Critique économique

- Changements démographiques et politiques publiques en matière d'éducation et d'emploi au Maroc
  Mehdi Lahlou
- Infrastructures de recherche et volet scientifique et technologique du partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc
  Améziane Ferguène, Fatiha Mohssine-Abdali
- Marché du travail et compétitivité
  Saad Belghazi
- L'impératif social au Maroc : de l'ajustement à la régulation
  Noureddine el Aoufi
- Le système des concessions : une alternative pour la rénovation des services publics ?
  Driss Guerraoui
- Bourse des valeurs et privatisation au Maroc
  Mohamed Abouch
- Local elitists and economic transformation in Morocco based on a case study of the city of Fès
  Frank Meyer
- L'agriculture marocaine, entre le discours libre-échangiste et les réalités protectionnistes de l'Europe
  Najib Akesbi
- La coopération entre l'Union européenne et les pays du sud et de l'est de la Méditerranée : une évaluation de l'aide
  Larabi Jaidi
- Mondialisation et évolution des prix des produits agricoles
  Dontsi
- De la modernité parachutée à la modernité située
  Hassan Zaoual

Première année • Automne 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

Couverture : Souad Benabdellah

N° 3 • Automne 2000

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.
Compte bancaire n° 810 09 210 00 60201 86
BMCE Bank, Agence Rabat-Hassan

Dossier de Presse 55/1999
N° Dépôt légal 51/2000
ISSN 1114-2790

Critique économique n° 3 • Automne 2000

sommaire

Changements démographiques et politiques publiques en matière d'éducation et d'emploi au Maroc
Mehdi Lahlou 5

Infrastructures de recherche et volet scientifique et technologique du partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc
Améziane Ferguène, Fatiha Mohssine-Abdali 21

Marché du travail et compétitivité
Saâd Belghazi 37

L'impératif social au Maroc : de l'ajustement à la régulation
Noureddine el Aoufi 53

Le système des concessions : une alternative pour la rénovation des services publics ?
Driss Guerraoui 81

Bourse des valeurs et privatisation au Maroc
Mohamed Abouch 87

Local elitists and economic transformation in Morocco based on a case study of the city of Fès
Frank Meyer 101

L'agriculture marocaine, entre le discours libre-échangiste et les réalités protectionnistes de l'Europe
Najib Akesbi 119

La coopération entre l'Union européenne et les pays du sud et de l'est de la Méditerranée
Larabi Jaïdi 139

Mondialisation et évolution des prix des produits agricoles
Dontsi 163

De la modernité parachutée à la modernité située
Hassan Zaoual 177

A l'œuvre

La recherche, mode d'emploi
Noureddine el Aoufi, Michel Hollard 195

Bonnes feuilles

Mère et fille en médina
Naïma Lahbil Tagemouati 211

Livres reçus 223

Changements démographiques et politiques publiques en matière d'éducation et d'emploi au Maroc

Mehdi Lahlou
INSEA, Rabat
(melahlou@hotmail.com)

Le Maroc est entré, depuis le milieu des années quatre-vingts, dans une phase avancée de transition démographique. Le taux de croissance nette de sa population y est passé, en effet, à 2,06 % par an entre 1982 et 1994, et à moins de 2 % depuis la fin de la décennie quatre-vingt-dix, alors qu'il se situait à plus de 2,6 % entre 1971 et 1982. Dans le même sens, l'ISF y est passé de plus de 7 enfants par femme au cours de la décennie soixante à moins de 3,4 enfants par femme aujourd'hui.

Cependant, ces changements numériques importants, en un laps de temps très court, ne se sont pas encore traduits, au niveau des effectifs des populations d'âges scolaire et actif, par un début de compression, d'autant que les nouveaux taux de croissance s'appliquent, désormais, à une base beaucoup plus large que ce n'était le cas au début des années soixante et soixante-dix.

De la sorte, les autorités publiques sont confrontées à une demande additionnelle d'éducation qui faiblit très lentement et à une explosion de la population en âge d'activité qui a été multipliée par près de 3 entre 1960 et 1999.

Au demeurant, la croissance des effectifs pour ces deux types de population n'est pas le seul élément qui rend les problèmes à résoudre plus ardus à l'heure actuelle. Cette croissance ne fait, en réalité, que adjoindre ses effets – au niveau du système éducatif – au cumul de plusieurs années où le taux d'analphabétisme demeurait très fort, alors que le taux de scolarisation ne décollait pas d'une moyenne générale de près de 50 %. Quant au taux de chômage, il se situe depuis le milieu des années quatre-vingts dans une fourchette comprise entre 12 et 16 % de la population active, sans que ce soit là un résultat direct de la seule croissance démographique antérieure.

En réalité, s'il y a lieu de faire un lien entre transition démographique – exprimée, *in fine*, par la baisse du taux naturel de croissance du nombre de la population – celui-ci ne peut être vérifié que sur le long terme et dans le cas où les demandes sociales en matière de scolarisation et d'emploi sont satisfaites au moment où celle-ci advient.

Or, dans une situation où le déficit en matière de scolarisation et d'emploi est important dans l'absolu, il est évident que, sur le court et le moyen termes, la transition démographique ne peut avoir aucun effet sensible sur les efforts que l'Etat et la collectivité nationale doivent fournir pour rattraper les retards.

L'inertie des phénomènes démographiques est telle que, aujourd'hui, on en est encore à faire face aux effets cumulatifs de la croissance démographique forte des années soixante et soixante-dix et de l'indigence des politiques économiques et sociales des mêmes périodes. Quant à "l'accalmie", elle ne devrait apparaître que bien plus tard, et seulement lorsque le "stock" de demandes, accumulé sur plusieurs années, aura été résorbé.

En outre, dans le cas d'un pays comme le Maroc, il apparaît, en matière d'emploi notamment, que la baisse du taux de croissance démographique ne conduit pas nécessairement à la réduction de la part de la population active, puisque la population à la recherche d'un emploi peut augmenter ou baisser pour d'autres raisons, dont, en particulier, l'évolution des taux de scolarisation ou des motifs sociaux et culturels liés, entre autres, à la position de la femme vis-à-vis du marché de l'emploi.

Dans le texte qui suit, nous allons présenter les principaux indicateurs qui attestent que, désormais, le Maroc est entré de plain-pied dans les phases ultimes de transition de la natalité et de la mortalité de sa population, au même moment où la population urbaine y devient prépondérante. Nous allons aussi présenter les possibles interférences entre cette transition et les questions éducative et d'emploi.

A. Les indicateurs de la transition démographique au Maroc

Avec quelque retard par rapport à la Tunisie, et comme conséquence d'une multitude de facteurs, directs et indirects – tels le relèvement relatif des niveaux de scolarisation générale, la baisse du taux d'analphabétisme (passé de plus de 70 % en 1960 à 55 % en 1994), l'accès plus important de la femme au marché de l'emploi ou le recul de l'âge du mariage qui se situe, désormais, à près de 26 ans pour les femmes alors qu'il était inférieur à 18 ans au cours des années soixante-dix (1) – le Maroc a connu, à partir de la fin des années soixante-dix, un net recul de sa natalité et de sa mortalité, ce qui s'est traduit par une chute de 10,5 points de son taux de croissance démographique entre 1971-1982 et 1994-1999. Cette baisse devant atteindre – comme indiqué au tableau ci-après – 12 points en 2004, c'est-à-dire en l'espace d'une période de 30 ans.

(1) Voir à ce propos les communications de A. Yaacoubd et Y. Courbage faites lors du congrès des démographes arabes au Caire, en décembre 1996, Publications de l'Union des démographes arabes.

Tableau 1
Transition de la fécondité et de la mortalité, de 1971 à 2020

Période / Indicateur	82-71	94-82	99-94	04-99	09-04	14-09	19-14
TBN	40,2*	29,2*	21,9	21,5	19,7	18,0	17,0
TBM	12,6*	7,2*	6,0	5,8	5,6	5,5	5,1
TAN	27,6*	22,0*	17,1	15,7	14,1	12,5	11,9

Source : CERED (1996), *Projections à long terme de la population du Maroc (1960-2060)*.
* Données recensements (1971 et 1982) ; le reste, projections.

Parallèlement à cette évolution, l'indice synthétique de fécondité a baissé de presque 5 enfants par femme, entre 1971 et 1999, et devrait être divisé par plus de 3 entre 1971 et 2019.

Tableau 2
Evolution de l'indice synthétique de fécondité (ISF), de 1971 à 2019

Années	1971	1982	1994	1999	2004	2009	2014	2019
ISF	7,15*	4,23*	3,69*	2,83	2,41	2,22	2,03	2,03

Source : CERED (1996), *Projections à long terme de la population du Maroc (1960-2060)*.
* Données recensements (1971, 1982 et 1994) ; le reste, projections.

De la sorte, le Maroc aura réalisé, en l'espace de 50 ans, autant de recul en matière démographique, qu'il a enregistré en taux relatif de croissance entre 1920 et 1971, c'est-à-dire durant la période qui va du début à l'apogée de son boom démographique.

En outre, et suivant en cela l'évolution que connaît la plupart des pays en voie de développement, le Maroc enregistre une très forte tendance à l'urbanisation de sa population, comme conséquence directe d'un mouvement ininterrompu d'exode rural.

Ainsi, la part de la population urbaine dans la population totale a presque doublé entre 1960 et 1999 et sera quasiment inversée en 2019 par rapport à ce qu'elle était 60 années plus tôt.

Tableau 3
Evolution de la part de la population urbaine marocaine dans la population totale, de 1960 à 2019

Années	1960	1971	1982	1994	1999	2009	2019
Population urbaine	29,17 %	35 %	42,6 %	51,18 %	54,54 %	61,56 %	67,64 %

Source : CERED (1996), *Projections à long terme de la population du Maroc (1960-2060)*.
* Données recensements (1960, 1971, 1982 et 1994) ; le reste, projections.

Une telle configuration, urbaine/rurale, qui va voir la population urbaine multipliée par plus de 7 (7,37) entre 1960 et 2019, alors que la population totale n'aura été multipliée, pour la même période, que (si l'on peut dire) par un peu plus de 3 (3,18) est, pour notre analyse, beaucoup plus déterminante que les effets attendus de la seule transition démographique, prise de façon isolée, en ce sens que l'histoire récente du Maroc a montré, aussi bien, qu'il est plus facile de faire face à la demande éducative en milieu urbain qu'en milieu rural, alors que la résorption du chômage est plus problématique dans les villes où le chômage devient, en conséquence, plus visible, et donc politiquement plus contraignant.

B. La transition démographique et l'effort de scolarisation

L'évolution de la population d'âge scolaire, telle que projetée par le ministère de la Population en 1996, montre une progression très rapide entre 1960 et 1972 (+ 63 %), puis un net ralentissement par la suite, avec une progression de 28 % entre 1971 et 1982 et 57 % entre 1971 et 1994.

A partir de 1994, cette progression devait se tasser, comme indiqué au tableau ci-après, puis, à partir de 2004, un mouvement de recul devra commencer, pour ramener la population d'âge scolaire à son niveau du milieu de la période 1982-1994.

Tableau 4
Evolution de l'effectif de population d'âge scolaire (5 à 19 ans), de 1960 à 2019

Années	Population pertinente (en 000)
1960	3 681
1971	6 026
1982	7 709
1994	9 271
1999	9 541
2004	9 286
2009	8 986
2014	8 784
2019	8 735

Source : CERED (1996), *Projections à long terme de la population du Maroc (1960-2060).*

Une telle progression est de nature, a priori, à indiquer que l'Etat est mieux à même, dès à présent, de répondre à la demande éducative et à la satisfaire dans son intégralité tout en se permettant de réduire, dans l'absolu, ses dépenses dans le secteur de l'éducation.

Or, il n'en est rien, en raison du fait que le Maroc a cumulé depuis 1960 des retards importants en matière d'alphabétisation et de scolarisation.

Cela s'exprime par le fait que, en 1999, 50 % de la population adulte était analphabète, et, à la même date, le taux de scolarisation au primaire et au secondaire, pour la population âgée de 7 à 15 ans, variait, selon les cycles, de 31 à moins de 71 %, tel que cela est indiqué dans le tableau ci-après.

Le système éducatif marocain semble n'avoir été en mesure, durant les 4 dernières décennies, de scolariser, en moyenne annuelle, que moins de 50 % des enfants d'âge pertinent. Or, s'il apparaît qu'il n'était capable de répondre qu'à la demande éducative induite par un taux de croissance inférieur de moitié à ce qu'il a effectivement enregistré, le motif n'en est

pas pour autant principalement d'ordre démographique, mais est à trouver du côté d'autres facteurs politiques et socioculturels, administratifs et d'organisation générale des services de l'Etat.

Tableau 5
Population scolarisable (en milliers) et taux de scolarisation dans les différents niveaux d'enseignement, 1998-1999

Indicateurs	Milieu urbain	Milieu rural	Ensemble
Enfants de 7 à 12 ans	1 842	2 055	3 897
Taux de scolarisation ; niveau primaire dont filles	86,1 83,4	57,0 47,0	70,8 63,9
Enfants de 13 à 15 ans	1 016	961	1 977
Taux de scolarisation ; niveau collège dont filles	49,7 46,6	12,4 8,1	31,6 28,2
Enfants de 7 à 15 ans	2 858	3 016	5 874
Taux de scolarisation ; niveau fondamental dont filles	83,7 % 80,8	48,0 37,7	65,4 58,7
Population de 16 à 18 ans	1 003	986	1 989
Taux de scolarisation ; niveau secondaire dont filles	21,4 20,1	2,7 1,4	12,2 10,7
Population de 19 à 22 ans	1 222	1 045	2 267
Taux de scolarisation ; niveau supérieur	7,2	0,6	4,2

Source : Direction de la Statistique (2000), *Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages,* 1998-1999.

Plus précisément, et en prenant une approche par milieu de résidence (2), le recensement de 1994 avait montré que le taux de scolarisation des enfants de 8 à 13 ans était presque deux fois plus important en milieu urbain (83,9 %) qu'en milieu rural (43,4 %).

A ce niveau, des indications nombreuses montrent que l'offre éducative, en milieu rural notamment, est insuffisante et non appropriée aussi bien sur le plan quantitatif que qualitatif. Les faibles performances de l'enseignement en milieu rural sont liées à de nombreux facteurs économiques, infrastructurels et socioculturels. Le facteur démographique ne devant pas être pris en considération, puisqu'il s'agit là d'une population totale qui s'est stabilisée (en chiffres absolus) depuis 1985 à près de 12,5 millions de personnes (12 millions de personnes en 1985 et 12,6 millions en 1994).

Certaines études (3) ont ainsi montré que les conditions de vie et d'infrastructure sont déplorables dans le monde rural. En effet, le raccordement à l'eau potable concerne à peine 5,2 % des ménages et le réseau électrique 11,4 % (4). L'accessibilité à l'école est très problématique puisque 10 % des élèves sont obligés de parcourir plus de 4 km, et près d'un écolier

(2) En réalité, l'approche macro montre que le Maroc dépense autant, en termes de part de revenu national affectée à l'éducation, que de nombreux pays arabes ou à revenu analogue, soit à peu près 6,5 % de son PNB ; or, par exemple, alors que les pays arabes qui ont une situation démographique analogue à la sienne arrivent à des taux de scolarisation de 90 % dans le primaire et de 55 % dans le secondaire, le Maroc enregistrait respectivement pour les deux cycles des taux de 57 % et de 34 %. Voir

rural sur trois parcourt plus de 2 km pour rejoindre l'école. 30 % des ruraux doivent parcourir plus de 5 km pour arriver au collège. La quasi-totalité des élèves ruraux (98 %) n'ayant d'autre recours que la marche pour accéder à l'école, elle-même le plus souvent dépourvue d'eau, d'électricité, de latrines et de cantine.

Une telle situation constitue un environnement défavorable à la scolarisation dans ce milieu, particulièrement lorsqu'il s'agit de la jeune fille. La seule absence de latrines à l'école est un élément suffisant pour ne pas y permettre l'intégration des filles, mises de la sorte dans une situation d'autant plus impossible que les notions d'honneur familial et tribal demeurent extrêmement vivaces et portent avant toute chose sur la protection de la fille et la préservation de sa réputation et celle de ses parents, en vue du mariage qui advient encore à un âge très précoce, pour quasiment les mêmes raisons qui avaient réduit les possibilités pour la jeune fille d'aller à l'école.

Tout cela induit que l'existence d'un nombre important d'enfants non scolarisés, surtout dans les campagnes – va de pair avec une forte capacité scolaire non utilisée. Ainsi, en 1984-1985, il y avait plus de 2 600 salles de classe sans usage, et en 1993-1994 ce chiffre se situait encore à 2 300.

C'est pour faire face à ce qui apparaît bien comme une forme de gaspillage de ressources, et en vue de relever le taux de scolarisation parmi les enfants marocains jusqu'à parvenir à mettre tous les enfants de 6 à 15 ans à l'école, que les autorités publiques viennent – à la suite de différentes réformes partielles, dont certaines tentaient de tenir compte des contraintes financières rattachées aux politiques d'ajustement structurel – de déclarer la décennie 2001-2010, "décennie de l'éducation", tout en décidant de retenir le principe d'une contribution financière des ménages qui devrait s'ajouter à une augmentation annuelle de 5 % (sur 10 ans) des moyens financiers que l'Etat affecte au secteur.

Ainsi, selon les rédacteurs de la Charte de l'enseignement (5), dernière réforme en date du système éducatif, « le financement de l'éducation et de la formation a pour enjeu la réussite de la réforme du système, de son développement et de son expansion au cours de la décennie nationale (2001 à 2010) de l'éducation et de la formation ». Ces enjeux sont cristallisés dans un objectif central à atteindre dans cet horizon temporel, à savoir la généralisation de l'enseignement.

A travers cet objectif, les rédacteurs de la charte entendent, en principe, la garantie « d'une éducation de qualité au profit de tous les enfants et jeunes du Maroc, au préscolaire, de l'âge de 4 à 6 ans, et au primaire et au collégial, de l'âge de 6 à 15 ans. Pour cette tranche d'âge, l'enseignement devient obligatoire, au fur et à mesure que progresse la mise en place des structures et des conditions pédagogiques à même de donner à cette obligation une signification pratique ».

Banque mondiale, *Population et ressources humaines,* Département Maghreb et Iran, août 1994.

(3) Voir M. Lahlou, *Revue sur le financement du système éducatif au Maroc*, à publier par le CODESRIA, Dakar.

(4) Direction de la Statistique (2000), *Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages, 1998-1999.*

(5) Cette charte a été préparée du mois d'avril à fin juin 1999, par une Commission nationale, dite COSEF, nommée par feu le Roi Hassan II. Les textes d'application inspirés de cette charte doivent, théoriquement, après avoir été adoptés par le parlement au printemps 2000, entrer en vigueur à partir de septembre de la même année.

Les enjeux quantitatifs de la réforme devant se traduire dans les principaux objectifs et selon les délais suivants :

• Tout enfant marocain, âgé de 6 ans révolus, doit pouvoir trouver, dès la rentrée de septembre 2002, une place – pédagogique – en première année de l'école primaire ; à l'horizon 2004, l'inscription en première année du préscolaire sera généralisée ; les élèves inscrits en première année du préscolaire parviendront :

– en fin d'école primaire, en 2005, pour 80 % d'entre eux ;
– en fin d'école collégiale, en 2008, pour 80 % d'entre eux ;
– en fin d'enseignement secondaire (y compris la formation professionnelle et technologique, l'apprentissage et la formation alternée) en 2010, pour 60 % d'entre eux.
– et à l'obtention du baccalauréat, à la même année, pour 40 % d'entre eux.

• Lutter contre l'analphabétisme et étendre l'éducation non formelle (principalement aux travailleurs analphabètes, auxquels on assure une "alphabétisation fonctionnelle", en impliquant les employeurs par le biais des chambres et des associations professionnelles).

• Accroître la proportion de personnes qualifiées arrivant sur le marché du travail chaque année.

Afin d'atteindre ces objectifs, il a été jugé nécessaire de :

• Rationaliser la dépense éducative, par la révision des critères et modes de construction et d'équipement, le redéploiement des ressources humaines, en prenant en considération les conditions sociales de chacun, tout en optant pour des partenariats avec les organisations non gouvernementales ayant une expertise affirmée dans la généralisation de l'enseignement, surtout en milieu rural, pour le renforcement de la décentralisation, la réduction du poids des rouages administratifs, ainsi que l'adoption de modes de gestion et de contrôle participatifs, dans l'esprit des différents projets contenus dans le projet de charte.

• Procéder à l'examen de la possibilité d'instituer une contribution nationale au financement de l'enseignement. Son produit devant être affecté à un fonds réservé au soutien des opérations liées à la généralisation de l'enseignement et à l'amélioration de sa qualité. Pour cela, il été avancé qu'il sera tenu compte du principe de solidarité sociale et du niveau de revenu des ménages dans la fixation du montant des contributions.

Cette dernière proposition, qui constitue bien une option pour la fin de la gratuité dans l'enseignement public, apparaît comme une mesure de principe qui a fait passer en seconde position l'ensemble des objectifs quantitatifs et qualitatifs retenus par la charte.

Cette option ainsi retenue, à un moment où les effectifs d'âge scolaire sont dans une posture de baisse, induit, notamment, les réserves suivantes :

• La fin de la gratuité dans le secondaire minerait les efforts qui sont fournis pour la généralisation de l'enseignement pour les enfants âgés de

7 à 15 ans, ainsi que toute stratégie de lutte contre l'analphabétisme. Les familles les plus nombreuses, surtout en milieu rural, étant également les plus pauvres. Chez ces dernières, l'école apparaît d'abord comme un coût, même si elle est gratuite, et comme une possibilité d'éviction de certaines possibilités de revenu pour le foyer ; l'enfant qui va à l'école étant soustrait aux travaux des champs, à l'élevage ou à la corvée de l'eau. En outre, l'augmentation du chômage des scolarisés de tous niveaux ne milite plus dans le sens de la considération sociale originellement attachée à l'école. Partant de cela, certaines familles considèrent l'école comme un désinvestissement et une perte de temps.

• L'apport financier qui peut être attendu des ménages, à la faveur de la fin de la gratuité, ne peut pas avoir de signification réelle (6). Les effets pervers que cela pourrait induire, notamment en termes de déscolarisation, de sécurité publique et de stabilité sociale, sont sans commune mesure avec ce que l'Etat peut espérer comme ressources.

• Et enfin, 42,6 % (7) des enfants non scolarisés ou déscolarisés sont dans cette situation pour des raisons économiques, c'est-à-dire pour l'impossibilité où se trouvent leurs parents de subvenir à leurs charges de scolarisation, alors même que l'école est non payante. A cela il faut ajouter que 90,5 % des ménages marocains sont composés de 3 à plus de 7 personnes, et que 37 % des ménages sont composés de plus de 7 personnes ; les ménages les plus pauvres étant aussi les plus nombreux, en ce sens que 66 % de la population qui se situent sous le seuil de la pauvreté absolue (soit 5,3 millions de personnes, comme signalé ci-haut) vivent au sein de ménages composés de plus de 5 personnes, et 30,9 % dans des ménages de 9 personnes et plus.

De la sorte, ces ménages, dont la composition numérique constitue une des conséquences directes de l'insuffisance de l'effort de l'Etat en matière de scolarisation durant les années soixante et soixante-dix, apparaissent comme le principal "goulot d'étranglement" – aussi bien par leur nombre que par leur précarité économique – sur lequel bute l'ensemble du système. Or, il est évident que si la généralisation de l'éducation de base était devenue effective dès le milieu des années soixante (8), le Maroc aurait connu une baisse de ses effectifs à scolariser dès le milieu des années quatre-vingt-dix et aurait pu, par la même occasion, réduire les effectifs adultes à la recherche d'emploi et donc atténuer le poids du problème du chômage auquel il est confronté à l'heure actuelle. Problème face auquel les politiques d'emploi suivies jusqu'à maintenant sont restées très peu efficientes.

(6) Selon la dernière enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages marocains, menée entre 1998 et 1999, et dont les premiers résultats ont été publiés en janvier 2000 : La pauvreté affecte 19 % de la population totale, soit 5,3 millions de personnes, dont 3,5 millions en milieu rural et 1,8 million en milieu urbain. Quant aux dépenses moyennes par ménage, elles se sont élevées à 46 339 Dh/an, ce qui fait une dépense moyenne mensuelle par ménage de 3 861 Dh, soit beaucoup moins que le revenu moyen (4 950 Dh/mois) retenu par la charte comme seuil de contribution des ménages.

(7) Données tirées de la même enquête.

(8) Comme cela avait été retenu par le premier Plan de développement économique et social 1960-1964.

C. La transition démographique et la politique d'emploi

D'un point de vue strictement démographique, la problématique de l'emploi semble autrement plus ardue à résoudre en ce sens qu'alors que les effectifs d'enfants d'âge scolaire devraient commencer à baisser dès 2004, la population d'âge actif devrait augmenter, tel qu'indiqué dans le tableau ci-après, de près de 9 millions de personnes, et de plus de 51 % , entre

1999 et 2019. Le retournement de situation n'étant prévu, à ce niveau, que vers les années 2035-2040.

Tableau 6
Evolution de l'effectif de la population d'âge actif (15 à 64 ans), de 1960 à 2019

Années	Population pertinente (en 000)
1960	5 986
1971	7 593
1982	10 976
1994	14 490
1999	16 873
2004	19 158
2009	21 325
2014	24 044
2019	25 603

Source : CERED (1996), *Projections à long terme de la population du Maroc (1960-2060).*

A cela il faut ajouter qu'alors même que le taux d'activité féminine n'est que de 14 % (9) en moyenne (contre près de 52 % pour les hommes), le taux de chômage au niveau national atteint plus de 16 % de la population active depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, contre un peu plus de 10 % (10,7 %) 10 années plus tôt.

Tenant compte de ces éléments, l'intervention de l'Etat, pour faire face au problème lancinant du chômage, s'est effectuée de façon plus ou moins directe et plus ou moins pressante selon la conjoncture politique et financière du moment. On peut ranger les différentes mesures adoptées par l'Etat – la politique de planification familiale mise à part – en trois catégories de mesures : directes, semi-directes et indirectes. L'ensemble de ces mesures n'étant, cependant, soutenu par aucun organisme jouant le rôle d'intermédiaire entre employeurs éventuels et demandeurs d'emploi.

Parmi les mesures directes on peut citer, notamment, l'institution de la Promotion nationale, qui avait pour but de résorber le chômage en milieu rural, et la création d'emplois par l'administration publique.

Or, l'une comme l'autre mesure n'ont eu, progressivement, qu'un effet très limité, en relation avec la faiblesse des ressources financières de l'Etat, et surtout par suite de l'application par le Maroc d'un programme d'ajustement structurel dès 1983.

Les créations d'emplois dans l'administration publique, en particulier, après avoir atteint une pointe de 51 000 postes nouveaux en 1976, contre 1 100 en 1972, ont par la suite diminué, pour se stabiliser dans une moyenne annuelle comprise entre 10 et 15 000 emplois nouveaux depuis 1983.

(9) Selon les données du recensement général de 1994 – le dernier en date – le taux d'activité féminine était de 13,4 %, le taux d'activité masculine, de 51,5 % et le taux d'activité nationale, de 32,2 %. Par rapport au recensement de 1982, la progression du taux d'activité féminine a été de 1,8 %, et la progression globale, de 2,6 %.

Comme mesure semi-directe, l'Etat a cherché à encourager, dès le milieu des années soixante, le mouvement migratoire de Marocains, vers l'Europe de l'Ouest en particulier. Le plan de développement économique et social adopté au milieu de la décennie soixante (pour la période 1973-1977), en considérant les migrations comme une "exportation courante", avait prévu le départ, en 5 ans, de 155 000 travailleurs.

Cependant, dès 1973, en raison notamment de la crise économique, consécutive entre autres au premier choc pétrolier, l'Europe va fortement réduire sa demande de migrants africains et maghrébins, avant d'interdire formellement l'arrivée de nouveaux travailleurs.

Les mesures indirectes ou d'incitation se rattachent aux différents codes d'investissement adoptés au cours des années soixante-dix et quatre-vingts (avant d'être abandonnés et remplacés au cours des années quatre-vingt-dix par une Charte d'investissement), ainsi qu'à certains avantages fiscaux accordés aux niveaux investisseurs privés nationaux et étrangers. Dans ces mesures, on peut ranger, en ce qui concerne le capital étranger, la libéralisation du marché domestique, la déréglementation des échanges extérieurs et la libéralisation des transferts de devises.

En parallèle à cela, et en rapport avec la montée du chômage des jeunes et surtout des diplômés, l'Etat a lancé des programmes d'encouragement à "l'auto emploi", fondés, notamment, sur une plus grande accessibilité aux financements bancaires.

Cependant, tout cet arsenal n'a pas pu permettre à l'offre d'emplois nouveaux de répondre à la demande de travail de cohortes de plus en plus nombreuses de personnes en âge d'activité.

Ainsi, les principales tendances enregistrées au cours des deux dernières périodes (1982-1994/1997) montrent que le marché de l'emploi, en demeurant confronté à un flux important de main-d'œuvre, n'a connu qu'une offre limitée d'emploi engendrant de ce fait une aggravation du chômage, en particulier en milieu urbain, au sein des jeunes diplômés et parmi les femmes.

Ainsi, de près de 6 millions d'actifs en 1982, l'effectif de la population active est passé à 8,3 millions en 1994, soit un taux annuel moyen d'accroissement de 2,8 %, dépassant largement la croissance démographique qui était, pour la même période, de 2,06 %.

Une telle évolution a entraîné une forte pression sur le marché du travail, qui connaît des changements importants. L'un des plus déterminants étant lié à l'expansion urbaine des dernières années. La proportion de la population active urbaine par rapport à la population active totale a atteint 54 % en 1994 contre 44 % en 1982.

L'analyse du taux d'activité en 1994 montre que près d'une personne sur trois est active (32 %). Ce taux est de 52 % pour les hommes mais reste relativement faible pour les femmes (13 %). Selon le milieu de résidence, le taux d'activité urbain (34 %) dépasse légèrement le taux d'activité rural

(30 %). Cette différence est due au niveau relativement plus élevé, en milieu urbain qu'en milieu rural, de l'activité féminine. Par ailleurs, en raison du développement de la scolarisation, la part des actifs de moins de 25 ans a diminué, passant de 34 % en 1982 à 33 % en 1994.

Parallèlement à cette évolution, qui a caractérisé la taille et la composition de la population active, le chômage s'est amplifié entre 1982 et 1994, en valeur absolue, puisque le nombre de chômeurs a plus que doublé durant cette période et a vu sa structure se modifier progressivement pour affecter aujourd'hui principalement la population active urbaine et aussi les actifs les plus jeunes et les plus instruits.

a. Doublement en 12 ans du nombre de chômeurs et urbanisation du chômage

Le nombre de personnes à la recherche d'un emploi serait passé de 349 273 en 1971 à 642 177 en 1982, puis à 1,33 million de personnes en 1994, soit une augmentation relative globale de 83,9 % entre 1971 et 1982, et plus qu'un doublement entre 1982 et 1994.

Ces évolutions figurent au tableau 7 ci-après.

Tableau 7
Evolution des effectifs de chômeurs et du taux de chômage par sexe et par milieu de 1971 à 1994

	Urbain			Rural			Ensemble		
	1971	1982	1994	1971	1982	1994	1971	1982	1994
Effectifs (en milliers)	216	322	920	133	320	412	349	642	1 332
Masculin (%)	14,4	11,7	17,1	5,2	10,0	10,9	8,2	10,7	14,1
Féminin (%)	19,1	14,2	29,6	5,3	6,5	10,5	12,1	10,7	23,1
Ensemble (%)	15,0	12,3	20,3	5,2	9,5	10,8	8,8	10,7	16,0

Source : Recensements généraux de la population de 1971, 1982 et 1994.

Plus précisément, il apparaît que le chômage est devenu un phénomène essentiellement urbain, à la faveur du mouvement d'exode rural intensif – signalé plus haut – que le Maroc est en train de connaître.

Ainsi, le nombre de chômeurs dans les villes a été multiplié par 2,85 en l'espace de 12 ans, alors que ce nombre n'a augmenté que de 28,7 % en milieu rural pendant la même période.

Les dernières données produites par la Direction de la Statistique au début de l'année 2000 précisent cette tendance en indiquant, pour 1999, des taux de chômage de 24,6 % en milieu urbain, d'un peu plus de 5 % en milieu rural.

Toutefois, ces données sont à prendre avec beaucoup de réserve, puisqu'elles sont fondées, entre autres, sur des définitions du chômage très

restrictive notamment lorsqu'il s'agit du concept de "femme au foyer" (10) pour saisir l'activité réelle parmi les femmes, et ne tiennent pas compte du chômage déguisé dont on estime qu'il touche, selon les années, entre 30 et 50 % de la population occupée en milieu rural.

(10) Ce concept étant souvent utilisé pour considérer qu'une femme est généralement inactive, puisqu'elle est en charge du foyer, et ne cherche pas, en conséquence, d'emploi rémunéré à l'extérieur.

b. Des chômeurs de plus en plus jeunes

Le chômage des jeunes ressort comme un véritable phénomène social, principalement en milieu urbain. Le taux de chômage parmi les tranches d'âge comprises entre 15 et 30 ans équivaut, en moyenne, à plus de deux fois le taux relevé tous âges confondus. C'est ainsi que la proportion des actifs à la recherche d'un emploi dans les centres urbains s'élève respectivement à 41 %, 39 % et 30 % chez les jeunes âgés de 15-19 ans, 20-24 ans et 25-29 ans.

Comme pour l'ensemble des données à l'échelle nationale, cette proportion est beaucoup plus élevée chez les jeunes femmes que chez les jeunes hommes.

Tableau 8
Taux de chômage chez les jeunes en milieu urbain 1994 *(en %)*

Groupe d'âges	Masculin	Féminin	Ensemble
15-19 ans	38,4	45,6	41,0
20-24 ans	35,1	48,3	39,1
25-29 ans	25,6	39,1	29,8

Source : Recensement général de la population et de l'habitat, 1994.

c. Un chômage des diplômés de plus en plus marqué

Prépondérant en milieu urbain et chez la population active la plus jeune, le chômage semble aussi toucher davantage la population dont le niveau d'instruction est compris entre le primaire et le secondaire, de même et de plus en plus massivement, les bacheliers et les lauréats des établissements de formation professionnelle.

Cette situation est illustrée par les différentes enquêtes menées sur l'emploi urbain depuis 1984.

De ces enquêtes il ressort, comme indiqué dans le tableau ci-après, qu'alors que seulement 10,7 % des personnes actives sans aucun diplôme étaient au chômage en 1993, contre 17,6 % en 1984, 32,5 % des personnes actives disposant d'un diplôme de formation professionnelle et 31,2 % disposant du baccalauréat étaient en chômage au début de l'actuelle décennie, contre 27,6 et 14,6 % respectivement en 1984.

Ces tendances ont, par ailleurs, été confirmées par les enquêtes faites depuis lors.

Tableau 9
Taux de chômage par niveau de diplôme en milieu urbain entre 1984 et 1993 *(%)*

	1984	1985	1987	1990	1991	1992	1993
Sans diplôme	17,6	12,0	11,8	11,2	11,3	11,0	10,7
CEP	25,2	19,1	18,9	20,8	22,7	21,4	21,5
CES	21,3	22,0	25,8	29,3	30,1	27,1	24,8
Baccalauréat	14,6	17,8	27,6	36,0	38,8	28,6	31,2
Diplômes supérieurs	3,5	4,8	6,2	8,9	10,9	10,4	13,4
Diplômes professionnels	27,6	25,1	27,4	32,0	34,6	33,5	32,5
Ensemble	**nd**	**8,3**	**12,8**	**15,8**	**17,3**	**16,0**	**15,9**

Source : Direction de la Statistique, *Enquête sur l'emploi en milieu urbain,* 1984-1994.

L'enquête sur l'emploi en milieu urbain réalisée par la Direction de la Statistique en 1995 – année de très forte baisse de la production agricole et du PIB – qui a été, notamment, la première à faire la distinction entre les différents diplômés de la formation professionnelle au chômage, a fait ressortir que c'est parmi les diplômés de qualification professionnelle que le taux de chômage est le plus élevé au niveau national, avec un taux de 48,6 %, alors que ce taux était de 10,6 % parmi les "sans diplôme".

L'enquête sur l'emploi urbain pour l'année 1996, dont les principaux résultats figurent au tableau 9, tout en corrigeant certaines données recueillies une année plus tôt, confirme les mêmes composantes structurelles du chômage au Maroc, selon l'âge et, surtout, le niveau d'instruction.

Tableau 10
Taux de chômage urbain selon l'âge et le diplôme *(en %)*

Diplôme	Tranches d'âge			Total
	15-24 ans	25-34 ans	35 et plus	
1. Sans diplôme	20,9	14,9	5,4	11,6
2. Certificats d'enseignement	39,4	26,7	7,5	25,2
3. Diplômes de qualification professionnelle	60,1	40,7	11,6	38,7
4. Certificats en spécialisation professionnelle	57,2	30,2	12,4	38,2
5. Diplôme d'enseignement secondaire	69,8	33,3	6,8	31,1
6. Diplômes de techniciens et cadres moyens	52,8	26,6	5,6	15,7
7. Diplômes d'enseignement supérieur	84,7	45,3	4,0	29,7
8. Non déclarés	42,1	13,5	2,9	13,5
Total	**32,0**	**24,3**	**5,6**	**18,1**

Source : Direction de la Statistique, *Activité, emploi et chômage,* 1996.

Une telle configuration, extrêmement préjudiciable pour l'appareil de production national, en ce sens qu'elle en éloigne les ressources humaines les mieux qualifiées et les plus à même de contribuer à relever les défis de la concurrence et de la compétitivité qui s'inscrivent dans le mouvement actuel de globalisation de l'économie et d'ouverture des frontières, est à l'exact opposé de ce qui se passe dans les pays développés, où le chômage affecte essentiellement la population active la moins qualifiée.

En guise de conclusion

Il y a là, en réalité, l'une des plus graves conséquences de l'accentuation du déséquilibre sur le marché du travail et l'un des plus pernicieux effets des politiques passées – et actuelles – en matière d'emploi et d'éducation – aussi bien dans le cadre que hors des programmes d'ajustement structurel – et ce pour, au moins, deux raisons essentielles :

La première tient au rattachement du phénomène "emploi des sans formation / chômage des diplômés" à une "informalisation" rampante de l'économie marocaine, avec tout ce que cela comporte comme mécanismes de nivellement par le bas de la société dans son ensemble.

La seconde tend, tout simplement, à déprécier et à remettre en cause l'ensemble du système éducatif, dont les finalités ultimes et les objectifs premiers sont remis en cause par le fait même qu'il « ne forme plus que des chômeurs ». Or, alors qu'à l'ère de la révolution informationnelle et de l'économie du savoir, rien n'est moins grave pour une économie que la marginalisation de l'école et le refus adjacent du savoir. Mais, c'est justement là une des manifestations de la situation que connaît le Maroc et qui y rend un peu plus problématiques la généralisation de la scolarisation et la lutte contre l'analphabétisme, avec tout ce que cela peut comporter comme conséquences sur la réversibilité de la transition démographique et donc sur le gonflement à terme du nombre de personnes à scolariser et surtout à pourvoir en emploi.

Références bibliographiques

Akesbi Azeddine, Zouiten Mounir, Guedira Najib (1998), *Etude 20/20 sur le financement des services de bases,* PNUD, Rabat.

Akesbi Azeddine, Jaïdi Larabi (1996), « Socio-économie de l'éducation : bilan et perspectives » *in les Enjeux du débat sur le système éducatif,* Actes des journées d'études organisées les 8-9 avril 1995, Editions maghrébines, Casablanca.

Baïna Abdelkader (1981), *le Système de l'enseignement au Maroc,* 3 tomes, Editions maghrébines, Casablanca.

Banque mondiale :

- *Rapport sur le développement dans le monde,* « Le savoir pour le développement », 1998-1999.
- *Rapport sur le renforcement du secteur privé au Maroc,* août 1993.
- *Population et ressources humaines,* Département Maghreb et Iran, août 1994.
- *Projet-pilote de soutien à la réforme de l'enseignement supérieur au Maroc,* 1993.
- *Dépenses publiques : problématique et perspectives,* Royaume du Maroc, 1994.
- *Stratégie d'assistance au Maroc. Education et formation au XXI^e siècle,* septembre, 1995.

Debbagh Amina (1996), *le Coût, le financement et le rendement de l'enseignement supérieur au Maroc,* thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat, Université Mohammed V, Rabat.

Direction de la Statistique :

- *Recensements généraux de la population,* 1982-1994.
- *les Indicateurs sociaux au Maroc,* 1993 et 1996.
- *Enquête sur l'emploi en milieu urbain,* 1984 à 1997.
- *Annuaire statistique du Maroc,* 1990 à 1998.

Lahlou Mehdi (1991), « Chômage et sous-emploi au Maghreb » *in l'Etat du Maghreb,* livre collectif, édition la Découverte, Paris.

Lahlou Mehdi (1991), « La variable démographique dans la planification marocaine » *in le Maroc actuel, livre collectif,* Edition du CNRS, Paris.

Lahlou Mehdi (1995), « L'emploi au Maroc, les politiques et le résultat » *in* Mondes en développement, *Contrainte externe et croissance durable au Maghreb,* n° 89-90, Bruxelles.

Merrouni Mekki (1996), *la Réforme de l'enseignement au Maroc 1956-1994* (en arabe), Publication de la faculté des Lettres et des Sciences humaines, Université Mohammed V, série "Etudes et recherches" n° 17, Rabat.

Ministère de la Population (1997), *Rapport national sur le développement humain,* Rabat.

Morrisson Christian (1991), *Ajustement et équité au Maroc,* Etude du Centre de développement de l'OCDE, Paris.

PNUD (1997), *Revue sur la pauvreté au Maroc* (sous la direction de Lahlou M.), Rabat.

PNUD, *Rapport sur le développement humain,* 1998 et 1999.

UNESCO

- *Rapport sur l'analphabétisme dans le monde,* 1957.
- *World Education Report,* 1991-1995.
- *Rapport sur l'état de l'éducation en Afrique, 1995.*

Infrastructures de recherche et volet scientifique et technologique du partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc

Dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen initié en novembre 1995 par la conférence de Barcelone, le Maroc a signé avec l'UE un accord d'association le 26 février 1996. Si dans ses principes cet accord entend promouvoir une coopération globale entre les deux parties, son application se limite à la libéralisation des échanges industriels entre le Maroc et l'Europe. Se plaçant sous l'angle du développement économique marocain, les auteurs déplorent cette orientation qui néglige les autres volets de l'accord, notamment les volets scientifique et technologique. Pour le Maroc, la technologie constitue l'enjeu essentiel du partenariat avec l'Europe. La question est donc de savoir comment ce pays peut mettre à profit ses liens privilégiés avec l'UE pour se doter d'une infrastructure de recherche et de formation performante. Une fois établies les lacunes de l'accord d'Association, l'article expose des pistes pour une coopération effective dans le domaine scientifique et technologique.

Améziane Ferguène*
Fatiha Mohssine-Abdali**

* Maître de conférences à l'Université Pierre Mendès-France (Grenoble), chercheur d'IREPD.
** Doctorat à l'IREPD, Université Pierre Mendès-France (Grenoble).

L'Accord de Partenariat euro-méditerranéen signé à Barcelone, en novembre 1995, entre l'UE et les 12 Pays tiers-méditerranéens (PTM) (1), marque une rupture par rapport aux précédents car il est basé sur les principes de la réciprocité et du partenariat et prévoit la création d'une zone de libre-échange (ZLE) à l'horizon 2010 entre les rives nord, sud et est de la Méditerranée. L'instauration de cette ZLE représente un enjeu énorme pour les PTM compte tenu du fossé économique indéniable qui les sépare des pays de l'UE. Exceptés Chypre, Israël et Malte qui ont de bonnes performances économiques, le taux de croissance de la plupart des PTM est très bas. Leur PIB moyen par habitant représente le quart de celui de l'UE (2). Leurs industries devront affronter des industries très avancées et soutenues par d'importants centres de R&D. Pour réduire notablement ces écarts et améliorer la compétitivité de leurs entreprises, les PTM doivent mettre en œuvre une coopération étroite entre industrie et recherche. Au schéma de compétition fondé sur une faible rémunération du travail devra

(1) Les PTM – ou encore PSEM, Pays du sud et de l'est de la Méditerranée – sont : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie, Territoires palestiniens autonomes.

(2) En parité des pouvoirs d'achat (PPA) ou seulement le dixième, en prenant le dollar comme unité de base.

succéder un schéma fondé sur la qualification de la main-d'œuvre. La formation a un impact direct en termes d'amélioration des compétences et donc des salaires, du niveau de vie des populations… et, par suite, en termes de dynamisation du processus de développement. Des ressources humaines qualifiées et performantes constituent en effet, dans le monde d'aujourd'hui, un gage de progrès, une condition de développement et un atout majeur pour relever les défis de la compétition internationale.

Curieusement, cette dimension décisive du développement des PTM semble quelque peu négligée par l'Accord de partenariat euro-méditerranéen (Bichara, 1997). Certes, la coopération scientifique est mentionnée comme devant faire partie des efforts, mais l'UE ne témoigne pas d'une réelle volonté politique pour ce qui est du soutien aux PTM dans le développement des sciences à forte valeur ajoutée et des technologies favorisant la croissance. Il est clair que la responsabilité de leur développement scientifique et technologique incombe en grande partie aux PTM eux-mêmes. Les investisseurs étrangers sont de moins en moins attirés par la main-d'œuvre bon marché, le faible niveau de qualification de cette main-d'œuvre n'étant plus un bon moyen d'affronter la concurrence internationale. En outre, les stratégies basées sur l'importation de technologies clé-en-main, bien que nécessaires au départ, sont devenues inopérantes pour assurer la croissance économique à long terme. Il est désormais nécessaire de mettre en œuvre une politique audacieuse de développement scientifique et d'envisager un modèle de développement axé sur l'assimilation du progrès technique.

A partir du cas marocain, cet article se propose d'étudier le rôle de la science et de la technologie dans l'instauration d'un partenariat euro-méditerranéen bénéfique aux deux parties. Dans ce cadre, les interrogations ne manquent pas. Où en est l'économie marocaine dans le domaine de l'éducation, de la science et de la technologie ? Quelles sont les perspectives qui s'offrent pour des mises à niveau dans ces domaines ? Quel rôle devrait jouer le partenariat euro-méditerranéen pour renforcer ces actions et favoriser une coopération de qualité ? Afin de répondre à ces questions, nous nous proposons dans un premier temps d'établir un bilan, aussi bien quantitatif que qualitatif, de la politique scientifique au Maroc : lacunes du système éducatif, moyens alloués au développement technologique, progrès enregistrés… Sur la base d'un questionnement relatif à un transfert réel de savoirs scientifiques au profit du Maroc et à une exploitation locale effective de ces savoirs, nous nous efforcerons, dans un deuxième temps, de montrer comment le partenariat euro-méditerranéen, moyennant quelques retouches, peut favoriser une coopération de qualité dans ce domaine. Nous nous interrogerons, dans un troisième temps, sur les enjeux de l'Accord d'association, en termes à la fois de transfert de technologies entre les deux rives de la Méditerranée et d'intégration université/entreprise au Maroc.

I. Potentiel scientifique et technologique au Maroc : un bilan succinct

1. L'éducation et la formation au Maroc

La croissance économique et les niveaux d'étude sont étroitement corrélés, et il y a une relation de cause à effet à double sens entre l'éducation et la croissance. En particulier, le taux de croissance de l'économie semble augmenter à mesure que l'on améliore l'éducation primaire. D'une part, un pays qui investit dans l'éducation voit la productivité de sa main-d'œuvre augmenter – accroissant ainsi les revenus des salariés globalement plus qualifiés – et donc son taux de croissance économique. D'autre part, réciproquement, un pays qui se développe peut accorder plus de ressources à l'éducation.

Un simple survol de l'évolution du système éducatif marocain permet d'en appréhender les dysfonctionnements par rapport aux besoins. S'inscrivant, au départ, dans des conditions socio-politiques qui exigeaient de lui de faire face aux besoins de l'Etat, il n'a pas pu réagir à la pression démographique et aux mutations de la société. Les responsables ont alors cherché à privilégier un enseignement de quantité au détriment de la qualité. Au titre des améliorations, on retient le taux moyen de scolarisation qui s'est sensiblement amélioré, passant de 51 % à 62 % entre 1982 et 1998 pour l'enseignement fondamental et secondaire. Le nombre des bacheliers, pour sa part, a atteint 67 000 en 1998, contre 36 000 en 1982, soit un accroissement de 86,11 %. Sur le registre des insuffisances, on relève le taux d'analphabétisme qui, bien qu'en régression, se situe toujours à un niveau élevé. Malgré les multiples efforts, le facteur basique et déterminant reste de loin l'analphabétisme adulte. Selon les données du recensement général de la population et de l'habitat de 1994 :

- le taux d'analphabétisme est de 56,3 % de la population âgée de plus de 15 ans (soit 14 millions, plus de la moitié de la population totale) (3) ;
- 69 % des femmes sont analphabètes contre 43,4 % des hommes ;
- le taux d'analphabétisme atteint 75 % en milieu rural, contre 36,9 % en milieu urbain ;
- en milieu urbain, le taux d'analphabétisme est de 46 % pour les femmes, contre 21,2% pour les hommes ;
- le taux d'analphabétisme est de 48 % dans le secteur industriel, contre 80 % dans l'agriculture et 34 % dans le secteur des services.

(3) L'objectif du Maroc est de réduire ce taux à environ 20 % d'ici 2005.

Ces chiffres montrent que le taux d'analphabétisme reste parmi les plus élevés du monde. La comparaison (UNESCO, 1996) avec les autres PTM est édifiante : Liban (7,6 %), Libye (23,8 %), Syrie (29,2 %), Tunisie (33,3 %) et Algérie (38,4 %). La difficulté à résoudre ce problème douloureux tient certainement à l'augmentation constante de la population qui dépasse les capacités d'accueil des structures éducatives mises en place. Plus de la

moitié des actifs sont sans diplôme, et près de 40 % des salariés sont analphabètes. Parmi les raisons de cette situation pour le moins étonnante, citons la volonté de la plupart des employeurs de recruter du personnel non qualifié pour réduire les coûts, la faible compétitivité des technologies adoptées par les entreprises marocaines et leur intérêt limité pour la R&D.

En conclusion, il est clair que le système d'enseignement n'est plus en phase avec les exigences de l'époque. Avec le chômage accru des personnes qualifiées, l'économie marocaine donne l'impression qu'elle peut se contenter de technologies ne nécessitant pas l'accroissement des qualifications (Djeflat, 1995). En fait, au-delà des sommes importantes consenties au système éducatif, l'absence d'articulation entre l'éducation et la production constitue un problème majeur. A cause de cela, le Maroc reste incapable de former les cadres scientifiques et technologiques susceptibles de nourrir le processus d'innovation et de progrès technique et d'aider ainsi au changement structurel.

Depuis 1990, le Maroc veille au renforcement des structures universitaires par la création d'établissements universitaires de type nouveau (facultés des sciences et techniques, écoles supérieures de technologie, écoles nationales de commerce et de gestion, écoles d'ingénieurs) et par la mise en place de nouvelles formations (licences appliquées et techniques d'expression et de communication). D'autres outils et méthodes ont également été initiés :

• Réseau MARWAN (Maroc Wide Area Network). Réseau informatique national dédié à l'éducation, à la formation et à la recherche, il consiste à fédérer les infrastructures d'information et de communication des établissements de formation et à connecter ces derniers aux réseaux internationaux de formation et de recherche. Son objectif est notamment la valorisation des travaux de recherche par l'archivage électronique, le traitement et la diffusion du savoir ainsi que la possibilité d'accéder aux technologies multimédia.

• Programme d'appui à la recherche scientifique et technique (PARS). Mis en place en 1997, ce programme vise à contribuer au financement des projets de recherche dans l'ensemble des disciplines présentant un intérêt scientifique, économique ou culturel.

• Enseignement supérieur privé. La politique d'encouragement de l'enseignement supérieur privé de ces dernières années a conduit à une multiplication des établissements dans différents domaines de formation : informatique, sciences de gestion, stylisme et technologie. Actuellement, le Maroc compte quelque 80 établissements d'enseignement supérieur privés et l'université Al Akhawayne qui assurent la formation de quelque 10 000 étudiants.

2. La R&D marocaine

A l'exception d'Israël, les PTM allouent peu de ressources à la R&D : entre 0,2 et 0,5 % du PIB en moyenne, alors que ce même taux est de 2 %

dans l'UE, de 2,4 % aux Etats-Unis et de 2,8 % au Japon. L'Algérie, la Tunisie et la Turquie, avec presque 1 % de leurs PIB respectif consacré à la R&D, font d'énormes efforts par rapport aux autres PTM. Rappelons que le minimum d'investissements nécessaires pour mettre en œuvre une politique véritable de R&D est fixé par l'OCDE à 1 % (OST, 1996). Globalement, pour 1998, selon l'Observatoire de la compétitivité internationale de l'économie marocaine (OCIEM) (4), les performances du Maroc restent mitigées, et sa compétitivité n'a pas été renforcée malgré la réalisation d'un fort taux de croissance du PIB (6,7 %). Il faut dire que le budget consacré à la R&D est insuffisant sinon dérisoire : celui-ci ne dépasse guère 0,3 % du PIB, au moins huit fois inférieur à ce qu'il est dans les pays avancés. Des pays comme l'Afrique du Sud, la Hongrie, l'Inde ou la Pologne affectent près du double de ce pourcentage.

Selon le Rapport mondial sur le développement humain (1994), 24 000 cadres scientifiques et techniques (essentiellement ingénieurs) et 20 000 cadres dans les domaines des sciences socio-économiques ont été formés depuis l'Indépendance. Cet effectif concerne 75 filières dont 40 dans les formations scientifiques et techniques. Mais compte tenu des changements permanents des formations dispensées par les établissements, il est difficile de répartir les effectifs par filières ou groupe de filières. Cependant, on peut dire qu'un tiers des ingénieurs est formé actuellement dans les sciences agronomiques et un quart dans les génies civil et électrique. Le Maroc ne formait au début des années quatre-vingt-dix que 11 ingénieurs pour 1 000 habitants contre 77 en Tunisie, 154 en Turquie et 344 au Mexique (Lahlou, 1995).

Il ressort d'une enquête faite par le ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat auprès d'un échantillon de 250 entreprises industrielles, que les entreprises marocaines consacrent moins de 0,1 % de leur CA à la R&D contre 30 % dans les pays avancés. 50 % des sociétés marocaines ont des structures productives désuètes contre 20 % seulement au niveau européen. Et seulement une faible part de la recherche est réalisée par les grands groupes industriels, type OCP (Office chérifien des phosphates) ou ONA (Omnium nord-africain), qui mènent une recherche inscrite dans leur stratégie de développement. Mais si les entreprises publiques ou privées ne développent pas, comme ces chiffres le montrent, une recherche d'envergure, leurs liens avec les équipes universitaires connaissent depuis 1985 une évolution assez significative bien que lente. Par contre les PME, qui constituent pourtant l'essentiel du tissu industriel marocain (environ 90 % des entreprises), croient peu en la recherche et sont peu innovatrices. Dans leur majorité, elles consistent en des unités de transformation de taille modeste à la fois sous-encadrées, sous-capitalisées et sous-informatisées. Leur management est souvent de type familial, peu ou prou évolué, dans bien des cas dépourvu de vision stratégique et fermé à l'innovation. On remarque, là aussi, une absence de liens interactifs entre l'université et

(4) Organisme créé à l'initiative du ministère des Finances, de l'Industrie et de l'Artisanat et de la Banque mondiale dont l'objectif est de livrer un "instantané" de la compétitivité de l'économie marocaine et de mettre en relief les différentiels avec d'autres économies.

l'industrie, avec pour effet négatif que le potentiel d'assistance technique et d'adaptation des technologies dont disposent les établissements d'enseignement supérieur est faiblement employé par les secteurs productifs, et plus particulièrement les PME.

II. Coopération scientifique avec l'Europe et la France : les lacunes de l'accord d'association Maroc/UE

1. L'Accord d'association Maroc/UE

La Conférence euro-méditerranéenne qui s'est tenue à Barcelone les 27 et 28 novembre 1995 a réuni les ministres des Affaires étrangères des 15 pays de l'UE et des 12 PTM et a officiellement lancé le partenariat euro-méditerranéen, un partenariat fondé sur trois grands volets :

• un volet politique et de sécurité, impliquant en particulier un dialogue politique accru reposant sur le respect des principes démocratiques et des règles de bon voisinage, ainsi que des mesures destinées à assurer la sécurité de la région ;

• un volet économique et financier, axé sur la levée de tous les obstacles au développement économique et social de la région, la mise en place d'une concertation économique, et sur l'établissement progressif d'une zone de libre-échange entre tous les partenaires d'ici 2010. Dans ce cadre, l'UE apportera son soutien à la modernisation de l'économie et à l'investissement par une assistance financière renforcée dans différents domaines (transport, tourisme, éducation, formation, investissement direct étranger…) ;

• un volet social, culturel et humain, destiné à développer les ressources humaines, promouvoir les échanges culturels et favoriser la compréhension mutuelle entre les peuples. Les contacts entre les sociétés civiles seront également encouragés afin de renforcer la dimension humaine du partenariat.

La mise en œuvre de ce partenariat fait l'objet d'une concertation permanente entre l'UE et les PTM et progresse selon deux voies complémentaires :

• la voie bilatérale, c'est-à-dire la signature d'accords d'association euro-méditerranéens ;

• la voie multilatérale, constituée essentiellement de la coopération renforcée entre les sociétés civiles des différentes parties, les actions de coopération régionale et plus généralement du dialogue politique, économique et social multilatéral entre l'UE et les différents PTM.

La Conférence de Barcelone constitue donc le début d'un processus difficile et semé d'embûches qui a pour vocation la création d'une zone de stabilité et de sécurité, d'une part, et d'une zone de prospérité partagée, d'autre part.

S'insérant dans cette dynamique régionale, l'Accord euro-méditerranéen d'association entre le Maroc et l'UE a été signé le 26 février 1996 (5). Celui-ci met fin à l'accord de 1976 et à son protocole d'adaptation de 1988. Son

(5) La construction de l'espace

objectif est de renforcer les liens qui existent entre le Maroc et l'UE en instaurant des relations de partenariat équilibrées. L'Accord comporte 96 articles qui définissent, pour l'essentiel, les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux sur une période de 12 ans au maximum (dérogation accordée pour un dépassement de 2 ans de la durée de cette période) en conformité avec les règles de l'OMC. La suppression progressive des droits de douane et autres taxes d'effet équivalent ainsi que des restrictions quantitatives ou autres mesures d'effet équivalent frappant les produits industriels ne concerne que les produits industriels "originaires" de l'UE, le démantèlement tarifaire pour les produits industriels marocains importés par la Communauté étant entré en vigueur bien avant. Le libre-échange ne concerne pas les produits agricoles, les régimes préférentiels habituels étant soit confirmés soit étendus. Il est simplement prévu que les parties « réexamineront la situation des échanges agricoles à partir du 1er janvier 2000 ». En matière de sciences et de développement technologique, il est stipulé (Commission, 1996) que la coopération portera notamment sur :

• la promotion de la recherche et du développement, ce qui implique de s'attaquer au problème de la disparité croissante des performances scientifiques en tenant compte du principe de l'avantage mutuel ;

• l'intensification des échanges d'expériences dans les secteurs et les politiques scientifiques ;

• la contribution de l'UE à la formation du personnel scientifique et technique marocain en intensifiant la participation à des projets de recherche conjoints.

Mais jusqu'à présent, l'UE ne témoigne pas d'une volonté politique d'apporter au Maroc (et, globalement, aux PTM) un réel soutien en matière de développement des sciences à forte valeur ajoutée et des technologies favorisant la croissance. Or, l'état des lieux de la recherche scientifique et technique au Maroc fait ressortir une faiblesse évidente dans de nombreux domaines : orientation, planification, coordination, information, documentation, financement, évaluation, publication, investissement et exploitation des résultats.

Pourquoi l'Accord n'a pas prévu, d'une manière claire, une assistance technique et financière de l'UE au Maroc dans son effort de se doter d'une activité de R&D performante ? Quelles mesures d'accompagnement, nécessaires à l'amélioration de la compétitivité et de l'environnement de l'entreprise marocaine, sont prévues dans cet Accord ? Pourquoi la coopération entre l'UE et le Maroc en matière de développement des technologies de l'information (instrument essentiel de mise à niveau de l'industrie) tarde-t-elle à se mettre en place ? Pourquoi l'Accord n'a pas prévu suffisamment de ressources (dans le cadre de son instrument financier MEDA) pour la création de réseaux universitaires et l'équipement des centres d'informations technologiques existants ?

euro-méditerranéen s'est également traduite par la conclusion d'accords bilatéraux d'association entre l'UE et d'autres PTM : Tunisie (juillet 1995), Israël (novembre 1995), Cisjordanie et Bande de Gaza (février 1997), Jordanie (avril 1997), ainsi que par l'adoption d'un texte d'union douanière avec la Turquie (6 mars 1995).

2. Coopération européenne

Rappelons que la coopération entre l'UE et les PTM en matière de R&D s'est progressivement développée depuis le milieu des années quatre-vingts, en complément aux projets de coopération bilatérale entre Etats-membres. Mais le point de départ effectif a été 1992 avec le lancement du projet-pilote Avicenne, première action de coopération régionale (6) ayant duré trois ans. Avec l'Accord de partenariat, la politique scientifique et technique actuelle de l'UE en direction des PTM est structurée, en principe, autour de trois axes :

• renforcement des capacités matérielles et humaines de R&D : aide à la définition de stratégies de recherche, développement des ressources humaines, création d'infrastructures et de réseaux de recherche appliquée ;

• promotion d'activités de R&D conjointes : lancement d'activités dans des domaines prioritaires correspondant aux préoccupations communes des pays de la zone ; ces activités doivent aussi être orientées vers le développement d'une "Société de l'information euro-méditerranéenne" ;

• transfert de technologies et de compétences : analyse des résultats des activités de recherche conjointes, stimulation des transferts de technologies et de compétences entre pays méditerranéens.

Ces principes directeurs sont-ils concrètement suivis d'effet ? Un bilan de la participation marocaine au cours des dix dernières années aux programmes de recherche de l'UE montre que seulement 51 équipes marocaines ont participé à ces actions (par rapport aux 910 équipes que compte le Maroc) : 18 dans le domaine des ressources naturelles, 9 dans l'agriculture, 11 dans le domaine de la santé et seulement 5 dans le domaine des technologies avancées. Ces équipes sont réparties entre 7 universités et 13 établissements non universitaires relevant d'autres ministères : l'énergie, l'agriculture, la santé et les travaux publics. La modestie de cette participation est essentiellement due au problème de la mauvaise circulation de l'information. La communauté scientifique marocaine s'estime en effet très mal informée sur ces programmes et le mode de communication adopté jusqu'à présent n'est pas très approprié. En plus, les thèmes retenus gagneraient en pertinence s'il y avait une participation des chercheurs marocains à la réflexion pour leur définition. A toutes ces difficultés d'une coopération scientifique véritable, l'Accord d'association ne prévoit pas de réponse explicite. En gros, la présence scientifique européenne reste très peu significative au Maroc. La France, cependant, y possède une longue expérience. Une enquête réalisée en 1996 (Jebli, 1996) a révélé le degré d'ouverture des chercheurs marocains sur l'extérieur : 1 071 collaborations avec l'étranger ont été recensées, dont plus de 80 % avec des partenaires français. La répartition par secteur correspond à celle observée sur le plan national, c'est-à-dire que, là aussi, le secteur agricole prédomine avec près de 50 %.

(6) Il s'agissait, par exemple, de la protection de l'environnement, avec un accent mis sur le problème de l'eau, le problème de la santé publique, ainsi que des recherches médicales sur certaines maladies prédominantes en Méditerranée et des problèmes technologiques.

3. Coopération française

Dans le domaine de l'enseignement supérieur, la France a apporté un appui à la mise en place de filières nouvelles à l'université : sciences de la gestion, filières technologiques courtes, licences appliquées, techniques d'expression et de communication… La coopération scientifique et technique avec la France, elle, représente une centaine de millions de francs. Les actions intégrées de recherche en sont la pièce maîtresse. Lancées en 1983, ces actions ont permis de mettre au point un concept de coopération basé sur la discussion paritaire et le partage des coûts. Ce programme a conduit à 274 actions intégrées et 43 actions prospectives concernant environ 1 000 chercheurs français et marocains, plus de 250 projets menés à terme et une centaine de thèses soutenues. En complément au dispositif des actions intégrées, il y a un courant d'échanges s'inscrivant dans le cadre de la convention entre le Centre national de la recherche marocain (CNR) et le CNRS français signée en 1982. Le bilan d'une décennie de coopération entre ces deux organismes (1984-1994) montre que 716 projets ont été conjointement évalués et financés, faisant intervenir 50 institutions marocaines, dont 82 % universitaires. Ces projets ont permis la préparation de 169 diplômes, la publication de 627 articles et le dépôt de 6 brevets ; soit un peu plus que les actions intégrées.

Cependant, on constate que les actions intégrées se sont davantage développées sur les branches "formation" et "production de connaissances scientifiques" au détriment des autres branches : "expertise" et "valorisation économique" qui associent étroitement les entreprises. Cette coopération franco-marocaine, qui n'est donc pas négligeable, peut et doit faire un saut qualitatif grâce à l'Accord d'association, pour peu que le partenaire français accepte d'amender cet Accord dans son volet scientifique et technologique et de donner un prolongement concret aux grands principes sur la "coopération scientifique en Méditerranée". Un des vecteurs de ce saut souhaitable réside dans un transfert d'expériences, de France et, plus généralement d'Europe vers le Maroc, en matière d'intégration et de création de synergies entre institutions de recherche et unités productives. Ces dernières années, dans le contexte du partenariat euro-méditerranéen, les appels d'offres ont privilégié les actions qui peuvent apporter une contribution dans les domaines de l'environnement et de l'eau. Toujours dans le but d'élargir cette coopération et de l'ouvrir aux domaines qui intéressent les secteurs économiques, la France et le Maroc ont mis en place de nouveaux programmes dans un cadre de relations étroites avec les organismes de recherche, les centres techniques et les associations professionnelles français (INRIA, CNES, CETIM…). Par exemple, en sciences de la mer, en partenariat avec des laboratoires français, et autour d'un thème de recherche défini en commun ("le diagnostic du littoral marocain"), des équipes marocaines se sont structurées et ont trouvé leur place dans un réseau national (réseau REMER).

III. L'accord de partenariat et ses enjeux technologiques : transfert de savoir-faire et intégration recherche/entreprises au Maroc

On sait désormais que la croissance économique d'un pays en développement ne peut être basée uniquement sur les importations de technologies et les investissements en capital physique. Les institutions, les pouvoirs publics, les lois et les politiques gouvernementales sont également des facteurs-clés (Saâd, 1995). Ainsi, grâce à des politiques appropriées, les pouvoirs publics peuvent jouer le rôle de locomotive et mettre en place un environnement accueillant, favorable à la création de richesses. Un tel environnement, en augmentant la confiance des investisseurs internationaux, est propice au développement des implantations productives étrangères dans le pays. De plus, la présence d'infrastructures adaptées stimule les investissements productifs, la motivation de la population à accumuler des compétences techniques et celle des entrepreneurs à développer de nouvelles activités. Le rôle des pouvoirs publics dans ce domaine se concrétise à travers trois modes d'intervention principaux : ils passent commande des "technologies innovantes" qui les intéressent (espace, aéronautique, nucléaire, biologie…) ; ils aident les laboratoires et les entreprises à avoir accès aux dernières avancées de la recherche mondiale et à tenir leur rang dans la compétition internationale ; ils participent à l'amélioration de la compétitivité du tissu industriel national.

S'agissant du cas précis du Maroc, sous l'impulsion de l'Accord de partenariat, en février 1999, une ONG a été créée, sous le nom de "Forum euro-méditerranéen, dialogue et partenariat 2010", dans le but de jouer le rôle de catalyseur pour amener toutes les parties (gouvernement, universités, secteurs public et privé, parlement, collectivités locales…) à activer et réaliser les objectifs du partenariat. A travers sa commission "Recherche scientifique et technologique", cette ONG se propose d'organiser, de promouvoir le dialogue, de renforcer la communication et la sensibilisation et d'accompagner les réformes structurelles.

1. Transfert technologique

Le potentiel et les infrastructures de recherche ne sont désormais pas négligeables au Maroc. L'enjeu de l'Accord de partenariat est donc moins le développement de telles infrastructures de recherche que l'élaboration en commun (i.e. avec l'UE) d'une plate-forme conceptuelle sur le lien recherche-industrie et son adaptation au Maroc. Par le biais de programmes appropriés de transfert de connaissances et de savoir-faire, l'UE est à même de jouer, sur ce plan, un rôle d'entraînement éminemment positif pour le Maroc, en raison de l'expérience accumulée par les Européens dans ce domaine. Le tissu industriel marocain se caractérise par la prédominance des PME. La production est essentiellement à base de main-d'œuvre peu

qualifiée. Le secteur industriel importe 85 % de ses besoins en services de conseil et d'ingénierie pour l'investissement, ce qui représente 1,6 % du PIB du pays, selon une étude menée par le ministère du Commerce et de l'Industrie en collaboration avec l'ONU (1998). Quant au transfert de technologies, 78 % des entreprises déclarent n'avoir jamais bénéficié de ce transfert.

Dans les pays développés, les entreprises prennent une part active au développement technologique. 60 % des chercheurs travaillent effectivement dans l'industrie. 75 % de la R&D concernent ce secteur. Les compétences des ingénieurs et des industriels, ainsi que leur formation de base, contribuent à maintenir ce haut niveau. Si le Maroc veut prendre exemple sur ces pays, il doit mettre en place des formations adéquates pour préparer ses étudiants à exercer des activités de recherche, à innover et à assumer des responsabilités individuelles et collectives dans l'entreprise. A cet effet, le Maroc doit repenser son système éducatif pour qu'il soit en mesure de former une main-d'œuvre qualifiée et compétente, capable d'adapter les technologies aux spécifiés de l'économie nationale et d'améliorer ainsi la compétitivité de son industrie. Son système de R&D doit compléter et adapter la technologie acquise par transfert ou par importation de biens de capital.

Dans ce cadre, le partenariat euro-marocain pour le transfert de la technologie et du savoir-faire doit, préalablement, encourager un échange de documents, d'informations… en vue de faire bénéficier le Maroc de l'expérience européenne dans différents domaines. En second lieu, en collaboration avec l'UE – et moyennant une amélioration de l'Accord d'association – le Maroc doit parvenir à identifier les métiers de demain et les secteurs d'activités porteurs. Il doit ensuite se spécialiser dans des secteurs où il pourra bénéficier d'avantages compétitifs. A notre avis, la recherche marocaine, pour être efficace, doit concerner quelques secteurs prioritaires tout en se fixant des objectifs essentiels. Les secteurs prioritaires sont : l'agriculture, la santé, les pêches maritimes, les forêts, l'habitat, l'eau potable, la géologie, les mines, l'énergie, l'environnement, les transports et les technologies de l'information et de la communication (TIC). Quant aux objectifs principaux à poursuivre, ils sont au nombre de deux : il s'agit, d'une part, de doter le pays d'infrastructures de base en matière de recherche fondamentale et, d'autre part, de renforcer les efforts en matière de recherche appliquée dans le domaine du développement économique, social et humain.

Des études faites au niveau de diverses associations et fédérations sectorielles marocaines représentatives des branches de l'activité économique ont permis de déceler les fameuses "niches de développement" que constituent certaines branches d'activité ayant un fort potentiel de développement : par exemple, les secteurs traditionnels qui sont de réels gisements d'emplois mais qui sont encore mal structurés. Le secteur des bâtiments et travaux publics est fortement pourvoyeur d'emplois. Un

logement de 100 m^2 permet la création de cinq emplois directs durant une année. Le secteur du textile-habillement est, lui aussi, pourvoyeur d'emplois. Son effectif est actuellement de près de 200 000 personnes et pourrait être augmenté si les contraintes étaient abolies et si, par exemple, l'échange de données informatisées (EDI) était utilisé pour réduire les délais et les coûts de gestion. Le secteur touristique devrait, lui aussi, créer des milliers d'emplois. L'agro-alimentaire et la pêche sont tributaires des accords passés avec l'étranger. Le premier secteur mise sur l'Accord d'association avec l'UE alors que le second dont l'Accord est arrivé à échéance en novembre 1999. Et pour ce qui est de sa reconduite, une "nouvelle formule" de partenariat est actuellement en discussion entre le Maroc et l'UE. Il s'agit maintenant de trouver une nouvelle approche où les deux parties seront bénéficiaires.

Par ailleurs, aujourd'hui se développent de nouveaux secteurs et créneaux qui sont les emplois de demain, notamment les technologies de l'information, tous les métiers liés à l'informatique, aux télécommunications, aux matériaux nouveaux, aux sciences de la vie, à la biotechnologie, etc. Parmi ceux-ci un secteur innovant semble d'un intérêt stratégique : les TIC. En effet, l'utilisation efficiente de ces technologies au sein de l'entreprise constitue un instrument essentiel de sa mise à niveau, grâce aux gains de compétitivité et de productivité qu'elle engendre. Ces technologies permettent aussi de générer de nouvelles activités, de nouveaux services et donc de nouvelles opportunités de création de richesse et d'emplois. Leur impact horizontal touche d'autres secteurs technologiques (production manufacturière, énergie, éducation…). En outre, la connexion au réseau mondial de communication est devenue une des conditions *sine qua non* pour rester dans la course économique mondiale. L'industrie et la recherche dans ce domaine sont peu développées au Maroc. La dépendance à l'égard des firmes étrangères est quasi totale, et les sites de production sont essentiellement des sites de montage de technologies importées. Conscient de cet intérêt, le Maroc s'est fixé comme objectif, entre 1999 et 2003, de diffuser les TIC dans les PME. Ce programme consiste en quatre projets :

- l'aide à l'utilisation des technologies de l'information dans l'entreprise,
- la promotion du commerce électronique,
- la création d'un parc multimédia,
- la création d'un centre de technologies de l'information.

Le Maroc prévoit ainsi la création d'un "salon virtuel de l'industrie marocaine", la conception d'une bourse virtuelle du poisson et une autre pour les agrumes, l'interconnexion des agences de tourisme, des sociétés de transport, des hôtels, restaurants, musées… Un parc multimédia comprendra une pépinière d'entreprises jouant le rôle d'incubateur pour les chercheurs porteurs de projets d'entreprises. Seulement, pour concrétiser ces chantiers coûteux, le Maroc compte sur l'aide financière de l'UE.

2. Passerelles universités-entreprises

Depuis 1993, on constate au Maroc une véritable prise de conscience de la nécessité d'un meilleur couplage entre la recherche et le monde économique. L'interaction indispensable entre l'université et les milieux socio-économiques est devenue une idée forte : appui à la mise à niveau des entreprises et à la qualité, promotion de la R&D et de l'innovation, mise en réseau des compétences scientifiques… Récemment, en mars 1997, et toujours dans le cadre de l'Accord d'association Maroc-UE, a été créée l'Association marocaine pour la recherche et le développement (ASMARDEV), devenue par la suite RD Maroc, grâce à la volonté de grands groupes ou organismes nationaux (ONA, OCP, CGEM, ONE, ONPT devenu Itissalat Al-Maghrib, BCP, Ciments du Maroc…) dont les démarches s'inscrivent dans le cadre du rapprochement universités-entreprises.

Mais d'une manière générale, les liens entre la recherche universitaire et le monde de l'entreprise au Maroc restent encore embryonnaires. Or, le Maroc dispose d'un potentiel d'environ 13 000 enseignants-chercheurs : un vivier de compétences qui couvre à peu près tous les domaines d'activités économiques et industrielles et susceptible de répondre – en partie – aux besoins des entreprises, que ce soit sur le plan de l'assistance technique ou, plus généralement, de la maîtrise technologique. Toutefois, pour qu'il en soit concrètement ainsi, diverses mesures doivent être initiées, dans le cadre du partenariat avec l'UE, afin :

• d'identifier les besoins de l'économie nationale dans le domaine de la recherche scientifique et technique et de favoriser la constitution de réseaux autour des "pôles de compétence" universitaires ;

• d'intégrer les préoccupations de la vie économique et socio-culturelle dans la politique de recherche scientifique et de développement technologique : il s'agit de définir les outils et les règles permettant à la recherche de contribuer à la solution des problèmes posés à la société ;

• de regrouper et compléter les équipements lourds dans quelques universités ou centres de recherche, les gérer de façon rationnelle et les mettre à la disposition de tous les opérateurs, aussi bien des chercheurs que du monde de la production ;

• de créer des mécanismes d'incitation réglementaire et financière : crédit d'impôt recherche, aide à l'innovation, incitation à la création d'entreprise ;

• d'aménager les mécanismes du droit de la propriété intellectuelle, la propriété industrielle, les marques et brevets, les normes de qualité, la veille technologique, sans oublier la gestion par les entreprises elles-mêmes de programmes de R&D.

En définitive, c'est en instaurant un partenariat multiforme que les liens entre l'université et l'entreprise peuvent se resserrer et se renforcer :

• partenariat des stratégies scientifiques : il vise à résoudre un problème précis, à améliorer les produits et procédés industriels et à mettre au point de nouvelles techniques ;

• partenariat d'ouverture : il s'agit pour l'université d'aider l'entreprise en lui fournissant l'expertise et le conseil scientifique et technique, ou encore en lui donnant accès aux équipements des laboratoires ;

• partenariat de transfert : il s'agit de céder à l'entreprise, dans les meilleures conditions d'efficacité scientifique et économique, les résultats de projets de recherche initiés par les universités.

Dans l'ensemble de ces domaines (partenariat, pistes à explorer…), l'Accord d'association avec l'UE peut se révéler d'un apport décisif pour le Maroc. L'Europe, on le sait, possède une grande expérience en matière d'articulation science-industrie et de création de synergies entre activités de recherche et activités de production. En fournissant un réel transfert de connaissances et d'expériences dans ce domaine, l'Accord d'association peut permettre au Maroc d'aller plus vite et mieux vers la mise en place des indispensables passerelles entre le monde de l'université et celui de l'entreprise.

Conclusion

Il est désormais reconnu que la croissance économique est en corrélation étroite avec les investissements dans l'éducation et dans la formation technique et que la R&D est une composante essentielle de la formation de scientifiques et d'ingénieurs de haut niveau. Le taux de croissance est positivement influencé par les dépenses en R&D, elles-mêmes dépendantes de la disponibilité d'une main-d'œuvre possédant un niveau d'études élevé.

L'Accord d'association présente des lacunes mais constitue une base qui, améliorée et amendée, peut fournir un cadre de coopération efficace entre le Maroc et l'UE. Grâce à son expérience, l'UE occupe une position stratégique idéale de catalyseur des efforts de promotion des sciences et technologies dans les PTM. Dans le cadre du partenariat, elle peut proposer un soutien en matière de conseils pour encourager le développement des compétences technologiques et des moyens scientifiques locaux, aider à l'installation des technologies importées, tout en veillant à limiter l'impact nuisible de certaines technologies sur l'environnement et garantir un flux constant d'informations scientifiques et technologiques vers les utilisateurs potentiels des PTM (Bichara, 1997).

Pour mettre en œuvre ces actions, deux types de programmes sont disponibles : d'une part, les Programmes-cadre de RDT (recherche et développement technologique) ainsi que leurs programmes spécifiques et, d'autre part, les diverses actions de coopération bilatérale et régionale établies dans le cadre du programme MEDA (7). D'un côté, les programmes-cadre pourront encourager les activités de recherche conjointe et certains aspects du renforcement des moyens de R&D. Notons que l'action II du 5e Programme-cadre (1998-2002), intitulée "Coopération internationale", concerne plus spécifiquement les actions menées dans les pays méditerranéens.

(7) Le sigle MEDA désigne l'instrument financier de l'Accord de partenariat euro-méditerranéen.

Par ailleurs, les PTM ont la possibilité de participer aux autres programmes spécifiques ouverts aux pays tiers. Des fonds sont évidemment nécessaires pour financer la coopération bilatérale afin d'augmenter les moyens de recherche des PTM, et en particulier de faciliter l'accès des équipes de ces pays aux programmes spécifiques du Programme-cadre.

Cependant, la coopération scientifique et technologique euro-méditerranéenne ne produira les effets escomptés que si certaines conditions sont remplies (Bichara, 1997) :

• positionnement de la recherche et de la technologie en tête des priorités des gouvernements des PTM ;

• établissement d'un dialogue sur les stratégies de recherche entre l'UE et les PTM ;

• amélioration de la coordination des instruments disponibles et des actions menées au niveau de l'UE ;

• renforcement des moyens affectés aux projets de coopération du Programme-cadre menés avec des pays de la région méditerranéenne ;

• consolidation de la cohérence des actions menées au niveau national et au niveau européen.

On soulignera pour finir que si la coopération entre l'UE et les PTM se développe dans le domaine de la R&D, elle ne se fait pas suffisamment entre les PTM eux-mêmes. Les activités de recherche et d'enseignement dans les PTM demeurent encore disjointes, et il est indispensable de renforcer leur synergie. Etant donné que ces pays partagent les mêmes préoccupations, il est indispensable de développer la coopération et les échanges intra-PTM. Chypre, Israël et la Turquie, par exemple, présentent un fort potentiel technologique et des secteurs privés actifs. Remarquons que des ZLE ont été ébauchées entre plusieurs pays du Sud : Tunisie-Maroc, Tunisie-Egypte… et une véritable prise de conscience des enjeux chemine dans les esprits.

Références bibliographiques

Al-Daghestani F. (1993), « Les Etats arabes », *in Rapport mondial sur la science,* UNESCO, Paris.

Ambassade de France au Maroc (1996), « La valorisation de la recherche et le transfert des savoirs entre l'université et l'entreprise au Maroc », Actes des journées maroco-françaises, Rabat, 18-19 avril 1996.

Bichara K. (1997), *le Partenariat euro-méditerranéen après la Conférence de Barcelone,* l'Harmattan, Paris.

Chevalier B. (1998), « Une expérience de développement local par projet en milieu rural au Maroc », revue *Région et développement,* n° 8, p. 173-186.

Commission des Communautés européennes (1996), Règlement (CE) n° 1488/96 du Conseil, *J.O.* 30/7/1996.

Daguzan J.-F. (1998), « Etat, science, recherche et développement technologique au Maghreb », *in* Sid Ahmed A. (dir.), *Economies du Maghreb, l'impératif de Barcelone,* CNRS Editions, Paris, p. 89-102.

Djeflat A. (1995), « Strategies of Science and Technology-Based Development and Transition : The Maghreb Perspective », *Science, Technology & Development,* vol. 13 (3), p. 32-46.

Easterly W. et Levine R. (1997), « Africa's Growth Tragedy : Policies and Ethnic Divisions », *Quaterly Journal of Economics,* n° 112 (4), p. 1203-1250.

Elmandjra M. (1995), *la Décolonisation culturelle, défi majeur pour le XXIe siècle,* ArchiPress, Paris.

Haudeville B. et Aboites J. (1997), « La mondialisation de la technologie : aide ou frein au processus de développement ? » *Monde en développement,* tome 25-98, p. 51-61.

Jebli M. (1996), « Philosophie et politique de la recherche en coopération », *in la Valorisation de la recherche et le transfert des savoirs entre l'université et l'entreprise au Maroc,* Actes des journées maroco-françaises, Rabat, 18-19 avril 1996.

Lahlou M. (1995), « Performance of the Education System and Profile of Industry Demand for Skills in Morocco », *Science, Technology & Development,* vol. 13 (3), p. 81-88.

Ministère de l'Economie et des Finances, *Projet de loi de finances 1999-2000.*

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la formation des cadres et de la recherche scientifique (1998), *la Formation des cadres au Maroc,* Rabat.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (1998), *Compétitivité du Maroc,* Rabat.

L'Observatoire des sciences et technologies (OST) (1996), *Sciences et technologies : indicateurs,* Economica, Paris.

PNUD, (1994), *Rapport mondial sur le développement humain,* Genève.

Saâd M. (1995), « Transfer and Use of Advanced Technology in Less-Developed Countries and Impact on Organisational change and Learning : Evidence from Algeria », *Science, Technology & Development,* vol. 13 (3), p. 49-60.

Sid Ahmed A. (1998), « Les économies maghrébines face aux défis de la zone de libre-échange euro-méditerranéen », *in* Sid Ahmed A. (dir.), 1998, *Economies du Maghreb, l'impératif de Barcelone,* CNRS Editions, Paris, p. 197-213.

UNESCO, (1996), *Rapport mondial sur l'éducation,* Paris.

Zahlan A. (1992), « Pour un Eureka méditerranéen », *in* Paul Balta (dir.), *la Méditerranée réinventée,* Paris, la Découverte.

Zaïm F. (1995), « Un engagement européen à la mesure des défis », *in Euro-Méditerranée, une région à construire,* Paris, Publisud.

Zawdie G. (1995), « Tertiary Education and Technological Progress in Transitional Economies : Whither Demand Pull ? », *Science, Technology & Development,* vol. 13 (3), p. 89-105.

Marché du travail et compétitivité

Saâd Belghazi
INSEA, Rabat
(belghazi@mtds.com)

Ce texte présente, dans une première partie, les évolutions récentes caractéristiques du marché du travail et, dans une seconde partie, procède à l'analyse des contraintes exercées par ses structures et son fonctionnement sur le développement du secteur privé, ainsi qu'à la présentation des recommandations qui en découlent.
Il n'existe pas actuellement de stratégie globale de réforme du marché du travail. Les initiatives existantes et le projet de code du travail n'ont pas été définis pour répondre à une vision unifiée de ce que devrait être l'entreprise et l'administration marocaine dans les cinq ou dix années à venir. La plupart des propositions et des actions de réforme ont été mues par le souci de porter des solutions rapides au problème du chômage des jeunes diplômés.

On peut résumer l'ensemble des contraintes liées au marché du travail et affectant le développement du secteur privé dans les difficultés rencontrées par les entreprises pour adapter les profils de qualification de leur personnel aux exigences de compétitivité coût et qualité. Ces exigences signifient l'introduction d'innovations de productivité. Celles-ci impliquent le dépassement des concepts actuels de gestion des ressources humaines prévalant dans les petites et moyennes entreprises à caractère familial et dans les grands établissements (structure organisationnelle inspirée du taylorisme, avec peu de mobilité et de polyvalence des employés).

I. Aperçu général

En l'absence d'une vision stratégique globale partagée par l'ensemble des acteurs sociaux, il sera difficile d'arriver à un consensus social sur la flexibilité du travail, sur le régime de détermination des salaires et sur le mode de représentation des salariés, sur lesquels bute actuellement l'adoption du projet de Code du travail.

Si le dialogue entre l'administration, les syndicats et la CGEM (Confédération générale des entreprises du Maroc), semble avoir pour acquis les concepts de "dialogue social" et d'"entreprise citoyenne", cette avancée ne s'est pas pour autant concrétisée dans un renforcement des instances paritaires d'arbitrage et de représentation des partenaires sociaux, ni dans l'abandon de toute velléité de solution à caractère administratif des conflits du travail.

Toutefois, depuis l'été 1996, et pour le moins au niveau du dialogue à l'échelle nationale entre la CGEM et les syndicats de salariés, se fait jour une nouvelle vision plus centrée sur les objectifs de génération de gains de productivité dans l'entreprise en vue de favoriser la croissance et les créations d'emplois. Le débat social s'ouvre sur l'identification des conditions pour rendre acceptable la mobilité interne et externe de la main-d'œuvre salariée, celle-ci étant le principal objet du processus de restructuration des administrations, des entreprises formelles et des entreprises du secteur informel.

L'évolution du monde du travail au Maroc autorise de proposer, en vue de réaliser ces objectifs les recommandations principales suivantes :

– Mener une action de promotion pour amener les entreprises et les administrations à définir leurs besoins en termes de ressources humaines et à adopter des programmes de mise à niveau des ressources humaines et la mise en place de mécanismes de détermination du salaire plus étroitement liés au niveau de la productivité marginale et au coût de formation du capital humain.

– Intégrer de manière cohérente les politiques de promotion de l'emploi, de la formation continue et de l'intermédiation sur le marché du travail avec l'objectif de restructuration des entreprises et de favoriser la mobilité externe des travailleurs (programme de réinsertion des travailleurs). L'assurance chômage étant difficile à financer actuellement, il convient de rechercher le meilleurs usage des ressources existantes pour faciliter la mobilité des travailleurs. Le mouvement de restructuration des entreprises pose de plus en plus le problème de réinsertion des travailleurs expérimentés. Un meilleur usage du Fonds pour la promotion de l'emploi (crédits jeunes promoteurs) semble être, autant que de faciliter la création de micro-entreprises, de permettre à des salariés pouvant prétendre à une retraite anticipée de créer leur propre entreprise et, ainsi, d'inciter la libération de postes et donner plus de chances d'insertion dans les structures existantes aux jeunes diplômés.

– Instituer un cadre législatif et réglementaire compatible avec la flexibilité du travail (définition de barèmes d'indemnisation pour le licenciement des travailleurs par une commission nationale paritaire dirigée par l'Inspection centrale du travail), le développement du dialogue social au sein de l'entreprise (renforcer la formation des représentants des travailleurs dans le cadre d'une nouvelle vision de l'entreprise) et une résolution efficace des conflits individuels (retour au système des prud'hommes, Inspection du travail et ministère de la Justice) et collectifs (institution de commissions paritaires d'arbitrage, Inspections du travail, CGEM et syndicats de salariés), toutes ces mesures étant de court terme.

– Mettre en place un encadrement pour le secteur informel. La modernisation du secteur informel peut accompagner le processus de mobilité externe des salariés. La micro-entreprise peut absorber une partie importante de la main-d'œuvre salariée devant être recyclée.

II. Diagnostic du marché du travail : caractéristiques et évolution de la population active

A. Urbanisation rapide, augmentation du poids des emplois indépendants et baisse du poids des salariés

L'évolution du marché du travail urbain, durant la dernière décennie, a été marquée par une forte croissance de la population active urbaine, une importante progression des emplois non salariés (travailleurs indépendants et aides familiaux) et la montée du chômage des jeunes diplômés.

La population totale marocaine est passée de 20,2 millions d'habitants en 1982 à plus de 26 millions en 1994. L'effectif total des actifs urbains est passé de 2,6 millions de personnes en 1980 à 4,5 millions de personnes en 1994. Alors que la population totale augmentait au rythme de 2 % et la population rurale au rythme de 0,7 %, la croissance de la population active urbaine atteignait 4,7 % par an et celle de la population active rurale ralentissait (1 % de croissance annuelle sur la période). Une étude du CERED a fait ressortir que l'exode rural des dix dernières années était de prépondérance féminine : 61,5 % de femmes parmi la population de migration définitive inférieure à 10 ans, contre 49,3 % pour la population de migration définitive plus ancienne.

L'effectif des chômeurs dépasse neuf cent mille en milieu urbain et 1,3 million de personnes pour l'ensemble de l'économie. Le chômage urbain a cru à un rythme moyen supérieur à 9 % entre 1982 et 1994. En milieu rural, le niveau de chômage est plus fluctuant et dépendant des aléas climatiques.

Le poids des travailleurs indépendants et des aides familiaux dans l'emploi total s'est renforcé. En milieu rural, l'effectif des salariés a augmenté à un rythme très faible (0,3 %), alors que celui des indépendants avec local et des aides familiaux croissait à un rythme voisin de 2 % par an et que diminuait l'effectif des indépendants travaillant à domicile ou ambulants. En milieu urbain, l'effectif des salariés n'a cru que de 4 %, alors que celui des travailleurs indépendants a cru durant la période 1982-1994 au rythme annuel de 4,3 % et celui des aides familiaux au rythme de 5,9 % par an. Le renforcement de la pression des demandeurs d'emplois a eu pour effet le resserrement autour de l'économie familiale. Ce phénomène est renforcé en milieu rural.

La diminution du poids des travailleurs à domicile et la baisse de l'effectif des apprentis laissent penser qu'en dépit du resserrement des conditions d'emploi autour de la famille, certaines formes de travail artisanales, réalisées dans le cadre de relations maîtres à apprentis ou dans la cadre du travail domestique, sont dépassées par la concurrence exercée par les produits offerts sur le marché et réalisés par des unités employant des salariés.

En milieu urbain, si l'effectif des employeurs et des petits producteurs indépendants non inscrits aux patentes de 1982 à 1994 a augmenté en chiffre absolu, son poids relatif dans l'ensemble des employeurs a diminué.

Le poids du salariat du secteur formel (1) dans l'ensemble de la population active a connu une baisse de 10 points environ entre 1985 et 1995. L'effectif des salariés dans le secteur informel suivait les mêmes tendances, passant de 17,8 % en 1987 à 12,4% de la population active en 1995.

(1) Nous désignons par "emploi formel", d'une part, l'ensemble des salariés employés dans des administrations publiques, dans les collectivités locales et, d'autre part, les salariés employés dans des entreprises privées et déclarés à la Caisse nationale de sécurité sociale. Le secteur d'emploi salarial informel est ainsi défini négativement comme regroupant des salariés non déclarés à la CNSS.

B. Amélioration des niveaux de qualification de la population active

La structure de qualification de la population active s'est améliorée, parallèlement à une pression plus élevée de l'offre de main-d'œuvre sur le marché du travail.

Le poids des travailleurs disposant d'un niveau d'instruction fondamental ou primaire a augmenté (+ 5 % en 8 ans). Le taux de chômage en 1995 atteignait presque 23 %, avec une aggravation particulière du chômage des diplômés de l'enseignement supérieur (35 % en 1985 contre 14,5 % en 1987) et des lauréats de niveau spécialisation et qualification de la formation professionnelle.

Ainsi, une forte proportion de chacune des catégories qualifiées accepterait de travailler pour un taux inférieur au SMIG. Même la main-d'œuvre qualifiée est prédisposée à accepter des taux de salaire très faibles et manifeste une faible exigence de rémunération de sa formation.

Dans le secteur des entreprises privées formelles, la hausse des salaires a été tirée par l'évolution du SMIG. Celle-ci a eu pour effet une réduction des disparités par tassement des écarts de salaires au bas de l'échelle de qualification. Les salaires réels des catégories les moins bien payées (manœuvres et ouvriers spécialisés) ont augmenté entre 1989 et 1995. En revanche, les salaires des ouvriers professionnels ont diminué légèrement, mais moins que ceux des agents de maîtrise. Le taux de croissance des salaires des cadres supérieurs a moins fortement baissé que celui des cadres et des agents de maîtrise (2).

(2) D'après les données de l'enquête salaires de la CGEM et les données déclarées à la CNSS.

C. Hétérogénéité de la gestion des ressources humaines par les entreprises

Les entreprises marocaines sont marquées par une forte hétérogénéité dans les procédures de gestion des ressources humaines et du recrutement. Certaines entreprises admettent le principe de fonder sur leurs cadres et leur personnel qualifié l'accumulation du capital spécifique de l'entreprise. D'autres entreprises, de taille trop faible, envisagent difficilement le renforcement de la fonction d'encadrement et une stratégie de responsabilisation de leurs employés. Ce choix est lié, d'une part, à la difficulté de définir une stratégie d'ensemble intégrant la fonction ressources humaines, d'autre part, à des facteurs économiques (poids des prélèvements fiscaux et sociaux et faiblesse des salaires).

D'abord, l'impôt général sur le revenu (IGR), versé par l'employeur sous forme de retenues à la source sur les salaires, est un impôt progressif appliqué par tranches avec des taux variant de 13 % à 44 %, applicable aux tranches

de revenu dépassant 18 000 dirhams. Les charges sociales, y compris les cotisations de retraites, sont déductibles de la base imposable.

Les cotisations versées à la CNSS atteignent 18,65 % de la masse salariale brute. Leur montant total (en % du salaire brut) n'a cessé d'augmenter depuis mai 1978. L'augmentation a concerné principalement les cotisations dues au titre de la retraite. Les cotisations dues au titre de la sécurité sociale permettent de couvrir des prestations familiales (allocations familiales et aide sanitaire familiale), les prestations à court terme (indemnités journalières de maladie, de maternité, de congé de naissance et d'allocation décès) et les prestations de long terme (pensions de vieillesse, d'invalidité et de survivants). En 1996, la CNSS a servi un montant global de prestations familiales et sociales de 4,1 milliards de dirhams. Les cotisations au titre des prestations familiales ne sont pas astreintes au plafond du salaire. Les prestations familiales représentent 40,2 % du montant global des prestations servies par la CNSS. Les prestations sociales sont couvertes par une cotisation astreinte à un plafond qui a varié pour atteindre 5 000 Dh par mois à partir du 1er mars 1993.

La faiblesse du salaire constitue un encouragement à certaines entreprises pour limiter le recrutement de cadres et de travailleurs qualifiés (3). Ce faisant, elles limitent leur possibilité d'adoption de nouvelles méthodes de management des ressources humaines, mettant l'accent sur le perfectionnement continu et le renforcement de la réactivité du collectif employé aux mutations du marché.

(3) D'après les données de l'enquête nationale sur la population active urbaine de 1993, 39 % des salaires masculins sont égaux ou inférieurs au SMIG, alors que c'est le cas pour 54 % des salaires féminins.

D. Disparités des régimes de mobilité et de détermination des salaires

Les principales règles de gestion du marché du travail formées par les statuts-type dans le secteur privé, les statuts de la fonction publique, les statuts particuliers des entreprises publiques et les conventions collectives assurent un fonctionnement dual du marché du travail, avec à un pôle des structures concurrentielles et une grande mobilité du travail (le privé formel non syndiqué) et à l'autre pôle des cadres rigides codifiés et évoluant lentement (les administrations et entreprises publiques, le secteur des conventions collectives et des entreprises appliquant le statut-type).

L'effet principal de cette structure est une grande disparité de revenu et de statuts au sein de la population salariée. Cette disparité est alimentée par la rareté relative de qualifications pointues et de main-d'œuvre polyvalente capable de s'adapter aux évolutions technologiques et managériales. Aussi, dans le secteur privé formel, les possibilités de mobilité sont-elles utilisées de manière avantageuse par la main-d'œuvre qualifiée et de manière passive par la main-d'œuvre non qualifiée.

Pour atténuer les disparités de salaires, le gouvernement a recouru pour le secteur privé à des augmentations du SMIG et pour le secteur public à des modifications du régime des salaires de base et des indemnités. Sa principale préoccupation a été, durant la décennie quatre-vingt-dix,

d'augmenter les bas salaires et de négocier au cas par cas des augmentations de salaires avec les différentes catégories de fonctionnaires pour atténuer les revendications et les mécontentements.

Alors que le secteur privé adapte ses salaires aux évolutions du coût de la vie, l'Etat effectue des révisions d'une manière relativement indépendante de l'évolution des prix à la consommation. Dans la fonction publique, les révisions des normes de salaires n'interviennent que dans le cadre de négociations difficiles.

Dans l'ensemble du secteur formel, le secteur privé a été le principal recruteur. Les salaires les plus bas ont augmenté sous l'effet du SMIG et, aussi, d'une préférence des producteurs pour des procédés de production basés plutôt sur le recrutement d'une main-d'œuvre temporaire (option technique "labor-intensive"). Les salaires des catégories de qualification intermédiaire ont augmenté plus faiblement, notamment à cause d'une offre de travail plus grande et d'une demande de qualification générique plus faible.

Les systèmes de détermination des salaires sont trop peu articulés à des mécanismes de génération de gains de productivité. Ce constat est applicable, aussi bien dans les secteurs où les salaires sont déterminés par un rapport de force concurrentiel (secteur privé formel) que dans les secteurs où les salaires sont astreints au respect de normes relativement autonomes par rapport à la négociation concurrentielle au moment de l'embauche. En général, ces derniers secteurs ne sont pas astreints avec la même acuité à la pression concurrentielle (administration, entreprises publiques et secteurs des conventions collectives).

Dans les secteurs de détermination concurrentielle des salaires, le pouvoir de négociation trop élevé de l'employeur conduit, souvent, pour les catégories subalternes de salariés à une dévalorisation de l'investissement en capital humain réalisé et à un détachement éthique et disciplinaire des employés par rapport au processus collectif de travail. La conséquence de ce fait, observable dans de nombreuses unités exportatrices en particulier textiles, est l'incapacité d'adapter le collectif des travailleurs aux exigences de coûts et de qualité du travail requis.

Dans les secteurs d'emploi où les salaires sont régis par des statuts (fonction publique, entreprises publiques, conventions collectives), la structure de la rémunération distinguant primes et salaires de base tend à devenir purement formelle. Dans ce cas, le salaire ne fonctionne plus comme moyen de contrôle du mécanisme de dépense de la force de travail, mais comme un outil de répartition de revenu.

Dans la fonction publique, on regrette fréquemment l'absence de procédures de mesure du volume et de la qualité du travail requis. La rémunération de l'effort est un objectif affiché, mais sa mise en place suppose un nouveau système de détermination des salaires. On observe entre différentes catégories de fonctionnaires des disparités de salaires que ne justifient ni le niveau scolaire, ni l'expérience professionnelle, ni le rendement.

Dans les entreprises publiques, les disparités de salaires internes sont dues à l'histoire spécifique des individus, mais elles sont aussi externes et dues aux conditions de négociation des salaires avec le ministère des Finances. Les critères de productivité ne sont pas pris en compte de manière systématique lors des négociations sur la révision des rémunérations. Ces négociations sont astreintes à des critères financiers, aussi les critères de choix du moment de la négociation et la présentation des motifs sont les plus décisifs.

III. Analyse des contraintes entravant le développement du secteur privé

Les contraintes exercées par le fonctionnement actuel du marché du travail limitent les gains de productivité potentiels dans les différents secteurs. Rigidité d'une partie des d'emplois, précarité de l'autre, pénurie de profils de qualification pointus, excédent d'une main-d'œuvre qualifiée. Ces traits révèlent un marché du travail "incomplet", c'est-à-dire où la rencontre entre l'offre et la demande de force de travail n'est pas réalisée pour tous les profils de qualifications de manière satisfaisante. Les fonctions de coordination entre l'offre et la demande de forces de travail à court, moyen et long terme subissent l'effet de trois contraintes majeures :

– une perception insuffisante des potentialités de valorisation des ressources humaines de la part des acteurs du marché du travail (employeurs, employés, organismes publics) dans le secteur organisé public ou privé et dans le secteur de la micro-entreprise ;

– la segmentation du marché du travail et la prépondérance des organismes publics dans la couverture de ses fonctions ;

– l'inadaptation du cadre juridique et institutionnel pour l'organisation du dialogue social.

A. Perception insuffisante des potentialités de valorisation des ressources humaines

1. Secteur organisé : perception et compréhension insuffisantes de la contrainte de mise à niveau

Le programme de réduction du niveau de protection tarifaire attendue dans le cadre de l'application des accords de la zone de libre-échange Maroc-Union européenne affecte de manière directe ou indirecte l'ensemble des secteurs de l'économie nationale. Il leur prescrit des délais d'adaptation aux normes de compétitivité-coût et de compétitivité-qualité, dépassés pour certains secteurs et très étroits pour d'autres.

Les entreprises marocaines sont informées de la nécessité de respecter les normes de qualité et de certification des produits. L'urgence de la mise en œuvre d'un concept de qualité totale est moins bien perçue. Les degrés de compréhension et d'application des procédures impliquées par ce concept

au niveau de la définition d'une stratégie de gestion des ressources humaines basée sur une stratégie globale de l'entreprise restent encore très insuffisants. La promotion de ce concept demande à être étendue, au-delà des grandes entreprises industrielles, aux petites entreprises de l'industrie, du commerce et des services.

La direction de la qualité de l'administration de l'Industrie a commencé depuis quelques années le travail de diffusion des concepts de qualité et de normalisation. Toutefois, des progrès importants dans la vulgarisation et l'adaptation linguistique du discours sur la qualité, encore trop abstrait, en direction des petits employeurs et des salariés doivent être effectués. Pour ce faire, il convient de renforcer le potentiel actuel d'intervention, notamment le recensement des unités capables d'intervenir et la formation des formateurs.

Les gains de productivité attendus pour la mise à niveau passent par la mise en œuvre d'un modèle organisationnel inspiré des concepts de flux tendus et de réactivité aux changements de la demande. Ces concepts nécessitent une adaptation au niveau des équipements pour les rendre plus flexibles, du personnel pour le rendre plus polyvalent et, surtout, une plus grande coordination des tâches et des différentes fonctions. Ils nécessitent le renforcement des moyens de communication dans l'entreprise pour atteindre un niveau de perception homogène des tâches et des responsabilités relevant de chaque poste.

Dans cette optique, l'entreprise est amenée à définir ses besoins quantitatifs et qualitatifs en personnel et à définir les différentes procédures d'adaptation de son personnel au niveau interne (formation continue) et externe (recrutements et licenciement). Une fois définis les besoins stratégiques de l'entreprise, la disponibilité dans l'environnement immédiat de l'entreprise d'un système de formation continue et d'un dispositif efficace d'intermédiation sur le marché du travail joue un rôle primordial pour réduire le coût d'introduction d'innovations de productivité et de réallocation interne et externe du personnel des entreprises.

L'introduction d'une stratégie globale pour l'entreprise et pour la valorisation de ses ressources humaines peut impliquer dans certains cas des investissements en équipements et/ou le licenciement d'une partie des collectifs actuellement employés. En l'absence de possibilités de réallocation de cette main-d'œuvre, ce processus est perçu comme un choc social. Les groupes industriels se sont révélés mieux placés pour ce type de redéploiement de la main-d'œuvre que les petites entreprises individuelles et familiales. Dans le cas du Maroc, où celles-ci représentent la plus grande part de l'emploi, un dispositif efficace d'intermédiation sur le marché du travail permettrait d'aider la transition.

Deux types de stratégie de formation continue pourraient être envisagés dans cette perspective. Une formation continue interne pour le renforcement des compétences, la mobilité interne entre postes et une formation continue pour la réinsertion du personnel licencié par l'entreprise.

L'effet de la diffusion du concept de qualité devrait être une révision des procédures de formation des salaires dans les différents secteurs, de façon à réduire les effets de rentes associés aux secteurs où la mobilité est très faible et où la capacité de négociation des salariés est plus élevée. L'objectif devrait être de favoriser une détermination de salaires qui assure une incitation de l'offre de travail qualifiée et une rémunération de l'effort de productivité. Le ministère des Finances a engagé une étude en ce sens. Le secteur privé connaît une diversité de situation. La réforme des modes de détermination des salaires ne peut être qu'une action à moyen terme résultant d'une réflexion et d'une campagne nationale à ce propos. L'évaluation du SMIG serait une résultante des travaux menés sur la productivité des entreprises. Un jugement efficace sur le mode de fixation du SMIG ne peut être porté dans une perspective de fonctionnement unifié du marché du travail. A l'heure actuelle, le SMIG ne fonctionne comme contrainte de productivité que pour une fraction mineure des entreprises.

2. La contrainte exercée par le poids du secteur informel

Les problèmes posés aux micro-entreprises

Les problèmes posés aux micro-entreprises sont de plusieurs types. Ils sont dus, à la fois, à l'inadaptation technique et économique des unités et à la lourdeur du système fiscal et parafiscal (CNSS) et de la législation du travail. Il convient de mener des actions en vue de leur intégration dans le secteur formel, soit en libérant les moyens de renforcer leur potentiel productif, soit en atténuant les incitations à l'évasion dans l'informel posées par un cadre institutionnel trop rigoureux.

Les effets négatifs liés au secteur informel sont :

– la faible qualité des produits et le non-respect des normes de stockage des produits ;

– la faiblesse de l'investissement et des taux de croissance de la productivité ;

– une capacité de négociation limitée face aux autorités et aux administrations locales qui font des micro-entreprises des proies faciles pour des prélèvements divers et injustifiés ;

– la dévalorisation du travail avec, comme conséquence, la sous-utilisation du potentiel humain et du potentiel d'apprentissage ;

– l'absence de protection sociale accordée aux employés et aux indépendants du secteur, avec un succès très limité des procédures actuelles de protection sociale ;

– une faible contribution à la fiscalité nationale avec, comme corollaire, une répartition de la charge fiscale un peu plus lourde sur le secteur formel.

Intégrer le secteur informel dans un cadre économique et institutionnel évolutif

Le secteur informel ne peut être considéré comme un tampon à maintenir tant que la politique économique génère des marginaux. Il convient d'investir

pour le transformer et le résorber en lui donnant les moyens de se fondre dans l'économie moderne.

Sa résorption n'est pas un objectif en soi. Elle devrait être induite par sa modernisation. Le moyen de celle-ci est lié à la réalisation des objectifs suivants :

– l'augmentation du rendement de ses activités, notamment en lui donnant les moyens de connaître les opportunités d'innovation de procédés et de produits, d'acquérir des équipements au moyen de ressources financières à bon marché ;

– une meilleure maîtrise de la qualité des produits, à travers la constitution de comités d'éthique permettant d'arbitrer entre les clients et les consommateurs et la formation aux métiers reconnus dans chaque localité ;

– la réduction du travail des enfants auxquels, sous le statut d'apprentis, sont allouées des tâches dépassant leurs capacités professionnelles et parfois physiologiques ;

– l'instauration progressive d'une culture de la comptabilité et du suivi écrit des activités.

L'intégration du secteur informel dans le système institutionnel moderne passe par des changements radicaux dans le comportement de l'Administration des impôts et de la Caisse nationale de sécurité sociale. Ce changement consiste à mieux informer, à comprendre, conseiller et accompagner les micro-entreprises dans leur développement. Ces organismes ne doivent plus être perçus comme des contraintes. Ils doivent, pour leur part, s'évertuer à comprendre la situation et les besoins des unités du secteur informel.

Les moyens institutionnels et financiers nécessaires à la réalisation de ces objectifs impliquent la constitution d'un Fonds de développement de la micro-entreprise. Ce fonds pourrait être financé par l'OFPPT, les collectivités locales, l'Administration fiscale, la Caisse nationale de sécurité sociale et par divers organismes de financement. Il conviendrait de responsabiliser les différentes parties prenantes nationales par rapport à la réussite du programme de modernisation du secteur informel.

Certains aménagements du système fiscal devraient être engagés pour permettre le financement de ce fonds. Leur importance s'explique par le caractère essentiel dans le changement du paysage économique du pays. Certains impôts tels que la patente et la taxe sur les marchés doivent être revus de façon à responsabiliser les zones locales de production sur la gestion de ces impôts. Ces contributions formeraient la base du financement du fonds.

Les actions prioritaires que le fonds devrait entreprendre sont :

– le lancement d'un programme de recherche sur les plans technique et économique visant la constitution d'un système d'information sur le secteur et l'identification des stratégies sectorielles et des projets spécifiques pour la formation, la modernisation et la croissance du secteur ;

– l'intéressement des petits producteurs indépendants à la participation au programme de modernisation en leur attribuant des prêts subventionnés ;

– la constitution de secrétariats de soutien pour les unités désireuses d'accéder au Fonds de modernisation des activités informelles ;

– la mise en place de structures de représentation et de participation localisées et par métiers ;

– une action de soutien, surtout dans le secteur de la réparation et de la maintenance, dans le domaine de la formation professionnelle de base (niveau spécialisation).

B. Prépondérance de l'intervention publique et répartition inefficace des ressources allouées aux missions de formation professionnelle, de promotion de l'emploi et d'intermédiation sur le marché du travail

L'articulation entre l'offre et la demande de qualifications opère par la satisfaction de plusieurs fonctions relatives :

– sur le court terme, à l'information sur le marché et à l'intermédiation entre offreurs et demandeurs d'emploi ;

– sur le moyen terme, à l'identification des besoins des entreprises en profils de qualification et à la formation professionnelle et continue ;

– sur le long terme, à l'ajustement de la structure de l'enseignement général (fondamental, secondaire et supérieur) aux besoins du marché du travail.

L'intervention du secteur public dans l'organisation du marché du travail a été à la fois prépondérante et fragmentaire. Ces caractères ont marqué le mode de couverture des différentes fonctions par l'effacement relatif de l'initiative privée et une incohérence d'ensemble de l'intervention publique. Jusqu'aux années les plus récentes, les besoins des entreprises ont été mis au deuxième rang après les objectifs sociaux d'absorption des exclus de l'enseignement général, de protection et de promotion de l'emploi.

La mission de l'Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail, centrée dans un premier temps sur la formation professionnelle comme complément de l'enseignement général, a été enrichie progressivement des missions de renforcement de la productivité des entreprises par la formation continue et, plus récemment, par la prise en charge des CIOPE et des stages de formation-insertion. Face à l'OFPPT, l'administration de l'emploi fait figure de parent pauvre. Faiblement dotée en ressources humaines et matériels, elle n'a couvert que très imparfaitement les fonctions principales qui lui ont été dévolues, notamment la définition d'une politique de l'emploi et l'intermédiation sur le marché du travail.

1. La formation professionnelle exutoire de l'enseignement général

En 1974, le gouvernement a institué une taxe à la formation professionnelle (TFP), représentant un prélèvement de 1,6 % sur la masse

salariale totale. Le produit de cette taxe est versé à un organisme public de formation, l'Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT). L'affectation de cette taxe à un seul prestataire public de formation est une source d'inefficacité et restreint la formation continue dans les entreprises en les incitant à déléguer les responsabilités de formation à l'OFPPT et en minimisant la volonté des entreprises à assumer la responsabilité de leurs propres initiatives de formation. Mais l'effet majeur de cette taxe a été de favoriser le renforcement des capacités de l'OFPPT et de lui permettre de devenir une agence d'exécution capable de prendre en charge de nouvelles fonctions.

La politique éducative, durant les années quatre-vingts, a consisté à renforcer les sorties du système éducatif au niveau de l'enseignement fondamental. Le système de formation professionnelle a été pensé dans un premier temps comme un moyen d'absorber les exclus du système d'enseignement général et de pourvoir, par là-même, aux besoins de l'appareil productif. Aussi, un des objectifs initiaux a-t-il été de renforcer la capacité d'accueil du système de formation professionnelle. Très rapidement, les lauréats de la formation professionnelle ont trouvé des difficultés d'insertion. Ce n'est qu'à partir de 1992 que le gouvernement a décidé de rationaliser le système de la formation professionnelle, d'améliorer la qualité des formations en vue de promouvoir la productivité de la main-d'œuvre et des entreprises. Toutefois, le système de formation professionnelle continue de rencontrer des obstacles sur le plan financier et humain. Le parc technique de formation et la formation continue des formateurs sont confrontés aux contraintes de l'obsolescence rapide des techniques et des appareillages disponibles dans les cursus de formation.

L'offre de qualification apparaît d'un côté sur-dimensionnée par rapport à la demande d'un tissu d'entreprises dont la majorité se suffit de travailleurs de faible niveau éducatif et de processus de production répétitifs, et de l'autre inadaptée aux besoins d'un groupe d'entreprises de grande taille orientées vers l'exportation ou veillant à leur compétitivité sur le marché intérieur. Pour cette dernière catégorie, les profils de qualifications offerts sont, à la fois, trop chers et trop rares.

2. L'intégration de l'objectif de compétitivité et l'initiation de la formation continue

La formation continue a fait l'objet d'initiatives dans le but d'améliorer les qualifications de la main-d'œuvre et d'augmenter la compétitivité des entreprises. L'objectif comprend quatre composantes. La première est menée dans le cadre de Groupements interprofessionnels d'aide au conseil (GIAC), regroupant des associations professionnelles de branches. Elle a pour objectif d'aider les entreprises, les PMI en particulier, à identifier leurs besoins en qualifications au moyen d'évaluations des besoins en matière de compétences (EBC). La seconde encourage les actions de formation menées

par les entreprises au bénéfice de leurs employés soit au niveau interne, soit dans des centres de formation publics ou privés. Elle leur fournit des incitations par le biais de Contrats spéciaux de formation (CSF). La troisième composante améliore la qualité et l'adéquation de la formation continue fournie aux entreprises par des centres de formation (OFPPT) sélectionnés devant être réhabilités dans le cadre du projet. Enfin, la quatrième renforce la capacité de formulation de politiques ainsi que le cadre juridique de la formation continue.

L'innovation majeure de ce dispositif est l'élaboration par l'entreprise d'une stratégie de formation inscrite dans une stratégie globale de compétitivité. Celle-ci est nécessaire pour lui permettre d'obtenir le remboursement d'une partie importante de la taxe sur la formation professionnelle, dans le cadre de contrats spéciaux de formation. Mais elle a des externalités majeures. La deuxième disposition importante est relative à la mise en place d'un système d'excellence, au moyen duquel les établissements de l'Office de formation professionnelle sont classés. Les centres de formation sont stimulés par un système de classement avec un calendrier et des objectifs.

3. L'intermédiation sur le marché du travail

Un dahir de 1921 réserve à l'Etat le monopole des opérations de collecte de demandes d'emploi et de placement. Les bureaux d'emploi (ou bureaux de placement) sont responsables de l'exercice de ce pouvoir. Une circulaire datant de 1973 a assoupli l'obligation faite aux employeurs de recourir aux bureaux d'emploi. Le gouvernement donnait ainsi aux entreprises la possibilité de recruter directement à condition de régulariser les embauches en les inscrivant aux bureaux d'emploi. Depuis, même cette pratique n'est plus appliquée.

Les bureaux d'emploi ont été progressivement marginalisés sous l'influence de plusieurs facteurs. L'Etat a été pendant longtemps le principal pourvoyeur d'emplois et ne transitait pas par le bureau d'emploi. Les procédures de sélection pour le recrutement des employés étaient sujettes à l'influence de solidarités sociales de diverses natures. Les entreprises recrutant directement ne font plus confiance à la qualité du personnel qui est fourni par le bureau de placement. La faiblesse des moyens humains et matériels affectés au bureaux d'emploi a accentué le processus de leur perte de crédibilité.

Pour faire face à la montée du chômage des jeunes, l'Etat a pris l'initiative d'un dispositif nouveau visant à faciliter l'insertion des jeunes diplômés en créant des Centres d'information et d'orientation pour l'emploi (CIOPE). Ce dispositif est basé sur la collecte des offres et des demandes d'emplois et le rapprochement des profils de postes offerts aux profils des postes demandés. Le résultat de l'intermédiation effectuée par les CIOPE consiste soit en création d'emplois, soit en création de stages.

Les stages offerts actuellement sont les stages dits de "formation-insertion" basés sur les lois 16/93 et 13/94. Ces stages sont prévus pour une période de 18 mois sans aucune obligation pour l'employeur de recruter à l'issue du stage et avec la possibilité pour ce dernier d'interrompre le stage sans aucune justification. L'employeur est exonéré du versement des cotisations à la CNSS et du prélèvement de l'IGR. Il s'engage à verser au stagiaire une indemnité mensuelle minimale de 1 600 dirhams par mois et maximale de 2 600 dirhams. Jusqu'à fin 1997, le dispositif n'avait touché que moins de 4 000 stagiaires. Aucune disposition ne permettait de garantir la contribution du stage à l'acquisition de qualification assurant une insertion durable du stagiaire dans le milieu professionnel.

Aussi, début novembre 1997, la gestion du dispositif des stages formation-insertion a-t-elle fait l'objet d'aménagements substantiels. Sa gestion, dans le cadre des prérogatives des CIOPE, a été confiée à l'OFPPT. L'attractivité du dispositif a été renforcée par l'attribution aux entreprises d'une indemnité par stagiaire diplômé de 800 dirhams par mois et de 1 300 dirhams si le stagiaire est titulaire d'un doctorat, assortie de l'obligation d'une soutenance devant un jury de professionnels destinée à valider les acquis de formation réalisés durant le stage.

Toutefois, les procédures de collecte des offres d'emplois restent peu systématiques. L'information sur les demandes disponibles reste centralisée dans les CIOPE. La collecte des données et leur transmission demandent un déplacement des offreurs et des demandeurs.

C. Cadre fiscal et incitatif du comportement en matière gestion de ressources humaines

La législation marocaine introduit un biais en distinguant entre les employés titulaires et les employés temporaires ou occasionnels. Ces derniers ne reçoivent pas d'indemnités en cas de licenciement. Il est, en outre, facile de ne pas les déclarer. Aussi, certaines entreprises sont-elles encouragées à structurer le collectif de travail de façon à réduire l'importance des employés permanents et des employés qualifiés et à minimiser les risques et les coûts potentiels induits par l'emploi des travailleurs les plus qualifiés.

Les prélèvements effectués par la CNSS (proportionnels au salaire, mais plafonnés à 5 000 dirhams par mois) et l'IGR (44 % sur la tranche supérieure à 5 000 dirhams par mois) accusent le coût en salaires des salariés de qualifications intermédiaires. En dépit de l'effet du marché sur l'évolution de la structure des salaires (réduction de l'écart entre le salaire moyen et le SMIG et baisse du salaire réel du niveau maîtrise), le niveau de recrutement des employés niveau maîtrise reste insuffisant compte tenu des besoins de changement des entreprises.

D. Un cadre législatif et réglementaire compatible avec le développement du dialogue social

1. Le débat sur la réforme du code du travail

Les aménagements envisageables du cadre législatif actuel concernent les conditions d'arbitrage en cas de conflits individuels ou collectifs. Il s'agit de la mise en place d'un système permettant d'exécuter rapidement les décisions, de prévoir les coûts des licenciements et surtout de désamorcer par la concertation les conflits potentiels liés à la mobilité des travailleurs.

Pour la CGEM, la législation du travail ne constituerait pas un obstacle majeur. Celle-ci est en faveur de la liberté du travail. Elle autorise le droit de grève pour les salariés lorsque celle-ci est librement consentie. Elle autorise le licenciement pour faute grave. Elle admet le licenciement économique sous réserve d'accord préalable de la part des autorités. Si la législation du travail demande par certains aspects à être actualisée, elle n'est contraignante que du fait de l'application qui en est effectuée. Il importe surtout que les autorités et le système judiciaire soient suffisamment opérationnels et impartiaux dans l'application des dispositions légales.

La discussion sur le code du travail a été correctement engagée, malgré des divergences. Son aboutissement, dans le cadre d'un accord tripartite (gouvernement, salariés et patronat) n'était qu'une question de temps et de calendrier institutionnel, interrompu par les changements constitutionnels et le processus de renouvellement du parlement.

2. La dimension juridique de la flexibilité du travail

Le cadre légal n'est pas perçu comme rigide. Il s'agit surtout des conditions d'application de la loi. Les conflits du travail, notamment relatifs au licenciement, devraient être jugés avec impartialité au seul regard des dispositions législatives. Or, celles-ci ne sont pas assez précises. Le juge a trop de marge pour apprécier les conditions de l'indemnisation des employés licenciés. On observe des disparités dans le temps et suivant les régions dans la fixation des montants de réparation des licenciements.

Les indemnités de licenciement sont fixées de manière légale proportionnellement à l'ancienneté de l'employé. Toutefois, il convient pour cela que le licenciement soit effectué en conformité avec les dispositions contractuelles et légales. En cas de désaccord sur le caractère normal du licenciement, l'employeur et le salarié recourent à la conciliation au niveau de l'inspection du travail et des autorités locales et à la décision de justice en cas d'échec de la conciliation. Les entrepreneurs déplorent souvent la propension des tribunaux à mettre en pratique une justice redistributive en cas d'arbitrage entre salariés et employeurs, soit en refusant des mesures de licenciement, soit en assurant des indemnités de licenciement considérées comme excessives par les employeurs. En dépit de l'ancienneté de ces récriminations, il est toujours impossible de quantifier de manière

significative l'effet de parti-pris des autorités en faveur des employés sur le coût du licenciement.

Jusqu'en 1974, les décisions de justice étaient rendues par le tribunal des prud'hommes constitué par un juge appuyé par une représentation paritaire des salariés et des employeurs (deux jurés pour chaque corps). Depuis, le jugement des conflits du travail a été confié aux tribunaux pénaux, et ils sont traités dans le cadre d'une section chargée des questions à caractère social. Pour plusieurs praticiens des conflits du travail, le cadre actuel ne permet pas de résoudre les conflits du travail de manière efficace. Les juges ne sont pas spécialisés. Ils devraient bénéficier d'experts capables de les soutenir et de jurés aptes à porter un jugement sur les décisions de justice.

Une position de compromis entre la CGEM et les syndicats est réalisable. Celle-ci reconnaît, pour le licenciement économique, la nécessité d'une étude préalable et d'une concertation autour des procédures de sa mise en œuvre. Elle demande, toutefois, que l'arbitrage exercé par l'administration tienne compte de la situation de l'entreprise et que les procédures de traitement des conflits ou des opérations de licenciement soient assouplies.

3. La représentation des salariés

Les représentants des salariés sont actuellement élus pour une période de six ans. Il arrive que les délégués soient désavoués par les collectifs de travailleurs. Ceux-ci recourent alors à une représentation par le biais des syndicats. Il s'agit, dans le cadre de la réforme du travail, d'introduire des procédures facilitant le dialogue social au sein de l'entreprise. La préférence des employeurs est pour le renforcement de la représentation des salariés par le biais d'élections de délégués du personnel et non par le biais des syndicats. Il appartient à ceux-ci d'être suffisamment actifs pour être élus.

Le mouvement syndical ne présente pas toujours des qualifications nécessaires pour assurer sa mission de formation et d'intégration sociale. Les programmes de formation continue devraient assurer l'information de l'ensemble des salariés et, en particulier, de leurs représentants (syndicats et délégués du personnel) sur les procédures appropriées pour la défense des intérêts de leur adhérents. La formation continue ne peut se limiter à l'instruction technique. Elle doit veiller, en outre, à la réalisation des conditions sociales de l'efficience de l'entreprise (culture de l'entreprise, climat social).

L'impératif social au Maroc : de l'ajustement à la régulation *

Noureddine el Aoufi

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

Introduction

Dans un rapport de la Banque mondiale sur *les dépenses publiques au Maroc* (Banque mondiale, 1995), la configuration économique du Maroc est résumée dans les termes suivants : « Le Maroc fait maintenant partie du petit groupe de pays en développement qui ont la bonne fortune de susciter un vif intérêt de la part des investisseurs étrangers. Il possède un secteur privé en pleine efflorescence, de bons antécédents récents en matière de gestion et de performance économiques et, à part quelques déficiences dans la valorisation du capital humain de base et de l'infrastructure, de solides "éléments fondamentaux" d'une croissance durable à moyen terme. En particulier, une croissance rapide du type observé dans les économies de l'Asie de l'Est, qui dépasse, certes, sensiblement la croissance annuelle de quelque 4 % que le Maroc a enregistrée en moyenne ces dernières années, semble être à portée de la main. Toutefois, les perspectives de croissance plus forte mais durable et, simultanément, de réduction rapide de la pauvreté et du chômage, deux préoccupations-clés de la politique, dépendent crucialement d'une accélération de l'investissement en capital humain et en besoins sociaux et d'une amélioration de l'infrastructure. Une valorisation généralisée du capital humain de base, non seulement serait le fondement d'une croissance élevée et durable à long terme, mais est également essentielle pour assurer une répartition plus équitable du revenu. »

Ce sont les enchaînements macro-économiques liés à la mise en œuvre, en 1983, par le Maroc d'un programme d'ajustement structurel (PAS) prôné par les organismes financiers internationaux (FMI et Banque mondiale) qui ont été à l'origine d'un redressement des équilibres fondamentaux. Mais les ajustements obtenus dans les domaines financier, monétaire et budgétaire n'ont pas été sans engendrer de réels déséquilibres sociaux et de sévères déficits en termes d'indicateurs de développement humain.

Le présent article tente de faire le point sur les déterminations macro-économiques associées au processus de détérioration, observées surtout dans les années quatre-vingt-dix, de la situation sociale (chômage de masse, notamment des jeunes diplômés, pauvreté, etc.) et sur le glissement opéré, explicitement depuis 1998, d'un modèle d'ajustement structurel à caractère financier vers une modalité de gouvernance et de régulation à forte tonalité sociale.

* Texte remanié d'un rapport publié dans A*nnales de la Méditerranée,* Ipalmo, Rome, 1999.

Dans un premier point, il s'agit de évoquer le contexte macro-économique et les trajectoires de l'économie marocaine, notamment depuis l'application du PAS. L'accent sera mis sur les dimensions sociales d'un tel contexte.

Dans un second point, un état des lieux social tentera de faire ressortir, en termes de faits stylisés, les manifestations essentielles de l'érosion du social.

L'avènement de l'alternance politique (mars 1998) correspond à un phénomène de maturation de la dynamique sociale qui n'a pas manqué de donner lieu et de favoriser l'élaboration (et un début de mise en œuvre) d'un programme *de réforme et de changement* à contenu social substantiel.

1. Contexte macro-économique

Depuis l'indépendance, le Maroc a placé sa politique économique dans une perspective combinant à la fois option libérale et interventionnisme étatique. Mise a part l'expérience d'obédience keynésienne menée entre 1958 et 1960 par le gouvernement Abdellah Ibrahim (El Aoufi, 1999), tous les gouvernements technocratiques qui se sont succédé jusqu'en 1998 n'ont fait que reproduire, à des rythmes différenciés, la même modalidé d'hybridation libéral-étatiste. Avec la mise en œuvre, en 1983, du Programme d'ajustement structurel, le choix libéral va s'affirmer en correspondance de phase avec la montée en puissance de la mondialisation, non sans induire cependant des déséquilibres importants dans le domaine social.

1.1. Une inflexion néo-libérale…

Le Maroc a entrepris au cours des années quatre-vingt-dix une série de démarches visant à approfondir son ancrage au sein de l'économie mondialisée et son *arrimage* à l'Europe : signature des accords du GATT donnant naissance à l'OMC (Organisation mondiale du commerce) à Marrakech en 1994 ; accords d'association avec l'Union européenne, signés en février 1996, amorçant un processus devant déboucher en l'an 2010 sur l'institution du partenariat et la création d'une zone de libre-échange avec l'Europe.

Mais dès les années quatre-vingts, le désengagement de l'Etat s'est traduit par un mouvement assez ample de privatisations (112 sociétés et hôtels, loi de 1989), qui a cependant eu du mal à se mettre en œuvre (démarrage du programme en 1993 seulement) (Bouachik, 1993).

Il s'agit d'une nouvelle donne imposant, en tendance, au Maroc une *mise à niveau* de ses structures économiques et un recentrage des stratégies à la fois macro et micro-économiques des agents (Etat, entreprises, collectivités locales).

Deux logiques se dégagent au plan social :

– La première considère que l'efficacité économique et la compétitivité sont fonction d'une flexibilisation des relations sociales et d'un assouplissement du cadre législatif, notamment en matière de SMIG (salaire minimum interprofessionnel garanti), d'ajustements d'emploi (procédures de licenciement) et de couverture sociale. C'est vers cette logique, préconisée

par la Banque mondiale, que semble converger la position exprimée par la CGEM (Confédération générale des entreprises du Maroc).

– La seconde logique prend appui sur l'hypothèse que l'efficacité économique (accroissement de la productivité, amélioration de la qualité) est indissociable d'un engagement plus volontariste de l'Etat en matière d'emploi, d'organisation du marché du travail et de couverture des "coûts de l'homme" ; bref, en matière d'élargissement de l'espace de régulation sociale.Telle est l'optique dans laquelle semblent s'inscrire les trois centrales syndicales les plus représentatives (Confédération démocratique du travail, Union marocaine du travail, Union générale des travailleurs du Maroc).

Ces deux logiques ont, tout au long de la période d'ajustement structurel (1983-1993) et bien au-delà, donné lieu à une série de tensions sociales et de conflits de travail qui vont culminer avec la grève générale du 5 juin 1996, considérée comme le catalyseur des concertations qui, le 1er août 1996, devaient aboutir à un accord général qualifié d'accord historique (El Aoufi, 1998).

Au total, l'inflexion néo-libérale, initiée par les dispositifs liés au Programme d'ajustement structurel et tirée par la perspective de création d'une ZLE avec l'UE, n'a pas été sans engendrer, au plan social, des enchaînements complexes et régressifs que nous allons maintenant passer en revue : désalarisation, précarisation, désintermédiation du marché du travail et flexibilité.

(i) Désalarisation…

Les données disponibles (Direction de la Statistique, 1993, 1997) font ressortir, entre 1987 et 1995, une baisse relative de la part de la catégorie des salariés dans la population active employée. De fait, en 1995 les effectifs des salariés en milieu urbain représentent moins de 64 % de la population active occupée contre plus de 66 % en 1987 (El Aoufi, 1997).

Tableau 1
Evolution de la structure professionnelle de l'emploi 1987-1995 *(en %)*

Situation dans la profession	1987	1995
Salariés	66,2	63,7
Indépendants	15,2	19,5
Employeurs	3,4	3,2
Travailleurs à domicile	6,6	4,0
Aides familiales	3,5	4,5
Apprentis	3,1	3,3
Membres d'une coopérative	1,7	1,7
Autres	0,3	0,1
Total	100,0	100,0

Source : Direction de la Statistique.

(ii) … et précarisation

Une telle évolution traduit une modification dans la dynamique du système d'emploi défavorable aux dispositifs traditionnels de création d'emplois. Ce sont les formes a-typiques – informelles et sous-salariales – qui connaissent une vitalité accrue : travail occasionnel, travail temporaire, etc.

Parallèlement, on assiste à une fragmentation des statuts de travail : emploi à durée déterminée, travail partiel, intérim, etc.

(iii) La désintermédiation de la relation d'emploi constitue un troisième fait observable sur la période sous-revue : les modes de recherche d'emploi deviennent de plus en plus directs et individuels. Le recul des services publics d'emploi – les bureaux de placement, remplacés depuis 1992 par les centres d'information et d'orientation pour l'emploi (CIOPE) – s'est accompagné, notamment à partir des années quatre-vingts, d'un renforcement des mécanismes de gestion libre et flexible du marché du travail : embauches directes, voisins et amis, *mokef*, etc.

(iv) La flexibilité du travail et des salaires est apparue dès la mise en œuvre du PAS comme une "solution libérale" et un objectif à atteindre. Le postulat formulé par la CGEM, à la suite de la Banque mondiale, est le suivant : la flexibilité du travail (suppression de l'autorisation préalable de licenciement) et des salaires (suppression du salaire minimum légal) est de nature à favoriser les créations d'emplois, compte tenu des rigidités inhérentes à la législation du travail. Un projet de code du travail, en souffrance depuis de nombreuses années, achoppe sur les positions des trois centrales syndicales les plus représentatives (CDT ; UGTM ; UMT) qui vont à l'encontre de la déréglementation en matière de travail et de la désinstitutionnalisation du rapport salarial. L'argumentation avancée par les syndicats semble s'appuyer sur deux constats (El Aoufi, 1996) :

– le taux de chômage n'a fait qu'augmenter depuis notamment 1983, date de mise en œuvre du PAS ;
– la flexibilité de la relation de travail existe dans les faits (Banque mondiale, 1995) ainsi que le montre la démographie des firmes ou le ratio entre créations et destructions d'entreprises (El Aoufi, 1992).

Selon cette optique, face à la *flexibilité défensive* (Boyer, 1993) il existe d'autres modalités de *flexibilité offensive* qui sont loin d'être explorées : *la flexibilité organisationnelle* (mobilité et aménagement du temps de travail) et *la flexibilité négociée*. Il convient de noter le glissement opéré ces dernières années dans la position des syndicats qui sont devenus plus enclins à accepter des arbitrages se traduisant par une modération des salaires en contrepartie d'une préservation de l'emploi. L'accord social du 1er août 1996 entre le gouvernement, la CGEM et deux centrales syndicales (CDT et UGTM) contient, de façon implicite, le principe de flexibilité négociée, ce qui suppose la mise en œuvre d'un processus de décentralisation inscrivant les décisions d'emploi et de salaires dans le cadre des conventions collectives d'entreprise ou de branche.

1.2. … qui engendre des phénomènes de désaffiliation sociale

L'inflexion néo-libérale des années quatre-vingts-quatre-vingt-dix a eu pour conséquence, au plan des rapports sociaux, de favoriser des évolutions de plus en plus marquées par des ruptures du lien social dont témoignent à la fois la montée du chômage et les limites des dispositifs de compensation et de protection sociale. Le désengagement de l'Etat n'ayant pas été relayé par une reformulation des modes de régulation privée du rapport salarial.

(i) La montée du chômage : au cours de la période 1983-1993 le taux de chômage urbain est passé de 13,9 % à près de 20 %, avec de légères fluctuations à la baisse en 1987-1988 et en 1990. Les jeunes (15-24 ans) constituent plus de 43 % du volume total des chômeurs en 1993. Leur taux de chômage est de 30,2 %, soit environ le double du taux de chômage urbain total.

La montée rapide du chômage des diplômés, depuis notamment la fin de la décennie quatre-vingts, s'est traduite par une recomposition de la structure de la population active : le niveau de formation de la population active en chômage est devenu supérieur à celui qui caractérise la population active occupée.

En effet, les sans-diplômes en situation de chômage représentent 37,7 % en 1993 contre 58,6 % en 1985. Les chômeurs ayant un diplôme de niveau moyen (certificats d'études primaires et secondaires, diplôme de qualification ou d'aptitude professionnelle) ont vu leurs effectifs augmenter sensiblement, passant de 35,8 % en 1985 à 44,6 % en 1993. Parallèlement, on observe un plus fort accroissement relatif de la part des diplômés supérieurs (baccalauréat, diplôme de cadres moyens et diplômes supérieurs) dans la population urbaine en chômage, qui se monte à 17,8 % en 1993 contre 5,6 % en 1985.

De telles tendances semblent favorisées par l'absence de mesures concrètes en faveur de l'insertion des jeunes. En dépit de son caractère cohérent et intégré, un vaste programme élaboré par le CNJA (Conseil national de la jeunesse et de l'avenir), créé en 1990, n'a pas réussi à être mis en œuvre, ce qui ne peut s'expliquer que par l'incompatibilité de ses objectifs avec les enchaînements macro-économiques récessifs induits par l'ajustement structurel.

(ii) Les limites des mécanismes de compensation et de protection sociale. Ces limites peuvent être testées sur la base de deux indicateurs majeurs :

– *L'indicateur de développement humain…*

L'indicateur de développement humain (IDH) fait apparaître un décalage entre les villes et les campagnes : en milieu urbain, le niveau de développement humain se rapproche de celui des pays à développement humain moyen, alors qu'en milieu rural il est équivalent à celui des pays

à faible développement humain. En référence à l'indicateur du niveau d'éducation dans les campagnes, le Maroc est classé parmi les quatre derniers pays du monde (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999).

Tableau 2
Indicateurs de développement humain selon le milieu

	Urbain	Urbain	Rural	Rural	Ensemble	Ensemble
	Niveau	Rang	Niveau	Rang	Niveau	Rang
Espérance de vie	0,70	99	0,58	134	0,64	118
Education	0,60	122	0,22	171	0,43	145
Niveau de vie	0,71	71	0,35	128	0,53	88
IDH	0,67	95	0,384	141	0,534	123

Source : ministère du Développement social, de la Solidarité sociale, de l'Emploi et de la Formation professionnelle (1999).

– … et l'indicateur de pauvreté humaine

A la différence de l'IDH, qui peut cacher les inégalités sociales, l'indicateur de pauvreté humaine (IPH) renvoie à l'accès aux services sociaux de base : école, santé, eau potable, enfants de moins de 5 ans souffrant de malnutrition avec une insuffisance pondérale. Calculé pour le Maroc pour l'année 1995, l'IPH se situe à 40,2 (ministère du Développement social, de la Solidarité sociale, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999).

Le Maroc compte, en 1991, une population de près de 3,4 millions de personnes vivant au-dessous du seuil de pauvreté, et 1,8 million (soit 7 % de la population) dans la pauvreté absolue, dont 80 % de ruraux. En termes de dépenses de consommation, environ 37 % de la population (24 % en milieu urbain et 49 % en milieu rural) ont des niveaux de consommation par an compris entre le seuil de pauvreté et deux fois ce seuil (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999). Quant à la vulnérabilité à la pauvreté, elle est estimée par l'enquête sur les niveaux de vie à 50,3 % de la population (Direction de la Statistique, 1991).

Il existe une forte interaction entre infrastructure socio-économique locale (écoles, hôpitaux, eau potable, électricité, etc.) et pauvreté (Banque mondiale, 1993). Selon la Banque mondiale, le Maroc doit investir, sur la période 1995-2005, entre 20 et 30 milliards de dirhams par an dans l'infrastructure afin de garantir un taux de croissance de 7 à 8 %.

L'abolition progressive depuis le début des années quatre-vingts des subventions publiques aux biens de consommation de base n'a pas manqué de durcir les tensions sociales, voire de provoquer des émeutes populaires

(Akesbi, 1993 ; El Aoufi, 1992). La *vérité des prix* n'ayant pas été accompagnée par la *vérité des salaires*, les distorsions en termes de niveaux de vie n'ont fait que s'accentuer (Morrisson, 1993 ; Direction de la Statistique, 1993).

La corrélation entre la mise en œuvre des politiques de libéralisation et le développement de la pauvreté a été établie, pour les pays en développement en général, par plusieurs recherches s'appuyant sur un ensemble considérable d'études empiriques (Salama, Valier, 1994). Ces travaux mettent en évidence les causes économiques de la pauvreté qui semblent résider dans « l'inflation et le conflit profits/salaires auxquels elle donne lieu, la récession économique et la montée du travail informel, la corruption comme moyen de reproduction des inégalités », etc.

Des évolutions similaires quoique contrastées ont été observées pour les pays du Maghreb (Morrisson, 1993 ; Beggar, 1994). Elles rendent compte des causalités observées entre les phénomènes d'urbanisation, le marché du travail, d'une part, et la pauvreté, d'autre part. Sur un autre registre, l'accent est mis en particulier sur l'hypothèse de l'existence d'une relation de cause à effet entre aggravation de la pauvreté et développement d'un "radicalisme social", l'"intégrisme identitaire" comme réplique à l'"intégrisme globalitaire". Par ailleurs, la pression des flux d'émigration clandestine, perçue par l'UE comme un risque systémique, est inséparable des processus de désaffiliation, celle-ci prenant à cette échelle une dimension nationale.

Le désengagement social de l'Etat a été à l'origine d'un développement de la *vulnérabilité de masse*. Cette dernière apparaît de façon frappante dans les domaines essentiels de l'emploi, de l'éducation-formation, de la santé, du logement, et de l'émigration. Domaines qui vont faire l'objet dans la suite de ce rapport d'une présentation plus substantielle.

2. Etat des lieux social

2.1. Marché du travail

Selon le recensement général de la population (Direction de la Population, 1994), la population active s'élève à 8,3 millions (soit 32 % de la population totale), et le nombre de personnes ayant un emploi est estimé à 7 millions. Les créations d'emplois sont plus faibles que l'accroissement de la population active, ce qui fait situer le taux de chômage à 16 % au plan national et à plus de 20 % en milieu urbain.

L'évolution démographique observée au cours des dernières années fait apparaître à la fois un maintien des niveaux d'augmentation des personnes en âge de travailler (56 % de la population) et une tendance au ralentissement du taux d'accroissement de la population. Une telle évolution semble se poursuivre, à moyen-long terme, selon le même rythme (1,6 % en moyenne par an), faisant passer la population totale de 27,8 millions en 1998 à 30,1 millions en 2003 (ministère du Développement social, de

la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999). Ce qui se traduira par des besoins accrus en matière d'emploi, notamment des jeunes, la demande additionnelle devant atteindre environ 300 000 emplois en moyenne par an, en contrepartie de créations d'emplois ne dépassant guère les 2/3 des besoins.

Outre la variable démographique, deux autres facteurs semblent exercer une pression sur le marché du travail (Benali, 1998) :

– l'augmentation de la demande d'emploi féminine liée à l'accroissement des taux d'activité des femmes, notamment chez les jeunes ;

– la mise à niveau de l'économie devant se traduire par des restructurations de l'appareil productif et, par conséquent, par des ajustements d'emploi par les entreprises.

L'évolution du taux de croissance du PIB au rythme moyen de 3,5 % ne permet pas d'atteindre les projections prévoyant, au début des années quatre-vingt-dix, la création de 160 000 emplois au cours des années 1994 et 1995 et de 200 000 emplois en l'an 2000.

Sur un autre plan, le chômage de longue durée qui frappe 67,6 % de la population en situation de sans-travail dans les villes (près de 66 % masculin contre 71,2 % féminin) tient, du point de vue de la Banque mondiale (1995), aux rigidités du marché du travail et aux faibles réactivités du système d'emploi. Trois aspects – comme il a été déjà souligné – sont mis en cause : la législation sur le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) ; les charges sociales et autres prélèvements liés au salaire ; l'autorisation administrative de licenciement.

Le comportement du taux de chômage dénote, selon les données de la Direction de la Statistique (1993, 1997), un profil erratique (13,9 % en 1985, 16 % en 1992, 15,9 % en 1993, 22,9 % en 1995) et nettement différencié (6 % pour les 35-44 ans contre 24 % pour les jeunes de 25-34 ans dont plus du tiers ont un diplôme secondaire ou supérieur et connaissent un taux de chômage de près de 39 %. De telles proportions atteignent des niveaux supérieurs en milieu urbain : 86% des chômeurs urbains ont moins de 35 ans, 75 % sont des diplômés.

Tableau 3
Evolution du taux de chômage selon le milieu de résidence (1990-1995) *(en %)*

	Masculin		Féminin		Ensemble	
	1990-1991	1995	1990-1991	1995	1990-1991	1995
Urbain	16,7	18,7	31,8	32,2	20,6	22,9
Rural	7,1	9,6	3,2	6,5	5,6	8,5
Ensemble	11,6	14,4	13,0	19,2	12,1	16,0

Source : Direction de la Statistique (1996).

Tableau 4
Evolution des taux de chômage au niveau national selon l'âge et le sexe (1990-1995) *(en %)*

	Masculin		Féminin		Ensemble	
	1990-1991	1995	1990-1991	1995	1990-1991	1995
15-24 ans	21,2	24,3	22,0	22,0	21,5	23,4
25-44 ans	11,1	13,3	11,5	21,2	11,2	15,9
45-59 ans	2,3	4,9	5,1	8,3	3,3	5,8
60 ans et plus	3,2	5,2	1,7	6,8	2,8	5,6
Ensemble	11,6	14,4	13,0	19,2	12,1	16,0

Source : Direction de la Statistique (1996).

Tableau 5
Evolution des structures et des taux de chômage urbain selon le diplôme (1985-1993) *(en %)*

Diplôme	Stucture		Taux de chômage	
	1985	1993	1985	1993
Sans diplôme	**58,6**	**37,5**	**12,0**	**10,7**
Niveau moyen	**35,8**	**44,6**	**21,3**	**24,6**
Certificat d'études primaires	15,0	19,5	19,1	21,5
Certificat d'études secondaires	11,1	13,7	22,0	24,8
Formation professionnelle	9,7	11,4	25,1	32,5
Niveau supérieur	**5,6**	**17,8**	**8,3**	**18,7**
Baccalauréat	2,7	5,2	17,8	31,2
Cadres moyens	1,1	6,1	7,5	19,6
Diplômes supérieurs	1,8	6,5	4,8	13,7
Total	100,0	100,0	13,9	15,9

Source : Direction de la Statistique (1996).

2.2. L'éducation

A l'impact négatif produit sur le système éducatif par la politique des équilibres fondamentaux, il faut adjoindre les conséquences imputables à l'inefficience et à l'instabilité des politiques menées depuis l'indépendance par les pouvoirs publics en matière d'enseignement. En dépit d'un coût budgétaire relativement élevé (25 % du budget de fonctionnement, 7% du PIB), les résultats demeurent limités en termes à la fois du nombre des déscolarisés, des non-scolarisés et des effectifs des diplômés en situation de chômage durable. A l'heure actuelle, la problématique se pose en termes

de *réforme globale* du système de l'éducation et de la formation : les choix et les arbitrages portent sur les thèmes de la généralisation/ sélection, de la gratuité/recouvrement des coûts, etc. Les justifications de la "régulation" préconisée par la Banque mondiale (1995 a) se fondent sur une série d'indicateurs relatifs à la performance du système de l'éducation et à son efficience.

Tableau 6
Création d'emplois par l'Administration publique (1973-1999)

Années	Création d'emplois
1973	7 758
1974	14 587
1975	12 001
1976	51 418
1977	33 274
1978	29 531
1979	40 120
1980	41 173
1981	33 666
1982	45 267
1983 à 1994	10 000 à 15 000/an
1995	17 000
1997	12 700
1998	12 000
1999	25 000

Source : Ministère des Finances (1999).

De tels indicateurs témoignent des limites des politiques d'enseignement menées depuis l'indépendance : taux d'alphabétisation de 49 %, taux de scolarisation primaire de 69 % (50 % en milieu rural, 34 % pour les filles).

Avec de telles performances, le Maroc est placé loin derrière les autres pays du Moyen-Orient et de l'Afrique, derrière la moyenne des pays à niveau intermédiaire (Banque mondiale, 1995a).

Les coûts unitaires de l'éducation sont élevés pour le secondaire, deux à trois fois plus élevés par rapport au PNB par habitant que ceux des autres pays du Moyen-Orient et de l'Afrique et d'autres pays à revenu intermédiaire. Les coûts de la formation professionnelle publique sont de 70 % plus élevés que ceux de l'enseignement secondaire général. Au niveau de l'enseignement supérieur, les coûts sont relativement bas pour les facultés, quatre fois supérieurs dans les établissements supérieurs spécialisés et les grandes écoles (Banque mondiale, 1995a).

Tableau 7

Indicateurs d'éducation du Maroc et de quelques pays comparables *(en %)*

	Taux d'alphabétisation des adultes				Taux de scolarisation en primaire				Taux de scolarisation en secondaire				Taux de scolarisation au supérieur			
	1980		1990		1980		1992		1980		1992		1980		1992	
	T		F	T	F	T	F	T	F	T	F	T	T			T
Maroc	**28**		**38**	**49**	**58**	**76**	**57**	**69**	**20**	**24**	**29**	**28**	**4**			**10**
Malaisie			70	78	91	92	94	93	46	53	59	58	3			7
Corée			93	96	114	116	106	105	71	76	91	90	9			42
Turquie	60		71	81	93	101	107	112	24	37	50	60	6			15
Chili	—		93	93	116	117	95	96	56	55	75	72	12			23
Thaïlande	86		90	93	97	96	88	97	28	29	32	33	13			19
Nigeria	34		39	51	90	104	67	76	13	19	17	20	2			4
Côte d'Ivoire	35		40	54	63	79	58	69	12	19	16	24	3			—
Kenya	47		58	69	110	115	93	95	16	20	25	29	1			2
Népal	19		13	26	52	88	81	102	9	21	23	36	3			7

Tableau 8

Indicateurs de dépenses publiques du Maroc et de quelques pays comparables

	PNB par habitant			Dépenses d'éducation en % des dépenses du gouvernement			Dépenses d'éducation en % du PIB		
	1980	1993	1980-1993	1980	1985	1992	1980	1985	1992
Maroc	**900**	**1 040**	**1,2**	**18,5**	**22,9**	**26,7**	**6,1**	**7,4**	**5,8**
Malaisie	1 620	3 140	3,5	14,7	16,3	16,9	6,0	6,6	5,5
Corée	1520	7 660	8,2	—	—	14,8	3,7	4,5	4,4
Turquie	1 470	2 970	2,4	10,5	—	—	2,8	2,3	4,0
Chili	2 150	3 170	3,6	11,9	15,3	12,9	4,6	4,4	2,9
Thaïlande	670	2 110	6,4	20,6	18,5	—	3,4	3,9	3,6
Nigeria	1 010	300	– 0,1	—	8,7	—	—	1,2	—
Côte d'Ivoire	1 150	630	– 4,6	22,6	—	—	7,2	—	—
Kenya	420	270	0,3	18,1	—	16,7	6,8	6,4	7,0
Népal	140	190	2,0	10,5	10,8	7,8	1,8	2,9	2,0

Source : Banque mondiale (1995a).

2.3. La santé

Les mêmes évolutions ont affecté la relation d'offre/demande de soins de santé. Une tendance à la privatisation de l'offre conduit à l'exclusion des catégories de la population se situant au-dessus du seuil d'indigence mais n'ayant pas, toutefois, les moyens suffisants pour s'adresser à l'offre privée.

Au niveau du système productif, à une salarisation restreinte (environ 50 % de la population active urbaine en 1999) s'ajoute une faible immatriculation des salariés à la CNSS (Caisse nationale de sécurité sociale) : quelque 900 000 salariés déclarés, soit environ 20 % de l'emploi total en milieu urbain en 1999. Plusieurs études ont mis en évidence une forte propension des entreprises affilliées à la CNSS à ne pas s'acquiter de leurs charges sociales. La flexibilité de fait constitue à cet égard un puissant facteur de désaffiliation et d'informalisation de la relation salariale. Par ailleurs, la faiblesse des prestations et l'étroitesse du champ de couverture sociale aggravent le déficit en matière de sécurité sociale. Les difficultés rencontrées à l'heure actuelle par le projet de couverture médicale sont révélatrices d'une crise profonde qui va au-delà d'un simple dysfonctionnement lié au mode de gestion de la CNSS. Elles témoignent, *in fine*, des limites du modèle libéral et de l'incapacité structurelle du secteur privé national à prendre en charge la *question sociale*.

Une évaluation de la situation de santé (Jaidi, 1995) fait apparaître à la fois la fragilité de l'état sanitaire et les faiblesses de la politique publique en matière de santé. Celle-ci a dans un premier temps orienté les dépenses publiques de santé en direction de la construction d'établissements hospitaliers en milieu urbain (79 % des investissements contre 21 % seulement en faveur du système ambulatoire). A partir du milieu des années quatre-vingts, un changement des priorités est opéré en faveur des actions suivantes : développement des soins de santé de base ; achèvement des projets entamés ; maintenance des infrastructures. Sur un plan général, un diagnostic synthétique permet de dégager les traits essentiels suivants (Jaidi, 1995) :

(i) Une insuffisance de l'infrastructure et de la couverture sanitaires : l'infrastructure physique du réseau de soins de santé de base a vu la création depuis les années quatre-vingts de 30 unités par an, ce qui a contribué à l'amélioration du taux d'encadrement de la population qui est passé de 1 établissement pour 17 110 habitants en 1982 à 1 établissement pour 15 648 habitants en 1993. Le réseau des hôpitaux s'est également renforcé, depuis 1981, de 16 unités mais en comparaison avec la croissance de la population, la capacité litière du réseau a connu des rythmes moins soutenus ; de l'ordre de 0,9 % en moyenne par an. Parallèlement, la structure d'accueil des hospitalisés a enregistré une faible augmentation (216 lits par an contre 367 lits entre 1970 et 1980), contribuant ainsi à un recul relatif de la densité litière. La couverture des structures de soins en personnel

médical et paramédical s'avère également insuffisante, comme en témoigne l'indice moyen de densité qui demeure en deçà de la norme internationale, et ce en dépit d'une augmentation sensible des effectifs des médecins publics (environ 200 médecins par an depuis 1982, soit 3 fois l'accroissement enregistré entre 1970 et 1981). Le déficit est plus prononcé pour ce qui est du personnel para-médical, avec un taux global de satisfaction des besoins ne dépassant pas 70 %.

Dans les années quatre-vingts, la dégradation s'est élargi aux aspects qualitatifs, en raison notamment de la diminution des dépenses budgétaires dans le secteur de la santé : 30 % des hôpitaux seulement ont été construits depuis moins de 20 ans, contre 29 % ayant plus de 50 ans d'âge. De même, 44 % des blocs opératoires, 39 % des laboratoires et 22 % des équipements ont plus de 10 ans d'âge.

(ii) Une forte inégalité des recours aux soins : quelques progrès ont été enregistrés en matière d'alimentation, d'hygiène, de suivi de la santé maternelle et infantile, de lutte contre les maladies transmissibles et infectueuses. Toutefois, il y a lieu de noter que, globalement, le taux de couverture en soins demeure encore faible et surtout que persistent de fortes inégalités en termes de recours aux soins. L'inégalité peut s'observer par rapport aux niveaux suivants :

– Les inégalités de revenu : le taux de morbidité (15,2 % en moyenne) se monte à 22,8 % pour la population à revenus élevés, contre 9,7 % pour les catégories à revenus faibles. La prévention sanitaire (consultation d'un médecin) concerne 2,6 % de la population, ce taux variant entre 1,3 % pour les 10 % les plus pauvres et 7,2 % pour les 10 % les plus riches. Le recours aux soins des personnes malades (53,4 % en moyenne nationale, 62,5 % urbain contre 41,3 % rural) connaît les mêmes disparités : 64,4 % pour les 20 % les plus aisés contre 31 % pour les 20 % les plus démunis.

– Les disparités spatiales : l'offre de soins est fortement concentrée dans les agglomérations urbaines : 72,6 % des médecins se trouvent dans les régions du Nord-Ouest (42,4 %) et du Centre (30,2 %). En milieu rural, 62 % de la population sont en dehors de l'attraction immédiate des formations sanitaires (plus de 6 km) et, de ce fait, n'ont guère accès aux services sanitaires. Quant au mode de couverture mobile, très rudimentaire en raison à la fois du faible nombre d'infirmiers itinérants (15,7 %) et de la détérioration du parc matériel, il bénéficie à moins de 60 % de la population rurale.

– L'inégalité dans la dépense : au niveau global, 56 % de la dépense de santé des ménages sont le fait des 20 % les plus aisés contre 3,2 % pour les 20 % les plus déshérités. La dépense médicale par habitant de la première catégorie représente 17 fois celle de la seconde catégorie. Les populations urbaines contribuent à environ 70 % de cette dépense.

Les 3/4 des utilisateurs de soins publics sont des populations urbaines à revenus intermédiaire et élevé. Les 20 % les plus riches consomment plus

de 66 % des soins paramédicaux, 40 % des nuités d'hôpital et 38 % des consultations médicales. La répartition de la dépense publique profite pour 40 % du budget aux 20 % les plus aisés contre 20 % en faveur des 40 % les plus pauvres.

Les distorsions en matière de soins privés sont plus accentuées : 56 % de la dépense privée sont le fait des 20 % les plus riches. Ces derniers consomment 44 % des consultations, 33% des journées d'hospitalisation, 66 % des soins dentaires, 50 % des prestations en analyses et radios.

– L'inégalité dans la couverture sociale : ce sont les ménages qui couvrent la part la plus importante du financement de la consommation médicale (55 % des dépenses de soins) par rapport à l'Etat (19 %) et aux mutuelles et sociétés d'assurance (moins de 20 %). L'assurance-maladie est limitée à moins de 4 millions d'habitants (soit 15 % de la population totale) localisés pour l'essentiel dans l'espace urbain.

2.4. Le logement

Le parc de logement a évolué au rythme de 3,4 % entre 1985 et 1991 avec comme dominante l'habitat urbain (Direction de la Statistique, 1995 ; Jaidi, 1995b). L'habitat en maçonnerie connaît au cours de cette période un développement relatif alors que l'habitat sommaire (pisé et baraques) a tendance à reculer : 86 % des ménages urbains en 1991 (78, 7 % en 1985) contre 73,5 % de ruraux. Il s'agit en général des ménages pauvres (36,8 %), mais les logements sommaires concernent également, bien qu'à des degrés moindres, d'autres catégories : 12,6 % des ménages à revenu moyen et 6,2 % des ménages à revenu élevé.

Les bidonvilles (1 008 bidonvilles au niveau national englobant 135 565 baraques ou *zribas* et abritant 160 312 ménages et une population de 858 266 personnes, soit 6,8% de la population urbaine) ont enregistré une baisse de l'ordre de 1,1 % par an entre 1989 et 1992.

Parallèlement, on a pu observer le développement, en dépit de l'action publique, d'une autre forme d'habitat dit clandestin lié à une série de facteurs : les rigidités de la réglementation relative à l'urbanisme en général et à la construction en particulier ; la spéculation foncière ; l'efficacité du marché parallèle, etc.

La part de la propriété (3 millions de ménages en 1991 contre 2,5 millions en 1985) a enregistré une diminution d'un point et demi, passant de 68,2 % en 1985 à 66,7 % en 1991. En milieu urbain, 48,4 % des ménages sont propriétaires de leur logement. Il faut noter cependant que la majorité des propriétaires en milieu urbain occupe des logements précaires : 32,6 % sont des bidonvillois et des habitants de *douars,* 13,2 % occupent des maisons traditionnelles dans l'ancienne *médina*, 49 % résident dans la nouvelle *médina*, et 5,2 % habitent la ville nouvelle.

La location concerne un peu plus de 21 % de la population au plan national. En milieu urbain, plus de deux ménages sur cinq sont des locataires

contre 2,1 % des ménages ruraux. La location, dans les villes, augmente en fonction du revenu : 35 % des ménages à revenu modeste, 37,7 % des ménages à revenu moyen et 42 % des ménages à revenu élevé.

Rapportée à la dépense moyenne par ménage, la part du loyer est assez lourde : 12,3 % pour le premier quintile contre 10,2 % pour le dernier quintile. Les tendances à la cohabitation semblent liées au phénomène d'exode rural combiné à la crise du logement dans les villes : le nombre moyen de ménages est de 1,14 par logement ; le nombre moyen de personnes occupant le même logement est de 12,3 personnes. La proportion des ménages en situation de cohabitation atteint environ un ménage sur quatre au sein des catégories à faible revenu contre un sur quinze pour les populations à revenu élevé.

L'analyse des indicateurs ayant trait aux conditions d'habitat fait apparaître des disparités en termes à la fois de niveau de revenu et de milieu de résidence. A l'échelle nationale, on compte trois ménages sur quatre disposant d'un logement de moins de trois pièces, contre neuf ménages à revenu modeste sur 10 en milieu urbain. Parmi cette dernière catégorie, deux foyers sur trois occupent un logement de moins de 60 m^2. Pour ce qui est de l'eau potable, quatre ménages sur dix bénéficient de l'eau à domicile : 76 % des ménages citadins contre 6,3 % en milieu rural. Plus d'un ménage sur trois ne sont pas équipés d'un mode d'évacuation des eaux usées (6 % en milieu urbain dont un ménage sur cinq dans la catégorie des faibles revenus). Quant à l'électricité, environ 20 % des ménages modestes sont équipés (64,5 % en milieu urbain contre 6,4 % en milieu rural).

L'offre de logement provient pour l'essentiel (66 %) du secteur public. L'intervention publique a connu deux phases (Jaidi, 1995b) :

– Avant 1983, l'intervention de l'Etat a un caractère direct et se fonde de façon prévalente sur le budget.

– A partir de 1983, le désengagement de l'Etat s'accompagne d'une intervention plus grande des organismes spécialisés sous tutelle et d'une implication plus grande du secteur privé dans le financement de l'habitat.

Au cours de la période 1990-1993, l'Etat a réalisé quelque 334 235 logements destinés surtout aux catégories à revenus faibles et moyens. Le financement des investissements par le système financier institutionnel demeure dans l'ensemble limité, ce qui témoigne d'une trop faible insertion du secteur du logement dans le marché financier. En effet, les enquêtes officielles (Direction de la Statistique, 1995) font ressortir les données statistiques suivantes : environ 90 % des ménages, en milieu urbain comme en milieu rural, ont acquis leur logement par le moyen de l'héritage ou par des fonds propres. Sur l'ensemble des ménages ayant recours à l'emprunt, plus de 88 % sont pourvus de revenus élevés. Le prêt bancaire contribue pour 14 % seulement au financement par les ménages de leur logement contre plus de 55 % obtenus par le biais des réseaux de solidarité familiale qu'entretient le modèle culturel traditionnel.

La problématique du logement social a fait l'objet de l'Accord tripartite du 1er août 1996 qui a mis en évidence l'existence d'un déficit considérable en matière de logement social (100 000 logements) nécessitant pour être comblé un engagement accru du secteur privé : 3 % des bénéfices des entreprises seront affectés au financement de la construction de logements sociaux au profit des salariés, contre 2 % du budget d'équipement de l'Etat, pour aider les fonctionnaires à acquérir leur propre logement et une participation des salariés à hauteur de 1 % de leur salaire à la Caisse de Solidarité nationale pour l'habitat social.

Les opportunités de mise en œuvre d'un tel pacte social semblent compromises par les restructurations qu'impose au secteur productif la mise à niveau et l'adhésion à la ZLE. Il y a lieu cependant de noter qu'un renversement de tendance à moyen-long terme n'est pas à exclure compte tenu des objectifs stratégiques affichés par le gouvernement d'Alternance (on y reviendra).

3. Des perspectives de réforme indexées sur une dynamique sociale

3.1. L'Accord social du 1er août 1996

L'Accord social du 1er août 1996 constitue un jalon dans la transformation sociale. Plusieurs observations peuvent être soulignées (El Aoufi, 1996).

D'abord, cet accord englobe tous les aspects constitutifs du rapport salarial : amélioration des salaires et des revenus, emploi, protection sociale et couverture sanitaire, logement social, etc.

Ensuite, il définit une méthodologie de la négociation, ses dispositifs et ses mécanismes institutionnels. Cette méthodologie, présentée à grands traits dans la Déclaration commune, s'articule autour de trois principes :

- le principe de régularité des sommets tripartites (deux réunions conjointes par an à caractère national) ;
- le principe de décentralisation des négociations au niveau sectoriel ;
- le principe de suivi des résultats des négociations par un comité national tripartite.

Il y a lieu de noter toutefois que la Déclaration ne précise ni l'objet des négociations et sa distribution entre le national et le sectoriel, ni la structure organisationnelle du comité de suivi et son mode de fonctionnement.

De même, l'Accord général attribue au système des conventions collectives un rôle capital et préconise de réactiver le Conseil supérieur des conventions collectives, en hibernation depuis les années soixante.

Par ailleurs, un compromis a pu être atteint entre, d'un côté, le droit de grève qui se trouve réaffirmé ainsi que le principe d'exercice des libertés syndicales, de l'autre, la liberté au travail des employés des établissements et l'"intégrité de l'entreprise", c'est-à-dire l'inviolabilité des lieux de production.

Enfin, le principe du paritarisme est établi par rapport aux instances permanentes de concertation, de négociation et de suivi et par rapport à certaines institutions telles que la CNSS, la CIMR.

L'Accord général du 1er août 1996, réitéré et complété par l'Accord du 19 moharram (23 avril 2000), synthétise les points de convergence obtenus entre les différents partenaires sociaux (El Aoufi, 1996) : sommets sociaux (deux par an), négociations décentralisées (branche, entreprises) et directes, conventions collectives, libertés syndicales et… droits des employeurs, droit de grève et… intégrité de l'entreprise.

Toutefois, plusieurs divergences fondamentales n'ont pas été surmontées : elles concernent le champ et le niveau de la négociation collective, les libertés syndicales et en particulier les restrictions que l'article 288 du code pénal impose au droit de grève, la flexibilité du travail et des salaires.

3.2. Le volontarisme réformiste du gouvernement d'Alternance

Dans le programme de *réforme et de changement* proposé par le gouvernement d'Alternance et soumis devant le parlement en avril 1998 par le Premier ministre, A. Youssoufi, l'Etat se trouve en quelque sorte réhabilité en comparaison avec le rôle subsidiaire que le Programme d'ajustement structurel lui avait assigné tout au long des années quatre-vingts. Cette préférence pour l'instrumentalisation de l'Etat est de surcroît légitimée par le retour à la planification opéré par la nouvelle constitution votée presque à l'unanimité en septembre 1996, dans un contexte marqué précisément par l'élaboration et la négociation politique de la trajectoire d'alternance.

La prise en compte à la fois de l'anachronisme des modalités classiques (keynésiennes) d'interventionnisme de l'Etat (nationalisations, développement du secteur public, planification impérative, nationalisme économique, etc.) et des nouvelles donnes associées aux processus complexes et volatils de la mondialisation n'est pas, en effet, sans structurer une fonction stratégique de régulation, imposant à l'Etat d'inscrire sa démarche dans un horizon temporel de long terme (El Aoufi, 1999).

De même, c'est en référence aux limites imposées à *l'activisme économique* de l'Etat par les "contraintes" externes et internes (un déficit budgétaire de 9 milliards de dirhams par an depuis 5 ans, soit 3 % du PIB, financé depuis 1992 sur les ressources internes ; 12 milliards de dirhams par an de dette interne) qu'il faut interpréter le rôle assigné au secteur privé, ce dont témoignent les séries de rencontres organisées d'entrée de jeu par le gouvernement avec la confédération patronale (CGEM), le groupement des banques (GPBM) et dont l'objectif est d'instaurer de nouveaux rapports Etat-entreprises fondés sur des arrangements de type contractuel et conventionnel (amnistie fiscale, mise à niveau des bilans, etc.).

La réorganisation de la relation Etat-économie remonte aux années de mise en œuvre du PAS. Toutefois, la faible configuration du secteur privé a rendu inefficients les critères de gestion introduits au début de la décennie

quatre-vingts par le modèle standard du FMI. A son tour, le programme de mise à niveau, en privilégiant l'entreprise comme acteur (hypothèse de la rationalité individuelle), achoppe sur les limites liées à la coordination des restructurations d'entreprises et à la représentation professionnelle de leurs intérêts particuliers (cas des PME, des entreprises informelles, etc.).

3.3. Modernisation sociale

La modernisation des rapports sociaux acquiert dans le programme du gouvernement d'Alternance un caractère procédural plus explicite et renvoie aux limites atteintes dans ce domaine par le programme d'ajustement structurel.

Les perspectives de transformation salariale à l'œuvre dans le projet réformiste de A. Youssoufi prennent appui sur une dynamique sociale, syndicale notamment, réactivée par les tensions engendrées, tout au long des années quatre-vingts et quatre-vingt-dix, par les processus de libéralisation et de privatisation et débouchant sur l'*Accord social* du 1er août 1996 entre les centrales syndicales, la confédération patronale et le gouvernement. Il s'agit d'un compromis salarial institutionnel (le premier du genre dans l'histoire du Maroc) englobant – on l'a dit – les aspects essentiels constitutifs du rapport salarial (El Aoufi, 1992, 1998) : amélioration des salaires et des revenus, emploi, protection sociale et couverture sanitaire, logement social, etc. Le caractère institutionnel du compromis salarial est défini par deux procédures essentielles propres au type fordien ou keynésien de régulation :

– la procédure de négociation collective s'articulant autour des principes de régularité des sommets tripartites, de décentralisation des négociations au niveau sectoriel, de suivi des résultats des négociations ;

– le système des conventions collectives impliquant un principe de subsidiarité permettant de mobiliser les règles et les routines produites par les entreprises et de limiter les modalités informelles et les formes d'anomie légale associées à l'incomplétude de la codification du rapport salarial.

Une analyse, en termes de rationalité procédurale, de l'objectif de transformation sociale en général et de modernisation du rapport salarial en particulier, pourrait mettre en évidence deux séries de limites :

– La première a trait, on l'a souligné, aux comportements des acteurs et aux déficiences structurelles, représentatives et managériales des entreprises et des organisations professionnelles qui ne favorisent guère les processus interactionnistes associés à la dynamique institutionnelle. Pour le gouvernement, l'esprit salarial (*civique et industriel*) doit déterminer des comportements d'entreprises incorporant un engagement citoyen sur l'emploi, notamment des jeunes diplômés en chômage (environ 200 000), et en matière fiscale. Toutefois, un tel pari semble difficile à tenir en raison des logiques micro et macro-économiques de flexibilité compétitive fondées sur l'avantage coût salarial et le dumping social (Belghazi, 1997) ; Banque

mondiale, 1995). Les signaux adressés par le gouvernement à la CGEM (amnistie fiscale et mise à niveau des bilans) n'ont débouché jusqu'à présent que sur des résistances de type *corporatiste* (par exemple les réactions négatives des industriels face à la décision du gouvernement d'abolir les subventions sur le sucre).

– La seconde limite concerne la fragilité structurelle des finances publiques : « Cette fragilité s'explique par la structure des recettes et des dépenses. Concernant les recettes, leur fragilité est, en partie, due au fait qu'elles comportent des recettes non pérennes (telles que celles générées par les opérations de privatisation) et aux insuffisances qui entachent encore le système fiscal (élargissement de la base fiscale, réduction des exonérations spécifiques, amélioration du recouvrement…). Quant à la structure des dépenses, elle est marquée par une certaine rigidité puisqu'elle reste dominée par les dépenses relatives aux traitements des fonctionnaires (plus de 11 % du PIB) et la dette publique » (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1999). L'engagement social de l'Etat demeure, au terme de deux lois de finances (1998-1999 et 1999-2000) présentées par le gouvernement d'Alternance, extêmement limité, donnant lieu à une montée des épreuves critiques et des conflits dans le secteur public (santé, transport, poste, diplômés en chômage, etc.). Dans ces conditions d'orthodoxie financière (déficit budgétaire dans les limites de 3 %), l'échéance de mise en œuvre du compromis salarial du 1er août 1996 et du 23 avril 2000 ne peut être que repoussée.

L'option "réaliste" du gouvernement, en reformulant les principes d'action propres à l'ajustement structurel et à la mise à niveau (réforme de l'administration, de la justice, de l'éducation), semble privilégier en dernier ressort les effets de composition induits par l'interaction stratégique entre processus de réforme et dynamique sociale. L'énoncé des différents axes prioritaires du Plan quinquennal (2000-2004) traduisent une telle préoccupation (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1998) :

« – une nouvelle méthode de gestion du développement, dont la pièce maîtresse est la création d'un cadre institutionnel propice, notamment à travers la réforme de la justice et de l'administration ;

– une croissance forte et génératrice d'emplois, confortée par la mise à niveau de l'économie ;

– le développement rural ;

– la valorisation des ressources humaines et la réforme du système d'enseignement et de formation ; le développement social et la réduction des inégalités ;

– l'aménagement du territoire et la réduction des disparités régionales ».

L'infléchissement de trajectoire est cependant conditionné par la mise enœuvre, sur la période 2000-2004, d'une politique macro-économique volontariste centrée sur une croissance forte et durable (5,5 % par an), des taux d'investissement brut global et d'épargne portés respectivement à plus

de 25 % et à près de 24 % du PIB en 2004, un taux d'inflation de l'ordre de 2,5 %, un déficit du budget et du compte courant de la balance des paiements ne dépassant pas 1,5 % du PIB.

3.4. Stratégie de développement social

Le contenu social de la *stratégie de développement* social mise en œuvre par le gouvernement d'Alternance et couvrant la période 2000-2004 se décline autour des axes prioritaires suivants (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1998) : la réforme de l'éducation et de la formation dans l'objectif d'une meilleure adéquation avec l'emploi, notamment des jeunes ; l'amélioration des conditions d'accès aux services de base et la lutte contre la pauvreté et l'exclusion, notamment en milieu rural ; la promotion de la condition féminine.

3.4.1. Réforme de l'éducation et de la formation

L'objectif stratégique de refonte du système d'éducation et de formation s'inscrit dans deux perspectives solidaires : d'une part, une lutte contre l'analphabétisme prenant appui sur l'implication de la société civile avec la création d'une agence nationale de lutte contre l'analphabétisme et sur la mise en œuvre d'un programme d'action post-alphabétisation (prestation de services publics, activités génératrices de revenu, formation technique et continue) ; d'autre part, l'habilitation culturelle et scientifique du pays et son insertion dans la société de l'information et du savoir.

Une commission spéciale Education-Formation a été créée en mars 1999 afin d'élaborer, sur une base consensuelle, une *charte nationale d'éducation et de formation* contenant les principes et les procédures d'une réforme globale des systèmes de l'éducation et de la formation et tenant compte des enjeux du XXI^{e} siècle. La mise en œuvre de cette réforme, adoptée en octobre 1999, a démarré avec la rentrée 2000-2001 pour l'enseignement fondamental et secondaire (Cosef, 1999).

(i) La réforme de l'enseignement…

Cette réforme vise les objectifs suivants :

– institution, pour la première fois au Maroc, de l'enseignement préscolaire public (de 4 à 6 ans) ;

– généralisation de la scolarisation dans l'enseignement fondamental (enfants âgés de 6 à 15 ans) et son développement en milieu rural, notamment pour les filles ;

– restructuration de l'enseignement secondaire et technique et refonte des programmes de formation et des méthodes pédagogiques ;

– maîtrise des langues (arabe et langues étrangères) et développement chez l'élève des capacités de réflexion, de communication et d'initiative ;

– amélioration de l'efficacité interne du système d'enseignement (réduction des taux de redoublement et d'abandon) ;

– développement de l'éducation non formelle pour les descolarisés de 8 à 16 ans ;

– promotion de l'enseignement privé ;

– approfondissement de la réforme de l'enseignement supérieur (autonomie de gestion et démocratisation des modes de fonctionnement des universités, ouverture sur le monde du travail et adaptation à l'environnement, création de passerelles entre les différentes composantes, encouragement de l'enseignement supérieur privé).

Le budget du ministère de l'Education nationale a atteint au cours de ces dernières années en moyenne 20,2 % du budget de l'Etat et 4,5 % du PIB (Banque mondiale, 1995a). La part dédiée à l'éducation de base (enseignement fondamental) est importante (15,2 % du budget), mais l'efficacité de la dépense demeure assez médiocre. L'évaluation du système met en évidence une série de dysfonctionnements : prédominance des dépenses de personnel, faiblesse des ressources consacrées au fonctionnement direct des établissements scolaires et aux aspects pédagogiques, déficience en matière de gestion, déscolarisation grandissante, désaffection notamment en milieu rural, etc.

(ii) … et son articulation au système de formation professionnelle…

La stratégie poursuivie dans le domaine de la formation professionnelle est fondée sur trois principes essentiels : restructuration du système, dans le sens d'une plus grande autonomie, au niveau à la fois des missions, de la composition des organes de concertation et des mécanismes de coordination ; développement de la formation continue et alternée ; promotion de la formation professionnelle privée avec consolidation du dispositif de qualification-classification et réglementation de l'homologation des formations.

(iii) … pour promouvoir une société d'information et de savoir

L'insertion du Maroc dans la société de l'information et du savoir implique, pour les pouvoirs publics, une série d'actions dans le domaine de la recherche scientifique et de la technologie :

– élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de recherche scientifique avec un choix de domaines prioritaires ;

– création d'un fonds national de recherche scientifique et technologique ;

– orientation des projets de recherche vers les problèmes de développement ;

– création de cellules de recherche-développement susceptibles d'améliorer la productivité et la compétitivité de l'économie nationale ;

– réorganisation des structures de recherche scientifique et technologique ;

– promotion de l'ingénierie nationale.

3.4.2. Le développement social

Le volontarisme social de l'Etat se traduit en premier lieu dans les dépenses publiques consacrées au développement social qui, en 1997-1998, sont de

l'ordre de 25,8 milliards de dirhams représentant un peu plus de 7 % du PIB et près de 42 % des dépenses du budget général de l'Etat, contre 38,6 % en 1995. Le gouvernement A. Youssoufi accroît de deux points la part affectée aux secteurs sociaux (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999). Les dépenses dans les services sociaux de base ont été estimées en 1997 à 12,2 milliards de dirhams, soit 17,2 % de la dépense de l'Etat. L'éducation de base est prédominante (85 %), suivie de loin par la santé de base (10 %), l'eau (3,9 %), l'assainissement (0,7 %), l'alphabétisation (0,08 %).

En second lieu, le développement social est placé dans le cadre d'une stratégie plus ample de développement humain durable fondée sur les principes de croissance, de cohésion sociale et de partenariat avec les collectivités locales, les établissements publics, le secteur privé et la société civile. Dans cette optique sont préconisées une dynamisation et une restructuration de l'économie sociale (coopératives, associations et organismes de prévoyance et de protection sociales).

La stratégie de développement social prend appui sur la création d'une Agence de développement social (ADS) qui aura pour champs d'action : le développement communautaire (santé primaire, nutrition, éducation de base, alphabétisation, activités de protection de l'environnement) ; les petits travaux d'utilité publique (pistes rurales, irrigation, électrification) ; le développement de la micro et petite entreprise) ; le renforcement et le développement des capacités institutionnelles des partenaires locaux.

La stratégie sociale s'articule autour de trois axes (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1998) : l'emploi et l'insertion des jeunes, la protection sociale, la lutte contre la pauvreté.

(i) La promotion de l'emploi en général et de l'insertion des jeunes en particulier

La stratégie de lutte contre le chômage, élaborée lors des *assises nationales de l'emploi* en décembre 1998 (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1998), est fondée sur les objectifs suivants : susciter chez les acteurs un sentiment d'urgence à l'égard de l'emploi ; dégager un consensus sur des actions en faveur de l'emploi ; favoriser les solutions structurelles ; obtenir l'engagement des partenires économiques et sociaux sur la mise en œuvre des actions.

L'approche privilégie une pluralité de facteurs :

– un déséquilibre structurel impliquant pour être résorbé une croissance plus rigoureuse et moins irrégulière autour de 6 à 7 % et un environnement institutionnel et économique plus favorable à l'entreprise ;

– une inadéquation entre offre et demande d'emploi qui serait susceptible d'être infléchie par le développement de la formation continue et par une amélioration du dispositif d'information sur le marché du travail ;

– le troisième facteur a trait aux carences du système d'intermédiation sur le marché du travail : les structures traditionnelles (bureaux de placement) et les centres d'information et d'orientation pour l'emploi (CIOPE) mis en place dans les années quatre-vingts-dix intreviennent pour moins de 3 % dans les emplois offerts et 10 % dans les demandes d'emploi en milieu urbain. Outre l'objectif de création d'une Agence nationale pour l'emploi et les compétences (ANAPEC), structure publique, le gouvernement entend réactiver le projet (adopté en septembre 1998) de création d'agences d'emploi privées.

Sur un autre plan, la stratégie sociale est dédiée à l'insertion des jeunes dans la vie active. Trois dispositifs sont mis en place :

– *La création d'entreprises par les jeunes* : mesures d'encouragement aux diplômés de la formation professionnelle (loi datant de 1987) ; octroi de prêts de soutien aux promoteurs titulaires de diplômes d'enseignement supérieur ou d'un diplôme de formation professionnelle (lois de 1987, 1994 et 1996) ; fonds pour la promotion de l'emploi des jeunes non diplômés (lois de 1994 et 1996).

Il y a lieu de noter que les limites des mesures d'encouragement à la création d' entreprises par les jeunes renvoient à des contraintes liées à l'indisponibilité et à la cherté des locaux, au rôle marginal joué par les organisations professionnelles dans le parrainage des jeunes promoteurs et à la faiblesse de l'assistance aux jeunes entrepreneurs.

– *Les services de conseil et d'assistance aux jeunes promoteurs.*

– L'appui à *l'auto-emploi* : un texte de loi sur le micro-crédit a été adopté, et l'enveloppe budgétaire affectée à l'auto-emploi a été doublée, lors des Assises nationales de l'emploi, passant de 50 à 100 millions de dirhams.

– *Le programme action-emploi* a été mis en œuvre fin 1997 dans le but de favoriser des stages de formation-insertion des jeunes diplômés dans les entreprises par un renforcement des mécanismes incitatifs (une indemnité d'encadrement des stagiaires, un support financier pour les actions de formations complémentaires). Une convention-cadre a été signée, lors des Assises nationales de l'emploi, avec les grandes entreprises publiques.

– L'institution d'un dispositif d'appui à la *reconversion professionnelle* au profit des salariés menacés de licenciement pour motif économique (4 500 salariés en moyenne par an perdent leur emploi en raison des compressions de personnel). Quatre objectifs sont visés : identifier de façon précoce les salariés en difficulté d'adaptation professionnelle ou menacés de licenciement ; conclure des conventions de reconversion professionnelle ; monter des modules de formation appropriés de concert entre les salariés et l'entreprise ; reclasser le personnel ayant bénéficié de la formation de reconversion.

– La mise en place d'un *observatoire de l'emploi et des qualifications* : celui-ci doit contribuer à l'amélioration de l'efficacité de la politique d'emploi par l'identification de crénaux porteurs de création d'emploi, la production

et la diffusion d'enquêtes et études sur le marché du travail et, enfin, par le suivi des mesures de promotion de l'emploi.

(ii) La réforme de la protection sociale

Comme il a été souligné précédemment, selon des données officielles récentes (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999) sur les deux millions de salariés, la CNSS n'en couvre que moins de la moitié. Les non-salariés ne bénéficient d'aucune couverture sociale. En 1996, les textes relatifs à la sécurité sociale ont fait l'objet d'amendements (pension minimale, changement du mode de calcul pour les pensions, pensions pour veuves sans condition d'âge, bénéfice des prestations pour les handicapés sans limite d'âge). Une réforme en perspective prévoit à la fois une extension du champ d'application du régime de sécurité sociale, une amélioration des conditions d'acquisition des droits et une rationalisation de la gestion financière et administrative de la Caisse. Parallèlement, un projet de texte d'assurance-maladie obligatoire a été élaboré. De même, une réforme du régime de la mutualité est envisagée visant, d'une part, à redresser ses dysfonctionnements institutionnels, organisationnels et financiers et, d'autre part, à étendre son régime à certaines catégories de personnel et à la prévention des risques sociaux (protection de l'enfance, de la famille, des personnes âgées ou handicapées). Enfin, une autre perspective de réforme est envisagée aujourd'hui : le versement d'une indemnité temporaire pour perte d'emploi.

3.4.3. La lutte contre la pauvreté

La lutte contre la pauvreté et l'exclusion implique, outre l'éducation-formation, l'emploi et la protection sociale, une amélioration des conditions d'accès aux soins de santé de base et au logement social (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1998).

(i) La politique sanitaire

Deux principes structurent la politique sanitaire à moyen-long terme élaborée par le Plan : la gestion efficiente du système de santé et la distribution équitable des ressources sanitaires au niveau à la fois social (les catégories les plus vulnérables) et spatial (le monde rural).

Plusieurs orientations ont été mises au point : la rationalisation des modes de gestion du système sanitaire ; un dispositif d'application et de mise en œuvre plus approprié en matière organisationnelle et institutionnelle ; le développement d'actions susceptibles d'accroître les niveaux de couverture par les prestations préventives des programmes de santé (généralisation de la vaccination, réduction des risques liés à la grossesse et à l'accouchement, médecine mobile, médecine du travail) ; une meilleure utilisation des ressources humaines ; la promotion de la recherche médicale ; enfin le renforcement du rôle du secteur privé dans la prise en charge des soins curatifs et préventifs.

La part des soins de santé de base dans le budget de l'Etat est de 1,8 % en 1997-1998 contre 1,3 % en 1990. Les populations pauvres, notamment en milieu rural, sont pénalisées par les inégalités d'accès aux services de santé (le suivi de la grossesse et de l'accouchement par un personnel médical est, respectivement, de moins de 30 % et de 20 % (contre près de 75 % en milieu urbain).

Les objectifs quantitatifs visés pour la période 2000-2004 sont, d'une part, la réduction du taux de mortalité de 37 à 27 pour mille, du taux de mortalité maternelle de 307 à 274 pour mille en milieu rural et, d'autre part, l'augmentation de la desserte de l'offre publique de soins de santé de base.

(ii) Le logement social

Pour résorber le déficit accumulé en matière de logement social, le Plan prévoit une série de mesures à même de contribuer à l'accomplissement des objectifs suivants : la levée de la contrainte foncière ; le développement du logement locatif par la réforme de la législation sur les loyers, la promotion de l'habitat réservé à la location et des programmes de location-vente ; la poursuite des programmes de recasement des ménages vivant dans les bidonvilles et le lancement de nouvelles opérations de restructuration et d'équipement de quartiers non réglementaires et des tissus anciens des médinas, en mobilisant toutes les parties concernées (population, administration, collectivités locales) ; l'instauration d'une caisse de solidarité nationale pour le logement des salariés ; l'encouragement de la réalisation de programmes de logement social à la fois par le secteur privé en partenariat avec les collectivités locales et par les coopératives et les associations ; le réexamen du système d'aide au logement dans le but d'un ciblage plus optimal des bénéficiaires ; la mise en œuvre de modalités destinées à faciliter le financement et encourager l'épargne-logement ; enfin, la mise en place de programmes ciblés en milieu rural, en cohérence avec les programmes d'adduction d'eau, d'électrification et de desserte routière.

(iii) *Last but not least*, la promotion de la condition de la femme

Le Maroc a élaboré en 1997 un projet de stratégie nationale de promotion de la femme, à la suite de la 4e conférence internationale sur la femme de Beijing et du sommet mondial de développement social. Cette stratégie, à caractère global, porte sur les points nodaux suivants (ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle, 1999) : protection juridique, éducation et formation, soins médicaux, intégration de la femme dans les activités économiques, la prise de décision et les médias.

Dans la même perspective, le Plan 2000-2004 (ministère de la Prévision économique et du Plan, 1998) définit trois objectifs concrets : une révision du code du statut personnel ; la prise en compte de la dimension féminine dans les différents programmes économiques et sectoriels ; la programmation d'actions spécifiques destinées aux femmes dans les domaines de

l'alphabétisation, de la scolarisation et de la santé. En 1999 a été élaboré un projet de *Plan d'action nationale pour l'intégration de la femme au développement* couvrant la période 1999-2000 (Secrétariar d'Etat chargé de la Protection sociale, de la Famille et de l'Enfance, 1999). Ce projet, qui a rencontré des résistances dans les milieux religieux, est axé sur les objectifs stratégiques suivants : participation des femmes à l'éducation (alphabétisation, éducation non formelle, scolarisation, culture de l'égalité) ; promotion de la santé reproductive ; intégration au développement économique (lutte contre la pauvreté, formation-insertion professionnelle, lutte contre la précarité de l'emploi) ; renforcement des pouvoirs des femmes.

Conclusion

Trois observations peuvent être formulées :

– Les déficits sociaux liés à la mise en œuvre du PAS s'avèrent plus amples en termes d'indicateurs de développement humain en général, et de pauvreté humaine en particulier. De telles évolutions ont atteint au cours des années quatre-vingt-dix des seuils critiques se traduisant par des risques systémiques.

– Le *programme de réforme et de changement*, initié par le gouvernement d'Alternance en 1998, en voulant imprimer à l'objectif d'équilibre économique et financier un contenu social, s'est trouvé contraint de s'appuyer sur une politique économique hybride combinant deux modalités divergentes : le modèle standard de l'ajustement structurel et une modalité institutionnaliste de régulation, en rupture avec la logique néo-libérale (El Aoufi, 1999).

– L'hypothèse suggérée tout au long de cet article est que la bifurcation de l'ajustement vers la régulation doit être infléchie désormais vers un encastrement (*embeddedness* au sens de Polanyi, 1972) plus vigoureux et plus profond de l'économique dans le social. Les performances économiques étant considérées, dans cette optique, comme tributaires d'une transformation sociale, à la fois extensive et intensive, en termes de modernisation et de démocratisation des rapports sociaux.

Références bibliographiques

Banque mondiale (1995a), *Stratégie d'assistance pour le Maroc. Education et formation au XXIe siècle. Questions relatives à l'Administration marocaine,* octobre.

Banque mondiale (1995b), *Croissance et emploi au Maroc.*

Banque mondiale (1993), *Pauvreté, ajustement et croissance,* septembre.

Basfao K., Taarji H. éds. (1994), *l'Annuaire de l'émigration, Maroc,* Rabat.

Beggar A. (1997), « Pauvreté et marché du travail au Maroc », *in* El Aoufi N. (dir.), *le Dilemme de l'emploi au Maroc,* Annales Marocaines d'Economie, n° 18-19, hiver-printemps.

Belghazi Saâd éd. (1997), *Concurrence et compétitivité de l'industrie marocaine*, Publication du CERAB, Rabat.

Benali D. (1998), « L'état des lieux au Maroc sur les plans économique et social », *Alternatives,* Casablanca.

Bouachik Ahmed (1998), *les Privatisations au Maroc,* Rabat.

Boyer R. éd. (1996), *la Flexibilité du travail en Europe,* La Découverte, Paris.

Cosef (1999), *Charte nationale d'éducation et de formation.*

Direction de la Statistique (1997), *les Indicateurs sociaux 1996,* Rabat.

Direction de la Statistique (1997), *Populations vulnérables : profil socio-démographique et répartition spatiale,* Rabat.

Direction de la Statistique (1995), *Enquête sur les niveaux de vie.*

El Aoufi Noureddine (1999), « La réforme économique : trajectoires, institutions, acteurs » *in Monde arabe Maghreb-Machrek*, n° 164, août-juin, La Docuementation française.

El Aoufi N. (1998), « L'hypothèse salariale au Maroc », *in* El Aoufi N. et Roulleau-Berger L. (éds), *Travail, emploi, activité. Transformations salariales en France et au Maroc,* Annales Marocaines d'Economie, n° 21, automne.

El Aoufi N. (1997), « Les conséquences sociales de la globalisation économique. Les pays du Maghreb et la perspective de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne (cas du Maroc et de la Tunisie) », *in Annales Marocaines d'Economie,* n° 21, automne.

El Aoufi N. (1992), *la Régulation du rapport salarial au Maroc,* Editions de la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, 2 vol., Rabat.

Jaidi Larabi (1995a), *la Politique de santé,* document CNJA, Rabat.

Jaidi Larabi (1995b), *Réflexions sur la question de l'habitat,* document CNJA, Rabat.

Ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle (1999), *Rapport national sur la suite donnée par le Maroc aux recommandations du sommet mondial pour le développement,* mars, Rabat.

Ministère du Développement social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation professionnelle (1998), *les Assises nationales de l'emploi,* novembre, Marrakech.

Ministère de la Prévision économique et du Plan (1998), *Note d'orientation pour la préparation du Plan quinquennal 1999-2003,* novembre.

Morrisson C. (1993), *Ajustement et équité au Maroc,* OCDE, Paris.

Polanyi K. (1972), *la Grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps,* Gallimard, Paris.

Salama P., Valier J. (1994), *Pauvretés et inégalités dans le tiers-monde,* La Découverte, Paris.

Secrétariat d'Etat chargé de la Protection sociale, de la Famille et de l'Enfance (1999), *Projet de Plan d'action nationale pour l'intégration de la femme au développement,* Rabat, mars.

Le système des concessions : une alternative pour la rénovation des services publics ?

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

Dans un contexte national marqué par la rareté relative des ressources à allouer au financement d'une demande sociale en croissance rapide, la rénovation des grands services publics se fait de plus en plus sentir à un haut niveau des autorités publiques centrales et locales.

Cette perspective est paradoxalement favorisée, aujourd'hui, par l'aggravation de la crise de nombreux services publics stratégiques pour le quotidien des usagers (transport, alimentation en électricité et en eau, assainissement) parallèlement à l'émergence, dans le contexte actuel de mondialisation, de grands réseaux transnationaux candidats à des partenariats avec des acteurs nationaux publics et privés.

De fait, ce sont donc les dysfonctionnements liés à des modalités inefficientes de gestion de certains services publics qui ont conduit les pouvoirs publics à adopter d'autres formes d'organisation des activités et des politiques publiques plus adaptées aux exigences du nouvel environnement économique et politique dans le sens d'une plus grande implication des acteurs économiques privés nationaux et étrangers.

Désormais, la voie recherchée nationalement est celle d'un rééquilibrage et d'une complémentarité entre le secteur privé national et transnational et le secteur public, sans pour autant que le principe d'intérêt collectif et les missions de service public soient vidés de leur sens.

I. Les services publics : de l'engagement au recentrage des missions de l'Etat

Il faut remonter aux toutes premières années de la colonisation pour retrouver les embryons de ce que va devenir le secteur public national.

Cette période fut caractérisée par la mise en place de structures renforçant la mainmise coloniale sur les richesses du pays. Toutefois, il faut attendre l'après-indépendance pour voir le Maroc, grâce à des conjonctures interne et externe favorables, bâtir ses propres établissements et services publics. Ces établissements et ces services étaient, en principe, appelés, contrairement à l'optique coloniale, à doter le pays d'instruments de décision, de gestion et de répartition aptes à assurer un développement politique, économique et social harmonieux pour l'ensemble du pays.

Depuis lors, les divers établissements et services publics créés se sont répartis entre ceux à portée locale gérés par des collectivités territoriales pour couvrir les besoins essentiels des populations et ceux à caractère central sensés contribuer à la mise en place des infrastructures requises pour le développement industriel.

On peut admettre, sous certaines réserves, que le rôle des établissements et des services publics au sein d'une économie, notamment en voie de développement, peut être avantageux puisqu'ils permettent de combler l'absence de dynamisme du secteur privé (ils peuvent même le promouvoir).

En fait, l'absence d'un secteur privé dynamique n'est pas l'unique justification de l'intervention de l'Etat dans l'économie. Sont évoquées, également et souvent, la volonté de maintenir au profit de l'Etat une activité économique dans un but purement financier (logique de l'équilibre) et la nécessité de s'approprier une activité directement indispensable au fonctionnement de l'Etat (logique de la reproduction).

Selon des études récentes, on estime que la production de ces établissements et de ces services contribue pour 20 % au P.I.B. national, 23 % du total des investissements et participe à raison de 90 % dans le secteur minier et 60 % dans le secteur des communications et des transports (Guerraoui, El Aoufi et *alii*, 1999).

En dépit de cette importance, de nombreux services publics connaissent de sérieuses difficultés financières et managériales les empêchant de remplir de façon efficiente et équitable leurs missions d'intérêt général.

Les efforts consentis par l'Etat pour la sauvegarde des missions d'intérêt collectif par le maintien de ces services publics s'avèrent peu appropriés dans la mesure où les difficultés qu'ils connaissent sont devenues structurelles (inéluctabilité du maintien des subventions, incapacité d'affronter la concurrence, dégradation de la qualité).

Sur un autre plan, les experts estiment que le maintien de ces services publics dans leur taille et leur état actuels est contraire au principe même d'égalité entre les entreprises devant la concurrence. Mieux encore, dans un contexte de libéralisation et d'ouverture, l'existence d'activités publiques pléthoriques ne permet plus de limiter l'élévation excessive des tarifs, comme il ne permet plus aux pouvoirs publics de maîtriser la détérioration du pouvoir d'achat, notamment pour ce qui est des catégories de la population fort utilisatrices des grands services publics.

Cette réalité nouvelle a provoqué l'émergence d'un mouvement de réforme et de rénovation des activités et des politiques publiques. Une telle réforme, qui repose sur une politique prolongée d'austérité, a été façonnée par les instances financières internationales et a été mise en application en accord avec les pouvoirs publics marocains.

En dépit de la diversité de ces réformes et de cette rénovation, l'objectif visé est de tenter d'assurer un meilleur équilibrage entre le secteur privé et le secteur public et donc entre l'Etat et le marché, en introduisant une

nouvelle approche de la gestion de la chose publique qui concilierait efficience et mission d'intérêt général.

Ainsi, il a fallu des années pour se rendre compte que l'Etat n'avait ni le profil ni la vocation du marché et qu'il ne pouvait objectivement pas assurer convenablement et efficacement les rôles qu'il remplit.

De fait, l'Etat est, aujourd'hui, convaincu de la nécessité de se désengager partiellement et graduellement de la sphère du marché au profit d'acteurs privés, et ce dans le cadre de nouvelles alliances stratégiques dont la finalité est de couvrir les besoins d'un marché de plus en plus global et où la demande sociale est en croissance rapide.

Ces alliances prennent plusieurs formes allant de la simple sous-traitance à la privatisation pure et simple, en passant par le contrat de gestion, la régie intéressée, l'affermage ou la concession. Cette dernière occupe une place importante parmi les modes contractuels les plus prisés par les gouvernements et les entreprises en matière de gestion des activités publiques.

II. La concession, une alternative pour la rénovation des services publics ?

Ce procédé n'est pas nouveau au Maroc. Son application remonte aux débuts de la décennie 1910 lorsque les pouvoirs publics avaient concédé, en 1913, la gestion des secteurs de transport ferroviaire et urbain, de production de l'énergie électrique, de distribution d'eau et l'exploitation portuaire. Il s'agit d'une forme de partenariat axée sur l'implication du secteur privé dans la gestion des activités publiques. Ce procédé permet à l'Etat de bénéficier du savoir-faire et du concours technique et financier du secteur privé, sans se déposséder définitivement de la propriété du service ou de l'activité y afférente.

Il s'agit d'un mouvement réellement mondial. Car nous constatons de par le monde la profusion de telles formes de partenariat. Le Maroc n'échappe pas à ce mouvement. En effet, les secteurs concernés par la concession se multiplient et se diversifient. Il s'agit à titre d'exemple des concessions de l'autoroute Rabat-Larache, de la communication (Medi 1 et 2M), de l'exploitation du réseau téléphonique/téléboutique, de la production de l'électricité, de la distribution de l'eau et de l'électricité, de l'assainissement liquide de Rabat et de Casablanca ainsi que des concessions des affaires communales tels que le transport de malades par ambulance, le transport mortuaire, le transport de viandes, pour ne citer que les exemples les plus connus.

Ce regain d'intérêt pour la concession est inscrit dans la déclaration générale du gouvernement d'alternance, dans le Programme de réformes économiques et sociales (PRES), dans la Lettre de politique de développement ainsi que dans la note d'orientation du Plan de développement économique et social 2000-2004. Dans tous ces textes, le gouvernement relève avec force que « l'ouverture au secteur privé des

prestations et services publics sera poursuivie à chaque fois que les conditions de transparence, de concurrence et de succès auront été réunies (Lettre de politique de développement, août 1998).

L'importance de cette dimension de la gestion publique est telle pour le gouvernement d'alternance que le Premier ministre a institué le 19 octobre 1998 une Commission interministérielle sur les concessions chargée de définir un cadre juridique et réglementaire national des concessions des services publics.

Car, si la vision publique du rôle que les concessions sont appelées à jouer dans la modernisation du système productif national à l'échelle locale et centrale est claire, il n'existe pas à ce jour de cadre unifié approprié aux nouvelles réalités et situations des concessions. Aussi, ce procédé continue-t-il à être régi par les dispositifs généraux du droit administratif et du droit des obligations et des contrats ainsi que par des dahir et lois réglementant la situation de certains secteurs, aujourd'hui dépassés par les données du nouveau contexte national et international (dahir de 1962 pour la distribution de l'énergie électrique, la loi 10-95 pour l'eau et le dahir de 1976 sur les concessions communales).

Cette refonte du cadre légal et réglementaire constitue une priorité pour le gouvernement afin d'asseoir le système national des concessions sur des bases à la fois éthique et opératoire.

Quels que soient, donc, les avantages comparatifs de ce système (allègement du fardeau administratif et financier, augmentation des opportunités d'emploi, amélioration des revenus fiscaux et des recettes des collectivités locales), sa réussite dépendra demain de la pertinence et de la teneur du cadre institutionnel, légal et organisationnel, clé de voûte des modalités d'octroi, de fonctionnement et de mise en œuvre de cette forme rénovée de gestion du service public.

Références bibliographiques

Debene Marc et Raymundie Pmovoer (1996), « Du service d'intérêt économique général au service universel : quel service public pour le marché unique ? », *in Problèmes économiques,* n° 2481 du 7 août, Paris.

La Documentation française (1997), *la Modernisation du service public,* série "Regard sur l'actualité", n° de janvier, Paris.

Guerraoui Driss, Noureddine El Aoufi et Jocelyne Barreau (1999), *le Devenir du service public,* Toubkal-Casablanca et l'Harmattan, Paris.

Guerraoui Driss (1998), *Analyse et évaluation des activités et des politiques publiques,* séminaire doctoral d'économie publique, faculté de droit de Fès.

Pritchett Lant et Kaufmann Daniel (1998), « Libertés publiques, démocratie et réussite des investissements publics », revue *Finances et développement,* n° de mars, Washington.

Rousset Michel (1993), *le Service public au Maroc,* Ed. La Porte, Rabat.

Saâf Abdallah (dir.) (1997), *Contribution à l'étude des politiques publiques au Maroc,* faculté de Droit de Rabat-Agdal.

Bourse des valeurs et privatisation au Maroc

Abouch Mohamed
Université Mohammed V-Agdal, Rabat

La situation de crise dans laquelle s'enlise la place financière suscite des inquiétudes mais aussi des interrogations. Comment en est-on arrivé là ? Et quelles en sont les causes et les conséquences ? Même si les avis sur le diagnostic sont partagés, il n'en reste pas moins qu'il y a unanimité sur le pronostic : le marché boursier marocain est bel et bien en crise, et cette crise est loin d'être conjoncturelle. S'agirait-il, entre autres, d'une crise de confiance conséquente au manque de transparence ? C'est en tout cas ce qui semble ressortir de la polémique actuelle entre les instances de tutelle et les professionnels de la bourse (1). Le ministre de l'Economie et des Finances a été très critique en mettant en cause l'utilisation de ce qu'il appelle « les pratiques irrégulières » qui nuisent au fonctionnement normal du marché.

Mais ce n'est là que la goutte qui a fait déborder le vase, car l'histoire de la bourse des valeurs de Casablanca est là pour nous rappeler que la léthargie n'est pas l'exception, mais plutôt la règle. En effet, exceptée la période euphorique des années 1993 à 1998, caractérisée par des performances très importantes, voire exceptionnelles (2), le marché secondaire marocain a toujours été dans un état d'atonie chronique (3). Ces performances ont été rendues possibles sous l'impulsion donnée par le processus des privatisations enclenché par les pouvoirs publics pendant cette période.

En effet, lorsque le Maroc demanda, au début de la décennie quatre-vingts, le rééchelonnement de sa dette externe, il ne pouvait pas se soustraire au diktat du FMI et de la Banque mondiale qui lui imposaient de procéder à la restructuration de son économie.

Condition *sine qua non* du rééchelonnement de la dette, thérapie supposée universelle administrée à tous les pays surendettés comme le Maroc, le Programme d'ajustement structurel (PAS) visait le démantèlement progressif du dispositif étatique et du secteur public et, par voie de conséquence, le retour en force aux mécanismes du marché.

Le secteur privé devait donc prendre le relais de l'Etat dans le domaine économique, à travers la privatisation des entreprises publiques. Ce transfert de la propriété de l'Etat avait pour objectif de développer l'entreprenariat et l'initiative privée et s'inscrit dans le cadre de la nouvelle orientation de la stratégie économique dont la finalité est de faire évoluer l'économie marocaine d'une économie administrée vers une économie de marché capable de relever les défis de la mondialisation.

(1) Se référer à la presse hebdomadaire, notamment *la Nouvelle Tribune* du 14-20 septembre 2000.

(2) Ces performances seront analysées dans les développements qui vont suivre.

(3) Ce point a été largement analysé auparavant, voir Abouch M., *Libéralisation financière et le développement*, thèse de doctorat d'Etat, Université de Poitiers, France, 1992.

Dans la foulée a été entreprise une modernisation du marché boursier comme support indispensable à la réussite du processus des privatisations.

Dans cet article, nous mettrons en relief la dynamique générée par le couplage privatisations-marché boursier. Nous considérons que les privatisations ont été un élément dynamisant de la bourse des valeurs et que, de son côté, le marché boursier servait de moyen de légitimation des privatisations. Pour ce faire, nous présenterons dans un premier temps la privatisation et le marché boursier en tant qu'éléments stratégiques de la restructuration de l'économie. Dans une seconde partie, nous analyserons la synergie créée entre le processus de la privatisation et la réforme de la bourse des valeurs de Casablanca. Au niveau du troisième point, nous présenterons, à la lumière de ce qui précède, une lecture de la situation actuelle de la bourse. Nous y esquisserons quelques solutions à même de relancer la bourse des valeurs.

I. Privatisation, marché boursier et restructuration de l'économie

La restructuration de l'économie est un processus structurel, complexe et multiforme. Elle suppose le changement du comportement et des mentalités des acteurs économiques, touche tous les secteurs productifs et nécessite la mobilisation et l'adhésion de toutes les forces vives de la nation.

La privatisation et la modernisation des marchés des capitaux entrent dans le cadre de cette nouvelle perspective de développement.

A. Le développement des marchés capitaux : un impératif financier

Le mouvement de libéralisation financière qui a touché le secteur financier vise la promotion de structures financières concurrentielles à travers la libéralisation des taux d'intérêt, la désintermédiation financière par le développement des marchés des capitaux (le marché monétaire et le marché financier) et la déréglementation financière *via* la rénovation du dispositif réglementaire existant (4). C'est dans cette perspective que s'inscrit la réforme de la bourse des valeurs de Casablanca.

Il est un fait que la bourse des valeurs est le baromètre de l'économie. C'est aussi le poumon du système productif, en ce sens qu'elle permet aux entreprises de prélever des financements dans des conditions avantageuses (5). Elle est surtout un moyen de promotion par excellence de l'image du Maroc vis-à-vis de l'extérieur.

La réforme de la bourse, entamée depuis 1993, a pour objectif justement de développer davantage la finance des marchés. Elle vise à attirer l'épargnant marocain et l'investisseur étranger et à accompagner l'effort d'investissement.

Deux moments forts de cette réforme méritent qu'on s'y attarde. Ils concernent la sécurité de l'épargnant, la question de déontologie, le fonctionnement du marché et la qualité des produits.

(4) Abouch M., « Mutation du système financier et rénovation du mode de régulation monétaire au Maroc », *Annales Marocaines d'Economie,* printemps 1995.

(5) De Boissieu Ch., « Problématique des marchés émergents », *Revue d'économie financière,* n° 29, été 1994.

1. Transparence et sécurité du marché : le rôle de la SBVC et du CDVM

Garants de la sécurité de l'épargnant et de la bonne fin des opérations, la Société de la bourse des valeurs de Casablanca (SBVC) et le Conseil déontologique des valeurs mobilières (CDVM) sont les nouvelles autorités du marché.

Instituée par le dahir portant loi n° 1-93-211, la SBVM a pour mission de contrôler la régularité des opérations d'intermédiation boursière et de prononcer l'introduction des sociétés en bourse ainsi que leur radiation. Elle est aussi tenue d'informer le CDVM de toutes les infractions constatées pendant l'exercice de son contrôle.

Le CDVM, quant à lui, est un établissement public qui intervient sous la tutelle du ministère de l'Economie et des Finances. Sa vocation est de veiller sur la transparence du marché et la répression des délits d'initiés, indispensables au bon fonctionnement du marché. Comme l'a souligné le ministre de l'Economie et des Finances, « un ensemble de règles visant à renforcer la confiance des investisseurs en leur garantissant notamment un égal accès à l'information a été élaboré. De même, un dispositif prudentiel applicable aux sociétés de bourse a été mis en œuvre en vue de contenir les risques pouvant être encourus par ces sociétés. En outre, l'obligation faite, désormais, aux actionnaires importants des sociétés de procéder à des déclarations de franchissement de seuil de participation assurera une plus grande transparence au niveau de la répartition du capital de ces sociétés (6) ».

(6) Voir le rapport annuel du CDVM (1997). Se référer également à l'interview du directeur du CDVM accordée au journal *la Gazette du Maroc,* le 27 septembre 2000.

2. Le fonctionnement du marché

Pour hisser le marché boursier marocain au rang des marchés émergents, les autorités publiques, en concertation avec les acteurs du marché, ont défini clairement les règles du jeu :

• Pour rendre le marché liquide, le législateur a dû prévoir la séparation entre l'intermédiation de marché et l'intermédiation bancaire. A cet égard ont été instituées les sociétés de bourses dont la fonction principale est d'assurer l'intermédiation boursière. Elles sont tenues, à l'instar des banques, d'appliquer des règles prudentielles afin de maintenir leur liquidité et leur solvabilité et maîtriser, par conséquent, le risque systématique.

De même qu'ont été créés ce que l'on appelle les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) dont la vocation est la gestion collective de l'épargne. Comprenant deux catégories distinctes, les sociétés d'investissement à capital variable (SICAV) et les fonds communs de placement, les OPCVM, une fois agréés par le ministère des Finances, peuvent émettre des capitaux propres. Dans le but de sécuriser les investisseurs, ils sont soumis à des obligations de transparence. De plus, pour une meilleure maîtrise des caractéristiques des produits financiers, le CDVM a établi une classification faisant apparaître quatre types d'OPCVM : les OPCVM-actions, les OPCVM diversifiés, les OPCVM-

obligations et les OPCVM monétaires. La part des OPCVM-obligations représente 61 % en 1998.

Parce qu'ils réclament une information pertinente et fiable et exigent la transparence, les OPCVM contribuent à rendre efficiente la bourse des valeurs de Casablanca. Le réseau des OPCVM connaît un développement remarquable. En effet, les premiers OPCVM ont vu le jour fin décembre 1995. Au nombre de cinq, ils drainaient à peine 15 millions de dirhams. A la fin de l'année 1999, leur nombre atteint 111, avec un actif net de 45,5 milliards de dirhams. L'actif net a enregistré une croissance vertigineuse, témoignant ainsi du succès de cette catégorie d'intervenants auprès des épargnants et de l'engouement de ceux-ci pour la gestion collective des fonds dont les avantages cumulés sont la sécurité, la division du risque, l'économie des coûts de transaction, la gestion professionnelle et la liquidité (7).

(7) Goffin G., *Principes de finance moderne,* Economica, 1999. Teulie J. et Topsacalian P., *Finance,* Vuibert, 1994.

La rénovation des systèmes de cotation et de détention des titres constitue la dernière étape de la réforme boursière. La loi 34-96 instaure un marché central unique comprenant un marché de blocs en remplacement du marché officiel et du marché des cessions directes. Le marché central permet d'élargir le marché de chaque valeur cotée pour assurer le maximum de liquidité, la transparence et l'efficience du marché. Le cours traduit la confrontation de l'offre et de la demande du titre.

La même loi institue le dépositaire central, qui est une société anonyme dénommée Maroclear et dont la mission est d'assurer pour le compte de ses affiliés (émetteurs et intermédiaires financiers) la conservation des titres admis à l'inscription en compte et de faciliter leur circulation. La dématérialisation ainsi visée a pour objectif, essentiellement, le renforcement de la sécurité des transactions, la réduction des coûts et des délais par la généralisation de la circulation scripturale des titres et des droits qui leur sont attachés et l'amélioration de la communication des entreprises cotées.

La bourse des valeurs de Casablanca s'est donc profondément transformée en l'espace d'une quinzaine d'années. De nos jours, elle s'érige en marché moderne, de par la qualité des intervenants, des produits financiers qui y circulent et du système de gestion et de l'information. Se pose alors la question de savoir si elle remplit les fonctions qui sont les siennes. Des éléments de réponse seront esquissés dans la deuxième partie. Auparavant, il y a lieu de s'arrêter sur la problématique de la privatisation au Maroc en tant qu'une des clefs de voûte du PAS.

B. La privatisation : volet essentiel du programme de restructuration de l'économie

La privatisation n'est pas la panacée des pays développés ; elle est plutôt un phénomène mondial. Transfert de propriété, elle vise soit à développer le capitalisme populaire comme ce fut le cas en France, soit à susciter un soutien populaire à l'orientation des structures économiques vers l'économie de marché, comme ce fut le cas dans les pays d'Europe de l'Est,

soit à moderniser l'économie par l'implication de certains couches sociales ciblées à l'avance.

Le schéma de transfert adopté par le Maroc procède d'une approche cumulant les caractéristiques des différentes approches.

1. Les objectifs avoués de la privatisation

Les premières opérations de privatisation n'avaient effectivement démarré qu'en 1993, alors que la loi avait été votée en 1989. Ce retard est dû à la préparation technique des dossiers des entreprises privatisables, mais aussi et surtout aux réticences et appréhensions que la privatisation avait suscitées chez les parties prenantes. Les objectifs que s'est assignés le Maroc en matière de privatisation sont d'ordre politique, économique et social. Il s'agit de :

• Dynamiser le tissu productif de l'économie par la restructuration et le redressement des entreprises publiques pour les rendre performantes, compétitives et initiées aux méthodes modernes de gestion, privilégiant les lois du marché dans leur choix stratégiques.

• Fournir des ressources à l'Etat en allégeant son budget grevé en partie par les subventions accordées aux entreprises publiques.

• Intéresser davantage l'investisseur étranger aux opportunités d'affaires offertes par l'économie marocaine (8).

• Encourager l'actionnariat populaire par la participation des ressortissants marocains à l'étranger, des salariés et, de façon générale, de l'épargnant marocain. Il faut remarquer que les RME représentent 23 % des acheteurs à la bourse des valeurs de Casablanca et que 6 877 salariés des 12 entreprises privatisées ont acheté des actions de la société où ils étaient employés, bénéficiant d'une décote de 15 % sur les prix de cession.

• Et enfin élargir et approfondir les marchés des capitaux par l'intéressement de l'épargnant aux valeurs mobilières et l'émergence d'une culture boursière.

En fait, la privatisation a été appréhendée comme un instrument de consolidation et de dynamisation du secteur privé afin que ce dernier puisse jouer le rôle qui lui est dévolu dans le droit fil de la nouvelle orientation de l'économie mondiale qui devient une économie plus globale que par le passé.

(8) Abouch M., « Comment inciter et encourager l'investissement ? », communication à la journée d'étude organisée par la CCIS de Rabat-Salé et le comité local de coordination des services financiers de la préfecture de Sala al Madina et Sala al Jadida sur le thème *Investir à Salé,* le 22 juin 2000.

2. Le processus de la privatisation : procédure d'évaluation et acteurs

Les enjeux de privatisation sont de taille dans la mesure où c'est le devenir de l'entreprise privatisable qui est en jeu. C'est ce qui explique le nombre croissant des acteurs impliqués dans l'opération et la complexification de la procédure d'évaluation.

Les acteurs en présence

Les principaux protagonistes qui prennent part au déroulement de l'opération de privatisation sont au nombre six :

(9) Depuis le dernier remaniement ministériel, il n'existe plus de ministère des Privatisations. Le programme des privatisations relève désormais des prérogatives du ministère de l'Economie et des Finances.

• Le ministère du Secteur public et des Privatisations (9) est le premier responsable en ce sens que c'est à lui qu'il revient de mettre en œuvre le transfert des entreprises publiques. Son rôle est déterminant dans la mesure où il intervient en amont de l'opération. Il établit l'échelle des priorités de l'entreprise privatisable et élabore l'étude de faisabilité

• La commission de transfert à caractère interministériel est composée de cinq membres nommés par dahir pour leur compétence en matière économique-financière et sociale. Elle se prononce sur l'étude de faisabilité établie par le ministère des Privatisations et décide de la procédure de cession à entamer.

• L'organisme d'évaluation est composé de 7 membres nommés par dahir. Il fixe, sur la base du rapport d'évaluation établi par le ministère des Secteur public et des Privatisations, le prix d'offre et des participations à céder et ce dans un délai de 2 mois. Il faut préciser que le prix arrêté devient un minimum au-dessous duquel le transfert ne peut être réalisé.

• Les cabinets d'évaluation. Ils interviennent pour déterminer la valeur de l'entreprise. L'évaluation de l'entreprise est une étape décisive, car ce sont les deniers publics qui sont en jeu. Eviter de brader le patrimoine de l'Etat est une lourde responsabilité : c'est pourquoi le ministère de tutelle veille sur le choix des cabinets d'audits de renom.

• Les banques-conseils. De part leur expérience, les banques sont associées à l'opération de privatisation. Leur avis sur les modalités de l'opération, notamment le calendrier de réalisation, le choix d'acheteurs potentiels et la constitution de syndicats de placement des titres, est d'une grande importance.

• L'entreprise privatisable : c'est la matière vivante du processus des privatisations. Evénement important et crucial pour les actionnaires, les dirigeants et les salariés, le transfert doit être préparé dans ses moindres détails pour ne pas porter préjudice aux intérêts des parties en présence.

Les étapes de la privatisation

Elles sont au nombre de quatre :

• Au niveau de la première étape intervient tout d'abord l'étude de faisabilité, puis le rapport de la commission des transferts relatif à l'opportunité de la cession et la procédure de vente sans porter de choix définitif sur les option de cession.

• La deuxième étape est une étape de préparation. C'est à ce niveau qu'est choisi le cabinet d'audit et d'évaluation chargé d'auditer l'entreprise concernée. C'est également à ce niveau qu'interviennent successivement la décision de la commission des transferts sur les conditions de cession et celle de l'organisme d'évaluation sur la fixation de prix de cession.

• La cession est la troisième étape. Elle nécessite des préparatifs techniques considérables.

• Enfin intervient la communication de la cession. Par souci de transparence et dans le but d'informer l'opinion publique, toutes les cessions font l'objet d'un communiqué ou d'un point de presse sur les conditions de transfert.

c. Les réalisations de transferts

Les transferts ont touché, jusqu'au 26 septembre 2000, 34 sociétés et 23 hôtels, dont 15 sociétés et 3 hôtels totalement ou partiellement cédés aux acheteurs étrangers.

Les modes de cession utilisés sont au nombre de trois, comme le montre le tableau suivant :

Tableau 1
Les modes de cession utilisés

Mode de cession	Part relative (%)
Attributions directes	48
Appel d'offre	27
Offre publique de vente	25

Source : ministère du Secteur public et des Privatisations.

Comme on peut le constater, les attributions directes interviennent pour 48 %, suivies par les appels d'offres avec 27 % et, enfin, les offres publiques de vente avec 25 %.

Le processus de privatisation, qui a connu un repli depuis un peu plus de deux années, vient d'être relancé. Le ministre du Secteur public et des Privatisations avait annoncé en octobre 1999 que cette relance devait débuter en novembre 1999 et concerner Maroc-Télécom, la RAM et SOMACA (10). Actuellement, seul Maroc-Télécom est prévue pour le mois d'octobre 2000. Il a fallu presque une année de préparation pour mettre au point la privatisation des télécommunications. Se pose alors la question de savoir à quoi est due cette lenteur, lorsqu'on sait que le programme des privatisables est largement en retard par rapport aux projections.

(10) Cf. *l'Economiste* du 20 octobre 1999.

II. La synergie privatisation/Bourse de valeurs de Casablanca

La bourse des valeurs joue certes un rôle capital dans la détermination de la valeur de l'entreprise. Néanmoins, on constate que la part du capital qui transite par le marché boursier reste négligeable.

A. La cession via le marché boursier : développement de l'actionnariat populaire

Le législateur a prévu en matière de transfert des entreprises publiques deux modes de cession : la cession hors marché et la cession par le marché boursier. Le premier mode de cession se compose quant à lui de deux techniques, en l'occurrence l'appel d'offre et l'attribution directe.

Si les deux techniques visent à mettre en place des investisseurs stratégiques au sein de l'entreprise privatisée dans le but d'assurer sa pérennité, il n'en reste pas moins que l'offre publique de vente a pour objectif essentiellement de faire profiter les petits épargnants des avantages des privatisations et par là même de les sensibiliser à la culture de la bourse. Sur le terrain, les statistiques officielles sont loin de traduire ce vœu. Ainsi jusqu'à octobre 1999, la cession par le marché financier ne contribue que pour 22 % dans les recettes cumulées des privatisations.

En fait, cette situation n'est que le reflet du schéma de transfert délibérément choisi par les pouvoirs publics et inspiré de l'école française selon lequel la majorité du capital de l'entreprise privatisable doit être cédée en premier lieu à l'investisseur stratégique qui se doit de présenter un projet de politique générale en assurant une certaine visibilité pour l'actionnariat minoritaire potentiel sur les horizons probables de l'entreprise. Ce n'est qu'après que l'offre publique de vente est lancée dans la transparence totale.

Si SOFAC, CIOR, CTM et EQDOM ont été transférées selon ce mode de transfert, la SNI, la BMCE, la SAMIR et SONACID ont été cédées en cumulant les caractéristiques de l'école française et de l'école anglaise. Cette dernière, contrairement à la première, privilégie la constitution du noyau dur plutôt par le marché boursier grâce aux opérations de ramassage opérées par les investisseurs stratégiques potentiels. Autant l'école française intègre la vision à long terme et, par voie de conséquence, la stabilité des relations sociales, autant l'école anglaise opte pour la sanction par le marché.

L'approche marocaine se rapproche plus, dans sa démarche, de l'école française que de l'école anglaise. Le tableau suivant donne le détail des modes de cession utilisés dans certaines sociétés privatisées.

Tableau 2
Modes de cession des sociétés privatisées *(en pourcentage)*

	Marché financier	Appel d'offre	Attribution directe
CTM/LN	58,46	35,00	2,60
CIOR	34,00	—	52,22
SOFAC	18,37	—	35,81
CNI	15,63	51,00	—
BMCE	14,01	26,00	3,00
GTM	20,00	—	2,21
EQDOM	18,00	—	1,54
SAMIR	30,00	60,93	1,11

Source : ministère du Secteur public et des Privatisations.

Comme on peut le constater, les statistiques officielles montrent que la part du capital des entreprises privatisées qui transite par le marché boursier est dans la plupart des cas minoritaire. Toutefois, il convient de souligner

que même si les pouvoirs publics privilégient le mode de cession hors marché, le rôle du marché boursier dans le processus de privatisation est capital pour au moins deux raisons :

• Sur le plan économique, la bourse des valeurs permet de sanctionner la manière dont est géré le programme des privatisations. De ce point de vue, on peut dire que les offres publiques de vente (OPV) constituent un succès certain. Quelques exemples permettent de corroborer cette assertion. Pour CIOR, le nombre d'actions offert est de 715 700, alors que du côté de la demande, le nombre d'actions est de 5 505 613. Pour la BMCE, on a recensé respectivement 1 401 000 et 8 533 127. En moyenne, il a été constaté que la demande est de loin supérieure à l'offre, dénotant l'existence d'énormes potentialités d'épargne au Maroc et la disposition de l'épargnant marocain à prendre le chemin de la Bourse.

• Socialement, et en relation avec ce qui vient d'être dit, le marché boursier permet d'élargir l'actionnariat populaire et démocratise le processus de privatisations en facilitant aux petits épargnants l'achat des actions.

En somme, la Bourse des valeurs de Casablanca a largement contribué à populariser le processus des privatisations par l'imprégnation des milieux non habitués à la culture de la bourse, et par la réalisation de plus-values intéressantes par les petits porteurs (11).

(11) Serhan S., *Essai d'analyse des facteurs internes du développement de l'investissent en titres d'OPCVM au Maroc,* thèse de doctorat en sciences économiques, faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Agdal, Rabat, octobre 2000.

B. Privatisation et dynamique du marché boursier

Avant le lancement de l'OPV de la CTM-LN en 1993, le marché boursier présentait les caractéristiques d'un marché atonique. La promulgation des textes de loi du 21 septembre 1993, complétés par la loi n° 84-96 et 35-96, fut l'occasion d'intéresser davantage l'épargne populaire à la recherche de placement rémunérateur autre que bancaire et constitua un facteur de dynamisation du marché boursier.

L'arrivée des sociétés privatisées a permis à la Bourse des valeurs de Casablanca d'effectuer un double sursaut. Sur le plan quantitatif, tous les indicateurs affichent des hausses, à telle enseigne qu'on a commencé à qualifier le marché marocain de marché émergent (12). Sur le plan qualitatif, on constate que le compartiment des actions a suscité un engouement de la part des investisseurs.

(12) Dubois J.-M., « Les bourses du Maghreb : les contraintes de l'émergence », *Revue d'économie financière,* n° 30, automne 1994.

Le tableau suivant récapitule les données essentielles relatives aux indicateurs de la bourse.

Une lecture attentive des données de ce tableau permet de formuler un certain nombre d'observations.

• Le volume des transactions a enregistré une augmentation soutenue de l'ordre de 198 % en moyenne par an. Le pic est atteint en 1997 avec l'introduction en bourse de 3 sociétés privées : Maroc Leasing, Maghrebail et TASLIF. Mais cet élan dans l'introduction en bourse est à mettre à l'actif du processus des privatisations qui a permis d'introduire progressivement la dimension boursière dans le débat sur les problèmes économiques et financiers.

Tableau 3
Evolution des principaux indicateurs de la Bourse de Casablanca

	1989	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Chiffre d'Affaire (en millions Dh)	672,48	1 052,91	4 870,08	8 647,44	23 200,84	20 357,17	32 334,93
Capitalisation boursière (en millions Dh)	3,043	16 975	25 689	30 082	50 402	75 614	118 666
Nombre de sociétés cotées	71	68	65	61	47	4	
Total dividendes distribués (en millions de dirhams)	347	715	881	967	1 245	1 713	2 087
Rendement moyen général	6,88	4,21	3,43	2,54	2,47	2,27	1,76
Rendement moyen partiel	7,75	4,54	3,87	3,00	2,65	2,52	2,01
Indice moyen général	122,65	201,88	259,78	342,33	342,39	447,13	667,52

Source : Société de la Bourse des valeurs de Casablanca.

• La même tendance a été relevée au niveau de la capitalisation boursière qui, depuis 1993, n'a cessé de croître, traduisant ainsi l'élargissement du marché des actions. Représentant à peine 5,2 % du PIB en 1991, 10,5 % en 1993, elle atteint 37,4 % en 1997. La part des sociétés privatisées dans le chiffre d'affaires a dépassé 50 % depuis 1996.

• Le nombre des sociétés cotées, quant à lui, est en diminution. Cette diminution s'explique par les contraintes imposées par les autorités de tutelle en matière de transparence, mais aussi par les conditions d'introduction.

• Le total de dividendes distribués a augmenté à un rythme accéléré. Il a été multiplié par 6 en l'espace de 6 ans.

• L'indice moyen général a évolué à un taux de croissance moyen supérieur à 25 % (13).

(13) CDVM, Rapport annuel 1997.

En somme, durant la période allant de 1993 à 1998, le marché boursier a affiché un certain dynamisme grâce au processus des privatisations. Il a pu, en effet, sortir de la léthargie qui caractérise les décennies soixante-dix et quatre-vingts. Cette évolution positive des indicateurs de performance de la Bourse de Casablanca n'a pas tardé à produire ses effets à l'échelle internationale. La Société financière internationale (SFI) a admis, depuis novembre 1997, le marché boursier marocain dans ses indices, à savoir : Globale Composit Index (IFG) et Global Investible Index (IFCG). Cette admission est un signe de confiance et un signal fort aux investisseurs étrangers. Cependant, cette tendance à la hausse n'a pas pu être maintenue, dans la mesure où le marché a commencé à montrer des signes de faiblesses depuis le début de 1999.

III. La conjoncture boursière actuelle : quelques repères

Est-ce un paradoxe que de constater que la place financière de Casablanca se porte bien alors que les bourses étrangères sont en crise, comme c'était le cas en 1997 avec la crise financière qui a secoué de plein fouet les pays

asiatiques ? Le marché boursier marocain serait-il atypique (14) ? C'est le cas de le dire eu égard à la conjoncture de morosité dans laquelle il sombre depuis le début de l'année 1999. Les statistiques sont éloquentes pour souligner la profondeur de cette crise. L'indice général a enregistré, en 1999 par rapport à 1998, une diminution de l'ordre de – 3,31 %. Cette contre-performance annuelle atteint – 6,45 % au mois de septembre 2000. Prises individuellement les valeurs enregistrent, à la même date, des pertes énormes : DIAC-SALAF (– 40 %), CIH (– 49,04 %), CREDOR (– 45 %), OULMES (– 62 %), etc. Les sociétés de bourse et les OPCVM (15) éprouvent des difficultés à faire face aux charges de gestion du fait du tassement de leur chiffre d'affaires. Les institutionnels désertent le marché et les personnes physiques n'ont plus confiance dans la bourse, après avoir essuyé des pertes en capital. La liste des sinistrés risque de s'allonger et les dégâts de s'alourdir si la tendance actuelle perdure.

(14) Lorsque les places financières étrangères étaient touchées, en 1998, de plein fouet par la crise asiatique, celle de Casablanca réalisa une performance supérieure à 20 %.

(15) L'actif net total des OPCVM a chuté de – 8,38 en septembre 2000 par rapport à décembre 1999.

Face à la gravité de cette situation, un comité de réflexion sur le marché boursier a été constitué, l'été 2000, par le ministre de l'Economie et des Finances, comprenant tous les partenaires de la bourse : la SBVC, l'ASFIM, l'APBV et les institutionnels (compagnies d'assurances, caisses de retraite et banques commerciales). Son but est de proposer des solutions à même de relancer la bourse des valeurs.

Se pose alors la question de savoir quelles sont les causes de cette crise ? Même si les causes sont multiples et variées, on peut dire que le marché boursier marocain souffre d'un double déficit de communication, de transparence, aggravé par un manque réel de visibilité sur le plan macro-économique.

Autant une politique de communication et d'information de qualité est nécessaire en matière de recrutement des entreprises éligibles, autant la transparence et l'éthique sont indispensables pour créer un climat de confiance et de sécurité. Or, que constate-t-on ? Mise à part quelques actions sporadiques, en l'occurrence la "Caravane de la bourse" lancée il y a un peu plus d'une année et dont les résultats ont été mitigés, la Bourse de Casablanca vit isolée dans sa tour d'ivoire. Un effort doit donc être fourni pour sensibiliser et convaincre l'entreprise marocaine des vertus la bourse, dans le même temps, des réformes doivent être entreprises dans le sens de la création du second compartiment destiné aux petites et moyennes entreprises, tout en assouplissant les conditions d'y accéder (16). Tout le monde s'accorde pour dire que le problème structurel dont souffre la place de Casablanca est le manque de papier. Cela peut paraître évident si l'on prend en considération la synchronisation entre les meilleures performances du marché et les privatisations (17). Celles-ci ont certes apporté de l'eau au moulin boursier. La bourse des valeurs de Casablanca n'a été effectivement très liquide que pendant la période des privatisations. La relance du programme des privatisations s'avère, à cet égard, une nécessité impérieuse. Quant à la transparence, elle interpelle plus particulièrement les animateurs

(16) Voir *le Bulletin officiel* n° 4828 du 7 septembre 2000.

(17) Se référer aux développements *supra.*

du marché. La Bourse de Casablanca est loin de remplir cette condition, malgré le rôle inquisiteur et de gendarme du CDVM. C'est en tout cas ce qui se dégage de la lettre du ministre de l'Economie et des Finances du 2 août 2000 dans laquelle il dénonce les pratiques irrégulières qui portent préjudice au fonctionnement du marché. Un travail profond de pédagogie doit être fait de part et d'autre pour instaurer un climat de confiance nécessaire à la conduite des affaires. De ce point de vue, une mise à niveau des mentalités est plus que nécessaire.

Mais la réussite de cet élan reste tributaire de l'environnement économique et politique. A ce niveau intervient le rôle des pouvoirs publics : le gouvernement Youssoufi II se doit de faire preuve de plus de dynamisme pour rompre avec la lenteur (18) qui a caractérisé son action jusqu'à présent. Il doit s'atteler à assurer, à travers une politique économique volontariste et audacieuse, la visibilité suffisante et nécessaire à l'animation de la bourse et à la conduite des affaires d'une façon générale.

(18) « Le rythme des réformes structurelles a été ralenti par des problèmes législatifs (notamment concernant les privatisations) et quelque hésitation à prendre les décisions cruciales », *Rapport du FMI,* 2000.

Conclusion

La réflexion menée sur la problématique de la relation entre la bourse des valeurs et le processus des privatisations nous amène à tirer un certain nombre de conclusions :

• Sur le plan empirique, on a pu constater une interaction entre le marché boursier et les privatisations, même si les approches de transfert adoptées jusqu'alors ne réservent qu'un rôle secondaire aux mécanismes du marché.

• On a constaté également une prise de conscience du rôle déterminant de la bourse des valeurs en matière de croissance économique.

• Les privatisations ont, sans aucun doute, joué un rôle primordial dans l'animation et les performances de la place de Casablanca.

• Enfin, l'analyse de la crise boursière a permis de dévoiler les dysfonctionnements et les lacunes en matière de communication et de transparence susceptibles de nuire à l'image de marque de la place de Casablanca.

Si aujourd'hui le mouvement de libéralisation économique et financière paraît irréversible – la mondialisation oblige – les pouvoirs publics se doivent d'afficher des options clairement définies pour permettre à notre pays de se mettre au diapason des exigences de cette mondialisation et de la globalisation des marchés des capitaux.

Le discours économique et politique actuel est incapable d'avoir l'adhésion des différentes franges de la société. Il doit être rénové pour mettre fin au système rentier qui a prévalu jusqu'alors. Les déclarations politiques doivent être impérativement traduites en actes concrets, car c'est à cette aune que se mesure la crédibilité de gouvernement. Il n'est pas normal que la période d'expectative se prolonge davantage, et le gouvernement d'Alternance, après son remaniement récent, se doit de passer à l'action pour concrétiser les promesses faites.

Dans cette perspective, le processus de privatisation doit être considéré comme un moyen de moderniser l'économie nationale en privilégiant le rôle de l'initiative privée et en élargissant l'actionnariat populaire par diffusion de la propriété d'entreprise à travers la bourse des valeurs.

Le bilan de l'expérience de ces dernières années n'est pas négatif malgré quelques défaillances. La privatisation a permis, de par la création de nouveaux papiers, aux intervenants de la place de diversifier leur portefeuille. De plus, elle a contribué à l'émergence de la culture de la bourse et a servi d'exemple aux entreprises privées pour prendre le chemin de la Bourse et bénéficier des avantages que celle-ci offre dans le domaine du financement des investissements. Cet acquis national doit être préservé et consolidé par le renforcement des mécanismes de l'offre publique de vente à même de développer l'actionnariat populaire, l'initiative privée et la culture de la bourse. Cette dynamique doit être entretenue et redynamisée, d'une part, par des réformes financières capables de sortir la bourse de la crise actuelle et, de l'autre, par la relance du programme des privatisations, condition nécessaire à la promotion de l'investissement et de la croissance économique.

Local elitists and economic transformation in Morocco based on a case study of the city of Fès

Frank Meyer
University of Bayreuth
(frank.meyer@uni-bayreuth.de)

1. Introduction

Theories defining underdevelopment have been strongly criticised over the past years and decades. The general socio-economic and political climate and requirements vary greatly >from country to country, to such a degree in fact that they cannot form the base of a single theory (Lühr and Schulz, 1997, p. 8). It seems therefore wiser to analyse development processes in individual countries specifically empirically, taking global and local change into consideration. That is why it is necessary, in my opinion, to integrate an historical approach. First, differences in development are easier to identify in an historical comparison of societies during the same period of time. Second, historical comparisons from the 18th and 19th century onwards should take the global effect and challenge of capitalism, industrialisation and modernisation originating from European culture into consideration. No country could, nor can isolate itself from the global economic growth that is widely defined by the leading economic nations.

It is national economies and societies which in the end have to cope with economic and social change, the elite of the country thus playing an important role. Based on a regional case study of the city of Fès in Morocco, the following article therefore investigates the huge challenge facing the local elite in paving the way for economic transformation from a souq-economy (bazaar/market economy) to a modern economy. I will refer to the establishment of industrial enterprises that have emerged as new organisations on the basis of new institutional regulations being introduced into local economies after the contact with modern European economy. Following a brief theoretical summary of institutional economy, I will outline urban souq-economy in Morocco, with special reference to Fès in 1900, and to primary fundamental change during the French Protectorate Period. Supported by specific case studies, I will describe and analyse the emergence of modern industrial enterprises in Fès. This paper is based on personal field research undertaken between 1994 and 1996.

2. Theoretical concept : the new institutional economy and growth

In accordance with modern institutional economics, and influenced in particular by the economists R.H. Coase and D.C. North, it can be said that institutions and their configuration in society play an important role in the effectiveness of the economy. (North, 1988 and 1990 ; Dorner & Klump, 1996 ; Lindner, 1999). The general theoretical relevance of this approach is questioned, as the formation and growth dynamics of institutions as well as their effectiveness are analysed and give insight into the financial situation of a country. Institutions are, in socio-economic terms, according to Berger and Luckmann (1997, p. 56) primarily habitual i.e. institutions are the result of human activity and they regulate simultaneously human behaviour. Habitual action includes every act that is perpetually repeated and then consolidated into one module that saves energy when reproduced (Berger & Luckmann, 1996, p. 56).

This fundamental understanding of institutions in sociology coincides with institutional economics. According to North (1990, p. 3) institutions can be defined as follows : "Institutions are the rules of game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change". Without a doubt, diverging results in economies are fundamentally the result of the way and means of institutional development (cf. North 1990, p. 3). The "rules of the game" of institutions include all forms of constraints that define human change. The rules, conventions and behavioural norms are specified, and can be either formal or informal. According to North (1990, p. 4), the difference between institutions and organisations should be defined, even though both structures enable human change. Organisations are described as consolidations (groups) of people who strive toward a common goal.

Based on this interpretation, North (1990, p. 5) lists the following types of organisations : political bodies (parties, governments, etc.), economic bodies (companies, trade unions, co-operatives, etc.), social bodies (churches and religious organisations, clubs etc.) and educational bodies (schools, universities etc.). Institutional regulation is, however a prerequisite for emerging organisations - regulations that are in turn practised, formed and defined by organisations and individuals of those organisations (1). It is thus of vital significance to analyse institutional and organisational change and the activity and strategies of protagonists. This paper makes a small empirical contribution, by placing the protagonist's (and local elite's) opinion and strategies at the base of the enquiry.

(1) At this point, I can only indicate that similarities exist to Gidden's theory of structuring (1997).

3. The confrontation of the Souq-economy in Morocco with the European Modern Movement and the emergence of new institutions and organisations

Before I present detailed case studies of the city of Fès, my theoretical approach demands a brief explanation of the pre-colonial situation in the 19th Century, and a summary of a few central financial organisations and institutional regulations of the cities of Morocco. The Moroccan society can be characterised as an agricultural society from the 19th Century, and well into the 20th Century. Morocco was only partially urbanised and did not boast a modern infrastructure, as in the case of Europe after the Industrial Revolution. The government of Morocco struggled with numerous institutional weaknesses in administration, financial and military areas that emerged in the 19th Century and beginning of 20th Century as a result of confrontations with Imperial Europe and France. Despite various reforms, these weakness have still today not been overcome. (Brignon, 1967, p. 304 and Laroui, 1977, p. 237.)

Until the beginning of the French Protectorate Period, the city of Fès formed a spiritual-religious, political and economical centre of Sultan State of Morocco (Le Tourneau, 1949 ; Escher/Wirth, 1992). A souq economy based on commerce and trade of local and international significance had developed not only in Fès, but also in other cities. Fès, n particular, upheld international trade relations with important trade centres in Europe, Africa and the Middle East. (René-Leclerc, 1905 ; Le Tourneau, 1949 ; Raymond, 1973 ; Alaoui, 1992.) The urban Souq economy was regulated by certain organisations and institutions. (Escher, 1986, p. 42.) The organisation of all skilled trade sectors into Hanta (guilds) is of particular significance, each one chaired by an Amin. Financially, the Amin was practically responsible for quality control of products, the taxation of skilled labourers and the incorporation of new members. The Organisation of the Dallal as arbitrator between raw material manufacturers, skilled labourers and dealers was crucial for trade and exchange of products and goods. For the dealers, the Dallal was the official source of goods. It always represented numerous skilled labourers simultaneously, thus protecting individuals from dependency to wholesalers. (Escher 1986, p. 47 and Escher, 1994.) Significant too, was the Organisation of Muhtasib (market controller), who was responsible for the following : quality control, surveillance of trade, weight control and measuring instruments, market regulations, control of guild chairperson and price assessment of basic foods and important raw materials.

This very complex urban economy enabled, according to Escher (1986, p. 47), a stable and calculable climate for production and marketing-especially for the skilled labourer who plays an important role of production in the urban economy. Accordingly, this economic climate guaranteed the

skilled labourer his basic needs, despite reduced working hours. The skilled labourer did not have to conduct business in modern terms of profit-orientation, which did not mean however, that there were no wealthy skilled labourers. The textile and leather industry were considered "golden" craftsman professions before the infiltration of industrial products >from Europe (Escher, 1986 and 1992, p. 173). The traders guaranteed positive turnover, marketing both handicraft and imported goods. With reference to long-distance trade – organised as caravan trade until the 19th Century – the high-risk involvement of many merchants is significant, enabling the accumulation of large sums of money. But the merchants were – as far as I can tell – not operating as manufacturers. Modern enterprise organisation did not exist yet, nor were financial economic organisations such as banks available. The relatively strict institutional regulation with regards to certain economic organisations guaranteed a very limited growth and development opportunity and efficiency of economy. Besides that, religious values and conservative, system-orientated opinions with varied personal interpretation amongst protagonists have surely played a role. In summary, the Moroccan society can be described as pre-capitalistic and pre-industrial before it was transformed by Europe.

It was only in the second half of the 19th Century that the prevailing economic climate began to crumble under European influence. By the beginning of the 20th Century, Fès had to surrender her financial and political power to Casablanca (shipping/harbour function!) and Rabat on the Atlantic Ocean. On one hand, many skilled trade sectors were effected and obliterated by the introduction of European industrial products, while on the other hand, numerous dealers – especially those who migrated to the new, slowly flourishing financial metropolis of Casablanca – accumulated large sums of money (Laroui, 1977 ; Escher, 1986 ; Tangeaoui, 1993 ; Kaioua, 1996, Meyer, 1997 a and b). The newly-founded economic elite, the wholesaler (tajir), became an ever-increasing politically and ideologically influential group, as a result of their economic power. Finally, during the French Protectorate Period (1912-1956) and in particular thereafter, a gradual industrialisation set in, a modern infrastructure was established and a new form of administration emerged (Brignon *et al.*, 1967 ; Kaioua, 1996). Theoretically speaking, new organisations and new institutional regulations on the basis of French experience were established. As a result of the new financial challenge that was the most noticeable in Casablanca, the Fasi (old-established families from Fès) – including important economic protagonists – migrated in large numbers from Fès to Casablanca and Rabat during the Protectorate Period, and especially thereafter during the 60's and 70's (Meyer, 1997 a and b).

One of the greatest difficulties during the Protectorate Period, was the establishment of a modern national economy with new organisations and institutions. The old organisations had lost meaning and power, existing

primarily in rudimentary and marginal form in the inner cities, such as e.g. in the Medina of Fès (Escher, 1986). A new enterprise culture was to emerge from the existing trade houses and skilled trade companies (2). Broadly speaking, the period during and after the decline of the French Protectorate witnessed the emergence of local enterprise in Morocco. The financial organisation of modern enterprise was aided by the French and established in Morocco.

(2) For more information on Moroccan entrepreneurship see the excellent work by Saâdi (1989), Tangeaoui (1993) and Kaioua (1996).

During the Protectorate Period, the French initially established banks, employing nearly only Frenchmen and Moroccan Jews. After independence, Moroccans – in particular Fasi such as e.g. Abdellatif Laraki and Omar Benabdeljalil (Banque populaire) as well as Moulay Ali Kettani (Wafabank) – greatly influenced banking in accordance with the national economy (cf. Meyer, 1997 b). After independence, numerous governmental initiatives e.g. general education and practical orientation in civil services aided the emergence of local enterprise. In 1973, French domination/ French capital was removed from the Moroccan economy. The Investment Incentive Law and the Liberalisation of Trade Law (new institutional regulations) of the 80's, as well as the formation of new organisations, such as the Privatisation Ministry (1990) and the Ministry for Foreign Investment (1991) mark the emergence of private enterprise (Mattes, 1991 and Englert, 1997). The umbrella organisation (CGEM) and branch leaders, e.g. of the textile industry (Amith), were pioneer entrepreneur organisations founded in the 1980's and 90's.

As suggested above, the transformation process of the Moroccan economy can only be described in the context of extensive adoption and adaptation of idealistic and materialistic European and particularly so, French innovation (Meyer, 1999). With this in mind, entrepreneurs are historically defined as organisations that have emerged from the context of European economic growth and industrialisation and which now contribute considerably to the economic structure of Morocco. The character of a modern entrepreneur and associate enterprise is defined by Schumpeter (Gabler Wirtschaftslexikon, 1983, p. 1769) with the following traits and behavioural pattern :

- He fulfils the function of an economic leader.
- He initiates alternative use of a product, instigating a dynamic economy. A stable condition in the economy is thus prevented.
- He guarantees the production and distribution of new products or new qualities.
- He introduces new production methods.
- He introduces new industrial organisations (e.g. consolidation of enterprises)
- He opens up new outlets and supply sources.

The transformation process from a pre-industrial agricultural society to an industrial or service-oriented society is however, not over yet, if one can expect total change from one ideal typology to another in Morocco.

The Moroccan society is currently partially industrialised, possessing a large services sector. Based on the assumption that currently 40 % of the active population is engaged in agriculture, 35 % in services and 25 % in the industry (Länderbericht Marokko, 1994), Morocco does not represent an ideal industrial society (25 % agriculture as well as 50 % and more in industry and the rest in services) (Zapf, 1995, p. 201). A post-industrial society is, however characterised by more than 50 % of all employees working in services. Morocco does not represent an ideal typology, but is rather a mixture of both societies.

4. Case study of emergence of modern entrepreneurs in Fès

As mentioned above, in the course of the transformation of Moroccan economy, Casablanca today boasts about 48 % of all national industries, making her the leading growth centre. In addition, relative to the number of industrial enterprises nation-wide, Fès lies with 6,3 % in second place, closely followed by Rabat-Salé and Tanger (*Annuaire Statistique de Maroc,* 1994, as well as Fejjal, 1986). If, as in the case of Fès, the economic activity of the skilled trade, trade and tourism sectors would be taken into consideration, then the city – independent of periodic limited crisis – could surely be described as a de-central financial centre of specific local significance. One should note that in Fès the industrial growth was slow in the 60's, but accelerated to a great extent in the 70's and 80's (Fejjal, 1986). In 1990, the industrial sector boasted 136 enterprises in textile and leather, followed by the agricultural industry (115 enterprises), chemistry and para-chemistry (75 enterprises e.g. cautchouc et plastique, matériaux de construction, papier carton et imprimerie) and mecanique et electrique (56 enterprises) (3).

The aim of this paper is not to analyse statistics and numbers describing the industrial and economic climate of Fès, but rather to reconstruct the composition of industrial enterprises – including the assimilation of economic change – based on case studies, with reference to local protagonists and local elite. It is important to remember once again the large migration of Fasi – and thus the greater part of the old elite and economic protagonists – to Casablanca and Rabat during the Protectorate Period and in particular after independence during the 60's and 70's (Adam, 1968 ; Fejjal, 1986 ; Tangeaoui, 1993 ; Kaioua, 1996 ; Meyer, 1997 a and b). According to those Fasi interviewed, more than half of the Fasi have left their old place of origin. Rural exodus has more than compensated – demographically speaking – the losses incurred by the Fasi-migration. Today, the majority of the inhabitants of Fès are of rural origin (4).

Nevertheless, the remaining Fasi in Fès form the majority of local financial elite of partially national significance. According to the financial paper l*a Vie économique* (26/5/1995), of the 25 selected top enterprises in Fès, 19 enterprises are run by Fasi. About 60-70 % of all private enterprises in

(3) The figures have been taken from the unpublished documents of the"Chambre de commerce et d'industrie de la wilaya de Fès", For more about industrial growth in Fès after independence see Fejjal (1986).

(4) For more on demographic development of the population in Fès refer to Fejjal 1987 and 1995, as well as Royaume du

Fès are owned by Fasi (5), of which many were once small dealers or skilled craftsmen in the Medina, and after independence built up modern industries, and modernised "traditional skilled trade" (e.g. in the textile industry, in the manufacturing of brass instruments, oil and grain mills, tannery etc.), (Fejjal, 1986). In trade, the "Fasi quota" lies between 65 and 70 % (6). But also professions such as architecture, medicine, notaries, law etc. are primarily dominated by the Fasi. It is thus not astounding that the selected members of the local Rotary Club of Fès are predominantly members of the old-established Fasi-family. The following section presents examples of traders and craftsmen who emerged as industrial entrepreneurs.

The group "Berrada Et Fils" : from a rich merchant family to a leading industrial enterprise

The group "Berrada Et Fils" is no doubt one of the leading private enterprises of national significance in the IMME (industrie mécanique, métallique, d'électrique) sector. The trade-oriented activities of the current P.D.G. Hajj Mohamed Berrada's grandfather formed the historical origin. Between 1890 and 1912, grandfather (and son) formed intensive trade relations with Germany, but because of WWI the contact was broken. Raw materials for skilled trade such as bronze, iron and dyes were imported and local agricultural products such as goat's hair and raw wool were exported. After independence, Hajj Mohamed Berrada succeeded his father and introduced industrial manufacture. During the Protectorate Period, Hajj Mohamed attended the "Elite school" in Fès – the College of "Moulay Idriss" – and thus profited from a good education. At the end of the 40's, he travelled through Europe and enrolled into a business school in Paris for two years. After the assumption of the family businesses, Hajj Mohamed recognised a opening in the Moroccan market for the production of kitchen ovens and household items, thus founding the company SOMAGAZ S.A. in 1967. Today the company forms the driving force of the whole enterprise. The technological know-how for the establishment of the company came >from Yugoslavia, France and Italy. The companies SOMAGAZ DIFFUSION S.A. and COCINOR S.A. were founded in the 70's for the sale of local products, with a car pool for transportation. A further important step for the growth and development of the company was the founding of METAL FUSION S.A. in 1987, enabling the manufacturing of separate elements for the production of ovens and other kitchen items. Today the company manufactures between 75 and 80 % of the elements, greatly reducing its dependency on the European market. It does therefore not fall into the category of installation enterprise. The group is currently national market leader in household electronic items (électroménager) ; and at the end of the 90's, new products were introduced, such as e.g. microwaves. The products of the company conform with international manufacture norms. (Matière-première = AFNOR-DIN/qualité : ISO ; cf. *la Vie économique*, 26/5/1995)

Maroc, Direction de la Statistique (1991).

(5) The percentages were calculated according to figures authorised by the Chamber of industry and commerce in Fès (Year of reference 1993). Fluctuations are due to partially missing information about the owners. According to Fejjal (1986, p. 68) the Fasi controlled about 80 % of the industrial companies in the 1980's.

(6) The figures are based on estimations by the President of the Chamber for industry and commerce in Fès.

In order to differentiate between the activities of the company, the company BENECOF S.A. was founded in 1988, focusing on the textile industry (tricotage et confestion d'article en maille) and furnished with German (computer-controlled) machines. The factory manager is the daughter of Hajj Mohamed, who is also supported by her son. In1994, the company ELECTROMEN was created for the manufacturing of washing machines, heaters and other electrical appliances. In order for the realisation of further business expansion, the company initiated a study and planning phase in 1996, for the manufacture of refrigerators. The internal infrastructure was already in place, 40 million Dh were to be invested and 250 jobs created. At the time of the interview with the P.D.G., they were nevertheless still searching for a foreign partner who could support them in technology and marketing in export. In the future, the consolidation would like to rename itself as *le chaud et le froid* Currently, the group consists of seven enterprises of about 750 employees. The repair workshops in Casablanca, the warehouses – in use since the 60's – and trade branches responsible for marketing the products are included. Sales is based in Casablanca and is headed by a further two daughters of Hajj Mohamed. The company exports 20 to 25 % of the products out of the country ; in particular into the countries of the Maghrebian Union, especially into Algeria (currently not due to the prevailing political crises) and into Libya. As already established, the group "Berrada Et Fils" is a family business. However, only the children of Hajj Mohamed are employed and not his siblings. His son Saâd – who studied in the USA – heads the company SOMAGAZ. Another son, who studied in Canada, heads METALFUSION and ELEKTROMAN. The activities of the three daughters have already been mentioned. An interesting detail in connection with the history of the enterprise and location, is the fact that Hajj Muhamed initially intended to realise his enterprise in Casablanca, but – according to witnesses – was encouraged by King Hassan II to invest in Fès as a Fasi, and to live there. The king felt that not all Fasis should leave their homelands.

Une entreprise unique en Afrique et dans le monde arabe : la Société marocaine des fonderies du Nord

An exceptionally interesting example of an innovative enterprise in Fès is the Société marocaine des fonderies du Nord headed by the directeur général Muhammad Iraki. Pistons and chemises for motors are manufactured here, the only place on the continent of Africa and in the Arabic world, while the high standard of quality complies with the Iso-Norm 9002. The father of M. Iraki was not a skilled worker nor a merchant, but rather a scholar of the Quaraouiyin University. His son obtained know-how for the enterprise during extensive training and practical experience. According to Baccalauréat (in Rabat, 1964-1965) M. Iraki graduated in France as an electromechanical engineer. Back home he worked from 1970 until 1976

initially in the textile factory COTEF (Complexe textile de Fès) in Fès, amongst other things as technical director. After that he applied for a position as technical director at the Centrale laitière in Casablanca and soon afterwards worked from 1977-1981 for the company ICOMA (Industrie cotonnière du Maroc) in Mohammedia. Only then was the company founded as a result of call by the appropriate ministry for more variation in the projects of industrial enterprises. The establishment of the enterprise was supported by a French company that was also active in the same sector and belonged to the US-American concern (Dana-Corporations), that disposed of global production sections. The management of S.M.F.N. – the president of the company is the father-in-law of M. Iraki and disposes of two large transport companies (persons and goods) – signed a business contract with a French company, agreeing that they would be furnished with the newest technology, that the education of management and labourers would be seen to, that they could use the logo of the French company and that, in return, the French company would take on 25 % of the production.

In total, the founding of the company demanded a very high investment, especially for the high-quality machinery and also for the training of the workers. The employees are all mechanics with college diplomas or similar papers. And because their products are of such high standard– the production conforms with norms and standards specified by the manufacturers of motors, they export 70 % of their production out of the country, to Europe, the Maghreb – States (Algeria, Tunisia, Libya and Mauritania), Egypt, the Jordan, Mali, Ivory Coast, Cameroon and Nigeria, as well as, prior to the Golf War, to Iraq and Saudi-Arabia. Currently they have contracts with Iran and Nigeria. The majority of products are sent to France to be distributed and sold in the above-mentioned countries. The French company is mediator, labelling and selling the products with "Made in France". M. Iraki believes that the turnover is thus improved – as Moroccan products are not greatly esteemed. The manager, M. Iraki, says that the Africans are biased toward local products and prefer to buy products from Europe, the USA and Japan. The company's strategy is to constantly be on par with technical development and to purchase new machines, while also permanently offering a diverse palette of products to incorporate new markets. The internal organisation is structured in such a way, as to separate the production turnover from the sales turnover. That is why the internal organisation concentrates purely on the production, the reduction of costs and quality control. A commerce department for export, as well as two departments for marketing products in Morocco are included. The company has divided Morocco into two zones : Casablanca and the South are one unity, the other is everything to the North (North West and North East). The head-offices of the marketing department concentrating on the North ("Al Baraka Distribution du Nord") is situated in Fès, while a branch in Casablanca delivers to the South. The enterprise S.M.N.F. is, according

to the newspaper *la Vie économique* (26/05/1995) one of the top 25 companies in Fès.

Tajmouati : a self-made man rising from skilled labourer to national businessman

The businessman Al Hajj Al Hadi Tajmouati is considered in the city of Fès to be the personification of the self-made man and of economic success in industry and construction. He grew up during the Protectorate Period in the Medina of Fès, attended the Koran school and became a coppersmith. Al Hajj Al Hadi is currently over 70 years old and PDG of his company COCEMA for tiles and porcelain products, owning further construction companies and a factory that manufactures brass household appliances (ET TAJ). COCEMA employs 1500 to 1700 workers. His younger brother is the "Directeur Commerciale" of the head office of COCEMA. Both COCEMA and ET TAJ are included in the top 25 companies in Fès (*la Vie économique,* 26/5/1995). Tajmouati is considered an important patron of the city, financing social and religious facilities (the mosque, hospital, orphanage, education centre, sports complex, centre for the disabled, and the maternity clinic). He is also member of the "Comité d'évaluation au Ministère de Privatisation".

Tajmuati's emergence as a big businessman was the result of many stages and business formations. Having worked ten years as a Ziseleur?, he tried his hand in commerce. Finally, friends invited him to join them in founding a company. They wanted to modernise skilled brass finishing. This took place in 1946, in the prevailing narrow surroundings of the old city. In 1949, the company ET TAJ was founded (Fajjal, 1986, p. 69). It was a roaring success with 50 persons employed soon after entering the market, but an important stage followed : "My desire for more was great. In 1950, I took the step of visiting industrial plants in Europe to find out more about the latest technologies is foundering, lathering and moulding. France was my primary destination, but I did visit other countries. At that time I did not know much French but I was aided by students from Fès who lived in Paris and could translate for me".

The number of employees – of which many were yet to receive a technical education – increased to 100. After Independence in 1960, important steps were made to found a company in the newly zoned industrial area (Ain Kaddous). Partners contributed new capital. Simultaneously, his brother – who had just completed his final school year in a modern education system – joined the company. Successful attempts were made to reform the brass processing section into an ironware industry. In 1965, the company had 300 employees. A decisive step followed, as Al Hajj Al Hadi Tajmouati explained : "Our desire for new possibilities grew. At first we went through different stages of re-orientation before we moved to ceramics, in particular Faience-production. This term was then only known as a label, no-one had

thought of Faience-merchandising and the production methods were still totally unknown here. Other enterprises chose rather between 1950 and 1970 to diversify into the textile industry. They concentrated more on the production of fabric than actually making clothing. The clothing industry only blossomed in Morocco in the 70ís. We invested a lot of time in the research of Faience-production, which was not easy : visiting factories, the choice of raw material, the working methods... It took us three to four years before we felt confident with the working methods and knew which dealers offered the best and cheapest machines. I visited close to 20 West and East European countries, establishing contacts with Faience-producers either to ask for advice or to gain them as associates, with the aim of exchanging production techniques. We established a small plant, which covered only 10 % of the property we have now. The more success we had, the more we invested in the plant and expanded its production capacity".

The company COCEMA currently manufactures Faience tiles and porcelain crockery, which is distributed throughout Morocco. The internal structure of the company is organised in such a manner, that numerous partners are shareholders and are partly employed by the company. Ever branch is associated to the mother-company. The never-ending difficulty to sell the Faience- and porcelain products – previously all such products originated from foreign countries – has been solved, with the establishment of private shops throughout Morocco.

"Societé des Artisans Dinandiers de Fès" : From craft to industrial production

The company "Societé des Artisans Dinandiers de Fès" (SADF) is an enterprise that manufactures articles (e.g. articles de ménage, objets de décoration, lustres traditionnels et modernes) of "Argenterie" with the latest methods in galvanic technology. In particular, silver-plated cutlery from Alpaka is produced. The first galvanic technology industries were founded in the city of Fès in the 50's. (Escher, 1986, p. 313). Similar products had been imported from England (Wright Brothers). Despite the adoption of technical innovation, there are currently few skilled craftsmen who have succeeded in leaving the narrow spatial condition of the old city to develop a modern industrial enterprise for dinandery ? and. argentery ?. The company SADF with PDG A.Tahiri is an exception, the products offered being of high quality. The entrepreneur Tahiri was born into a craftsmen family, which produced ladies belts and horse-saddles. Tahiri himself produced from 1968 to 1972 rayon, but finally changed to dinandery ?, a branch in which his deceased brother had been employed as Amin. The master (muallim) of Tahiri was Muhammad al-Kabbaj, who is currently an important shareholder of the company.

In 1982, six skilled masters of trade in argentery?/silverware and copperware, as well as two merchants, founded a company together.

According to Tahiri, there was more than one motivation for this consolidation : a product could not be manufactured in one place in the old city (Medina) – the site of nearly all the modernised companies in this field – but only in numerous stages at different locations (problems in production), lack of quality control in production, essential extension of production palette based on alternate demand of customer (fashion), there were too many skilled labourers employed in the Medina who did not possess an adequate training, i.e. capital was invested without sufficient know-how of skilled trade (too many people from rural areas), the state was responsible for the lack of organisation of skilled trade.

In 1984, the new factory in the industrial zone of Ben Souda was established, with improved quality of production and a larger product palette. A. Tahiri is currently the P.D.G. of the company with all authority at his disposal, i.e. all partners – with the exception of one employee – are silent shareholders (all Fasi except for one). The company engages 200 labourers (60 apprentices and 140 workers) and a few masters. The apprentices earn a fixed salary, while the workers are paid according to production. The former master of Tahiri is shareholder and simultaneously the biggest buyer, purchasing annually 20-25 % of the production. An importer of raw materials in Casablanca also sells the products of SADF. Although the company possesses a license to import and export products, Tahiri lacks personal experience in the area of transaction control. He has also negative experience in that area. The raw materials – chemicals needed for galvanisation and brassing ? – are purchased almost without exception from middlemen (primarily from Fès, but also from Casablanca) active in France, Germany and Italy. The middlemen, consisting of mainly three primary traders as well as governmental institutions, the royal family, provincial authorities and city administration, in turn also buy a large portion of the merchandise.

The company became well known through exhibitions and fairs. Clients from overseas, such as from the Gulf States, the USA and Europe (France and Spain) have increased and regular deliveries are made to Spain and the Gulf States. Trade relations exist with Tunisia (negotiations with Algeria have ceased) as well as more recently with Syria, Egypt and the Jordan, as a result of exhibitions in those countries. Tahiri is only affected by competitors in Morocco with regard to design, the quality of his products way above any competition. According to Tahiri, European standards have been achieved. He suggests that other companies do not have an efficient internal organisation, resulting in higher prices. Tahiri is of the opinion that traditional fields of craftsmanship are on the whole unsystematic and falsely economised. Based on the statement of an employee of the company, who was interviewed independent of his boss, the company received a very good assessment in accordance with worker's rights. Employees have leave, have a social and health insurance, public holidays are recognised and the

working hours are fixed (five day week). In the craftsmanship branch, legal regulations between employer and employee are inadequate. According to the employee interviewed, labourers in these fields come and go as they please. But the company too has problems with the reliability of their staff.

The establishment of textile companies : FATEIMA/FILCOF - COMATRAC - BELCOF

The period after independence witnessed the first governmental development plans for the establishment of a textile industry in Fès (Fejjal, 1986). It was only in the 1970ís that an intensified increase of respective companies finally set in. One of the first private enterprises in the textile sector was established in 1959 by joint venture of the Belkhayat amily and an Italian company. The family's interest was the result of the commercial activity of the grandfather and father, who had previously imported cotton and rubber bands from Europe - from, inter alia the same Italian company. The new company – initially shared equally between the Belkhayat Family and the Italian company – focussed on the automated production of cotton. The first machines were purchased in France and three Italians were employed for the technical education of the Moroccan workers. During the development phase of the first company, the management worked both with the Italians and French. After the death of the proprietor of the Italian company, the sons sold their share to the Belkhayat Family, who had in the meantime had founded further production plants. The company FATEIMA S.A. – one of the top 25 companies according to *la Vie économique* (26/5/1995) – is the original company that was founded together with the Italians. It is run by the cousin of the manager interviewed at FILCOF (Filature Cotonnière de Fès). The company FATEIMA has 120 employees, currently manufacturing tresse élastique and different threads and cottons (fil).

In 1979, FILCOF was established, an enterprise that manufactured cotton and thread for underwear, T-shirts and polo shirts (cotton). Since then the company has been expanded periodically. The manager of FILCOF – A. Belkhayat – completed his Baccalauréat in Rabat and received a diploma in Belgium in cotton and textile industry. After his return, he worked in Kasbah Tadla for a company that manufactured cotton and then for the ODI (Office de développement industriel). Equipped with sufficient experience, A. Belkhayat founded FILCOF in 1979. Besides various other social and political activities, A. Belkhayat is Vice-President of the Moroccan Union of Textile Industry (Amith) and President of the Regional Division of Fès. In 1986, his family founded SOFIB (Société de Bonneterie), active in the weaving branch. Further companies were established in the clothing branch : KANDI in 1990 and CIC (Complexe Integre de Confection) in 1990. 10 % of the products are exported, with trade relations existing between companies in Germany, France, Portugal and England. The products

are sold via Casablanca, although the transport costs from Fès to Casablanca are proportionally high due to inadequate infrastructure (1996). A. Belkhayat does admit that the location in Fès has been chosen because of his attachment to the city and not because of a logical decision.

COMATRAC (Comptoir marocain de transactions commerciales) was founded in 1972 by A. Benmoussa, although the first machines for manufacturing material were only installed in 1980. The P.D.G., A. Benmoussa, and his father were originally involved in the sales of traditional crafts, and his brothers – who actually work in other fields (e.g. office furniture, interior decoration, agriculture) – are shareholders of the company. The company began with eight machines, in joint venture with an Italian company that delivered the production methods and machines. In 1987-1988 the contract between COMATRC and the Italian company expired. Until then, an Italian technician responsible for the further education of young workers was employed by the company. Since 1988, the company is independent of foreign investment and runs more than 38 textile machines. Fabric for apartment furniture is produced by the company, strong competition coming from Richbonde in Casablanca and the traditional establishment of the Family Bencherif in Fès (Meyer, 1999). Despite the competition, A. Benmoussa has been very successful, expanding his activities to include another plant with 8 machines in the clothing industry (Nasij ad-Daman). He is also shareholder of two other clothing plants in Fès.

Since the end of the 80's the company has begun exporting. In 1994, about 50 % of the products – including the entire clothing range – were exported, in particular, to Saudi-Arabia and the USA. Products were also exported to Japan and France and since recently, contact has been made with a company in New Zealand. In the clothing industry they work closely with German companies, who in turn supply the enterprise C & A. In connection with selecting shareholders and other entrepreneurs in Morocco, family members (including distant relatives and brother-in-laws) and well-known families with a good reputation are preferred. The plant manager, A. Benmoussa, places high value in the reliability of his business partners. Honesty and faithfulness in professional life are general principles that he – according to numerous statements – inherited from his father. According to A. Benmoussa, the greatest difficulty facing the Moroccan economy is the labour legislation, the activities of the labour unions and the slow decisional process of authorities. The labour law is – in his opinion – not clear enough, resulting in contrary decisions between labour inspectors and judges (who base their decisions on the outcome of previous cases). On many occasions, the entrepreneur has to compensate for that which they overtaxed. The unions are very active, leading for example to the closing of many companies (SICOF, COFITEX) in Fès since 1990. Strikes have been partially rather militant, resulting amongst other activities in the blocking of company entrances to prevent the delivery of goods. The

businessman, A. Benmoussa, is thus determined to protect his employees' rights and to guarantee a good salary. He is President of the Union of Entrepreneurs in the district of Sidi Brahim I and member of the commission, that is working toward a trade fair in Fès. Besides that, A. Benmoussa is Vice-President and Member of the Governing Board of the local Banque Populaire.

The company BELCOF (Société Industrielle Belle Confection) belonging to the entrepreneur, A. Cohen, is exemplary for the manufacturing of clothing relevant under contract. The company imports the primary material from foreign countries and exports the finished product. The companies merchandise is not sold in Morocco itself. The company has worked over the past 10 years solely with a German company. Competition from sewing industries in the East block has increased, but new partners in France, England and Spain have been found. The plant manager, A. Cohen, attends annual fairs in Germany and France on a regular basis. Both the grandfather and father of A. Cohen were active in trade and in crafts, but they never achieved large capital accumulation. A. Cohen was given the opportunity to complete his Baccalauréat and to study economics in Rabat. Between 1973 and 1977, he worked for the ODI (Office Developpement Industrielle) in the textile branch with a Frenchman and five German technicians on various projects, inter alia for the company ICOS (Industrie Cotonique de Oued Sem) in Kasbah Tadla. Soon thereafter, he was general director of the company SICOFES in Fès, one of the pioneer clothing companies in Fès (under the umbrella organisation of the ODI).

In 1984, A. Cohen establish his own clothing company COCHIC (Société de la Confection Chic); in the 80's further clothing companies were founded : BELCOF (1984), Pretty Mode (1987 in Sefrou), BANCOF and FINES (1988), as well as LADYTOP (1990). All companies had their own manager and technicians. Likewise, all companies have shareholders (for the most part members of his own family or of his wife's family), whereas BELCOF is owned solely by A. Cohen, his wife – who has a diploma in economics and works for the company – and his family. In total, about 1400 workers are employed, 90 % of which are women. According to A. Cohen, the company is located in Fès as a result of his attachment to the city. He is of the opinion that the city should not be deserted by its original citizens.

Conclusion

The purpose of the paper was to investigate how local elitists were able to meet the challenge of economic transition from a Souq-economy embedded in an agricultural society to an industrial society. A new institutional economy was introduced as theoretical structure, allowing institutional regulations – and thus organisations such as industrial enterprises – to influence the efficiency of an economy, always taking into

consideration the competition of and conflict with other national economies. The enquiry has was thus focused on the protagonists that founded, developed and established industrial companies. The case studies have illustrated that the following aspects have been crucial for the establishment of companies :

- Endogenic knowledge in commerce and/or skilled trade, alternatively knowledge present prior to contact with the Europe of Modern Times
- Open to risk and availability of personal capital (e.g. from old commerce activity of family)
- Knowledge transfer during the Protectorate Period and thereafter with the French and other Europeans with regard to new institutional regulations, forms of economic organisation and modern technologies
- Production initiatives from Moroccan government after independence
- Openness to and opportunity of entrepreneurs for personal training
- Openness to and opportunity for transfer of know-how and education in foreign countries

Generally speaking, the case study has shown that the protagonists are typical of the modern enterprise defined by Schumpeter. All entrepreneurs have reacted dynamically to the acquisition of technical and fundamental know-how, producing new products with new qualities for Morocco, as well as finding new markets and sources. All protagonists have successfully established organisation forms of an industrial company, even though these have mainly been in the form of family enterprises. As illustrated above, local, global and international relations were decisive. It should also be mentioned, that from the point of view of the protagonists, institutional weaknesses exist, some of the regulations, such as the labour law, resulting in the closing down of companies. On the whole, the institutional reglementation of the national economy is not solved as yet. For the further development of the local economy of Fès, it would be desirable if more private companies from Casablanca were to invest in Fès. After the extensive migration of Fasi to the Atlantic Coast, the remaining financial protagonists – who often became local elitists through private activity – were not in a position to create a strong counterbalance to Casablanca. Fès is, however an important decentral economic centre.

Literature cited/Bibliography

Adam André, *Casablanca. Essai sur la transformation de la société marocaine au contact de l'Occident* (tome1 et 2), Paris, 1968.

Alaoui Abdelaziz, « Le génie du négoce » *in* Mohamed Mezzine, *Fès médiévale. Entre légende et histoire, un carrefour de l'Orient à l'apogée d'un rêve,* Paris, 1992.

Berger Peter L. & Thomas Luckmann, *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit,* Frankfurt a.M.1996 (first edition 1967).

Brignon Jean et.al., *Histoire du Maroc,* Casablanca, 1967.

Dorner Klaus & Rainer Klump, « Wirtschaft und Kultur: Institutionenökonomische und wirtschaftssoziologische Aspekte » *in* Rainer Klump (Hg.), *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung. Methoden und Ergebnisse der Wirtschaftskulturforschung.* Marburg 1996, p. 39-68.

Englert Walter, « Industrialisierungsprozesse im Maghreb. Reformzwang für die nationalen Industrien im Zeitalter der Globalisierung » in *Wuqûf* 10-11, p. 237-276.

Escher Anton, « Studien zum traditionellen Handwerk der orientalischen Stadt. Wirtschafts- und sozialgeographische Strukturen und Prozesse anhand von Fallstudien in Marokko » *in Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft,* Bd. 31/32, Erlangen 1986.

Escher Anton, Das Dallalsystem. Zur Vitalität einer traditionellen Marktorganisation des städtischen Handwerks im Maghreb » *in* Anna Maria Brandstetter, Gerhard Grohs & Dieter Neubert, *Afrika hilft sich selbst. Prozesse und Institutionen der Selbstorganisation,* Hamburg, Münster 1994, p. 318-328.

Escher Anton & Eugen Wirth, Die Medina von Fès. Geographische Beiträge zu Persistenz und Dynamik, Verfall und Erneuerung einer traditionellen islamischen Stadt in handlungstheoretischer Sicht. Erlanger Geographische Arbeiten, Heft 53, Erlangen 1992.

Fejjal Ali, « Industrie et industrialisation à Fès (Maroc) » *in Méditerranée,* n° 4 (1986), p. 63-74.

Fejjal Ali, « Croissance démographique et espace urbain dans la ville de Fès » *in Revue de géographie du Maroc,* vol. 11, Nouvelle série,n° 2 (1987), p. 21-34.

Fejjal Ali, « Migrations et changement social à Fès » *in URBAMA,* n° 28, *les Nouvelles formes de la mobilité spatiale dans le monde arabe,* tome II (1995), p. 199-220.

Gabler Wirtschaftslexikon (L.-Z.), Unternehmer. Wiesbaden 1983, p. 1768-1770.

Giddens Anthony, *Die Konstitution der Gesellschaft,* Frankfurt a.M., New York, 1997.

Kaioua Abdelkader, *Casablanca. L'industrie et la ville,* URBAMA, fascicule de recherches, n° 30, Tours, 1996.

Laroui Abdallah, *les Origines sociales et culturelles du nationalisme marocain (1830-1912),* Casablanca, 1977.

Le Tourneau Roger, *Fès avant le protectorat. Etude économique et sociale d'une ville de l'occident musulman,* Casablanca, 1949.

Lindner Peter, *Räume und Regeln unternehmerischen Handelns. Industrieentwicklung in Palästina aus institutionenorientierter Perspektive,* Stuttgart1999.

Lühr Volker & Manfred Schulz, « Einleitung » in Manfred Schulz, *Entwicklung. Die Perspektive der Entwicklungssoziologie,* Opladen, 1997, p. 7-28.

Mattes Hanspeter, « Die Privatisierung der marokkanischen Wirtschaft » *in Wuqûf,* 4-5 (1991), p. 103-160.

Meyer Frank, Geschichte und Gegenwart einer marokkanischen Elite : Das Beispiel der Fassi, *in Wuqûf* 10-11 (1997 a), p.185-206.

Meyer Frank, « Die Fasi. Ein Beitrag zu Eliten, Modernisierung und sozialem Wandel in der marokkanischen Gesellschaft » *in Orient* 4 (1997 b), p. 693-718.

Meyer Frank, « The Bencherifs in Morocco : Cultural Dimensions in the Success Story of a Textile Manufacturing Family » *in the Arab World Geographer,* vol. 2, n° 4 (1999), p. 275-293.

North Douglass C., *Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte,* Tübingen, 1988.

North Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance,* Cambridge 1990.

Royaume du Maroc, Direction de la Statistique, *Famille à Fès. Changement ou continuité ?* Les réseaux de solidarités familiales, Rabat, 1991.

Royaume du Maroc, Direction de la Statistique, *Annuaire statistique du Maroc, 1994,* Rabat, 1994.

Raymond André, « Deux familles de commerçants Fassis au Caire à la fin du XVIII^{e} siècle » *in Revue de l'Occident musulman et de la Méditerranée,* 1er sept. 1973, p.211-216.

René-Leclerc Charles, « Le commerce et l'industrie à Fès », *in Renseignements coloniaux et documents* n° 7, 1905, p. 229-350.

Saâdi Mohamed Saïd, *les Groupes financiers au Maroc,* Rabat, 1989.

Statistisches Bundesamt, Länderbericht Marokko 1994, Wiesbaden 1994.

Tangeaoui Saïd, *les Entrepreneurs marocains,* Paris, 1993.

Zapf Wolfgang, « Entwicklung und Sozialstruktur moderner Gesellschaften » in Hermann Korte & Bernhard Schäfers, *Einführung in die Hauptbegriffe der Soziologie,* Opladen, 1995, p. 181-194.

L'agriculture marocaine, entre le discours libre-échangiste et les réalités protectionnistes de l'Europe

Najib Akesbi
Institut agronomique et vétérinaire Hassan II, Rabat
(nakesbi@iav.ac.ara)

Introduction

La conférence de Barcelone, par le seul fait qu'elle avait pu se tenir en 1995, avait soulevé un certain espoir chez beaucoup de Méditerranéens, même s'ils furent nombreux aussi ceux qui exprimaient déjà leur scepticisme… Il faut dire que, affirmant l'ambition de faire de la région méditerranéenne une "zone de prospérité partagée", Barcelone I se voulait d'abord un projet politique et stratégique fort. Ce projet devait enclencher une dynamique conjuguant les bienfaits d'une saine compétition par le marché et l'impératif d'une solidarité Nord/Sud agissante, inscrite dans une logique de partenariat et soucieuse de promouvoir un développement harmonieux et durable de part et d'autre des deux rives de *Mare nostrum.*

Dans la perspective de ce projet global, des accords d'association de type nouveau, dits de partenariat euro-méditerranéen, ont été signés ou sont en cours de négociation avec la plupart des pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM). Pourtant, en cette fin de l'an 2000, alors que "Barcelone IV" se tient à Marseille, forçant chacun à procéder au bilan d'une demi-décennie de "partenariat euro-méditerranéen", l'heure est au désenchantement… Dans quel domaine a-t-on significativement progressé ? les échanges entre le nord et le sud de la Méditerranée sont toujours aussi asymétriques, les investissements et plus généralement les flux de capitaux européens vers les PSEM sont toujours aussi faibles, alors même que ces derniers continuent de s'appauvrir pour faire face au service d'une dette extérieure excessive… Bref, les inégalités de développement sont encore plus grandes et – ce qui en est quasiment le corollaire – les pressions migratoires du Sud vers le Nord sont encore plus fortes, avec les drames humains et les tensions politiques et culturelles qui les accompagnent.

En somme, force est de constater que l'espoir né à Barcelone en 1995 s'est, au fil des ans, dissipé. Dans le même temps, si la construction de la région euro-méditerranéenne piétine, la réalité de la mondialisation pour sa part continue d'avancer. Porté par l'idéologie de la "pensée unique", d'une part, et par une véritable révolution technologique, d'autre part, conduit par les firmes multinationales et soutenu par les organisations internationales multilatérales, le processus de mondialisation est à l'œuvre. De sorte qu'on

peut légitimement se demander aujourd'hui si, faute de s'être donné les moyens de ses ambitions, le projet euro-méditerranéen ne risque pas de se diluer dans cette dynamique de "globalisation" par nature hostile aux protections communes et aux "concessions préférentielles" propres aux entités régionales en cours d'intégration et d'édification. On peut se demander si, faute de réussir à tirer parti des complémentarités existantes entre activités et secteurs localisés dans leur région, les Méditerranéens ne risquent pas de "tout perdre" en étant acculés à s'ouvrir dans le désordre à une concurrence extra-méditerranéenne ne partageant ni leurs valeurs, ni leurs objectifs stratégiques.

L'agriculture dans ce contexte offre précisément un terrain où ces questions se posent avec acuité. L'agriculture euro-méditerranéenne, on le sait, offre des images contrastées. Au Nord, un modèle productiviste, fortement soutenu par les pouvoirs publics, dégage d'importants excédents exportables, notamment en produits alimentaires de base. A l'Est et au Sud, des agricultures dans l'ensemble encore peu développées, en butte à des contraintes structurelles multiples, demeurées impuissantes devant le développement d'une dépendance alimentaire redoutable… et cependant capables dans certains créneaux – et certains "îlots" – de déployer des capacités de production conséquentes, performantes et compétitives.

Le fait est que ces créneaux – en gros les fruits et légumes, l'huile d'olive, quelques produits transformés – continuent de faire l'objet d'un protectionnisme européen tenace. Même les accords de Marrakech n'ont guère réussi à ouvrir une brèche dans cette "muraille" puisque, à travers les "dispositions d'exception" présentées dans l'offre européenne au GATT, des mécanismes protectionnistes encore plus pernicieux ont pu être mis en place, rendant souvent encore plus difficile l'accès des produits du Sud aux marchés du Nord.

En contenant ainsi les exportations du Sud dans des limites étroites, on ne se contente pas seulement de priver les PSEM concernés de réelles possibilités de croissance, mais on casse aussi les ressorts-mêmes de la zone de libre-échange qu'on prétend souhaiter construire. Car comment assurer le développement d'un minimum d'échanges dans la région si ceux-ci y demeurent aussi déséquilibrés, aussi asymétriques ? D'où les PSEM peuvent-ils générer les ressources nécessaires pour continuer à importer du Nord ne serait-ce que leurs denrées alimentaires de base ? Le Nord peut-il être "compétitif" en tout ? Produire tout et condamner le Sud à l'état de consommateur éternellement assisté ? Comment construire une région économique intégrée et viable en refusant d'y organiser les complémentarités nécessaires, fondées sur une affectation rationnelle des ressources et une exploitation judicieuse des avantages compétitifs ? Une zone de libre-échange qui exclut les produits agro-alimentaires a-t-elle un sens ? A-t-elle un avenir ? Surtout si la zone en question prétend réunir des pays industrialisés et d'autres aux avantages comparatifs encore seulement "agricoles"… Plus encore, peut-

on en rester au niveau des échanges commerciaux alors que la mondialisation est fondamentalement celle de la production? Finalement, face aux grands enjeux de ce tournant de millénaire, comment ne pas considérer que les petites querelles sur les contingents, les calendriers et les prix d'entrée ont quelque chose de dérisoire ?

Le libre-échange agricole est-il pour autant la solution idoine ? S'il apparaît déjà au Nord si difficile pour son impact néfaste sur certaines activités où sont impliquées quelques dizaines, voire centaines de milliers de familles, que dire des pays du Sud où les activités concernées abritent les trois quarts de la population rurale et font vivre des millions de familles ? A ce niveau, ce sont de toute évidence les déterminants socio-politiques qui imposent leur loi : celle-ci ne connaît ni rationalité économique ni intérêts stratégiques à long terme, mais seulement la force des groupes de pression et les contingences du court terme. Arrivera-t-on à construire la "zone de prospérité partagée" euro-méditerranéenne avec une vision aussi étroite ?

Entre un protectionnisme aveugle et un libre-échange dangereux, quelles voies intermédiaires possibles ? Quelles marges de manœuvre ? Quels compromis fondateurs d'un projet d'avenir ? Comment "l'exception agricole" est-elle envisagée au Nord, et comment peut-elle être revendiquée au Sud ? Quel contenu donner au concept de réciprocité entre partenaires tellement inégaux ? Quelles complémentarités construire ? Selon quelles modalités ? Avec quelles concessions de part et d'autres et selon quel calendrier à même d'ouvrir des perspectives acceptables pour les uns et les autres ?

Réfléchir à ces questions, explorer de nouvelles voies pour l'avenir nécessitent, à n'en pas douter, un véritable saut qualitatif, voire un "sursaut imaginatif" de la part des pouvoirs publics, des opérateurs économiques, des sociétés civiles, des citoyens de la Méditerranée… A travers le cas du Maroc, ce qui suit n'a d'autre ambition que de contribuer à alimenter un débat décisif pour leur avenir commun.

1. Agriculture d'exportation et premiers accords d'association avec la Communauté européenne

Le Maroc avait dès le milieu des années soixante opté pour une politique agricole focalisée sur le développement d'une agriculture d'exportation largement tournée vers la satisfaction de la demande des vastes et riches marchés européens si proches. Cherchant à exploiter ses avantages comparatifs, le pays avait déjà le souci de s'insérer favorablement dans ce qu'il était convenu alors d'appeler la "division internationale du travail", bien avant que les concepts de globalisation ou de mondialisation ne s'imposent avec la force qu'on leur connaît actuellement.

A coups d'investissements publics massifs dans la construction des barrages et l'équipement des "périmètres irrigués", de subventions, d'incitations fiscales, de crédits bonifiés et bien d'autres avantages, on réussit peu à peu à construire un secteur agro-exportateur moderne, principalement

producteur de fruits et légumes, compétitif et, partant, capable d'exporter vers les marchés extérieurs ciblés des produits de qualité au moindre coût pour le consommateur concerné (1).

On comprend dans ces conditions que la recherche de débouchés stables et conséquents ait dès le départ fait partie intégrante des préoccupations des responsables d'une telle politique agricole.

1.1. Premiers accords et premières déceptions

C'est ainsi que le Maroc fut l'un des premiers pays méditerranéens à signer dès 1969 un accord d'association avec la Communauté économique européenne d'alors (2). Prévu pour une période de cinq ans, ce premier accord, à caractère principalement commercial, permettait à certains produits agricoles – frais et transformés – d'accéder au marché communautaire en bénéficiant d'abattements douaniers plus ou moins importants (80 % pour les agrumes, 50 % pour les conserves végétales à titre d'exemple). Les produits industriels et artisanaux pour leur part pouvaient déjà accéder au même marché en exemption des droits de douane et autres taxes d'effet équivalent. Même partiel et relativement limité, ce premier accord autorisait bien des espoirs et marquait par sa seule existence un signal encourageant pour les opérateurs qui étaient invités à investir dans les productions d'exportation.

Malheureusement, cet optimisme originel allait peu à peu s'estomper. Au début des années soixante-dix, et à la veille de son premier élargissement à la Grande-Bretagne, l'Irlande et le Danemark, la Communauté européenne va élaborer une "politique méditerranéenne globale". Voulant disposer d'une vision d'ensemble à l'échelle méditerranéenne, la Communauté projette avec cette politique d'étendre le champ des accords et d'en approfondir le contenu, notamment par l'élargissement des domaines de la coopération à ceux de l'économie et des finances, des sciences et techniques, de l'émigration… Ainsi, alors qu'on assistera à l'extension progressive des accords d'association, voire à leur généralisation à la quasi-totalité des PSEM, l'accord de 1969 avec le Maroc sera renouvelé en 1976 et élargi en "accord de coopération".

Cet accord, qui restera en vigueur pendant près de deux décennies, comprendra en effet des volets relatifs à la coopération économique, technique et financière, aux droits des travailleurs marocains résidents dans les pays communautaires, en plus naturellement du volet commercial. Ce dernier permettait l'élargissement de la gamme des produits bénéficiant de préférences tarifaires pour leur écoulement sur les marchés de la Communauté économique européenne, surtout agricoles ou agro-industriels (notamment les primeurs, les vins, les fruits et légumes transformés). Toutefois, au nom de "l'exception agricole", l'accès de certains produits, importants pour le Maroc et sensibles pour l'Europe (tels la tomate, la pomme de terre, la clémentine…) sont d'ores et déjà assortis de conditions restrictives telles le respect de prix de référence communautaires, de contingents ou encore de calendriers limités…

(1) N. Akesbi, « De la "politique des barrages" à la politique d'ajustement, quel avenir pour l'agriculture marocaine ? », *Mondes en développement,* tome 23, n° 89/90, Paris, Bruxelles, 1995.

(2) N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne, du contentieux aux nouveaux enjeux », *Annales Marocaines d'Economie,* Rabat, n° 13, automne 1995.

Ce renforcement des protections non tarifaires, au moment même où les concessions tarifaires tendaient à se généraliser et donc à se banaliser, indiquait en réalité ceci : aux yeux des responsables européens, les barrières tarifaires avaient, depuis quelque temps déjà, moins d'importance pour réguler l'accès au marché européen que les différents mécanismes de protection non tarifaire. En d'autres termes, la protection du producteur européen était autrement plus efficace par l'action sur les prix de référence, les calendriers ou les contingents, voire les normes de qualité, que par les niveaux des droits de douane.

De sorte que peu à peu s'installait chez les producteurs exportateurs marocains le sentiment que les marchés communautaires étaient de fait en train de se refermer devant leurs marchandises. D'autant plus que du côté européen, on ne manquait aucune occasion pour expliquer que le seul moyen de tirer le meilleur parti des dispositions des accords n'était autre que de redoubler d'efforts pour adapter le potentiel de production marocain aux exigences européennes. Or, celles-ci passaient nécessairement par un déplacement de la production marocaine des périodes à prix de référence élevés, qui coïncident avec la période de production d'un des pays communautaires, généralement au printemps et en été, vers l'automne et l'hiver.

1.2. Efforts d'adaptation marocains et durcissement des protections communautaires

Des efforts importants ont donc en effet été déployés au Maroc par les professionnels et par l'Etat pour diversifier le profil variétal des produits et pour la production de variétés précoces (primeurs) grâce à l'installation d'abris-serres, l'utilisation de semences sélectionnées, le recours à des techniques d'intensification sophistiquées, etc. (voir ci-dessous, le cas de la tomate). Par ailleurs, cette modernisation des conditions de la production était accompagnée par une libéralisation des exportations de fruits et légumes et la création de groupes privés spécialisés dans la commercialisation à l'extérieur.

Mais au moment même où ces changements profonds étaient conduits, l'adhésion du Portugal et surtout celle de l'Espagne allaient bouleverser les données de la situation. L'Union européenne comptait désormais parmi ses propres membres le principal concurrent du Maroc pour la plupart de ses produits d'exportation et durant les mêmes créneaux du calendrier autorisé. Dès lors, les dispositifs protectionnistes allaient se durcir encore plus que par le passé. En 1988, alors que le Maroc demandait l'adaptation des préférences qui lui étaient accordées à la nouvelle situation créée par l'adhésion de l'Espagne, les autorités de l'Union européenne allaient contingenter les principaux produits exportés par notre pays tout en continuant à les soumettre au respect des calendriers et des prix de référence. De toute évidence, ce nouveau dispositif révélait une volonté certaine de

"verrouiller" l'accès aux marchés européens pour garantir un meilleur écoulement de la production interne des Etats-membres.

Au tournant des années quatre-vingt-dix, alors que les négociations de l'Uruguay Round semblent piétiner, la nouvelle situation créée en Europe après la chute du mur de Berlin conduit l'Union européenne à marquer une attention particulière à ses nouvelles relations avec les pays d'Europe centrale et orientale. Ces derniers en effet, outre l'aide conséquente qui leur est accordée, vont conclure avec l'Union européenne toute une série d'accords commerciaux ayant pour objectif de tendre vers l'édification de zones de libre-échange. Cette "boulimie libre-échangiste" conduira de son côté aussi à une banalisation des préférences et, par leur généralisation, à accentuer la dilution de celles obtenues par les pays tiers-méditerranéens.

C'est dans ce contexte, marqué par des inquiétudes croissantes exprimées çà et là en Europe du Sud et en Méditerranée, face à un "balancier communautaire" qui penche manifestement plus vers l'Est que vers le Sud, qu'on observe un certain regain d'intérêt pour la dimension méditerranéenne auprès des autorités européennes. Celles-ci vont ainsi adopter les principes d'une "politique méditerranéenne rénovée", fondée désormais sur une logique de partenariat et reposant sur quatre "piliers" : le dialogue politique ; la coopération financière ; la coopération économique, technique et culturelle ; et l'établissement d'une zone de libre-échange.

Ce dernier "pilier", qui frappe par son caractère audacieux, témoigne d'abord d'un changement dans le type de rapports commerciaux que l'Union européenne veut désormais construire avec ses partenaires méditerranéens. Ce changement tient en un mot : *réciprocité*. En effet, si l'Union européenne avait auparavant, à travers les accords précédents, octroyé unilatéralement l'accès en franchise douanière à la plupart des produits industriels, elle souhaitait pour l'avenir construire le nouvel ensemble régional sur la base de préférences et d'engagements réciproques.

De toute façon, à partir de 1993, les difficultés pour les exportations marocaines vont se préciser. D'une part, l'Espagne achève son processus d'intégration à l'Union européenne avec deux années d'avance sur le calendrier prévu, ce qui se traduit pour ses fruits et légumes notamment par la suppression immédiate des mécanismes restrictifs d'accès aux autres marchés communautaires. Mieux, ses exportations en dehors des marchés de l'UE pouvaient désormais bénéficier des primes de restitution prévues par la politique agricole commune, ce qui est objectivement un facteur de concurrence déloyale pour d'autres exportateurs tels le Maroc. D'autre part, l'instauration du marché unique s'est traduite par l'institution des certificats d'importation pour les fruits et légumes extra-communautaires. Peu de temps après, à l'occasion d'un simple "échange de lettres" entre les autorités communautaires et marocaines à propos d'un régime transitoire pour les tomates et les courgettes, les premières allaient introduire une disposition

permettant le cas échéant l'instauration desdits "certificats", en même temps qu'une véritable "mensualisation" des contingents.

Ce redéploiement protectionniste allait se manifester de manière éclatante lors des négociations ultimes de l'Uruguay Round et qui ont abouti à la signature des accords de Marrakech. En effet, profitant d'un concours de circonstances favorables, l'Espagne réussit à intégrer dans l'offre européenne au GATT un système de "tarification" en matière de fruits et légumes tout à fait particulier, puisqu'il lui permet de maintenir le dispositif du prix d'entrée, lequel n'est dans le fond guère différent du système tant décrié du prix de référence… Ainsi, alors que l'une des règles d'or de l'Accord général de Marrakech n'est autre que la suppression de toutes les mesures de protection non tarifaires (licences, contingents, prix de référence, etc.) et leur conversion en équivalents tarifaires, on pouvait constater avec consternation que l'Union européenne avait réussi sur cette question un véritable tour de force : perpétuer, voire accentuer un système contre-nature. Désormais, non seulement l'essentiel des exportations est strictement contingenté, mais de surcroît, au prix de référence se substitue le prix d'entrée, et là où le non-respect du premier déclenchait le mécanisme de la taxe compensatoire, celui du second déchaîne désormais l'artillerie de "l'équivalent tarifaire" !

En fait, au-delà du changement d'expressions, le nouveau mécanisme se traduit par un durcissement encore du dispositif protectionniste et ce, pour trois raisons au moins : les niveaux des prix d'entrée s'avèrent encore plus élevés que les prix de référence ; ils s'appliquent en permanence pendant toute l'année (au lieu de périodes limitées) ; et la pénalité – en cas d'infraction – est encore plus lourde que par le passé.

En définitive, le revers pour un pays comme le Maroc fut tout à fait saisissant : alors qu'il attendait précisément de l'Uruguay Round la fin des obstacles non tarifaires qui entravent tant le développement de ses exportations agricoles sur le marché européen (quitte à les voir convertis en équivalents tarifaires), il se retrouve au bout du compte devoir à affronter un dispositif protectionniste encore plus redoutable et plus pernicieux que par le passé.

La déception fut telle, du côté marocain, que les responsables européens, pour faire bonne mesure, allaient promettre que les aspects les plus "durs" du dispositif validé par le GATT seraient quelque peu "adoucis" dans le cadre de l'Accord d'association qui était également en cours de négociation.

1.3. L'accord de1995 : libre-échange industriel et "exception agricole"

Directement inspirés par les grandes orientations de la "politique méditerranéenne rénovée", tous les accords signés durant les années quatre-vingt-dix sont construits sur un modèle quasiment standard, où l'on retrouve à peu près les mêmes considérants et principes généraux, les mêmes objectifs et les mêmes "piliers" fondateurs déjà évoqués : dialogue politique ;

coopération financière ; coopération économique, technique et culturelle ; et établissement d'une zone de libre-échange.

Pour la partie européenne, et comme nous l'avons déjà souligné, la construction de la zone de libre-échange passe d'abord par la mise en œuvre du nouveau concept de "réciprocité". Dans le cas de l'accord avec le Maroc (3) en tout cas – signé le 26 février 1996, et entré en vigueur seulement le 1er mars 2000 – le libre accès des produits industriels marocains au marché communautaire étant acquis depuis longtemps (à l'exception des produits textiles, soumis depuis les années soixante-dix à des "accords d'autolimitation"), c'est dans ce domaine que l'Union européenne a cherché à matérialiser rapidement le principe de réciprocité. Le Maroc devait donc s'engager pour permettre, en ce qui concerne les produits industriels, l'établissement progressif d'une « zone de libre-échange pendant une période de transition de 12 années au maximum ». Un calendrier pour le démantèlement du dispositif tarifaire existant est même établi avec précision.

(3) Commission des CE, COM (95) 740 final, 95/0363 (AVC), Bruxelles, 20/12/1995.

Compte tenu de leur caractère hautement sensible de part et d'autre de la Méditerranée, les dossiers des produits agricoles et de la pêche, pour leur part, n'avaient pas fait l'objet d'une véritable négociation en vue de la libéralisation des échanges les concernant. Curieusement, et une fois de plus au nom de "l'exception agricole", les responsables de l'Union européenne avaient dès le départ exclu toute négociation dans une perspective de libre-échange en ce qui concerne les produits agricoles exportés par le Maroc vers l'espace européen. Il fut donc convenu de différer de telles négociations à l'an 2000.

Si l'essentiel du dispositif protectionniste mis en place jusqu'alors est donc maintenu, quelques assouplissements sont néanmoins introduits : les niveaux des prix d'entrée sont abaissés, mais toutefois dans la limite de contingents stricts et de calendriers contraignants ; les droits de douane sont réduits ou supprimés dans la limite également de contingents souvent insuffisants. Ainsi, à titre d'exemple, pour la tomate, le prix d'entrée est ramené de niveaux compris entre 700 et 920 écus/tonne à 500 écus/tonne, et le contingent à droits nuls est porté de 130 000 à 156 676 tonnes entre le 1er octobre et le 31 mars, ce contingent étant lui-même strictement réparti en quotas mensuels. Pour la clémentine, le prix d'entrée est abaissé de 675 à 500 écus/tonne dans la limite d'un contingent de 110 000 tonnes du 1er novembre à fin février…

Pourtant, même les quelques inflexions concédées n'ont guère pu faire oublier des régressions patentes pour des produits essentiels. Ainsi, pour reprendre l'exemple de la tomate, si le prix d'entrée a certes été réduit sensiblement entre les mois d'octobre et mars, il faut savoir que l'extension du calendrier à toute l'année a conduit à l'imposition d'une nouvelle contrainte – un prix d'entrée de 500 écus/tonne – là où il n'y en avait pas avant 1995 !

En outre, parallèlement aux paramètres d'accès contenus dans les accords, l'Union européenne continue de prendre des mesures non tarifaires de régulation de ses échanges extérieurs en application des règlements internes dans le cadre de sa politique agricole commune. De surcroît, d'autres mesures telles que la clause de sauvegarde générale, les restrictions nationales, les certificats d'importation, ainsi que les règles sanitaires et phytosanitaires constituent toujours des dispositions internes à utiliser, en cas de besoin, pour une meilleure protection de la production communautaire. Est-il nécessaire de préciser que ces dispositions génèrent aussi des complications administratives et des surcoûts financiers qui entravent toute dynamique commerciale ? Du reste, la multiplicité des textes régissant les accords et les règlements internes sont à l'origine parfois d'interprétations contradictoires, et, partant, de litiges préjudiciables avant tout à la partie marocaine.

Il reste que, comme nous l'avons déjà noté, par rapport à tous les accords précédents, celui de 1995 s'est distingué par l'acceptation désormais du principe de réciprocité dans les relations de partenariat entre le Maroc et l'Union européenne et, par conséquent, l'engagement de toute négociation future sur une base de concessions réciproques à accorder par chacune des deux parties. Au demeurant, c'est en vertu de ce principe que le Maroc accorda déjà en 1995 quelques concessions tarifaires assorties de contingents en faveur d'un certain nombre de denrées de base importées (viandes, lait, beurre, céréales, huile, sucre…). Certes, ces concessions sont pour l'instant demeurées très faibles, pour ne pas dire sans réelle signification pratique, mais il s'agit d'un premier pas sur une voie qui s'annonce de toute évidence périlleuse.

2. Impact des accords d'association sur les échanges agricoles avec l'UE

Une appréciation objective de l'impact des accords d'association avec l'Union européenne passe par l'examen des résultats concrètement obtenus au bout d'une expérience qui est maintenant ancienne. Nous examinerons donc brièvement l'évolution des échanges commerciaux, globalement d'abord puis ceux de nature agricole en particulier, pour en souligner les déséquilibres et les principales caractéristiques. Nous insisterons notamment sur la persistance des phénomènes de concentration qui continuent de marquer la structure des exportations agricoles du Maroc, et mettrons en évidence les résultats obtenus dans les conditions d'un protectionnisme rampant.

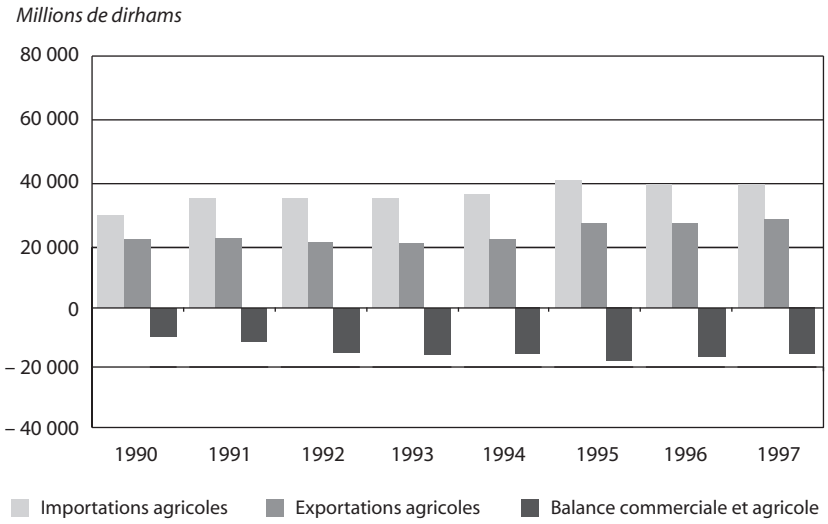
2.1. Evolution des échanges : persistance des déficits

Au cours des deux dernières décennies, les échanges commerciaux du Maroc ont augmenté de manière continue, et les flux agricoles, qui représentent un cinquième environ des flux globaux, ont également sensiblement augmenté. Mais cette expansion des échanges n'a pas empêché les déséquilibres des balances commerciales de perdurer, sinon de s'aggraver.

En valeur, les importations sont systématiquement supérieures aux exportations tout au long de la période considérée. De sorte que les balances commerciales globale et agricole apparaissent structurellement déficitaires. Le déficit global a plus que quadruplé entre 1980 et 1999, passant de 7 à près de 36 milliards de dirhams, et le taux de couverture des importations par les exportations s'est situé autour d'une moyenne de 55 % au cours des cinq dernières années. Le déficit de la balance commerciale agricole proprement dite a oscillé entre 1,5 et 9,9 milliards de dirhams au cours des vingt dernières années, avec des variations des taux de couverture des importations par les exportations allant de 36 % en 1984 à 74 % en 1991 (4).

(4) Les données présentées dans cette partie proviennent de deux sources, l'une marocaine (Office des changes, Rabat), et l'autre Communautaire (Eurostat, Bruxelles).

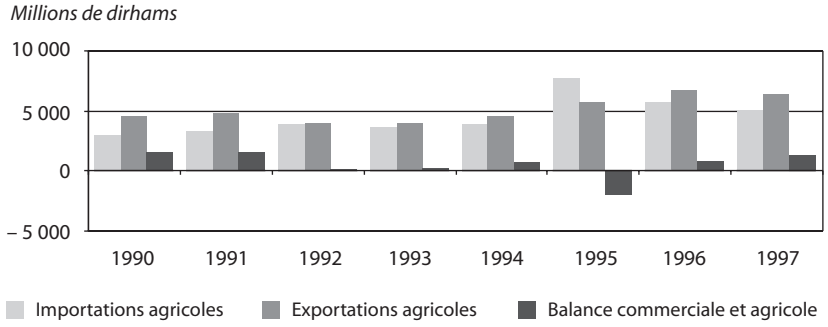
Graphique 1
Evolution des échanges et de la balance commerciale globale avec l'UE



En ce qui concerne l'Union européenne en particulier, il faut d'abord souligner que la balance commerciale globale du Maroc est systématiquement déficitaire avec cette entité aussi. Ceci étant, si l'on se limite aux seuls produits agricoles, la balance des échanges apparaît plutôt excédentaire. En revanche, si, pour une meilleure appréciation de la "balance" en question, l'on prenait en considération aussi les approvisionnements externes effectués à l'amont-même de la production exportable, la situation serait à nouveau sensiblement modifiée. En effet, il faut savoir que la production des produits agricoles en général et des produits exportés en particulier est approvisionnée à partir d'une multitude d'intrants (semences, plants et tubercules, aliments de bétail, engrais, matériel agricole, produits phytosanitaires…). Or ces intrants, en hausse continue, se sont élevés en moyenne entre 1995 et 1997

à 3,2 milliards de dirhams (soit près de 8 % des importations agricoles, et 30 % des exportations agroalimentaires réalisées durant la même période). Il sont aussi aux trois quarts importés des pays de l'UE. Il est ainsi permis de déduire de ce constat que si les intrants destinés au secteur agricole avaient été comptabilisés dans une sorte de "balance commerciale agricole élargie", celle-ci n'apparaîtrait plus aussi favorable au Maroc, et même, d'excédentaire, elle deviendrait déficitaire.

Graphique 2
Evolution des échanges et de la balance commerciale agricole avec l'UE



2.2. Concentration sur quelques marchés et quelques produits

Les exportations agricoles du Maroc apparaissent encore focalisées sur quelques produits ou groupes de produits, qui représentent plus de 80 % de leur valeur totale : fruits et légumes frais (agrumes, tomates, pomme de terre, etc.) et transformés (conserves de fruits et légumes, olives…), produits de la floriculture, bois et liège, vins, plantes aromatiques et huiles essentielles, peaux et cuirs…

La structure géographique des échanges a peu évolué et, en tout état de cause, continue de mettre en évidence la prépondérance des marchés de l'Union européenne. Ceux-ci représentent encore plus des trois quarts des exportations agricoles du Maroc et entre 30 et 45 % de ses importations de même nature. Au sein de l'Union européenne, le marché français a toujours occupé une place prépondérante dans les exportations de produits agricoles marocains. Au regard des données disponibles (1997), la France seule a encore réceptionné 48 % de nos exportations agricoles et a fourni 41 % de nos importations de même nature. Si on lui ajoute l'Allemagne et l'Italie, ces mêmes proportions atteignent près de 71 % et de 50 %, respectivement. C'est dire qu'en réalité on constate toujours une sorte de "concentration dans la concentration", puisque celle enregistrée au niveau de l'Union européenne se double d'une autre au sein même de cette entité communautaire.

En termes de produits également, la structure des exportations agricoles reste elle aussi fortement concentrée sur les quelques produits traditionnels rappelés ci-dessus (qui se recoupent d'ailleurs avec les quelques marchés traditionnels). Certes, les efforts fournis pour diversifier quelque peu produits et marchés ont donné quelques résultats, mais faits et chiffres montrent que ces derniers sont demeurés peu concluants, et en tout cas insuffisants pour modifier de manière significative les déséquilibres structurels existants. Il suffit pour s'en convaincre de constater que seulement deux fruits (orange et clémentine) et deux légumes (tomate et pomme de terre) représentent encore plus de la moitié de la valeur des exportations agro-alimentaires vers l'Union européenne (53 % en 1997), et si l'on ajoute à ces quatre denrées deux autres de nature oléicole (huile d'olive et conserves d'olives), la proportion en question s'élève aux trois quarts.

Au total, force est de constater que la structure de nos échanges agroalimentaires demeure toujours fortement marquée par la fameuse double concentration : sur quelques marchés et sur quelques produits. Là réside sans doute l'un des principaux facteurs de fragilité du commerce extérieur agricole du Maroc.

L'Union européenne étant par excellence le champ où se déploie cette double concentration, il nous faut à présent essayer de situer l'évolution de nos échanges dans le cadre des Accords d'association signés avec cette entité communautaire. Nous pourrons alors apprécier la contribution de ces accords au développement des exportations agricoles marocaines.

2.3. Des accords qui ont contenu la dynamique des exportations marocaines dans d'étroites limites

L'observation de l'évolution en longue période des exportations sur le marché communautaire permet de noter que celles-ci sont généralement restées bien cantonnées dans les limites quantitatives qui leur ont été imposées par l'Union européenne. En effet, force est de constater que les contraintes d'accès au marché, en particulier le calendrier, les normes de qualité et surtout le prix d'entrée – auparavant appelé prix de référence – ont été telles que les contingents arrêtés pour certains produits ont très rarement été dépassés. Ils ne l'ont jamais été pour les petits fruits d'agrumes et les produits transformés, et ne l'ont été qu'une seule fois (en 1998) pour la tomate.

Au-delà de la question des contingents, l'observation des faits montre que les produits agricoles dont l'accès a été limité sont ceux qui ont été assujettis au respect d'un calendrier et surtout d'un prix d'entrée, en particulier la tomate et la clémentine. Si le calendrier peut être respecté par des adaptations au niveau de la production (serres, techniques, variétés, etc.), il en va autrement pour le prix d'entrée dont le respect – sous peine de l'application d'un Equivalent tarifaire maximal (ETM) très dissuasif - , constitue pour les produits concernés une contrainte de taille pour l'accès au marché communautaire, d'autant plus que le principal concurrent du

Maroc – l'Espagne –, pour sa part, n'est plus astreint à cette obligation… En effet, dès le déclenchement de l'ETM, les exportateurs du Maroc n'ont d'autre solution que d'arrêter leurs livraisons. Or, on doit constater que le dispositif de l'ETM a été fréquemment actionné depuis sa mise en œuvre : entre les mois d'octobre et mars, le nombre de jours d'application de l'ETM s'est élevé à 50 en 1995-1996, à 17 en 1996-1997 et à 30 en 1998-1999…

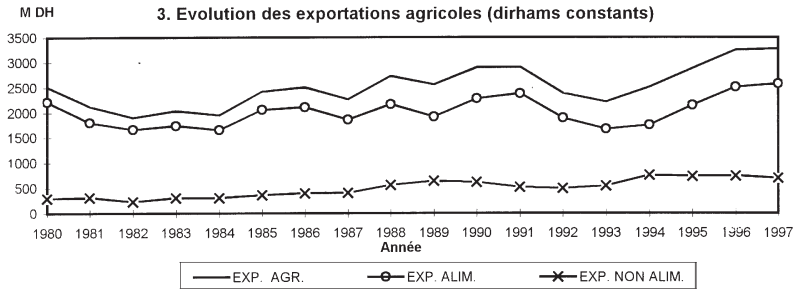
Les contraintes tarifaires et non tarifaires contenues dans les accords d'association avec l'UE ont incontestablement eu des effets fâcheux sur les possibilités d'exportation d'un certain nombre de produits parmi les plus importants pour le Maroc. Ainsi, pour s'en tenir aux produits ou groupes de produits les plus significatifs, on peut noter la stagnation, en termes réels et sur une longue période (une trentaine d'années), de la valeur des exportations des agrumes et de la pomme de terre, voire une réduction de moitié de celle de la tomate (voir graphiques ci-dessous). C'est dire que les gains nets pour l'économie marocaine de ces exportations ont finalement été quasiment insignifiants. Pour certains produits importants comme la tomate, on peut voir sur le graphique 4 que les niveaux enregistrés à la fin des années quatre-vingt-dix n'avaient même pas réussi à permettre de retrouver ceux atteints à la fin des années soixante !

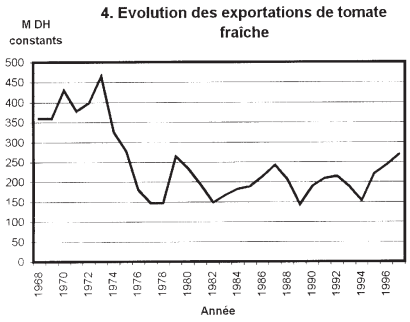
Même si, naturellement, bien d'autres facteurs peuvent être invoqués pour expliquer de telles contre-performances, il n'en demeure pas moins indispensable de prendre acte du fait suivant : non seulement les "concessions" contenues dans les accords d'association n'ont guère réussi à créer une dynamique d'expansion des exportations marocaines vers les marchés de l'Union européenne, mais bien souvent, elles n'ont même pas permis à notre pays de conserver des niveaux et des positions acquises des décennies auparavant.

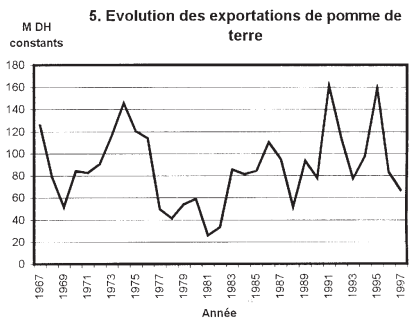
Finalement, à quelques exceptions près, les restrictions imposées aux exportations marocaines dans les différents accords ont permis de les contenir dans les limites jugées "acceptables" par la partie européenne, ou plus précisément dans les limites permises par les lobbies des producteurs concurrents européens, ce qui n'est revenu dans le meilleur des cas qu'à maintenir, et non développer les échanges traditionnels de notre pays avec l'entité communautaire.

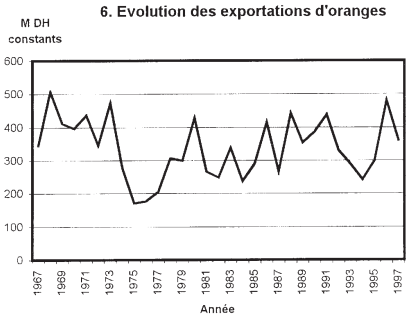
Pour le Maroc, le résultat de tout cela est que la croissance qui devait être tirée par les exportations est de plus en plus handicapée par les importations… Les balances commerciales, la balance globale comme la seule balance agricole, demeurent structurellement déficitaires, et le modèle de développement choisi ne génère suffisamment de ressources en devises ni pour faire face aux besoins d'importation des biens et services nécessaires, ni pour permettre le remboursement de la dette, et encore moins pour ouvrir des perspectives de choix alternatifs, peut-être plus judicieux pour le pays…

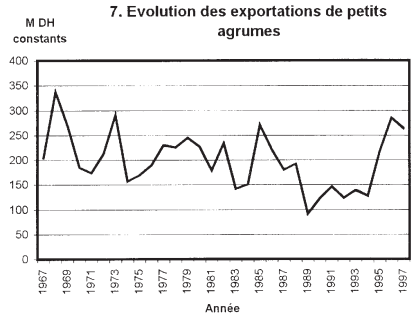
Graphiques 3 à 7
Evolution des exportations agricoles *(dirhams constants)*











3. Sens et conséquence de “l'exception agricole” à l'heure de la réciprocité

L'exception agricole n'est pas un phénomène nouveau et, dans le passé, “l'exception” n'a pas concerné seulement les produits agricoles. On se souvient de “l'exception textile” instaurée dès les années soixante-dix – sous l'anodine appellation d'Accord multifibres – imposant des quotas et des accords d'auto-limitation sur les exportations des produits de confection en provenance du Maroc notamment, alors que l'Accord d'association signé quelques années auparavant était censé lui accorder le libre accès pour tous ses produits manufacturés. Depuis, la “règle” pour l'Union européenne ne

s'est jamais démentie : oui aux concessions, mais à condition que cela ne porte le moins du monde atteinte au moindre intérêt de ses producteurs/électeurs ! Dès que ces intérêts courent le risque d'être gênés par une quelconque concurrence étrangère, on se presse de brandir l'étendard de "l'exception" !

Il n'est peut-être pas inutile de noter ici que la concession à sens unique accordée dans le cadre des accords antérieurs à celui de 1995 – celle qui permettait le libre accès, en franchise douanière, aux exportations industrielles – était en réalité, et du moins au début, une "générosité" sans grand risque. En matière de produits industriels, le Maroc en effet n'avait pas grand chose à exporter… C'était donc en quelque sorte une concession à blanc ! Mais dès que le pays commençait à développer dans les créneaux de la confection et du textile une certaine capacité de production et d'exportation, à menacer les industries concernées européennes par sa meilleure compétitivité, toute velléité libre-échangiste fut rapidement oubliée au profit de la protection justifiée par l'exception…

3.1. L'antécédent de la tomate

Dans le domaine de l'agriculture d'exportation, le mot d'ordre de "l'exception" pouvait dès les années soixante-dix aussi provoquer des situations dramatiques si les partenaires concernés de ce côté-ci de la Méditerranée n'avaient pris à temps les mesures nécessaires pour s'adapter aux contraintes de toute sorte qui leur étaient imposées par l'Union européenne. La "question de la tomate" notamment se posait déjà avec acuité, et même était quelquefois à l'origine d'incidents violents qui contribuaient à détériorer dangereusement les relations entre l'Union européenne et le Maroc (5). A l'époque, la tomate marocaine était pour l'essentiel récoltée et exportée au printemps, de sorte qu'elle arrivait sur les marchés européens en même temps que la production du vieux continent. En dépit de toutes les barrières protectionnistes établies alors par les Autorités communautaires, la tomate marocaine restait suffisamment compétitive pour susciter les inquiétudes des producteurs européens. Pour éviter la persistance d'une telle situation, les responsables de la Commission européenne à Bruxelles conseillèrent aux Marocains de déplacer leur production vers l'hiver, en leur expliquant que cela allait leur ouvrir des marchés à la fois faciles (sans concurrence) et potentiellement prometteurs.

(5) N. Akesbi, « Affaire des tomates et projet primeurs : la fuite en avant », *Libération,* Casablanca, 6 juin 1980.

C'est ce qui a été fait, effectivement. Au prix d'investissements et d'efforts considérables de la part des exportateurs et des pouvoirs publics marocains, l'essentiel de la production d'exportation a commencé à être réalisé sous serres, en automne-hiver, dans des conditions d'intensification qui allaient encore améliorer les performances du produit marocain (6). Seulement, ce qu'on avait "oublié" de dire, c'est que l'élargissement "sudiste" de l'UE était déjà programmé et qu'avec l'adhésion de l'Espagne en particulier, à partir de 1986, non seulement l'entité européenne pourrait s'avérer globalement

(6) N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne… », 1995, *op. cit.*

auto-suffisante, mais même la demande d'hiver pourrait être satisfaite à partir d'une production devenue également européenne. De sorte que, finalement, les problèmes aussi se sont seulement "déplacés" vers l'hiver, tout en devenant de plus en plus aigus.

On s'est donc contenté de continuer à gérer ce qui n'était au fond qu'une sorte de fuite en avant. On a laissé l'Espagne poursuivre le renforcement de sa capacité de production et, en même temps, on a rassuré le Maroc en lui promettant de ne pas laisser ses "exportations traditionnelles" se dégrader outre mesure. En réalité, pour satisfaire les exigences croissantes du membre concurrent espagnol, il a fallu, au fil des accords successifs qui allaient suivre, et comme nous l'avons déjà montré, se faire de plus en plus restrictif, de plus en plus protectionniste.

3.2. Réciprocité et exception, est-ce viable ?

Le fait est que c'est dans ce contexte précisément que la dernière génération d'accords euro-méditerranéens introduit pour la première fois le concept de réciprocité… Est-ce parce que désormais les pays du sud et de l'est de la Méditerranée – et parmi eux le Maroc – apparaissent suffisamment "développés" pour ne plus mériter la traditionnelle clause de non réciprocité dont ont jusqu'à présent bénéficié les pays en développement dans leurs relations avec les pays industrialisés ? Est-ce parce que dans la guerre commerciale que se livrent les puissances et les grands ensembles économiques régionaux, l'Union européenne ne peut plus se permettre de "largesses gratuites" même avec ses partenaires de proximité, mais au contraire doit organiser ses relations privilégiées de manière à renforcer sa mainmise sur sa "chasse gardée" ? Si la première hypothèse n'apparaît guère sérieuse, on comprend alors qu'il soit nécessaire de méditer la seconde…

En tout cas, il nous semble nécessaire ici d'essayer de réfléchir un peu plus au sens du concept de réciprocité. Quand on ouvre le dictionnaire pour chercher la définition du mot "réciprocité", on apprend que cela « implique entre deux personnes ou deux groupes un échange de sentiments, d'obligations, de services semblables… » (*le Robert*). Or, pour qu'il y ait "échange d'obligations semblables", il faut bien un minimum d'équilibre entre les échangistes, faute de quoi l'échange ne peut durer, et la réciprocité n'est guère tenable. Prenons deux partenaires à l'échange dont l'un dispose d'une capacité d'échange/export de 100, l'autre de 10. Deux issues sont possibles : ou l'on encourage le deuxième à augmenter sensiblement sa capacité pour qu'il puisse continuer à acheter au premier ; ou ce dernier doit bien s'arrêter à 10 et il n'y a plus alors ni échange ni réciprocité ! Cet exemple, pour caricatural qu'il soit, n'en rappelle pas moins une évidence de bon sens : il n'y a pas de réciprocité viable et durable sans un minimum d'équilibre dans l'échange.

Est-ce le cas en l'occurrence ? Evidemment non. Non seulement c'est loin d'être le cas, mais on peut affirmer, hélas, sans prendre beaucoup de

risques que ce qui est proposé dans cette dernière génération d'accords est plutôt de nature à accentuer encore plus les déséquilibres existants et, en définitive, confirmer l'absence de viabilité de la réciprocité. Car au moment même où l'on impose la réciprocité en ce qui concerne les produits industriels, on maintient l'exception agricole… Autrement dit, libre-échange là où nous avons peu de chance de tenir tête à la concurrence européenne, et protectionnisme là où nous sommes assez compétitifs pour espérer développer nos exportations et gagner des parts de marchés ! Une telle relation d'échange peut-elle s'avérer durable et tenable ? Comment nous faire croire aux bienfaits des avantages comparatifs pour la construction de la zone de libre-échange, et nous les refuser précisément là où nous en avons ?! Notre problème à nous Marocains, c'est que la "réciprocité" ne nous apporte rien (et ne nous rapporte rien…), alors que l'exception agricole européenne nous coûte beaucoup et nous maintient dans une véritable impasse. La réciprocité rapporte aux exportateurs industriels européens, et l'exception agricole protège les producteurs agricoles européens… A-t-on assez suffisamment pensé à nos producteurs industriels et à nos exportateurs agricoles ?!

Ce qui apparaît en tout cas certain, c'est qu'il ne peut y avoir de projet euro-méditerranéen viable, et encore moins de "zone de prospérité partagée" qui puisse se construire sur de telles bases.

4. Valoriser les complémentarités pour construire la région euro-méditerranéenne

Ce qui précède montre assez clairement que l'exception agricole, en somme, signifie la consécration et la pérennisation de l'asymétrie dans les relations entre l'Union européenne et ses partenaires maghrébins, ce qui annonce en définitive la condamnation du principe-même de réciprocité.

Le réalisme et le bon sens devraient conduire chacun à comprendre que pour nous permettre de "digérer" à peu près convenablement la nouvelle réciprocité dans le domaine industriel, il est essentiel pour nous d'être en mesure d'exporter plus et mieux nos produits agricoles. Ce qui est donc à l'ordre du jour, ce qui est l'impératif du moment, c'est une "exception agricole" réfléchie, modulée, avantageuse pour le Sud avant tout, puisque c'est lui qu'il faut aider dans cette entreprise commune à garder la tête au dessus de l'eau… Si l'on accepte cette base de départ, il en découle trois idées-forces, trois axes directeurs de réflexion et d'action de ce nécessaire dépassement de l'actuelle exception agricole :

• il faut accepter l'idée – et travailler sur la base – d'une perspective d'ouverture des marchés du Nord au profit des produits du Sud, sans réciprocité automatique, pendant une période transitoire à organiser ensemble ;

• il faut aussi accepter d'engager les restructurations nécessaires, à charge pour les pouvoirs publics européens de mettre en place les mécanismes de régulation nécessaires, à la prise en charge collective du "coût social" que cela implique ;

• il faut encore encourager les productions devenues non viables au nord pour se délocaliser au sud de la Méditerranée dans le cadre de projets de partenariat permettant de sceller le destin commun des partenaires des deux rives.

4.1. Ouvrir les marchés du Nord et renoncer au "donnant-donnant"

L'exception agricole doit permettre aujourd'hui de gérer les relations asymétriques entre l'Union européenne et le Maroc pour les faire évoluer vers des rapports moins déséquilibrés et donc susceptibles de "se normaliser" progressivement. L'exception doit faire disparaître l'exception… Mais il est évident que cela ne pourra se faire que si l'Europe renonce aujourd'hui au principe du "donnant-donnant". En clair et en schématisant beaucoup, disons que l'Union européenne ne peut, sous prétexte de réciprocité, conditionner la libéralisation de l'accès à ses marchés de nos exportations de fruits et légumes à l'ouverture de nos propres marchés en faveur de ses excédents de céréales, de viandes ou de produits laitiers. Cette réciprocité-là serait suicidaire pour nous avant même que l'Union européenne puisse en profiter ! Pourquoi ?

D'abord, parce qu'il n'est pas sûr que, dans un premier temps du moins, cela commence par profiter à l'Europe : sur le marché mondial des denrées de base que nous importons, celle-ci n'est pas toujours compétitive, même à coups de subventions multiples. A moins que la "réciprocité" ne signifie, en l'occurrence, la signature de "contrats d'exclusivité" et l'aménagement d'une véritable "chasse gardée", ce qui serait au demeurant tout à fait contraire aux engagements pris à l'OMC.

Ensuite, parce que les implications sociales, et partant politiques, ne seraient aucunement comparables. N'oublions jamais de relativiser les choses : s'il est vrai que sur les deux rives de la Méditerranée, des populations seraient affectées par ces ouvertures de marchés, il reste que les producteurs de fruits et légumes éventuellement concernés en Europe ne représentent qu'une infime proportion de la population, alors qu'au Maroc, la production des denrées de base en question est encore quasiment l'affaire de tout le monde, du moins en milieu rural qui y représente encore près de la moitié de la population totale (sans même parler des différences de niveaux de vie, nécessitant de relativiser encore plus l'impact social sur chaque agriculteur concerné au Nord et au Sud…). Les enjeux sont donc tout à fait différents parce qu'il n'y a aucune commune mesure entre les "risques" encourus au Nord et ceux auxquels sont exposés les pays du Sud. Ceci pour répondre à certaines analyses qui tendent un peu trop vite à mettre tout le monde dans le même sac, considérant que le libre-échange serait une « catastrophe sociale et territoriale dans l'ensemble du Bassin méditerranéen (7) ».

Enfin, et ce n'est évidemment pas le moindre, tout simplement parce que nous édifions depuis un quart de siècle des infrastructures et un appareil productif dont la rentabilisation n'est possible qu'à la condition de générer

(7) H. Regnault, « Les échanges agricoles : une exception dans les relations euro-méditerranéennes »,

une production exportable conséquente. Ne serait-ce que pour être en mesure de rembourser (souvent même à l'Europe) les emprunts qui ont servi à financer en partie les investissements en question, nous n'avons d'autres choix que de continuer à exporter ce que nous savons produire dans de bonnes conditions de compétitivité. Ceci encore pour répondre à certaines "interrogations" que des mauvaises langues pourraient considérer trop intéressées pour être innocentes…

Ainsi on se poserait des questions quant à notre capacité à maintenir une production exportable, à gagner « les paris de la spécialisation pour l'exportation et de l'intensification agricole sur des terres irriguées » dans un pays semi-aride comme le Maroc, « où la contrainte eau est un handicap majeur (8) ». On se contentera de rappeler à cet égard le résultat d'une évaluation à laquelle nous nous étions livrés en 1998, sur la base de données objectives et d'estimations tout à fait réalistes (9) : Pour obtenir 150 000 tonnes (l'équivalent des quantités exportées actuellement), il faudrait à peine 0,33 % des quelque 6 milliards de m^3 habituellement consommés dans l'agriculture ! Autrement dit, si par miracle, l'Union européenne permettait au Maroc de doubler ses exportations de tomates sur ses marchés, cette progression inouïe ne demanderait au pays que le tiers du centième de ce que son agriculture consomme de toute façon en ce moment ! Voilà qui devrait ramener cet "handicap majeur" de l'eau à sa juste mesure.

Bien évidemment, si ces données permettent d'une certaine manière de dédramatiser la "contrainte de l'eau", elles ne peuvent l'évacuer complètement. Car il est évident que personne ne veut minimiser ni mésestimer la question de l'eau dans ce pays. Tout le monde est conscient de la dimension du problème et de ses enjeux. Tout le monde conviendra de l'impérieuse nécessité d'intensifier les investissements permettant de réaliser le maximum d'économies d'eau. Mais c'est à nous, Marocains, de faire les choix qui s'imposent en la matière en fonction de nos objectifs et nos moyens. Pour l'instant, nous croyons apprécier la question de l'eau au regard des productions d'exportation à sa juste mesure, et c'est cela qui nous permet de rassurer nos amis européens : à eux d'ouvrir leurs marchés et à nous de rester vigilants pour en minimiser l'impact sur nos disponibilités en eau !

4.2. Imbriquer les intérêts pour fonder un projet commun

L'ouverture des marchés européens au profit des exportations marocaines est aujourd'hui une des conditions essentielles favorisant son évolution vers une zone euro-méditerranéenne d'échanges plus libres parce que moins déséquilibrés et donc plus durables. Cette ouverture, toutefois, gagnerait à s'inscrire dans une perspective d'édification d'une véritable organisation euro-méditerranéenne des marchés agricoles. Cette organisation pourrait être soutenue par la mise en place, comme le suggère H. Regnault, d'un Fonds euro-méditerranéen de péréquation agricole (10). Ce dernier aurait pour mission, par des aides directes et des investissements de restructuration

Monde arabe, Maghreb-Machrek, La Documentation française, numéro hors série, Paris, décembre 1997.

(8) Groupe d'études et de recherche sur la Méditerranée, « L'exception agricole dans le partenariat euro-méditerranéen : enjeux et défis, 9e rencontre de Tétouan, 2 et 3 octobre 1998, cf. Argumentaire, p. 5.

(9) Najib Akesbi, « Echanges agricoles euro-maghrébins, entre l'asymétrie et la réciprocité, quel avenir ? » *in l'Annuaire de la Méditerranée 1999,* Groupe d'études et de recherches sur la Méditerranée, Publisud, Le Fennec, Casablanca, 1999, p. 95.

(10) H. Regnault, « Les échanges agricoles :

une exception dans les relations euro-méditerranéennes », 1997, *op. cit.*

et de mise à niveau, de soutenir, de part et d'autre de la Méditerranée, les ouvertures nécessaires des marchés agricoles. Il pourrait puiser une partie de ses financements dans les prélèvements actuellement opérés par le Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles (FEOGA) sur les importations en Europe des fruits et légumes précisément... Il y aurait là au moins un moyen de "rendre" aux pays tiers-méditerranéens des prélèvements effectués sur leurs propres exportations à des fins de protection des agriculteurs européens !

Mais cela ne saurait sans doute suffire, et c'est là que la volonté politique devra s'exprimer concrètement sur le terrain douloureux mais combien décisif des finances ! Peut-être alors le programme MEDA devrait-il prendre une toute autre dimension, en volume et en contenu, pour être réellement à la hauteur des défis à relever ? C'est à ce niveau que devra être appréciée la volonté de conduire les restructurations nécessaires, au Nord et au Sud, et d'en assumer les coûts, tant économiques que sociaux. C'est à ce niveau que chacune des parties devra réellement rompre avec les réflexes du passé, avoir le courage politique nécessaire pour faire les arbitrages qui s'imposent, y compris et peut-être surtout, entre ses propres lobbies…

En tout cas, les coûts des restructurations et des réformes seront d'autant mieux acceptés qu'ils pourront s'inscrire dans une vision globale et stratégique de la région euro-méditerranéenne. Sur le terrain de l'économie, chacun sait que celle-ci ne prendra forme que si elle est fondée sur de véritables complémentarités, lesquelles se construisent dans la production avant de se matérialiser dans les échanges. C'est dire que chaque partenaire dans la région devra bien accepter et même favoriser les "délocalisations" nécessaires, celles qui permettent d'optimiser les avantages compétitifs des uns et des autres et de construire les complémentarités indispensables à tout projet communautaire viable. C'est dire aussi que, convaincre les producteurs européens d'investir massivement au Maroc, et au-delà au Sud de la Méditerranée, d'y délocaliser leur production qui gagne à l'être pour alimenter à partir du Sud leurs marchés dans de bonnes conditions de qualité et d'efficacité, est aujourd'hui la voie la meilleure à même de permettre aux partenaires des "deux rives" de dépasser intelligemment leurs problèmes bilatéraux et transformer une situation conflictuelle en creuset fécond d'une nouvelle coopération mutuellement avantageuse.

A l'ère de la mondialisation des économies et des échanges, le moyen pertinent pour dépasser les conflits d'intérêts "de part et d'autre des frontières" n'est-il pas précisément d'imbriquer ces intérêts et de les intégrer de l'amont jusqu'à l'aval des processus de production et de consommation, de manière telle que leur destin devienne réellement commun, unique ?

La coopération entre l'Union européenne et les pays de l'est et du sud de la Méditerranée : une évaluation de l'aide

Larabi Jaïdi
Université Mohammed V-Agdal, Rabat.
(jaidil@mtds.com)

Depuis le début de la décennie, les apports totaux d'aide publique au développement (APD) ont fléchi de plus de 20 % en dollars constants. Rapportés au PNB , le volume de l'APD qui représentait habituellement 0,33 % du produit national global des membres du CAD est tombé en 1997 au niveau le plus bas jamais enregistré, avec 0,22 %. Il est paradoxal de constater que le volume de l'aide enregistre une diminution au moment où un consensus s'est établi sur les stratégies et les approches du développement et au moment où le discours sur le partenariat pour le développement exprime une volonté d'instaurer des relations internationales plus équilibrées.

Si les pays donneurs se montrent dans l'ensemble moins généreux, les comportements demeurent en la matière nettement contrastés. Face au repli américain et à l'incertitude japonaise, l'Europe fait plutôt preuve d'une continuité. Ces dernières années, l'Union européenne (UE) a fait du renforcement de sa coopération avec les pays méditerranéens une priorité. La nouvelle approche du partenariat arrêtée à Barcelone a été confortée par l'allocation de ressources additionnelles à la coopération financière avec les pays partenaires méditerranéens pour la période 1995-1999.

L'évaluation est un instrument incontournable de l'amélioration de l'efficacité de l'aide. Mais il est difficile de conduire cette appréciation sur l'efficacité alors que les programmes et les projets d'aide relèvent de démarches différenciées, s'inscrivant dans des relations bilatérales ou multilatérales qui n'obéissent pas toujours à la même logique. Toutefois, si le lien entre la croissance et l'aide paraît lâche, l'impact de l'aide sur l'éradication de la pauvreté est mieux approché. L'expérience des pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) indique qu'il existe de vastes possibilités de cibler plus concrètement l'action de l'aide sur la pauvreté. L'Union européenne s'applique à mettre au point une nouvelle approche en la matière.

L'Union européenne se trouve face à un défi particulier : renforcer la cohérence des nombreuses politiques qui ont des incidences sur les PSEM. Etant donné la complexité de l'élaboration des politiques européennes et

l'impossibilité d'être cohérent en tous points et en tout temps, il lui faut disposer de systèmes qui permettent d'éviter dans toutes la mesure du possible de poursuivre des politiques contradictoires. Les efforts pour améliorer la cohérence par des mesures concrètes sont entravées non seulement par la complexité du processus d'élaboration des politiques communautaires, mais aussi par le fait que la cohérence des politiques de coopération est une notion difficile à maîtriser.

Face aux exigences de l'efficacité, des appels se multiplient en faveur d'une plus grande sélectivité dans le ciblage de l'aide. Mais concentrer l'action sur les pays qui ont apporté la preuve qu'ils étaient prêts à faire bon usage de ressources additionnelles est discutable. La conditionnalité politique indifférenciée ou teintée d'idéologie risque d'aller à l'encontre de son objectif, en entravant la transition démocratique dans les pays du Sud. La gestion simultanée des réformes économiques et des réformes politiques pose aussi des problèmes délicats et se présente aujourd'hui comme l'un des défis majeurs auxquels sont confrontés les PSEM en cette fin de siècle.

Face aussi aux effets négatifs résultant de la gestion bureaucratique de l'aide, des lignes directrices nouvelles ont été adoptées par l'Union européenne dans la perspective d'assurer une meilleure coordination à l'aide communautaire. Les activités de coordination doivent être adaptées à la situation particulière de chaque pays et de chaque domaine de coopération pour le développement comme elles doivent être assurées en étroite coopération avec les pays bénéficiaires afin de renforcer leur capacité de prendre en charge leurs propres stratégies et programmes de développement.

1. Les limites de la singularité de l'aide européenne

Selon l'OCDE, les flux nets de ressources à destination des pays en développement (PED) ont augmenté fortement au cours des dernières années. Ces flux auraient atteint 324,5 milliards de dollars en 1997 contre à peine plus de 120 milliards au début de la décennie. Si aucune région du monde en développement n'a été exclue de ce mouvement d'ensemble, les données agrégées cachent toutefois des situations contrastées en fonction du type de flux envisagé et de la région en développement. La décennie quatre-vingt-dix a été marquée par trois mouvements concomitants :

• Une érosion des flux publics à destination des PED. Qu'il s'agisse de l'aide publique au développement (APD) ou d'autres financements publics, la baisse est sensible, si ce n'est en termes nominaux tout au moins en termes réels.

• Une forte croissance des apports privés à destination des PED qui ont été multipliés par près de entre 1990 et 1997. Aussi, les flux publics, qui constituaient l'essentiel (plus de 59 % des flux à destination des PED au début des années quatre-vingt-dix, n'en représentent plus aujourd'hui que le quart. Mais les apports de capitaux privés restent fortement concentrés sur quelques pays – 12 se sont adjugés 85 % en 1997.

• Une hétérogénéité des pays du Sud quant aux modalités de financement externe. Si certains pays "émergents" s'insèrent désormais dans les circuits financiers privés du fait de leur attractivité, d'autres n'ont pas accès à cette source de financement et se trouvent pénalisés par la baisse des flux de l'aide. Les flux à destination des pays africains, en net recul en termes réels depuis 10 ans, étaient constitués presque exclusivement d'aide officielle, et surtout de dons. Dans le cas des pays asiatiques, l'essentiel des flux (environ 50 %) qui s'inscrivent en nette hausse en termes réels depuis 10 ans, sont de source privée.

L'aide extérieure ne représente plus que 0,22 % du PIB des pays bailleurs de fonds en 1997, ce qui constitue le plus bas niveau atteint depuis qu'elle a été institutionnalisée pour la première fois avec le plan Marshall en 1947. Compte tenu de l'inflation, l'aide financière des pays riches aux pays pauvres est actuellement inférieure d'un tiers à ce qu'elle était en 1990. On évoque généralement trois arguments essentiels pour expliquer cette tendance de la réduction des ressources allouées à l'aide : la contraction de la marge budgétaire des pays donateurs, l'affaiblissement de l'efficacité de l'aide et la substitution des flux privés aux apports publics.

Il est inquiétant de constater que l'utilité de l'aide est remise en cause dans un contexte où divers facteurs de risques pèsent sur la réalisation des objectifs de développement. Le processus de mondialisation en cours continue de susciter des craintes, l'instabilité des marchés financiers entretient l'incertitude économique, les tensions politiques mondiales et régionales sont lourdes de conséquences, les nouvelles règles du commerce mondial ne parviennent pas encore à corriger l'iniquité des échange internationaux, la pauvreté caractérise les conditions de vie d'une large partie de la population mondiale.

La continuité de l'aide européenne

Si le programme d'aide publique au développement (APD) de nombreux autres donneurs s'inscrit dans une tendance à la baisse, celui de la Communauté européenne a continué de s'amplifier. Pendant la dernière décennie, les versements nets d'APD de la Communauté ont augmenté à un rythme annuel moyen de 5,3 % en termes réels, pendant qu'ils fléchissaient de 0,8 % pour l'ensemble des pays-membres du CAD. Le contraste est encore plus prononcé pour les cinq dernières années, où le programme de la Communauté a augmenté à un rythme annuel moyen de 3,3 % tandis que l'ensemble de ceux des pays du CAD marquaient un recul de 4,7 % par an. Avec des versements d'APD atteignant 5 261 millions de dollars en 1997, l'UE s'est placée au cinquième rang parmi les 22 membres du CAD et se trouve à la deuxième place parmi les donneurs multilatéraux d'aide bilatérale après l'Agence internationale de développement de la Banque mondiale (1).

(1) Voir le rapport de

l'OCDE, « Coopération pour le développement », *Efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement*, édition 1999, Paris, p. 128.

(2) A l'exception de la Grèce, tous les Etats-membres de la Communauté européenne sont également membres du CAD.

Les pays-membres de l'UE ont fait transiter 18 % de leurs programmes d'APD par les instruments de coopération pour le développement de la Commission européenne. Collectivement, les 14 Etats-membres de la Communauté qui appartiennent au CAD ont versé 26 542 millions de dollars d'APD nette en 1997, soit plus de la moitié de l'effort total du CAD (2). Au total, les programmes bilatéraux de la Communauté européenne et ceux de ses Etats-membres ont constitué en 1996 la principale source d'APD pour les pays en développement des différentes régions du monde, à l'exception du Moyen-Orient (où elles viennent derrière les Etats-Unis) et de l'Extrême-Orient asiatique (où le principal donneur est le Japon).

Dans la décennie écoulée, l'aide communautaire s'est accrue, en particulier pour répondre aux nouvelles exigences de la coopération technique en Europe orientale, et des urgences humanitaires dans les Balkans. Les Etats ACP ont reçu en 1986-1987 près des trois quart de l'aide communautaire, cette proportion est descendue à la moitié en 1991-1992 et à presque un tiers en 1996-1997. En revanche, l'aide versée dans le cadre des programme ALA et MED a augmenté depuis dix ans en termes réels. Au cours de cette période, la Communauté européenne a été la source la plus importante de l'aide bilatérale au développement pour les pays en développement d'Europe et l'une des principales pour l'Afrique du Nord, l'Afrique subsaharienne, l'Amérique centrale et le Moyen-Orient. En pourcentage du total de son APD, l'aide à l'Afrique subsaharienne a accusé une chute spectaculaire, tandis que l'aide à toutes les autres régions, Océanie exceptée, augmentait. La part de l'aide communautaire versée aux pays les moins avancés a elle aussi diminué, passant de plus de la moitié en 1986-1987 à un tiers seulement en 1997, mais elle reste supérieure à la moyenne des pays du CAD.

Le nombre total des bénéficiaires de l'APD communautaire est passé de 127 en 1986-1987 à 153 en 1996-1997, tandis que la part de l'APD bilatérale versée aux 20 principaux bénéficiaires est descendue de 60,7 % à 47,3 %. Un changement d'orientation du programme a eu lieu ces dernières années ; en effet, en 1986-1987, les 20 principaux bénéficiaires étaient surtout des pays africains, tandis qu'en 1996-1997 on voit apparaître un nombre important de pays de la région méditerranéenne. En 1996-1997, ce sont le Maroc, l'Egypte, les Etats de l'ex-Yougoslavie et la Tunisie qui ont bénéficié de l'aide la plus importante. Il ne restait plus en 1986-1997 qu'un seul pays ACP parmi les 10 principaux bénéficiaires, contre 7 en 1986-1987. L'Egypte est le seul pays qui figure parmi les 10 premiers au cours des trois périodes précédentes.

L'aide consentie par la Communauté européenne a essentiellement un caractère bilatéral : les dons bilatéraux représentent près de 90 % de son APD. Ces dons concernent principalement l'aide-projet et l'aide-programme, les autres éléments importants étant l'aide d'urgence et l'aide alimentaire, tandis que la coopération technique représente une part relativement faible

La nouvelle approche de la coopération avec les pays du sud et de l'est de la Méditerranée

La Communauté n'est pas seulement une source majeure de financements bilatéraux pour de nombreux pays en développement ; elle a aussi conclu divers arrangements, tant bilatéraux que régionaux, destinés à favoriser les échanges entre elle-même et ces pays et à dynamiser leurs économies. Au fil des ans, elle a mis au point des systèmes complexes de coopération pour le développement qui englobent tout un éventail de relations économiques avec les pays partenaires. Le programme d'aide compte plusieurs composantes qui ont chacune ses modes de gestion et de financement : l'aide aux pays partenaires (ACP, MED, PECO NEI), l'aide humanitaire et l'aide d'urgence, l'aide alimentaire, l'APD gérée par la BEI.

Ces dernières années, la Communauté a fait du renforcement de sa coopération avec les pays méditerranéens une priorité et la Commission a proposé à cet effet une nouvelle approche approuvée par le Conseil européenne de Cannes en juin 1995, lors duquel il a été décidé d'allouer une enveloppe financière à la coopération avec les pays partenaires méditerranéens pour la période 1995-1999. Cet engagement a été confirmé par la Déclaration de Barcelone adoptée par la Conférence euro-méditerranéenne de novembre 1995, établissant ainsi le partenariat euro-méditerranéen, dont le principal objectif est de mettre progressivement en place une zone de libre-échange d'ici 2010.

Cette nouvelle approche est ambitieuse : reconnaissant l'importance stratégique de la Méditerranée pour l'Europe, elle va bien au-delà de la coopération économique et englobe des domaines aussi divers que le soutien aux réformes politiques, la défense de droits de l'Homme et de la liberté d'expression, la promotion de réformes économiques et sociales destinées à susciter une croissance soutenue (et créatrice d'emplois) et l'augmentation des niveaux de vie, l'objectif étant d'atténuer les pressions migratoires.

Les accords d'association prévoient le démantèlement progressif des droits de douane (3). Le succès de cet enjeu est conditionné par les capacités de financement de la mise à niveau des systèmes productifs au Sud. Le Sommet européen de Cannes avait, en juin 1995, arrêté l'enveloppe financière destinée aux partenaires méditerranéens : 4,685 milliards d'écus, sur la période 1995-1999. Cette enveloppe est constituée de 3,425 milliards pour le programme MEDA, puisés sur fonds budgétaires de la Communauté, et 1,260 milliard de reliquat des quatrièmes protocoles. A cette enveloppe est censé s'ajouter, au cours de la même période, un montant équivalent de prêts de la Banque européenne d'investissement (BEI), sur ressources propres de la Banque. Les engagements totaux se répartissent en quatre types principaux d'opérations : 9 % pour l'aide à l'ajustement structurel, 38 % pour l'aide à la transition économique et au développement du secteur privé, 43 % pour renforcer l'équilibre socio-économique et 10 % pour les projets régionaux (4).

(3) Les seuls accords en vigueur en septembre 1999 sont les accords avec la Tunisie et la Turquie, Malte et l'OLP. D'autres avaient été signés avec Israël, la Jordanie et le Maroc, et quatre autres sont en négociation avec l'Algérie, l'Egypte, le Liban et la Syrie.

(4) Environ 10 % du

programme MEDA sont alloués à la coopération régionale. Le reste est affecté bilatéralement au moyen de programmes indicatifs triennaux révisés chaque année, en fonction de priorités convenues avec les partenaires éligibles, qui ne disposent plus d'un montant garanti d'aide. Ces pays sont l'Algérie, Chypre, l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Liban, Malte, le Maroc, la Syrie, la Tunisie, la Turquie et la Cisjordanie / Gaza. Les critères adoptés pour établir les répartitions financières sont le PNB par habitant, la population, la capacité d'utiliser les crédits et les progrès de mise en œuvre des accords d'association.

Une telle enveloppe financière a pu apparaître au début comme "substantielle". La Méditerranée se voyait ainsi octroyer 16,8 % des sommes allouées aux actions extérieures de l'Union européenne programmées pour 1995-1999, contre environ 10 % au début des années quatre-vingt-dix. En fait, une telle aide allait rapidement s'avérer, à y voir de près, très limitée : elle équivaut à 0,4 % du PIB des pays de la Méditerranée Est et Sud ; elle représente, pour une population Est et Sud méditerranéenne estimée à près de 227 millions d'habitants, une aide par an et par habitant d'à peine 4,1 écus, trois fois moins importante que celle destinée aux pays d'Europe centrale et orientale (12,2 écus par an et par habitant). Le premier programme MEDA est sur le point de s'achever. MEDA II est en cours de préparation. Une évaluation d'étape permettrait de mesurer l'impact des actions entreprises en vue de dégager quelques leçons pour l'avenir.

2. Evaluation de l'efficacité de l'aide européenne

L'évaluation est un instrument incontournable de l'amélioration de l'efficacité de l'aide. Comment conduire cette appréciation de l'efficacité alors que les programmes et les projets d'aide relèvent de démarches différenciées, s'inscrivent dans des relations bilatérales ou multilatérales qui n'obéissent pas toujours à la même logique. Quelle approche ? Quel outil ? Quel champ d'évaluation ? Dispose-t-on des outils adéquats d'évaluation et de prévision et de mesure de l'impact ? Il est difficile de disposer de réponses catégoriques à ces questions. Toujours est-il qu'une évaluation objective doit garder en perspective les effets économiques et sociaux recherchés par toute politique d'aide sans prétendre pour autant en mesurer les retombées avec précision.

L'impact de l'aide sur la croissance

L'effet positif des flux d'aide sur la croissance n'a jamais pu être clairement mis en évidence (5). Il ne semble pas exister de corrélation entre le niveau de l'aide reçue (mesurée en pourcentage du PIB) et l'évolution du PIB par habitant. Dans une étude formalisée, Peter Boone (1994) n'est pas parvenu, non plus à repérer le moindre impact de l'aide sur la croissance et remarque que, dans la majorité des cas, l'aide n'a pas servi à augmenter les investissements dans le pays mais plutôt à alimenter la consommation des pouvoirs publics et du secteur privé (6).

Une étude récente et plus complète de la Banque mondiale (Burnside et Dollar, 1996) sur l'aide et la croissance confirme certains des résultats antérieures tout en apportant quelques précisions importantes. Si l'étude confirme que l'aide n'exerce qu'une influence très limitée sur la croissance, elle suggère aussi qu'une éventuelle influence positive dépend aussi de la mise en place de "bonnes" politiques économiques. Dans un environnement moins favorable, les flux d'aide ne semblent pas en mesure de lancer une dynamique de croissance vertueuse. Dans le prolongement des études

(5) Voir à ce sujet, Françoise Nicolas, « La fin de l'aide au développement », *in Ramses 98,* Institut français des relations internationales, Dunod, Paris 1998, p. 238.

(6) Peter Boone, *The impact of Foreign Aid on Savings and Growth,* manuscrit non publié, London School of Economics, Londres.

antérieures, les résultats des investigations établissent une corrélation positive entre l'aide et l'évolution de la consommation publique et les auteurs en tirent implicitement la conclusion que le lien entre la entre l'aide et la croissance n'est pas positif et que ce lien serait plus affirmé si l'aide est affectée en fonction des politiques suivies (7).

(7) Grai Burnside, David Dollar, *Aid, Policies and Growth, manuscrit non publié,* Banque mondiale, novembre 1996.

Dans une autre étude portant sur le liens entre l'aide au développement et le financement de la croissance des PSEM René Touboul et Emmanuelle Moustier concluent que les tests économétriques ne permettent pas de déterminer l'efficacité de l'aide par rapport à l'évolution du PIB dans cette région. Les auteurs expliquent la neutralité de l'aide sur la croissance des pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) par le faible impact des ressources publiques externes sur le niveau d'investissement, l'accumulation du capital et sur les mutations des structures productives des économies méditerranéennes. Ils mettent en doute l'idée que les flux de l'aide peuvent orienter favorablement le rythme ou le profil de la croissance (8).

(8) René Teboul, Emmanuelle Moustier, *l'Aide au développement et le financement de la croissance au sud de la Méditerranée,* Document du CEFI-CNRS, 1995.

Une confusion est en général entretenue entre les performances des politiques de développement et l'efficacité de l'aide. Il n'existe pas entre elles une indéniable complémentarité. S'il est tout à fait légitime que la classe politique des pays industrialisés et l'opinion publique de ces pays souhaitent exercer un "contrôle" sur l'affectation des ressources de l'aide, il faut aussi admettre que l'appréciation de ces résultats peut prêter à moins d'ambiguïté quant il s'agit d'évaluer des projets ou des programmes. Or, les retombées d'un projet ou d'un programme d'un donneur ne sont qu'un élément parmi les nombreux facteurs qui influent sur les perspectives du développement d'un pays bénéficiaire. Les apports extérieurs n'auront jamais autant de poids que les sources de financement interne dans la dynamique du développement et que les politiques et pratiques intérieures dans le progrès économique et social. Mais si l'aide n'est qu'un complément utile aux ressources internes, la gestion des programmes d'aide doit bien évidemment être comptable d'une efficacité et on doit assigner à ces programmes des objectifs mesurables.

L'effet de l'aide sur l'éradication de la pauvreté

Le Traité de Maastricht met la lutte contre la pauvreté au centre de la politique communautaire de coopération pour le développement. Un consensus s'était dégagé sur les éléments-clés d'une approche de la lutte contre la pauvreté conforme à l'objectif fixé par la Stratégie pour le XXIe siècle d'une réduction de moitié, d'ici 2015, du pourcentage de personnes vivant dans la pauvreté absolue : stimulation de la croissance économique, soutien des secteurs sociaux, participation indispensable des populations bénéficiaires, ciblage adéquat des interventions sur les groupes vulnérables (9). La réduction de la pauvreté figure au nombre des objectifs du programme MEDA et plus particulièrement de sa composante de soutien aux équilibres économiques et sociaux.

(9) Résolution du Conseil en date de décembre 1993.

Si les programmes de lutte contre la pauvreté dans les PSEM, réalisés ou en cours de réalisation, conjugués à d'autres programmes économiques et sociaux généraux, ont permis, au cours de la dernière décennie, d'assurer une évolution progressive, mais insuffisante, des différents indicateurs sociaux, ils restent en-deçà des défis qu'affrontent ces pays dans une perspective d'atténuation de la pauvreté et d'éradication des disparités sociales. Cela est dû au fait que ces différents programmes, pour diverses raisons, ne contribuent pas de la manière la plus efficace à réduire la pauvreté.

L'aide extérieure accordée aux PSEM par l'Union européenne et par d'autres donneurs pour soutenir les efforts accomplis en matière de développement social et de lutte contre la pauvreté est assez diversifiée. L'appui reçu par le secteur de la santé dans le cadre de la coopération bilatérale et multilatérale a concerné les domaines de la santé maternelle et infantile, et de la planification familiale, de la santé de base. Le secteur de l'éducation a bénéficié des actions d'enseignement de base, d'alimentation scolaire, de formation jeunes ruraux. L'aide extérieure a aussi ciblé d'importants projets de développement rural et agricole de nature à générer des revenus et à améliorer les conditions de vie des populations (construction de barrages colinéaires et développement intégré de bassins versants, lutte contre l'érosion, développement de zones montagneuses, mise en valeur rurale, électrification), alimentation en eau potable de villes et de douars.

On constate que l'aide extérieure destinée à l'atténuation de la pauvreté couvre des domaines variés. Cependant, l'investigation effectuée en la matière et auprès des acteurs bénéficiaires a permis de relever certaines insuffisances dont notamment : le manque d'intégration des activités entreprises dans le cadre d'une vision stratégique globale et cohérente ; l'absence de coordination, de suivi et d'évaluation des efforts accomplis ; l'absence d'études d'impact des réalisations financées par l'aide.

Par ailleurs, il se dégage qu'en général le rythme d'exécution de ces activités souffre de retards pour des raisons de procédures et de manque de mobilisation et de participation organisée des populations intéressées. D'autres points faibles caractérisent les efforts déployés dans le domaine de l'atténuation de la pauvreté : manque d'un ciblage adéquat des groupes vulnérables et des couches pauvres de la population ; dispersion des efforts déployés en absence d'une coordination étroite entre les différents acteurs sur la base de plans-programmes intégrés ; inefficacité des structures et mécanismes œuvrant en matière d'assistance aux populations pauvres due au manque d'encadrement et à l'imperfection de la législation en la matière ; absence d'un cadre de participation de tous les groupes impliqués à la détermination de leur sort.

Consciente que ce fléau n'est pas en voie d'être éliminé, l'Union européenne a été conduite à revoir sa stratégie de lutte contre la pauvreté. Elle envisage une stratégie plus globale, qui situe cette lutte dans un contexte de réduction des inégalités, de lutte contre les exclusions sociales. S'il est

certain que pour avoir un impact sensible sur la pauvreté, il faut un engagement collectif plus fort des gouvernements partenaires, il n'en demeure pas moins que l'appropriation des politiques et la nature du partenariat sont des ingrédients aussi indispensables d'une politique de coopération axée sur la réduction de la pauvreté.

L'Union européenne s'applique à mettre au point une nouvelle approche en la matière, mais il existe de vastes possibilités de cibler plus concrètement l'action sur la lutte contre la pauvreté. La tendance est à l'adoption d'une approche sectorielle des projets ou programmes mettant l'accent sur l'affectation de fonds aux services de base. L'Union européenne devrait travailler avec les autres donneurs à en faire une composante efficace de la lutte contre la pauvreté.

Dans le souci de protéger les plus pauvres, l'Union européenne prévoit aussi d'accorder plus d'attention à la protection sociale, en tant que moyen de réinsérer les personnes vulnérables dans l'économie, et à la coopération décentralisée, en tant que mécanisme de soutien aux organisations non gouvernementales. A cet égard, elle pourrait aussi soutenir davantage le développement d'institutions de micro-financement, qui sont des moyens d'épargne et de crédit permettant le développement des micro-entreprises.

La réduction de la pauvreté s'affirme depuis longtemps comme un des grands domaines où il importe de renforcer la coordination entre l'Union européenne et ses Etats-membres, autour de principes et d'objectifs communs, afin d'assurer une meilleure complémentarité des politiques. D'autres éléments joueront un rôle dans la rationalisation de la lutte contre la pauvreté : i. l'examen minutieux de l'impact des projets et/ou programmes sur la réduction de la pauvreté avant de transmettre les propositions financières correspondantes aux instances de décision ; ii. la prise en compte de la nécessité de la cohérence avec les politiques de développement général et sectorielles ; iii. le suivi de l'état de la pauvreté et la disponibilité de l'information ; iv. la formation du personnel des missions locales ; v. la mise en place d'un mécanisme de suivi de la réalisation des objectifs de réduction de la pauvreté.

L'Union européenne et certains Etats-membres ont souscrit au principe 20/20 issu du Sommet social de Copenhague (1995) qui préconise que bénéficiaires et donneurs s'engagent mutuellement à consacrer aux secteurs sociaux de base un minimum de 20 % des ressources du budget national et de l'aide étrangère. Les montants effectivement engagés en 1996 et 1997 n'ont pas atteint cet objectif.

D'autre part, dans le domaine de la population, l'aide communautaire n'a pas été à la mesure de ce qu'elle est dans les autres secteurs de développement. La planification familiale est l'un des instruments d'une politique visant à assurer une démographie équilibrée compatible avec une lutte contre la pauvreté et en faveur du développement durable. Au niveau de sa politique, l'Union européenne n'a pas suffisamment encouragé et

facilité, dans le contexte des politiques nationales de développement et de coopération, la mise au point, l'adoption volontaire et l'application de politiques de planification et le soutien des politiques déjà existantes. Elle devrait être plus disposée à contribuer au renforcement des services de planification familiale, en particulier par une large diffusion de l'information et une action accrue de sensibilisation.

Par contre, l'Union a commencé à appliquer une nouvelle politique d'investissement et à freiner les programmes de création d'infrastructures nouvelles dans le secteur hospitalier, qui se sont révélées inefficaces, voire contre-productives. Elle a au contraire entrepris d'investir davantage dans l'amélioration des conditions d'existence et d'hygiène, l'accès à l'eau potable, l'assainissement et plus généralement les services de soins de première et de deuxième instance. Une évolution qui devrait rehausser l'impact social des dépenses engagées. A condition que l'aide européenne aux secteurs de base ne se substitue pas à l'action des pays bénéficiaires, mais l'accompagne.

Face à l'exigence de l'efficacité de l'aide, les appels se multiplient en faveur d'une plus grande sélectivité dans le ciblage de l'aide. Il est indéniable que l'impact de l'aide peut varier en fonction de la situation et des capacités locales. Il existe toutefois un danger que la sélectivité ne soit poussée plus loin et ne conduise les donneurs à mettre un terme à la majeure partie de l'aide allant aux pays qui suivent des politiques inadéquates et souffrent de défaillances institutionnelles. Or, le problème est que c'est souvent dans ces pays, que les conditions sociales sont les plus médiocres. Appuyer les "gagnants" et sanctionner les "perdants", c'est faire abstraction des personnes qui vivent dans ce pays et pose le problème de l'aléa moral et de la stabilité politique.

Se montrer sélectif dans le choix des investissements à opérer, des conditions qui doivent être remplies est le fondement même d'une saine coopération pour le développement et d'une gestion responsable de l'aide. La stratégie à appliquer diffère d'un pays à un autre. Toute attitude unilatérale des donneurs dans la décision d'affecter ou de retirer l'aide conduit à des ruptures dans le dialogue et amoindri les possibilités d'une avancée dans la vision globale et consensuelle du développement. Une approche rigide de la sélectivité semble se heurter, dans la pratique, au même genre de difficultés que celles qui ont contrarié les efforts déployés par les donneurs pour obtenir des gains de performance par l'imposition de conditionnalités.

3. La cohérence de l'aide

Le Traité de Maastricht avait définit le cadre général de l'ensemble de la politique communautaire de coopération pour le développement. Trois principes structuraient les objectifs communautaires dans ce domaine : complémentarité, coordination et cohérence. Le principe de cohérence imposait à l'Union de tenir compte des objectifs de sa politique de coopération au développement dans les politiques qu'elle met en œuvre et qui sont susceptibles d'affecter les pays en développement.

L'Union européenne se trouve face à un défi particulier : renforcer la cohérence des nombreuses politiques qui ont des incidences sur les pays en développement. Etant donné la complexité de l'élaboration des politiques européennes et l'impossibilité d'être cohérent en tous points et en tout temps, il lui faut disposer de systèmes qui permettent d'éviter dans toutes la mesure du possible de poursuivre des politiques contradictoires, et surtout empêchent que cela se produise sans que l'on en ait prévu les conséquences.

La cohérence dépend beaucoup de facteurs immatériels comme la dynamique et la volonté politiques, l'institution d'une stratégie-cadre permettant d'assurer la conformité des différentes politiques aux objectifs et priorités d'ensemble, une définition claire et une bonne analyse des problèmes, une capacité de synthèse, de coordination et d'élaboration des décisions, des mécanismes de détection des conflits et des incompatibilités, des procédures de contrôle et d'ajustement des politiques et une coopération et dialogue systématiques entre les acteurs-clés. La gestion de la cohérence nécessite évidemment la disponibilité d'une base d'informations te d'analyses permettant de limiter les coûts d'ajustement.

L'incohérence entre les obstacles de l'accès au marché et le soutien au développement rural

Des doutes ont été émis quant à la cohérence de la politique agricole commune (PAC) avec les objectifs de l'UE en matière de développement. L'un des mécanismes par lesquels la PAC soutient les agriculteurs européens est la limitation d'accès des fournisseurs étrangers au marché intérieur afin de maintenir le niveau élevé des prix européens, d'où une réduction des volumes d'importation et une augmentation des prix importés lorsqu'il y a un accès préférentiel. La politique communautaire perturbe la production agricole et les échanges dans certaines régions en développement, non seulement par ses effets sur l'offre mais par ses subventions aux exportations européennes qui ont pour effet d'abaisser les prix de certains produits.

La nouvelle génération d'accords d'association de l'Europe avec ses "partenaires méditerranéens" bute sur l'accès au marché pour les exportations agricoles sud-méditerranéennes. La négociation entre l'UE et des pays comme le Maroc ou la Tunisie a certes permis d'arracher quelques concessions (augmentation modeste des contingents, nivellement des prix d'entrée et "réaménagement" des calendriers), et le réexamen du régime des échanges agricoles a été reporté le 1er janvier 2000. Les mesures prises à l'encontre des exportations horticoles maghrébines – certificats d'importations et recours à clause de sauvegarde – sont venus rappeler le carcan toujours étroit dans lequel sont insérées l'agriculture d'exportation de ces pays vis-à-vis de son principal débouché, les marchés de l'Union européenne.

Avec le lancement du programme MEDA, un certain nombre de thèmes de coopération ont fait leur apparition tels que l'appui aux réformes

économiques, au secteur privé... Cependant l'un des axes majeurs et prioritaires de la Coopération entre l'UE et les PSEM reste celui de la sécurité alimentaire et donc de l'agriculture. Une partie de l'aide européenne est affectée au développement rural dans les PSEM, plus particulièrement les pays maghrébins. Ces pays ont engagé une grande partie de leurs efforts et de leurs investissements en faveur du développement de l'agriculture et de la sécurité alimentaire. Pour accompagner et soutenir cette stratégie, l'Union européenne a concentré une large partie de sa coopération au développement rural et agricole en privilégiant plusieurs grands objectifs économiques et sociaux : favoriser les investissements, créer des emplois et améliorer les conditions de vie et le niveau des revenus de la population, accroître et diversifier la production du secteur agricole, conserver et gérer de manière durable les ressources naturelles, encourager et inciter la participation des populations à leur propre développement.

Une stratégie de développement rural intégré se doit d'être arrimée à un développement agricole fort qui donnerait une place importante à la réhabilitation et à la promotion de l'exploitation agricole petite et moyenne et de type familial, en raison de son importance dans le tissu socio-économique du secteur agricole de ces pays. Or, cet objectif de renforcement des efforts de modernisation, d'adaptation et d'amélioration des capacités productives des exploitations agricoles ne peut aboutir sans développement des productions vers l'exportation. C'est en se départissant des traditionnelles clauses de réserve et de la légendaire frilosité qui marque ses positions que l'UE peut favoriser un partenariat agricole permettant l'intensification des échanges dans l'intérêt bien compris des deux parties. L'amélioration de l'offre européenne en matière d'accès au marché peut être un vecteur plus puissant que l'aide dans la promotion du développement rural. En tout état de cause, elle donnera plus de cohérence à la politique de coopération européenne dans le domaine agricole.

L'incohérence de la politique de coopération dans le secteur de la pêche

Les négociations de l'accord de pêche avec quelques pays du Sud a soulevé le problème de la cohérence entre la politique communautaire extérieure et ses objectifs de développement (10). La responsabilité de la politique de la pêche et de la politique de coopération pour le développement est gérée par deux directions dont les politiques poursuivies, compte tenu de leurs objectifs respectifs, sont parfois quelque peu contradictoires. A titre d'exemple, la Direction générale - Pêche (DG XIV) a négocié avec les pays africains des accords de pêche permettant aux navires européens de pêcher dans leurs eaux, afin de satisfaire la demande européenne et d'approvisionner l'industrie européenne de transformation de produits de la pêche. De l'autre, la Communauté cherche par les accords à soutenir le développement de la pêche artisanale dans ces pays.

Les accords de pêche ont été très critiqués aussi bien à l'intérieur de l'Union qu'à l'extérieur. Ils font peser sur le budget communautaire une

(10) L'UE a conclu avec les pays partenaires différents types d'accords : on en compte actuellement 26, dont 15 avec les pays d'Afrique et de l'Océan indien.

charge lourde, la communauté subventionne en effet, aux termes de ces accords, jusqu'à 80 % du coût des flottes de pêche hauturière, les armateurs, n'en payant que 20 %. Les pays du Sud se plaignent des fréquentes violations aussi bien de l'esprit que de la lettre des accords, et en particulier que les conditions de prise n'étaient pas toujours respectés et que les objectifs de développement restent lettre morte.

Les accords de "seconde génération" axés sur l'affectation de la compensation financière versée par l'Union au financement de mesures de développement durable de la pêche et sur les objectifs de constitution de sociétés mixtes entre armateurs de la Communauté et de pays tiers n'ont pas donné les résultats attendus. Parfois, ces nouveaux arrangements n'ont fait qu'accroître la pression qui s'exerce sur la pêche locale. En l'absence de limites imposées à l'exploitation des ressources et de moyens institutionnels de les faire respecter, les subventions affectées aux capacités de prises peuvent réduire à néant les efforts faits pour développer la pêche de façon durable. L'UE reconnaît la nécessité d'assurer la cohérence entre ses accords de pêche et sa politique de développement. L'adoption d'une "approche intégrée" préservant non seulement les intérêts du secteur communautaire de la pêche, mais aussi les intérêts du secteur local de la pêche et la durabilité des ressources s'impose (11).

(11) Voir OCDE, *Série des examens en matière de coopération pour le développement,* Comité d'aide au développement, 1998, n° 30, 142 pages, Paris.

L'incohérence entre la volonté de contrôler les flux migratoires et la non utilisation de l'aide comme vecteur de co-développement

L'émigration constitue dans un grand nombre de pays du Sud et de l'Est méditerranéen un phénomène sociétal majeur. L'Accord d'association érige la zone de libre-échange et la coopération qui l'accompagne en alternative crédible à l'émigration. La préoccupation quant aux conséquences économiques négatives du libre-échange dans l'immédiat est légitime. Les effets positifs, d'ailleurs incertains, se situent sur le long terme. L'approche qui considère l'ouverture extérieure comme une alternative à la migration ne peut être envisagée que comme un mécanisme d'ajustement de très longue période (12). La diminution de l'incitation à émigrer ne peut résulter que de l'amélioration sensible des conditions de revenus et d'emploi et de la réduction des écarts de rémunération relative des deux ensembles géographiques.

(12) Voir à ce sujet, Georges Tapinos, Denis Cogneau, Pauline Lacroix, Anne de Rugy, *Libre-échange et migration internationale au Maghreb,* Fondation nationale des sciences politiques, Service d'étude de l'activité économique, Groupe d'études « Démographie et relations internationales », Paris, 1994.

Malgré l'adoption de quelque 70 actes juridiques dans le domaine des migrations et le travail de rapprochement des législations européennes, « l'UE n'a pas réussi à agir de manière tangible sur le phénomène migratoire dans ses manifestations concrètes. D'une part, au cours de ces cinq dernières années, on n'a pas constaté, pour les principales régions de provenance, de diminution du potentiel des migrations ou de l'émigration effective, bien au contraire ; d'autre part, ni les contrôles aux frontières extérieures de l'Union ou de l'espace Schengen, ni la législation des Etats-membres sur les étrangers ne sont parvenus à arrêter l'immigration clandestine. Les actions

entreprises par l'UE ces dernières années restent inachevées. Elles ne se sont traduites, par aucun résultat durable, ayant consisté à tenter de résoudre au coup par coup des situations de crises concrètes et ont par conséquent perdu de leur dynamique politique (13). La raison en est l'absence d'un cadre général qui eût assuré la poursuite d'une action cohérente dans ce domaine.

(13) Voir à ce sujet, Union européenne, *Documents de stratégie sur la politique de l'UE en matière de migrations et d'asile,* le Conseil de l'UE, Bruxelles, novembre 1998, 36 pages.

Face à la pression migratoire en provenance des pays du Sud, l'UE tente de nouveau d'adopter une approche stratégique à l'échelle européenne et des plans d'action comme réponse intégrée et cohérente au phénomène de l'immigration, en déterminant les outils essentiels dans le but de maîtriser efficacement les flux migratoires et de définir un nouveau cadre d'action pour l'ensemble des membres de l'Union : lutte contre l'immigration clandestine, sécurisation des frontières extérieures, conclusions d'accords avec les pays d'origine ou de transit, lien entre aide au développement et politiques migratoires. Il s'agit d'une approche de substitution d'une politique commune européenne à l'approche traditionnelle fondée sur les politiques bilatérales (entre pays d'accueil et pays d'origine).

L'"européanisation" de la politique en matière de migrations ne devrait pas signifier seulement la définition d'un statut juridique des immigrés légaux, ou l'établissement d'un contrôle harmonisé au niveau des frontières. Il est indispensable d'envisager dans la conclusion d'accords avec les pays d'origine et de transit une aide au développement et une coopération de plus grande envergure avec les principales régions sources d'émigration. Il ne faudrait pas en attendre une atténuation immédiate de la pression migratoire. A moyen terme, cependant, la masse émigrante peut diminuer. Au plan politique, dans la vision des responsables sud-méditerranéens, l'aide publique européenne apparaît comme une compensation à l'abaissement des tarifs douaniers. Mais parmi les pays européens, ceux qui sont favorables à un libéralisme accru pour les échanges et l'investissement privé, sont plus réservés quant à l'accroissement de l'aide publique au développement; ceux qui envisageraient un accroissement de l'aide sont réticents à l'égard d'une modification de la politique agricole commune.

Pour résoudre ce conflit entre les deux approches, la politique de co-développement préconisée par quelques pays européens (notamment la France et l'Espagne) peut se révéler une méthodologie d'action appropriée en matière de gestion des flux migratoires. En effet, il est devenu de plus en plus difficile d'agir sur les causes immédiates qui provoquent les flux migratoires (misère, développement inégalitaire, déruralisation incontrôlée, anarchie urbaine) en utilisant les instruments macro-économiques dans les rapports entre pays pauvres et pays riches, il n'en est pas moins toujours possible d'agir immédiatement sur ses causes par la multiplication des instruments micro-économiques du développement.

(14) Sami Nair, *Rapport de bilan et d'orientation*

La politique de co-développement (14) se donne deux objectifs : la maîtrise des flux pour l'intégration, le contingentement des migrations

potentielles (quotas selon les besoins, mobilité et alternance). Cette politique cherche à se déployer dans deux directions : utiliser l'immigration légalement installée comme vecteur permanent d'aide au pays d'origine, organiser les nouveaux flux de telles sorte à favoriser leur réinstallation dans le pays d'origine. Ce double engagement serait favorisé par l'établissement de conventions de co-développement/migrations entre le pays d'accueil et chacun des Etats concernés. Des conventions qui ne se limitent pas aux seuls Etats, mais qui impliquent de nouveaux acteurs (collectivités territoriales, ONG, mouvement associatif, entreprises privées, universités et instituts de formation, organisations professionnelles).

sur la politique de co-développement liée aux flux migratoires, Mission interministérielle "Migrations/co-développement", ministère des Affaires étrangères, Paris.

L'incohérence entre l'apport de l'aide et l'insuffisant traitement de la dette externe

La dette extérieure constitue aujourd'hui pour les PSEM une des principales entraves au financement de leur développement. Les prélèvements pour le remboursement des intérêts et du capital dépassent pour certains pays l'apport de la dette publique. L'encours global de la dette externe représente une part encore significative du PIB (autour de 60 %), tandis que les charges du service annuel de la dette externe (autour de 20 % des ressources ordinaires) restreint fortement la marge de manœuvre budgétaire, notamment en matière d'investissements infrastructurels et sociaux. Et ce, à un moment où les ressources de la fiscalité douanière, qui constitue une part significative des ressources fiscales (autour de 20 %), va tendre à régresser du fait du démantèlement tarifaire.

Il y a là un autre paradoxe qui s'exprime dans un "jeu nul", sinon même négatif, des flux de ressources externes. Un traitement volontairement novateur de la dette externe de ces pays est dès lors un impératif si l'on souhaite que les transferts nets des ressources des pays donnateurs soit positif. Le parlement européen en est conscient, qui dans un rapport de la Commission des Affaires étrangères, de la Sécurité et de la Politique de défense, daté de janvier 1997, reconnaît que « le lourd endettement des pays méditerranéens constitue le principal obstacle à la réalisation du développement socio-économique ». Par ailleurs, les représentants des Conseils économiques et sociaux, réunis à l'occasion du Deuxième sommet économique et social euro-méditerranéen (Paris, 21-22 novembre 1997) ont reconnu que l'endettement peut devenir « un facteur d'instabilité politique économique et sociale inquiétant dans les pays tiers-méditerranéens ». Ces deux institutions ont invité la Commission à « élaborer une proposition relative au rééchelonnement de la dette et à l'annulation de celle-ci ».

Mais, depuis Barcelone en fait, aucune initiative n'a véritablement été prise dans le domaine de la dette des pays sud-méditerranéens. Les Conférences euro-méditerranéennes de Malte et de Stuttgart n'ont pas innové en la matière. Tout juste les déclarations finales de ces Conférences

préconisent-elles de poursuivre le dialogue sur la question dans les "enceintes compétentes", tout en prenant note de certaines opérations récentes d'allégement ou de conversion de la dette. Un traitement plus offensif de la question de la dette externe est pourtant possible. Il passe par le recours systématique, négocié, à toute la panoplie des instruments de traitement, qui vont de l'allégement partiel à l'annulation, en passant par toutes les formules possibles de reconversion en investissement ou en aide affectée à des projet sociaux.

La dette externe de la plupart des PSEM est en grande partie de source bilatérale, dont une proportion importante contractée à l'égard de pays membres de l'UE. Ce type de dette est susceptible de faire l'objet d'un traitement multiple : l'annulation partielle où la reconversion des créances à des conditions de décote plus favorables et dans des champs et des opérations plus étendues (investissements productifs, projets infrastructurels ou sociaux, environnement). La volonté européenne d'avancer sur cette question sensible devrait se traduire par des positions plus offensives au sein du Club de Paris dans la perspective de déplafonner les montants de créances susceptibles d'être reconvertis.

L'incohérence entre la faiblesse des ressources affectées aux actions d'intégration régionale et le projet de création d'une zone euro-méditerranéenne

La "dynamique" de Barcelone n'ouvre de réelles perspectives aux pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée que dans la mesure où le processus d'intégration des marchés à caractère nord-sud est relayé par des processus d'intégration sous régionale sud-sud, en particulier au Maghreb. Or, le processus euro-méditerranéen se résume, jusqu'à présent, à la mise en place d'une sorte de "multi-bilatéralisme" sur la base d'une trame d'accords d'association dits de la "troisième génération", fondés eux-mêmes sur un accord archétype (avec les variantes israélienne et turque), liant l'UE en tant que groupement régional à chacun des pays méditerranéens pris un à un.

A Barcelone, les participants à la Conférence euro-méditerranéenne se sont engagés à « promouvoir la coopération et l'intégration régionale ». Ils ont admis que « la coopération régionale, réalisée sur une base volontaire, notamment en vue de développer les échanges entre les partenaires eux-mêmes, constitue un facteur clé pour favoriser l'instauration du libre-échange ». Pourtant, le rapprochement et l'intégration économique régionale et sous-régionale qui constituent un des facteurs clés du dynamisme de la région, est encore en retrait même si l'on observe la conclusion de quelques accords de libre-échange entre les pays du sud de la Méditerranée. L'intégration sous régionale au Sud relève sans doute d'abord de la volonté politique de chacun des pays du sud et de l'est de la Méditerranée. Les règles de l'OMC et les accords euro-méditerranéens devraient conduire les pays méditerranéens à renégocier leurs régimes commerciaux réciproques. Le

décloisonnement des marchés entre les partenaires méditerranéens eux-mêmes constituerait un puissant facteur d'attraction pour les investissements directs étrangers, dont les critères de localisation sont les possibilités de réexportation, mais aussi la taille des marchés des espaces d'accueil.

L'UE a un intérêt certain (stabilité, taille des marchés…) à jouer un rôle actif dans le renforcement de l'intégration sous-régionale au sud de la Méditerranée. Elle pourrait y contribuer en : augmentant le volume de l'aide financière européenne destinée à soutenir l'intégration régionale, qui ne représente que 10 % de l'enveloppe de Cannes ; contribuant, tant par les prêts BEI, que par les ressources budgétaires propres au financement des projets transfrontaliers Nord-Sud et Sud-Sud nécessaires à des échanges régionaux accrus, en particulier dans les domaines des transports, des communications et de l'énergie : interconnexions électriques, réseaux multimodaux de transport, liaison fixe… en offrant un appui technique aux négociations d'accords économiques intrarégionaux, notamment de libre-échange ; en encourageant et en appuyant la mise en place de structures de coopération régionale.

L'incohérence de l'aide liée

Une des questions qui retient l'attention dans l'évaluation de l'efficacité des ressources mises à la disposition des pays bénéficiaires de l'aide est le problème soulevé par l'aide liée. Les pays en développement ont en effet insisté à maintes reprises sur les entraves à l'appropriation des financements mis à leur disposition et aux distorsions qu'elles induit dans la hiérarchisation des priorités ou du phénomène de corruption qu'elle génère ou amplifie.

Depuis un certain temps déjà, il est admis que la liaison de l'aide est préjudiciable à la cohérence et à la crédibilité des politiques suivies par les pays donneurs à l'égard des pays en développement. La liaison de l'aide apparaît de plus en plus comme une pratique incompatible avec la mise en œuvre de réelles stratégies de partenariat et de renforcement des capacités.

A un moment où les pratiques de libre jeu des forces de marché s'étendent à tous les domaines des échanges de biens et services, des relations économiques et financières internationales et des pratiques publiques, le marché de l'aide ne devrait pas être exclu de ce mouvement d'ensemble. L'appel à la concurrence internationale devrait s'étendre à ces opérations, les normes de l'efficacité n'en seraient que plus respectées et la rigueur dans la gestion et l'usage des ressources n'en seraient que plus renforcée.

L'aide liée gêne la formation ou la consolidation des capacités locales et n'encourage point l'ingénierie locale à mettre en valeur son potentiel. Son déliement encouragerait l'implication des bénéficiaires dans la conception et la mise en œuvre des projets et programmes, renforcerait le caractère autonome du processus de développement et favoriserait sa

meilleure intégration dans le système mondial des échanges et d'investissement.

La libéralisation des marchés financés par l'aide constituerait une action commune concrète qui contribuerait largement à la réalisation de objectifs définis dans la stratégie de partenariat par le développement. Des recommandations concernant le déliement de l'aide aux pays les moins avancés ont reçu l'aval du Sommet du G8 de Birmingham. Pour que la recommandation concoure effectivement à la réalisation des objectifs poursuivis, il faut commencer par mobiliser les compétences locales, renforcer les capacités du secteur privé et les régimes de passation des marchés dans les pays partenaires. Mais la mise en œuvre de cette recommandation bute sur le règlement de nombreuses questions techniques complexes et de problèmes encore en suspens concernant l'orientation de l'action publique (15).

(15) Voir OCDE, *Coopération pour le développement,* Rapport 1998, *op. cit.*

3. La question de la conditionnalité de l'aide : quelle signification ?

Le débat sur la conditionnalité de l'aide a, depuis quelques temps, pris une nouvelle tournure : il ne s'agit plus d'affecter l'aide en fonction du critère des alliances politiques, mais de la lier à un modèle de société à promouvoir. Si dans le passé la Communauté internationale avait toujours préféré éviter, par intérêt ou par hypocrisie, de soulever des problèmes tels que le régime et les structures politiques des pays bénéficiaires de l'aide, maintenant, même les organismes internationaux les plus neutres, débattent de ces problèmes.

La prise en compte de la question de la démocratisation des institutions dans la formulation et la gestion des politiques de coopération est intervenue sous la pression de deux facteurs : i. le premier et le plus évident, tient au fait que l'on commence progressivement à comprendre que l'efficacité de l'aide est intimement liée à l'existence parallèle de certaines structures institutionnelles, et notamment des structures démocratiques ; ii. mais le deuxième facteur consiste dans l'observation que l'exigence d'établir un lien entre l'affectation de l'aide et le respect de la démocratie ne provient pas seulement des enceintes feutrées des bailleurs de fonds. Elle est née aussi d'une volonté des populations concernées qui demandent d'une façon plus pressante que l'aide dont bénéficie leurs pays ne soit pas confisquée par les bureaucraties locales.

Ce mouvement parfois timide, parfois intense, exprime des exigences multiples mais fondamentalement liées : la représentativité populaire, la liberté d'expression, l'Etat de droit, une gestion plus efficiente et plus équitable des ressources disponibles. Ne pas comprendre et ne pas soutenir ce mouvement serait manquer aux fondements de l'engagement pour un développement non seulement lié à la croissance mais inspiré par une conception de développement fondé sur l'homme comme acteur et bénéficiaire principal.

La subordination de la coopération au respect des droits de l'Homme

C'est dans ce contexte que l'UE a introduit la "conditionnalité" politique comme un nouveau principe de sa politique de coopération. Une conditionnalité qui s'exprime dans la subordination de la coopération au respect des droits de l'homme et de la démocratie. Mais, une question reste posée : celle de savoir comment insérer plus clairement la problématique des droits de l'Homme et de la démocratie dans les orientations des politiques de coopération sans imposer des modèles institutionnels de démocratie auprès des partenaires et sans porter préjudice aux intérêts économiques et sociaux de la population.

La démocratie est un ensemble de valeurs auxquelles se réfère une société, un lien social, des institutions communes, un mode de gouvernement associant le mieux possible le peuple aux décisions qui le concernent. Elle reste donc imprécise. Du moins, elle ne peut susciter le consensus comme des notions telles que l'Etat de droit (respect et application des règles de droit acceptées par la société) ou la bonne gestion publique. Il est donc indispensable que chaque pays ait la faculté de se choisir un "modèle" compatible avec ses réalités, ses valeurs, son histoire et sa culture. Même si cette formule se révèle incompatible au "modèle occidental" de la démocratie.

Pour que cette initiative de la l'UE soit politiquement crédible, il est important qu'elle ne soit pas sujette à des préférences ou à des intérêts politico-économiques particuliers. Il est tout aussi nécessaire d'assurer une plus grande cohérence entre les attitudes de la Communauté et celles des Etats-membres, entre l'Union et les autres partenaires influents dans les relations économiques et politiques, entre ceux-ci et les organismes financiers internationaux qui sont fortement impliqués dans la gestion des transformations économiques sans se prononcer sur les choix politiques.

D'autre part, il faudrait garder en vue que l'ouverture et la libéralisation des échanges qui l'accompagne va se traduire par une contraction des recettes de l'Etat étant donné que le système fiscal est fortement tributaire des ressources provenant du commerce extérieur. L'Etat fait face à une demande sociale pressante et aux besoins d'extension des infrastructures. Il sera inévitablement conduit à chercher des moyens de compenser les moins-values fiscales résultant du désarmement tarifaire. La compensation ne pouvant être raisonnablement recherchée par la compression des dépenses publiques. Or, l'augmentation de la pression fiscale directe n'est pas non plus envisageable. Et l'implication du secteur privé dans la prise en charge des dépenses sociales ou des externalités n'est pas, non plus, une option de court terme.

Si l'aide diminue et si la croissance interne n'engendre pas un flux de revenus de substitution aux recettes fiscales, il est à craindre qu'une déstabilisation sociale ne remettre en cause le processus de démocratisation. Les aspects sociaux de la sélectivité de l'aide ne peuvent être ignorés des

partenaires extérieurs. Ils devraient conduire à faire preuve de plus de pragmatisme quant au contenu et aux modalités des choix d'affectation de l'aide.

Les réformes économiques et institutionnelles : facteurs indispensables à l'efficacité de l'aide

Les réformes économiques mises en œuvre dans les PSEM et appuyées par les partenaires extérieurs constituent un point de passage obligé vers une reprise de la croissance durable. Elles ont permis un redressement des équilibres macro-économiques. La libéralisation de l'économie a été une avancée importante même si ses effets sur la répartition doivent être maîtrisés. Mais les programmes de réformes économiques n'ont pas évité certains travers : une focalisation excessive sur les aspects macro-économiques plutôt que micro-économiques ; des politiques de stabilisation insuffisamment appuyées sur des réformes structurelles ; une mauvaise appréciation des capacités et du comportement des entreprises ; des erreurs d'appréciation dans l'ordre des réformes ; une insuffisante attention prêtée à l'organisation de la concurrence sur les marchés des produits et sur les marchés publics ; une dimension sociale insuffisamment prise en compte.

En conséquence, tant par sa logique propre que par ses inefficiences, les systèmes économiques anciens ont laissé en héritage des problèmes difficiles à surmonter : des structures administratives qui ont des difficultés à s'adapter au fonctionnement des infrastructures légales et institutionnelles des économies de marché; des économies qui ont du mal à se départir d'un "besoin" de protection ; une tradition d'occultation de l'information et une approche confuse de l'autorité qui font obstacle à la transparence des procédures et à la clarté des résultats.

La gestion simultanée des réformes économiques et des réformes politiques pose aussi des problèmes délicats et se présente aujourd'hui comme l'un des défis majeurs auxquels sont confrontés les PSEM en cette fin de siècle. Les réformes, avec leur cortège d'austérité et leurs effets tardifs sur la croissance s'accommodent mal des attentes immédiates et de celles générées par une transition démocratique. Cette dimension ne peut être ignorée des partenaires extérieurs. Elle devrait conduire la communauté internationale à faire preuve de plus de pragmatisme et de sens politique notamment quant au volume et à l'affectation de l'aide aux pays bénéficiaires.

4. Les problèmes de gestion de l'aide

La question de l'efficacité de la dette ne se résume pas dans la capacité des pays bénéficiaires à utiliser convenablement les ressources mobilisées. Elle concerne aussi le mode de gestion de la dette par les pays donateurs. Les années quatre-vingt-dix on été marquées par un écart considérable entre les montants engagés par l'UE pour l'APD et les versements effectués. Cet écart peut être attribué à divers facteurs, dont certains sont du ressort de

la Communauté : lenteur des procédures administratives, difficultés de la coordination…

La gestion procédurière de l'aide

La Cour des comptes européenne a effectué en 1998 un audit de la mise en œuvre des protocoles financiers (remplacés depuis par le programme MEDA) dans les sept pays du Maghreb et du Machrek. Elle a critiqué la lenteur du processus de négociation et de conclusion de ces protocoles ; l'absence de procédure pour leur clôture, qui fait que quatre séries de protocoles courent parallèlement ; la rigidité excessive de leur cadre, qui établit un montant fixe et garanti pour chaque pays bénéficiaire. Au-delà des protocoles financiers, la Cour des comptes a examiné la gestion des projets. Les principales faiblesses déjà mises en évidence dans un rapport précédent de 1991 persistaient malgré l'engagement pris par la Commission d'y remédier. La Cour a estimé que l'insuffisance des ressources humaines et l'absence de clarté dans la répartition des responsabilités entre les divers départements et des compétences entre le siège de la Commission à Bruxelles et ses missions locales étaient autant de facteurs qui avaient contribué à l'incapacité globale de la Commission de faire face à la gestion des projets (16).

Par ailleurs, les dépenses inscrites dans le Programme MEDA, à la différence des protocoles financiers – dont les dépenses étaient obligatoires et non soumises à la règle de l'annualité budgétaire (les fonds restaient disponibles pendant cinq ans jusqu'à épuisement des engagements) sont des dépenses non obligatoires ; autrement dit, tout crédit non engagé à la fin de l'année budgétaire est annulé. Le caractère de dépenses non obligatoires des engagements du programme MEDA peut être considéré comme un recul par rapport aux mécanismes des anciens protocoles financiers. Mais surtout, les procédures et règlements de la ligne budgétaire MEDA sont des plus complexes, elles sont encore méconnues, leur gestion est éminemment bureaucratique et les délais de déblocage des fonds excessivement longs. Dans la gestion des fonds MEDA, la simplification des règlements, l'accélération des procédures, une gestion plus efficiente, le raccourcissement des délais en matière de déblocage des fonds sont les conditions de la réussite du processus financier d'accompagnement de l'ouverture des économies des partenaires méditerranéens.

MEDA I a fonctionné de 1995 à 1999. En termes de contenu des projets et de leur impact social et économique, le programme a contribué à une meilleure définition de la coopération entre l'UE et les partenaires méditerranéens en comparaison des protocoles financiers. Mais, à la veille de l'adoption de MEDA II (2000-2006), il est important d'évaluer l'impact du premier programme à mi-parcours. De l'avis des responsables européens du programme, l'une des leçons retenues de cette expérience est que les partenaires devraient se concentrer sur moins de projets et s'orienter davantage sur des "programmes" cohérents dans lesquels les partenaires

(16) Voir à ce sujet OCDE, *Série des examens en matière de coopération pour le développement, op. cit.*

méditerranéens seraient plus responsables de la mise en œuvre et la Commission surveillerait les résultats. Une autre proposition de la Commission vise à réduire les délais et à mettre en place des mécanismes de décision plus rapides. Actuellement, il faut beaucoup de temps pour que les projets soient approuvés et lancés. Cela est dû en particulier à l'organisation bureaucratique du dialogue avec les Etats-membres de l'UE, en partie la bureaucratie de la Commission européenne, et en partie à une situation semblable dans les pays méditerranéens.

Coordination de l'aide bilatérale/multilatérale

Le traité de Maastricht dispose que la politique communautaire de coopération au développement est complémentaire de celles qui sont menées par les Etats-membres, ce qui confirme tout à la fois l'existence d'une politique communautaire à côté des politiques bilatérales des Etats-membres, et la nécessité, pour assurer cette complémentarité, d'améliorer la coordination. Un des articles du Traité ajoute que « la Communauté et les Etats-membres coordonnent leurs politiques en matière de coopération au développement et se concertent sur leurs programmes d'aide, y compris dans les organisations internationales et lors des conférences internationales ». C'est dans ce cadre juridique que s'inscrit un renforcement de la coordination à trois niveaux : les politiques, les opérations sur le terrain, et les positions prises dans les instances internationales.

Avec six programmes géographiques et cinq entités administratives, le cadre qui régit l'aide communautaire est disparate. Cela se traduit par une fragmentation, au niveau de la stratégie, de la définition des politiques et de la mise en œuvre ainsi que par des pertes d'efficience et d'efficacité. D'autant qu'en dehors des références aux principes généraux figurant dans les Traités de Rome et de Maastricht, il ne semble pas que l'action des instances chargées de la gestion de l'aide communautaire s'inspire d'orientations fondamentales définies dans un document stratégique cohérent qui assurerait une synergie à la politique de coopération pour le développement. La mise en place à la DG VIII d'un Groupe pour l'amélioration de la qualité, et l'exercice engagé pour instaurer une gestion financière saine et efficace pour l'an 2000 (SEM 2000) ont été jugés de nature à favoriser des modes de gestion davantage axés sur l'obtention de résultats (17).

(17) Voir OCDE, *Série des examens en matière de coopération pour le développement, op. cit.*

Moins de 20 % de l'APD des Etats-membres transitent par la Communauté. Dans l'APD de l'Italie, la part transitant par la Communauté est de 49,8 % en 1997 ; dans celle de la Belgique, de l'Irlande, du Portugal, de l'Espagne et du Royaume-Uni, elle est d'environ un quart. Pour le Danemark, les Pays-Bas et la Suède, seuls Etats-membres de la Communauté à dépasser l'objectif fixé par les Nations-Unies de 0,7 % du PNB, les contributions à la Communauté européenne ont représenté une part relativement faible de leur effort global d'aide (entre 5 et 10 % de l'APD totale nette de chacun des pays).

La déclaration du Conseil de novembre 1992 sur la politique de coopération au développement à l'horizon 2000 insistait sur la nécessité d'améliorer la coordination dans deux domaines en particulier, à savoir la coordination sectorielle pour l'élaboration et la mise en œuvre des politiques, et la coordination au niveau des pays. Elle soulignait en outre l'importance d'une poursuite de la coopération avec les autres donneurs bilatéraux et la nécessité de coordonner les positions de la Communauté et de ses Etats-membres dans les réunions internationales sur le développement.

Depuis lors, l'Union cherche à définir les domaines où la coordination s'impose prioritairement. Au départ, il s'agissait des secteurs de santé, de la sécurité alimentaire, de l'éducation et de la formation, mais s'y sont ajoutées la réduction de la pauvreté et la mise en oeuvre des politiques relatives à la participation des femmes au développement. Des contacts réguliers entre les délégations de la Commission et les représentants des Etats-membres sur le terrain sont jugés indispensables pour échanger des informations sur les mesures envisagées ou en cours dans le pays en cause et réaliser une plus grande cohérence. Une expérience pilote de coordination opérationnelle dans six pays a été récemment menée afin de tester les modalités d'une coordination renforcée. Cette expérience a eu des résultats variables selon les pays et selon les secteurs dans un même pays. Ils ont néanmoins été jugés suffisamment encourageants pour décider de généraliser les principes d'une coordination renforcée dans tous les pays en développement avec lesquels l'Europe a des relations de coopération.

Des lignes directrices nouvelles ont été adoptées dans la perspective d'assurer une meilleure coordination à l'aide communautaire. Elles reposent sur les principes suivants : i. les activités de coordination doivent être adaptées à la situation particulière de chaque pays et de chaque domaine de coopération pour le développement ; ii. elles doivent être assurées en étroite coopération avec les pays bénéficiaires afin de renforcer leur capacité de prendre en charge leurs propres stratégies et programmes de développement et d'accroître le rôle moteur du gouvernement dans la coordination générale de l'aide ; iii. la coordination communautaire doit être liée aux mécanismes de coordination des autres donneurs au niveau du pays ; iv. les activités de coordination doivent assurer une contribution cohérente de la Communauté aux mécanismes de coordination entre donneurs et le respect des grandes orientations de la politique commune adoptée par le Conseil ; v. la coordination communautaire doit s'effectuer de telle façon que la valeur ajoutée soit maximum pour le pays bénéficiaire (18).

(18) OCDE, *Série des examens en matière de coopération pour le développement, op. cit.*

Conclusion

L'aide publique au développement n'est assurément qu'un mode de financement du développement, et le financement du développement n'est qu'un aspect de tout un ensemble de dispositifs susceptible de faciliter la réalisation des objectifs de développement. Mais, sa diminution menace

les fondements de l'approche du partenariat. Les facteurs de risque de déstabilisation du système de l'économie mondiale ne sont pas prêts de disparaître. En conséquence, le renforcement des partenariats régionaux ou mondiaux pour le développement durable exige d'accroître les ressources mobilisées au service du développement. Il est évident que pour créer un consensus favorable à ces transferts, l'efficacité de l'aide doit être rehaussée, la cohérence des politiques affectant la croissance des pays bénéficiaires doit être recherchée et la coordination des programmes et actions doit être renforcée. L'aide financière peut donner de meilleurs résultats si elle s'inscrit dans un ensemble de politiques cohérentes et si l'efficience des réformes économiques en cours dans les pays en développement s'accompagne d'un changement institutionnel consolidant la démocratie et le respect des droits de l'homme. S'il est impératif d'améliorer les institutions et les politiques économiques du monde en développement si l'on veut réduire les phénomènes d'exclusion et de marginalisation des populations, il est aussi vrai que le principe de la conditionnalité de l'aide doit être examiné avec discernement et pragmatisme.

Références bibliographiques

Boone Peter, *The Impact of Foreign Aid on Savings and Growth*, manuscrit non publié, London School of Economics, Londres.

Burnside Grai , David Dollar, Aid, *Policies and Growth, manuscrit non publié,* Banque mondiale, novembre 1996.

Nair Sami, *Rapport de bilan et d'orientation sur la politique de co-développement liée aux flux migratoires,* Mission interministérielle "Migrations/ co-développement", ministère des Affaires étrangères, Paris.

Nicolas Françoise, « La fin de l'aide au développement », *Ramses 98,* Institut français des relations internationales, Dunod, Paris, 1998, p. 238.

OCDE, « Coopération pour le développement », *Efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement,* édition 1999, Paris, p. 128.

OCDE, *Série des examens en matière de coopération pour le développement,* Comité d'aide au développement, 1998, n° 30, 142 pages, Paris.

Union européenne, *Documents de stratégie sur la politique de l'UE en matière de migrations et d'asile,* le Conseil de l'UE, Bruxelles, novembre 1998, 36 pages.

Tapinos Georges, Denis Cogneau, Pauline Lacroix, Anne de Rugy, *Libre-échange et migration internationale au Maghreb,* Fondation nationale des sciences politiques, Service d'étude de l'activité économique, Groupe d'études "Démographie et relations internationales", Paris, 1994.

Teboul René, Emmanuelle Moustier, *l'Aide au développement et le financement de la croissance au sud de la Méditerranée,* Document du CEFI-CNRS, 1995.

Mondialisation et évolution des prix des produits agricoles

Dontsi
Université de Yaoundé II

La mondialisation suscite un certain nombre de questions pour l'Afrique au sud du Sahara dont la plupart des pays exportent des produits primaires (produits agricoles en particulier) et importent la quasi-totalité des biens manufacturés.
Nous tentons de montrer dans cet article que si les théories traditionnelles du commerce international ont confiné (à tort ou à raison) la production des produits agricoles aux pays en développement, les cours relatifs de ces produits ont tendance à diminuer à long terme avec le phénomène de la mondialisation véhiculé le plus souvent par des firmes multinationales. Une vérification empirique nous permet de constater que pour la période 1961-1987, les prix à l'exportation de trois principaux produits agricoles exportés par l'Afrique subsaharienne (coton, café, cacao) ont une tendance à la baisse lorsqu'ils sont déflatés par un indice de la valeur unitaire des produits manufacturés.

Mots-clés : Mondialisation, biens agricoles, cours, blé, toile.

Introduction

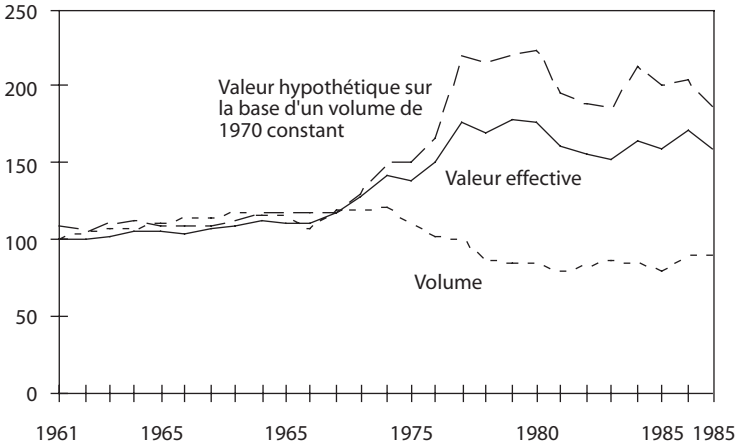
Bien que la majeure partie de la population africaine soit employée dans le secteur agricole, les Africains sont de plus en plus nombreux à avoir faim. Les graves pénuries alimentaires étaient exceptionnelles en 1960, mais elles sont désormais courantes. On estime que le quart de la population de l'Afrique subsaharienne (plus de 100 millions d'habitants) doit faire face à une insécurité alimentaire chronique. Par-dessus tout, l'Afrique connaît un problème d'approvisionnement. Il est indispensable d'accroître la production alimentaire de 4 % par an, mais ce taux ne sera suffisant que si on libéralise le commerce des denrées alimentaires au sein de l'Afrique (1).

En plus des denrées alimentaires, la production des produits agricoles d'exportation, objet du commerce international, a connu une décroissance du volume exporté de 1961 à 1987 comme le montre la figure 1 ci-après.

On peut alors se poser la question de savoir pourquoi le volume des produits agricoles décroît alors que celui des produits manufacturés venant des pays industriels augmente avec le temps.

(1) Banque mondiale (1989), *l'Afrique subsaharienne : de la crise à la croissance durable,* étude de prospectives à long terme, p. 8.

Figure 1
Volume et valeur des exportations agricoles de l'Afrique subsaharienne, 1961-1987



Source : Banque mondiale, *l'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable,* étude de prospectives à long terme, 1989, p. 23.

En effet, les agriculteurs ne seront efficaces que si les incitations qui leurs sont offertes encouragent l'efficacité, "l'environnement propice" encourageant la production et l'efficacité dépendant très étroitement des cours mondiaux des produits agricoles.

Quel est alors l'impact de la mondialisation sur le cours des biens agricoles dans lesquels la plupart des pays de l'Afrique au sud du Sahara se sont spécialisés ?

C'est la question que nous nous proposons de traiter dans cet article.

Après avoir tenté de donner une définition de la mondialisation (I), nous essayerons d'examiner son impact sur les théories traditionnelles du commerce international (II). Une vérification empirique nous permettra enfin de confronter la théorie et l'évolution réelle des cours mondiaux des biens agricoles au fur et à mesure de la mondialisation de l'économie (III).

I. Définition de la mondialisation

On trouve dans la littérature économique un grand nombre de définitions de stratégies mondiales et de réflexions établissant un rapport entre celles-ci et d'autres stratégies internationales (2). Porter (1986 et 1990) oppose deux "extrêmes" dans la concurrence internationale en distinguant concurrence multiterritoriale et concurrence mondiale. Dans le premier cas, les entreprises actives au niveau international affrontent la concurrence dans chaque pays, indépendamment. Autrement dit, il s'agit là d'une concurrence internationale pays par pays. En revanche, dans la concurrence mondiale, la situation concurrentielle d'une entreprise dans un pays est fortement influencée par sa situation dans les autres pays (Porter, 1986).

(2) Hagedoorn John et Schakenraad Jos, « L'internationalisation de l'économie, les stratégies globales et les alliances technologiques stratégiques » *in* Commission de l'Union européenne, Rapport final AST : *la*

De ce point de vue, les stratégies mondiales exigent un équilibrage des activités internationales, à la fois dans un système d'ensemble et par pays. Afin de pouvoir faire face avec succès à la concurrence, les sociétés doivent opérer des choix sur la configuration et la coordination de leurs activités. La première concerne le choix de localisations pour leurs activités (concentrées ou dispersées), c'est-à-dire le degré de coordination. Dans cette optique, Porter définit une stratégie mondiale comme « celle par laquelle une firme cherche à gagner un avantage concurrentiel par sa présence internationale soit en adoptant une configuration concentrée, soit en coordonnant des activités dispersées, ou les deux » (Porter, 1986).

Communauté européenne et la mondialisation de la technologie et de l'économie, DGXIII, 1994.

Une autre définition donnée par Porter est celle d'une stratégie par laquelle une entreprise tente de vendre « ses produits dans de nombreux pays et emploie pour cela une approche mondiale intégrée » (Porter, 1990).

On peut déduire de la réflexion d'Ohmae (1985) que la stratégie mondiale d'une entreprise doit être fondée sur une pénétration rapide, simultanée et en temps opportun du marché mondial. D'après Ohmae (1990), la stratégie mondiale semble destinée à parvenir à un avantage comparatif à l'échelle du monde entier sur les marchés mondiaux. Dans cette concurrence mondiale, les entreprises doivent également tenir compte des caractéristiques locales (Ohmae, 1990). Cet auteur, comme bien d'autres, affirme que le contrôle centralisé doit être remplacé par une approche de réseau, avec une organisation régionale de la firme proche des marchés.

Selon Ghoshal (1987), pour parvenir à une stratégie mondiale, les objectifs des sociétés multinationales (3) doivent être optimisés dans une optique planétaire. Du fait de la nécessité d'opérer des choix stratégiques entre ces objectifs, Ghoshal arrive à la conclusion qu'un haut degré de coordination est nécessaire ; ce qui implique, pour une entreprise mondiale, une structure caractérisée par un contrôle centralisé.

(3) Objectifs stratégiques compris en termes d'optimisation du comportement de l'entreprise en matière d'efficacité, des opérations courantes, de gestion des risques inhérents à ces activités, ainsi que de développement des capacités internes d'apprentissage, afin d'innover et de s'adapter aux changements à venir.

Kogut (1989) a critiqué à la fois cette perception de l'organisation centralisée mondiale d'une entreprise et le contenu même de la stratégie. L'auteur souligne la flexibilité des réseaux multinationaux et son importance pour les stratégies mondiales. Cette flexibilité est plus particulièrement liée :

- aux différences dans les marchés de facteurs, de produits et de capitaux ;
- au transfert de connaissance et d'innovation à travers l'entreprise ;
- à une plus grande puissance pour faire face aux concurrents et aux menaces du gouvernement. Cette flexibilité donne aux entreprises, selon Kogut, la possibilité de fonctionner dans une structure « qui permet l'exploitation de possibilités inhérentes à un réseau de fonctionnement dans différents environnements nationaux ». Dans ce contexte, il faut également envisager les alliances (technologiques) stratégiques comme un des aspects de la flexibilité croissante que recherchent les entreprises, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur.

Chez Bartlett (1986), une stratégie mondiale est définie comme « … la stratégie tournée vers le monde qui recherche l'avantage compétitif en tirant parti d'une conception de produit standardisée, d'une fabrication à l'échelle planétaire et d'un contrôle centralisé des opérations mondiales ».

En résumé, une caractéristique essentielle de la mondialisation, dans son aspect contemporain, est l'essor de l'investissement direct à l'étranger partagé aujourd'hui par les trois pôles de la triade (Etats-Unis, Europe, Japon) ainsi que par les pays émergents (Asie de l'Est et Amérique latine).

C'est ainsi que les pays de l'Asie de l'Est et d'Amérique latine qui accueillaient 17 % des flux d'investissements directs mondiaux en 1990 en ont reçu 44 % en 1994. Entre 1990 et 1996, les investissements privés dans les pays émergents sont passés de 50 à 244 milliards de dollars. Tous ces investissements se font en termes de production comme d'innovation (4). Il a même été montré que l'investissement à l'étranger crée des emplois dans le pays d'origine. C'est ainsi qu'au cours des décennies soixante et quatre-vingts, une expansion des investissements américains à l'étranger a entraîné une rapide création des emplois aux Etats-Unis. On constate la même corrélation au Japon et en Suède, deux pays qui ont beaucoup investi à l'étranger dans des usines qui produisaient pour le marché national (Drucker, 1994).

(4) Banque mondiale (1997), *Rapport sur le développement dans le monde.*

La mondialisation, telle que nous venons de la définir, peut ainsi avoir une influence sur les prix des biens échangeables ; prix qui ont été déterminés par les théories traditionnelles du commerce international. En particulier, les cours mondiaux des produits agricoles qui constituent la majeure partie des exploitations de la plupart des pays africains au sud du Sahara peuvent être modifiés.

II. Mondialisation et théories traditionnelles du commerce international

Nous commencerons par une brève présentation de la théorie pure du commerce international avant d'examiner comment la mondialisation modifie les prix des produits déterminés par cette théorie.

A. Théorie pure du commerce international et prix mondiaux des biens

Dans cet article, nous nous limiterons à la théorie des avantages comparatifs (technologiques et factoriels).

Prenons l'exemple de deux pays, deux biens et deux facteurs de production (2 x 2 x 2). L'exemple classique du blé et de la toile correspond bien à notre cas. Les principales hypothèses du modèle sont :

- les rendements d'échelle sont décroissants ;
- il n'y a pas d'obstacles (contingentements, droits de douane, discrimination) aux échanges entre pays ;
- la concurrence est pure et parfaite dans chacun des pays, et elle conduit chaque pays sur sa frontière de production ; il y a donc plein-emploi des facteurs de production dans les deux pays.

Supposons qu'en autarcie la situation soit la suivante :

Pour produire un mètre supplémentaire de toile, il faut renoncer à 1 kg de blé dans le reste du monde et à 2 kg de blé dans le pays domestique (pays en développement spécialisé dans la production des biens agricoles).

Cela signifie que le "coût de production" de la toile (en quantité de blé) est plus élevé dans le pays domestique que dans le reste du monde.

Les mêmes hypothèses impliquent que pour produire 1 kg supplémentaire de blé, il faut renoncer à 1 m de toile dans le reste du monde et à 0,5 m de toile dans le pays domestique. Le coût de production du blé (en quantité de toile) est par conséquent comparativement plus élevé dans le reste du monde que dans le pays domestique. Le pays domestique possède alors un avantage comparatif dans la production de blé. C'est donc un pays agricole (5). Le reste du monde possède un avantage comparatif dans la production de la toile ; c'est un pays industriel.

(5) Nous avons pris l'exemple du blé (un seul bien) mais avec un ensemble de produits agricoles (café cacao, coton…) le raisonnement restera le même.

Si le commerce international est autorisé, le pays domestique a intérêt à renoncer à la production de la toile et à produire beaucoup plus de blé avec les ressources libérées du secteur industriel. Il vendra le surplus du blé au reste du monde à un prix supérieur au prix d'autarcie. Soit Pbm, ce prix de libre-échange (P_{bd} et P_{br} étant respectivement les prix d'autarcie du blé dans le pays domestique et dans le reste du monde), on doit avoir :

$P_{bd} < P_{bm} < P_{br}$

soit :

0,5 m de toile < P_{bm} < 1 m de toile

De même, le reste du monde doit renoncer à la production de blé et produire davantage de toile dont une partie sera vendue dans le pays domestique à un prix supérieur au prix d'autarcie. Le prix mondial de la toile se situera entre les prix d'autarcie.

$P_{tr} < P_{tm} < P_{td}$

soit :

1 kg de blé < P_{tm} < 2 kg de blé

En augmentant la production de blé et en exportant le supplément, le pays domestique pourra donc disposer de la quantité initiale de blé et d'une quantité accrue de toile. Le même schéma se reproduira dans le reste du monde en ce qui concerne la toile et le blé respectivement.

En résumé, les deux pays ont intérêt à développer des rapports commerciaux. Naturellement, le déplacement des productions va modifier les coûts et les prix relatifs dans chaque pays jusqu'à ce que s'établisse un prix d'équilibre mondial ; par exemple 1 kg de blé = 0,7 m de toile. Le pays domestique exportera du blé ; bien pour lequel il possède un avantage comparatif et importera de la toile ; ou encore, ce qui n'est qu'une façon de dire la même chose, le reste du monde exportera de la toile et importera du blé. Cette situation est meilleure que la situation d'autarcie pour les deux pays (Mistral, 1994).

Le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H.O.S.) prolonge le modèle ricardien en indiquant la cause minimale, la différence minimale qui peut créer une différence de productivité comparée, et donc susciter l'échange.

L'idée principale de la théorie H.O.S. est que le développement des échanges extérieurs et l'exploitation des avantages comparatifs permettent sans doute d'accroître le bien-être général des nations, mais impliquent aussi dans chaque pays un déplacement des facteurs de production et une modification de leurs rémunérations relatives. Par exemple, si l'ouverture des frontières provoque dans le reste du monde une augmentation du prix relatif de la toile et l'exportation de toile (avec comme contrepartie l'importation de blé), il en résulte un accroissement des salaires et un recul du revenu agricole. Les titulaires de revenus de fermage dans le reste du monde peuvent se trouver "lésés" par l'ouverture des échanges et les importations de blé, et donc s'y opposer. Dans le pays partenaire, ce sont les entrepreneurs et les travailleurs de l'industrie de la toile qui résisteront à l'importation de toile.

De façon générale, les pays exportent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production dont ils disposent relativement en abondance et importent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qui sont chez eux relativement peu abondants. Par exemple, un pays qui dispose de beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée et de peu d'ingénieurs importera des produits à fort contenu technologique. La démonstration s'appuie sur l'idée que si un facteur est relativement abondant, sa rémunération est plus basse (en termes relatifs et par comparaison aux autres pays). Donc la combinaison de facteurs de production privilégiera (relativement) ce facteur.

Reprenons l'exemple classique avec deux pays. Compte tenu des coûts relatifs, le reste du monde avait intérêt à développer la production de toile pour l'exportation et à importer du blé ; le pays domestique à exporter du blé et à importer de la toile.

On ajoute maintenant l'hypothèse vraisemblable que, dans les deux pays, la production de blé utilise beaucoup de terre et peu de travail, alors que la production de toile utilise peu de terre et beaucoup de travail. On peut alors examiner les conséquences de la libéralisation des échanges extérieurs sur la situation des facteurs de production. Dans le reste du monde, la production de toile augmente et la production de blé diminue. Dans le secteur du textile, qui se développe, le besoin de travail et le besoin de terre s'accroissent. Dans l'agriculture, qui recule, le besoin de travail et le besoin de terre diminuent. Compte tenu des différences des proportions de facteurs utilisées dans chaque production, au total la demande de travail augmentera et le besoin de terre reculera. Il en résultera donc une baisse du prix relatif de la terre et une augmentation du prix relatif du travail. Le travail sera "gagnant" et la terre sera "perdante" (toujours relativement à l'autre facteur). Dans le pays domestique, le mouvement sera symétrique. Le facteur travail sera "perdant" et le facteur terre sera "gagnant".

La libéralisation des échanges mondiaux conduit donc à une modification des plans de production et à une orientation des pays vers les produits pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif. Les pays gagnent aux échanges, en termes d'utilité finale ou de quantités de biens disponibles. Mais certains facteurs de production (c'est-à-dire aussi certains secteurs de production) peuvent se trouver pénalisés (en termes de niveau relatif de rémunération du facteur) par le déplacement des productions.

La théorie pure du commerce international étant ainsi brièvement rappelée, on peut se demander comment la mondialisation modifie le prix mondial des biens tels que définis ci-dessus et en particulier les prix mondiaux des produits agricoles (blé).

B. Mondialisation et prix mondiaux des biens

La mondialisation implique la délocalisation d'une partie de la production dans des pays d'accueil. C'est ainsi que l'essor des investissements étrangers directs (IED) intervenus dans les années quatre-vingts (6) est donné comme preuve du phénomène de mondialisation. Il est avancé que les entreprises multinationales ont contribué de façon déterminante à ce processus en étendant leurs réseaux d'entreprises au-delà des frontières nationales par la création de succursales et de filiales à l'étranger. Les échanges intra-entreprises sont souvent considérés comme un des effets des activités de production exercées à l'étranger par les entreprises multinationales en raison des transferts de facteurs de production qu'elles effectuent d'un pays à l'autre. La délocalisation de la production s'effectuant principalement par les firmes multinationales (FMN), on peut valablement affirmer qu'elle porte sur les biens industriels (la toile dans notre exemple) et non sur les produits agricoles (le blé).

• Les firmes multinationales délocalisent leur production non pas seulement en fonction de l'avantage comparatif du pays d'accueil (7) mais en fonction de leur profit, de l'exploitation de leur savoir-faire monopolistique sur de nouveaux marchés protégés afin de bénéficier des imperfections du marché mondial.

C.A. Michalet [1987] analyse les explications en termes de marché des firmes multinationales parmi lesquels celles qui ne sont pas liées à l'avantage comparatif. Il s'agit de :

• L'adaptation du produit à la demande du marché

Cette adaptation sera plus facile pour une filiale que pour la maison-mère, même si les coûts de production de la filiale sont plus élevés que ceux de la mère. Les particularités de la demande liées aux structures de goûts et de revenus, aux infrastructures pourront être mieux appréciées et satisfaites.

• Les barrières protectionnistes

Les théories traditionnelles de l'avantage comparatif sont essentiellement basées sur l'hypothèse du libre-échange. Mais malgré tous les efforts déployés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les pays continuent à

(6) La moyenne annuelle des investissements directs des Etats-Unis à l'étranger est passée de 9,6 milliards de dollars entre 1980 et 1984 à 22,8 milliards de dollars entre 1985 et 1989. La moyenne annuelle des investissements effectués aux Etats-Unis a fait un bond identique dans le même temps puisqu'elle a été portée de 18,6 à 48,2 milliards de dollars (BRI, 1992).

(7) Il est vrai que les motivations en termes de marché combinent le plus souvent les avantages comparatifs détenus par les nations d'accueil (s'ils existent) et les avantages compétitifs que se sont constitué les firmes.

dresser des barrières sur leurs frontières pour différentes raisons. Avec la délocalisation d'une partie de la production de la toile dans le pays domestique, les barrières tarifaires et non-tarifaires de ce pays ne viendront plus limiter les ventes, mais pourront au contraire protéger les produits de la firme multinationale contre la concurrence des autres firmes du pays domestique. De même, la réduction des coûts de transport du pays d'origine au pays d'accueil permettra de diminuer les frais de livraison et de mise à disposition, ce qui contribue à élever une barrière naturelle contre la concurrence.

• La structure oligopolistique du marché

Celle-ci, qui limite la croissance d'une firme à celle de son marché, contraint les entreprises les plus dynamiques à chercher à l'extérieur, sur des marchés moins structurés et moins concentrés, de nouvelles opportunités de croissance. La première firme choisira la délocalisation d'une partie de ses activités de production sur la base de critères économiques ; ses concurrentes seront conduites, elles aussi, à créer des filiales à l'étranger afin de conserver leur taille relative par rapport à la première. On assiste ainsi à la projection à l'échelle mondiale de la concurrence entre firmes pour une branche et la constitution d'oligopoles de très grande dimension (Henner, 1997, 323).

Dans le même sens, Baran et Sweezy montrent que les oligopoles américains réalisent des profits très importants qu'ils ne peuvent réinvestir sur place, parce que les marchés sont verrouillés et fortement structurés, et parce que la législation antitrust américaine les empêche d'étendre leurs activités. La seule possibilité est alors d'investir ces surplus à l'extérieur pour échapper aux contraintes du marché américain. Ils veulent aussi bénéficier d'une forte rentabilité du capital si l'on considère l'hypothèse selon laquelle le taux de profit baisse au fur et à mesure qu'une économie capitaliste voit s'accumuler le capital.

Toutes ces différentes explications montrent que la mondialisation, véhiculée le plus souvent par les firmes multinationales, et qui porte en général sur les produits manufacturés, entraîne parfois la fabrication de ces produits dans des pays d'accueil qui ont un désavantage comparatif pour ces biens.

Ainsi donc, dans notre exemple ci-dessus, et malgré l'avantage comparatif du reste du monde dans la production de la toile, les FMN de ce pays vont délocaliser une partie de la production de la toile dans le pays domestique. Cela aura pour conséquence immédiate l'augmentation du prix mondial de la toile qui passe de P_{tm} (prix de libre-échange en cas de spécialisation totale) à P_{tmm} (prix de libre-échange avec une prise en compte du phénomène de mondialisation).

On a donc : $P_{tm} < P_{tmm}$

La relation ci-dessus est vérifiée puisqu'en effet une partie de la consommation mondiale de la toile est produite avec un désavantage comparatif élevé.

Le sens de variation du prix des produits industriels (toile) étant connu, on peut chercher à voir comment le phénomène de mondialisation agit sur les prix des produits agricoles qui ne font pas l'objet de délocalisation du pays domestique vers le reste du monde.

Pour cela, il faut faire remarquer que la production de la toile dans le pays domestique va dégager les ressources du secteur agricole (la terre et le travail). Ces ressources vont devenir rares et donc plus chères qu'en l'absence du phénomène de mondialisation dans le secteur agricole. Le prix mondial des produits agricoles (blé) va augmenter et passera de P_{bm} à P_{bmm}

avec $P_{bm} < P_{bmm}$

Mais comme la fabrication de la toile nécessite très peu de terre et très peu de travail non qualifié (capital humain), contrairement à la production agricole, il est clair que l'augmentation du prix du bien agricole va être faible comparativement à celui des biens industriels. Le rapport prix des biens agricoles sur prix des biens industriels aura tendance à diminuer.

Ce rapport dépend des rendements d'échelle dans les deux secteurs.

Sous l'hypothèse de rendements constants dans les deux secteurs (hypothèse prise par les théories traditionnelles de l'échange international), tout facteur prélevé de l'agriculture et affecté au secteur manufacturier a le même rendement dans chacun des facteurs quelle que soit la quantité du facteur concerné. Toutefois, le rendement de chaque facteur de production ainsi prélevé est plus élevé dans l'agriculture que dans le secteur manufacturier (puisque le pays domestique possède un avantage comparatif pour le secteur agricole). Si on admet l'hypothèse selon laquelle les facteurs sont rémunérés à leur productivité marginale (concurrence pure et parfaite), le rapport prix du bien agricole sur prix du bien industriel sera constant au fur et à mesure que les facteurs sont affectés de l'agriculture vers l'industrie.

Le développement de l'avantage comparatif, dans le cadre d'une analyse d'équilibre général de production et de répartition par Haberler, nous permet de lever l'hypothèse de rendements constants. La présentation de Haberler en termes de coûts d'opportunité permet en effet de prendre en compte l'évolution des rendements d'échelle. Ceux-ci pourront être considérés comme constants, décroissants ou croissants ; ce qui impliquera des coûts d'opportunité respectivement constants, croissants et décroissants (Henner, 1989).

Sous l'hypothèse des rendements décroissants dans les deux secteurs, un facteur de production prélevé dans l'agriculture au profit de l'industrie aura un rendement plus élevé dans le deuxième secteur (où il n'y avait rien au départ) que dans le premier (où il y avait au départ abondance de ressources). Le prix du bien agricole ne va donc augmenter que très légèrement. Par conséquent, le rapport ci-dessus aura tendance à baisser. Mais au fur et à mesure que la mondialisation se développe (transfert des ressources du secteur agricole vers le secteur industriel), le taux d'accroissement de ce rapport y diminue. Il peut finir par augmenter.

Dans la réalité, la forme des coûts de production est en U ; de telle façon que les rendements d'échelle sont d'abord croissants avant de devenir décroissants. Ainsi, si on prélève une ressource du secteur agricole (qui se trouve déjà dans sa zone de rendements décroissants puisqu'utilisant toutes les ressources de la nation) pour l'affecter au secteur industriel (se trouvant encore sur la zone des rendements croissants), cette ressource aura un rendement très faible dans l'industrie. Le prix mondial du bien industriel aura tendance à augmenter très fortement. Le rapport prix des biens agricoles sur prix des biens industriels aura tendance à diminuer.

En résumé, la mondialisation de l'économie tend à faire augmenter les cours mondiaux des produits agricoles et à diminuer le rapport cours mondiaux des prix agricoles sur cours mondiaux des produits industriels.

On peut conclure que les pays producteurs des biens agricoles sont "perdants" dans le phénomène de mondialisation de l'économie.

III. Une vérification empirique

Les figures 2, 3, 4 et 5 obtenues pour quatre produits agricoles montrent qu'à l'exception du caoutchouc, les principaux produits agricoles (cacao, café, sucre) ont eu des prix croissants à long terme malgré quelques disparités conjoncturelles de court terme. C'est ainsi que les prix internationaux du cacao et du café ont eu tendance à augmenter de 1960 à 1977 malgré les accords internationaux tendant à stabiliser les prix de ces produits. En effet, seul le premier accord international sur le café a duré. L'accord sur le café s'est récemment heurté à deux problèmes sérieux, qui devraient resurgir à la fin de la crise actuelle. Premièrement, le principal consommateur, les Etats-Unis, ont remis en cause leur adhésion à l'accord. Deuxièmement, des quantités croissantes de café sont vendues hors contingent.

Figure 2
Accords internationaux sur les produits de base : fourchettes de prix et prix

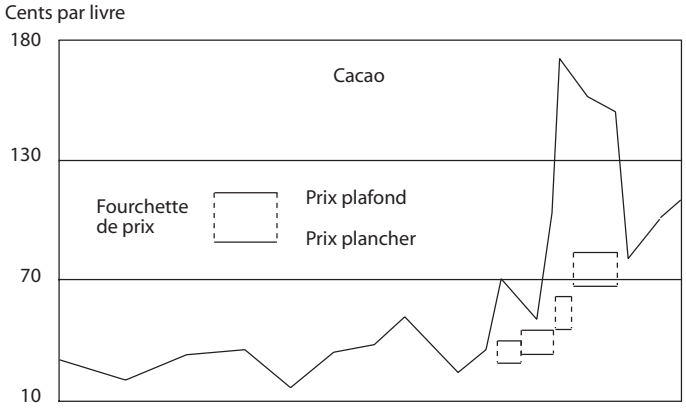


Figure 3

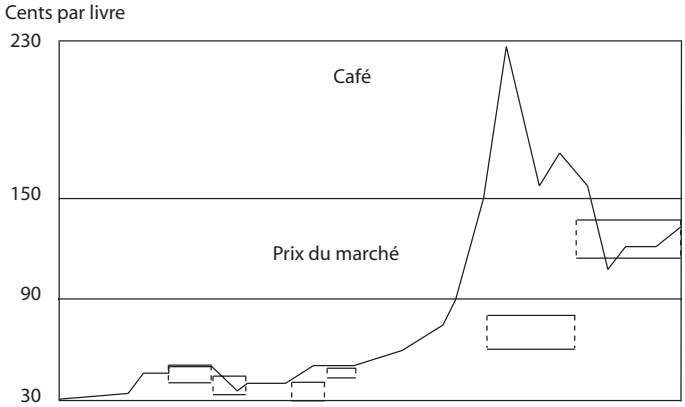


Figure 4

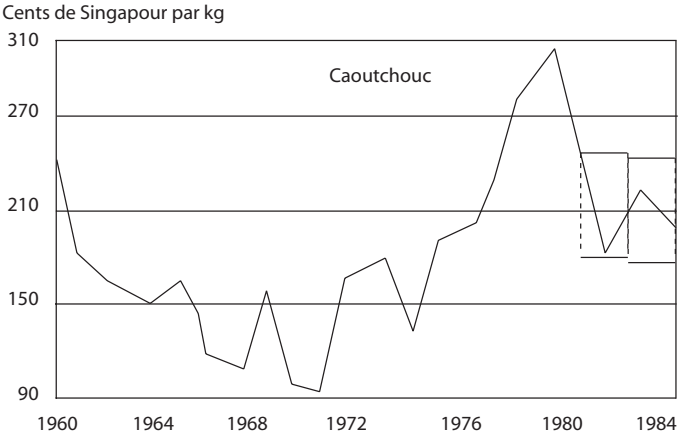
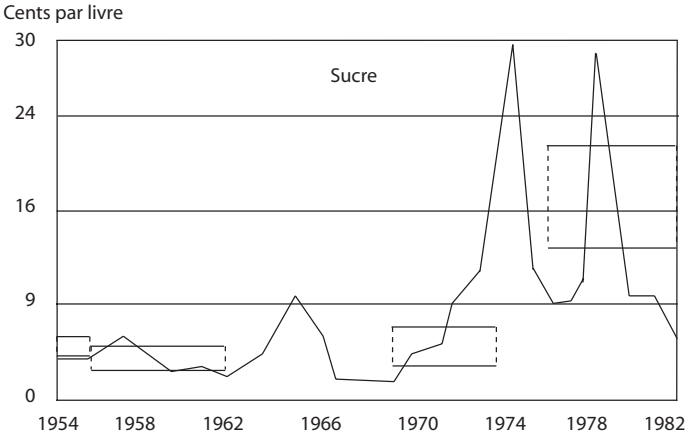


Figure 5



Les accords internationaux sur le cacao ont été presque totalement inopérants. Les derniers accords internationaux sur le sucre n'ont guère eu d'influence sur les cours mondiaux (8).

(8) Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde.*

C'est ainsi que les prix du sucre ont eu tendance à augmenter de 1954 à 1979 malgré des disparités conjoncturelles. A partir de 1980, les cours internationaux des quatre produits agricoles étudiés ont connu une baisse sensible, mais cette baisse semble conjoncturelle puisque l'augmentation a été amorcée en 1981 pour le cacao, le café et le caoutchouc.

Le tableau suivant confirme cette tendance de prix des produits agricoles à long terme.

Tableau 1
Evolution des prix des produits agricoles, 1984-1991
(variation en moyenne en pourcentage annuel)

Nature des produits en dollars courants	1984-1989	1989	1990	1991
Produits alimentaires et boissons	– 1,9	– 5,9	– 7,6	– 2,9
Produits agricoles non alimentaires	0,1	– 0,1	1,0	– 4,5

Source : Banque mondiale, *Rapport annuel,* 1992, p. 41.
Note : Les prix des produits agricoles ont été pondérés par le volume total des exportations de ces produits provenant des pays en développement.

D'après ce tableau, les prix internationaux des produits agricoles non alimentaires, objet du commerce international, ont connu une légère hausse entre 1984 et 1989 malgré quelques baisses annuelles en 1989 et en 1991.

En ce qui concerne le rapport des prix des produits agricoles sur le prix des biens industriels, le tableau 2 montre que malgré quelques disparités conjoncturelles le taux de variation du rapport ci-dessous a été négatif pour la période de 1950 à 1984 (soit 34 ans) pour l'ensemble de l'agriculture et pour le cacao, le café, le thé, les céréales, les huiles et graisses.

Tableau 2
Hausse réelle du prix des produits agricoles 1950-1984
(en pourcentage moyen de variation annuelle)

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1950-1984
Ensemble de l'agriculture	– 2,92	0,00	0,01	– 1,03
Cacao, café, thé	– 2,08	– 1,26	7,46	– 1,13
Céréales	– 3,84	2,72	– 1,31	– 1,30
Huiles et graisses	– 3,73	– 0,73	– 0,81	– 1,29

Source : Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde,* p. 8.

Les chiffres du tableau n° 2 sont corrigés de l'inflation au moyen de l'indice de la valeur unitaire des produits manufacturés de la Banque

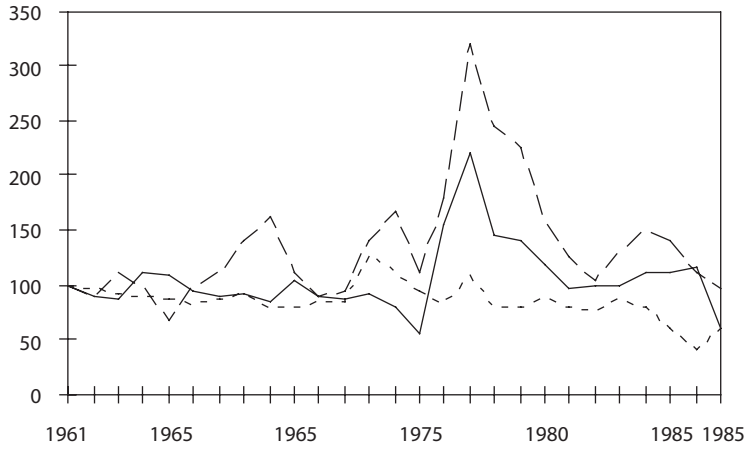
mondiale. Cet indice est l'indice CAF des prix en dollars des exportations de biens manufacturés des pays industriels en direction des pays en développement. Les taux exponentiels de croissance ont été calculés au moyen d'estimations obtenues par la méthode des moindres carrés ordinaires (9). C'est dire qu'au fur et à mesure que le phénomène de mondialisation s'est accentué, les prix internationaux des produits agricoles non alimentaires ont augmenté dans le long terme tandis que le rapport prix des produits agricoles sur prix des biens industriels a eu une pente négative, toujours dans le long terme.

(9) Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde,* p. 8.

Le cas particulier de l'Afrique au sud du Sahara est donné par la figure 6 ci-après.

La pente à long terme (1961-1987) est négative pour le café et le coton. Elle est négative pour le cacao à partir de 1976.

Figure 6
Prix à l'exportation de trois principaux produits agricoles exportés par l'Afrique subsaharienne



Conclusion

Après une définition de la mondialisation de l'économie qui se résume en une délocalisation par des firmes multinationales d'une partie de leur production à l'étranger, nous avons constaté que celles-ci avaient un impact sur les prix des produits échangeables. En effet, les prix des biens déterminés à partir des théories traditionnelles du commerce international connaissent, avec le phénomène de mondialisation, une variation à la hausse. Cette augmentation de produits est beaucoup plus importante pour les biens manufacturés fabriqués par les pays industrialisés que pour les produits agricoles qui sont en majeure partie exportés par les pays pauvres. Dès lors, le rapport prix des produits agricoles sur prix des biens manufacturés a une tendance à la baisse quel que soit le type de rendement d'échelle considéré pour les deux secteurs.

Une confrontation de la théorie avec les faits a montré qu'à long terme, et malgré les accords internationaux, les cours des produits agricoles sont croissants, et que le rapport cours des produits agricoles sur les prix des biens manufacturés est décroissant.

Les pays en développement qui exportent en majeure partie les produits primaires en général et les biens agricoles en particulier vont donc s'appauvrir davantage avec le phénomène de la mondialisation. Ces pays ont donc intérêt à diversifier leurs exportations en cherchant la transformation totale ou partielle de leurs produits primaires avant exportation. Pour ce faire, ils doivent mener des politiques judicieuses de transfert de technologie du Nord vers le Sud afin d'augmenter la productivité dans le secteur manufacturier.

Références bibliographiques

Banque mondiale (1997), *Rapport sur le développement dans le monde,* 1997.

Banque mondiale (1989), *l'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable,* étude de prospectives à long terme.

Bartlett C.A., *Building and managing the transnational : The organisational challenge*, *in* M.E. Porter (ed.), 1986.

Bonturi M., Fukasaku K. (1993), « Commerce intrabranche et commerce intra-entreprise », *Revue économique de l'OCDE,* n° 20, printemps.

Drucker P.R. (1994), « Trade lessons from the world economy », *Foreign Affairs,* volume 73, n° 1, janvier-février.

Ghoshal S. (1987) « Global Strategy : An organizing framework », *in Strategic Management Journal,* vol. 8.

Hagdoorn J. et Schakenraad J. (1994), « L'internationalisation de l'économie, les stratégies globales et les alliances technologiques », *in* commission de l'Union européenne, rapport final FAST : *la Communauté européenne et la mondialisation de la technologie et de l'économie,* DGXIII.

Henner H. F. (1989), *Commerce international,* Domat Economie.

Kogut B. (1989), « A note on global strategies », *in Strategic Management Journal,* vol. 10.

Mistral J. (1994), « Echanges internationaux et croissance », *Après-demain,* n° 362, mars.

Ohmae K. (1985), *la Triade : émergence d'une stratégie mondiale de l'entreprise* (traduit de : *Triad power : The coming Shape of Global compétition,* 1985), Flammarion.

Ohmae K. (1991), *l'Entreprise sans frontière : nouveaux impératifs stratégiques* (traduit de : The Borderless world, 1990), InterEditions.

Porter M. (1986), (sous la direction de *Compétition in global industries,* HBS Press, Boston.

Porter M., *l'Avantage concurrentiel des nations* (traduit de : *The competitive advantage of nations,* 1990, Free Press, New York), InterEditions.

De la modernité parachutée à la modernité située
Une critique économique indisciplinée

« La science cherche le mouvement perpétuel. Elle l'a trouvé : c'est elle-même. »
Victor Hugo

Zaoual Hassan
Maître de Conférence en Economie à l'I.U.T. Saint-Omer/Dunkerque et Professeur invité (Chaire spéciale), Institute of Development Policy and Management University of Antwerpen. Association franco-marocaine d'économie et de management interculturelle.
(zaoual@univ-littoral.fr ou zaoual@pop.univ-lille1.fr)

Introduction : les nouveaux savoirs composés de la postmodernité

Les propos tenus dans ce texte visent avant tout à opérer un bilan des principales perspectives de recherche qu'imposent les mutations en cours en tenant compte des échecs des théories et des pratiques du développement. Afin de montrer la nécessité qu'a la pensée économique et de façon plus générale la pensée du social à tenir compte du contexte d'action des acteurs concernés par le changement, nous mettons d'abord le lecteur en garde contre les illusions du réductionnisme qui a caractérisé pendant une longue période la science moderne. Pour ce faire, nous nous inspirons aussi des débats relatifs à la physique contemporaine afin d'inciter l'analyse économique à faire preuve de prudence dans la formulation de ses lois et surtout à s'ouvrir à une démarche plus riche en interactions avec les milieux de vie qu'elle est censée faire évoluer en direction d'un « bien-être ». Le souci permanent du texte proposé est de mettre en évidence l'importance des contextes lorsqu'il s'agit de « lois économiques ». Car l'expérience montre que l'économie du capitalisme ou, de manière plus générale, la « modernité » ne se parachute pas. La complexité des situations ne se laisse pas dompter par le réductionnisme des sciences sociales et laisse entrevoir des interactions à la fois d'ordre symbolique, éthique et économique dont le décryptage présuppose, dorénavant, une épistémologie beaucoup plus ouverte sur la diversité et les croyances pratiques qui sont au cœur des organisations et des systèmes économiques locaux. De ce point de vue, l'aventure du développement est un « bon laboratoire d'erreurs fécondes » à partir du moment où l'on tire toutes les conséquences pratiques et théoriques. Et c'est ce que tente de conduire le programme scientifique du paradigme des sites en vue d'incorporer dans nos savoirs d'économie et de management d'organisation des dimensions jusqu'à lors négligées voire évacuées du

territoire de l'économiste. De cette façon, nous forçons le monde des abstractions à se rapprocher des mondes vécus des acteurs de l'organisation. Cette convergence ne peut se faire qu'en acceptant une véritable révolution dans nos manières de penser l'Homme, ce grand inconnu des sciences de l'Homme. C'est de cet avenir dont il s'agit : repérer les repères théoriques en vue de mieux comprendre ce que nous ne comprenons pas afin de mieux nous préparer aux mutations qui s'imposent à nos sciences ordinaires. La progression de ce texte qui expose l'ensemble de ces perspectives est structurée en deux grands paragraphes : de la modernité « parachutée » à la modernité « située », la métisse.

I. De la modernité parachutée

1. Retour à la physique, sœur aînée de l'économie

En cette fin de siècle, la modernité continue à intriguer l'esprit humain. De par les bouleversements que la mondialisation à laquelle nous assistons aujourd'hui a provoqués, les repères théoriques d'antan sont devenus des préjugés et des obstacles à la compréhension non seulement du futur mais aussi du présent, voire du passé. Les grandes idéologies du XIX^{e} et du XX^{e} siècles avaient, en effet, créé des illusions quant au progrès humain et scientifique. La science, la technique et l'économie se sont alliées pour asseoir une civilisation qui nous questionne en profondeur non seulement dans les pays du Sud comme ceux de la rive sud de la Méditerranée mais aussi dans les pays qui sont à la tête de cette même civilisation. L'Occident a créé une immense machine qui le dépasse. Il ne peut ni la gérer de façon harmonieuse, ni la modifier en profondeur. Et l'homme reste le grand inconnu de la mondialisation. La crise du progrès semble, aujourd'hui, incontestable.

L'expérience et l'histoire montrent, en effet, que l'idéologie du progrès avait pris tout son sens à l'intérieur d'une volonté de puissance par rapport à l'Homme et à la Nature. L'Europe a été le territoire de départ de cette culture de maîtrise. Le système industriel, les progrès scientifiques et techniques n'en ont été que les manifestations les plus spectaculaires. En tant que tels, ils ont servi et servent encore de moyens de domination de la « civilisation occidentale » sur le reste du monde. C'est ce même processus qui continue de fonctionner malgré les changements dans les relations planétaires et les réussites économiques de certaines régions du monde comme le Sud-Est asiatique dont les performances ont été remises en cause partiellement par les récentes crises boursières. Miracles et mirages économiques sont monnaie courante dans la sphère de la mondialisation. Les multiples figures de celle-ci sont de plus en plus volatiles.

Pendant longtemps, le découpage disciplinaire a fait croire aux pays du Sud qu'ils pouvaient importer la science, la technique, le système industriel, bref l'ensemble de l'organisation économique du capitalisme, sans tenir

compte de la variété des contextes sociaux et historiques. A ce sujet, la théorie du développement a été un leurre. Elle a, en définitive, permis de capturer des marchés en faisant croire que le développement obéit à des recettes universelles.

Cette croyance scientifique et pratique découle du réductionnisme de la culture du rationalisme. Elle a donné lieu à un « charcutage » de l'Homme des lumières par les sciences occidentales, l'Homme du tiers-monde en a subi les conséquences les plus négatives. Il souffre et fuit les divisions du rationalisme. L'Homme moderne au Nord comme au Sud est découpé en rondelles et fait ainsi l'objet de multiples sciences et connaissances jalouses de leurs autonomies et de leurs statuts. De ce point de vue, les sciences compartimentées ont été un fiasco et le demeurent encore.

Le matérialisme aidant, la conscience intellectuelle s'est focalisée sur les prouesses scientifiques et technologiques de la modernité en laissant de côté les dimensions symboliques et culturelles qui lui sont inhérentes. Or, à y regarder de près, la modernité repose aussi sur un ensemble de mythes fondateurs : croyance dans le progrès matériel et la possibilité de soumettre la nature et l'univers, mythe de la puissance de la rationalité, de la technique, du déterminisme, du marché, de la planification pour le marxisme, etc. Il y aurait ainsi un « monde objectif » à découvrir, à maîtriser et à vivre. Cette maîtrise assurerait le bonheur sur terre, contrairement aux autres métaphysiques considérées comme aliénantes pour l'Homme. Pour se développer, l'Occident a dû, en quelque sorte, changer de religion.

Derrière la raison, il y a une quasi-religion, celle de la culture des Lumières. C'est avec ce sens que l'Occident a gagné, pendant longtemps, la partie sur les autres parties de l'humanité qui avaient et continuent d'avoir d'autres représentations symboliques du monde, de leurs mondes. Cette vision n'est pas explicitée dans l'appareillage des sciences sociales. Au contraire, elle est même refoulée, au nom d'une objectivité, derrière la technicité et les concepts manipulés supposés ainsi neutres. Cet « impensé » (1) est lourd de conséquences théoriques et pratiques, comme nous le montrerons au plan de l'économie.

Pourtant, l'épistémologie des sciences nous met en garde contre la relativité de nos regards et des concepts qui en découlent. Il existe une grande ignorance sur nos propres connaissances ou, comme le dit si bien le physicien Jean-Marc Lévy-Leblond : « Au fond, ce que nous connaissons le moins bien dans la science, c'est elle-même (2). »

Cet état de fait explique, en permanence, nos hésitations entre le scientisme et le relativisme. Face à l'immensité de notre ignorance, toutes proportions gardées, nos connaissances avoisinent, en réalité, le zéro. De nombreux physiciens s'accordent aujourd'hui pour reconnaître que, même dans leur propre domaine, la réalité ne se laisse pas saisir dans toute son épaisseur et que ce qu'ils observent dépend fortement de leurs représentations et des outils qu'ils mobilisent dans leurs pratiques

(1) H. Zaoual, « L'impensé de l'économiste du développement », *Mondes en développement,* n° 68, 1989.

(2) Jean-Marc Lévy-Leblond, p. 15, « La nouvelle méduse ou la science en miroir », p. 15-30 *in Dictionnaire de l'ignorance. Aux frontières de la science,* sous la direction de Michel Cazenave, Bibliothèque Albin

scientifiques. Il est indéniable que notre connaissance du monde ne peut qu'être qu'indirecte. Le « réel en soi » réside dans nos représentations et nos sensations, d'où l'importance des cultures et des concepts dans la manière de l'aborder. Et c'est ce que démontre la théorie des sites (3), dans la mesure où elle ne sépare pas totalement l'imaginaire d'une société et ses pratiques concrètes et conceptuelles. Ce qui rend délicae la formation de lois universelles, surtout dans les sciences humaines et sociales. Le savoir est donc fondamentalement de nature conventionnelle. C'est ce qui fait dire même à un autre physicien comme Bernard d'Espagnat que la « réalité indépendante est voilée », conclusion de sa conclusion (4).

Cet état de fait explique aussi la grande variété des paradigmes scientifiques, donc leur relativité. Les sciences connaîtront donc toujours une pluralité de paradigmes (Thomas T. Kuhn), de themata (Gérard Holton), structures générales qui organisent, à un moment donné, la pensée scientifique ou des attracteurs conceptuels. Ce pluralisme dévoile des incertitudes, le caractère irréductible de la complexité ainsi que la variété infinie du monde et des multiples visions que nous pouvons porter sur lui (5).

Dans les sciences dites exactes comme la physique, on construit bien des modèles sur des entités (atomes, électrons, photons, quarks, etc.) qu'on est incapable d'observer directement.

On ne les a jamais vus, mais on suppose leur existence, et on échafaude des théories et des modèles imbriqués les uns aux autres. Comme le dit lui-même Bohr, l'un des pères fondateurs de la théorie quantique : « Il est erroné de penser que l'objet de la physique soit de découvrir comment est faite la nature. La physique concerne ce que nous pouvons dire sur la nature (6). » Malgré les progrès de la science, les physiciens se posent encore la question primordiale : l'univers est-il rationnellement intelligible ? La capacité de la science à le modéliser dépend de la réponse à cette question. En premier lieu, et contrairement aux spécialistes des sciences sociales comme par exemple les économistes, les physiciens reconnaissent leur incapacité à interpréter, de façon cohérente, la réalité des choses et plus encore la flèche du temps en raison du poids de la relativité générale de l'univers. Ce qui ébranle à la racine le principe même de la modélisation rationnelle de l'univers.

De manière plus large et comme le souligne Marceau Felden, les connaissances scientifiques et les référents socio-culturels sont entremêlés et affectent la vision qu'a une civilisation du monde et de la place de l'homme dans ce même monde. « C'est ce qu'exprime la pluralité des savoirs humains. » (p. 265) La représentation du monde n'est donc pas un concept inné. Elle se construit *in situ*, de par les croyances, le symbolisme, les habitudes, les perceptions courantes de la vie quotidienne du milieu d'où l'on s'exprime, où l'on vit. On ne parle jamais de nulle part. Mais en même temps, la vérité ne s'arrête pas à l'horizon du site (à l'horizon local), et c'est là où toute la pensée universelle prend sa force et sa pertinence. L'auteur, par la suite,

Michel/Sciences, 1998, 288 pages.
La science réserve toujours des surprises comme le montrent aujourd'hui les recherches sur l'origine de la vie. Si, pendant longtemps, les hommes ont cherché à rencontrer des Martiens, les théories actuelles dans les domaines de l'astro-physique semblent indiquer que la vie a été amenée sur terre par des météorites contenant des micro-organismes qui, au contact avec les changements qui s'opéraient sur la Terre, ont donné lieu à une évolution jusqu'à l'Homme. Ce scénario est actuellement à l'étude dans les laboratoires les plus avancés du monde. Sommes-nous des Martiens ? Nous sommes, donc, peut-être, les enfants du cosmos. En résumé, la « soupe » qui donne la vie est pleine d'énigmes. C'est aussi à cette image que semblent répondre les situations hybrides qui émergent des contacts et faux contacts entre les projets censés amener la modernité et le développement et les espaces d'accueil, etc. Inertie, tensions, recompositions, mélanges de toutes sortes s'y imbriquent et donnent naissance à des univers encore incompréhensibles avec les catégories trop tranchées des sciences sociales compartimentées.

(3) H. Zaoual, La « cytologie » : une démarche « économique » indisciplinée. Introduction à *Critique de la raison économique,*

opère la distinction classique nette entre ce qui relève de la pensée rationnelle et scientifique et ce qui renvoie à l'omniprésence de l'irrationnel, un ensemble d'entités invérifiables dans les critères de la science ordinaire, logique et expérimentale. Mais cette distinction ne semble plus nette aujourd'hui avec les insuffisances et les risques que représentent aujourd'hui la science et ses applications.

Les débats des physiciens sur la manière de se représenter l'univers s'orientent aussi aujourd'hui « vers des modèles surprenants, appelés « petits univers chiffonnés » à cause de leur petite taille et de leur forme quelque peu biscornue » note J.-P. Luminet (7). Ce chiffonnage de l'univers les amène à une vision moins limpide et claire que la mécanique classique céleste. Il y a incontestablement du « brouillage objectif » dans la nature physique du monde et de l'univers. « Dans le domaine subatomique, écrit l'auteur, le principe d'incertitude illustre ce type de brouillage. Un objet quantique (par exemple un électron) n'a de réalité que si l'on effectue une mesure sur lui, et de plus, la mesure elle-même modifie ses propriétés. Il existe donc un brouillage intrinsèque du monde quantique ; le « réel » n'est pas seulement voilé par nos facultés de perception limitées, il est voilé par la nature même du monde » (p. 175-176). Ce qui donne lieu à des illusions ou, comme en physique, à des « mirages gravitationnels ». Tout ceci constitue l'état d'une science comme la physique et reflète, par certains aspects, les situations auxquelles nous sommes, aujourd'hui, confrontés lorsqu'on s'intéresse aux problèmes de société comme ceux que pose le développement économique ou sa « sœur jumelle » la mondialisation. Celle-ci, au-delà des images simplistes du discours de la globalisation (village planétaire, globalisation, homogénéisation, uniformisation, compétitivité, privatisation, déréglementation, avantage technologique, etc.) laisse entrevoir par le « bas » une expansion de la diversité de situations tant à l'intérieur du système global lui-même (variété des économies et des territoires, variété des systèmes technologiques, variété et rôle des institutions, management culturel des firmes, réseaux, variétés des logiques des marchés concrets locaux, etc.) qu'à l'extérieur (pauvreté, chômage, entrepreneuriat communautaire et ethnique, dynamiques « informelles » urbaines, pratiques économiques hybrides au nord comme au sud de la planète, variété des mondes ruraux, migrations et variétés des cultures, etc.). Sous la méga machine prolifère la « mosaïque » (8). Ces réalités militent pour la prise en compte du « principe de diversité » dans nos raisonnements qui ont tendance à voir le « même » partout, de par la paresse d'une pensée économe en variété. Derrière ces variétés de situation s'exprime la relativité des faits économiques et sociaux. Cette relativité tire sa réalité de la singularité de la vie des sites dont l'existence est, en partie, invisible ; pour cause le réductionnisme.

Ainsi, comme en physique, dans une discipline comme la science sociale du changement, il serait possible de construire des théories, voire des démarches opérationnelles sur la base d'entités sociales dont on ressent les

S. Latouche, F. Nohra et H. Zaoual, l'Harmattan, octobre 1999.

(4) Bernard d'Espagnat, « Qu'est-ce que la réalité au sens de la physique ? », p. 85-98 *in Dictionnaire de l'ignorance…, op. cit.*

(5) Contrairement à ce que la science et la modernité dans son ensemble nous font croire, les « vérités » sont des constructions qui se font par tâtonnement, par convictions, par bricolage, et le tout est teinté par les croyances scientifiques et sociales des chercheurs et des réseaux de chercheurs. Le texte suivant de Bruno Latour discute de ces « impuretés » : « Les "vues" de l'esprit. Une introduction à l'anthropologie des sciences et des techniques. » Revue *Culture technique,* n° 14, juin 1985, éditée par le CRCT, 69 bis, rue Charles-Lafitte, 92200, Neuilly. Texte publié aussi *in Sciences de l'information et de la communication,* S/D Daniel Bougnoux, éditions Larousse, 1993, p. 570-595.
Dés la première phrase de son texte, B. Latour, spécialiste de la sociologie de la science, affiche sa thèse sur la genèse et l'évolution de nos connaissances scientifiques et techniques. Il ne croit pas au grand partage ou au découpage, en somme, à un processus rationnel qui présiderait à l'organisation du savoir et des découvertes scientifiques. Dans son

effets sans pouvoir les identifier avec exactitude. Dans la conception que nous défendons, ces entités sont ce que nous désignons par les sites. Ce qui, en toute logique, supposerait une ouverture de la théorie économique sur la grande diversité des situations, ouverture pouvant aller dans certains cas jusqu'à l'éclatement de ses principes de base. Notre penchant à la modélisation doit devenir donc prudent.

Les modèles ne sont utiles qu'à l'esprit. Dans les démarches excessivement rationnelles et réductionnistes, ils deviennent même de simples vues de l'esprit sans rapport avec les réalités qu'ils sont censés expliquer et a fortiori faire évoluer. Comme la psychanalyse, l'analyse économique a cherché à modifier l'autre. Elle prétend y parvenir en profondeur. Là est toute l'aventure du développement. Mais celle-ci finit par s'épuiser devant la grande variété des sites qui limitent voire modifient de fond en comble les lois rationnelles d'une économie qui a tenté de nier le poids des histoires et des cultures. Tout confirme que les lois économiques restent très sensibles aux « conditions initiales » de leur émergence. Elles portent en elles-mêmes l'effet de contexte. Ce qui les rend relatives. Contrairement à cet impérialisme du *logos* sur le *mythos*, la théorie des sites défend l'idée d'une « économie molle » susceptible de s'adapter à la variété des terrains humains et de leurs imaginaires locaux. Nous savons maintenant par expérience que les processus économiques n'obéissent pas à des causalités élémentaires de nature mécanique. La crise du déterminisme en la matière en témoigne et ouvre la porte à des approches prenant en compte le caractère imprévisible, aléatoire et dynamique voire chaotique des processus en question. A ces caractéristiques vient s'ajouter la nécessité d'intégrer les dimensions culturelles et civiques des comportements des sociétés humaines. C'est cette orientation qui a été choisie par la théorie des sites symboliques en démontrant qu'en définitive, il est illusoire de croire dans l'efficacité de la transposition des modèles économiques d'un espace à un autre sans croiser les expériences de vie afin d'inter-féconder les savoirs et les pratiques. Rien n'est neutre, tout se construit *in situ*, y compris les lois économiques. Dans cette perspective, les lois dites naturelles en économie apparaîtront en tant que constructions sociales situées dans le temps et dans l'espace. Ce qui signe la fin des mythes rationnels en économie (9). L'épuisement du rationnel, aujourd'hui, est révélateur de la puissance du sens dans les pratiques humaines, y compris économiques. Cette revanche du sens sur le calcul (10) introduit dans le débat économique, voire dans tous les débats de société, une véritable révolution dans la manière de discuter du progrès d'une société et de le mener dans la pratique quotidienne. Afin d'avancer dans cette direction, la théorie des sites moule sur le même objet scientifique des interrogations à la fois épistémologiques, économiques et des faits de croyances pratiques. Comme nous le suggérerons par la suite, les acteurs de l'organisation, afin de lutter contre les incertitudes du marché et l'entropie du système économique en général, ont besoin de se situer et de produire

interprétation, les oppositions traditionnelles (raison/idéologie, pensée logique/pensée sauvage, magique ou primitive, etc.) y volent en éclats. C'est une description des coulisses de la science qu'il nous expose, en bref de ses origines, de son toilettage à ses formes les plus puristes. C'est une véritable déconstruction de l'idéalisme angélique des savants. Dans la sociologie de la science de B. Latour, les énoncés y sont considérés comme des points de convergence, processus qui se construisent par des tâtonnements techniques, des tactiques langagières, des alliances et des luttes entre factions rivales, etc. En ce sens, la vérité n'est pas intrinsèque à tel ou tel énoncé mais « sociale et disputationnelle ». Tout énoncé scientifique subit ainsi des filtres, entre autres celui des rapports de force entre les communautés scientifiques, les cultures et les réseaux d'appropriation. Que de vérités passent inaperçues à une époque, voire dans l'éternité. Le destin d'un énoncé dépend toujours de la masse et de la densité des réseaux de ses « fidèles » qu'il mobilise. Ici, la science est aussi négociable. En fin de compte, la science se construit donc dans un contexte mêlé, rien n'y est totalement pur. Le laboratoire isolé de la société et des intérêts est une pure fiction de scientiste. En somme, la science ne s'élabore pas en dehors des sites

des valeurs et des conventions. Et le site en est un producteur social collectif. Le site fait sens et façonne, de manière dynamique et interactive, les comportements individuels et collectifs. En retour, ces derniers, de par le principe de plasticité des sites, contribuent à modifier et adapter les sites dans leurs éthiques et leurs pratiques en fonction de l'évolution de l'environnement. A la différence de la théorie du marché, la théorie des sites tente de prendre en compte l'ensemble des données du contexte et mixe les valeurs et les comportements économiques. Ce qui donne lieu à des points focaux pour les acteurs de l'organisation (11).

L'univers n'a pas de centre (12). Mais, par définition, « l'homme est un animal territorial ». Ce qui fonde le besoin qu'a l'Homme de créer des points fixes dans sa vie et son parcours. Et ce sont les sites symboliques d'appartenance qui les procurent. Les malaises de la civilisation économique et technique l'y incitent encore plus, l'effet de l'économie de la démesure le pousse à la mesure. Dans la vie sociale, les sites sont des sortes de « constantes cosmologiques » (formule empruntée à Einstein) qui ont pour fonction de stabiliser les systèmes sociaux autour de repères collectifs nécessaires à la vie en société. Lorsqu'ils sont détruits, c'est l'anomie et l'empire de la décohésion de l'organisation, en somme le « vide relationnel », sources de tous les maux politiques et économiques. Des sites totalement détruits, par manque de respect et par des translations hâtives de modèles économiques ou autres, ont une forte propension à produire de l'intégrisme. Un mimétisme fou d'un passé imaginé !

Le site est un superespace localisé dans le temps et dans l'espace dans la mesure où il possède une infinité de dimensions. En cela, il présente plusieurs entrées, chacune d'elles mène à ses labyrinthes. Dans ses épaisseurs historiques et instantanées, le site est vaste et complexe, donc non totalement saisissable. Il sauvegarde une partie de son évolution et modifie ainsi son héritage au présent pour mieux aborder des futurs possibles. Tout y est commencement et recommencement puisqu'il s'agit d'un processus qui se réinvente perpétuellement. C'est l'éternel recommencement adaptatif. Le changement y est donc difficilement isolable comme le sont, d'ailleurs, les transmissions du passé. C'est cette plasticité qui en fait un être collectif inabordable à l'aide des méthodes réductionnistes propres aux sciences sociales admises.

Cette perspective rappelle la notion de structure d'horizon qui nous vient de la phénoménologie de Husserl. A ce sujet, Michel Collor, dans *la Poésie moderne et la structure d'horizon* (PUF, 1989, p. 9), écrit : « L'horizon organise le paysage en un ensemble cohérent, mais, en même temps, le rend disponible à une infinité d'autres organisations possibles. Il constitue un principe de structuration, mais aussi d'ouverture (13). » Ce qui donne lieu à des mariages et à des alliages de sites. C'est le métissage des sociétés et des cultures. Le site y joue le rôle d'un centre de gravitation des comportements dans l'espace-temps.

d'appartenance. Elle se fait *in situ*. Et les scientifiques tentent ainsi, à chaque fois, de consolider et de défendre leur vision autour d'un site de croyances à la fois scientifiques et sociales. Les frontières rigides entre le sujet et l'objet, les faits et le cognitif, la science et ce qui est supposé ne pas l'être, la science et la technique, les pratiques scientifiques et les croyances, etc. ne sont plus d'une grande portée. Elles sont devenues elles-mêmes des obstacles épistémologiques pour la connaissance des réalités et l'élucidation de ses modes de fonctionnement. Les travaux des grands épistémologues anglo-saxons le montrent bien (cf. aussi H. Zaoual, « Les dimensions « cachées » des processus scientifiques : une leçon pour la science économique », *Cahiers de l'économie de l'innovation,* n° 1, 1995, l'Harmattan, Paris). Le Rasoir d'OCCAM a trop découpé le monde : « Les entités ne doivent pas être multipliées au-delà du nécessaire… » C'est contre ces « coupures épistémologiques et interdisciplinaires, voire interculturelles » que s'insurgent les nouvelles approches du savoir scientifique. D'ailleurs, « C'est la même division, écrit B. Latour, que l'on emploie pour diviser les sauvages des civilisés, les profanes des experts, les techniciens des ingénieurs, l'esprit de finesse de l'esprit de géométrie, le monde

La géométrie locale des sites ressemblerait aussi aux descriptions que propose la topologie en physique. « La topologie, écrit J.-P. Luminet, qui signifie littéralement connaissance des lieux, est la branche de la géométrie qui classifie les espaces (à nombre quelconque de dimensions) de telle sorte qu'à l'intérieur d'une classe donnée, tous les espaces peuvent se déduire les uns des autres par déformation continue (sans découpage ni déchirure) (14). » En effet, comme nous l'avons déjà montré dans d'autres travaux de recherche, les sites tout en étant singuliers s'imbriquent les uns dans les autres de par leur caractère ouvert. Ce principe interdit toute coupure totale entre les cultures de l'Humanité et milite en faveur du principe de tolérance d'autant plus que tout organisme social qui se referme sur lui-même contribue à sa propre destruction. La singularité de chaque groupe se nourrit de la diversité des autres. Il est dans la nature des systèmes sociaux d'être ouverts. Tout apport de l'extérieur vient s'ajouter et se mêler à ce qu'était déjà le site, dans son histoire comme dans sa vision du monde. C'est une accumulation de couches tectoniques mouvementées qui finit par donner une personnalité de base momentanée aux acteurs d'un espace donné. Ces métamorphoses n'ont aucune direction linéaire. Elles se produisent de façon chaotique d'où leur caractère indéchiffrable par les visions classiques de l'évolution des sociétés (15).

C'est pourquoi la Méditerranée, à titre d'exemple, est un bassin entouré de sites symboliques qui se ressemblent et qui se différencient au gré des parcours et des trajectoires. Nous avons là un exemple de mosaïque humaine enchevêtrée de par l'histoire. La modernité qui l'occupe est forcément métissée, donc à chaque fois située. Chaque site la décode à sa manière. Ces colorations situées échappent au réductionnisme qui est aux commandes de la civilisation globale, celle de l'économiquement correct. Ce qui donne lieu à de nombreux quiproquo culturels et économiques. La réponse à ce défi résidera dans la capacité des acteurs impliqués à écouter et à manager la diversité par un savoir recomposé des sciences compartimentées et des cultures éclatées.

2. La fin des mythes rationnels en économie

Nous ne voyons pas comment l'économie, qui est une des sciences les plus fragiles, située entre les sciences dites dures et les sciences dites molles, pourrait échapper à des interrogations aussi surprenantes que celle d'une science beaucoup plus avancée qu'elle comme l'est la physique. Tout devient alors possible, y compris la remise en cause des principes les plus communément admis dans cette branche de la pensée du social.

Si les mirages existent dans le monde de la physique, le monde de l'économie serait surpeuplé d'illusions en raison de la nature fragile des acquis en la matière. Il n'y a pas de « fond rocheux » en économie. Le problème n'est pas forcément d'admettre que cette vision du monde puisse procurer quelques recettes dans la gestion des affaires des hommes, mais celui de

précopernicien du monde copernicien, les pseudo-sciences des sciences, les enfants des adultes, les autres civilisations de l'Occident. » (p. 577) « Heureusement pour nous, cette grande universalité du grand partage est aussi sa faiblesse. » (p. 577) L'exploration des dimensions cachées du savoir nous permettent, maintenant, de rendre moins étanches ces frontières qui servent de protections paradigmatiques à ceux qui ont « une peur bleue » du relativisme au nom d'un rationalisme appauvrissant. Et c'est le projet épistémologique de la théorie sociale des sites. Tout se passe comme si : « Un rêve hante la science, celui de l'auto-fondation, le doux sommeil du propre, du pur et du donné d'avance. » (p. 570) Or, la raison ou de manière plus générale la science s'élabore dans des interactions de réseaux, des rencontres fortuites, des stratégies individuelles et institutionnelles, etc. En conclusion de son article, Bruno Latour écrit : « Le monde moderne est une vue de l'esprit, comme la science, ou l'économie, ou le capitalisme. » (p. 595)

(6) Conférence de Côme, 1927, cité par Marceau Felden, *la Physique et l'énigme du réel,* coll. Sciences d'aujourd'hui, éd. Albin Michel / Sciences, 1999, Paris, p. 137.

(7) Jean-Pierre Luminet, « La topologie de

son « arrogance » quant à sa capacité à régenter des systèmes aussi complexes que le sont les sociétés humaines. Et c'est contre cette attitude que s'élève la théorie des sites qui prend la précaution d'une « ignorance raisonnée ». Celle-ci suppose d'elle-même la remise en cause de l'expertise et la réhabilitation du rôle des populations sur leur propre devenir. Ce qui, du même coup, conduit à une épistémologie plus ouverte sur leurs réalités vécues. En toute logique, cette perspective fait exploser les modèles du réductionnisme de la science économique. Elle ouvre la voie au pluralisme des points de vue et à l'intégration des dimensions de l'existence relevant de multiples domaines séparés jusqu'ici par le compartimentage des disciplines, des cultures et des rôles des uns et des autres. Il s'agit donc d'une recherche éminemment au quotidien et c'est, d'abord et avant tout, celle des personnes concernées directement par la situation. C'est là que l'*homo situs* (l'homme concret en situation) réapparaît non seulement comme acteur mais aussi comme chercheur de la conjecture de sa quotidienneté, autrement dit sa capacité à définir, en toute liberté, ses problèmes et solutions. Il n'y a pas que les intellectuels qui élaborent des hypothèses. A chaque instant s'affichent des dilemmes, des interrogations, des choix individuels et collectifs dans les diverses situations qui s'imposent aux individus et aux organisations sociales dans lesquelles ils évoluent concrètement. Ils y réagissent au mieux en tenant compte de multiples facteurs auxquels ne pensent pas les théoriciens ni même les praticiens. C'est la perspective de la théorie de la rationalité située des acteurs (16).

En toute évidence, la dynamique des situations, dans ses épaisseurs, ses variétés, ses dimensions, etc. est telle que tout modèle est dans l'incapacité de simuler le déroulement de la situation. Celle-ci se déroule en se déroulant. A tout moment, des bifurcations majeures ou au moins mineures sont vraisemblables. Les indéterminations sont donc omniprésentes et rendent ainsi dérisoire tout déterminisme. Si en physique quantique, l'observation déforme la situation que décrit le mouvement d'un objet quelconque, dans le domaine du social, comme celui de l'économie, ce qui apparaît comme une réalité imposante est le fruit des représentations et des actions des agents impliqués directement ou indirectement par la situation. Ces processus de construction se font dans le feu de l'action tout en intégrant, de manière instantanée, les données accumulées dans le contexte d'action.

Cette sédimentation se fait dans la durée, l'expérience, l'apprentissage et le tout conformément à ce qui est supposé, par les acteurs eux-mêmes, être l'identité de leur monde d'appartenance. Ce sens est tapi dans l'action quotidienne. Car le « réel » en la matière n'est pas rationnellement définissable (axiomatiquement formalisable). « Les mathématiques pures, écrit le poète Novalis, sont une religion. » L'intégrisme platonicien commence quand on croit que tout peut se comprendre et s'entendre par la magie des êtres mathématiques. Or, ils ne représentent qu'eux-mêmes, et c'est l'erreur fatale des idéalistes en économie comme dans d'autres domaines de croire le

l'espace », p. 174 *in Dictionnaire de l'ignorance. Aux frontières de la science*, sous la direction de Michel Cazenave, Bibliothèque Albin Michel / Sciences, 1998, p. 167 et p. 176.

(8) H. Zaoual, « La mondialisation est-elle synonyme d'un modèle unique ? » *in* B. Kherdjemil (dir.), *Mondialisation et dynamiques des territoires,* l'Harmattan, 1998, p. 17 à p. 27.

(9) S. Latouche, F. Nohra et H. Zaoual, *Critique de la raison économique. Introduction à la théorie des sites symboliques*, l'Harmattan, 1999.

(10) H. Zaoual, « La théorie des sites et l'organisation économique » *in Critique de la raison économique…, op. cit.*

(11) La notion de site rappelle les théories indigènes mélanésiennes sur le mana telles qu'elles ont été décrites par M. Mauss (1902-1903). Le mana a son énergie en lui. Il est imprégnant. Comme le signifie M. Mauss, lui-même : « En résumé, le mana est d'abord une action d'un certain genre, c'est-à-dire l'action spirituelle à distance qui se produit entre des êtres sympathiques. C'est également une sorte d'éther, impondérable, communicable, et qui se répand de lui-même. Le mana est en outre un milieu ou, plus exactement, fonctionne dans un milieu qui est mana. C'est une espèce

de monde interne et spécial, où tout se passe comme si le mana seul y était en jeu » (M. Mauss et H. Hubert, « Esquisse d'une théorie générale de la magie » 1902 in M. Mauss, *Sociologie et anthropologie,* Paris, PUF, 1950, p. 105 cité p. 115 par Tobie Nathan, *l'Influence qui guérit,* Editions Odile Jacob, 1994, 350 pages.

(12) Michel Casse, « La cosmologie noire » (p. 31) *in Dictionnaire de l'ignorance…, op. cit.*

(13) Cité p. 69 par Gilles Cohen-Tannoudji : « Les constantes universelles et la structure d'horizon de la physique » (p. 69-84) *in Dictionnaire de l'ignorance…, op. cit.*

(14) Jean-Pierre Luminet, *op. cit.,* p. 170.

(15) H. Zaoual, « Endogenous cultures and modernity in Maghreb », *Interculture. International Journal of Intercultural and Transdiciplinary Research,* volume XXV, Issue 117, p. 2 - p. 13, 1992. En collaboration avec le Laboratoire d'anthropologie juridique de l'Université de Paris 1, Montréal, Canada. Voir aussi The Economic System of the Soussi. *The European Journal of Development Research,* volume 2, n° 1, juin 1990, p. 59 -p. 64, Social and Political Sciences Department, Free School Lane, Cambridge / England.

(16) H. Zaoual, de l'homo œconomicus à l'homo situs » *in Pratiques de la dissidence*

contraire et cela sans précaution. La macro-économie en devient aveugle et sans prise sur la réalité comme le suggèrent les situations du monde contemporain.

En réalité, le « réel » se construit dans l'intersubjectivité de la situation. Le site en donne l'horizon. C'est donc non pas le rationnel qui devient essentiel mais le relationnel. C'est un monde intérieur qui devient extérieur. Si l'Homme a créé de puissantes machines à produire et à calculer, il est encore dans l'incapacité à incorporer dans la technique la totalité des capacités du cerveau humain. De par ses capacités à penser, à anticiper, à innover, etc. le cerveau humain est inimitable. Comme le suggère l'article de Jacques Arsac (17). « l'informatique n'a pas accès au sens, en sorte qu'il se dresse sur sa route comme un mur ». Et de continuer : « Il est impossible de faire une intelligence artificielle, l'informatique s'arrête où commence le sens, elle se heurte à lui comme la physique au mur infranchissable de la vitesse de la lumière. » Un ordinateur calcule mais il n'a pas de signification en soi, ni la capacité à donner et à renouveler le sens affecté aux choses et à l'évolution du monde. C'est aussi pour cette raison que les modèles économiques ou la technique peuvent voyager autour de la planète sans véhiculer le sens profond qui les a motivés dans leur territoire de départ. De façon moins radicale : « La culture, écrit Jean-Marc Lévy-Leblond, se propage beaucoup moins vite que la communication. » (p. 29) Gare au village planétaire ! Et on aboutit à des télescopages et des crash économiques et sociaux. Le modèle intrus ne mobilise guère le site cible. Au contraire, il peut en détruire les capacités de régénération et la vitalité. Et c'est le vide qui s'empare de la société d'accueil. Ce phénomène est la racine de l'inertie des organisations et des sites qui n'ont pas su promouvoir une pensée et des pratiques institutionnelles adaptées à leurs singularités tout en s'inspirant d'emprunts extérieurs. Le « sous-développement » (si vous nous permettez d'user d'une vieille définition), l'anarchie, etc. dérivent d'abord de l'intellect. Une société sans philosophie est dans l'incapacité d'avoir une « économie » prospère. Elle n'a plus de « tableau de bord » pour se guider dans le chaos inhérent au monde, d'où l'utilité du travail éthique et conceptuel qu'exige l'histoire des élites qui gouvernent. En économie, il faut penser avant de dépenser !

II. A la modernité située

1. Sites cibles et missiles du développement économique

L'histoire intellectuelle et pratique de l'économie du développement illustre parfaitement l'idée que les lois économiques dites naturelles sont en réalité des constructions sociales situées dans le temps et dans l'espace. De ce fait rien ne dispense de faire l'effort d'un discernement de situation, au contraire. L'échec fréquent des pratiques du développement conduit inéluctablement à raisonner dans le cadre d'une crise de paradigme (18).

L'accumulation d'anomalies est le signe de la fin d'une conception scientifique. C'est ce que nous suggèrent les œuvres du physicien-historien Thomas Kuhn. Toute théorie est d'abord une interprétation des faits, et lorsqu'elle devient incapable de les rendre intelligibles, elle doit disparaître. Telle est la loi de la pensée critique : la destruction créatrice des paradigmes scientifiques. Et c'est ce qui est arrivé à l'économie du développement depuis une vingtaine d'années. Les faits donnent raison à ce diagnostic dans la mesure où les modèles économiques qui s'en inspirent n'ont pas donné les résultats sociaux ni même les conséquences macro-économiques envisagées.

Dans leur profondeur, les routines du paradigme en question sont constituées d'automatismes de pensée dont l'aveuglement est incontestable aujourd'hui. Les modèles en question répondent, en effet, parfaitement à la conception de base qui a structuré la science économique telle qu'elle a été formulée dans le contexte historique des pays industrialisés. Le postulat essentiel sur lequel s'est construit cet énorme savoir consiste à croire que nous pourrions séparer totalement le territoire d'exercice intellectuel de l'économiste du reste de la société. Ce découpage est lourd de conséquences théoriques et pratiques, comme l'illustrent de nos jours non seulement la situation dans les pays du sud, mais aussi celle des pays du nord de la planète.

Certes, ce réductionnisme a servi à construire une science qui se veut autonome par rapport aux autres domaines de l'homme et à ceux des sciences dites naturelles et physiques. Mais dans cet effort de systématisation, la démarche en question, de par l'illusion que procure le réductionnisme mono-disciplinaire, a complètement, par la suite, perdu de vue qu'elle était censée traiter de l'homme dans son universalité et sa diversité. Ce qui s'en est suivi est un isolement excessif des lois économiques par rapport à la variété des contextes d'action des acteurs. Les catégories décrétées sont : une et unique rationalité pour tous, le marché est le seul mode de régulation des échanges et qui plus est, le seul horizon de l'évolution d'une société. De plus, cet univers est censé produire de l'harmonie et un équilibre viable pour tous. Dans cette perspective, la division du travail et les lois du marché (concurrence, compétitivité, accumulation, etc.) sont supposées créer les conditions de l'émulation et l'innovation indépendamment des singularités locales. La perspective de l'ensemble de ces hypothèses est l'opulence de la société. Ce travail d'abstraction s'est opéré en oubliant qu'il découle lui-même d'une culture particulière, celle de la maîtrise qui caractérise le changement de la vision de l'Homme et du monde qu'a connu l'Europe au XVIII^{e} siècle. A ce sujet, même les sciences dites naturelles comme la chimie ou la physique sont des sciences sociales puisqu'elles expriment un imaginaire conquérant, celui sur lequel s'est construit aussi le capitalisme. Du même coup se dévoile l'idée que les sciences et les techniques qu'une société construit ne sont pas totalement indépendantes du sens qu'elle institue et, par là même, des définitions qu'elle s'auto-construit sur tout ce qui l'entoure.

économique. Réseaux rebelles et créativité sociale, Yvonne Preiswerk et Fabrizio Sabelli (dir.), Nouveaux cahiers de l'I.U.E.D. de Genève n° 7, 1998.

(17) Jacques Arsac, L'informatique et le mur du sens » (p. 215 et p. 218) *in Dictionnaire de l'ignorance…, op. cit.,* p. 213-234.

(18) H. Zaoual, « La crise du paradigme du développement », *in Revue Tiers-monde,* n° 100, 1984, *le Développement en question ?*

De ce point de vue, le « complexe mythique de maîtrise et d'accumulation (19) » nous semble caractériser le monde moderne et les systèmes technique, scientifique et économique qu'il met en œuvre pour réaliser sa quasi-identité culturelle au détriment de toutes les diversités occidentales comme orientales. Afin d'approcher l'homme de cette identité instrumentaliste, l'économiste, dans son propre domaine, usera du concept d'*homo œconomicus* : l'homme rationnel guidé uniquement par son intérêt et ses plaisirs. Il est censé maîtriser ses choix et l'ensemble des informations qui lui sont nécessaires dans la conduite de ses affaires quotidiennes. Ce dernier illustre, en quelque sorte, l'Homme debout de Kant. Dans ces conditions, la rationalité devient une technique du plaisir puisqu'elle cherche a en maximiser l'intensité sous la contrainte des lois du milieu, la concurrence, les prix, les revenus, etc. Ce qui est aussi en accord avec l'individualisme de la société moderne dont la structuration s'atomise et renforce l'idée que seul le marché (voire, à la marge, l'Etat) est le siège de la coordination sociale. Et, la boucle est bouclée.

Ce sont ces mêmes catégories que l'on retrouve au cœur de l'économie du développement de façon implicite ou explicite. A ce niveau, cette branche du savoir n'a été qu'une simple extension des postulats que l'Occident moderne s'est construit sur ses propres réalités. Cette posture a encouragé la construction de modèles de développement sur la base du parcours plus ou moins simplifié des sociétés fortement marquées par la révolution des lumières. Toutes les définitions de l'économie du développement (et le marxisme n'y a pas échappé loin de là) en portent les traces. Et, en même temps, elles sont très éloignées du véritable parcours de l'économie du capitalisme dans les pays d'où la théorie économique tire ses origines et ses fondements. Car le réductionnisme a beaucoup appauvri les recherches sur la nature et les causes de l'évolution économique et historique de ces mêmes contrées du monde. Ces penchants ont contribué à la croyance dans l'autonomie et l'automaticité des lois d'évolution économique. Les faces cachées des révolutions industrielles et technologiques passent ainsi inaperçues.

Dans les faits, ceci s'est traduit par des transpositions hâtives de concepts et de modèles sur les sites supposés « sous-développés » en vue, du moins en théorie, de les faire évoluer vers un modèle d'économie et de société jugé a priori supérieur. L'expérience montre aujourd'hui que l'instance économique telle qu'elle est perçue et définie par l'économie dominante n'est aucunement déterminante dans la dynamique des sociétés et particulièrement dans celles du Sud. Tout modèle économique qui ne tient pas compte des contextes auxquels il s'applique est voué à l'échec dans ses propres critères de réussite. Dans les zones d'interactions avec le milieu d'accueil, il s'en trouve modifié en profondeur. Il tend à détruire les sociétés et les économies auxquelles il est administré et, dans le même mouvement, il se détruit partiellement, voire totalement.

(19) H. Zaoual, *Du rôle des croyances dans le développement économique,* thèse de doctorat d'Etat, Université de Lille 1, mars 1996.

Au bout de ces télescopages, les réalités qui s'affichent devant nos yeux sont fortement hybrides. Ce qui laisse entrevoir la puissance des territoires locaux sur les modèles de la macro-économie et de la micro-économie. Celles-ci demeurent ainsi très incomplètes, voire complètement contradictoires avec les impératifs des pratiques locales. Ce qui en ressort est essentiellement une économie formelle de rente et fonde la pertinence de l'hypothèse du développement comme débouché. En ce sens, tout concourt à ce que le modèle économique prenne en otage le site et l'oriente vers la consommation, même déguisée en investissement économique. La mécanique d'entraînement de ce dernier s'en trouve contrariée par la rébellion des sites.

En effet, même l'investissement ne fait pas le développement lorsqu'il ne mobilise pas les capacités locales d'innovation et de découverte. Les pratiques des usines clefs-en-main ainsi que le fonctionnement des économies agro-minières (cultures de rente, bois, minerais, pétrole, etc.) l'illustrent parfaitement. Le développement ainsi mené mène aux gaspillages, à la corruption et à la dette sans véritable amélioration du niveau de vie du plus grand nombre, et cela dans tous les critères du système. Avec ce stratagème, la « modernité parachutée » produit ainsi du chaos économique et culturel et tend vers des situations explosives lorsque la démographie et les inégalités s'en mêlent. Les migrations ne sont pas des solutions totales à ces impasses. L'économie du système global dispute les ressources naturelles aux populations et les pousse vers des migrations sans issue. Elle détruit les écosystèmes des milieux et leur variété génétique, accroissant ainsi les risques à la fois pour les populations locales et aussi pour le monde industrialisé.

Dans les pays du Sud, un tel mécanisme, qui semble universellement inexorable, ne produit même pas le développement économique escompté par les modèles appliqués. Les dernières expériences comme celles des programmes d'ajustement structurel, devenus aujourd'hui les seuls remèdes restants des thérapies du changement économique, le montrent bien. L'impératif des grands équilibres économiques déprime les économies formelles des pays concernés en dégonflant la « bulle souvent artificielle » du développement à crédit sans contribuer à une véritable diversification des exportations en direction des produits à forte valeur ajoutée. La classique division internationale que subit la grande majorité des pays du Sud reste souvent égale à elle-même. Pis encore, dans de nombreuses situations, elle a même tendance à se renforcer en raison de la baisse relative des prix des produits primaires ou semi-finis exportés. Laquelle baisse exige un accroissement en volume physique des exportations dévalorisées par les marchés mondiaux. Ce qui, à son tour, accroît la destruction de la socio-bio-diversité de la planète et la pauvreté des pays concernés. A l'intérieur même du système, l'emprise des monoexportations reste donc un problème crucial des économies du Sud d'autant plus que le pouvoir d'innovation scientifique et technique se concentre dans les économies les

plus puissantes de la planète. Les économies qui esquivent les mouvements erratiques des marchés connaissent plutôt une spécialisation internationale diffuse. Contrairement à la théorie pure de l'échange international, une variété relative des activités est plutôt un atout anti-chaos économique. A ce sujet, il faut noter le paradoxe de l'hyperspécialisation des économies formelles africaines et leur détresse macro-économique. Tout se passe comme si plus on suit les enseignements de la théorie de la spécialisation économique, plus on accumule des handicaps. Bref, la vie économique elle-même a donc besoin de toutes sortes de variétés.

2. Le pluralisme « économique » : une voie d'avenir

Les impasses des P.A.S. se retrouvent heureusement compensées par la prolifération des dynamiques économiques dites informelles qui sont le fait des gens de la base des sociétés du Sud (20). Ces régulations par le bas ne sont pas le fait des pratiques de la science normale du paradigme dominant. D'ailleurs, elles restent énigmatiques dans leur conception et leurs critères de performance. Ce sont, entre autres, ces micro-ordres spontanés qui motivent une relecture « économique » plus endogène des phénomènes de changement de société. La pensée formelle de l'économie doit y prendre modèle. Et si elle accepte ce défi, elle sera, en toute logique, amenée à opérer une révolution scientifique dans sa conception. C'est à quoi nous invite le paradigme des sites symboliques d'appartenance. La perspective qui s'y annonce relève d'une démarche à la fois transdisciplinaire et interculturelle. Ce qui remet en cause de fond en comble le découpage sur lequel s'est construite la science économique depuis deux siècles. Les idées relatives à un univers économique qui serait complètement séparé des faits de sociétés et de leurs éthiques s'évanouit de lui-même et laisse entrevoir une épistémologie plus ouverte, plus flexible et moins violente. Ainsi le métissage des cultures, des concepts et des pratiques doublé d'une pédagogie d'accompagnement deviendra l'horizon des recherches économiques dans le futur.

Dans cette perspective, « l'économie molle des sites » a pour exigence une capacité d'adaptation à l'immense variété des terrains et un respect de la liberté des populations à formuler et à exécuter leurs projets d'avenir sur la base d'une relation étroite entre leurs croyances et leurs pratiques. Ce qui est une façon de situer dans le temps, dans l'espace et dans la culture les lois du changement y compris économique. Et c'est là que la puissance du « local » (21) prend le dessus sur la « globalisation » perçue comme un modèle unique valable en tout temps et en tout lieu (22). Cette manière d'aborder la « chose sociale » est d'autant plus utile qu'elle est efficace car l'expérience nous a appris que le dynamisme des sociétés et des organisations économiques prend racine dans les croyances locales qui les motivent. Le placage de modèles aéroportés s'apparente dans la plupart des cas à une « cage » pour la créativité et l'innovation locales. Les transferts

(20) H. Zaoual, « Economie et sites symboliques africains » *in Revue internationale de recherche interculturelle et transdisciplinaire,* hiver 1994, n° 122 (numéro spécial sur la méthode des sites appliquée aux économies africaines, 50 pages), Montréal, Canada. Version anglaise : « The Economy and the symbolic sites of Africa », *International journal of intercultural and transdiciplinary research,* vol. XXVII, n° 1, winter 1994, Issue n° 122 (42 pages).

(21) H. Zaoual (dir.), *la Socio-économie des territoires. Expériences et théories,* l'Harmattan, 1998.

(22) Voir Henry Panhuys et H. Zaoual (sous la direction), *Diversité des*

aveugles de modèles inhibent l'émancipation des peuples et stérilisent ainsi leurs propres richesses culturelles, techniques et économiques. Et c'est la crise morale.

cultures et mondialisation, l'Harmattan, 2000.

En somme, comme le suggère la théorie des sites, rien ne peut se faire sans la prise en compte du site des acteurs. Et ce site se construit dans la durée historique. Il est fait de mythes, de valeurs, de sens, etc. qui structurent, en profondeur, les organismes sociaux qui évoluent dans un espace physique donné, voire dans divers espaces géographiques par migrations interposées. Tout le reste en découle, y compris la manière d'endogéneiser les échanges de toute nature avec l'environnement local, régional, national et mondial. A y regarder de près, nous avons bien affaire à des mondes imbriqués qui amènent les acteurs de situation à recomposer en permanence le sens de leur existence, leur site d'appartenance et, par voie de conséquence la rationalité de leurs décisions. Ce qui fonde le caractère dynamique des sites, contrairement au culturalisme statique.

3. En dernière instance, aucune instance n'est déterminante

Même si le site détermine, il est aussi déterminé par toutes sortes d'interactions internes et externes. Il n'y a pas de « nécessité en dernière instance » ou un point fixe donné d'avance comme le met en avant l'approche de Pierre Lévy (23). La théorie des sites montre bien que les univers sociaux ont un caractère dynamique et ouvert sur le changement et l'adaptation. De ce fait, le site est une sorte de point fixe éternellement en recomposition. C'est une construction sociale qui se construit en permanence sous l'impulsion des désordres inhérents à la nature des organismes sociaux. C'est donc une mise en ordre du désordre dont ont besoin les acteurs pour se repérer et agir sur leur réalité. En ce sens, ils ont besoin de donner un sens à leurs actions et interactions locales et concrètes. Le sens de leurs pratiques soutient et donne une direction à la manière dont ils se coordonnent dans un univers perturbé. Cette adhésion/construction structure et produit des routines organisationnelles et donne au site dans son ensemble le caractère d'un « habitus anthropologique » momentané. Le site devient ainsi un code social, le siège des coutumes locales, le temps qu'elles soient soumises à l'évolution donc à la sélection du changement de l'environnement. A ce niveau, tout peut concourir au changement, y compris le moindre facteur insoupçonnable. La démographie des agents et des facteurs du changement est tellement vaste et variée que le moindre déterminisme est à prendre avec précaution. Ni la technique, ni la science, ni la culture, ni la loi de l'économie, ni la démographie ou l'écologie du milieu, etc. n'est à elle seule déterminante dans la configuration du devenir du site. Le façonnement de ces différentes dimensions peut se faire dans toutes les directions et motive ainsi une grande indétermination.

(23) Pierre Lévy, « Les technologies de l'intelligence. L'avenir de la pensée à l'ère informatique » (p. 596-605) *in Sciences de l'information et de la communication,* Daniel Bougnoux (dir.), éditions Larousse, 1993. Texte tiré de l'ouvrage de l'auteur intitulé *les Technologies de l'intelligence. L'avenir de la pensée à l'ère informatique,* La Découverte, Paris, 1990.

Comme le montre Pierre Lévy dans le domaine de la technique, le concept d'interface homme/machine, à titre d'exemple, est une manière d'humaniser

la technique : « Il n'y a pas de « technique » derrière la technique, ni de « système technicicien » sous le mouvement de l'industrie, mais seulement des individus concrets situables et datables. Il n'existe pas non plus de « calcul », de « métaphysique », de « rationalité occidentale », ni même de « méthode » qui puissent expliquer l'importance croissante des sciences et des techniques dans la vie collective » (p. 601). De son point de vue, ces macro-entités sont vagues, transhistoriques et dépourvues d'efficacité quant à l'explication de ce qui est. En étant de simples dimensions d'analyse, ou pis des angles de vue figés en disciplines (cf. p. 602), elles ne peuvent aucunement être parties prenantes dans l'action et dans ce qui advient. Même si ces abstractions sont utiles, poussées à l'extrême, elles sont déformantes et, pis, elles créent l'illusion quant à leur capacité d'agir sur le réel. A ce sujet, l'auteur souligne qu' « aucune de ces macro-entités idéales ne peut déterminer quoi que ce soit parce qu'elles sont privées de tout moyen d'agir » (p. 602). Dans l'interprétation de l'auteur, elles sont réduites à de pseudo-acteurs.

En réalité, et c'est là où l'auteur converge vers la théorie des sites lorsqu'il écrit : « Les agents effectifs sont des individus situés dans le temps et l'espace. Ils se livrent aux jeux des passions et des ivresses, aux manèges du pouvoir et de la séduction, aux raffinements compliqués des alliances et des retournements d'alliances. Ils se transmettent par quantité de moyens une foule de messages qu'ils ont le devoir de tronquer, fausser, oublier et réinterpréter à leur manière. Ils s'échangent un nombre infini de dispositifs matériels et d'objets (voilà la technique !) qu'ils transforment et détournent perpétuellement. » (souligné par nous, p. 602). Cette conclusion fondamentale rejoint l'hypothèse de l'imbattable acteur de la théorie des sites : l'*homo situs*. En effet, elle révèle la subtilité et la capacité qu'ont les acteurs du site à décoder de manière interactive les éléments constitutifs de leurs univers et les changements qui s'y opèrent. Ces jeux d'interaction présentent des formes ondulées et une malice insoupçonnable pour la pensée qui y cherchent des mécanismes identifiables et déterminés une bonne fois pour toute. La subtilité instable de tels univers traduit la capacité d'invention permanente des acteurs de la situation. Ils sont partie prenante de leur devenir qui se fait, à chaque fois, de manière singulière, épousant ainsi un passé constamment réactivé dans la direction qui se construit dans les interactions de leur monde. C'est dans ce processus dynamique que le site se fait en se faisant ; et cela dans toutes les dimensions de l'existence locale. C'est ce qui fait dire à Pierre Lévy : « Aujourd'hui, quoique l'on reconnaisse des caractéristiques cognitives universelles pour toute l'espèce humaine, on pense généralement que les manières de connaître, de penser, de sentir sont largement conditionnées par l'époque, la culture, les circonstances. On appellera « transcendantal historique » ce qui structure l'expérience des membres d'une collectivité. » (Souligné par nous, p. 603.) Ici, encore nous voyons se dessiner l'impératif du concept de site comme

entité collective historiquement située. Le site situe donc les individu mais dans le même mouvement le site est à situer dans le temps et dans l'espace, ainsi de suite. Le site situe les siens en s'auto-situant dans les changements qui l'affectent du dedans et du dehors.

Conclusion provisoire

C'est dans ce contexte scientifique et pratique que les notions d'*homo situs*, de rationalité située, de performance située et d'évaluation cytologique sont plus opératoires que les classiques catégories de l'économie comme l'*homo œconomicus*, rationalité économique, profit individuel, etc. Bref, ici, toute la philosophie de l'utilitarisme s'en trouve remise en cause ou au moins questionnée. Comme nous avons essayé de le montrer, les notions en question relèvent d'un métissage de disciplines et de cultures. Cette réorientation de la recherche est plus réaliste que l'idéalisme économique qui n'est plus capable d'interpréter les faits. La théorie des sites, de par son approche des espaces vécus des acteurs de l'organisation, n'est ni un économisme, ni un culturalisme, c'est tout simplement un « réalisme ». En situant les « lois économiques » comme constructions sociales issues des interactions du milieu, la théorie des sites est une manière d'humaniser l'économie, de la rendre plus relationnelle, moins rationnelle, voire plus fraternelle. Cette humilité est aussi une prise de conscience des limites de notre savoir de maîtrise. Ce qui milite en faveur d'un pluralisme dans une science qui s'est voulue, pendant longtemps, la plus « dure » des sciences « molles ». Ce faisant, elle a rendu l'Homme méconnaissable et étranger à lui-même.

A l'œuvre

La recherche, mode d'emploi

Quelques propositions pour aider les jeunes chercheurs qui entament un projet de recherche en économie (DESA, Doctorat)

Noureddine el Aoufi*
Michel Hollard**

* Université Mohammed V-Agdal, Rabat.
** Université Pierre Mendès-France 2, Grenoble.

Quelques questions à se poser avant

Pourquoi ?

Les motivations qui poussent à entamer un projet de recherche sont diverses.

On peut avoir envie de faire un travail de synthèse à partir d'une expérience vécue : bon nombre de thèses sont rédigées par des praticiens de l'administration ou des entreprises qui voudraient à la fois valoriser leur expérience professionnelle et prendre connaissance des développements théoriques récents dans le domaine. C'est moins à ce type de projet que cette note est consacrée qu'à des projets de jeunes étudiants ayant terminé récemment leurs études et s'inscrivant dans une unité de formation à la recherche.

La question de l'objectif final est importante, même si elle peut faire l'objet de révision en cours de route. Certains décident de faire une thèse parce qu'ils sont attirés par l'activité de recherche : ils aiment lire la littérature économique, mettre noir sur blanc des idées personnelles et pensent pouvoir apporter des éléments à la connaissance de la société. Parmi ceux-ci, certains voudraient faire carrière dans l'enseignement supérieur, tandis que d'autres envisagent une carrière en dehors de la recherche académique en visant l'acquisition d'une formation de haut niveau.

Suivant l'objectif visé, le style du travail final peut être différent : une perspective académique conduit, par exemple, à présenter des résultats intermédiaires dans des colloques universitaires, tandis que la seconde perspective conduit plutôt à présenter ces travaux dans des réunions de praticiens (associations professionnelles, chambres de commerce, collectivités territoriales, par exemple). Il est clair que les questions posées ne seront pas les mêmes et que la même communication peut "passer" parfaitement dans un cas et pas dans l'autre.

Vous avez donc tout intérêt à savoir ce que vous attendez de votre projet.

A qui est-ce que je m'adresse ?

Votre travail va déboucher sur un texte qui vous suivra longtemps. Très souvent, ce texte vous sera demandé car, mieux que tout, il permettra de vous connaître.

L'enjeu dépasse donc nettement l'opinion du directeur de la recherche, et même du jury de thèse qui est évidemment le moment essentiel de l'évaluation de votre travail.

Vous serez jugé sur trois éléments principaux : l'intérêt du sujet, l'originalité et la qualité des résultats, la clarté de la présentation.

Attention donc à des thèmes qui sont à la mode à un moment donné : il y a un risque non négligeable pour que d'autres aient la même idée que vous et que le sujet apparaisse comme peu intéressant cinq ans après.

Pour que vos résultats soient appréciés, vos devrez exposer clairement la *méthode* qui vous a permis de les établir et s'ils confirment ou infirment les résultats obtenus dans d'autres études faites auparavant.

Pour ce qui est de la présentation, faites en sorte qu'un lecteur puisse trouver rapidement les parties qui vont l'intéresser. Il faut accorder le plus grand soin à *l'introduction*, à la *conclusion*, aux *titres* des chapitres et des paragraphes, à la *table des matières*, à la *bibliographie* et penser à établir un *index* des noms cités et des principaux thèmes abordés.

De quels moyens puis-je disposer ?

Etablissez votre stratégie de recherche en fonction des ressources dont vous pourrez disposer. Une recherche demande du temps et de la disponibilité d'esprit. Vous êtes le seul à connaître vos capacités de travail, à savoir si vous pouvez rédiger facilement, et il est possible que vous ayez accès, pour une raison ou une autre, à des données fiables susceptibles de servir de base à votre recherche.

Trois questions principales :

Combien de temps ?

Sachez qu'un mémoire représente environ cinq à six mois de travail à temps plein et une thèse de doctorat entre deux et quatre ans.

Quelle documentation ?

Quels ouvrages ? Quelles données ?

Ne négligez pas l'accès à *Internet* désormais indispensable pour vous permettre d'obtenir références et même les textes d'articles récents ou à paraître. Notez bien que beaucoup de données économiques peuvent être recueillies par *Internet* ; par exemple, si vous faites une étude sur les conditions d'investissement dans un pays, vous trouverez sans doute un site destiné

aux investisseurs qui indiquera ces conditions ; si vous voulez connaître les conditions de franchises proposées par les grandes marques, vous les trouverez également ; si voulez connaître les prix des produits sur un marché étranger, ne négligez pas le fait que les producteurs affichent souvent ces prix, que des marchés existent sur *Internet*, etc.).

Quels appuis scientifiques ?

Le pivot central en est le directeur de votre recherche ; il vous informera sur les chercheurs qui travaillent sur des sujets proches du vôtre au Maroc ou à l'étranger. Lorsque votre recherche sera bien avancée, entretenez le plus possible des relations avec des chercheurs en vous insérant dans des réseaux de recherche (écoles thématiques, colloques, article…). Vous y parviendrez si vous apportez des résultats intéressants pour les chercheurs que vos contactez et si vous vous conformez aux habitudes des milieux de la recherche.

Au départ, il y a toujours une préoccupation générale

Que vous entamiez un projet de recherche à la suite d'un contact avec un enseignant qui vous a intéressé et que vous ayez un thème proposé par une équipe de recherche existante, ou que vous ayez vous-même défini votre sujet, vous avez nécessairement une idée de ce que vous désirez faire comme recherche.

Il faut transformer cette intention générale en un véritable projet de recherche.

Définir un projet

Il peut arriver que le projet soit très largement prédéfini par l'équipe de recherche à laquelle vous vos rattachez, mais il faudra vous l'approprier et donc certainement l'infléchir sensiblement.

Un "projet" implique que, dans un temps *limité*, on parvienne à des *résultats* répondant à une *question.* Il faut donc être capable de *formuler* cette question.

Le premier conseil à donner est celui de la modestie

Par exemple, le lecteur de votre travail final ne s'intéresse pas à votre opinion personnelle (ce serait différent si vous étiez un personnage déjà célèbre, mais ce n'est pas le cas général des jeunes chercheurs). Ceci ne signifie pas que vous deviez dissimuler votre opinion mais seulement que l'essentiel est dans sa justification par un raisonnement logique s'appuyant sur des données fiables. Un bon test est de savoir si quelqu'un d'opinion opposée peut profiter de votre travail.

Autre raison d'être modeste : « Le jeune chercheur est supposé ne pas avoir les moyens de fonder son propre courant de pensée. Il s'inscrit donc

au sein d'une problématique existante, à l'intérieur d'un "paradigme" de son choix. Dans tous les courants de pensée existants, il existe des points théoriques particuliers qui posent problème ; il existe aussi des faits économiques dont les théories rendent mal compte. Sur ces points précis et limités, il s'agit de montrer une capacité à poser et résoudre un problème à l'intérieur de ce courant de pensée. Cela n'empêche en aucun cas l'étudiant d'exprimer, s'il le souhaite, tous ses doutes et ses réserves sur la problématique qu'il a choisie, voire de trouver une solution qui implique l'évolution du paradigme lui-même (Lamotte, 1989). » On s'apercevra du reste vite que les questions posées par un courant à un moment donné sont souvent abordées par d'autres courants au même moment et que des termes identiques sont parfois utilisés dans des courants différents. Par exemple, la théorie des jeux a fourni un très grand nombre de notions en leur donnant un sens très précis, utilisé également dans d'autres théories ou dans le langage courant. Il est indispensable de connaître ces notions si on utilise le même mot dans un texte s'inscrivant dans un courant différent, pour éviter des malentendus d'abord. Mais cette démarche vous conduira nécessairement à tenir vous-même un raisonnement plus rigoureux. L'inscription dans un courant ne doit donc pas conduire à vous mettre des œillères qui empêcheraient de prendre connaissance des apports des autres courants. Il est au contraire toujours enrichissant de déceler les points de contact entre le courant que vous avez choisi et les autres courants.

Encore une raison d'être modeste : la difficulté du métier d'économiste. Nous travaillons sur une matière (la société) en constante évolution, avec des données souvent fragiles. Raison de plus pour être rigoureux et pour savoir limiter ses ambitions à un domaine maîtrisable avec les moyens dont on dispose. Il n'y a pas de "petites questions" ni de questions faciles en économie. A contraire l'analyse approfondie d'une question d'importance apparemment limitée soulève très vite des problèmes fondamentaux.

Révisez votre projet à intervalle régulier pour l'affiner progressivement

Commencez par une esquisse de votre projet, sous la forme d'une note relativement brève dans laquelle vous présentez la question posée, la méthode choisie, les résultats espérés. Cette première esquisse une fois validée par votre directeur de recherche fera l'objet de présentation à d'autres personnes (chercheurs, collègues, acteurs concernés par le sujet, etc.). Toute présentation orale devant un public exigeant est une occasion de préciser votre pensée et de recueillir des avis précieux (éviter les impasses, constituer un embryon de réseau de recherche autour de vous, savoir qui sont les auteurs-clés dans le domaine.

Il faut ensuite passer à la phase de documentation (bibliographie, sources statistiques, méthodes et contacts préalables pour une enquête éventuelle sur le terrain) et de lecture de textes fondamentaux (privilégiez à ce stade

les lectures d'auteurs de premier plan qui constituent des références dans le domaine). Au cours de cette phase de votre travail, vous aurez rédigé des fiches, notes de lectures diverses qui vous seront très précieuses ensuite. Vous serez alors en mesure d'aborder la phase active de votre travail de recherche dont vous définirez les orientations et le calendrier prévisionnel dans une note qui vous servira, après une nouvelle validation, de guide jusqu'à la fin de votre recherche. Cette note comportera le plan du document final, les principales références bibliographiques, la description des terrains d'enquête et le questionnaire ou guide d'entretien prévu.

Le contenu : théorie et description de la réalité

Cette note s'adresse à de jeunes chercheurs s'inscrivant dans une formation de recherche dont l'orientation générale est de fournir des analyses des réalités actuelles du Maroc, dans le domaine des organisations, des institutions et des ressources humaines.

Une démarche scientifique d'analyse de ces problèmes suppose une construction théorique permettant de rendre compte de faits qui doivent être soigneusement décrits. Elle suppose donc la confrontation constante entre la théorie et les faits observés. L'observation amène à modifier la théorie qui, à son tour, avance de nouvelles propositions et suscite de nouvelles observations.

Dans cette démarche d'ensemble, comment peuvent se situer des mémoires de DESA et des thèses ? Il s'agit dans les deux cas de travaux courts et limités relativement à l'ampleur du travail que représente la confrontation entre théorie et analyse de la réalité.

Il faut donc choisir un angle d'attaque, sans enlever ses lettres de noblesse à un angle particulier. On peut décider de réaliser un travail purement théorique en sachant que, pour être reconnu, un tel travail devra nécessairement se raccorder à d'autres travaux publiés dans les grandes revues internationales.

Dans le contexte dans lequel nous nous plaçons, il est plus utile de réaliser un travail d'analyse descriptive de la réalité des organisations, en ayant une entrée basée sur un développement théorique récent.

Par exemple, si on s'intéresse aux contrats de travail, la thèse pourra s'ouvrir sur une revue de la littérature internationale récente sur les contrats de travail pour en retenir une orientation, elle pourra alors formuler quelques propositions et questions concernant le domaine auquel on va s'intéresser (l'hôtellerie, par exemple). Une enquête approfondie permettra d'obtenir une connaissance approfondie des contrats dans l'hôtellerie débouchant sur des recommandations pour l'État et les entreprises concernées ainsi qu'un retour critique vers la théorie indiquant, dans le contexte de l'analyse, des questions qu'elle passe sous silence ou qu'elle ne traite pas de façon satisfaisante.

On aura alors réalisé un travail à la fois utile pour les acteurs concernés et pour l'avancée des connaissances en économie. Ce travail devra ensuite être valorisé par des articles adressés à des revues dont l'orientation correspond aux différents apports de la thèse. Il faut bien avoir à l'esprit que l'essentiel n'est pas, dans une thèse, de faire "l'œuvre de sa vie" mais d'entrer dans une vie active dans les meilleures conditions possibles.

Les quelques années passées à ce travail seront déterminantes. Elles seront d'autant plus fructueuses qu'elles seront intégrées dans une démarche cohérente avec les perspectives ultérieures qu'elles peuvent ouvrir.

Le positif et le normatif : *où il arrive à l'économiste de prendre ses désirs pour des réalités*

L'énoncé positif concerne ce qui était, ce qui est ou ce qui sera. Pigou : « L'économie est une science de ce qui est et tend à être. » Debreu (1994) : « L'économie n'est pas un objet de préférence personnelle ou d'opinion politique, ses fondements sont scientifiques. » Pour Friedman (1953), il faut « fonder une science positive indépendante de toute position éthique, ainsi le monétarisme n'est ni de gauche ni de droite, il est scientifique ».

L'énoncé positif est affirmatif. Il est par conséquent réfutable à partir de faits empiriques. On parle d'énoncé vérifiable.

L'énonce normatif concerne ce qui devra être, ce qui devrait se faire. Un énoncé normatif comporte un jugement de valeur et se réfère à un paradigme ou à un système théorique. Il se décline sur le mode : « il faut que », « il n'y a qu'a », et met l'accent sur le rôle de l'action, individuelle ou collective, dans l'élaboration et l'accomplissement d'un « projet de société », d'un idéal type (= modèle qui ne reflète pas la réalité mais permet de l'analyser, selon M. Weber) économique et social.

Hayek (1933) : « L'analyse économique n'a jamais été le produit d'une curiosité intellectuelle détachée de tout soubassement social, mais d'un besoin intense de reconstruire un monde qui engendre une profonde insatisfaction. » Dans le même sens, Marx : « L'essentiel n'est pas de comprendre le monde, mais de le transformer. » Fanklin-Resnick (1974) : « Un modèle ou un concept abstrait n'est pas un simple outil esthétique ; il est conçu volontairement pour aider l'accomplissement d'un changement désiré et de décrire les obstacles à franchir pour y aboutir. » L'énoncé normatif n'est pas testable. Il donne lieu, dès lors, à des controverses, à des partis pris.

Le théorique et l'empirique : *où toute ressemblance de la théorie avec des faits réels ou ayant existé est purement fortuite*

Validité et pertinence

Le danseur peut-il avoir raison contre le savant ? J.B.Say (1803) : « Une fois placé dans une hypothèse que l'on ne peut attaquer, [le théoricien] pousse ses raisonnements jusqu'à leurs dernières conséquences, sans comparer leurs

résultats à ceux de l'expérience, semblable à un savant mécanicien qui, par des preuves irrécusables tirées de la nature du levier, démontrerait l'impossibilité des sauts que les danseurs exécutent personnellement sur les scènes de théâtre. »

L'approche théorique a tendance à se dérouler sans contrepartie empirique, sans traduction directe dans la réalité. Dans cette optique, le souci majeur du théoricien devient la validité de ses hypothèses, c'est-à-dire leur cohérence logique et formelle, indépendamment de leur vérité ou de leur fausseté matérielle.

Le découplage théorie/réalité, « économie artificielle/économie réelle » (Lucas, 1981) serait-il le propre de toute science ? Une théorie peut-elle être fausse ? Le rapport de la théorie à la réalité pose le problème de la pertinence.

Pour Hicks (1965), es théories sont souvent présentées comme des « fantômes de problèmes réels, formulés de façon à pouvoir être résolus par la seule logique ». Elles sont à prendre « ni plus ni moins que des fables, en langage moderne, des paradigmes » (Blaug, 1980). M.C. Closkey (1986) : « Les théoriciens tissent pour toujours des paraboles et racontent des histoires. » Exemple : « Le modèle d'équilibre général d'Arrow-Debreu n'est pas une représentation de la réalité : il s'agit d'une fiction et, comme tel, il fait problème » (Milleron, 1981). Autre exemple : selon Maurice Allais (1971), « tous les travaux qui, depuis maintenant vingt ans, ont admis le postulat de convexité, reposent sur du sable ; ils n'ont aucun intérêt économique et ne sont intéressants que pour les mathématiciens ». La discordance entre la théorie et la réalité peut se transformer en contradiction. H.Simon (1986) : « Je ne connais aucune science, hormis l'économie, qui se donne pour objet de traiter des phénomènes du monde réel où des affirmations sont aussi régulièrement émises en contradiction patente avec la réalité. » De fait, à titre d'exemple, « pour savoir comment les agents se comportent, le théoricien ne se réfère pas à des études empiriques, il fait ce que font tous les économistes, il s'installe dans un fauteuil et réfléchit sur la façon dont ils pourraient se comporter ».

Pareto a sur ce point une position radicale : lorsqu'il ya divergence entre théorie et réalité, c'est cette dernière qui a tort. En effet, la théorie n'est pas toujours aveugle par rapport à la réalité, ni totalement imperméable aux préoccupations concrètes (Walliser, Prou, 1988).

La pertinence d'une théorie, ou sa validation empirique, peut être obtenue sur la base d'une « sélection de traits que l'on retient de la réalité » (Malinvaud, 19991, p. 378). La théorie ne rend pas compte de tous les faits observables, de toutes les variables contingentes, mais elle repère des régularités, des récurrences, des tendances et constitue une épreuve ou un "résume", un idéal-type (Weber) ou « une moyenne idéale » (Marx). Exemple : dans le paradigme marxien, le mode de production capitaliste (MPC) est irréductible aux capitalismes réels (France, Allemagne, Grande-

Bretagne) observés par Marx. La sélection ou synthèse des faits observables qui structurent la pertinence théorique ou sa validité empirique, on l'appelle, à la suite de N.Kaldor, faits stylisés.

Les faits stylisés

Nicolas Kaldor (1961) : « Le théoricien, en choisissant une approche particulière, devrait commencer par un résumé des faits qu'il considère comme pertinents pour son problème. Puisque les faits, tels qu'ils sont enregistrés par les statisticiens, sont toujours sujets à de nombreuses réserves et qualifications, le théoricien devrait, à mon avis, se sentir libre de commencer par une vision "stylisée" des faits, c'est-à-dire ce concentrer sur les grandes tendances, ignorant les détails individuels, et continuer avec la méthode "comme si", donc construire une hypothèse qui puisse rendre compte de ces faits "stylisés", sans qu'il se compromette nécessairement quant à l'exactitude historique… des faits et tendances ainsi résumés. »

E. Mailinvaud (1991, p. 379) : « Sélectionner ainsi, dans la réalité observée, ce qui paraît pertinent pour une théorie se justifie bien, puisque toute théorie s'attache à certains phénomènes et en néglige d'autres. On ne peut pas critiquer une théorie parce qu'elle n'explique pas des faits relevant des phénomènes qu'elle a délibérément et explicitement laissés de côté. En revanche, on peut juger de la valeur d'une théorie en étudiant jusqu'à quel point elle rend compte des faits pertinents pour elle. Les faits stylisés se prêtent ainsi à une comparaison des mérites respectifs de deux théories différentes ayant le même objet.

De même est-il sain de commencer par le repérage de ces faits stylisés. C'est une bien meilleure pratique que celle consistant à n'opérer a priori aucune sélection des faits, mais à trouver après coup des arguments pour prétendre que telles caractéristiques observées sortent du champ de la théorie. On comprend que cette pratique alternative puisse pousser les chercheurs à se satisfaire de "stratagèmes", selon l'expression de K. Popper.

« Toutefois, la reconnaissance des faits stylisés pose question. Il est toujours quelque peu artificiel d'isoler une partie de la réalité observée. A fortiori, la sélection est laissée au libre jugement du théoricien, le risque existe qu'il retienne ce qui va bien cadrer avec sa théorie et qu'il néglige tout le reste, y compris ce qui serait pertinent pour cette théorie. »

La problématique

D'après *le Robert,* problématique = "art, science de poser les problèmes"; "ensemble de problèmes dont les éléments sont liés" et qui spécifient le domaine d'une recherche scientifique. Elle consiste "à partir de données objectives, à formuler un ensemble de questions de telle façon qu'on puisse y apporter une réponse (…) (Bartholy, Acot, 1975).

L'hypothèse

Une hypothèse est une « proposition admise comme donnée d'un problème, ou pour la démonstration d'un théorème. Elle peut aussi désigner une proposition relative à l'explication de phénomènes naturels, admise provisoirement avant d'être soumise au contrôle de l'expérience » (*le Robert*).

Une hypothèse est indécidable (=indémontrable) : on ne s'occupe pas de la vérité matérielle d'une hypothèse mais de la validité des raisonnements qu'on peut en déduire.

Au point de vue formel, une hypothèse, une conjecture, une proposition, un postulat jouent le même rôle.

Un axiome est une proposition admise par tout le monde, incluant le postulat. En mathématiques, « le terme englobe […] toute proposition, évidente ou non, posée sans démonstration au début d'un système hypothético-déductif ». Exemple : quel que soit x, il existe un nombre x+1 que l'on appelle suivant de x (Durozoi, Roussel, 1987).

On appelle axiomatique l'ensemble des axiomes admis au début d'un système hypothético-déductif. Un axiome (une axiomatique) est indécidable.

Toutes choses égales par ailleurs ou l'irréalisme des hypothèses

Lorsqu'une problématique est posée, plusieurs éléments, phénomènes ou variables ne sont pas pris en considération. On fait abstraction de toutes les variables tenues pour non pertinentes. C'est l'hypothèse "joker" *ceteris paribus*, c'est-à-dire toutes choses étant égales par ailleurs.

« Par exemple, pour comprendre le comportement du demandeur, l'économiste va supposer que tous les individus sont de même âge, de même religion, d'un même pays, d'une même profession, qu'ils ont les mêmes goûts, qu'il n'y a qu'un produit et que la monnaie ne sert qu'à compter et à acheter ce produit. Il n'y aura que deux éléments variables dans son analyse : la quantité du produit et le prix en monnaie de ce produit. L'économiste fait alors l'hypothèse que l'*homo œconomicus*, c'est-à-dire l'individu abstrait dont il veut analyser le comportement de demandeur, est rationnel, qu'il prend en compte son intérêt personnel, et un comportement hédoniste, c'est-à-dire qu'il recherche le maximum de plaisir pour le minimum de souffrance (Silem, 1991, p. 17). »

M. Friedman (1953) considère les hypothèses de base comme des conventions : « Plus la théorie est significative, plus ses hypothèses sont irréalistes. » Par conséquent, une théorie ne doit pas être testée sur ses prédictions mais sur ses conséquences qui seules peuvent être confrontées à l'expérience. M. Friedman : « C'est une erreur de croire que la conformité de ses hypothèses à la réalité constitue, pour une théorie, un test additionnel à celui portant sur la validité de ses conséquences. » « Une théorie est importante si elle explique beaucoup à partir de peu, donc si elle est

descriptivement fausse dans ses hypothèses. » « La vraie question à propos des hypothèses est de savoir non si elles sont descriptivement "réalistes", mais si elles constituent des approximations suffisantes pour l'objet étudié. » Bref, pour Friedman, les économistes n'ont pas à se préoccuper de rendre réalistes leurs hypothèses.

P. Samuelson (1966) s'oppose à M. Friedman en développant une théorie selon laquelle « toute théorie est tautologique, au sens où il existe une équivalence logique entre l'ensemble minimal de ses hypothèses et l'ensemble exhaustif de ses conséquences, ce qui fait qu'hypothèses et conséquences ont forcément le même degré de réalisme ». Conclusion : « Il est contradictoire de soutenir que les conséquences peuvent être vraies alors que certaines hypothèses sont fausses. » De même, « il est erroné de ne pas éliminer des hypothèses dont certaines conséquences s'avèrent réfutées » (Walliser, Prou, p. 49).

P. Samuelson a été critiqué à son tour parce qu'il semble établir une correspondance entre hypothèses et conséquences et, de surcroît, assimiler conséquences et conséquences testables (Machlup, 1962 ; Wong, 1973).

« En réalité, seules certaines conséquences sont connues et peuvent d'ailleurs être vraies, malgré des hypothèses fausses ; inversement, toutes les hypothèses ne sont jamais énumérées, et la réfutation d'une conséquence ne permet pas de déterminer celle(s) qu'il faut mettre en cause » (Walliser, Prou, 1988).

Le logicien E.Nagel (1963) donne trois sens à l'adjectif "irréaliste" utilisé par Friedman : 1. « ne donnant pas une description exhaustive » ; 2. « apparaissant faux ou très improbable sur la base des faits » ; 3. spécifiant des "cas purs", des "types idéaux", des "cas limites" retenant certains traits de la réalité mais ne correspondant à rien de correct.

De ce débat M. Blaug (1982) dégage quatre conclusions :

– « Vérifier l'exactitude des conséquences tirées d'une théorie ne constitue pas le seul test pertinent de cette théorie ; si tel était le cas, on ne saurait distinguer les corrélations authentiques des corrélations bâtardes, induites indirectement, donc relevant d'autres phénomènes que ceux traités par la théorie » ;

– « il n'est pas nécessairement plus difficile d'avoir des preuves directes des hypothèses que des données utilisables pour tester les conséquences ; en d'autres termes, les résultats tirés de la confrontation des hypothèses avec la réalité ne sont pas en général plus ambigus que ceux tirés du test des conséquences » ;

– « l'effort pour tester les hypothèses peut beaucoup aider à interpréter les résultats des tests portant sur les conséquences » ;

– « si vraiment il s'agit de tester les conséquences d'hypothèses manifestement contraires aux faits, donc de voir si ces hypothèses étaient vraies, alors il faut des tests extrêmement sévères puisque la validité des conséquences est a priori peu probable » (Malinvaud, 1991, p. 300).

Le débat n'est pas clos. La thèse de Friedman a donné lieu à une "histoire croustillante" : « Un économiste, un ingénieur et un chimiste échouèrent ensemble sur une île déserte avec une grande boîte de jambon, mais pas d'ouvre-boîte. Après diverses tentatives infructueuses en science appliquée, ils se retournèrent avec colère vers l'économiste, qui pendant tout ce temps arborait un sourire supérieur. "Que feriez-vous ?" lui demandèrent-ils. "Supposer que nous ayons un ouvre-boîte" leur répondit-il calmement. »

L'analyse et ses voies

Analyser : du verbe grec *analuein*, délier, séparer, diviser. Au sens strict, le premier procédé de la recherche est l'analyse. Démarche fondamentale de la pensée qui consiste à décomposer un tout en ses éléments. Au sens large : « Toute méthode cherchant à expliquer un objet ou un événement par ses composants. »

Descartes : « Par méthode j'entends des règles certaines et faciles, grâce auxquelles tous ceux qui les observent exactement ne supposent jamais vrai ce qui est faux, et parviendront sans se fatiguer en efforts inutiles mais en accroissant progressivement leur science, à la connaissance vraie de tout ce qu'ils peuvent atteindre. »

« Toute la méthode consiste dans l'ordre et la disposition des choses vers lesquelles il faut tourner le regard de l'esprit, pour découvrir quelques vérités. Or, nous la suivrons exactement, si nous ramenons graduellement les positions compliquées et obscures aux plus simples, et si ensuite partant de l'intuition des plus simples nous essayons de nous élever par les mêmes degrés à la connaissance de toutes les autres. »

L'intuition est une connaissance directe, immédiate. On distingue :

– L'intuition rationnelle qui appréhende les relations et capte les principes premiers qui structurent la raison.

– L'intuition empirique qui permet de percevoir le monde extérieur.

Pour Descartes, l'intuition ne suffit pas : il faut ajouter la déduction. « On a déjà pu se demander pourquoi, outre l'intuition, on a ajouté ici un mode de connaissances qui se fait par déduction, opération par laquelle nous entendons tout ce qui se conclut nécessairement d'autres choses connues avec certitude. Mais il a fallu procéder ainsi, parce que plusieurs choses sont connues avec certitude, bien qu'elles ne soient pas elles-mêmes évidentes, pourvu seulement qu'elles soient déduites à partir de principes vrais et connus, par un mouvement continu et interrompu de la pensée qui a une intuition claire de chaque chose. C'est ainsi que nous savons que le dernier niveau d'une longue chaîne est relié au premier, même si nous n'embrassons pas d'un seul et même coup d'œil tous les intermédiaires dont dépend ce lien, pourvu que nous ayons parcouru ceux-ci successivement et que nous nous souvenions que du premier au dernier chacun tient à ceux qui lui sont proches (Descartes, 1637). »

La déduction : si x, alors y

On qualifie un raisonnement de déductif lorsqu'il part d'une ou plusieurs prémisses pour déduire (= conclure) une proposition (une conclusion) qui en est la conséquence logique.

La méthode déductive se présente sous forme d'un système hypothético-déductif : raisonnement qui déduit des hypothèses de départ des conclusions, de façon discursive, c'est-à-dire par une démonstration ou une série de propositions qui s'enchaînent nécessairement les unes aux autres.

La déduction utilise le modèle du syllogisme : "si x, alors y". "Si x est vrai, alors y est vrai". " X est vrai, c'est pourquoi y est vrai". Exemple : si le prix augmente, alors la demande baisse.

Dans sa version extensive, le modèle articule des prémisses, un moyen terme et une conclusion. Les prémisses sont des propositions initiales : une majeure et une mineure. Il s'agit d'un même terme pris dans son acception d'abord la plus large, puis particulière.

La conclusion est une troisième proposition tirée logiquement des deux premières (prémisses) car y est implicite.

Le moyen terme sert d'intermédiaire entre les prémisses et la conclusion. Tout A est B, or C est A, donc C est B. Exemple générique :

– tous les hommes sont mortels (majeure) ;
– or je suis un homme (mineure) ;
– donc je suis mortel (conclusion).

L'induction : je ne fais pas d'hypothèses

La méthode décrite par Descartes va des principes aux conséquences. Il s'agit d'une démarche déductive, a priori, fondée sur l'intuition et la formulation d'hypothèses.

Newton procède de façon opposée : partir de l'expérience, des faits, de l'observation pour remonter aux principes généraux et construire une théorie. C'est la méthode inductive, a posteriori. Newton : " hypotheses non fingo" (je ne fais pas d'hypothèses).

En mathématiques, c'est le raisonnement par récurrence, impliquant une certaine généralisation. Pour H. Poincaré, c'est un moyen de sortir de la rigueur formelle de la déduction et de la tautologie. La tautologie désigne une proposition dont le prédicat répète le sujet (en termes identiques ou différents) et consistant à expliciter ce qui est déjà contenu dans l'axiome initial. Exemple : le vivant est ce qui vit.

L'induction est un mode de « raisonnement qui utilise des prémisses contenant des informations sur certains éléments d'une catégorie dans le but de procéder à une généralisation à l'ensemble de la catégorie, y compris, par conséquent, à partir des éléments de la catégorie qui n'ont pas été étudiés » (Popper, 1982, p.15).

L'inférence inductive établit « que des hypothèses particulières sont confrontées par des faits particuliers ». Une typologie visuelle distingue

l'inférence immédiate de l'inférence médiate, l'inférence démonstrative et non-démonstrative.

L'inférence immédiate ne requiert pas de moyen terme, contrairement à l'inférence médiate qui s'établit par l'intermédiaire d'une ou plusieurs propositions.

L'inférence est dite non-démonstrative lorsque les conclusions ne découlent pas logiquement des prémisses. Exemple : « J'ai vu un grand nombre de cygnes blancs, je n'en ai jamais vu un noir ; donc tous les cygnes sont blancs ». Les deux prémisses : majeure (j'ai vu un grand nombre de cygnes blancs) et mineure (je n'en ai jamais vu un noir) sont vraies, mais elles n'impliquent pas logiquement la conclusion (tous les cygnes sont blancs).

Au total, « un raisonnement non-démonstratif peut, dans le meilleur des cas, convaincre une personne raisonnable, alors qu'un raisonnement démonstratif doit convaincre même une personne entêtée » (Popper, 1982).

Références bibliographiques

Allais M. (1971), « Les théories de l'équilibre économique général et de l'efficacité maximale, impasses récentes et nouvelles perspectives », *in Revue d'économie politique,* 81 (3), mai-juin.

Blaug M. (1982), *la Méthodologie économique,* Economica, Paris.

Franklin R.J., Resnick S. (1974), *the Political economy of racism,* Holt, Rinehart and Winston.

Friedman M. (1953), *Essays in positive economics,* University of Chicago Press.

Hayek F.V. (1937), « Economics and knowledge », *in Individualism and Economic order,* University of Chicago Press.

Hicks J. (1965), *Capital and Growth,* Clarendon Press.

Lamotte B. (1989), *Qu'attend-on d'un mémoire de DEA ?* Université Pierre Mendès-France, DEA Economie du Travail, octobre.

Machlup F. (1962), « Problems of methodology », *in American Economic Review*, 53 (2), mai.

Malinvaud E. (1991), *Voies de la recherche macro-économique,* O. Jacob, Paris.

McCloskey D. (1986), *the Rethoric of economics,* Wheatsheaf Books.

Milleron J.C. (1981), « La théorie économique : tableau d'une crise », *in Analyses de la SEDEIS,* 24, novembre.

Nagel E. (1963), « Discussion », *in American Economic Review*, 53 (2), mai.

Popper K. (1973), *la Logique de la découverte scientifique,* Payot, Paris.

Samuelson P. (1966), « Theory and realism : a reply », *in American Economic Review*, 54 (5), septembre.

Say J.B. (1803), *Traité d'économie politique,* Calmann-Lévy, Paris, 1972.

Walliser B., Prou C. (1988), *la Science économique,* Seuil, Paris.

Wong S. (1973), « The F-twist and the methodology of P. Samuelson », *in American Economic Review,* 63 (3), june.

Emballage

◆ **Projet de recherche.** L'étudiant présente un projet de recherche comprenant les éléments suivants :
- Sujet de recherche sous forme d'énoncé clair et précis
- Problématique
- Délimitation du sujet dans l'espace et dans le temps
- Type d'investigations envisagées : analyse documentaire, enquête sur le terrain, stage en entreprise, etc.
- Echéancier de la recherche

◆ **Structure et plan**

Introduction

– Revue de littérature
– Problématique
– Méthodologie de la recherche

Analyse

– Première partie
– Deuxième partie
– Troisième partie (éventuellement)

Conclusion

Annexes

– Liste des graphiques, tableaux, figures
– Questionnaire, guide d'entretien, etc.
– Autres documents de base

Bibliographie

◆ **Présentation**

- La présentation doit être très soignée, le lexique rigoureux, le style correct, clair et précis. Interligne : 0,5 cm. Caractère 12. Nombre de pages : 80-100 pages environ de texte (DESA), 300-400 pages (Doctorat).
- Les citations dans le texte sont mises entre guillemets, suivies du nom de l'auteur et de l'année de publication entre parenthèses.
- La présentation de la bibliographie doit suivre le schéma suivant :
  – nom et prénom de l'auteur (ordre alphabétique) ;
  – année de publication (entre parenthèses) ;
  – titre de l'ouvrage (souligné ou en italiques) ou de l'article (entre guillemets) suivi de la mention in (en italiques), du nom et prénom de l'auteur éditeur, du titre de l'ouvrage ou de la revue ;
  – éditeur ;
  – lieu d'édition.

Exemples

Aglietta Michel (1976), R*égulation et crises du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis,* Calmann-Lévy, Paris.

Favereau Olivier (1994), « Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », *in* Orléan André (éd.), *Analyse économique des conventions,* PUF, Paris.

Leibenstein H. (1982), « The prisoner's dilemma in the invisible hand : an analysis of intrafirm productivity », *in American Economic Review,* 72 (2), mai.

Bonnes feuilles
Mère et fille en médina *

Naïma Lahbil Tagemouati

Dans "Mère et fille en médina", deux histoires se chevauchent : celle de la relation entre une jeune fille, Tama, et sa mère, Malika, et celle de la médina de Fès. Tama est une jeune femme de son temps, nerveuse, pressée, soucieuse de rentabiliser son temps et ses activités. Sa mère est, par comparaison, nettement moins tranchée, comme polie par l'expérience. Elles écrivent à quatre mains un ouvrage qui donne à voir la médina de Fès, non pas sous toutes les coutures, mais dans certains de ses aspects majeurs : pourquoi la médina aujourd'hui est-elle l'objet d'un mouvement contradictoire : tout à la fois fascinante et objet de répulsion ? Quelle est la valeur de la médina dans une économie moderne ? Pourquoi y a-t-il une telle concentration de pauvreté et de dégradation ? Qu'est-ce qui a été fait pour y remédier ? La mère, ayant beaucoup réfléchi, travaillé et écumé durant de longues années la médina et les ouvrages s'y rapportant, répond aux questionnements de sa fille et tente de lui faire goûter ses attentes, ses déceptions et son amour pour la médina… Cette écriture en duo est aussi l'occasion d'une redéfinition de leur relation.

* Naïma Lahbil Tagemouati, *Mère et fille en médina,* éditions le Fennec (livre à paraître en décembre).

Jeudi 1er octobre

Pourquoi ? Pourquoi ai-je accepté ? Mais pourquoi ? J'ai tant envie qu'elle revienne, oui. C'est vrai, c'est puéril. Combien de temps la retiendrai-je ici ? Un mois, six semaines ? Et à nouveau, affronter son départ. Le réservoir d'eau est sec. La pression de l'eau est si faible.

D'un coup, le jardin et la maison furent différents. Le gazon pelé, et les arbres poussiéreux, la peinture de la maison qui s'écaille. Elle avait progressivement désinvesti le jardin. Le puits était sec. Ils avaient creusé encore plus profond. La pression de l'eau était si faible qu'il était impensable d'arroser. Les quittances d'eau étaient déjà suffisamment indigestes. Et puis arroser, c'était de l'incivisme doublé d'arrogance. L'eau était devenue rare. Elle avait consciemment omis d'en parler à Tama. A quoi bon ? Qu'y pouvait-elle ? Qu'est-ce que cela aurait changé ? Brusquement, tout lui paraissait sale, minable, poussiéreux. Dix jours. Elle sera là dans dix jours. Cette maison est trop grande. S'il pleuvait, au moins cela laverait les arbres et l'atmosphère. Le ciel était bleu, bleu azur, bleu infini, rien que du bleu, pas le moindre moutonnement blanc, rien, que du bleu. Chaque matin, en levant les rideaux, le soleil était

déjà là, aveuglant. Elle se dépêchait de fermer les rideaux, de tirer les volets. Calfeutrer, garder la pénombre parce qu'au dehors tout était trop clair, trop lumineux.

Curieux… comme elle en souffrait, comme si elle était individuellement responsable de la sécheresse. Le jardin est à l'abandon mais je n'y peux rien. Ce n'est pas de la négligence. En lisant la lettre de Tama, son appréhension augmentait. Tama se réjouissait à l'idée de revoir le jardin, d'y travailler. Malika commençait à craindre le retour de Tama. Non ce n'était pas le moment le plus opportun. Pourquoi cette idée farfelue. Ecrire un livre à deux ! Avec Tama, il sera mené à son terme et rapidement.

Samedi 10 octobre

La fille : J'ai ficelé un super méga plan d'action. J'ai parcouru tes notes cette nuit. Je n'ai pas dormi. Trop chaud. Impossible à lire d'une traite. Trop long. Maman, je te dis franco le fond de ma pensée. Notre contrat doit être transparent. Oublie que je suis ta fille. Je suis ta collaboratrice. Celle qui te pressure, te bouscule, te pousse à boucler ce livre que tu mûris et retiens depuis trop longtemps. Je serai la sage-femme de ce livre. Fais-moi confiance. Respire. Enfin, essaie, essayons ? L'air est immobile. J'ai oublié combien il fait chaud ici.

Tama est de retour. Elle se tamponne bruyamment le visage, souffle sur sa frange qui se soulève en mèches obéissantes. Elle débarrasse la table à manger, enlève les livres, le téléphone, l'annuaire. Depuis son départ, son père et moi déjeunions dans le séjour, en silence, face à la télé. La table à manger était devenue trop grande. J'y avais déposé les journaux, Abdou ses livres ; ils s'amoncelaient là formant un joyeux tas, puis une colline attirante. Progressivement, on jouait à y déposer un livre, en enlever un autre sans provoquer une avalanche. J'épiais le regard des visiteurs : surpris, amusés, dérangés ou nettement réprobateurs. Ces derniers accélérant le pas, inconsciemment. C'était la pièce du laisser-aller. R'quia, ses mains l'en démangeaient. Souvent, elle rôdait autour. Maugréant, pestant contre la poussière. Elle tournait autour de la table interdite, astiquait le sol, dépoussiérait le lustre, frottait les murs à l'eau de javel mais jamais ne bravait l'interdit. Tama, elle, n'avait pas posé de question. Hier, déjà, elle avait commencé le rangement. « Maman, nous avons besoin d'un bureau. On ne travaille pas au salon. On se fixe un horaire de travail. » Tama est de retour. Les choses, d'un coup ont une finitude. Elle les prend en main, les débite en tranches, les exécute et les raye. Voilà. C'est fait. On ne se retourne pas sur son passage. Elle tient cela de son père. Pas d'état d'âme. On coche les réalisations sur son agenda. Tout de même, se prendre pour une sage-femme. Ma sage-femme. C'est moi, la mère et elle, la fille. Bon. Un peu de vrai là-dedans. Je rumine ce livre depuis trop longtemps. Elle en sera le coup de pouce. Bref, l'accoucheuse. C'est si bon de l'avoir ici. La maison est plus gaie. La pastilla de R'quia, hier, était succulente, elle avait fait les "feuilles"

elle-même. C'est pour lalla Tama. Oui, j'avais compris que ce n'était pas pour moi !!

La fille : Mam, j'empile les livres sur la commode. Les revues, dans les cartons ? Tu les gardes ? Papa allumera la cheminée cet hiver. Si jamais l'hiver revient. Un bureau clean. Rien pour distraire la pensée. J'enregistre nos débats. Je prendrai quelques notes aussi. C'est toujours utile pour "décasséter". Dans une demi-heure on fera un briefing. On liste les thèmes, on en évalue les ramifications. On arrête le plan et le chronogramme. Avec une marge d'erreur, on se fixe un timing et on enclenche le starter. Le livre ne doit pas être trop long. Les gens sont pressés. Plus le temps de lire de grandes fresques. Un livre que l'on tient bien dans la main, que l'on met dans son sac. Cent, cent vingt pages, c'est un bon rythme.

J'ai parcouru tes notes. La pauvreté et les pauvres, c'est l'aspect dominant. Commencer par ce sujet ? C'est hard. Bon c'est vrai, ce n'est pas un guide touristique.

La mère : Faisons une liste d'idées d'abord. Dégageons la problématique, le plan, et la séquence des thèmes en découlera.

La fille : Tu as une connaissance approfondie de la médina, okay. Maintenant le challenge est de communiquer ta vision de l'intérieur. Pas une carte postale. Voilà, imagine qu'on sache peu de choses. Ou des miettes. Peux-tu en quelques minutes donner un concentré de la médina ? Qu'en as-tu retenu ? Qu'est-ce qui surnage après cette immersion si profonde ? Je sais. C'est un exercice difficile.

La mère : Qui me pose la question ?

La fille : Un lecteur pressé. Il connaît la médina, ou pas, ou en partie. Il veut en quelques pages en connaître l'âme, le cœur, l'essence.

Du concentré de médina à empaqueter et à livrer. Je ne suis pas une sprinteuse, moi. Je suis une marathonienne. Besoin de ruminer. Traîner, revenir sur mes pas. D'ailleurs, je voyage peu. J'ai besoin de rester plusieurs jours au même endroit, humer. C'est la génération des clips.

La mère : Allons-y ! Combien de temps ? Combien de caractères ? Combien de mots tu veux ?

La fille : Je suis sérieuse mama. C'est d'ailleurs toi qui m'a appris cela. Contracte/développe, développe/contracte, tu m'as suffisamment martyrisée pendant ma scolarité, à mon tour.

La mère : Ce qui m'étonne encore et encore. C'est la fascination que cette ville exerce sur les gens.

La fille : Rien de plus banal. Venise fascine. Budapest. Coimbra…

La mère : Exact. Fès séduit mais personne ne veut y habiter. C'est cela le comble. Je vais vite. Je simplifie. J'entends par là, dès qu'une personne a les moyens de s'offrir un logement à l'extérieur, elle choisira de quitter la médina. Par ailleurs, peu de retours de ménages solvables. On déclare qu'on aime la médina, mais on y vient, on y fait trois petits tours et puis on s'en va.

La fille : Pourquoi ?

La mère : C'est une des pistes à explorer. Note-la. Expliquer, donner à voir et comprendre l'écart, que dis-je, le gouffre entre une image prestigieuse et une dévalorisation puissante de sa fonction résidentielle. Valorisation/dévalorisation extrêmes au point où je me demande quelquefois si on parle de la même ville.

La fille : Tu exagères. C'est tout de même une ville où on habite.

La mère : Oui, 120 000 personnes environ. Parmi mes collègues, personne n'habite en médina. Ceux de ton papa non plus. Les médecins n'y habitent pas, les pharmaciens, les architectes, les professeurs d'université, les hommes d'affaires… Bref, ceux dont les revenus permettent une habitation ailleurs.

La fille : C'est une sacrée particularité. Il ne doit pas y avoir beaucoup de villes dans le monde qui exercent ce double mouvement. Une ville au double visage : le côté brillant, accrocheur, séduisant et la face sombre, dévaluée. Comme certains individus ayant une aura puissante mais avec lesquels on ne peut cohabiter. As-tu une autre impression qui surnage au-dessus de toutes les autres ?

La mère : Longtemps, j'ai été irritée par le genre de discours suivant : « C'est une ville magnifique, extraordinaire et *tutti-quanti.* » Spécialement lorsqu'il émane des étrangers. Il me mettait mal à l'aise. Parlait-on de la même ville ? Ou bien y avait-il mal donne ? Ces étrangers qui revalorisent – comme un parti-pris – la culture de l'autre… Tu comprends, avant même d'y pénétrer, ils se sont déjà exclamés : Comme c'est beau ! Comme c'est magnifique ! Est-ce que cela se mange avec les doigts ? Plus sérieusement, la valorisation de l'autre, lorsqu'elle est surfaite, lorsqu'elle est excessive, m'est infiniment suspecte. C'est une forme de dévalorisation ou de mépris habillés de superlatifs.

La fille : C'est trop intello tout cela, c'est franchement tarabiscoté ce que tu dis là, en plus d'être injuste.

La mère : J'en conviens. Aussi suis mon raisonnement. Lorsque tu reconnais celui qui est en face de toi comme ton égal sans équivoque, tu n'hésites pas à le critiquer s'il y a lieu. En revanche, s'il est diminué, tu prendras – si tu es bien élevée et corsetée de principes moraux – mille détours pour éviter de parler ou de pointer ces faiblesses-là. La saleté, la dégradation, rarement les étrangers en parlent. Comme s'ils ne la voient pas. Ou bien la voient mais l'écartent. Alors que c'est cela qui me sautait à la gorge, toutes ces marques de la décrépitude.

La fille : Qui me sautait à la gorge ? Tu ne les vois plus, toi non plus ?

La mère : Si. Mais je vois aussi autre chose. En pénétrant dans les intérieurs des maisons en médina, mon regard a changé. Il y a une grande différence entre l'intérieur et l'extérieur. Même pour les logements les plus dégradés. Je ne veux pas, moi aussi verser dans l'excès inverse. Cette ville, cet espace a des fluides. Je ne sais pas comment l'exprimer. J'éprouve beaucoup de pudeur. Tu sais comme je crains la grandiloquence. C'est une ville qui m'a

beaucoup apporté. C'est une ville qui donne beaucoup. C'est tout de même la matrice, ou une des matrices du savoir-vivre, du savoir-faire et du savoir-être dans ce pays. Même détrônée, même dépassée, il en reste des traces. Traces matérielles mais aussi d'autres plus difficiles à saisir. J'en donnerai quelques exemples.

La fille : Mais ce n'est pas un livre d'histoire, ni d'archi. Il y en a tant. On peut y renvoyer le lecteur. Mais plante le décor de ton histoire. Nous avons besoin de quelques éléments tangibles pour pénétrer l'atmosphère. Je le note. Je résume : c'est une ville crasseuse et sublime. Pauvre, dégradée, croulante…

La mère : Mais, dont la patine brille encore avec pas mal de noblesse à défaut d'éclat. La patine est la récompense des chefs-d'œuvre, ce n'est pas de moi, c'est du Gide, enfin plus ou moins.

La fille : Je saisis ce que tu veux dire. Au fait. Le tableau de la medersa avec le bassin et le vieil homme noir qui fait ses ablutions. Décidément, je l'aime de plus en plus. Il y a une lumière ambrée, douce, qui, comment dirais-je, adoucit la cruauté de la dégradation, lui donne effectivement une certaine noblesse. Mais franchement, je préfère la medersa du tableau à la medersa réelle. La lumière ici est trop forte. Elle ne pardonne pas. Elle écrase, comme une photographie prise de trop près et qui trahit les grains de peau dilatés. Mais ce tableau est magnifique. J'espère que j'en hériterai, je fais une OPA dessus. Zut, j'ai oublié d'arrêter la cassette. »

La mère : Je n'aime pas cet humour.

La fille : C'est pour rire. Excuses. On donne à voir cette dualité extrême : grandeur et misère.

La mère : Ce n'est pas du Tolstoï, jeune fille. Je montrerai la valeur de la médina. Je donnerai plusieurs indices montrant la valeur que la médina possède sur l'échiquier mondial. Tu peux sourire. Je ne suis pas gâteuse. Oui, Fès est à la marge, la marge de la marge des villes qui se disputent le leadership mondial. Nous sommes dépassés. Définitivement, du point de vue de la production de la valeur matérielle et de plus en plus immatérielle. Mais nous n'avons pas dit notre dernier mot. Du point de vue de la production de valeurs symboliques et culturelles, j'ai l'intime conviction que Fès a un splendide avenir. Mais un avenir virtuel. Si on sait articuler l'esprit du lieu avec le génie du temps.

La fille : Stop, nous tenons nos deux pôles. Voilà nos deux parties. De quoi aimerais-tu parler d'autre ? Les artisans ? Le travail à domicile ? Le déclin, la disparition de certains métiers, l'extraordinaire vitalité de certains autres ? Et puis qu'est-ce qui a déjà été fait ? Qu'est-ce qui reste à faire ?

Tama partageait la feuille blanche en quatre et sur chaque cadran elle traçait quelques initiales rondes et appétissantes. Tama s'était affinée depuis son séjour en Amérique du Nord. Un garçonnet avec ses cheveux coupés court. Mais son écriture exprimait sa féminité. Ronde, régulière avec des bulles sur les i. Maintenant , elle traçait des flèches du carré nord-est vers la partie nord-ouest,

puis vers le sud, sud-est et ouest. Elle soufflait vers le haut, joliment. Ce qui soulevait sa frange légère comme un souffle. Ses mèches rouges sont finalement assez seyantes. Se savait-elle observée ? Un instantané. Conserver cet instant. Plus rien ne comptait. Le livre, je m'en fous. Ou plutôt je pourrais en faire deux, trois, dix. Qu'elle soit ici, près de moi. Les traits reliant le cadran zébraient la feuille, de gauche à droite puis de droite vers la gauche, de la droite vers le bas, du bas vers le haut. Certaines flèches, en pointillé au début, étaient devenues franchement épaisses. C'est un immense bourbier maintenant. Dommage !

La fille : Je réfléchis à la séquence des prises de vue. Je prends le lecteur par la main, façon de parler, il me suit, je lui trace la route. Si on zoome d'abord sur la pauvreté ? Cela correspond à ce qu'il y a de plus apparent. Cela répond à une attente première. D'un autre côté c'est un sujet hard. Comme accroche, c'est difficile à réussir. De toutes façons on couple, j'entends par là que ce sont deux thèmes qui se succèdent l'un précédant l'autre ou l'un suivant l'autre. Pauvreté/dévalorisation, c'est une face, l'autre étant la valeur/fascination pour la médina. Tout bien réfléchi, on ouvre avec la renommée de la médina. On dissèque cet aspect. Puis on enchaîne avec la partie sombre. On bascule du clair à l'obscur, du lumineux au sombre. C'est une bonne composition. On aura emmagasiné suffisamment de soleil et de clarté pour affronter la traversée du manque, du pauvre et de l'indigent.

Puis on dissèque l'artisanat. C'est le squelette de toute la médina. On aura un bon tour de la ville. On évoquera le patrimoine de manière transversale. L'habitat aussi. Quoiqu'il soit plus lié à la pauvreté. La tendance majeure étant bien la dégradation. Et pour clôturer que fait-on pour cette ville ? Qu'a-t-on fait ? Est-ce qu'il y a des résistances ? Des blocages ? Où, pourquoi ? Mam qu'en penses-tu ?

Tama compulsait ses fiches cartonnées. Elle avait lu mes rapports et mes notes. De ce magma informe, de notes plus ou moins confuses, illisibles, elle avait produit des fiches blanches, numérotées, hachurées de couleurs acidulées.

La mère : C'est assez cohérent. Disons que c'est un plan de départ. On le précisera, on le changera partiellement ou en totalité en fonction de nos promenades. Il faut prendre le temps de se perdre et de dériver, explorer certaines impasses, revenir sur nos pas, repartir. Les raisonnements linéaires, avec des séquences qui s'empilent successivement vers la fin, c'est très pédagogique. On garde un fil rouge, les cailloux du petit Poucet. C'est pédagogique mais réducteur. Une ville, c'est au contraire ce foisonnement, ce jaillissement de forces et de mouvements contradictoires, éparpillés, une cacophonie qui est plus proche de la ville réelle que le mouvement de nos raisonnements d'intellectuel. Le chemin le plus clair, le plus balisé, le plus sûr et le plus sécurisant c'est, je formule mon hypothèse, je suppose puis j'expose la thèse dominante. Je la critique, c'est l'antithèse, puis j'abats ma

petite idée, mon joker quoi. Bien souvent une mixture de la thèse et l'antithèse. Nous les profs, on appelle cela la synthèse.

La fille : Non, ce n'est pas un livre à thèses. Je veux une vision riche et dense de la médina. Pas une carte postale. Ni du populisme dégoulinant. La vraie médina, comme si on y était. On y entre, on immerge, on y traîne, on s'y perd, on se retrouve. Mais on la quitte aussi. On la regarde de près, mais on s'en éloigne aussi. Si on regarde de trop près on s'aveugle au bout d'un moment.

La mère : Il est clair que la médina ne peut être analysée, comprise seulement pour elle-même mais aussi dans sa relation avec les autres villes, dans le réseau des villes marocaines, peut-être aussi dans le réseau des villes mondiales…

La fille : Enfin, tu dois me le prouver et convaincre aussi nos lecteurs.

La mère : Nous sommes d'accord, et vogue la galère !

La fille : Le plan d'action étant réglé, même si ce n'est pas à 100 %. Fixons aussi, même approximativement, le chronogramme. Je préfère qu'il n'y ait pas un grand décalage entre les interviews et le décassettage. On fixe les matinées pour nos entretiens, de 9 h à 12 h, c'est une bonne plage horaire. Puis on décassette, élague, rewrite durant le reste de la journée.

La mère : Fillette, on s'arrête quand ? La sieste, c'est permis ? Et les courses, je les fais à quel moment ?

La fille : T'inquiète, maman. Je me charge de décassetter. Je tape plus vite que toi. Pendant ce temps là, repose-toi, fais les courses. En revanche, la relecture, le rewriting et la mise au point, on les fait ensemble. Tu comprends, une immersion continue, longue, est nécessaire. Il faut faire les choses en concentré. Lorsque cela traîne, le produit final s'en ressent. Il est raplapla, comme abîmé par la mollesse de sa conception. On m'a appris à travailler comme cela, speed. On ne s'arrête pas, on fait charrette jusqu'à avoir le déclic, le flash, jusqu'à l'épuisement si nécessaire. Un livre, c'est la même chose.

Tama la tornade était revenue. Comme avant, je ne résistais pas. Il aurait fallu que je justifie, argumente point par point. Tama se renforce dans l'opposition. C'est cela la race des battants. Elle ne supporte pas les demi-mesures. Avec Tama on est pour ou contre. C'est nul ou génial. Entre les deux, c'est un espace amorphe, mou, à supprimer. Sa vitalité et sa force de vie ont bien souvent gain de cause. Du moins avec moi. Son père m'a souvent reproché d'être trop conciliante. Mais comment lui résister ? Me laisser aller, surfer sur la vague de sa vitalité. Tiens j'utilise déjà son vocabulaire. C'est si bon qu'elle soit là. Dès le réveil elle met la musique. Depuis son départ on chuchotait. Même les casseroles de Moui R'quia avaient mis des sourdines. D'ailleurs, elle ne cuisinait guère plus. Cuisiner sans sel, sans sucre, sans huile, autant découper quelques légumes bouillis à la dernière minute.

Lundi 12 octobre à 9 h 30 du matin

La table était recouverte d'une nappe blanche, amidonnée, repassée. Une rame de papier, une pile de cassettes audio. Même un vase. Sans fleur. Une carafe d'eau.

La fille : Nous sommes déjà en retard. Les piles sont neuves, les cassettes sont étiquetées. Installes-toi. J'ai averti Mou R'quia, elle répondra au téléphone.

Sur son bloc-note, en haut, à droite, elle avait marqué lundi 12 octobre, 9 h 30. Séquence n° 1. Silence. On tourne. L'inspiration, la panne, le réveil bouffi parce qu'il fait trop chaud, même la nuit. Plus qu'à mettre ma bonne volonté en bandoulière.

La valeur de la médina

La fille : Ce matin, nous traitons de la valeur de la médina, ce qui explique sa renommée et son prestige. Mais on plante le décor d'abord. Combien d'habitants, la superficie, l'origine de la médina ? On annexera une carte. Tout cela brièvement. Ta bibliothèque déborde d'ouvrages en géographie, histoire, architecture… Nous donnerons tout cela en références.

La mère : Oui très brièvement. La médina est composée de deux parties distinctes : Fès El Bali construite au VIII^{e} siècle et Fès J'did au XIII^{e} siècle. Protégée par des remparts, la médina s'étend sur 271 hectares. La population est de 160 000 habitants environ, répartie sur 32 000 ménages. La médina occupe 12 % de la superficie de l'ensemble de l'agglomération mais concentre 60 % de la population totale. On devine la densité, l'enchevêtrement et l'importance de cet espace.

Tama surlignait ces chiffres en rose fluo. Les points des i dansaient comme des bulles de savon.

La fille : On coupe. Ces informations sont suffisantes pour le moment. Pourquoi la médina de Fès a une valeur ? Quel est le sens de ce mot ? Est-ce une valeur subjective ? Pour qui ? Est-ce une valeur objective ? De quel point de vue ?

La mère : C'est effectivement la série de questions qui se rattache à la notion de valeur de la médina. Premier constat. La médina exerce une fascination puissante sur les visiteurs, spécialement les étrangers, les Occidentaux. Dépaysement, exotisme, étrangeté, mystère, magie, nostalgie sont les mots récurrents qui désormais collent à la peau de la médina. Vois-tu, Fès cristallise cette galaxie nommée culture, patrimoine, héritage. Selon mon opinion, mon hypothèse en langage universitaire, Fès se situe au carrefour de deux tendances ou dynamiques mondiales. Oui, même si elle n'en a pas l'air, même si elle a l'air endormie, immobile, loin des routes et de la fièvre de la mondialisation, ou plutôt à cause de tout cela, précisément, la médina de Fès est concernée par le mouvement de la mondialisation. Défronce tes sourcils. Je m'explique. La globalisation génère une puissante

tendance à l'uniformisation du monde. On tend à s'habiller, manger, se loger, se divertir de la même manière. Le voyageur qui retrouve la même chambre d'hôtel, mange la même pizza, s'il le désire, quel que soit le pays visité, est sécurisé. Ce polissage des différences s'accompagne d'une domination de la raison économique. Laminage des modes de consommation, des comportements, etc.

Mais pourquoi essayer de quantifier la valeur de la médina ? Cela peut paraître absurde de donner une valeur, un chiffre à quelque chose qui, par essence, n'en a pas. Le patrimoine n'a pas de prix, parce qu'il est hors de prix. Hors de prix au sens où il est à côté du prix.

La fille : Non, ce n'est pas absurde mais au contraire nécessaire. Sinon on nage dans le subjectivisme. Evaluer la valeur de quelque chose c'est la quantifier ! Non ?

La mère : Jeune fille, tu es de ton temps. Tu es de ce siècle où tout doit être mesuré et quantifié. Ou pour le dire de manière savante, l'ordre économique tend à phagocyter, phagocyte déjà tous les aspects qui étaient jusqu'alors hors de son rayon d'action. C'est là une idée fine. Ecoute-moi bien. Concentre-toi. Je vais dérouler lentement mon raisonnement. Te souviens-tu de mon hypothèse de départ ?

La fille : Oui, parfaitement. Il y aurait actuellement deux tendances œuvrant à l'échelle mondiale. La première, la plus puissante et visible est la tendance à l'homogénéisation. C'est ce que cet auteur américain appelle le *mac word.* Ce mouvement en génère un deuxième qui est la revendication de la spécificité.

En élève douée, Tama reprenait, sans relire ses notes, les pans essentiels de mon explication. Non seulement reprenait mais épurait. Elle traçait un repère orthogonal. L'abscisse, épaisse, exprimait la tendance dominante. La verticale, en pointillé, figurait la tendance minoritaire.

La fille : C'est comme cela ?

La mère : Oui. On peut schématiser encore plus. On dira que la ligne droite représente l'ordre, le mouvement, la logique écomique, et la verticale, l'ordre culturel. Oui, c'est bien d'avoir représenté l'ordre culturel par la verticale. La verticale symbolise toujours l'idée de la résistance par rapport à un flot torrentiel. C'est le petit arbre qui essaie de prendre racine, ou de ne pas se déraciner face à une crue gigantesque et continue. On dit d'ailleurs, pour exprimer le courage d'une personne, c'est un homme ou une femme qui se tient debout.

La fille : Mam, on reprend le fil, s'il te plaît ?

La mère : Actuellement, il y a donc domination de la raison économique sur la raison culturelle. Pour que le champ économique reconnaisse la valeur des biens culturels, il exige le calibrage des biens culturels aux standards économiques.

La fille : C'est vague tout cela !

La mère : Vague, non. Abstrait, oui. Sois patiente. Je vais trouver des médiations pour concrétiser tout cela.

La fille : Toujours le même principe : ce qui est facile est faux, mais ce qui est difficile est inutilisable.

La mère : Attention ! Cette phrase est, *grosso-modo*, une phrase d'André Gide.

La fille : Anyway. Que veut dire calibrage des biens culturels aux standards des règles économiques ?

La mère : L'existence d'une valeur marchande est un préalable à la justification d'un investissement économique. Toute action doit être formulée en termes de coûts et de bénéfices. On ne peut actionner, ou chercher à faire actionner, un investissement financier pour le patrimoine qu'à la condition que l'on puisse en démontrer la rentabilité. J'exclus bien entendu les dons. Or, qui dit rentabilité, dit taux de retour de l'argent et donc nécessité d'une valeur d'échange. C'est la règle de base de l'économie de marché. Je reviendrai plus tard sur ces règles qui, non seulement structurent notre économie mais façonnent aussi notre société. D'ailleurs, le développement du tourisme et les ressources qu'il draine sont bien souvent l'argument majeur de la justification de la réhabilitation du patrimoine. Lyautey, pour valider la conservation de la médina, utilisait l'expression de « poule aux œufs d'or ». Le message véhiculé par cette image est sans équivoque. Conserver dans la médina tout ce qui la rend spécifique et donc attrayante pour les touristes.

La fille : C'est logique.

Tama appuyait sa répartie d'un mouvement ample et assuré des bras, soulevant la tête, sûre d'elle, insinuant : qui pourrait, diable, affirmer le contraire ? Des rêveurs largués au fond de leur continent, loin des voies de communication et du brassage des idées. Malika respire ! Une respiration abdominale, qui masse, apaise, adoucit…

La mère : Attention, le lien entre le tourisme et la justification de l'investissement sur le patrimoine est un prisme étroit et qui peut s'avérer dangereux. Françoise Choay attire l'attention sur ce risque, car si en apparence, nous dit-elle : « Notre [les Européens] patrimoine urbain historique semble se bien porter. En réalité, sa lente et insidieuse destruction se poursuit. » Cette destruction résulte selon elle de l'action de "faux amis" du patrimoine, dont l'industrie culturelle. Ainsi, pour attirer toujours davantage de touristes, l'industrie culturelle standardise et innerve le patrimoine. Je préfère la citer textuellement encore une fois, ses textes sont si beaux, si rudes. « De façon plus générale est déployée une cosmétologie qui impose les règles d'un pittoresque architectural convenu, souvent réduit d'ailleurs à un façadisme ; reconstitue les sols anciens à la moderne ; distribue une panoplie de mobiliers et d'accessoires, signes internationaux de l'urbain ; assigne aux rues et aux places un même type d'activités, logées selon les mêmes typologies : commerces de souvenirs, de friperies, de restauration. Résultat : homogénéisation et banalisation, un stéréotype du tissu

historique qui finit par être le même partout, à travers l'Europe occidentale désormais imitée par l'Europe de l'Est, et même dans le monde entier, comme en témoigne la vieille ville basse de Québec, par exemple (1). »

La fille : My God ! Comme vous êtes compliqué, vous les intellos !

J'avais oublié ses airs triomphants, lorsqu'elle croyait nous avoir rangés au placard, son père et moi.

La mère : Fillette, le vice-président de la Banque mondiale, lui-même, Monsieur Ismaël Serrageldin (2), évoque le même risque en soulignant les dérives possibles d'une analyse qui ferait une liaison trop étroite entre tourisme et patrimoine. Ce serait selon lui nier la *valeur intrinsèque* du patrimoine qui existe indépendamment de l'afflux des touristes. De plus, quoique cet afflux soit intéressant par les ressources qu'il génère, un trop-plein de fréquentation touristique peut gâter le charme d'un site patrimonial. Et enfin, dernier argument, dans cette liaison tourisme-patrimoine, s'il s'avère plus attractif de construire un casino sur une plage – car il en résultera un accroissement des ressources en dollars pour le pays – faudra-t-il alors opter pour le casino au détriment de l'investissement sur le patrimoine (3) ? Ce n'est pas un obscur prof. d'une obscure fac. qui le dit, mais le vice-président de la World Bank lui-même, à partir de la forteresse du capitalisme et de la modernité.

Malika respire calmement, pas de ton revanchard, surtout ne pas la braquer mais la convaincre. « Ô la nuance, rien que la nuance. »

La mère : Conséquence de cet argument. La valeur du patrimoine doit être recherchée en tant que valeur intrinsèque. Valeur intrinsèque et non en liaison avec une valeur qu'elle pourrait induire. Pour continuer le raisonnement, j'ai besoin d'un détour théorique. On fait une parenthèse. Je t'explique d'abord en quelques mots ce qu'est la valeur d'échange.

La fille : Mam. Je ne suis pas aussi inculte que tu ne le penses. J'ai quelques rudiments d'économie. Mais je suis d'accord. Il faut accorder nos violons.

La mère : La détermination de la valeur d'échange du patrimoine est en concordance avec la problématique marginaliste de la science économique. Deux types de biens sont ainsi identifiés selon cette approche : les biens économiques – utiles et rares – et les biens libres utiles et abondants. Le travail effectué pour intégrer le patrimoine dans la logique monétaire est la conséquence du grignotage progressif de pans de la société qui étaient à la marge du marché. Cette démarche a été entamée pour les questions de l'environnement. Il est clair, désormais, que l'environnement écologique n'est plus toujours un bien libre au sens où il serait non seulement utile mais aussi abondant. Désormais, l'environnement écologique n'est plus un bien libre, et les pollueurs doivent ou devraient payer pour le maintenir en état.

Comme il est irrationnel d'injecter des capitaux sur un objet ayant une valeur nulle ou quasi nulle, il faut donc au préalable chercher à évaluer la valeur du site sur lequel on désire investir. Un texte, un draft, signé par

(1) F. Choay, « Patrimoine urbain et aménagement du territoire : enjeux et nouvelles perspectives », Trames, *Revue de l'aménagement* n° 8, 1993, Montréal.

(2) Ismaël Serrageldin, vice-président, The World Bank « Our Past is our future - Investing in our cultural heritage », International symposium and workshops on *Historic cities in Islamic societies,* Yogyakarta, Indonesia, april, 21-23, 1998.

(3) Serrageldin, *op. cit.,* « That those areas of the cultural heritage where one could not generate a sufficiently large tourist stream are not worth investing in. This is a denial of the intrinsic worth of the cultural heritage, both for the people there and for the enrichment that it brings to the world at large by its very existence. After all, many of us will not visit any of the sites on the World Heritage list, but we would feel impoverished to know of the loss of such sites, and feel enriched by their continued existence, even if we never visit them. Thaf maximization of the number of tourists visiting the place and the amount that they spend will be desireable, since it increases the benefit stream. In fact, in many cases, such a development would destroy the charm of the place and denature the activities that are endogenous to the

cultural seffing. That if another and mutually exclusive investment – say a casino on the beach – resulted in increased tourist dollars for the country, we should leave the old city without restoration and built the casino. »

(4) S. Pagiola, *Economic Analysis of Investments in Cultural Heritage : Insights from Environmental Economics,* draft, june, 1996.

Pagiola, pour le compte de la Banque mondiale, décortique cette manière de voir. Je sais que mon accent est à couper au couteau mais cela m'est égal. Ecoute ce qu'il écrit : « *[First] we might be asking what the value of the entire site is, as an asset. Implicitly, we were asking how much worse off we would be if the site vanished tomorrow. This is the question we would ask if we were primarily interested in estimating our "wealth", of which culturel heritage is one component* (4). »

Cette approche de la valeur d'un site est indirecte. S'interroger sur la valeur de ce site c'est se demander, au fond, d'estimer la perte qu'on subirait si ce lieu venait à disparaître. Mais cette question est beaucoup trop large et insuffisamment opératoire. Elle doit être reformulée plus précisément afin d'exprimer les gains et les coûts d'une action sur le patrimoine. Cependant, son application sur ce champ d'analyse n'est pas évidente. Car le patrimoine se définit d'abord et avant tout par le double aspect de la non-reproductibilité et de l'unicité. On peut donc considérer que le patrimoine n'a pas de prix, ce qui justifierait une réhabilitation quel qu'en soit le coût. Quoique, d'un autre côté, JE SAIS BIEN que dans le cadre de la rationalité contemporaine, cette attitude est considérée soit comme irrationnelle ou, au mieux, applicable à des contextes rares de disponibilité de ressources financières abondantes, ou bien à des projets exigeant une faible surface de capitaux. Ainsi, en définitive, préciser cette première question revient à s'interroger sur les coûts et les bénéfices de l'action menée sur l'objet à réhabiliter. Pagiola insiste clairement là-dessus : « *[Second], we might be asking what the benefits or costs of actions that change the cultural heritage site in specifies ways are. This is the question we would ask if we were considering undertaking a project which would improve (or which damage) the site. In this context, the key issue is not the overall value of the site but the change in that value resulting from the project* (5). »

(5) S. Pagiola, *op. cit.*

La fille : Le raisonnement se corse. Mais c'est passionnant cette construction pan par pan d'un raisonnement.

La mère : Ravie que tu sois captivée. Sauf que ce n'est pas un jeu. En tous les cas, ce n'est pas gratuit. En fait, ce à quoi il s'agit d'accommoder ce raisonnement, c'est à la théorie économique des prix. Une des théories. La théorie marginaliste.

La fille : Il n'est pas inutile de présenter les fondements de cette explication. Mais en bref, car à forte doses cela donne de l'urticaire.

La mère : A vos ordres jeune femme. Les transactions autour d'un bien déterminent un prix. C'est, par exemple, le cas du prix du bien foncier. Or, le patrimoine architectural et urbain – jusqu'à présent – ne se vend pas et ne s'achète pas sur un marché. On va donc lui accorder une valeur et non un prix. Cependant, du fait que le patrimoine est un objet complexe avec des caractéristiques économiques, esthétiques, sociales, culturelles… la valeur calculée devra refléter l'ensemble de ces données. Ainsi, la notion de « total economic value » permet de synthétiser l'ensemble de ces valeurs.

Le prix du foncier urbain présente d'ailleurs les mêmes caractéristiques. Certains experts fonciers définissent douze types de valeurs foncières (6).

Bien entendu, « la valeur économique totale » se décompose en un nombre de valeurs plus ou moins grand en fonction des aspects que l'on veut y intégrer. Selon Stéphano Pagiola, encore lui, la valeur économique totale comprend deux composantes majeures : « the use value » ou valeur d'usage, et « the non use value » ou non-valeur d'usage. Comme son nom l'indique, la valeur d'usage du patrimoine dérive de l'usage de ce patrimoine. Cette valeur peut résulter des biens extraits du site lui-même ("extractive use value") ou être générée par les services que ce site peut fournir (valeur esthétique, valeur récréative notamment). « The non use value » ou la non-valeur d'usage ne découle pas de l'usage mais simplement de l'existence du patrimoine. C'est une valeur accordée du simple fait que l'on sache que ce site existe, même si on ne l'a jamais fréquenté, ni même projeté de le faire à l'avenir. »

La fille : Logiquement, le prix d'un bien reflète le coût de production et le profit. Or il est impossible de calculer le coût de production de la Karaouiyne, ni de n'importe laquelle des mosquées. Ni des medersas, ni des maisons… Faudrait-il appliquer les prix anciens actualisés ? Les prix actuels ?

La mère : Exact. De plus, certaines manières de travailler sont totalement tombées en désuétude. Certains matériaux utilisés à l'époque sont introuvables maintenant. Mais la difficulté ne s'arrête pas là. Que doit-on additionner ? Quel est le contenu du patrimoine ? Peut-on en faire une liste exhaustive ? Non seulement exhaustive mais consensuelle ? N'oublie pas que la médina est classée en totalité.

La fille : C'est-à-dire, classée en totalité ?

La mère : L'inscription de la médina sur la liste du patrimoine mondial par l'UNESCO est une donnée incontournable puisqu'elle engage la communauté internationale et l'Etat marocain qui en est membre. Dans cette optique, la médina tout entière est un patrimoine. En conséquence, isoler un monument est une démarche inacceptable, car c'est le dépouiller de son contexte qui lui donne sens.

La fille : Suppose que l'on puisse faire la liste des éléments architecturaux. Travail géant…

La mère : Qui reste, malgré tout, inacceptable parce que le tout est supérieur à la somme des parties. C'est précisément cette agglomération de ruelles, de murs aveugles, de mosquées, de fontaines… qui s'articulent pour donner cette atmosphère si particulière.

La fille : Pour être franche, c'est cette ambiance qui est particulière. Parce que question monument, il n'y en a pas des masses. On en a vite fait le tour. En plus, la plupart des belles demeures sont privées.

La mère : C'est cela, précisément cela, le sens de ce classement global. Les abords, les derbs, les impasses, les placettes, que dire de plus, l'ombre et la fraîcheur des ruelles l'été, en somme l'intégralité du tissu urbain

(6) Selon R. Bourlon, P. Maryn et F. Gabèle, *les Expertises immobilières,* cours polycopié, Bruxelles, octobre 1981. La valeur intrinsèque (du bâti) ou statistique (d'un terrain nu, la valeur d'usage introduit la notion supplémentaire des possibilités autorisées par le terrain. La valeur affective est totalement subjective. Le prix payé pour entrer en possession d'un terrain ayant appartenu à ses ancêtres, par exemple, peut être très élevé par rapport au prix prévisible. La valeur de convenance peut être supérieure à la valeur réelle dans le cas, par exemple, de l'extension d'une activité déjà existante, ou pour évincer un concurrent… C'est surtout la rentabilité future qui est visée et non l'argent placé, etc.

représentent l'écrin nécessaire ou « l'ambiance (7) » qui rehausse et donne toute la signification au monument. On ainsi passé du patrimoine ARCHITECTURAL au patrimoine URBAIN. Cette option, d'ailleurs, il nous faut ouvrir une fenêtre ici sur cette option. Considérée comme une avancée dans la réflexion sur le patrimoine par certains experts, elle est assez mal connue et mal appréciée par le grand public. Cela renvoie à ce que l'on a nommé le "mythe UNESCO".

(7) F. Choay, *l'Allégorie du patrimoine urbain, op. cit.* L'auteur montre la genèse de la notion de patrimoine urbain dans le chapitre 5 intitulé : « L'invention du patrimoine urbain. »

Livres reçus

◆ **Driss Guerraoui, *les Grands défis économiques de la Méditerranée,* éditions Toubkal, 2000.**

L'ouvrage traite d'une question importante pour l'espace méditerranéen à un moment où la région est à la recherche d'un nouvel équilibre dans un système de l'économie mondiale à la recherche, lui-même, d'un nouvel ordre.

Il s'agit d'identifier les défis économiques majeurs de la Méditerranée, d'en évaluer la nature et d'en saisir les enjeux au regard des données qui caractériseront l'ensemble des composantes de la zone, et ce à l'horizon du siècle prochain.

Aussi, après avoir mis en évidence, d'un côté la place de la Méditerranée aujourd'hui dans le monde et, de l'autre, les tendances lourdes qui façonnent ses économies et qui risquent de les marquer demain, l'ouvrage analyse les défis liés à l'évolution différenciée de la démographie dans la zone et les problèmes qu'elle pose en termes d'emploi et de migrations, les défis générés par la globalisation des échanges, par la raréfaction des ressources allouées tant au financement de la croissance que de la sécurité alimentaire et de la préservation des ressources naturelles et enfin le défi environnemental.

L'évaluation de la portée de ces défis et de leurs incidences probables sur les grands équilibres économiques et sociaux de la région s'est opérée sur la base de données factuelles dont l'objectif est de tenter un diagnostic raisonné de la situation présente et à venir des économies du bassin méditerranéen.

Cette évaluation vise également à sensibiliser sur les dangers qui menacent la région et montrer combien il est aujourd'hui géo-stratégiquement impératif de construire une Méditerranée autour d'un pôle régional économiquement fort, afin à la fois de peser sur les grands équilibres à l'échelle des relations internationales et de relever les multiples défis lancés à l'ensemble de la zone.

Dans cette perspective, et en guise de conclusion, l'ouvrage met en perspective ce que pourrait être demain une coopération inter-méditerranéenne à même de contribuer à atteindre un développement mutuel, seule voie possible qui puisse donner un sens à l'unité de la zone, garantir la diversité des modèles civilisationnels et de développement qu'elle renferme et de contribuer à la construction d'une Méditerranée solidaire.

Cet ouvrage a été réalisé dans le cadre d'un partenariat entre les éditions Toubkal (Maroc), Alif (Tunisie), Edisud (France), Sidob (Espagne) et Jaca Book (Italie).

Critique économique

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.