

Association marocaine de
sciences économiques

Questions d'économie marocaine 2015-2016

Rapport

Sous la direction de Mohamed BOUSLIKHANE
et Nouredine EL AOUI



PRESSES
ÉCONOMIQUES
DU MAROC

Association marocaine de
sciences économiques

Questions d'économie marocaine 2015-2016

Rapport

Sous la direction de Mohamed BOUSLIKHANE
et Nouredine EL AOUI



Déjà parus aux Presses économiques du Maroc (PEM)

Safae Aissaoui, *Connaissance et innovation : pour un partenariat science-industrie*, 2015.

Questions d'économie marocaine 2014.

Questions d'économie marocaine 2013.

Questions d'économie marocaine 2012.

Abdelhak Kamal, *Industrialisation et concentration urbaine au Maroc*, 2012.

Questions d'économie marocaine 2011.

Khadija Askour, *les Réseaux de coopération productive au Maroc: le cas de la filière agro-alimentaire*, 2009.

© PEM, juillet 2018

Dépôt légal : 2018 PE 0053

ISSN : 2605-7662

Pré-presse : *Babel com*, Rabat

Impression : *Lawne*, Rabat

Questions d'économie marocaine

Objectifs

- Etablir, de façon régulière, un « état des lieux » en procédant à une recension des *questions essentielles et des enjeux majeurs* de l'économie nationale et en opérant un choix raisonné des problématiques les plus pertinentes.
- Le choix des « questions » est fait eu égard à la conjoncture économique, à ses dynamiques, à ses enjeux, aux modes d'insertion dans le régime international, etc.
- Décrypter et analyser les faits stylisés, les politiques publiques, les tendances macro-économiques, les dynamiques à l'œuvre, les dysfonctionnements institutionnels, les comportements des agents ayant les effets les plus structurants sur l'économie nationale.
- L'approche combine description factuelle et analyse : les données « officielles » nationales et internationales sont interprétées en référence aux théories les plus pertinentes et aux modèles les plus appropriés.
- Composante primordiale, la démarche analytique doit privilégier la rigueur, la pertinence, la précision des données et des sources, etc.
- La « lisibilité » du rapport destiné aux décideurs et à un large public n'est pas toutefois incompatible avec l'exigence scientifique.

Les auteurs

Azeddine AKESBI, Centre d'orientation et de planification de l'éducation, Rabat.

Ahmed AZIRAR, ISCAE, Casablanca.

Ahmed BOUHARROU, ex-directeur du Travail, Rabat.

Ahmed BOUSSELHAMI, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Université Abdelmalek Essaâdi de Tanger.

Issam CHIADMI, INSEA, Rabat.

Mustapha CHOUIKI, Université Hassan II de Casablanca.

Mhammed ECHKOUNDI, Institut des études africaines.

Imad EL HAMMA, GREDEG, CNRS, Université Côte d'Azur, France.

Sanae EL OUAHABI, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Université Abdelmalek Essaâdi de Tanger.

Hicham HAFID, Institut des études africaines.

SAID HINTI, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Souissi, Université Mohammed V de Rabat.

Ikhlas MERGOUM, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Souissi, Université Mohammed V de Rabat.

Gwenaëlle OTANDO, Laboratoire RII, Dunkerque, et Université Omar Bongo.

Abdelaziz SENHAJI, ancien cadre du Ministère des Finances.

Sommaire

6	Présentation Mohamed Bouslikhane
12	<i>Question 1</i> Aperçu sur les aspects juridique et économique du contrat de partenariat public-privé au Maroc Abdelaziz Senhaji
34	<i>Question 2</i> Les jeunes Marocains face aux problèmes de l'éducation, de l'emploi et de la participation. Résultats de l'enquête <i>Power2Youth</i> Azeddine Akesbi
47	<i>Question 3</i> Les normes du travail dans les accords de libre-échange : le cas des accords conclus par le Maroc Ahmed Azirar, Ahmed Bouharrou
60	<i>Question 4</i> La migration marocaine entre transition et dividende démographiques Issam Chiadmi
73	<i>Question 5</i> Trois essais sur les transferts de fonds des migrants et le cycle économique : le cas des pays du sud de la Méditerranée Imad El Hamma
89	<i>Question 6</i> Les relations Maroc-Gabon dans le contexte de l'émergence de nouvelles dynamiques de coopération Hicham Hafid, M'hammed Echkoundi, Gwenaëlle Otando
107	<i>Question 7</i> Les banques coopératives : des valeurs au service du développement territorial ? Ikhlas Mergoum, Said Hinti
120	<i>Question 8</i> La médina de Marrakech : redéploiement commercial et requalification spatiale Mustapha Chouiki
134	<i>Question 9</i> Analyse de la productivité du secteur industriel marocain Sanae El Ouahabi et Ahmed Bousselhami

Présentation

Mohamed Bouslikhane

Le présent rapport s'ouvre sur la question démographique, un sujet très souvent repris non seulement par les spécialistes mais par les organisations internationales qui s'interrogent sur l'impact de la croissance de la population sur l'évolution des économies nationales, sur la satisfaction des besoins sociaux et particulièrement sur l'emploi des jeunes.

Ce thème a été repris par Issam Chiadmi (« Démographie, croissance et développement ») qui rappelle que « la croissance démographique mondiale a également concerné le Maroc qui a vu sa population doubler pendant la première moitié du siècle dernier et tripler pendant la dernière partie ». Tout en reprenant les différentes approches théoriques qui traitent de la thématique, Issam Chiadmi insiste sur la transition démographique au Maroc qui a démarré du milieu des années 70 jusqu'au début des années 80 et qui est caractérisée essentiellement par la baisse du taux de fécondité et de mortalité.

Cette transition démographique va évidemment avoir des conséquences non négligeables sur la structure de la population et la pyramide des âges à moyen et long termes. Cette évolution va se traduire par une croissance rapide de la population active et par conséquent par une forte pression sur le marché de l'emploi et par des mouvements migratoires vers le continent européen qui ne cessent de s'amplifier à cause d'une économie nationale incapable d'absorber l'excédent de main-d'œuvre. Devant cette situation devenue préoccupante, le Maroc ne peut pas compter sur la baisse de la croissance de la population pour résoudre les problèmes de l'emploi. Pour cause, les estimations faites par les démographes à moyen terme ne sont pas très optimistes, car la population active, malgré sa tendance à la baisse, se situera aux environs de 60 % en 2050.

Azeddine Akesbi se focalise sur la problématique de la jeunesse face aux problèmes de l'éducation et de l'emploi à travers l'enquête « Power 2 Youth ». L'échantillon étudié comprend 1 022 personnes réparties entre 502 jeunes hommes et 520 jeunes filles. L'analyse d'une partie des données de l'enquête lui a permis de dégager quelques conclusions fondamentales : la famille apparaît très importante pour les jeunes dans la recherche d'un emploi, l'éducation et la sécurité financière. Toujours en matière d'emploi, le « recrutement passe principalement par la famille, les relations et les moyens informels (ainsi que la *wasta*) ». Sur le plan sectoriel, « l'emploi des jeunes se concentre particulièrement dans les services. Ces derniers sont souvent marqués par la précarité (faible niveau du contrat de travail, travail partiel, saisonnier, faible niveau de l'assurance maladie) ». De plus, « la majorité des jeunes travailleurs dispose d'un revenu faible ou modeste. Tous ces constats confirment des observations faites par d'autres enquêtes, notamment l'enquête annuelle sur l'emploi (HCP) ».

L'analyse de l'enquête révèle également que la participation des jeunes à la vie politique est très limitée. Dans une grande majorité ils ne participent pas aux campagnes électorales et déclarent n'avoir pas participé par exemple aux élections de 2011 (72 %).

Une autre conclusion importante qui se dégage de l'enquête concerne le « balancement des jeunes entre le conservatisme et le progrès », exprimé dans le cas de l'égalité en matière de travail et de revenu, dans le cas du divorce et de l'héritage.

En outre, « aux niveaux théorique et du marché du travail, l'équilibre de l'offre et de la demande ainsi que les taux de croissance déterminent le niveau de l'emploi et du chômage ». Ceci explique l'insuffisance structurelle dans la création d'emplois de l'économie marocaine, l'aggravation des taux de chômage des jeunes, la précarité des emplois occupés et l'insuffisance des revenus (HCP, 2014). La création limitée des

emplois explique le taux de chômage élevé des jeunes, la précarité des emplois occupés et l'insuffisance des revenus.

Enfin, par rapport à la théorie du capital humain, « l'investissement dans le capital que constitue la jeunesse fait face à des difficultés majeures au stade de l'éducation et de la formation ». Les difficultés se manifestent aussi, au niveau de l'emploi, par des taux de participation relativement faibles des jeunes filles. Les niveaux de rémunération très bas, la précarité et les conditions de travail très difficiles permettent d'affirmer que les responsables politiques n'accordent pas une attention particulière à « la valorisation significative du capital humain que constituent les jeunes ». L'ensemble de ces éléments permet à Azeddine Akesbi de dégager une conclusion fondamentale : l'intégration sociale problématique de la jeunesse et sa contribution économique actuelle et future faible nous incitent à réfléchir sur les limites structurelles du modèle actuel de développement et la nécessité de sa refondation.

Sanaa El Ouahabi, quant à elle, porte son regard sur « l'analyse de la productivité du secteur industriel marocain ». En partant d'un « environnement économique international marqué au cours des dernières décennies par des mutations profondes en faveur de la dynamique de la mondialisation », l'auteur se pose la question du rôle que peut jouer le secteur industriel dans l'amélioration de la productivité de l'économie marocaine. « Etant au cœur des mécanismes économiques, cette dernière constitue une mesure de l'efficacité avec laquelle les ressources d'une entreprise ou d'une économie sont transformées en production de biens et de services, puisqu'elle mesure la quantité produite à partir des facteurs travail et capital ».

A cet égard, il faut rappeler que le secteur industriel représente actuellement à peu près 20 % du PIB. Pour donner une véritable impulsion à ce secteur, le Maroc a lancé en 2005 le « Plan Emergence » pour mettre en valeur ses avantages compétitifs dans les domaines suivants : automobile, aéronautique, électronique, *offshoring*, textile et cuir, agroalimentaire et transformation des produits de la mer. Le Maroc a également initié le Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI) pour la période 2009-2015, en vue de créer les conditions d'une forte croissance. Enfin, les pouvoirs publics ont décidé de lancer le Plan d'accélération industrielle (PAI) 2014-2020, qui vise à transformer la structure de son économie et à ériger le secteur industriel en véritable pourvoyeur d'emplois.

En s'appuyant sur la fonction Cobb-Douglas, Sanaa El Ouahabi tente d'évaluer la productivité des branches industrielles les plus performantes durant la période 1985-2015 et sur lesquelles le « Maroc peut capitaliser pour promouvoir son émergence économique, créer de l'emploi et de la croissance et renforcer son attractivité sur l'échiquier international ». Pour cela, l'auteur va se référer à la fonction de production de type Cobb-Douglas qui exprime la productivité en fonction de deux facteurs de production : le capital (K) et le travail (L) et aux différentes expériences menées par les différents pays du pourtour de la Méditerranée pour mieux positionner l'industrie marocaine par rapport aux autres pays de la région.

L'analyse du cas marocain s'appuie sur la prise en compte des sept branches industrielles les plus significatives : les industries agroalimentaires ; les industries chimiques et parachimiques ; le textile et cuir ; les industries mécaniques, métalliques et électriques ; les industries extractives ; le raffinage du pétrole et les autres industries manufacturières.

Les conclusions de l'auteur penchent vers les branches industrielles à forte intensité de main-d'œuvre mais qui nécessitent pour être plus compétitives de forts investissements en nouvelles technologies afin de permettre au Maroc de tirer profit de ses avantages comparatifs.

Ikhlas Mergoum se penche sur la dimension financière, particulièrement à travers les banques coopératives et leur contribution au développement territorial (« Les banques coopératives : des valeurs au service du développement territorial »). Selon l'auteur, « plusieurs recherches s'accordent à spécifier les banques coopératives par leur objectif

d'utilité sociale ou, pour le dire autrement, par leur contribution à la production de l'intérêt général ou du bien-être. La logique des banques issues de l'économie sociale et solidaire est profondément inspirée de la philosophie coopérative.» La démonstration de cette thèse est illustrée par l'expérience du Groupe Banque centrale populaire (GBCP) considéré comme le seul groupe bancaire coopératif existant dans le secteur bancaire marocain. Pour Ikhlas Mergoum, « le développement territorial est au cœur des préoccupations et stratégies du GBP, à travers ses Banques populaires régionales (BPR) qui sont organisées sur un modèle coopératif à capital variable et leurs clients qui sont également leurs sociétaires ». L'architecture mutualiste et coopérative régionale de la Banque populaire lui donne plus d'agilité pour être plus proche des clients dans les territoires. Ainsi, elle assume le rôle de locomotive régionale de financement des différents secteurs d'activité et intervient dans le financement de toutes les activités régionales et le renforcement de l'attractivité économique de chaque région.

Un thème important qui revient souvent dans les débats publics et repris par les économistes concerne le partenariat public-privé (PPP). Abdelaziz Senhaji (« Aperçu sur les aspects juridique et économique du contrat de partenariat public-privé au Maroc ») porte un regard sur ce sujet, tout en rappelant les définitions données par la Banque mondiale et par le Royaume-Uni au partenariat public-privé. Il fait également référence à la distinction faite par le Conseil économique, social et environnemental qui rappelle que les variantes de PPP peuvent être ramenées à deux grandes familles de systèmes juridiques: le système anglo-saxon (le partenariat institutionnel (*joint venture*), le partenariat de valorisation des biens publics, le contrat de *Private Finance Initiative* (PFI) et *Build Operate and Transfert* (BOT) qui peut être assimilé aux marchés publics) et le système de droit latin (la délégation du service public, les contrats d'occupation du domaine public, les contrats de partenariat caractérisés par la longue durée (10 à 35 ans ou plus) et par l'attribution par une personne publique à une entreprise privée d'une mission globale (de conception, de financement, de réalisation, de gestion et de maintenance avec répartition optimale des risques).

Selon A. Senhaji, les causes profondes qui expliquent le recours au partenariat public-privé dans les pays en développement, particulièrement depuis le début des années 90 en Afrique et en Amérique latine, sont l'insuffisance des infrastructures et des services publics dont le besoin est croissant, face à la restriction des ressources budgétaires disponibles. Deux secteurs sont particulièrement concernés par ces contrats : l'immobilier public (hôpitaux, universités, stades omnisport) et les grandes infrastructures (ponts, routes, barrages, ports, etc.).

Au Maroc, le partenariat public-privé a été encouragé par les bailleurs de fonds internationaux en vue de réduire les coûts des grands projets. Le cadre juridique a été précisé dans la loi 86-12. Le Maroc a connu plusieurs expériences d'exploitation d'ouvrages publics et de gestion de services publics, d'abord en mode concession puis d'exploitation en régie directe, ensuite en gestion déléguée pour les services publics marchands et enfin le partenariat public-privé pour les infrastructures publiques. A partir de 2004, le Maroc a lancé son premier projet de PPP pour l'irrigation dont le montage financier et juridique sur le modèle de *Build Operate and Transfert* (BOT), construction, exploitation et transfert des infrastructures. En plus de ce projet, le Maroc a signé en 2010 avec la Société financière internationale (SFI) un protocole d'accord qui avait pour objectif le développement d'expertise, l'identification et la mise en œuvre de projets d'infrastructures en PPP.

Pour Abdelaziz Senhaji, « outre les caractéristiques techniques, juridiques et financières du partenariat public-privé, celui-ci présente deux aspects particuliers. D'abord, c'est un contrat global dont l'objet porte sur la conception, le financement, la réalisation, la gestion, l'exploitation et l'entretien d'un ouvrage ou service public. Ensuite, c'est un contrat d'une longue durée, d'où la question de son aboutissement jusqu'à son terme ». Enfin, « la mise en œuvre concrète du contrat de PPP comporte des engagements et des risques lourds de conséquence que l'évaluation préalable va permettre de démêler, d'apprécier et d'éclairer le décideur sur le choix de la procédure opportune ».

Ahmed Azirar s'intéresse à la dimension sociale des accords commerciaux (« Les normes du travail dans les accord commerciaux, le cas des accords de libre-échange conclus par le Maroc »). L'auteur rappelle que « l'idée de lier le commerce au respect des normes du travail est ancienne ». Elle est née avec la création de l'OIT. Elle a été reprise en 1948 dans le projet de la charte de la Havane qui devait créer l'Organisation internationale du commerce. Cependant, cette idée n'a pas été intégrée dans le GATT créé en 1948.

C'est dans le contexte de la mondialisation que l'on a de nouveau établi la relation entre commerce et normes du travail. D'où la tentative d'intégrer la clause sociale dans le projet d'accord de l'OMC en 1994 en vue de lutter contre le dumping commercial engendré par le dumping social. Cependant, ce n'est qu'en 1998 qu'une déclaration relative aux droits fondamentaux du travail a été adoptée.

Depuis cette date, « les normes sociales, les normes de qualité puis celles relatives à l'environnement dans l'échange international et dans les relations commerciales internationales font l'objet de débat, de négociation et d'engagements ».

Par rapport à cette problématique, le Maroc fait face à un dilemme : il est demandeur de clause sociale pour protéger son industrie nationale contre la concurrence des pays étrangers ; mais il est aussi défavorable à cette clause sociale, parce que c'est un pays qui fonde sa compétitivité sur les bas salaires pour accroître ses exportations et attirer les investissements étrangers.

Par rapport aux accords commerciaux, le Maroc n'a pas cessé de multiplier les accords de libre-échange depuis 1996. Ceux-ci s'inscrivent à la fois dans les rapports Nord-Sud et dans les rapports Sud-Sud. Ils ont été conclus avec l'Union européenne, les pays arabes et les Etats-Unis. La prise en considération de la clause sociale a varié d'un accord à l'autre. Dans l'ensemble, en dehors de l'accord signé entre le Maroc et les Etats-Unis, qui met l'accent sur la nécessité de respecter des conditions de travail, et celui conclu avec l'Union européenne, qui fait allusion à la clause sociale sans trop y insister, tous les autres accords conclus par le Maroc évitent de soulever ce sujet.

Ahmed Azirar conclut sa contribution en soulignant que le Maroc a procédé à plusieurs réformes juridiques, économiques et sociales visant à respecter les normes sociales et à satisfaire les besoins fondamentaux de la population. Cependant, des efforts restent à faire pour l'effectivité des législations du travail, aussi bien dans les entreprises marocaines que dans le cadre des accords de libre-échange conclus avec nos partenaires économiques.

Le développement économique des villes demeure une question importante pour l'équilibre territorial d'un pays. D'ailleurs, les gens de la ville se livrent à des travaux qui ne sont pas consacrés à l'agriculture. On dit souvent que la ville est « fille du commerce », assise sur sa position de marché et de carrefour des voies de communication. Ce thème est abordé par Mustapha Chouiki (« La médina de Marrakech : redéploiement commercial et requalification spatiale »). L'accent, cette fois, est mis sur la vocation commerciale de la médina de Marrakech. Cette dernière, malgré son dépeuplement progressif, ne perd pas pour autant sa position de pôle commercial dynamique et rayonnant à l'intérieur comme à l'extérieur de l'agglomération. Ce rayonnement commercial s'est imposé dès la fondation de la ville en « 1070, et portée par des tribus nomades aux traditions commerciales ancestrales. Marrakech a dès le début acquis la vocation d'une capitale politique associant sa prospérité à l'essor du commerce. » L'artisanat a joué un rôle moteur dans ce dynamisme commercial. Sous le protectorat, « Marrakech était l'une des rares cités historiques du Maroc à être investie par les commerçants européens ». Les colons attirés par cette ville se sont implantés au début à l'intérieur de la médina, sur les marges sud-ouest de Jamaa El Fna et même dans les espaces intramuros de la ville. « De ce fait, l'épisode colonial de l'histoire de Marrakech est à l'origine d'un dédoublement des espaces commerciaux de la médina et même du renforcement des structures commerciales historiques. Les espaces commerciaux modernes qui se sont adjoints aux souks traditionnels ont initié le processus de réadaptation et de modernisation du commerce de la médina ».

Durant son évolution historique, Marrakech n'a cessé de créer de nouveaux souks pour répondre aux besoins de la population. Aujourd'hui, « les lieux à forte vocation touristique ou assurant la fonction de passage obligé cristallisent des concentrations commerciales et des mutations fonctionnelles soutenues ». La médina compte plus de 12 000 activités commerciales et occupe la première place parmi les arrondissements de la ville avec près de 30 % de l'offre commerciale globale. Ce dynamisme commercial trouve sa source dans le développement du tourisme qui impose la diversification des services, du commerce et l'instauration de nouvelles pratiques marketing et managériales. A ce titre, il faut rappeler que « Marrakech ne cesse de renforcer son ouverture sur les circuits commerciaux internationaux à travers le développement de la grande et moyenne distribution qui compte actuellement une trentaine de points de vente et le commerce franchisé qui compte plus de 300 points de vente. Ce qui a redynamisé le fonctionnement commercial de la ville et a renforcé son rôle de plaque tournante commerciale. » Cette intégration du commerce dans les rouages de la mondialisation met à « profit la charge émotionnelle des espaces patrimoniaux et met en scène l'ensemble de la médina, pour faire émerger Marrakech comme un cadre touristique renouvelé et innovant ».

Ce développement important de l'activité commerciale fait dire à Mustapha Chouiki que « le 21^e siècle inaugure un tournant dans le processus de patrimonialisation de la médina de Marrakech qui, tout en consacrant le commerce dans son statut de partie prenante de son patrimoine, développe des dynamiques de requalification de ses structures commerciales ».

Conscient de son enracinement historique en Afrique et tenant compte de l'évolution de l'économie mondiale, le Maroc n'a cessé de montrer son intérêt pour l'Afrique subsaharienne. En témoigne la multiplication des accords de coopération avec de nombreux pays comme le Sénégal, la Mauritanie, le Mali, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Conakry. Ces accords s'inscrivent dans le cadre de la « coopération Sud-Sud » et sont signés par des pays ayant la même volonté de faire face aux problèmes de développement.

Pour mieux comprendre l'évolution de ces relations, Hicham Hafid, M'hammed Echkoundi et Gwenaëlle Otando se sont penchés sur l'expérience de coopération entre le Maroc et le Gabon (« Les relations Maroc-Gabon dans le contexte d'émergence de nouvelles dynamiques de coopération ») en s'attardant sur les « principaux points de force ainsi que son potentiel de développement ». Il faut rappeler au préalable que le Gabon est un pays d'Afrique centrale peu peuplé (1,8 million d'habitants soit une densité de 5,84/ km²). Il est richement doté en ressources naturelles et minières (pétrole, gaz naturel, manganèse et fer), en terres arables et en ressources hydriques importantes (85 % du territoire du Gabon est couvert de forêts avec un capital naturel riche et diversifié). Il n'en demeure pas moins que ce pays reste largement dépendant de l'exportation des matières premières, « ce qui rend l'économie nationale très dépendante de l'extérieur et avec un taux de croissance des plus volatiles ».

Les principaux partenaires du pays sont les États-Unis, certains pays de l'Union européenne et la CEMAC (Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale). La France reste le premier fournisseur du Gabon, avec une part de marché d'environ 22 %. De nouveaux clients approchent le Gabon, la Chine et l'Inde, notamment positionnés sur l'achat d'acier.

La coopération entre le Maroc et le Gabon date de 1972. Le « cadre du partenariat n'a cessé d'évoluer de manière régulière et consistante ». Les relations sont devenues, au fil du temps, plus institutionnelles et davantage économiques et stratégiques.

Les différents accords signés entre ces deux pays n'ont cessé de se multiplier entre 1972 et 2000. Ils concernent la coopération culturelle, commerciale, la promotion des investissements, la pêche, l'enseignement et la santé.

La période 2000-2014, marque une étape importante dans l'histoire des relations Maroc-Gabon. Les accords ne cessent de s'élargir à des secteurs vitaux pour l'économie nationale. On peut citer : le transport, la coopération industrielle, l'évacuation sanitaire, l'habitat, la formation professionnelle, les mines, l'environnement, le tourisme et la promotion des exportations.

La multiplication des accords de coopération démontre la solidité des relations entre les deux pays. Elle démontre également que les pays africains en diversifiant les accords de partenariat peuvent diversifier leurs économies nationales, combattre la pauvreté et s'insérer d'une manière plus solide dans l'économie mondiale.

Depuis les années soixante, le nombre de migrants internationaux ne cesse de croître. D'après les chiffres publiés par les Nations Unies, ce nombre est passé de « 60 millions en 1960 à 175 millions en 2000 et à plus de 231 millions en 2013 ». Dans ce contexte, Imad El Hamma (« Trois essais sur les transferts de fonds des migrants et le cycle économique : le cas des pays du sud de la Méditerranée ») s'interroge sur l'importance des flux financiers générés par ces mouvements migratoires. Les fonds envoyés sont énormes. Entre 1980 et 2013, les transferts financiers sont passés de « 25 milliards de dollars américains à plus de 404 milliards de dollars, soit une hausse de 1 516 % (Banque mondiale, 2014) ». Ces flux financiers sont « considérés dans certains pays comme un élément d'assurance privée ». La réflexion de l'auteur porte fondamentalement sur la réaction de ces transferts aux différents chocs internes et externes subis par les pays d'origine et d'accueil des migrants. Quatre cas sont étudiés : l'Algérie, l'Égypte, la Tunisie et le Maroc. Pour ces quatre pays, ces transferts de fonds représentent une contribution importante à l'équilibre de leurs balances des paiements courants. Comme le souligne l'auteur : « En période de crise, les envois de fonds peuvent alléger la dette publique, atténuer les chocs macroéconomiques, améliorer la consommation privée et réduire certaines formes de pauvreté. En revanche, dans certains cas, ils peuvent être aussi le canal de transmission des crises économiques des pays d'accueil vers les pays d'origine. »

Pour étudier ces différentes situations, Imad El Hamma compare le cycle d'affaires des transferts de fonds des migrants avec le cycle économique des pays d'origine et d'accueil. Il utilise une méthode économétrique en trois étapes basée sur l'indice de concordance de Harding et Pagan (2002), la méthode des corrélations simples et croisées et les fonctions de réponse impulsionnelles.

Les résultats de l'analyse montrent que les transferts de fonds sont contra-cycliques pour l'Algérie et l'Égypte. Ils ont tendance à augmenter pendant les périodes de crise économique pour faire face aux chocs économiques. Pour la Tunisie et le Maroc, les transferts de fonds sont pro-cycliques, c'est-à-dire qu'ils sont « corrélés positivement avec le cycle économique ». Autrement dit, les envois de fonds ont tendance à augmenter lorsque les conditions économiques s'améliorent.

Enfin pour Imad El Hamma, les envois de fonds des migrants peuvent contribuer favorablement au financement de l'infrastructure, contrecarrer les chocs économiques externes et améliorer le cycle d'affaires dans les pays d'accueil à condition d'améliorer les conditions de transfert.

Au terme de cette présentation, il faut rappeler encore une fois, comme nous le faisons habituellement, que l'objectif de l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE) est d'inciter les chercheurs marocains à interpellier la réalité économique de notre pays. Les thèmes abordés dans ce rapport restent fidèles à cette ligne éditoriale, qu'il s'agisse de la question de la démographie dans sa relation avec la croissance ou de la problématique de la jeunesse, de celle du développement industriel, du financement de l'économie et du rôle des acteurs publics et privés, ou encore des relations entre l'économie marocaine et le reste du monde. Autant de thèmes qui interpellent aussi bien les chercheurs que le grand public qui portent un intérêt à l'évolution de l'économie marocaine et qui, nous l'espérons, intéresseront les lecteurs de ce rapport.

Aperçu sur les aspects juridique et économique du contrat de partenariat public-privé au Maroc

Abdelaziz Senhaji

Le partenariat public-privé (ppp) est l'un des thèmes les plus abordés dans le monde politique et le milieu économique, mais c'est aussi une expression équivoque car galvaudée par les médias et la société civile, aussi bien au niveau national qu'international. Dès lors, les données sur ce sujet sont abondantes mais troublantes (1), c'est pourquoi il importe de déterminer ce que l'on entend par « partenariat public-privé (2) ».

Il convient de prime abord de préciser qu'il n'existe pas de définition économique universellement reconnue du PPP. A côté des définitions établies par les différentes législations nationales, les organismes internationaux proposent des définitions ou descriptions plus ou moins vagues. A cet effet le Conseil économique, social et environnemental nous donne un exemple en citant les conceptions de trois instances internationales (la Commission européenne, le FMI et l'OCDE) (3), et il conclut que « les définitions diverses de la notion de partenariat public-privé montrent qu'elle est évolutive et qu'elle peut être adaptée à la nature et à la complexité des opérations à réaliser ».

Pour la Banque mondiale, l'ensemble des investissements réalisés par le privé relèvent du PPP. Dans sa base de données sur le PPP, la Banque mondiale distingue quatre types d'opérations qui vont du contrat d'affermage à la privatisation, en incluant la gestion déléguée et les opérations globales de conception, construction, exploitation et entretien (4).

La formule « partenariat public-privé » désigne dans son sens large toute association ou coopération, dans le domaine économique ou social, entre une entité publique et un groupement d'entreprises. Dans ce sens, le PPP englobe les concessions, la gestion déléguée de services ou d'ouvrages publics mais aussi les marchés publics, en d'autres termes toutes les modalités d'exécution de la commande publique (5).

A part cette définition biaisée, l'expression « partenariat public-privé » est désormais utilisée pour désigner une nouvelle forme de contrats publics, apparue au Royaume-Uni et transplantée dans de nombreux pays. Ce nouveau mode de partenariat s'inscrit dans le cadre de la modernisation du mode de la gestion publique « nouveau management public », promu dans les pays anglo-saxons et diffusé par les organisations financières internationales.

Le partenariat public-privé est considéré comme une nouvelle forme de management public inspirée du modèle anglo-saxon *Public-Private Partnerships* dont la *Private Finance Initiative* (PFI) est l'un des modes de financement (6). Le modèle britannique a été repris par de nombreux pays européens (7) en raison de certains avantages qu'il implique,

Origine et fondement du partenariat public-privé

(1) La documentation regroupant aussi bien des études doctrinales que des articles de presse et des communications promotionnelles.

(2) Ce travail ne concerne pas les contrats de partenariat entre l'Etat et les associations dans le domaine de la santé et les conventions de partenariat public-privé autour des terres agricoles du domaine privé de l'Etat (la location).

(3) Avis du CESE sur le projet de loi n° 86-12 relatif aux contrats de partenariat public-privé, n° 9/2014 p. 10.

(4) *World Bank's Private participation in infrastructure projects database (Managements and lease contracts, Concessions contracts, Greenfield projects, Divestiture)*.

(5) C'est pour cette raison que l'on remonte dans l'origine du partenariat public-privé au Maroc au début du XX^e siècle.

(6) R. Filali Meknassi et M. Zouggar dans leur étude sur « le partenariat public privé » présentent les divers montages anglo-saxons de *Public-Private Partnerships*. Cf. *Transparency Maroc*.

(7) La France, la Grèce, le Portugal, l'Irlande, les Pays-Bas et l'Espagne.

notamment le préfinancement par le secteur privé des infrastructures publiques (8) et le partage des risques et la maîtrise des coûts, ce qui semble contribuer à résoudre le problème épineux d'ordre budgétaire. Par la suite ils l'ont adapté à leur contexte (9), en raison de la différence entre le système juridique de *Common Law* et le système à dualité de droit (droit public droit privé).

Par ailleurs, le Conseil économique, social et environnemental rappelle que les variantes de PPP peuvent être ramenées à deux grandes familles de systèmes juridiques qu'il présente comme suit dans sa typologie des PPP :

- Le système anglo-saxon englobe : le partenariat institutionnel (*joint venture*), le partenariat de valorisation des biens publics, le contrat de *Private Finance Initiative* (dont la rémunération est fonction des performances et du partage des risques) et *Build Operate Transfer* (BOT) qui peut être assimilé aux marchés publics.

- Le système de droit Latin inclut : la délégation du service public, les contrats d'occupation du domaine public, les contrats de partenariat caractérisés par la longue durée (10 à 35 ans ou plus) (10) et par l'attribution par une personne publique à une entreprise privée d'une mission globale (de conception, de financement, de réalisation, de gestion et de maintenance avec une répartition optimale des risques).

Les contrats de partenariat public-privé ont été adoptés aussi bien par les pays industrialisés que par les pays en développement. Cependant, les raisons profondes du recours à ce mode de gestion publique ne sont pas les mêmes pour les gouvernements des pays industrialisés que pour les dirigeants des pays du Sud.

- Pour les pays industrialisés, la diffusion du PPP procède d'une mutation de l'action publique. Cette nouvelle approche de la gestion publique (management public fondé sur la transparence et la responsabilité, *accountability*) s'est manifestée dans le contexte de la crise financière et de la limitation du déficit budgétaire. Le contrat de partenariat permet au secteur public de profiter des techniques managériales du secteur privé, de renforcer l'efficacité de la dépense publique et la qualité et l'effectivité des prestations dans les délais.

- Pour les pays du Sud, les causes profondes du recours au PPP résident d'abord dans l'insuffisance des infrastructures et des services publics dont le besoin est croissant, face à la restriction des ressources budgétaires disponibles. Ce besoin d'infrastructure est d'autant plus pressant que le manque de services publics est par définition beaucoup plus important dans un pays en voie de développement à croissance démographique élevée (11).

L'insuffisance des investissements publics dans les infrastructures (routes, accès au réseau électrique et à l'eau potable) est dommageable pour l'économie dont les conséquences se reflètent sur le développement social.

Pour les pouvoirs publics quels qu'ils soient, le PPP est un nouvel outil qui complète la panoplie de la commande publique du fait que certains services publics nécessitent des procédés qui dépassent le cadre limité de la gestion déléguée ou de la concession. Certains services ou infrastructures (12) ne sont pas compatibles avec un mode de rémunération basé sur l'exploitation du service, c'est-à-dire à la charge de l'utilisateur.

(8) Le montage financier de projets peut prendre différentes formes et comporter un cofinancement public-privé.

(9) Une directive communautaire a remplacé la négociation bilatérale entre les parties au contrat par la procédure du dialogue compétitif, cf. directive 2004/18/CE.

(10) Avis du CESE sur le projet de loi n° 86-12 relatif aux contrats de partenariat public-privé, n° 9, 2014, p. 11.

(11) On estime le besoin annuel d'investissement dans les infrastructures des pays en développement entre 4,5 % et 10 % du PIB, alors que dans les pays industrialisés il se situe entre 1 % et 2,5 % du PIB, maintenance incluse).

(12) Ce sont les services offerts soit directement à l'Administration, soit aux citoyens par l'Etat (hôpital, route, etc.)

Le PPP porte sur une large gamme de projets d'intérêt économique et social. Mais deux secteurs sont particulièrement concernés : l'immobilier public et les grandes infrastructures (ponts, routes, barrages, ports, etc.). Au sein de l'immobilier public, il convient de distinguer l'immobilier administratif (bâtiments administratifs, prisons, casernes) et l'immobilier public support des services sociaux (hôpitaux, universités, stades omnisport). Les uns et les autres font l'objet de mesures juridiques spécifiques à chacun des domaines concernés (13).

En règle générale, l'opérateur privé reçoit la propriété du foncier support de l'installation (14) sur laquelle porte le contrat PPP. Celle-ci étant reversée à l'Etat au terme du contrat d'exploitation. Dans ce cas le contrat PPP est appelé « construction-exploitation transfert », *build operate and transfert* (BOT).

A travers le PPP, le préfinancement du projet est assuré par l'opérateur privé, tandis que le paiement par la personne publique est étalé sur la durée du contrat de partenariat. Ainsi, le contrat de partenariat permet l'étalement du paiement du coût du projet sur une période égale à la durée de l'amortissement des infrastructures.

Abordé sous l'angle de l'investissement privé, le nouveau mode de partenariat public-privé a rapidement connu une expansion remarquable, aussi bien dans les pays occidentaux que dans les pays du Sud. Ce succès est dû à la fois au manque d'investissements publics consécutif aux restrictions budgétaires et à une tendance des pouvoirs publics à profiter des capacités de financement et d'innovation du secteur privé. L'objectif est donc de canaliser les investissements vers le financement d'infrastructures permettant de disposer de services publics, notamment dans les domaines pour lesquels l'utilisateur ne peut assumer le paiement de la prestation.

C'est ainsi que plusieurs pays ont commencé dès les années 90 à adopter le nouveau modèle de partenariat pour réaliser des projets d'infrastructure (15). Les premiers projets de partenariat ont davantage concerné les secteurs de l'électricité et de la téléphonie mobile dans les pays au potentiel économique important en Asie du Sud-est et en Amérique latine (16).

L'Afrique (17) ne fait pas exception, surtout que les organismes financiers internationaux (18) ont déployé tous les moyens (assistance technique et subvention des études de projets) pour encourager les gouvernements à expérimenter les contrats de partenariat pour la réalisation de projets d'infrastructure. L'Egypte a très tôt introduit la *Private Finance Initiative* dans les secteurs de l'éducation, de la santé, du transport et du traitement de l'eau.

Certains voient dans le PPP avant tout une forme d'organisation qui permet aux pouvoirs publics de réaliser des projets socio-économiques sans contrainte financière et sans effort de gestion des opérations qui en résultent, ce qui n'est pas réaliste. En fait, ce mode d'organisation est aussi coûteux et complexe que la réalisation et la gestion directe des biens et services publics (19).

(13) E. Campagnac & G. Deffontaines, « Une analyse socio-économique critique des PPP », *Revue d'économie industrielle*, n° 140, 2012.

(14) Outre qu'elle lui octroie la maîtrise d'ouvrage, elle sert de garantie au prestataire pour la mobilisation de fonds à un coût compétitif.

(15) Les Etats-Unis, le Royaume-uni, le Japon, l'Australie, le Canada, le Mexique, le Chili, la Turquie et d'autres pays.

(16) Entre 1990 et 2001, près de 66 % des montants investis concernent dix pays (l'Argentine la Malaisie, le Brésil le Mexique, la Chine, la Corée du Sud, les Philippines et l'Inde). Cf. F. Marty, A. Voisin et S. Trosa, *les Partenariats public-privé*, Editions la Découverte, Paris, 2006.

(17) On peut citer à titre indicatif, outre les pays d'Afrique du Nord, l'Egypte le Sénégal, la Côte d'Ivoire et l'Afrique du Sud.

(18) La Banque mondiale (BIRD et SFI), la Banque européenne d'Investissement et la Banque africaine de développement.

(19) T. Hafsi, « Partenariat public-privé et management de la complexité : les nouveaux défis de l'Etat », E.N.A., *Revue française d'administration publique*, 2009/2, n° 130, p. 337 à 348.

L'action des organismes internationaux

Les mises en garde des ONG sur l'inefficacité et les risques des PPP pour les contribuables (23)

1. Le partenariat public-privé au Maroc

Le partenariat public-privé suscite actuellement à travers le monde en même temps éloges, louanges pour les expériences réussies que désaccord et hostilité pour les échecs et abandons dans certains pays du Nord et du Sud.

Des échecs retentissants de projets de PPP relevés dans les pays industrialisés comme dans les pays du Sud ont contribué à susciter l'idée de compromis douteux dans l'intérêt du secteur privé (20) et qui permettent la corruption des pouvoirs publics (21). Inversement, les performances réalisées ont suscité un engouement pour une solution censée palier toutes les insuffisances de la gestion administrative et des finances publiques. Cette opposition apparaît à travers l'action des organismes financiers internationaux et les ONG.

Le PPP a été promu auprès des pays du Sud par les bailleurs de fonds internationaux (22). Le contrat de PPP est présenté comme permettant une réduction du coût de réalisation des infrastructures par rapport aux autres modes de la commande publique, cette réduction des coûts pouvant apparaître à travers :

- une économie budgétaire au moyen du mode opérationnel intégré du PPP (fusionnant conception, réalisation et exploitation du projet), ce qui pourrait permettre une baisse des coûts allant jusqu'à 30% par rapport au coût de référence public desdites opérations ;
- le non-dépassement des coûts estimés et des délais de livraison par rapport aux marchés publics dont les coûts et délais annoncés sont souvent dépassés.

Le coût des projets réalisés en partenariat serait plus élevé que s'ils étaient réalisés en régie et ceci d'abord du fait des coûts financiers. Le coût des fonds publics est égal au coût des emprunts publics, or la prime de risque demandée par les bailleurs de fonds (banques ou marchés de capitaux) à une entreprise est plus élevée que celle appliquée à un emprunt public émis par un État solvable. L'enchérissement des projets viendrait ensuite de la renégociation du contrat de PPP, et de la révision des coûts.

En réalité, il semble que l'avantage ou l'inconvénient du PPP résident principalement dans le degré de précision du contrat et dans le développement de la réglementation qui le régit.

Nous présenterons en premier lieu le PPP au Maroc en mentionnant quelques cas de contrat de partenariat et en posant le cadre légal à travers l'exposé des dispositions de la loi n° 86-12, ensuite nous examinerons les éléments déterminants du contrat de partenariat.

Le Maroc a connu plusieurs expériences d'exploitation d'ouvrages publics et de gestion de services publics, d'abord en mode concession (24) puis en régie directe (25) ensuite en gestion déléguée pour les services publics marchands et enfin en partenariat public-privé pour les infrastructures publiques. Concernant le cadre juridique des différents régimes expérimentés, il était constitué de dispositions éparses dans les textes relatifs à

(20) Aymeric Blanc, « Une approche sociologique et politique des contrats de partenariat public-privé », *la Lettre des économistes*, n° 21, Agence française de développement.

(21) N. El Mabrouki, *Partenariat public-privé, entre favoritisme et capture*, CESEM et ECONOMIA, centre de recherche de HEM.

(22) Le F.M.I, la Banque mondiale (BIRD et SFI), la Banque européenne d'Investissement et la Banque africaine de développement.

(23) D. Hall, « Partenariat public-privé les raisons de leurs inefficacité », rapport présenté à l'Unité de recherche internationale sur les services publics 2014, Université de Greenwich, Royaume-Uni, 2015.

(24) Dès 1914 la Société marocaine de distribution de l'eau potable dans plusieurs villes, la ligne de chemin de fer Tanger-Fès en 1916 et les ports de Casablanca et Fédala.

(25) De l'Indépendance aux années 80.

l'organisation des collectivités locales ou les législations sectorielles (26) ; ce n'est qu'en 2006 qu'intervient la loi régissant la gestion déléguée (27).

Sous l'impulsion des organismes financiers internationaux (28) et dès 2004, le Maroc a lancé son premier projet de PPP pour l'irrigation (29) avec un montage financier et juridique sur le modèle de *Build Operate and Transfert* (BOT), Construction exploitation et Transfert des infrastructures. Ce premier PPP a consisté dans la participation des investisseurs au cofinancement du projet et dans la délégation de gestion de service de l'eau d'irrigation pendant trente ans (30). D'autres projets vont suivre dans les secteurs de l'énergie (31) et du transport urbain (32). Ces projets ont été lancés en l'absence d'un cadre réglementaire spécifique (33). Néanmoins, ils ont fait l'objet de profonds examens par l'autorité gouvernementale du secteur concerné et par le ministère des Finances avec l'assistance d'experts internationaux et l'appui d'organismes financiers internationaux.

En plus de son début d'expérience dans le domaine des PPP, le Maroc a signé en 2010 avec la Société financière internationale (SFI) un protocole d'accord qui avait pour objectif le développement d'expertise, l'identification et la mise en œuvre de projets d'infrastructures en PPP.

Cet accord a donné lieu à la réalisation d'une étude sur le cadre juridique et institutionnel des PPP au Maroc (34). Cette étude a conclu à la nécessité de mettre en place une loi spécifique (35). Une cellule PPP a été mise en place au sein de la Direction des entreprises publiques et de la privatisation en 2011, et un projet de loi spécifique au PPP a été élaboré avec l'assistance des experts de l'EPEC (36). Plusieurs ateliers de travail consacrés à la réflexion sur les conditions et modalités de mise en œuvre du PPP ont été organisés au ministère des Finances avec les représentants de plusieurs ministères, des entreprises et établissements publics en présence d'experts internationaux. De plus, par le biais de ses structures, la BEI a élaboré une étude comparative des PPP dans les pays de la Méditerranée (37).

(26) Loi n° 4-89 relative aux autoroutes du 6 août 1992, loi 15-02 relative aux ports du 23 novembre 2005,

(27) Loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics promulguée par le dahir n° 1-06-15 (14 février 2006).

(28) Il s'agit de la Société financière Internationale (SFI).

(29) A. Houdret et S. Bonnet « Le premier partenariat public-privé pour l'irrigation au Maroc », *Cahiers Agriculture*, 2016.

(30) Le coût estimé des infrastructures, 987 millions de dirhams, est réparti entre l'Etat (Fonds Hassan II) pour 48 % (dont 24 % en don et 24 % en prêt à 1 %), le consortium 44 % et les usagers 8%. Cf. Abou Bekr Seddik El Gueddari, « Projet d'El Guerdane », Administration du génie rural, ministère de l'Agriculture, du Développement rural et de la Pêche maritime, Maroc.

(31) La Centrale électrique au charbon de Jorf Lasfar (8,6 MMDh), la Centrale à gaz de Tahaddart (2,8 MMDh), L'éolien de Koudia el Baida (640 MDh), l'énergie solaire de Ouarzazate NOOR 1 (près de 730 millions d'euros développé sur le modèle BOOT (Build-Own-Operate-Transfer)).

(32) Tramway de Rabat-Salé (3,7 MMDh).

(33) Le décret sur les marchés publics permet à l'Etat de conclure des conventions et contrats dans les formes et selon les règles de droit commun.

(34) L'étude élaborée par la SFI et infrastructures UK a porté sur le diagnostic du cadre juridique et institutionnel au Maroc, le plan d'organisation de l'unité PPP et la démarche d'identification des projets dans les domaines de la santé, de l'éducation et des routes (cf. min.fin).

(35) Note du ministère de l'Economie et des Finances sur l'atelier organisé le 29 février 2012 par la Direction des entreprises publiques et de la privatisation en collaboration avec l'Européen PPP Expertise Centre (EPEC) relevant de la BEI.

(36) L'Européen Partenariat Expertise Centre, créé par la Banque européenne d'investissement et la Commission européenne.

(37) La BEI à travers la FEMIP a élaboré une étude du cadre juridique et financier des PPP dans les pays partenaires méditerranéens (Algérie, Egypte, Palestine, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie), 2011.

1.1. Le partenariat public-privé dans le cadre de la loi 86-12

Nous examinerons les principales dispositions de la loi n° 86-12 et la procédure de mise en œuvre du partenariat public-privé telle qu'elle se présente au Maroc (38).

La nouvelle loi définit l'objet du contrat de PPP et le domaine de son intervention : « Le contrat de partenariat public-privé est un contrat de durée déterminée, par lequel une personne publique confie à un partenaire privé la responsabilité de réaliser une mission globale de conception, de financement de tout ou partie, de construction ou de réhabilitation, de maintenance et/ou d'exploitation d'un ouvrage ou infrastructure ou de prestation de services nécessaires à la fourniture d'un service public (39). »

Il est précisé également dans la loi que la personne publique dans ce cadre est l'Etat, ou les établissements publics de l'Etat ou les entreprises publiques. Ce qui exclut implicitement les collectivités locales (40).

1.2. L'évaluation préalable

Tout projet destiné à être réalisé sous forme de PPP doit faire l'objet d'une évaluation préalable, cette évaluation doit être fondée sur un besoin préalablement défini par l'organisme public initiateur du projet (41).

L'évaluation préalable a pour objectif de démontrer l'avantage comparatif du mode opératoire du partenariat par rapport à d'autres moyens contractuels montrant sa faisabilité juridique, son intérêt au regard du rapport qualité-prix et son efficience économique (rapport coût/avantage). Concrètement, il s'agit de comparer les loyers prévisionnels dus au titre du contrat de partenariat et le coût relatif à une solution alternative. A cette fin, les comparaisons se font en valeur actuelle nette.

L'évaluation préalable doit inclure une analyse comparative du mode PPP avec les formes classiques de réalisation du projet (42), elle fait l'objet d'un rapport visant à justifier le recours au contrat de PPP. Dans ce rapport il est impérativement tenu compte de certains éléments déterminés (43), notamment :

- les caractéristiques du projet ;
- sa complexité et les besoins auxquels il répond ;
- son coût global prévisionnel (44) ;
- ses modalités de financement et son montage financier ;
- son support budgétaire au vu des capacités financières de l'entité publique concernée et les moyens dont elle dispose pour en assurer la réalisation et le suivi ;
- l'identification des risques encourus et leur répartition entre la personne publique et l'opérateur ;
- le niveau de performance du service rendu ;
- les objectifs et impacts attendus ;
- la satisfaction des besoins des usagers ;
- les exigences du développement durable.

(38) Loi 86-12 relative aux contrats de partenariats public-privé promulguée par le dahir 1-14-192 du 24 décembre 2014 publié au B.O. n° 6328 du 22 janvier 2015.

(39) Article premier de la loi 86-12 relative aux contrats de partenariat public-privé

(40) Les collectivités locales et leurs groupements peuvent passer des contrats de gestion déléguée de services et d'ouvrages publics conformément à la loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics.

(41) L'évaluation préalable diffère beaucoup de « la détermination préalable » des besoins qui existe dans les marchés publics, cf. article 5 du décret n° 2-12-349 relatif aux marchés publics (B.O. n° 6140 du 4 avril 2013).

(42) Il s'agit du marché public, de la gestion déléguée et de la concession.

(43) Article 4 du décret n° 2-15-45 du 13 mai 2015 pris pour l'application de la loi 86-12 relative aux contrats de partenariat public-privé.

(44) Le coût global comprend le coût de réalisation, les frais financiers, les charges d'exploitation et les dépenses d'entretien.

La quantification des composantes de l'évaluation est difficile et ne se prête pas à toutes les formes d'exécution du projet.

Le rapport d'évaluation préalable est soumis au ministre des Finances qui se prononce sur l'opportunité de réaliser le projet dans le cadre de partenariat public-privé. L'examen du rapport d'évaluation est effectué par une Commission interministérielle placée auprès du ministre des Finances (45), laquelle établit un avis motivé sur ledit rapport d'évaluation à l'intention du ministre des Finances.

1.3. Le mode de passation des contrats de PPP (dialogue compétitif)

Une fois l'évaluation préalable approuvée par décision du ministre des Finances, l'autorité publique (46) concernée crée un comité de pilotage (47) et élabore différents documents (48) qui déterminent la conception du projet. Le contrat de partenariat public-privé peut être passé selon les procédures de l'appel d'offres ouvert, de l'appel d'offres avec présélection, de la procédure négociée (49) ou du dialogue compétitif.

Avant de déterminer en quoi consiste la procédure du dialogue compétitif, il convient de préciser dans quels cas il faut recourir à cette procédure. La loi dispose : « Dans le cas où la personne publique ne peut objectivement définir seule et à l'avance les moyens techniques pouvant répondre aux besoins du projet du contrat de partenariat public privé ou d'en établir le montage financier ou juridique, elle peut recourir à la procédure du dialogue compétitif (50). » On peut en déduire que le dialogue compétitif est indiqué lorsque le projet est complexe. Cette complexité peut concerner les aspects technique, juridique ou financier du projet. Ces éléments ont été détaillés et clarifiés par la doctrine : « La complexité technique doit être évaluée au regard de l'incapacité de spécifier les moyens techniques à utiliser pour répondre aux besoins de la personne publique mais également au regard de la difficulté à établir parmi plusieurs solutions possibles laquelle est le plus à même de répondre de manière optimale à ces besoins. La complexité financière est retenue quand la personne publique n'est pas en mesure de déterminer seule et à l'avance le meilleur montage financier possible. La complexité juridique d'un projet peut résulter de la difficulté de la personne publique à appréhender, *ex ante* avec suffisamment de précision et de fiabilité, la répartition des risques que les opérateurs privés sont prêts à accepter (51). »

Ainsi, la personne publique peut associer les opérateurs privés à la réflexion sur la conception de projets dont la mise en œuvre requière des moyens performants. La loi précise : « Le dialogue compétitif est une procédure qui permet à la personne publique, sur la base d'un programme fonctionnel et d'un règlement d'appel à la concurrence établi par elle, et suite à un avis de publicité, d'engager des discussions avec des candidats en vue d'identifier la ou les solutions susceptibles de répondre à ses besoins (52). »

(45) La Commission interministérielle de partenariat public-privé (CIPPP) est composée de huit membres dont quatre représentant chacun les départements ministériels techniques (Équipement transport et logistique, Énergie, Mines, Eau et environnement, Agriculture et Pêches et enfin Industrie, Commerce, Investissement et Économie numérique) et les quatre autres le ministère des Finances dont deux la DEPP, deux le Budget. Il aurait été plus utile de désigner un seul membre du budget et un membre de la direction du Trésor et des Finances extérieures en raison de l'expertise de celle-ci en matière de financement interne et international.

(46) Nous emploierons indifféremment « autorité publique » ou « personne publique » pour désigner l'entité initiatrice du projet (ministère, établissement public ou entreprise publique).

(47) Le comité de pilotage est présidé par l'autorité compétente chargée du projet et comprends trois membres représentant cette même autorité et deux membres relevant du ministère des Finances.

(48) Le règlement d'appel à la concurrence, le règlement de consultation, le programme fonctionnel qui remplace le CC.

(49) Étant donné que le mode de passation des contrats de PPP ressemble sur plusieurs points au mode de passation des marchés publics, nous ne reprendrons pas les éléments communs de la procédure mais seulement les éléments spécifiques au mode de passation de contrats PPP.

(50) Article 5, §2 de la loi 86-12 précitée.

(51) P. Boeton, « Les contrats de partenariat public-privé », in *Finances publiques locales*, février 2013.

(52) Article 5 de la loi 86-12 précitée.

Dans le cas d'une procédure de dialogue compétitif, le dossier de consultation comprend, en plus du règlement d'appel à la concurrence (53) :

- le règlement de la consultation qui décrit le nombre de phases du dialogue, le calendrier et les modalités d'organisation des séances de dialogue, la nature des sujets qui seront abordés, les conditions d'élimination des candidats par étapes successives, les critères du choix des offres finales et leur pondération et les conditions d'octroi de la prime ;
- le programme fonctionnel (54) qui est le document dans lequel l'autorité concernée décrit de manière précise l'ensemble des caractéristiques fonctionnelles et/ou techniques du projet ;
- le projet de contrat de partenariat public-privé qui précise les droits et obligations du partenaire privé et de l'autorité publique concernée. Le projet de contrat indique également les clauses qui peuvent faire l'objet de modification, celles qui doivent demeurer intangibles tout au long de la procédure de dialogue compétitif et les conditions dans lesquelles les candidats peuvent éventuellement, sur justification, proposer des modifications audit projet de contrat (55).

Les candidatures au dialogue compétitif doivent être transmises dans les délais impartis à l'autorité publique concernée. Celle-ci, au vu des dossiers de candidature et sur la base des critères définis dans le règlement d'appel à la concurrence, établit la liste des candidats admis à participer au dialogue compétitif et leur adresse un dossier de consultation initial. Ce dossier contient un document indiquant la répartition des risques. Ce document peut prendre la forme d'une analyse des risques et des principaux termes d'un projet de contrat. La possibilité est donnée aux candidats de proposer des modifications à ce projet.

Le dossier de consultation initial contient également l'indication précise des documents juridiques, techniques et financiers que les candidats doivent fournir en soutien à leurs propositions. Les candidats présentent des propositions sur les moyens juridiques techniques et financiers à même de répondre aux besoins de l'autorité publique.

La personne publique analyse séparément les offres reçues, après examen des propositions des candidats, elle les invite à des séances de dialogue pour débattre des moyens proposés. Si l'autorité concernée estime que les solutions proposées par certains candidats ne répondent pas aux besoins qu'elle a exprimés, elle écarte les candidats en question et poursuit la procédure avec les autres candidats retenus. Toutefois, la personne publique doit conserver un nombre de candidats suffisant pour permettre une concurrence réelle.

Lors de chaque nouvelle phase de dialogue compétitif le dossier de consultation initial est modifié en conséquence. Les candidats présentent alors des offres de plus en plus affinées.

En aucun cas les informations confidentielles ou les solutions proposées communiquées par un candidat dans le cadre de dialogue compétitif ne peuvent être révélées aux autres candidats sans l'accord préalable de celui-ci.

L'autorité publique envoie un règlement de consultation modificatif aux candidats admis à participer à la phase suivante du dialogue. Ce règlement précise les aspects sur lesquels l'autorité souhaite que les candidats précisent leurs propositions.

Enfin, la personne publique met fin au dialogue lorsqu'elle s'estime suffisamment informée des solutions répondant aux besoins exprimés dans le programme fonctionnel

(53) Le règlement d'appel à la concurrence comprend les conditions de présentation de l'offre, les modalités d'attribution du contrat, notamment les critères de choix des offres, les délais de validation des offres, les pièces justificatives concernant le/ou les candidat(s).

(54) Le programme fonctionnel remplace le cahier des charges.

(55) Article 13-I-3 du décret d'application de la loi 86-12 précitée.

et invite les candidats retenus à remettre leurs offres finales sur la base des solutions arrêtées au cours du dialogue.

Une fois les offres reçues, la personne publique peut demander aux candidats de clarifier ou compléter leurs offres et de confirmer certains engagements (56) et procède à la finalisation du projet de contrat de partenariat avec le ou les candidat(s) ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse. La personne publique choisit l'offre économiquement la plus avantageuse.

La personne publique peut prévoir l'allocation de primes aux candidats dont les offres ont été les mieux classées mais non retenues. Le nombre de candidats à primer ne peut être supérieur à trois.

1.4. L'offre économiquement la plus avantageuse

La personne publique indique dans le règlement d'appel à la concurrence les critères économiques et les indicateurs qualitatifs à retenir pour évaluer les offres. Ces critères doivent être objectifs, non discriminatoires et ayant un rapport avec l'objet du contrat de partenariat public-privé et portent sur : « la capacité de réalisation des objectifs de performance, le coût global de l'offre, les exigences de développement durable, l'impact social et environnemental du projet, le caractère technique innovant de l'offre et, le cas échéant, les mesures prises pour la préférence en faveur de l'entreprise nationale et le taux d'utilisation d'intrants d'origine nationale (57) ».

Chacun des critères est pondéré dans le règlement d'appel à la concurrence (58). Cette pondération des critères est portée à la connaissance des candidats.

L'autorité publique attribue le contrat au candidat ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse sur la base des critères définis dans le règlement d'appel à la concurrence (59).

1.5. L'offre spontanée

Tout porteur d'idée innovante peut soumettre à l'autorité compétente concernée (60) une offre spontanée, celle-ci doit être accompagnée d'un dossier réalisé par le porteur d'idée qui comprend les informations suivantes :

- la description des principales caractéristiques du projet proposé ;
- l'identification des besoins auxquels répond le projet et l'estimation de la demande potentielle ;
- la durée prévisionnelle du projet, tant dans sa phase de réalisation que dans sa phase d'exploitation ;
- l'analyse de la faisabilité juridique du projet ;
- l'analyse financière du projet, indiquant l'estimation des coûts d'investissement ;
- l'évaluation de l'impact social et environnemental du projet ;
- l'analyse des risques associés au projet.

Lorsque l'autorité publique a reçu l'offre spontanée elle dispose d'un délai de trois mois pour étudier le dossier de l'offre et donner une réponse au porteur de l'idée. Si à la suite de l'examen de l'offre, l'autorité constate que le projet proposé n'est pas avantageux elle ne donne pas suite à cette offre et n'encourt de ce fait aucune responsabilité envers le porteur d'idée.

(56) Ces engagements sont particulièrement financiers incluant les offres des établissements de crédit.

(57) Article 8 de la loi 86-12 précitée.

(58) Article 17 du décret d'application de la loi 86-12 précitée.

(59) La capacité de réalisation des objectifs de performance, le coût global de l'offre, les exigences de développement durable, l'impact social et environnemental du projet, le caractère technique innovant de l'offre et le cas échéant les mesures prises pour la préférence en faveur des entreprises nationales et le taux d'utilisation des intrants d'origine nationale.

(60) Il peut s'agir soit de l'autorité gouvernementale du secteur dont relève le domaine du projet innovant ou du président de l'établissement ou de l'entreprise publique dont l'activité est liée au domaine du projet innovant.

Au cas où l'offre spontanée répond à un besoin de l'autorité publique et que celle-ci décide de donner suite à l'offre spontanée, ladite autorité entreprend une évaluation préalable de l'offre spontanée et en informe le ministre des Finances.

Dans l'hypothèse où l'évaluation préalable de l'offre spontanée aboutit à la non-faisabilité du projet sous forme de partenariat public-privé, l'autorité publique en informe le porteur d'idée par écrit.

En revanche, si l'évaluation préalable démontre que le projet comporte un caractère innovant et peut être réalisé en partenariat public-privé, l'autorité publique peut, après décision favorable du ministre des Finances, procéder au lancement de la procédure de passation sous l'une des formes qu'elle juge appropriée. La procédure du dialogue compétitif, précédemment évoquée, peut être ouverte aussi en cas d'offres spontanées par un porteur d'un projet fondé sur des idées innovantes.

La personne publique peut recourir à la procédure négociée lorsqu'il s'avère dans le cadre de l'évaluation préalable que l'offre spontanée répond à un besoin urgent, qu'elle revêt un caractère innovant et qu'elle est compétitive sur le plan financier (61).

Dans le cas où la personne publique décide de recourir à la procédure du dialogue compétitif et si le porteur d'idée dispose des capacités, techniques, professionnelles et financières requises, il est admis à participer à la procédure du dialogue compétitif.

Si le porteur d'idée n'est pas retenu en tant qu'attributaire à l'issue de la procédure du dialogue compétitif, la personne publique peut lui verser une prime forfaitaire. Le montant de la prime forfaitaire est fixé par décision conjointe de l'autorité gouvernementale concernée par le projet et du ministre des Finances et peut tenir compte du degré d'innovation de l'offre et des dépenses engagées par le porteur d'idée dûment justifiées (62).

L'autorité compétente concernée peut demander au candidat retenu, avant la signature du contrat de partenariat public-privé, des justificatifs nécessaires pour confirmer ses engagements notamment financiers et tout autre document jugé nécessaire. A ce titre, l'autorité compétente concernée peut demander au candidat de lui fournir une offre ferme émanant des établissements de crédits et organismes assimilés qui participent au financement du projet concerné et ce, conformément à la législation en vigueur desdits établissements et organismes (63).

Cette exigence permet à la personne publique d'être informée sur les conditions et le coût du financement du projet.

1.6. Approbation du contrat de partenariat public-privé

Le contrat de partenariat une fois établi et arrêté par les parties publique et privée est approuvé par décret et notifié à l'attributaire s'il est passé au nom de l'Etat (64). L'autorité publique concernée procède à la publication d'un extrait du contrat accompagné de son décret d'approbation au *B.O.* et par tout autre moyen de publicité, notamment par voie électronique (65).

Les informations concernant le contrat de partenariat public-privé dont la divulgation serait contraire à l'intérêt public ou porterait préjudice aux intérêts légitimes de l'opérateur ne sont pas publiées.

(61) Article 40 du décret d'application de la loi 86-12.

(62) Article 41 du décret d'application de la loi 86-12 précitée.

(63) Article 19, paragraphe 4 du décret d'application de la loi 86-12 précitée.

(64) Les contrats de partenariat passés par les établissements publics sont approuvés par leur conseil d'administration et validés par le ministre de tutelle. Les contrats de partenariat passés par les entreprises publiques sont approuvés conformément à leur statut.

(65) L'extrait du contrat de PPP comprend les mentions suivantes : l'identité et les coordonnées de l'autorité publique concernée, l'objet du contrat de PPP, les principales caractéristiques des travaux ou infrastructures ou services assurés, le coût global du projet, la procédure de passation du contrat adoptée, les critères d'attribution du contrat, le nombre d'offres reçues, la date de signature du contrat ainsi que d'autres dispositions du contrats jugées importantes.

1.7. Durée du contrat de partenariat public-privé

La durée du contrat de partenariat public-privé est souvent liée au cycle de l'amortissement des infrastructures à réaliser, aux modalités de financement retenues et à la nature des prestations fournies.

Cette durée est fixée par la loi entre cinq et trente ans et peut exceptionnellement, être portée jusqu'à cinquante ans, selon la complexité, les caractéristiques techniques, économiques, comptables et financières du projet. La durée très longue des contrats de partenariat est un élément de sa complexité, ce qui implique la vigilance en raison des risques qui en résultent.

1.8. Les objectifs de performance

L'adoption de la démarche de performance préconisée par la loi organique relative aux lois de finance (66) visant à améliorer l'efficacité de la dépense publique correspond parfaitement à l'impératif de recherche d'objectifs de performance dictée par la loi sur le PPP qui dispose : « Le contrat de partenariat public-privé fixe les objectifs de performance assignés au partenaire privé, notamment en ce qui concerne la qualité des services, la qualité des ouvrages, équipements et, le cas échéant leur niveau de fréquentation par les usagers. Le contrat fixe également la façon de les mesurer et les modalités de leur suivi et contrôle (67). »

1.9. Les modalités de rémunération du partenaire privé

Le partenaire privé assure le préfinancement pour la réalisation et l'exploitation de l'ouvrage. Par ailleurs, la rémunération du prestataire et le paiement des sommes engagées sont ainsi définis : « Le contrat de partenariat public-privé fixe les conditions et les modalités de rémunération des services rendus par le partenaire privé pendant la durée du contrat. Les dites conditions doivent prévoir la disponibilité du service considéré et le respect des objectifs de performance (68). »

On relève de ce qui précède que les modalités de rémunération du prestataire sont négociées par les parties, mais le paiement ne s'effectue qu'après exécution du travail et la réalisation des objectifs de performance. Quant à la charge du paiement, elle incombe selon la nature du projet aux usagers, aux clients ou à la personne publique.

1.10. Partage des risques

La complexité juridique du contrat de partenariat réside d'abord dans l'identification et la classification des différents risques qui peuvent affecter le projet et la répartition desdits risques entre la personne publique et l'opérateur privé ; en veillant à l'affectation appropriée de chaque risque à la partie la mieux à même de le supporter.

« Les risques liés aux différentes phases du projet doivent être identifiés et décomposés. Ils sont pris en charge par la partie jugée capable de les supporter de manière à minimiser leurs coûts en prenant en considération l'intérêt général et les caractéristiques du projet (69). »

1.11. Équilibre du contrat

La longévité du contrat de partenariat suppose l'avènement de faits imprévus pouvant affecter les intérêts d'une partie, ce qui rompt l'équilibre économique du contrat. Pour éviter de tels désagréments la loi dispose : « Le contrat de partenariat public-privé détermine les conditions dans lesquelles la personne publique et le partenaire privé ont droit au maintien de l'équilibre du contrat en cas de survenance d'événements imprévus ou en cas de force majeure (70). »

(66) La loi organique 130-13 relative à la loi de finances promulguée par le dahir 1-15-62 du 2 juin 2015.

(67) Article 14 paragraphe 2 de la loi 86-12 précitée.

(68) Article 15 paragraphe 1^{er} de la loi 86-12 précitée.

(69) Article 16 paragraphe 2 de la loi 86-12 précitée.

(70) Article 17 de la loi 86-12.

1.12. Pénalités pour non-respect du contrat et intérêts moratoires

A l'instar des contrats internationaux, pour éviter les conflits et assurer la continuité du service, les contrats de partenariat public-privé font l'objet d'un aménagement sophistiqué de certains aspects.

Les parties contractantes peuvent convenir des dommages-intérêts dus au titre du préjudice que subirait l'une d'elles en raison de l'inexécution de l'obligation ou en raison du retard apporté à son exécution. A cet effet la loi dispose : « Le contrat de partenariat public-privé prévoit les clauses relatives aux pénalités applicables en cas de manquement du partenaire privé à ses obligations et, en particulier, en cas de non-respect des objectifs de performance (71). »

La clause pénale insérée dans le contrat de partenariat a pour but de déterminer à l'avance quelle sera la sanction pécuniaire applicable au cas où l'une des parties n'exécuterait pas ses obligations. Malgré sa dénomination il s'agit d'une sanction civile. La réparation se résout en dommage-intérêts.

Par mesure d'équité, le contrat de partenariat peut prévoir le versement par la personne publique des intérêts moratoires en cas de retard dans le paiement de la rémunération.

1.13. Substitution du partenaire privé

Dans le cas de manquement grave et dûment constaté aux obligations contractuelles, notamment en termes d'objectifs de performance assignés au partenaire privé ou de survenance d'autres événements pouvant justifier la rupture du lien contractuel, la personne publique peut procéder à la substitution du cocontractant par un autre partenaire privé (72).

L'insertion dans le contrat de partenariat public-privé de la clause de substitution donne à la personne publique un pouvoir important et persuasif sur l'action du partenaire privé. Cette clause perd son intérêt lorsqu'elle est assortie d'une indemnité paralysante. D'un autre côté, la loi élargit la possibilité de substitution du partenaire privé en ouvrant la voie aux organismes financiers pour poser comme condition à l'octroi de prêts la possibilité d'écarter le partenaire privé s'il n'honore pas ses engagements.

« La personne publique peut procéder également à la substitution du partenaire privé à la demande des organismes de financement du projet en cas de manquement, dûment constaté du partenaire privé à ses obligations, susceptible de porter atteinte au principe de continuité du service public vis-à-vis desdits organismes (73). »

1.14. Cession du contrat de partenariat public-privé (74)

Inversement, l'opérateur privé peut pour diverses raisons internes ne plus désirer continuer à assurer la prestation objet du contrat. Il peut donc céder le contrat dans les mêmes conditions de contractualisation à un autre opérateur à condition que ce soit prévu dans le contrat et que la personne publique en convienne. « Le partenaire privé ne peut céder le contrat de partenariat public-privé à un tiers en totalité ou en partie sans l'accord écrit de la personne publique (75). »

1.14. Modification du contrat de partenariat public-privé (76)

Dans la mesure où les contrats de partenariat sont des contrats à long terme, ils sont inévitablement exposés à des événements non prévus par les parties. On a parlé à cet effet de « contrat incomplet (77) » dans le sens où ces contrats ne prévoient pas toutes

(71) Article 19, paragraphe 1^{er} de la loi 86-12 précitée.

(72) Article 21 de la loi 86-12 précitée.

(73) Article 21 *in fine* de la loi 86-12 précitée.

(74) A ne pas confondre avec la cessation du contrat qui implique la dissolution.

(75) Article 22, paragraphe 1^{er} de la loi 86-12 précitée.

(76) La loi 86-12 fait mention de « conditions de modification du contrat » alors qu'il aurait mieux valu parler de conditions de révision de clauses du contrat, c.à.d. la modification uniquement des dispositions qui posent problème et non du contrat en entier.

(77) Dans la mesure où ils ne peuvent comporter des clauses prévoyant tous les cas de figure possibles.

les situations éventuelles et qu'ils nécessitent forcément à un moment donné d'être complétés pour permettre la poursuite de l'exploitation et la continuité du service public. La loi ordonne que le contrat de partenariat public-privé détermine les mesures qui sont susceptibles d'être renégociées et révisées.

« Le contrat de partenariat public-privé fixe les clauses pouvant faire l'objet de modification. Il précise également les conditions dans lesquelles il est procédé à ladite modification sur demande de l'une des deux parties. Toutefois, aucune modification ne peut être effectuée sans l'accord préalable de la personne publique (78). »

1.15. Régime juridique des biens

En raison de l'étendue de la mission attribuée au prestataire, le foncier servant de support aux infrastructures à réaliser est transféré au partenaire privé et ce, pour lui permettre d'assumer la maîtrise d'ouvrage. « Le partenaire privé dispose au cours de l'exécution du contrat de partenariat public-privé, sauf stipulation contraire, de droits réels sur les ouvrages et équipement qu'il réalise dans les limites et les conditions ayant pour objet de garantir l'intégrité et l'affectation du domaine public (79). »

Toutefois, le partenaire privé est tenu à l'issue du contrat de partenariat de retourner à la personne publique la propriété des biens nécessaires à l'exploitation des infrastructures constitués ou acquis dans le cadre du contrat de partenariat. Cette réversibilité peut donner lieu à compensation suivant les conditions prévues au contrat.

1.16. Sûretés

L'opérateur privé utilise souvent les biens et les droits réels acquis dans le cadre du partenariat comme garantie ou en nantissent auprès des institutions financières et particulièrement lorsque cette possibilité est prévue par la loi.

« Le partenaire privé peut, sur autorisation de la personne publique et dans le respect des dispositions légales en vigueur, consentir des sûretés aux organismes de financement sur les actifs acquis ou réalisés dans le cadre de l'exécution du contrat de partenariat public-privé en nantissant les produits et les créances provenant du contrat ou en constituant toute autre sûreté appropriée, sans préjudice de toute disposition législative interdisant la constitution de sûreté sur un bien public ou faisant partie du domaine public (80). »

1.17. Conditions de résiliation du contrat de partenariat public-privé

La rupture du contrat avant son terme comporte des conséquences très lourdes, surtout pour la personne publique, particulièrement au début du contrat si la réalisation de l'ouvrage n'est pas achevée. Cependant, la résiliation du contrat de partenariat peut être dans certains cas une délivrance pour la personne publique d'une gestion défectueuse des infrastructures par le partenaire privé (81). La loi énumère les situations dans lesquelles les parties peuvent mettre fin prématurément au contrat de PPP. « Le contrat de partenariat public-privé peut être résilié par anticipation et en commun accord en cas de force majeure, de bouleversement de l'équilibre du contrat de partenariat public-privé pour un motif d'intérêt général ou résilié à l'amiable (82). » La loi dispose également que le contrat de PPP doit déterminer les caractéristiques des cas de résiliation. Il en est de même pour les indemnités dues.

1.18. Modalités de règlement des litiges

La loi ouvre la voie à l'arbitrage dont l'issue est rapide mais qui se révèle très coûteux pour la personne publique. « Le contrat de partenariat public-privé prévoit, pour le règlement des litiges, de recourir à des procédures de conciliation, de médiation conventionnelle, d'arbitrage ou judiciaires. » Dans le cas de recours à la procédure de

(78) Article 23, paragraphes 1 et 2 de la loi 86-12 précitée.

(79) Article 24, paragraphe 3 de la loi 86-12 précitée.

(80) Article 25 de la loi 86-12 précitée.

(81) On relève des résiliations de contrat de partenariat surtout les deux premières années.

(82) Article 26, paragraphe 1^{er} de la loi 86-12.

médiation conventionnelle ou d'arbitrage, le contrat de PPP doit spécifier le médiateur ou le tribunal arbitral compétent pour éviter des complications.

Après avoir présenté le cadre légal et réglementaire du partenariat public-privé au Maroc, il convient de se pencher sur les éléments déterminants de ce nouveau mode d'exécution de la commande publique et examiner leur intérêt dans le management public moderne.

2. Les éléments déterminants du partenariat public-privé

Outre les caractéristiques techniques, juridiques et financières du partenariat public-privé, celui-ci présente deux aspects particuliers. D'abord, c'est un contrat global dont l'objet porte sur la conception, le financement, la réalisation, la gestion, l'exploitation et l'entretien d'un ouvrage ou service public. Ensuite, le contrat de PPP est un contrat d'une longue durée d'où la question de son aboutissement jusqu'à son terme.

Ces caractères sont source de difficultés et nécessitent pour la bonne fin du PPP la prise en compte de certains éléments décisifs qu'on va rencontrer, depuis l'appréciation du recours au PPP jusqu'au terme de l'exploitation et le retour de la propriété de l'ouvrage à la personne publique.

En raison de la complexité du contrat de PPP, son adoption devrait être circonscrite et ne devrait s'effectuer qu'en cas d'insuffisance des autres modes de commande publique. C'est pourquoi il est précédé d'une évaluation préalable démontrant son avantage par rapport aux modes alternatifs de commande publique.

La mise en œuvre concrète du contrat de PPP comporte des engagements et des risques lourds de conséquences que l'évaluation préalable va permettre de démêler, d'apprécier et d'éclairer le décideur sur le choix de la procédure opportune.

2.1. L'évaluation préalable

L'évaluation préalable est une démarche essentielle de sélection du procédé d'exécution de la commande publique. L'évaluation peut s'effectuer en faisant le parallèle entre le PPP et un mode classique de commande publique. Les éléments de comparaison sont dans ce cas les caractéristiques de l'infrastructure et les exigences de service public.

Mais l'évaluation préconisée par le management public moderne va au-delà du comparatif pour user d'un instrument scientifique d'aide à la décision, c'est le calcul économique. En fait il s'agit d'un dispositif complexe dont la mise en œuvre permet de cerner l'intérêt social de l'investissement public en prenant en compte plusieurs facteurs décisifs présents et futurs. En d'autres termes : « Le calcul économique consiste à recenser l'ensemble des coûts et bénéfices, directs et indirects de la décision d'investissement public, et ce, afin d'en déterminer l'efficacité socio-économique. Il permet également de comparer des modes de financement différents pour un même projet (83). »

Il convient de préciser que pour choisir entre plusieurs investissements rentables qui ont des durées différentes, ce qui est le cas des projets de PPP, le calcul économique procède à l'actualisation des coûts. Celle-ci est définie ainsi : « Le taux d'actualisation est un taux de substitution entre le futur et le présent ; il traduit la valeur du temps pour une entreprise ou une collectivité : c'est en quelque sorte le "prix du temps" (84). »

La question de l'évaluation d'un investissement nous conduit à nous pencher sur le cadre contractuel du PPP. Le PPP porte toujours sur des projets d'ensemble et de longue durée ; ce sont là deux aspects qui influent sur la nature du contrat : globalité et longévité.

2.2. La globalité du contrat de partenariat public-privé

La globalité réside dans l'attribution au partenaire privé d'une mission comportant : la conception, le financement en tout ou partie du projet, la réalisation, l'exploitation, la gestion, l'entretien et le renouvellement de l'ouvrage public. Le contrat de partenariat

(83) F. Marty, A. Voisin et S. Trosa, *les Partenariats public-privé*, édition la Découverte, Paris, 2006.

(84) Rapport sur « la Révision du taux d'actualisation des investissements publics », sous la direction de Daniel Lebegue, Commissariat général du Plan, France, 2004.

est un accord d'ensemble englobant et reliant plusieurs phases d'un projet, d'où l'impact sur la détermination du coût.

Le contrat de PPP permet une corrélation entre la phase de réalisation et la phase d'exploitation de l'ouvrage, ce qui incite l'opérateur à tenir compte des complémentarités et synergies entre les différentes étapes du projet. En affectant un « bloc d'opérations » à un même opérateur, la personne publique l'incite à tenir compte de la réduction des coûts de l'exploitation du service et ce, par une conception et une construction appropriées de l'infrastructure (85).

L'aspect positif de la globalité du contrat est qu'il permet une fusion et une synergie des diverses phases du projet et une sorte d'économie d'échelle avec optimisation des coûts. Cependant, le point faible du contrat global est qu'il recouvre différentes activités, ce qui suppose la réunion de plusieurs corps de métiers et par conséquent la constitution d'un groupement d'entreprises. Le groupement peut être conjoint ou solidaire (86). Il convient de préciser que la cohésion des membres du groupement d'entreprises est capitale, car l'instabilité du groupement peut constituer un élément de fragilité du contrat de partenariat. Parfois, dès la fin de la réalisation de l'ouvrage, l'entreprise de BTP souhaite quitter le groupement (87).

Le contrat de partenariat global implique une conception du projet en termes de coût global, dans la mesure où la maîtrise d'ouvrage et l'ensemble des prestations (réalisation, exploitation, entretien et maintenance) sont confiés à un partenaire privé (88). Grâce à cet assemblage des prestations la personne publique, une fois le contrat de partenariat signé, est fixée sur le coût global du projet.

Lorsque la personne publique opte pour le contrat à prix ferme (89) (*Fixed Price Contract*), elle limite en principe le risque de dépassement des coûts. Le prestataire supporte le risque de gain ou de perte par rapport aux prévisions faites lors de l'offre. Le contrat à prix ferme est souvent assorti d'une prime de risque (90).

Cette formule de prix ferme, séduisante pour la personne publique, a pour effet, comme on l'a vu, de transférer au prestataire le risque de dépassement de coût, lequel peut survenir en cas de changement soudain des prix. Ceci conduit à la fragilité de l'équilibre contractuel face aux chocs extérieurs, d'où l'augmentation de la probabilité de révision précoce du contrat au motif de rupture de l'équilibre du contrat.

Dès lors on est en droit de s'interroger sur l'adaptation du modèle de prix ferme au contexte économique instable. Les recherches effectuées sur les contrats à prix plafonds démontrent que les contrats sont renégociés en moyenne deux ans après leur signature (91).

En revanche, en adoptant le contrat à remboursement de coûts (92) (*Cost Plus Fixed Fee Contracts*), la prime de risque n'est pas exigée par l'entreprise contractante, mais le coût final n'est pas maîtrisé, et il s'avère souvent très élevé.

(85) Au départ l'ouvrage est conçu puis construit pour résister le temps du contrat, ce qui réduit les frais d'entretien. La construction s'effectue de manière appropriée à une exploitation sur une longue durée avec le moins d'entretien.

(86) Dans le groupement conjoint les activités sont coordonnées et cohérentes mais la responsabilité individuelle. Alors que dans le groupement solidaire la responsabilité est générale, et un membre peut se substituer à un autre dans l'exécution de ses obligations.

(87) Au motif qu'il s'agit de prévenir d'éventuelles mesures de faillite volontaire des membres du groupe, bien que le risque soit fictif.

(88) Le groupement d'entreprises constitue une seule entité (consortium).

(89) On parle aussi de contrat à prix plafond (*price cap*).

(90) Cette prime renchérit le coût du projet.

(91) Guasch, 2001, cité par F. Marty, A. Voisin, S. Trosa, *les Partenariats public-privé*, édition la Découverte, Paris, 2006.

(92) La personne publique rembourse les coûts supportés par son prestataire et lui garantit une rémunération des capitaux investis. La firme ne subissant aucun risque, elle n'est pas incitée à faire des économies nécessitant des efforts additionnels.

2.3. La longévité du contrat de partenariat

Les études réalisées sur les contrats de partenariat public-privé relèvent des pratiques graves de la part de certains prestataires. Ainsi : « Les contrats à plafonds de prix appliqués dans les contrats de partenariat dans les pays en développement permettent aux firmes de s'approprier l'intégralité du surplus lorsque les conditions d'exploitation sont favorables et d'obtenir des renégociations avantageuses dès lors que les risques se réalisent (93). »

Pour limiter l'éventualité de survenance de comportements opportunistes de la part du partenaire privé, certains spécialistes (94) suggèrent d'adopter de préférence des clauses contractuelles d'indexation permettant de gérer dans des conditions idéales d'équité les événements non anticipés sans pour autant devoir entamer des renégociations.

La durée très longue du contrat de PPP pose la question de la construction contractuelle face à l'impossibilité de prévoir toutes les éventualités futures et donc de se retrouver avec des incertitudes (contrat incomplet) ou le risque de remise en cause de certaines clauses du contrat devenues caduques.

En raison de la longue durée des contrats de PPP il est très difficile, sinon illusoire, de vouloir déterminer avec précision les besoins et de spécifier des objectifs sur trente ans et parfois plus. En raison de ces insuffisances de précision, on a parlé de contrat incomplet (95). La conception du droit romano-germanique s'en remet au régime légal en vigueur en cas du silence du contrat ; les vides sont comblés par le recours des parties au régime légal ou à titre supplétif par l'intervention du juge, lequel interprète le contrat, à la lumière de la loi et en considérant les règles de bonne foi. Inversement, le droit anglo-saxon préconise des contrats extrêmement détaillés (96) du fait de la rigueur du principe de la sacralité du contrat (*sanctity of contracts*). Sans nous attarder sur cet aspect, il convient de préciser que la doctrine économique a consacré de multiples études à « la théorie des contrats incomplets (97) ».

Bien que le contrat constitue la loi des parties, les obligations contractuelles ne sont ni intangibles ni immuables, les parties qui ont conclu des engagements peuvent d'un commun accord modifier lesdits engagements. Ce qui pose la question de l'adaptation conventionnelle du contrat (98).

Pour compléter le contrat de longue durée souvent incomplet, sa renégociation est une éventualité tout à fait normale, elle permet d'ajuster les termes du contrat à des événements non prévus lors sa rédaction initiale. Cependant, la cause de renégociation du contrat peut provenir de diverses situations :

- il peut s'agir d'une simple adaptation des termes du contrat aux évolutions des besoins de la personne publique en cours de phase d'exploitation ou de la modification de la réglementation, dans ce cas les parties devraient réussir à déboucher sur un compromis ;
- comme il peut s'agir d'aléas externes pouvant bouleverser l'équilibre économique du contrat, voire d'en compromettre la bonne exécution. L'apparition d'événements imprévus peut entraîner la modification des circonstances du contrat (99). La pratique

(93) F. Marty A. Voisin et S. Trosa, *in les Partenariats public-privé*, édition La Découverte, Paris, 2006.

(94) Guasch, Laffont et Straub cités par F. Marty A. Voisin et S. Trosa, *op. cit.*

(95) Des études initiées par Hart et Moore ont porté sur « la théorie du contrat incomplet ».

(96) Les contrats de PFI peuvent être longs, à l'instar du contrat relatif au siège du ministère britannique de l'Intérieur de plus de 12 000 pages [Blémont, 2004], cité par F. Marty, A. Voisin et S. Trosa, *op. cit.*, p. 60.

(97) M. Farès et S. Saussier, « Coûts de transaction et contrats incomplets », *in Revue française d'économie*, vol. 16, n° 3, 2002. p. 193-230 et suiv. ; Olivier Sautel, « L'évolution verticale du contrat incomplet face à la dé-intégration de la théorie », *Revue d'économie industrielle*, 117 | 2007, p. 93-110.

(98) Le code civil dispose « les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi », article 230 du D.O.C.

(99) D. Philippe, « Les clauses relatives au changement de circonstances dans les contrats à long terme », étude relative aux contrats internationaux, 27 janvier 2009.

des contrats admet deux situations : la force majeure et l'imprévision, ces notions seront examinées parmi les risques du contrat de partenariat. Nous reviendrons sur ces deux notions au niveau de l'étude des risques.

2.4. Les risques liés au contrat de partenariat

À l'instar des contrats à long terme, le contrat de partenariat public-privé comporte des risques. Si certains risques sont liés à la réalisation et à l'exploitation des ouvrages et à la durée des engagements contractuels, d'autres résultent du montage financier.

Les contrats de longue durée sont souvent soumis à une approche d'ensemble, celle de la gestion des risques (*risk management*) encourus par la mise en œuvre du contrat. La gestion des risques est l'un des éléments déterminants du choix du partenariat public-privé, cette gestion consiste plus dans la répartition des risques entre la personne publique et le prestataire que dans un simple transfert de risque (100) à ce dernier. Chaque risque est attribué à la partie la mieux à même de l'assumer.

L'inventaire des risques suppose l'évaluation de la gravité de chaque risque (montant de compensation potentiel) et la détermination de la probabilité d'occurrence de chacun des risques (101).

2.5. Divers risques résultent de la réalisation ou de l'exploitation des infrastructures

– Les risques de construction correspondent au dépassement des coûts ou des délais de livraison (102) ou à la non-observation des normes de qualité. Il incombe à l'opérateur privé d'assumer les risques liés à la réalisation de l'ouvrage du fait qu'il a une parfaite connaissance technique du projet et peut ainsi limiter les probabilités de concrétisation du sinistre.

– Les risques de disponibilité correspondent à la situation dans laquelle le contractant ne serait pas en mesure de livrer le volume de service ou de respecter les normes contractuelles de performance. Ces risques incombent aussi au partenaire privé, car il s'est engagé en connaissance de cause.

– Les risques liés à l'exploitation concernent la baisse de la demande, le manque de performance, l'indisponibilité des infrastructures ou les surcoûts d'exploitation. La baisse de la demande est réputée être prise en charge par la personne publique dès lors que les paiements ne sont pas en fonction du niveau d'utilisation de l'ouvrage ou du service (103). Tous les autres risques liés à l'exploitations incombent normalement au prestataire.

– Le risque de déficit de performance : le partenaire s'engage à réaliser un niveau d'exploitation dans la réalisation et la gestion de l'ouvrage ou du service. La contre-performance peut être une cause de baisse de la demande, il en est de même pour l'indisponibilité des infrastructures. Le déficit de performance peut inverser la responsabilité de baisse de la demande sur l'opérateur. Mais le plus souvent elle donne lieu à l'application de pénalités ou à la suppression de la prime, selon ce qui est prévu dans le contrat.

– Le risque de surcoût d'exploitation : celui-ci peut avoir diverses causes, soit un défaut dans la construction, soit une mauvaise gestion des infrastructures ou à une forte inflation. A l'exception de cette dernière hypothèse, ce risque devrait être assumé par le prestataire.

– Le risque d'insuffisance de ressources : souvent lié à d'autres risques, notamment la baisse de la demande des usagers dès lors que les hypothèses de fréquentation ou de

(100) Le transfert du risque vers le prestataire s'accompagne de l'exigence d'une prime de risque à payer par la personne publique.

(101) La formule appliquée : valeur du risque = surcoût potentiel × probabilité d'occurrence, par Philippe Boeton, *op. cit.*

(102) Les dépassements de coût et de délai constituent des excès fréquents pour les marchés de l'État.

(103) Dans le projet « El Guerdane », l'Etat assume le risque de la baisse de la demande.

demande retenues initialement sont infirmées par les faits en raison du changement de situation (104) ou d'erreurs de prévision (105).

– Les risques institutionnels et juridiques notamment l'institution de normes nouvelles : le renforcement de la législation sur l'environnement peut avoir des conséquences financières sur la construction, la gestion ou l'exploitation de l'ouvrage. La prise en charge des obligations qui en résultent incombe à la partie publique, car c'est l'État qui est à l'origine de ce risque.

– Les risques liés aux exigences sociales : la décision de recourir à un PPP repose souvent sur le besoin de financer à crédit des investissements, socialement nécessaires dans une situation de restriction budgétaire et ce, par le recours à un mécanisme de paiement différé. Or, si le recours au PPP ne répond pas à un besoin social pressant (106), les efforts engagés seront des plus contestables.

2.6. Les risques résultant du montage financier

Le prestataire soumissionnaire est souvent incité à élaborer des montages financiers très risqués pour emporter l'adjudication. « Ces montages à très fort effet de levier contribuent à réduire la marge de sécurité entre les flux de revenus et le service de la dette et donc à accroître le risque de défaillance en cas de réalisation d'un aléa d'exploitation (107). » D'autres risques financiers dépendent de la variation du taux d'intérêt débiteur (108) ou du taux de change (109). S'agissant du taux d'intérêt, il revient à l'opérateur privé de le gérer car c'est lui qui négocie au début les conditions du prêt. Tandis que pour le risque de change, si le prêt est directement octroyé à l'opérateur c'est à lui d'assumer le différentiel de change, par contre s'il s'agit d'un prêt rétrocédé, c'est la partie publique qui prend en charge le différentiel de change.

2.7. Les risques exogènes indépendants de la volonté des parties sont la force majeure et l'imprévision

– La force majeure n'a pas une définition uniforme universellement reconnue en raison de la diversité des situations. La loi donne quelques caractéristiques de la force majeure : « tout fait imprévisible, comme les phénomènes naturels et qui rend l'exécution de l'obligation impossible (110) ». Il est admis que « la force majeure est tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible ». Les parties peuvent selon la nature de l'activité, en s'inspirant de la définition légale, fixer dans le contrat les caractéristiques de la force majeure. Un événement (une grève des salariés ou le refus d'octroi d'une autorisation administrative) peut être considéré dans un cas comme une force majeure et écarté dans un autre cas au motif qu'il est causé par le comportement du prestataire. L'existence de force majeure peut soit entraîner l'interruption de l'exécution du contrat soit sa rupture. Dans tous les cas où la force majeure est établie, chacune des parties supporte les préjudices qui en résultent pour elle.

– La clause d'imprévision (*hardship*) (111) n'implique pas que l'exécution du contrat soit tout à fait impossible, mais qu'elle se révèle très éprouvante parce que ruineuse pour l'une des parties, du fait de la survenance d'un événement qui conduit à un déséquilibre de l'économie générale du contrat. A cet effet, la clause d'imprévision a pour objectif en cas de bouleversement de l'équilibre économique du contrat de renégocier les conditions d'exécution du contrat.

(104) Cela peut être le cas des agriculteurs qui pendant une saison pluviale ne sollicitent pas l'eau d'irrigation à l'opérateur qui a construit des canalisations.

(105) Le cas d'un stade construit pour une équipe de 1^{re} division qui dans la saison suivante chute en seconde division : il n'a plus le même soutien du public et les aides des sponsors comme les recettes de publicité baissent.

(106) C'est le cas de la Ligne à Grande Vitesse Tanger-Casablanca.

(107) F. Marty A. Voisin et S. Trosa, *op. cit.*

(108) Particulièrement lorsque le prêt est à taux variable.

(109) Lorsque le prêt est contracté auprès d'un organisme financier international (BAD, SFI, BID).

(110) Article 269 du DOC.

(111) Littéralement le mot anglais *Hardship* signifie « épreuve ou difficulté », mais dans le cadre d'un contrat commercial le concept *Hardship* renvoie à la notion d'imprévision.

Dans les contrats dont l'exécution s'étale sur plusieurs années comme le contrat de PPP, l'insertion de cette clause permet à une partie d'exiger de l'autre partie la renégociation du contrat à la lumière des nouvelles données économiques.

La « clause d'imprévision » (*hardship*) doit être distinguée de la « clause de sauvegarde (112) ». En droit International l'imprévision est définie par les principes d'Unidroit (113) : Il y a *hardship* lorsque surviennent des événements qui altèrent fondamentalement l'équilibre des prestations, soit que le coût de l'exécution des obligations ait augmenté, soit que la valeur de la contre-prestation ait diminué (114).

Il convient d'être très vigilant quant à la rédaction d'une telle clause qui peut présenter des désagréments. En effet, la clause d'imprévision qui ne cerne pas avec précision les conditions de sa mise en œuvre ou ne définit pas l'événement qui perturbe l'équilibre du contrat pourrait laisser place à des abus. Une partie, de mauvaise foi, pourrait remettre en cause un contrat juste parce qu'il serait avantageux pour l'autre partie, sans qu'un déséquilibre des conditions du contrat soit vraiment intervenu.

Si les risques afférents au contrat de partenariat public-privé sont fonction du mode de gestion et d'autres éléments, la structuration du financement influe notablement sur l'existence des risques.

Il est réputé que le préfinancement d'un ouvrage par le partenaire privé est l'un des avantages du PPP, cependant cette assertion mérite d'être évaluée et nuancée. Mais auparavant il y a lieu de préciser que les modes de financement varient avec la diversité des projets. Il y a en gros trois types de financement :

1. Le financement *corporate* : une société industrielle se porte candidate pour signer elle-même le contrat de PPP et peut bénéficier de tout ou partie des conditions de financement de la holding à laquelle elle appartient (le coût du financement bénéficiant au projet, pour cette part « fonds propres », se rapprocherait alors du « coût moyen pondéré des capitaux » du groupe) (115). C'est un montage adapté aux concessions de service public et aux petits projets à faible montant. Ce montage permet de faire l'économie des coûts essentiellement fixes liés à la création d'une structure *ad hoc* (116).

2. Le financement par un établissement financier signataire du contrat de partenariat en tant qu'investisseur théoriquement responsable de la bonne fin du partenariat. C'est le montage financier le plus simple et le moins coûteux pour les petits projets. Ce montage devient plus rare avec la crise financière et l'imposition de ratios de prudence (117).

3. Le financement de projet : c'est le montage financier le plus adapté pour le financement de projets de partenariat public-privé, mais aussi le plus complexe, c'est pourquoi il y a lieu de présenter les conditions de son adoption.

Ainsi qu'il a été précisé ci-dessus, le contrat de partenariat concerne les différentes phases d'existence d'une infrastructure, de la conception à l'exploitation, avec tout ce que cela comporte comme moyens techniques et financiers. Face à l'ampleur des investissements et des moyens nécessaires pour mener jusqu'au bout l'opération, une entreprise seule, quelle que soit sa taille, ne voudrait ni ne pourrait assumer le financement et l'exécution

(112) La clause de sauvegarde permet à l'une des parties de ne pas exécuter l'obligation contractuelle en raison de circonstances exceptionnelles qui compromettraient ses intérêts essentiels, ce qui aboutit à la résiliation du contrat.

(113) Les principes d'Unidroit relatifs aux contrats de commerce international sont élaborés au sein de l'institut international d'unification du droit par des enseignants et praticiens et inspirés des législations de plusieurs pays.

(114) Article 6.2.2 des principes d'Unidroit, version 2010.

(115) L. Parnois, « Approche financière du partenariat public-privé », consultant associé chez Finance consult, juin 2011.

(116) Il s'agit de « la société de projet » qui sera examinée ci-après.

(117) Imposé notamment par le comité de Bâle (*ratio cook, ratio* Mc Dounough et Bâle III).

3. Le financement de projet et la diversité des montages financiers

3.1. La structuration des montages financiers

de toutes les tâches. A cet effet, des groupements d'entreprises (118) se forment en consortium pour se porter soumissionnaires à l'appel d'offres.

Le consortium attributaire procède alors à la constitution d'une « société de projet » (119) (société-écran dite *Special Purpose Vehicle* (SPV) dédiée à l'exécution de l'ensemble des opérations sur lesquelles porte le contrat de partenariat notamment la conception du mode de financement.

Le capital de la « société de projet » est constitué, en partie, d'apports en fonds propres par les entreprises membres du consortium appelées *sponsors* et par un prêt bancaire et/ou emprunt obligataire. Ainsi, le montage financier du PPP ne fait que faiblement appel aux capitaux propres fournis par les sponsors. De ce fait, la dette peut atteindre 90% des ressources de la société de projet.

Ce montage fait que la société de projet en tant que structure-écran supporte les risques liés à l'opération. La responsabilité directe des sponsors n'est engagée que dans la limite du capital apporté. Il convient de préciser que le partenariat public-privé se caractérise habituellement par un rendement assez modéré (120), mais avec un fort effet de levier et ne présente qu'un faible risque pour les investisseurs.

Suivant la même logique, l'incertitude des prêteurs sur la viabilité de la société de projet a pour corollaire l'exigence d'une prime de risque sur les prêts consentis, augmentant ainsi le coût de la dette. Pour éviter cette situation, on procède à la consolidation (121) de la société de projet vis-à-vis des risques.

Le recours du consortium à la dette pour le financement du projet prend en général la forme d'un emprunt bancaire ou de l'émission d'obligations ou les deux. Chacune des formes convient pour une catégorie de projet et s'accommode à un contexte économique spécifique.

Le financement bancaire s'effectue sur des durées dépassant rarement vingt ans, mais ce mode de financement offre une certaine flexibilité des remboursements, permettant d'adapter leur rythme à celui des entrées de recettes. L'emprunt bancaire permet aussi en cas de difficulté le rééchelonnement des sommes restant dues, en cas de baisse des taux débiteurs leur refinancement.

En raison de la simplicité des démarches, de la disponibilité des fonds et des facilités précitées, le financement bancaire est souvent retenu dans les montages en PPP. Néanmoins, les avantages du financement bancaire engendrent un surcoût du prêt.

Pour leur part, les émissions obligataires permettent de disposer de fonds à maturité plus longue (de 30 à 40 ans), favorisant l'adéquation entre la durée de vie des projets et celle de leur amortissement et en plus à un taux propice. Néanmoins, ce type de financement est difficilement accessible et en période de récession boursière, de plus, l'émission obligataire nécessite la réunion de plusieurs éléments. Ainsi son montage « suppose la mise en place d'un modèle financier et d'un schéma de garantie sophistiqués, pose la question de la constance de l'actionnariat et appelle de plus en plus souvent l'intervention de fonds d'investissement spécialisés (122) », d'où des frais conséquents qui ne se justifient que pour des emprunts obligataires importants.

(118) Le groupement d'entreprises se constitue par un accord privé pour répondre à un appel d'offres important auquel une entreprise ne pourrait pas soumissionner individuellement ; chaque entreprise-membre a la qualité de cotraitant.

(119) La société de projet est à la fois un véhicule d'investissement (dispose des ressources) et le propriétaire de fait de l'ouvrage et des équipements pendant la durée du contrat.

(120) L'agence de notation financière Standard & Poor's évalue la marge de rendement des PPP à 1 ou 2% [Cartmell, 2002].

(121) Cette consolidation s'effectue par l'utilisation d'une technique garantie (adossement) que l'on examinera plus loin.

(122) L. Parnois, *Approche financière du partenariat public-privé*, op. cit.

3.2. Les mécanismes juridiques de garantie

Très souvent, pour mobiliser des prêts à un taux avantageux, le partenaire privé recourt à la garantie de l'Etat. Cependant, celui-ci n'octroie sa garantie que sous certaines conditions.

Trois types de garanties peuvent servir de soutien aux montages financiers: celles apportées par la personne publique, celles existantes entre les membres du consortium et les garanties collatérales.

1. La personne publique peut accorder trois types de concours pouvant sécuriser le montage financier: les apports en numéraire, les contributions en nature et les appuis en garantie.

– Les apports en numéraire consistent en subventions d'investissement venant s'adjoindre aux fonds propres de la société de projet et ainsi réduire son endettement.

– Les contributions en nature constituent une stratégie de consolidation de la société de projet par la technique de l'adossement (123).

– L'appui en garantie de la personne publique consiste à assurer ou bien un revenu plancher, ou seuil de rémunération des capitaux investis, ou encore l'engagement sur la valeur de reprise des actifs ou la promesse de comblement du passif en cas de force majeure.

2. Les garanties apportées par les sponsors: le contrat de partenariat s'accompagne souvent d'un accord du genre « *step-in* » (solidarité). Cet accord garantit qu'en cas de défaillance de l'une des entreprises du groupement les membres du consortium se substitueront à elle pour assurer la continuité des obligations contractuelles (124).

3. Les garanties collatérales: la société de projet peut être tenue lors de la phase de construction (125) d'émettre des « obligations de sûreté » (*surety bonds*) au profit des prêteurs couvrant les risques de la construction (à hauteur de 15 à 80% du coût). De même que la société de projet peut consentir des sûretés aux prêteurs en nantissant les actifs acquis ou réalisés dans le cadre de l'exécution du contrat de PPP (126).

La garantie octroyée par la personne publique pose le problème de la difficulté d'appréciation du coût budgétaire de l'infrastructure, car l'engagement est rarement chiffré (puisqu'il n'y a pas de déboursement immédiat), ce n'est que lorsque l'événement couvert se matérialise que les pouvoirs publics se retrouvent avec des charges inattendues. A cet effet, il est préconisé (127) d'imposer des montants plafonds sur les garanties et engagements accordés par la personne publique et en même temps prévoir dans le budget annuel une dotation destinée à couvrir le coût des garanties qui peuvent être réalisées au cours de l'exercice et enfin prélever les frais de garantie, ce qui pourrait contribuer si ce n'est à la maîtrise des garanties du moins à leur contrôle.

Conclusion

Le PPP se situe au centre de la question de la rationalisation de la dépense publique. La procédure d'appréciation comparative des modes de passation de la commande publique préalablement au lancement du marché éclaire les décideurs sur l'opportunité

(123) La technique d'adossement consiste en l'affectation à « la société de projet » en pleine propriété d'un actif (créances ou biens) qui servira de gage à l'émission d'obligations comparables aux *Assets Backed Securities* (ABS).

(124) Le consortium se constitue souvent sous forme de « groupement solidaire » ce qui rassure les prêteurs et les tiers sur la pérennité du partenariat.

(125) La phase de construction est la phase durant laquelle la société de projet est la plus fragile, car elle n'a pas encore constitué un actif conséquent, et le partenaire privé (consortium) ne reçoit aucun paiement de la personne publique avant l'achèvement et la livraison de l'ouvrage. Aussi, c'est pour couvrir les prêteurs contre une éventuelle défaillance de la société de projet que les obligations de sûreté sont exigées.

(126) Le consentement de sûretés sur l'actif est prévu par l'article 25 de la loi n° 86-12 précitée.

(127) R. Hemming, « Les partenariats public-privé », séminaire organisé par l'institut du FMI à Tunis en février 2006.

de l'investissement projeté. Le contrat de partenariat oblige la personne publique à élaborer plusieurs scénarios de réalisation et à en chiffrer le coût avant d'entamer le choix, là où auparavant elle n'en saisissait pas l'intérêt.

Cependant l'évaluation préalable qui est le point de départ du partenariat est souvent biaisée car elle porte souvent sur les aspects avantageux du partenariat et les points faibles des autres modes de la commande publique (128). L'évaluation doit être menée avec objectivité par des agents compétents et à l'aide d'outils scientifiques, particulièrement le calcul économique. La viabilité du partenariat nécessite sur le plan institutionnel un dispositif légal exhaustif, et sur le plan humain le développement d'une expertise appropriée au sein des pouvoirs publics pouvant regrouper l'ensemble des compétences requises pour superviser les programmes de PPP.

Néanmoins, le partenariat public-privé ne doit pas être considéré comme une panacée servant à réaliser des investissements tout en enjambant les difficultés budgétaires, ce qui ne manquerait pas de soulever des critiques. Le partenariat doit s'accompagner d'une profonde réforme du mode de gestion de la dépense publique. L'adoption de la loi organique relative aux lois de finances (129) dont l'objectif est le renforcement de la performance de la gestion publique doit en principe aider à améliorer la gestion publique.

Certaines méthodes relatives au contrat de partenariat permettent d'améliorer l'efficacité de la gestion publique. On peut noter l'introduction de clauses incitatives à la performance, la répartition adéquate des risques et, surtout, l'instauration du calcul économique particulièrement lors de l'évaluation économique préalable.

La critique la plus pertinente portée aux partenariats public-privé concerne l'endettement sur le long terme, ce qui met le poids des paiements sur les générations futures qui ne bénéficieront peut-être pas des infrastructures ou services. Cette situation est retracée avec éloquence par certains auteurs. « La pauvreté coûte cher: disposer aujourd'hui d'équipements acquis à crédit se solde naturellement par un report de l'amortissement et des intérêts sur les contribuables de demain, comme le montre le théorème de l'équivalence ricardienne. Seul le recours au calcul économique public peut pallier ce risque de transferts de charge indus ou de choix de court terme, en mettant en évidence les arbitrages intergénérationnels (130). »

Hélas, parfois le décideur public est placé devant une alternative inextricable: un endettement à long terme ou bien le renoncement à la réalisation de l'infrastructure et donc la non-satisfaction d'un besoin social pressant.

(128) L'entité chargée au ministère des Finances de l'appréciation des projets de PPP présentés par les administrations et organismes publics est elle-même chargée de promouvoir le recours au PPP, ce qui atténue son objectivité.

(129) La loi organique n° 130-13 relative aux lois de Finances promulguée le 2 juin 2015, dont la mise en œuvre se fera progressivement sur cinq ans, de 2016 à 2020.

(130) F. Marty, A. Voisin et S. Trosa, *les Partenariats public-privé*, édition La Découverte, Paris, 2006.

Les jeunes Marocains face aux problèmes de l'éducation, de l'emploi et de la participation. Résultats de l'enquête *Power2Youth*

Azeddine Akesbi

1. Indications sur le profil des jeunes de l'échantillon

L'échantillon étudié comprend 1 022 personnes réparties entre 502 jeunes hommes et 520 jeunes filles (1). Une faible proportion des enquêtés est mariée (16,9 %), et plus des deux tiers résident avec leurs parents. Ces éléments sont le signe d'une importante dépendance des jeunes de leurs parents. Une très grande majorité (71,8%) vit dans un ménage dont les conditions économiques sont moyennes (selon le standard national), et une minorité (13,6%) se trouve dans des ménages plus pauvres que la moyenne. 14,6 % dépassent le standing moyen. Le niveau éducatif de l'échantillon est assez proche de la situation de la population-mère. 25 % n'a pas terminé l'éducation primaire, une partie plus importante a le niveau du secondaire (35,8%), et une proportion modeste a un niveau éducatif post-secondaire (et universitaire).

1.1. Des jeunes « branchés » qui pratiquent fréquemment les réseaux sociaux mais lisent peu

48% des jeunes Marocains enquêtés utilisent le PC/laptop de manière régulière. 17% utilisent de manière régulière un iPad ou tablette, et 69% utilisent des smartphones de manière régulière. L'usage de ces trois appareils est plus fréquent parmi les jeunes garçons, les plus aisés et les plus éduqués. La durée moyenne de fréquentation de internet est de une à trois heures par jour. Seulement 19% disent n'avoir jamais utilisé internet (26% pour les femmes). Les différences de non-utilisation sont très grandes entre ceux qui ont une éducation de base (59%) et ceux qui ont un diplôme après le bac (2%). L'usage d'internet se fait souvent et en grande majorité au domicile (88%), suivi par les cafés (41%) et le travail (12%). L'objet de cet usage concerne la lecture des informations, l'accès aux réseaux sociaux (Facebook et Myspace, 70%), l'envoi de messages et le « chat » (42%), e-mailing (40%), le téléphone (48%)... 40% des jeunes sont fortement d'accord et 45% quelque peu d'accord que « les medias sociaux sont le premier moyen de communication avec les autres ». 24% utilisent les medias sociaux pour exprimer activement et souvent leurs opinions et 46% le font de temps à autre. A peine 12% disent n'avoir jamais utilisé les medias sociaux pour exprimer leur opinion. En revanche, la lecture chez les jeunes est peu fréquente. Une partie importante des jeunes enquêtés ne lit pas la presse écrite : 36% la lit de temps à autre et 4% souvent (2).

1.2. Des jeunes qui considèrent que les libertés individuelles sont assurées, mais avec de grandes variations entre les garçons et les filles

La liberté au foyer est considérée largement assurée : 87% se considèrent assez ou complètement libres d'exprimer leurs idées à la maison. La situation est similaire parmi les amis et les gens de la communauté de résidence. Ceci se prolonge sur internet où 76% des jeunes disent qu'ils sont assez ou complètement libres. Ceci est également le cas mais à une échelle moindre au niveau du pays. 25% se considèrent complètement libres et 43% assez libres d'exprimer leurs idées sur le plan national.

Par ailleurs, une majorité de jeunes affirme que la liberté de s'habiller est complètement assurée (53%), et pour 27% ceci est assez le cas. Cependant, de grandes différences existent entre les garçons et les filles sur ce plan : 68% des garçons se sentent

(1) 336 personnes ont entre 18 et 21 ans, 377 entre 22 et 25 ans et 309 entre 26 et 29 ans.

(2) La majorité (58%) des jeunes (41% des hommes et 74% des femmes) passent la plus grande partie de leur temps libre à la maison, suivi par 10% qui le passent dans la rue et 9% dans les cafés (16% de jeunes hommes et 3% de femmes). Une très grande majorité se sent en sécurité dans son voisinage (84%), 92% dans l'entourage durant la journée. 26% des femmes et 4% des jeunes hommes ont été exposés au harcèlement sexuel. Les jeunes ont une nette préférence pour vivre dans les grandes villes (53%).

complètement libres en ce qui concerne la manière de s'habiller, et c'est à peine le cas de 38 % des filles. La situation et les différences sont quasi similaires en ce qui concerne la liberté de voyager.

Les jeunes consultés déclarent en majorité avoir beaucoup (10%) ou assez (56%) de contrôle sur leur vie avec une légère différence en faveur des garçons. 31 % des répondants expriment un avis contraire.

Le niveau de confiance qu'expriment les jeunes vis-à-vis des institutions est en général faible. Un tiers pense qu'il est possible de faire confiance à la plupart des gens (31 % pour les femmes). La confiance baisse avec l'éloignement de la famille proche. En revanche, une complète confiance est accordée à la petite famille (92%) et à la famille large (58%).

Un faible pourcentage (entre 14% et 17%) accorde une confiance totale dans les personnes connues personnellement, les voisins et les collègues et seulement 1 % dans les personnes connues pour la première fois (34% totalement pas confiance). Les personnes qui appartiennent à une autre religion (que l'islam) et les immigrés bénéficient aussi d'une faible confiance auprès des jeunes consultés.

D'une manière générale, la confiance dans les institutions est souvent faible (3). Le maximum de confiance est attribué aux organisations religieuses / mosquées (75%). L'armée, la police et les tribunaux recueillent respectivement 54 %, 51 % et 44 % de « assez ou beaucoup de confiance ». Par contre, la confiance accordée au gouvernement et aux autorités locales est plus faible (25 %). Ensuite, la confiance (beaucoup ou assez) baisse de manière considérable à 13 % et 19 % respectivement pour les partis politiques et le parlement. De leur côté, les syndicats recueillent également peu de confiance auprès des jeunes (23%), alors que les organisations de la société civile scorent un peu mieux (38 % : beaucoup ou assez de confiance). La confiance accordée aux médias est modeste avec respectivement 26 % à la presse écrite, 33 % à la télévision et 23 % à internet.

Ces niveaux de confiance sont dans l'ensemble conformes à ceux des enquêtes de World Value Survey et de celle réalisée sur la société civile en 2011 (4).

La discussion sur certains sujets se fait normalement assez souvent en famille (éducation, emploi, migration, religion), par contre d'autres sujets sont plutôt souvent discutés avec les amis (relations romantiques, sexuelles, genre, discriminations) (5).

Les éléments présentés précédemment fournissent un profil de jeunes fortement dépendants de leurs parents et liés à la famille qui représente un espace de proximité et de confiance. Par contre, une majorité de jeunes expriment un déficit de confiance dans les institutions dont notamment les partis politiques, les syndicats et les médias. Ce qui peut signifier l'existence de problèmes d'intégration et de participation. En revanche, les jeunes assurent que les libertés individuelles sont assurées en particulier en famille et sur internet. Autre fait marquant, les jeunes en majorité utilisent internet et pratiquent les réseaux sociaux. En revanche, ils lisent peu. Des différences existent selon le genre, en particulier en ce qui concerne le sentiment de sécurité, la liberté de s'habiller, etc. Dans la section suivante, nous allons voir comment se présente la situation des jeunes sur le plan éducatif.

(3) L'enquête sur la population, réalisée dans le cadre de l'étude sur l'indice de la société civile, a montré que la population accorde beaucoup de confiance aux institutions religieuses et à l'armée. Par contre, les partis politiques, le parlement et les syndicats bénéficient de peu de confiance (p. 55). *L'Enquête de l'indice de la société civile*, 2010, l'Espace associatif CIVICUS.

(4) *L'Enquête de l'indice de la société civile*, *idem*.

(5) 40 % des jeunes interrogés ne discutent jamais des questions politiques nationales avec la famille ou les amis et 50 % le font de temps à autre. Les questions de corruption sont discutées occasionnellement en famille et avec des amis (56 %) et souvent par un cinquième des jeunes (21 %). Les services publics et la sécurité sont les sujets les plus discutés. Ils ne sont que 9 % à déclarer discuter souvent des questions politiques (50 % de temps à autre).

1.3. La confiance dans les institutions est faible, à l'exception de la famille, des institutions religieuses et de l'armée

2. La situation éducative : les raisons de la non-scolarisation, satisfaction de l'école et du diplôme!

Au moment de l'enquête, fin 2015, 19,13% des jeunes de l'échantillon fréquentaient encore le système éducatif, et la plus grande partie (67,37%) se trouvait à l'université, 15,26% à l'école secondaire et le reste distribué entre différentes catégories de la formation professionnelle. La quasi-totalité des enquêtés fréquente les établissements publics (95%), ce qui est légèrement supérieur au poids du secteur public au niveau national. Ainsi, 80% des enquêtés ne fréquentaient plus le système éducatif au moment de l'enquête, ce qui suggère qu'une proportion importante des jeunes quitte à différentes phases et de manière plus ou moins prématurée l'école. Ceci étant conforme avec l'ampleur des déperditions scolaires observée dans le système éducatif. Il est intéressant de connaître les raisons avancées par les enquêtés pour expliquer l'abandon de l'école.

En tête des principales raisons de la non-scolarisation avancées par les enquêtés on trouve les arguments suivants : « ne pas pouvoir se payer les études » (26%), « le besoin de commencer à travailler » (25%) (6), la fin des études (18%) et « pas intéressé par l'école » (11%). Les garçons sont plus appelés à travailler que les filles (36% et 14%), et c'est le cas des enfants de ménages qui se situent en dessous du niveau de vie moyen par rapport à ceux qui dépassent le niveau moyen (35% et 17%).

Pour ceux qui ont quitté l'école avant de terminer un cycle scolaire donné, deux raisons sont également signalées : « pas d'intérêt pour l'école » et « la répétition des échecs ». Ainsi, en général, ces données soulignent que les contraintes économiques et matérielles jouent un rôle dominant dans l'abandon scolaire des jeunes.

2.1. Les raisons de la non-scolarisation sont multiples : en premier lieu figure le besoin de travailler

2.2. Un niveau éducatif dominé par le primaire et le collégial et une présence insuffisante de l'esprit critique dans les programmes enseignés

La distribution des niveaux les plus élevés de diplômes obtenus par les enquêtés est dominée par le niveau collégial (22%), suivi par le primaire (20%) puis le secondaire (18%). L'université se situe à la 4^e position (15%). La place de la formation professionnelle demeure limitée (3% sans le niveau collégial et 8% avec le baccalauréat).

L'esprit critique et analytique développé par l'école est jugé beaucoup ou assez développé par 35% des enquêtés (41% pour les femmes). En revanche, 45% des enquêtés pensent que ce n'est pas assez le cas, 12% très peu et 3% pas du tout. Ainsi, on peut retenir une appréciation par les enquêtés d'un insuffisant développement de l'esprit critique et analytique des programmes scolaires dispensés. Il en est de même, mais à un degré moindre, du développement des compétences sociales par l'éducation. 44% pensent qu'ils sont assez développés (48% pour les femmes), 42% pas assez et 15% partagés entre très peu et pas du tout. Ceci donne une perception qui penche davantage vers l'insuffisante présence de l'esprit critique dans les programmes éducatifs, et il en est de même pour les compétences sociales.

Pour une majorité confortable des jeunes enquêtés, la satisfaction du dernier diplôme obtenu est globalement établie avec 60% de personnes satisfaites (13% très). Mais une proportion non négligeable (40%) est constituée de non satisfaits (11% très non satisfaits). On observe en particulier que les plus âgés et les femmes sont plus satisfaits. Par ailleurs, la perception des bénéfices de l'éducation sur le marché du travail est également dans l'ensemble considérée comme positive. 66% ont jugé ces bénéfices très ou assez bien établis (74% dans le cas des femmes), alors que le tiers des enquêtés a un point de vue contraire.

Après ces données qui montrent qu'une partie importante des jeunes n'est pas suffisamment préparée à l'emploi et au marché du travail, nous abordons des résultats plus spécifiques par rapport à la participation au marché du travail, l'emploi, ses conditions et le chômage.

(6) En second choix, il y a ceux qui ont mentionné le « besoin de travailler » (21%), « ne pas pouvoir se payer la scolarité » (14%) (35% pour les deux items).

3. Participation au marché de l'emploi et chômage

Avec 51 %, le taux de participation moyen au marché du travail est modeste (ceux qui ont travaillé au cours des 12 mois précédant l'enquête). Ce taux progresse avec les tranches d'âges supérieures. Le taux de participation des hommes est beaucoup plus élevé que celui des femmes, comme c'est le cas pour la population-mère (70 % pour les hommes et 31 % pour les femmes). Les hommes plus âgés travaillent davantage (18-21 : 42 % ; 26-29 : 86 %). Il en est de même pour les jeunes femmes, mais elles se situent à un niveau beaucoup plus faible (18-21 : 26 % ; 26-29 : 35 %). Les jeunes consultés attribuent, en partie, la faiblesse de la participation des jeunes femmes à une insuffisante offre d'emploi. En effet, un peu plus de la moitié (54 %) des jeunes pensent que « les femmes au foyer » seraient disposées à travailler s'il y avait plus d'offres d'emploi.

Ainsi, au cours des 12 derniers mois précédant l'enquête, la moitié des effectifs n'a pas travaillé (50 %). Ils sont 510 répondants qui poursuivent des études ou sont en situation de chômage, alors que 25 % de l'échantillon ont travaillé dans le secteur privé et 15 % ont travaillé pour leur propre compte. Par ailleurs, 5 % des jeunes travaillent pour le secteur public (au niveau national ce taux se situe entre 9 et 10 %) et 6 % (7) exercent dans des exploitations agricoles familiales. Des différences notables sont observées selon le genre. Les filles sont plus nombreuses à ne pas avoir d'emploi (69 %, 30 % pour les garçons) ; en revanche, la proportion des garçons qui travaillent dans le secteur privé est plus importante que celle des filles (33 %, 18 %). Et il en est de même de l'auto-emploi (23 %, 11 %). Le poids relativement important de l'auto-emploi dans l'ensemble est probablement lié, en plus du manque d'emploi salarié, au caractère précaire des occupations disponibles, en général, et à celles réservées aux jeunes, en particulier.

La distribution des répondants selon le type d'occupation est marquée par l'importance des services. En tête figure la rubrique « travailleur de service, vendeur » (26 %), vient ensuite la rubrique « artisans ou marchands » (18 %) et enfin la rubrique « travailleurs agricoles qualifiés, travailleurs dans la pêche ou la forêt » (14 %). Les professionnels représentent 4 % et les cadres 1 %. Les techniciens et professionnels associés représentent 5 %. A cela il faut ajouter les opérateurs et assembleurs de machines, 6 %.

Les principales raisons avancées pour expliquer le non-emploi – ce qui concerne la moitié de l'échantillon – sont liées, d'une part, à un statut de personne inactive : étudiant (33 %), femme au foyer (18 %), d'autre part, à l'étroitesse ou à la demande non satisfaite du marché du travail : non-disponibilité du travail ou d'un travail approprié (32 %), mais également manque de compétence (7 %).

La relation entre le travail principal et l'éducation reçue est jugée assez (38 %) ou très bien établie (12,7 %), (50,7 % pour les deux). Cependant, 29,5 % des enquêtés pensent que l'éducation reçue n'est pas liée à l'emploi principal, et 16,8 % déclarent que ce n'est pas applicable ou pertinent.

Les résultats qui soulignent un certain degré de satisfaction de l'école, du dernier diplôme et des bénéfices de l'école affectant le marché du travail sont surprenants et ne sont pas confirmés par de nombreux indices objectifs de la situation du système éducatif et du marché du travail. En outre, le degré de satisfaction de l'école et de la préparation au marché du travail est plus faible chez ceux qui ont quitté le système éducatif ou ceux qui travaillent. Deux tiers de ceux qui sont dans le système éducatif ont déclaré qu'ils sont très bien (24 %) ou bien préparés au marché du travail (42 %), alors que ceux qui ont quitté le système éducatif sont en proportion moins nombreux à considérer qu'ils sont très bien (10 %) ou bien (28 %) préparés au marché du travail. Ce niveau d'appréciation moins positif est probablement plus significatif du fait qu'ils sont beaucoup plus nombreux et surtout qu'ils disposent du recul et de l'expérience pour juger la préparation au marché du travail par le système éducatif. En revanche, ceux qui ont reçu l'éducation

(7) Le secteur public représente environ 10 % de l'ensemble des emplois.

3.1. Taux de participation modeste, poursuite des études et chômage

3.2. Liens entre éducation et emploi

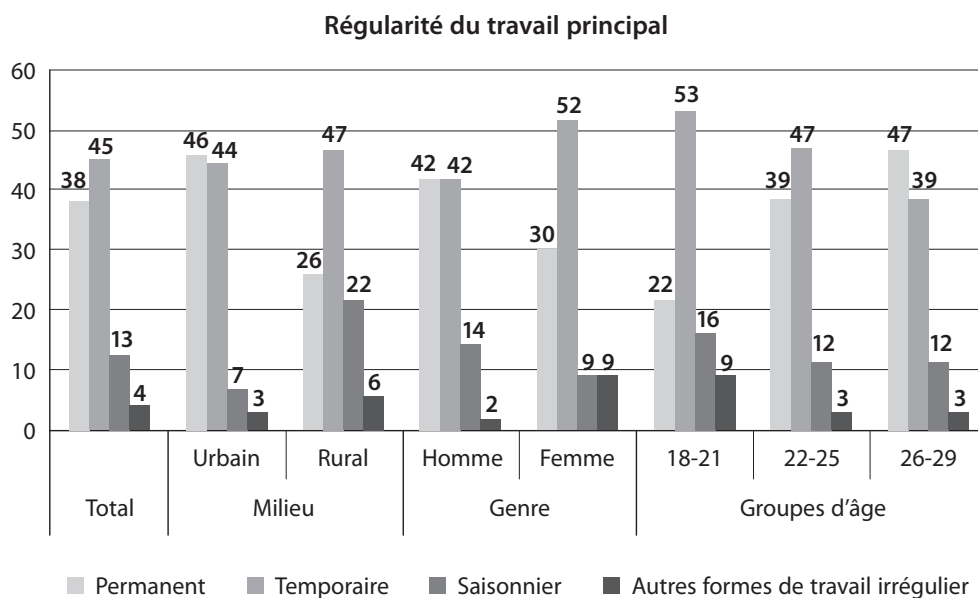
post-secondaire et universitaire pensent qu'ils sont davantage préparés au marché du travail (63%) que ceux qui ont bénéficié de l'éducation de base (15%).

Une majorité des répondants expriment leur satisfaction par rapport à leur emploi principal (activité principale). 10% sont très satisfaits et 53% plutôt satisfaits. En revanche, environ 37% sont non satisfaits. Ainsi la balance penche davantage dans le sens de la satisfaction. Les jeunes filles sont légèrement plus satisfaites. Cependant, il y a lieu de noter que cette satisfaction n'a pas de fondement objectif (revenus, conditions et avantages), mais elle peut être expliquée par le fait que les jeunes qui travaillent se considèrent assez chanceux par rapport à la masse des jeunes qui ne trouvent pas d'emploi.

Cependant, la satisfaction de l'emploi exprimée est également contredite par des attentes non satisfaites. Selon les jeunes enquêtés, le « bon emploi » possède des caractéristiques essentielles: un bon revenu (80 %); régulier (75 %). Il offre une pension de retraite (77 %); une assurance maladie (80 %); un contrat permanent (72 %); une indemnité de chômage (71 %); la prise en charge du congé maladie (71 %); la promotion et l'évolution de carrière (67 %); des vacances régulières (64 %)... Ce sont des caractéristiques qui sont rares dans la majorité des emplois disponibles et occupés par les jeunes.

3.3. La majorité des emplois des jeunes sont précaires, non permanents et irréguliers

La précarité des emplois des jeunes est élevée dans la population active: 38% disposent d'un emploi permanent (30 % pour les jeunes filles), alors que les temporaires représentent 45 % (52 % pour les femmes) et les saisonniers 13 %. A ces pourcentages il faut ajouter 4% d'emplois non réguliers, ce qui représente une large majorité d'emplois non réguliers et précaires (62 %). Les moins âgés et les jeunes filles sont exposés à des niveaux de précarité encore plus importants.



La précarité des jeunes travailleurs se manifeste aussi par le fait que 34% seulement déclarent disposer d'un contrat de travail, 29% d'une assurance maladie et d'une assurance retraite mensuelle. Ce pourcentage est de 32% pour l'allocation transport, de 35% pour l'offre de repas gratuits et 58% pour le congé maladie payé. Ainsi, dans l'ensemble ceux qui disposent de ces avantages associés à leur emploi sont une minorité. En fait, la précarité des jeunes révélée par cette enquête est partagée par l'ensemble de la population active.

Dans son bilan décennal 2000-2010 (8), le Haut Commissariat au Plan a qualifié la grande majorité des emplois créés de peu conformes aux normes de l'emploi décent. En 2010, 66,7% des travailleurs n'avaient pas de contrat de travail et 25% seulement disposaient d'un contrat écrit et illimité. Dans l'agriculture et le BTP, l'absence de contrat de travail dépasse 90% des effectifs. Par ailleurs, la très grande majorité des travailleurs ne dispose pas de couverture médicale. Ce constat de l'existence d'une grande précarité des emplois est souligné également par les résultats de l'enquête annuelle de l'emploi de 2012. Plus de neuf employés sur dix des branches du commerce, en milieu urbain, travaillent sans couverture médicale. En milieu rural, seulement 1,4% de la population active occupée qui exerce dans « l'agriculture, forêt et pêche » bénéficie d'une couverture médicale. Les jeunes de moins de 25 ans sont plus exposés au travail sans contrat, leur taux de contractualisation atteint à peine 11% (9).

Les jeunes ont une attitude positive par rapport à l'offre d'emploi. En effet, 57% des répondants accepteraient un emploi à plein temps avec un salaire décent, et 29% seraient disposés à accepter même un travail à temps partiel. Les garçons sont plus disposés à accepter une offre d'emploi à plein temps (63%, 54% pour les femmes), et la situation est inverse pour un travail à temps partiel (31% pour les femmes, 24% pour les hommes). Seulement une minorité refuse ces deux types d'offre (14%).

La crainte de perdre son emploi est vécue différemment. Un peu moins de la moitié ne ressent aucune crainte de le perdre (47%) et une minorité (12%) ressent une grande peur de le perdre, alors qu'un peu de crainte est éprouvé par 41% des jeunes travailleurs. En cas de perte, 58% pensent qu'ils auraient du mal (pas facile) à trouver un emploi de remplacement. Cependant, malgré la satisfaction et les craintes évoquées 66% des jeunes travailleurs expriment le souhait d'obtenir un nouvel emploi principal. Parmi ces derniers, 82% ont entrepris de le rechercher ou de créer leur propre entreprise.

Ces données soulignent globalement l'existence d'une forte précarité des jeunes travailleurs et confirme – de manière plus évidente – la précarité observée à l'échelle de l'ensemble de la population active occupée.

Les modalités qui ont permis d'obtenir un emploi sont souvent informelles. Les amis représentent 20% des moyens de recherche d'un emploi, la famille, 19% (39% pour les deux) et le contrat direct avec l'employeur, 33,2%. Les moyens institutionnels sont peu développés (10), notamment les agences de recrutement qui sont des modalités limitées de recherche d'un emploi (6%). Le poids de ces dernières est moins important que les annonces sur internet (11%) et les autres modalités (5%). D'autre part, l'auto-emploi représente 4% des modalités de recherche d'un emploi.

Ces indications confirment les observations faites par d'autres enquêtes, notamment l'enquête annuelle de l'emploi (HCP, 2012) : le caractère marginal des structures officielles et institutionnelles d'intermédiation sur le marché du travail. En effet, les moyens de recherche d'un emploi les plus utilisés sont « les personnes parentes, l'entourage » et « le contact direct avec les employeurs ». Ces deux modalités représentent 74,8% des modalités de recherche d'un emploi (41,6% pour la première et 33,2% pour la seconde). Par contre, le recours aux agences spécialisées de recrutement (public et privé) est peu utilisé (11).

En outre, la prédominance de l'accès à l'emploi par des moyens informels est soulignée également par l'importance prise par la « *wasta* » dans l'obtention de l'emploi : 54%

(8) Conférence du Haut Commissaire au Plan, déjà citée.

(9) Haut Commissariat au Plan, *Activité, emploi et chômage 2012, Résultats détaillés*, Direction de la Statistique.

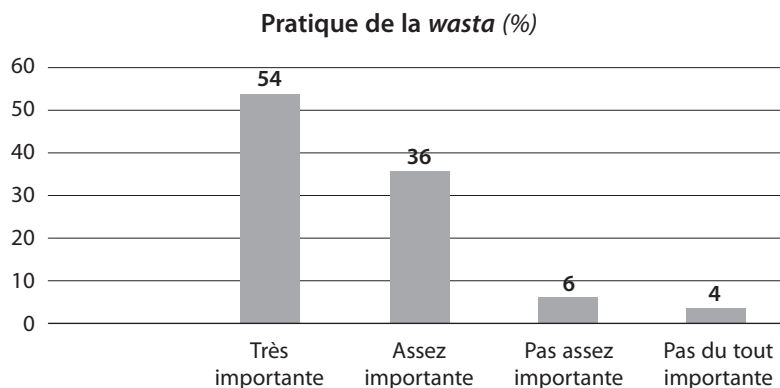
(10) De même, selon cette enquête, les jeunes en majorité ne sont pas satisfaits de l'effort fait par les syndicats pour trouver un emploi aux jeunes (49% très insatisfaits et 22% plutôt non satisfaits).

(11) HCP, enquêtes annuelles de l'emploi, 2012 (et même constat confirmé sur plusieurs années).

3.4. Attitude positive des jeunes par rapport à l'offre d'emploi

3.5. La recherche et l'obtention d'un emploi dominées par la place des proches et les moyens informels

déclarent que la *wasta* est très importante et 36% la trouvent assez importante. Celle-ci mobilise des mécanismes de clientélisme et parfois la pratique de la corruption.

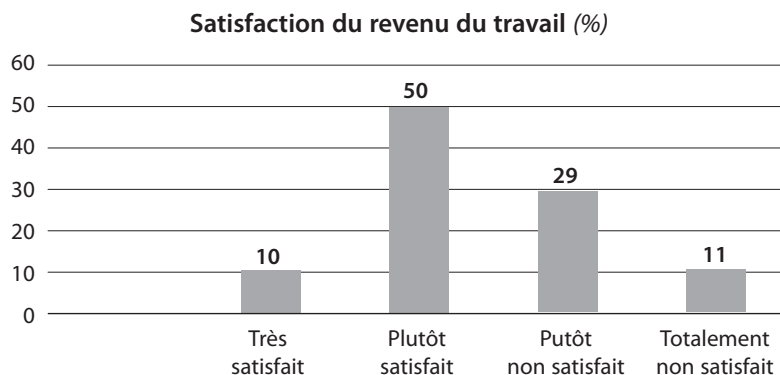


Dans la section précédente, les résultats de l'enquête *Power2youth* ont souligné une large précarité des jeunes, leur faible satisfaction de leur emploi principal, une attente de meilleures conditions de travail et pour une partie importante d'entre eux la volonté de trouver un meilleur emploi. Mais il a été montré également que le marché du travail fonctionne largement selon des mécanismes informels et avec l'intervention également de la *wasta*. Ce qui exacerbe la précarité et la dépendance des jeunes. La section suivante va prolonger cette analyse en abordant le volet relatif au salaire et aux conditions de travail.

4. Salaires et conditions de l'exercice de l'emploi

4.1. Une majorité de jeunes travailleurs dispose d'un revenu proche du salaire minimum garanti

La distribution des revenus des jeunes montre globalement que leur niveau de revenu est faible. 4% reçoivent un revenu inférieur à 1 000 dirhams, et la majorité se situe entre 1 000 et 2 999 dirhams (52%), alors qu'un tiers se situe dans la tranche de 3 000 à 4 999 dirhams. A peine 11% des jeunes travailleurs dépassent 5 000 dirhams. Cependant, malgré ce faible niveau des revenus perçus par la majorité, paradoxalement une majorité est satisfaite du niveau de son revenu : 10% sont très satisfaits de leur revenu et 50% sont plutôt satisfaits, alors que 29% sont non satisfaits et 11% pas du tout satisfaits. Il faudrait explorer davantage la situation des revenus selon le niveau d'éducation et des diplômes pour une meilleure compréhension de cette satisfaction. Mais il y a lieu également de considérer le faible niveau des revenus de l'ensemble de la population active et le fait que les jeunes qui travaillent se comparent à d'autres, nombreux, moins chanceux et qui se trouvent en situation de chômage de longue durée.



Le revenu des jeunes est largement utilisé à un usage domestique. Et la très grande majorité l'affecte à un usage personnel. Il est étonnant que 87,5% des jeunes travailleurs ne donnent rien à leur père et 89% ne donnent rien à leur mère. De même, il n'y a pratiquement aucun partage (94,7%) avec la famille proche. Par ailleurs, ceux qui parviennent à faire des économies (17,4%) sont peu nombreux. On peut se demander

ce qui explique cette attitude. Est-ce un problème de niveau de revenu insuffisant, de relâchement de la solidarité des jeunes envers leurs aînés ou les deux à la fois ?

4.2. Fatigue et stress au travail

Pour la grande majorité des personnes le travail est fatiguant (12). Au retour du travail, la moitié des jeunes travailleurs sont souvent (37%) ou tout le temps (15%) très fatigués. 45% sont très fatigués de temps à autre. Un très faible pourcentage des répondants n'est jamais fatigué (2%). Par ailleurs, les conditions de travail sont considérées comme dangereuses par une minorité (tout le temps et souvent : 10%), alors qu'une majorité pense l'inverse (jamais et rarement : 62%). L'échantillon est partagé sur le sujet de la dangerosité du travail. 26,8% disent que le travail est parfois dangereux et 27% presque jamais. 44% reviennent du travail dynamisés et 38,4% rarement ou jamais. Le travail est source de stress de temps à autre pour une majorité de travailleurs (54%) et souvent pour le quart. En revanche, ils sont peu nombreux à ne pas ressentir de stress (très rarement ou jamais, 19%). Par ailleurs, 55% considèrent que le travail est ennuyeux de temps à autre, et pour 17% il l'est toujours ou souvent. Pour une petite minorité (7%) le travail n'est jamais ennuyeux.

4.3. Conditions saines et satisfaction du travail principal : une majorité des répondants signale des conditions saines de travail selon une fréquence variable

Le travail se déroule dans des conditions saines pour une majorité de personnes. 13% disent que c'est tout le temps le cas, souvent le cas pour 34% et quelquefois pour 32%. Ainsi, pour 79% des répondants le travail se passe dans des conditions saines. Ceux qui pensent que c'est rarement ou jamais le cas représentent un cinquième (21%). Cependant, l'exercice du travail dans des conditions physiques désagréables s'applique parfois à plus du tiers des répondants (35%) et c'est toujours ou souvent le cas pour 16% des actifs. Réaliser un travail physique dur est souvent le cas pour 10% des actifs et quelquefois le cas pour 35% des répondants. Cependant, plus du tiers n'est jamais (35%) et rarement (16%) soumis à des conditions de travail dures.

Après avoir présenté les données sur l'emploi des jeunes, leur précarité, leur niveau de revenu, la section suivante présente des informations sur le positionnement des jeunes par rapport à des questions politiques, sociales et leur participation à la vie publique. Ces indications sont susceptibles d'apporter un éclairage sur la marginalisation dans laquelle se trouve une majorité de jeunes.

5. Les jeunes et la vie publique

5.1. Participation, engagement public et faible intérêt des jeunes pour les questions des jeunes

12% des jeunes (16% des hommes et 9% des femmes) sont membres au moins d'une organisation (13). La situation du bénévolat est mitigée (28% très actifs et 25% inactifs) ; l'engagement politique est absent à moyen : 60% disent que les jeunes sont quelque peu actifs sur le plan politique et 33% actifs. Cependant, la compréhension des questions politiques est jugée plutôt limitée : très bonne (4%), assez bonne (38%). Cette compréhension s'améliore avec la progression du niveau de l'éducation (61% dans le cas des personnes qui ont une éducation post-bac et 24% dans le cas de ceux qui n'ont pas terminé l'éducation de base). Ainsi, la grande majorité des jeunes déclare ne pas comprendre (16%) ou avoir une compréhension très limitée des questions politiques (42%). L'intérêt porté à la politique est aussi limité : très intéressés (5%) et quelque peu intéressés (37%). Cet intérêt est plus élevé chez les jeunes hommes (52% beaucoup et quelque peu) et moins chez les jeunes femmes (33%) ; il baisse à 23% pour ceux qui ont une éducation de base et augmente à 54% chez les diplômés universitaires.

Des actes civiques comme signer une pétition, participer à un boycott ou participer à une grève sont peu pratiqués par les jeunes, avec respectivement 7% et 5% et 9%.

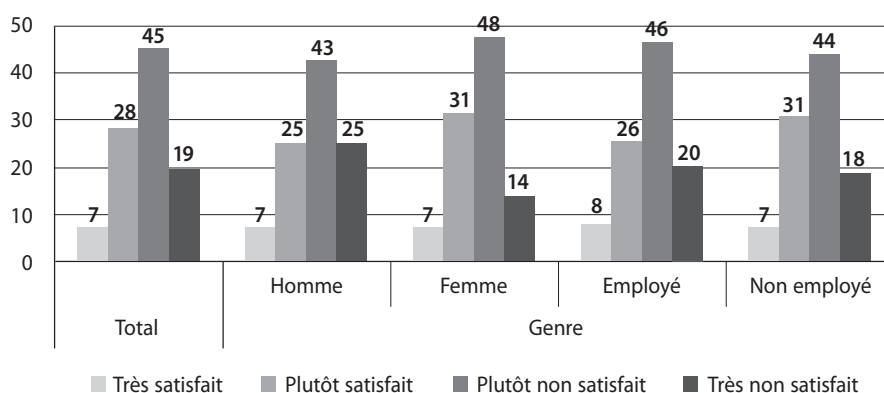
(12) Pour une majorité importante de jeunes, la distance entre le travail et la maison est limitée : moins de 30 minutes pour 58% des répondants (56% des femmes). 6% déclarent passer moins de 15 minutes dans leur trajet au travail. Exceptionnellement une faible proportion indique plus d'une heure (5%). La durée moyenne du travail est de 42 heures. 45% travaillent 40 heures et 2% plus de 60 heures.

(13) Une enquête nationale sur les valeurs, 2004-2005, avance un taux de 10% des citoyens membres d'une organisation (12,8% en milieu urbain et 8,4% en milieu rural).

Cependant, les intentions de pratiquer ces actes dans le futur sont plus élevées. Il y a lieu de noter qu'une étude sur la société civile a montré qu'entre 30,7 % et environ un tiers des répondants (ensemble de la population) n'effectuent pas ces actes classiques de l'action associative, mais qu'une grande partie pourrait signer une pétition (45,2%), participer à un boycott (54,5%) et prendre part à une manifestation autorisée (44,5%)(14). Ainsi, l'intention de pratiquer des actes qui expriment un engagement civique semble plus élevée. Ce qui renvoie à des conditions sociales et politiques peut-être non adéquates actuellement pour susciter l'engagement des jeunes.

Les déclarations des jeunes sur la politique de l'emploi est un signe de leur perception non positive des officiels.

Degré de satisfaction des efforts déployés par le gouvernement pour obtenir un emploi pour les jeunes



Le tableau précédent montre que c'est plutôt l'insatisfaction qui prédomine. Dans l'ensemble, 45% sont plutôt non satisfaits (19% très), dans le cas des femmes ce chiffre augmente à 48% (14% très).

5.2. Des taux de participation électorale faibles

L'expérience électorale des jeunes selon les résultats de cette enquête est très limitée (10%). Par contre, ceux qui n'ont jamais fait campagne et ne le feraient pas représentent 65% de l'échantillon (71% dans le cas des jeunes femmes). Ils sont encore beaucoup plus nombreux à n'avoir pas participé aux élections de 2011 (72%). Ce pourcentage atteint 96% dans la tranche des 18-21 ans et 44% dans la tranche des 26-29 ans (15).

L'intention de voter est relativement moins forte, puisque 37% disent qu'ils voteront absolument et 20% qu'ils le feraient probablement dans la prochaine élection (enquête effectuée fin 2016). L'intérêt pour le vote est plus grand chez ceux qui ont le niveau de l'enseignement supérieur (47% voteraient sûrement). Pour ceux qui ne pensent pas voter, 36% disent ne pas avoir un intérêt et 39% ne faire confiance à aucun des candidats.

Ces données devraient être contextualisées et nuancées. Par ailleurs, les jeunes manifestent peu d'intérêt pour les formes classiques de l'implication politique (adhésion aux partis, participation aux élections...), mais ils se mobilisent par contre au sein de la

(14) Azeddine Akesbi, *Civil Society Index for Morocco. Analytical Country Report*, International Version. With the participation of the national team of the Civil Society Index: Saâd Filali Meknassi and Mohamed Bouja (p. 26).

(15) L'enquête nous apprend également qu'un peu plus de la moitié déclare avoir voté lors des élections municipales de 2015. Même si un enthousiasme a été particulièrement constaté lors des élections qui ont suivi le Printemps arabe et la Constitution de 2011, ce niveau élevé de participation est surprenant et correspond à une rupture par rapport au passé et aux réponses précédentes (63% pour la tranche d'âge 26-29 ans).

société civile et nous avons observé que lors du printemps arabe, ils étaient à la tête de la revendication politique (16).

Repères comparatifs

La plupart des jeunes scolarisés des pays enquêtés sont assez satisfaits du choix de leurs études avec des pourcentages qui varient entre 44% (Tunisie) et 59% (Palestine). Quant à la préparation de l'éducation au marché du travail, la majorité des jeunes de ces pays attestent qu'ils ne sont pas bien préparés. L'obtention de l'emploi principal se fait par le biais d'un proche pour les jeunes de Tunisie (30%), l'Égypte (47%), la Palestine (35%) et le Liban (25%). Quant au Maroc et à la Turquie, la plupart des jeunes obtiennent du travail par le biais d'un ami avec respectivement 20% et 32%. Par ailleurs, la majorité des jeunes de tous les pays enquêtés trouvent très importante la *wasta* pour obtenir un emploi. Les pourcentages varient entre 54% au Maroc et 87% en Tunisie.

Un nombre important de jeunes des différents pays considérés sont plutôt satisfaits du revenu de leur emploi, principalement au Maroc avec 50% et au Liban avec 54%.

Les jeunes au Liban et en Turquie disposant d'un emploi permanent sont respectivement 74% et 75%. Ce chiffre est à peine 20% en Égypte, 30% en Palestine. En revanche, l'emploi temporaire atteint 52% des jeunes en Tunisie, 45% au Maroc et 41% en Égypte. En fait, si en prend en compte les emplois saisonniers (et autres emplois irréguliers), on peut conclure que la précarité affecte la plupart des jeunes des pays étudiés.

Du côté de la politique publique de l'emploi, la majorité des jeunes en Palestine (65%), en Tunisie (59%) et en Égypte (49%) attestent qu'ils ne sont pas du tout satisfaits des efforts déployés par le gouvernement pour obtenir un emploi. Cette proportion est de 45% au Maroc, alors qu'au Liban ils déclarent qu'ils sont plutôt satisfaits (36%).

Une certaine réticence est éprouvée par les jeunes des différents pays dans la mesure où la majorité ne fait pas beaucoup confiance aux partis politiques. La grande majorité des jeunes dans les différents pays étudiés indique clairement que les hommes politiques n'accordent pas du tout d'attention aux questions qui intéressent les jeunes. Les pourcentages varient entre 69% au Maroc et 84% en Tunisie.

5.3. Influence des jeunes sur les politiques publiques

Une majorité confortable (55%) des répondants pense que les jeunes sont en mesure d'avoir un impact sur les questions politiques nationales (10% beaucoup, 45% assez). Mais une très forte majorité des jeunes pense aussi que les hommes politiques accordent peu d'attention à des questions pertinentes pour les jeunes (69%). Toutefois, il est étonnant que les jeunes situent leur influence sur les questions de nature politique davantage au niveau de la famille. La sphère familiale est jugée la plus appropriée pour impacter les questions ayant un intérêt pour les jeunes (26% la famille, 21% la communauté locale, 19% les amis). Ils sont nombreux à penser que leur participation peut « faire la différence et avoir un impact, même petit, sur les décisions politiques au Maroc ». Les jeunes filles sont plus nombreuses à penser avoir de l'influence sur les décisions politiques (beaucoup : hommes, 12% ; femmes, 17%). Leur jugement sur le mouvement social est positif. Ils reconnaissent que ce qu'il est convenu d'appeler le Printemps arabe a eu un effet positif sur la situation au Maroc (44%).

Dans l'ensemble, les jeunes consultés ont émis des appréciations optimistes notamment sur leur capacité à influencer les politiques publiques (et une vision optimiste de l'avenir), mais ce jugement est contredit par ce qui ressort de l'étude qualitative (17). On

(16) Une très petite minorité (13% des hommes et 7% des femmes) a exprimé une sympathie avec le mouvement de protestation, et un petit nombre se considère faisant partie du mouvement de protestation (3%). Le pourcentage des sympathisants est plus élevé chez les jeunes plus éduqués et chez ceux qui sont dans de meilleures conditions économiques.

(17) S. Zerhouni et A. Akesbi (2016), *Youth Activism in Morocco: Exclusion, Agency and the Search for Inclusion*, Mohammed V University at Souissi.

peut être également surpris par cette perception quand ils disent que les politiques ne font pas attention aux questions qui intéressent les jeunes et que la politique publique de l'emploi est peu visible.

L'enquête *Power2Youth* a collecté des données sur de nombreuses thématiques dont certaines n'ont pas encore été exploitées et analysées. Mais il nous a semblé important d'aborder la position des jeunes par rapport à certaines questions sociétales comme celles qui touchent l'égalité au travail, le divorce, la place de la religion, etc. Elles sont évoquées dans la section suivante et soulignent un certain « balancement » entre le progrès et le conservatisme chez les jeunes.

5.4. Droit au travail et égalité des revenus : un balancement entre progrès et conservatisme

Sur des questions sociales et politiques majeures les jeunes consultés expriment des points de vue qui peuvent être considérés comme s'inscrivant dans la modernité. Cependant, cette attitude n'est pas toujours consistante et cohérente. Ainsi, les jeunes expriment un avis favorable à la séparation de l'Etat et de la pratique de la religion (« laïcité »). 73 % sont en désaccord avec l'affirmation que « l'homme de religion doit avoir une forte influence sur les questions politiques et comment le Maroc est gouverné ». Ils sont à peine 4 % à être fortement d'accord avec ce point de vue. Consolidant cette attitude, 64 % supportent l'idée que « la religion est une affaire privée et doit être séparée de la vie politique » (13 % fortement). Encore dans le même sens, la majorité pense que « les mosquées ne doivent pas être utilisées pour influencer l'opinion des gens sur les questions politiques » (59 % d'accord).

Mais sur un autre registre, presque la moitié des jeunes interrogés sont fortement ou simplement d'accord avec l'affirmation qui dit que « les femmes ne doivent pas combiner un travail à plein temps et élever des enfants ». Ce côté conservateur chez une majorité de jeunes coexiste avec un soutien fort à l'idée que « les hommes et les femmes doivent avoir des opportunités égales d'emploi » (78 % fortement ou d'accord). Alors que les hommes supportent ce point de vue (fortement : 14 %), les jeunes femmes représentent un pourcentage double (30 %).

Par ailleurs, une nette majorité (55 %) est fortement ou d'accord pour considérer que « quand les emplois sont rares, l'homme doit avoir plus de droits à l'emploi que la femme ». Encore plus surprenant, 51 % des jeunes femmes supportent cette discrimination à l'égard des femmes. Cette inégalité se prolonge également au niveau de la rémunération. A peine 31 % des jeunes femmes et 17 % des jeunes hommes sont fortement d'accord que « les hommes et les femmes doivent avoir une rémunération du travail égale ». Seulement 3 % des jeunes hommes et 31 % des jeunes filles sont en désaccord avec ce point de vue. De même, 24 % des hommes et 21 % des femmes soutiennent fortement que « l'homme doit gérer l'argent de la famille » contre respectivement 25 % et 31 % qui sont fortement en désaccord avec ce point de vue. En revanche, 69 % des hommes et 82 % des femmes affirment être fortement d'accord avec « avoir un emploi est considéré comme le meilleur moyen pour assurer l'indépendance de la femme ». Ces indications semblent suggérer que l'acceptation de discriminations est articulée aux intérêts économiques des jeunes hommes. Ce que confirme l'attitude par rapport à l'héritage et au divorce. En effet, l'égalité en matière d'héritage est peu soutenue. Seulement 12 % des jeunes hommes et à peine 26 % des jeunes femmes la soutiennent. Ceci se prolonge par une attitude peu favorable à l'égalité en matière de divorce. 29 % des jeunes hommes et 52 % des jeunes femmes sont fortement d'accord (ou d'accord) que « les femmes et les hommes doivent disposer d'un droit égal en matière de divorce ».

Cependant, malgré ces appréciations entachées de conservatisme, une grande majorité des hommes (83 %) et des jeunes filles (89 %) soutient que les droits des femmes doivent être renforcés. Ce qui est assez surprenant, c'est que 46 % des femmes pensent qu'en général l'homme serait un meilleur dirigeant politique que la femme.

Conclusion et considérations théoriques

La présentation et l'analyse d'une partie des données de l'enquête *Power2Youth* a permis de montrer que globalement la famille apparaît très importante pour les jeunes (une donnée structurelle au Maroc) sur le plan de l'emploi (recherche de l'emploi), l'éducation, la confiance, la « dépendance économique », la sécurité, etc. Plus précisément elle souligne que le recrutement passe principalement par la famille, les relations et les moyens informels (ainsi que la *wasta*). En outre, les emplois des jeunes se trouvent souvent dans les services et sont souvent marqués par la précarité (faible niveau du contrat de travail, travail partiel, saisonnier, faible niveau de l'assurance maladie...). Une majorité des jeunes travailleurs dispose d'un revenu faible ou modeste. Tous ces constats confirment des observations faites par d'autres enquêtes, notamment celles de l'enquête annuelle sur l'emploi (HCP).

A la lumière des caractéristiques objectives signalées par les résultats de l'enquête, on peut être étonné qu'une majorité des répondants expriment leur satisfaction par rapport à leur emploi principal (activité principale). Cette satisfaction n'a pas de fondement objectif (revenus, conditions et avantages), mais elle peut être expliquée éventuellement par le fait que les jeunes qui travaillent se considèrent assez chanceux par rapport à la masse des jeunes qui ne trouvent pas un emploi.

La situation des jeunes au travail est mitigée. Une majorité souffre de la fatigue et du stress associés à leur travail, mais et également une proportion importante signale des conditions saines de travail.

Sur le plan de la participation politique, l'expérience électorale des jeunes est très limitée, et ceux qui n'ont jamais fait campagne et ne le feraient pas représentent une grande majorité de l'échantillon. Ils étaient très nombreux à n'avoir pas participé aux élections de 2011 (72%) (18).

Un autre résultat intéressant qui mérite une réflexion approfondie est le balancement entre le conservatisme et le progrès, exprimé dans le cas de l'égalité en matière de travail et de revenu, dans le cas du divorce et de l'héritage.

Enfin, les jeunes ont exprimé de légères indications en faveur de la séparation de l'Etat et de la pratique de la religion (« laïcité »). 73% sont en désaccord avec l'affirmation que « l'homme de religion doit avoir une forte influence sur les questions politiques et comment le Maroc est gouverné »...

Au niveau théorique et du marché du travail, l'équilibre de l'offre et la demande ainsi que les taux de croissances déterminent le niveau de l'emploi et du chômage. Dans le cadre de l'économie marocaine, on constate une insuffisance structurelle de création d'emplois depuis longtemps (HCP, 2014). Elle affecte en particulier les jeunes et se manifeste au niveau des taux de chômage plus élevés (en particulier chez les jeunes qui accèdent au marché du travail), de sa durée plus longue et de sa précarité. En ce qui concerne le taux de chômage et sa durée, cette enquête ne nous renseigne pas suffisamment car l'essentiel de l'information collectée porte sur ceux qui travaillent ou étudient. En revanche, il manque des informations sur les catégories d'inactifs et ceux qui cherchent un emploi rémunéré, de manière active ou pas. La précarité est par contre bien établie (couverture médicale, contrat de travail...), ce qui est la situation de la majorité des actifs occupés au Maroc.

Le niveau de rémunération est dans l'ensemble faible, ce qui peut être interprété comme le résultat d'un rapport défavorable pour les salariés et constituer un déséquilibre entre l'offre et la demande, en particulier pour les premiers entrants sur le marché du travail. Il faudra plus d'information par groupes et tranches d'âge pour se prononcer sur une possible segmentation du marché du travail. Néanmoins, le niveau des salaires demeure dans l'ensemble faible, comme c'est le cas de l'ensemble de la population.

(18) En fait, 10 à 11 millions de Marocains ne sont pas inscrits sur les listes électorales (à comparer avec les 13 millions inscrits et les 23 à 24 millions éligibles). On estime que les jeunes représentent la majorité des non-inscrits.

Pour le stress, les conditions de travail, la dangerosité du travail, la situation semble varier, indiquant l'existence possible d'une segmentation du marché du travail des jeunes. Ce dernier est soumis, dans une large mesure, à des conditions de concurrence et de compétitivité. L'intervention de l'Etat et des politiques publiques de l'emploi ne semble pas visible. Ceci se manifeste notamment en ce qui concerne les moyens de recrutement. Ils sont dominés par les moyens informels, la famille, les relations et la *wasta*. En outre, les structures publiques jouent un rôle marginal, comme c'est le cas pour l'ensemble du marché du travail.

Si nous regardons les résultats – partiellement présentés – de cette enquête en référence à la théorie du capital humain (et la contribution et la participation), nous pouvons dire que l'investissement dans le capital que constitue la jeunesse fait face à des difficultés majeures au stade de l'éducation et de la formation. Celle-ci connaît des limites quantitatives et qualitatives. La difficulté se manifeste également au niveau de l'emploi avec des taux de participation relativement faibles, en particulier dans le cas des jeunes filles et aussi au niveau de l'insertion qui est difficile et passe principalement par des moyens non institutionnels. Les niveaux de salaire bas, la précarité et les conditions de travail pas toujours satisfaisants ne permettent pas de considérer que nous sommes en présence d'une valorisation significative du capital humain que constituent les jeunes. Il en est de même de certains indicateurs relatifs à la faible confiance dans les institutions, la faible participation et l'intérêt porté par les responsables politiques aux questions qui intéressent les jeunes. L'ensemble de ces éléments indiquent une intégration sociale problématique de la jeunesse et sa contribution économique actuelle et future faible. Ainsi, ce sont les fondements du modèle de développement du pays qui sont compromis.

Les normes du travail dans les accords de libre-échange : le cas des accords conclus par le Maroc

Ahmed Azirar, Ahmed Bouharrou

Introduction

L'idée de lier le commerce au respect des normes du travail est ancienne. Elle est née avec la création de l'OIT. Dans la charte de cette institution, il est affirmé que « le travail n'est pas une marchandise » et que « la non-adoption par une nation quelconque d'un régime de travail réellement humain fait obstacle aux efforts des autres nations désireuses d'améliorer le sort des travailleurs dans leur propre pays ».

En 1948, il y avait tentative d'intégration des droits fondamentaux au travail dans le projet de la charte de la Havane qui devait créer l'Organisation internationale du commerce. Cependant, les efforts ont échoué. Cette idée n'a pas été intégrée dans le GATT créé en 1948.

La relation entre commerce et normes du travail a resurgi de nouveau après la chute du Mur de Berlin et l'étendue de la mondialisation. D'où la tentative de l'intégration de la clause sociale dans le projet l'accord de l'OMC.

Les pays développés voulaient par leur initiative lutter contre le *dumping commercial* engendré par le *dumping social*.

Les divergences Nord-Sud sur cette question étaient inconciliables à tel point que cette question des clauses sociales a été retirée de l'ordre du jour soumis à la conférence internationale de Marrakech pour la création de l'OMC en 1994.

A l'occasion de la 81^e session de la conférence internationale du travail, la question de la clause sociale a été examinée mais n'a pas fait l'objet de décision. Ce n'est qu'en 1998 qu'une Déclaration relative aux droits fondamentaux au travail et son suivi a été adoptée pour considérer quatre catégories de droits au travail comme fondamentaux à respecter et qui comprennent les dispositions des huit conventions fondamentales.

Cette Déclaration souligne que « les normes du travail ne pourront servir à des fins commerciales protectionnistes et que rien dans la présente Déclaration et son suivi ne pourra être invoqué ni servir à pareille fin ; en outre, l'avantage comparatif d'un quelconque pays ne pourra, en aucune façon, être mis en cause du fait de la présente Déclaration et son suivi ».

Les normes sociales internationales désignent « l'ensemble des règles qui régissent l'organisation du travail dans les divers pays, règles qui selon les orientations choisies relèvent d'une logique droits de l'homme et ne dépendent pas des niveaux de développement ou d'une logique code du travail et sont fonction des situations économiques, sociales et institutionnelles propres à chaque pays ». Les normes fondamentales du travail de l'OIT forment la base juridique et morale du mouvement actuel de normalisation sociale. Elles donnent un visage humain et social à la mondialisation.

Les normes sociales, les normes de qualité puis celles relatives à l'environnement, dans l'échange international et dans les relations commerciales internationales font depuis longtemps l'objet de débat, de négociation et d'engagements. Trois questions accaparent le débat : la promotion de ces normes doit-elle passer par le commerce ; des normes faibles procurent-elles un avantage concurrentiel déloyal ; l'OMC est-elle la bonne tribune pour en débattre ?

Le respect des normes sociales dans les accords du libre-échange trouve son fondement dans plusieurs instruments internationaux dont la constitution de l'OIT, la Déclaration de 1998, la Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable de 2008, les principes de l'OCDE, les principes directeurs relatifs aux entreprises et aux

droits de l'homme de 2011 et global compact et dans la Déclaration tripartite de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable et celle relatives aux entreprises multinationales révisée en 2017.

Comment le cadre juridique des échanges contribue-t-il à la protection des normes qui relèvent des droits de l'individu au travail ?

Comment les normes sociales sont-elles appliquées dans les échanges internationaux ?

Les normes intégrées dans le cadre des échanges internationaux parviennent-elles à protéger l'individu au travail ?

Dans quelle mesure l'émergence des normes sociales peut-elle affecter les échanges commerciaux ? Deux approches peuvent appréhender cette problématique :

– la première approche est fondée sur les seules normes du travail et considère donc les normes sociales au sens étroit du terme ;

– la seconde approche traite le problème de manière novatrice et globale. Elle élargit la notion de normes sociales aux normes privées, à la certification et à la RSE, d'où l'intégration de l'espace industriel au domaine commercial.

Le système multilatéral social représenté par le rôle et les mécanismes de l'OIT dans la protection sociale peut-il s'imposer au système commercial multilatéral libéral de l'OMC ?

Dans ce domaine, le Maroc semble confronté à un dilemme : d'un côté, il voudrait continuer à être un pays compétitif à bas salaires pour ses exportations et attractifs pour les investissements étrangers et les délocalisations. De l'autre côté, il dispose de syndicats anciens et actifs et cherche par ailleurs à conclure des accords commerciaux avec des pays du Sud (UEMOA, CEMAC) où il est durement concurrencé par des pays partenaires avec lesquels il a conclu des ALE et qui ont des conditions de travail encore plus « compétitives » que les siennes (l'Égypte par exemple).

Il est donc en double position : demandeur de clause sociale et défavorable à cette même clause !

L'objet de la présente étude porte sur les normes sociales dans les accords de libre-échange signés par le Maroc.

Quelles sont les normes sociales contenues dans ces instruments ?

Quelles sont les voies et les modalités de leur mise en œuvre ?

1. Les voies et les modalités d'intégration des normes du travail dans les accords de libre-échange

1.1. La place des questions des normes du travail dans les accords de libre-échange

La mention et l'intégration des normes du travail dans les accords commerciaux sont devenues courantes et sont traitées par les négociateurs en tant que moyens de rendre la mondialisation plus juste, plus humaine et plus sociale. La finalité consiste à assurer une distribution équitable des bénéfices, éviter l'exploitation économique et sociale des travailleurs souvent pratiquée par le dumping social et à assurer le renforcement du développement social.

En général, les accords de libre-échange réservent soit un chapitre dans le volet travail de leur ossature dans lequel il y a intégration d'engagements relatifs aux normes du travail, aux institutions du travail, aux mécanismes de mise en œuvre et aux sanctions de leurs violations ; soit lui consacrent un accord parallèle ou des annexes à part.

L'ossature de tels accords comprend une série d'engagements minimum concernant les droits de l'homme au travail, les mécanismes de règlement des litiges, les ressources financières d'aide et d'appui au respect des normes, la coopération technique, les consultations ministérielles et les sanctions.

1.1.1. La limitation des engagements aux « droits fondamentaux au travail »

Dans des accords de libre-échange, les parties contractantes réaffirment des obligations et des engagements qui résultent de leur qualité de membre de l'OIT. Il s'agit donc de respecter les objectifs de la constitution de cette institution internationale, les instruments auxquels ils adhèrent et d'autres dont notamment la Déclaration de l'OIT sur les droits fondamentaux au travail et son suivi.

Cette limitation aux droits fondamentaux peut s'expliquer par le fait que le respect de ces droits est une condition *sine qua non* pour la jouissance des autres droits régissant les conditions du travail et les relations professionnelles.

1.1.2. L'étendue des engagements aux conditions du travail

Dans d'autres accords, dont l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain liant les USA, le Mexique et le Canada) complété par l'accord ANACT consacré au volet travail, d'importants engagements et obligations y figurent.

Dans l'accord ANACT, les engagements sont ambitieux. Les parties contractantes s'obligent à « respecter, valoriser et faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs » et à respecter les onze principes et droits suivants : la liberté d'association, la protection du droit d'organisation, le droit de négociation collective, le droit de grève, l'interdiction du travail forcé, l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession.

Dans d'autres accords, il y a l'imposition du respect de toute la législation des pays contractants et la création de mécanismes rigoureux pour la mise en œuvre des obligations (systèmes de plaintes, sanctions...).

1.2. Les différences et les disparités entre les accords de libre-échange

Les accords de libre-échange connaissent un grand développement et concernent beaucoup de pays (USA, Canada, des pays d'Amérique latine, des pays arabes (Maroc, Jordanie, Bahreïn), Israël et des pays asiatiques comme Singapour, Cambodge, Malaisie).

Selon certains, contrairement à l'accord conclu entre la Jordanie et les Etats-Unis, ceux conclus avec le Maroc, le Chili et Singapour sont moins ambitieux en matière de normes sociales.

La place des normes sociales dans les différents accords de commerce varie d'un accord à un autre. Selon, le BIT, « ces deux dernières décennies, les dispositions relatives au travail dans le contexte du commerce sont devenues plus systémiques et plus complètes (...), en théorie, les dispositions relatives au travail peuvent contribuer à améliorer les retombées sociales ».

2. Les normes du travail dans les accords de libre-échange signés par le Maroc

Depuis 1996, le Maroc a signé plusieurs accords de libre-échange, suite à l'adoption d'une politique de libéralisation économique entreprise depuis 1980. Cette politique a favorisé l'intégration de l'économie marocaine dans l'économie mondiale. Il a adhéré au GATT en 1987 et à l'OMC en 1994 avec le traité de Marrakech.

Les accords signés s'inscrivent à la fois dans les rapports Nord-Sud et dans les rapports Sud-Sud.

Ces accords sont :

- l'accord d'association Maroc-Union européenne de 1996 ;
- l'accord de libre-échange Etats de l'Association européenne de libre-échange de 1997 ;
- l'accord de libre-échange Maroc-Emirats Arabes Unis de 2001 ;
- l'accord de libre-échange Maroc-Etats-Unis de 2004 ;
- l'accord concernant la Grande zone arabe de 1981 ;
- l'accord de libre-échange Maroc-Turquie de 2004 ;
- l'accord d'Agadir de 2004 (et ALE spécifiques avec Tunisie, Egypte et Jordanie).

Quelle est la place des normes fondamentales dans ces différents accords de libre-échange ?

2.1. Les normes du travail dans l'accord de libre-échange signé par le Maroc avec les Etats-Unis

2.1.1. Les engagements relatifs aux normes du travail

2.1.1.1. L'engagement en faveur du respect des principes et droits fondamentaux au travail

L'accord de libre-échange signé par le Maroc et les Etats-Unis, à l'instar de tous ceux qui ont été signés par les Etats-Unis avec le Chili, le Mexique et la Jordanie, réservent une place importante aux normes du travail.

Cet accord consacre le chapitre 16 au « Travail » (articles 16-1 à 16-7). L'annexe 16-A porte sur le « mécanisme de coopération en matière de travail ».

Le Maroc et les Etats-Unis s'engagent à respecter la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail et à son suivi, à appliquer et à respecter la législation du travail, à sensibiliser le public et à vulgariser la législation du travail, à promouvoir la coopération technique et mettre en place des arrangements institutionnels.

Le Maroc et les Etats-Unis d'Amérique réaffirment leur volonté de respecter leurs obligations résultant de leur adhésion à l'Organisation internationale du travail et leurs engagements pris en vertu de la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail et à son suivi (1998).

Chaque partie contractante « s'efforcera de veiller à ce que lesdits principes et droits du travail internationalement reconnus énoncés à l'article 16.7 soient reconnus et protégés par sa législation ».

Ces droits répertoriés par l'article 16.7 sont : le droit d'association ; le droit de se syndiquer et de négocier collectivement ; l'interdiction de recourir à toute forme de travail forcé ou obligatoire ; la protection des enfants, leur occupation avant l'âge minimum et l'interdiction des pires formes d'emploi et leur élimination ; les conditions de travail acceptables en termes de salaire minimal, d'heures de travail ainsi que d'hygiène et de sécurité au sein de l'entreprise.

Il y a une omission importante : l'égalité et la non-discrimination ne figurent pas dans cet article énumérant les droits fondamentaux lorsqu'elles concernent une catégorie spécifique de droits fondamentaux dans la Déclaration de 1998.

2.1.1.2. Application et respect de la législation du travail

Il y a engagement des deux parties contractantes à respecter de manière probante la législation du travail après l'entrée en vigueur de l'accord.

Par ailleurs, il est inacceptable que l'encouragement et la promotion du commerce ou de l'investissement affaiblissent ou réduisent les protections conférées par les législations du travail.

2.1.1.3. Garanties de procédure et sensibilisation du public

Pour favoriser la justiciabilité des droits économiques et sociaux et faciliter leur mise en œuvre, les parties reconnaissent aux personnes concernées d'avoir recours aux institutions administratives, judiciaires ou quasi judiciaires pour la prévalence de leur droit par une application effective du droit du travail.

L'accord exige que les procédures mises en place en vue de l'application de la législation du travail soient justes, équitables et transparentes.

Par ailleurs, les parties à l'accord sont tenues d'encourager la sensibilisation du public et son information sur leurs législations nationales et les procédures à mettre en œuvre pour le respect de la loi et l'éducation du public au sujet de sa législation sociale.

2.1.2. Les moyens et le suivi de mise en œuvre des objectifs et des engagements de l'accord

Pour promouvoir les objectifs de l'accord, l'article 16.5 reconnaît l'importance de la coopération en tant que moyen pour encourager le respect des droits fondamentaux contenus dans la Déclaration de 1998 notamment.

Les parties contractantes s'engagent à coopérer en vue d'encourager le respect des normes principales du travail que la Déclaration de l'OIT incarne et ce, avec insistance sur la convention internationale du travail n° 182 sur les pires formes d'emploi.

Cette coopération vise la promotion des droits fondamentaux et leur mise en œuvre ; l'abolition des pires formes du travail des enfants, le développement des relations professionnelles, l'amélioration des conditions de travail, les programmes d'assistance contre le chômage et de sécurité sociale, la valorisation des ressources humaines, la formation continue et les statistiques du travail.

Le chapitre 16 relatif au volet Travail comprend l'annexe 16-A comportant le « mécanisme de coopération en matière de travail ».

Sur le plan institutionnel, les Etats-Unis et le Maroc ont décidé en commun de désigner chacun un bureau au sein du Département du travail pour gérer les différentes questions de l'accord notamment l'étude des communications du public, l'échange d'information entre les deux départements du travail, l'organisation de rencontres et l'élaboration de rapports sur la mise en œuvre de l'accord.

L'accord prévoit également l'organisation de « consultations sur les questions du travail ». Chaque partie peut demander à autrui des consultations pour traiter tel ou tel point de l'accord et ce, par le biais d'une demande écrite adressée au point de contact.

Les parties s'efforceront de trouver une solution acceptable à la question litigieuse et pourront s'appuyer sur le conseil et l'assistance. En cas de non-règlement de la question, chacune des parties peut remettre une notification écrite au point de contact de l'autre partie.

Le Maroc et les États-Unis ont prévu dans l'accord (l'article 19-1) des points de contact pour faciliter les communications entre eux concernant toute question couverte par l'accord. Ils ont également mis en place avec l'article 19-2 un comité mixte pour superviser la mise en œuvre de l'accord et passer en revue les relations commerciales et des groupes de travail dont le sous-comité travail comptent dans le suivi de la mise en œuvre du chapitre 16 sur le travail.

Approche conditionnelle de l'ALE Maroc/USA

Contenu relatif aux dispositions sociales			Mécanismes d'application		
Normes minimales*	Appliquer la législation nationale du travail**	Ne pas encourager le commerce ou l'investissement en affaiblissant le droit du travail	Mécanisme de coopération	Mécanisme de réclamation par les tierces parties	Mécanisme de règlement des différends
« S'efforcer de garantir » les droits énoncés par la Déclaration de l'OIT de 1998 (sauf la non-discrimination) et des conditions de travail minimales	Oui	Oui (dans les domaines des normes minimales)	Organe bilatéral et points de contact nationaux	Oui	NB: Mécanisme de règlement des différends prévoyant des amendes en cas de non-application de la législation nationale du travail (à verser à un fonds spécial pour les droits du travail).

* Droits et principes définis par la Déclaration de l'OIT sur les principes et droits fondamentaux au travail de 1998 qui doit être respectée par tout Etat-membre, qu'il ait ou non ratifié les conventions pertinentes de l'OIT (liberté syndicale et reconnaissance effective du droit de négociation collective; élimination de toutes les formes de travail obligatoire ou forcé; abolition effective du travail des enfants; élimination de la discrimination concernant l'emploi et la profession.

** Dans le domaine des normes minimales du travail dans la mesure où elles « affectent le commerce » ou sont « liées au commerce ».

Source : IIES (OIT, 2013)/les auteurs.

2.2. Les normes sociales dans l'accord Maroc-Union européenne

L'accord ne stipule pas de clause sociale.

Il se contente dans son titre VI de dispositions sur la coopération sociale et culturelle, de fixer dans le chapitre I des dispositions relatives aux travailleurs (mais en fait, il s'agit de dispositions relatives aux migrants, au traitement des migrations clandestines, à la sécurité sociale...); dans le chapitre II, les modalités du dialogue dans le domaine social et dans le chapitre III les actions de coopération en matière sociale.

L'accord crée un Groupe de travail dans le Conseil d'association chargé de l'évaluation permanente du travail dans le cadre de ces trois chapitres.

Dispositions promotionnelles relatives au travail dans L'ALE Maroc/UE

Référence à des instruments de l'OIT	Engagements envers les normes du travail	Mécanisme de mise en œuvre
Non	—	Coopération et/ou dialogue sur plusieurs thèmes liés aux normes du travail

Source : IIES (OIT, 2013)

2.3. Les normes du travail dans l'accord de libre-échange Maroc-Etats de l'Association européenne de libre-échange (AELE)

Le Maroc a signé en 1998 un accord de libre-échange avec les Etats de l'AELE (Suisse, Islande, Norvège) pour instaurer de manière progressive une zone de libre-échange. Cet accord ne prévoit pas de place pour les normes du travail.

Le projet d'Accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) entre le Maroc et l'Union européenne négocié entre avril 2003 et avril 2014 contient des engagements relatifs au respect et à la protection des droits fondamentaux au travail.

Toutefois, dans le cadre de la coopération entre le Maroc et l'Union européenne, des actions de coopération technique, dont le jumelage institutionnel en matière de protection sociale, l'analyse de l'écart entre la législation nationale et les directives européennes pourraient impacter de manière positive l'évolution des droits de l'homme au travail.

ALE Maroc/AELE (Liechtenstein, Norvège et Suisse)

- Pas de clause sociale
- Art. 27 : clause évolutive
- Art. 33 : relation entre l'ALE et l'accord instituant l'OMC

NB : l'AELE a inséré des dispositions promotionnelles relatives au travail dans ses accords de libre-échange avec Hong Kong (Chine) et le Monténégro.

2.4. Absence de normes du travail dans les accords de libre-échange signés avec la Turquie et les pays arabes

Dans le cadre de la promotion du libre-échange, du développement industriel, de la promotion de l'activité économique et dans la perspective de l'instauration d'un marché commun arabe et de la création progressive d'une zone libre-échange, la Déclaration d'Agadir a été signée entre le Maroc, l'Égypte, la Tunisie et la Jordanie le 8 mai 2001.

L'accord d'Agadir a été signé à Rabat le 25 février 2004 et est entré en vigueur le 27 mars 2007. Cet accord revêt une dimension euro-méditerranéenne. A cet effet, il a adopté des règles d'origine en conformité avec le protocole pan-euro-méditerranéen. Tout État membre de la ligue des États arabes ayant un accord d'association ou un accord avec l'Union européenne peut adhérer à cette zone, après accord de tous les pays-membres.

Cet accord régit tous les aspects du libre-échange et ne s'est pas du tout intéressé à la question de l'incorporation des normes du travail dans son ossature.

Le Maroc a également signé un accord de libre-échange avec les Emirats Arabes Unis le 25 juin 2001 qui est entré en vigueur le 9 juillet 2003. A l'instar des accords précités

2.5. Les limites de la place des normes du travail dans les accords de libre-échange signés par le Maroc

signés entre le Maroc et les pays arabes, l'accord conclu avec les Emirats Arabes Unis ne fait aucune allusion aux normes du travail.

Dans l'accord de libre-échange signé avec les Etats-Unis, les normes sociales objet des engagements couvrent à la fois les droits fondamentaux et les autres normes relatives aux conditions du travail, ce qui leur donne une dimension globale. Toutefois les voies de mise en œuvre sont souples et promotionnelles (coopération, consultations, échanges conciliation, arbitrage.

Les accords signés avec l'Union européenne et avec les pays arabes et la Turquie ne font pas du tout allusion aux normes sociales.

3. Les voies et les modalités de mise en œuvre des normes du travail contenues dans les accords de libre-échange signés par le Maroc

Les moyens de mise en œuvre des normes du travail contenues dans les accords de libre-échange y afférents sont variés et de différentes natures. L'harmonisation des législations nationales avec le contenu des droits fondamentaux au travail est une première condition de la ratification des conventions internationales fondamentales qui véhiculent ces droits fondamentaux (conventions n° 87, 98, 29, 100, 111, 105, 138 et 182) et le Protocole de 2014 sur le travail forcé).

Outre cette harmonisation, la législation du travail doit garantir un droit des conditions de travail, un salaire équitable et des conditions d'hygiène et de sécurité décentes.

La concrétisation ne se réduit pas exclusivement à l'adoption de lois sociales, encore faut-il assurer leur application effective par voie administrative, judiciaire, quasi judiciaire, arbitrale ou autre. L'élaboration de politiques publiques notamment les politiques sociales et de formation est indispensable. Celles-ci concernent la protection de l'enfance, l'égalité et la non-discrimination, l'hygiène et la sécurité, la protection sociale, le travail décent et la formation professionnelle et la formation continue.

Enfin, la mise en œuvre des obligations contenues dans l'accord suppose des moyens organisationnels, institutionnels et de contrôle et d'application de la législation du travail.

Ces divers aspects et moyens de mise en œuvre des obligations sociales de l'accord seront abordés respectivement et évalués au fur et à mesure.

Quel est l'état de l'harmonisation de la législation nationale avec les droits fondamentaux au travail ?

3.1. L'état de la législation et de la pratique nationale et les engagements relatifs aux normes du travail

Depuis le 1^{er} août 1996, le Maroc a opté pour un dialogue national tripartite après une phase du programme d'ajustement structurel. L'objectif étant de préparer les réformes économiques sociales et juridiques susceptibles de favoriser l'intégration de l'économie dans l'économie mondiale. Ce dialogue, qui a abouti aux accords du 1^{er} août 1996, du 20 avril 2000 (accord du 19 moharrem), du 30 avril 2003 et du 26 avril 2011, a permis la révision de la législation du travail qui s'est traduite par l'adoption du code du travail en 2003 et son entrée en vigueur le 8 juin 2004. Ce code a été très influencé par les normes internationales du travail car son élaboration tripartite a coïncidé avec l'examen et l'adoption de la Déclaration de l'OIT de 1998 et la tentative d'intégrer les clauses sociales dans le cadre de l'accord de l'OMC.

La ratification des conventions internationales du travail a fait l'objet de dialogues, d'engagements de ratification de conventions jugées prioritaires par les pouvoirs publics et par les acteurs des relations professionnelles. Ainsi, un nombre important de conventions internationales du travail ont été ratifiées depuis 1999. Leur nombre s'élève jusqu'à présent à 69 sur 189, soit plus du tiers.

L'évaluation de l'harmonisation de la législation nationale avec les droits fondamentaux révèle que :

– En matière de liberté syndicale, en dépit de l'intégration de la quasi-totalité des dispositions de la convention fondamentale du travail n° 87 sur la liberté syndicale et le droit d'organisation syndicale dans le code du travail, des dispositions juridiques limitent la conformité du droit syndical national au droit syndical international : il s'agit de l'exigence de la nationalité marocaine pour pouvoir faire partie du bureau syndical ou être élu du personnel dans les entreprises privées, alors que l'article 30 de la Constitution dispose que « les ressortissants étrangers jouissent des libertés fondamentales reconnues aux citoyennes et citoyens marocains, conformément à la loi », d'où l'inconstitutionnalité de certaines dispositions des lois sociales.

– En outre, certaines catégories de fonctionnaires sont privées du droit syndical, alors que la convention 87 dispose que le droit syndical doit être reconnu « sans aucune distinction d'aucune sorte ».

La nouvelle Constitution a renforcé la liberté syndicale en disposant dans son article 8 que la constitution des organisations syndicales et l'exercice de leurs activités dans le respect de la Constitution et de la loi sont libres. Dans cet horizon, cet article renvoie à une loi pour déterminer « les règles notamment les règles relatives à la constitution des organisations syndicales, à leurs activités et aux critères d'octroi du soutien financier de l'Etat, ainsi qu'aux modalités de contrôle de leur financement ». L'article 29 de la Constitution précise que la loi fixe les conditions d'exercice des libertés « d'appartenance syndicale ».

– Le droit d'organisation et de négociation collective est conforme dans sa globalité au dispositif de la convention n° 98. Toutefois, la commission d'experts pour l'application des conventions et recommandations du travail a considéré dans un de ses rapports que le pourcentage de 35 % exigé pour qu'un syndicat soit représentatif et ait la capacité de négocier et de conclure une convention collective est élevé et risque d'entraver les négociations collectives et a demandé au gouvernement de réduire ce pourcentage.

La nouvelle Constitution a hissé le droit de la négociation collective au rang constitutionnel, et elle lui a donné un caractère promotionnel. A cet effet, l'article 8 de la Constitution prévoit que « les pouvoirs publics œuvrent à la promotion de la négociation collective et à l'encouragement de la conclusion de conventions collectives de travail dans les conditions prévues par la loi ».

– L'égalité et la non-discrimination font l'objet de deux conventions fondamentales (conventions 100 sur l'égalité en matière de rémunération et 111 sur l'égalité dans l'emploi et la profession) ratifiées par le Maroc. Leurs dispositions sont intégrées dans le code du travail, et leurs violations sont assorties de sanctions prévues à la fois par le code du travail et par le code pénal.

Dans la nouvelle Constitution du 1^{er} juillet 2011, le préambule bannit et combat « toute discrimination à l'encontre de quiconque en raison du sexe, de la couleur, des croyances, de la culture, de l'origine sociale ou régionale, de langue, du handicap ou de quelque circonstance personnelle que ce soit »

– Dans la perspective de la réalisation de la parité et de la lutte contre toutes formes de discrimination, il est créé par l'article 19 de la Constitution « une autorité pour la parité et la lutte contre toutes formes de discrimination ».

– Dans le domaine du travail forcé, Le Maroc a ratifié les deux conventions fondamentales n° 29 et 105 respectivement sur le travail forcé et l'éradication du travail forcé mais n'a pas encore ratifié le Protocole de 2014 relatif à la convention sur le travail forcé.

L'accord social tripartite du 30 avril 2003 comporte l'engagement de l'abrogation du dahir du 18 septembre 1938 sur la réquisition des travailleurs mais jusqu'à présent cette abrogation n'a pas eu lieu.

Le code du travail interdit par l'article 9 le recours au travail forcé et le sanctionne d'une amende de 25 000 à 30 000 dirhams. En cas de récidive, l'amende est doublée, et un emprisonnement de 6 jours à 3 mois est prévu, ou l'une de ces peines seulement. Le

droit pénal intervient lui aussi pour sanctionner des actes en relation avec le travail forcé. La réglementation nationale du travail est incohérente. Les sanctions sont hétérogènes. Certaines législations actuelles prévoient la possibilité de recourir à la réquisition des salariés, et l'inexistence d'une réglementation de l'exercice du droit de grève ne facilite pas l'encadrement du travail forcé et l'adaptation de la législation de manière conforme à l'esprit des conventions internationales du travail.

Un apport important à l'incrimination du forcé réside dans une nouvelle loi très contraignante adoptée en 2017. C'est la loi n° 27-14 sur la traite des personnes promulguée par le dahir n° 1-16-127 du 25 août 2016 (B.O. n° 6501 du 19/9/2016). Cette loi consolide l'arsenal juridique contre les pires formes d'emploi, la traite des personnes, les violences et les atteintes à la dignité des travailleurs ou des personnes.

S'agissant de l'interdiction du travail des enfants et de l'élimination de toutes les pires formes d'emploi, le Maroc a ratifié les deux conventions fondamentales n° 138 sur l'âge d'admission au travail et n° 182 sur les pires formes du travail des enfants et leur éradication. La législation du travail relative au travail des enfants est totalement conforme aux dispositions de ces deux instruments. Elle est complétée par une nouvelle loi qui constitue un progrès social notamment dans la lutte contre le travail des enfants. C'est la loi n° 19-12 fixant pour la première fois les conditions du travail et de l'emploi des salariés domestiques (B.O. n° 6499 du 22/8/2016). La catégorie des travailleurs domestiques est composée d'enfants en bas âge (les petites bonnes).

En dépit de cette évolution, la non-adoption d'une loi à laquelle renvoie l'article 4 du code du travail pour établir les conditions du travail dans les activités à caractère purement traditionnel qui emploient des enfants à un âge précoce constitue une lacune importante dans la lutte contre le travail des enfants par voie normative.

3.2. Les politiques publiques et la mise en œuvre des normes du travail contenues dans les accords de libre-échange

La mise en œuvre des normes sociales dans l'accord de libre-échange maroco-américain ne suppose pas uniquement une action normative mais exige aussi l'élaboration de politiques publiques, leur application et leur évaluation. Diverses politiques publiques peuvent promouvoir les droits contenus dans la Déclaration de l'OIT sur les droits fondamentaux au travail et leur suivi. Les droits de l'homme au travail supposent donc des politiques publiques.

Pour lutter contre le travail des enfants, les pouvoirs publics ont adopté une politique publique de l'enseignement visant la généralisation de l'enseignement, la scolarisation des filles et comportant beaucoup de mesures d'incitation et d'encouragement. Ils ont également mis en place un système de formation professionnelle. Toutefois, en dépit de ces atouts les chiffres des déperditions scolaires sont importants dans l'enseignement primaire, secondaire et supérieur.

Une politique publique intégrée globale et transversale de protection de l'enfance a été adoptée. Parmi ses composantes: la lutte contre le travail et l'amélioration de la protection juridique de toutes les catégories d'enfants.

En matière d'égalité, il y a l'adoption d'une politique publique d'égalité dite « plan gouvernemental pour l'égalité » 2012-2016, qui compte parmi ses objectifs principaux :

- l'« institutionnalisation et la diffusion des principes de l'équité et de l'égalité et l'instauration des bases de la parité ;
- la réalisation de l'égalité des chances entre les sexes sur le marché du travail ».

Le Maroc a également adopté une politique publique migratoire basée sur les droits de l'homme puisqu'il a déjà ratifié la convention des Nations Unies sur les droits de l'homme des travailleurs migrants et des membres de leurs familles et a ratifié récemment deux importantes conventions internationales du travail relatives aux questions de la migration.

Cette politique concerne les travailleurs migrants, les enfants et les femmes, d'autant plus que la Déclaration de 1998 annonce que « l'OIT doit porter une attention spéciale

aux problèmes des personnes ayant des besoins sociaux particuliers, notamment (...) les travailleurs migrants... »

Dans le domaine de la protection sociale, le Maroc a mis en place essentiellement depuis 1959 et de manière progressive un système de sécurité sociale dans le cadre d'une politique publique de sécurité sociale qui arrive à englober les neuf prestations sociales établies par la convention internationale du travail n° 102 sur la sécurité sociale (ratifiée par le Maroc).

3.3. Les aspects institutionnels

La mise en œuvre de tout droit suppose l'existence d'institutions. Celles-ci peuvent être de nature administrative comme l'Inspection du travail ou les services publics de conciliation et de règlement des conflits, d'ordre judiciaire (tribunaux du travail, tribunaux administratifs compétentes dans certains domaines des relations du travail).

Dans cette section, il sera procédé à l'évocation du rôle et de l'action de l'Inspection du travail dans le contrôle du respect des droits fondamentaux au travail.

3.3.1. Le rôle et l'action de l'inspection du travail dans le domaine des droits fondamentaux au travail

Les droits fondamentaux au travail figurent dans le code du travail (libre constitution des syndicats, non-discrimination pour raisons syndicales, interdiction de l'entrave à l'exercice du droit syndical, incrimination du licenciement pour des raisons syndicales, interdiction de l'emploi des enfants avant l'âge légal d'admission au travail et dans les pires formes d'emploi, institution du principe de l'égalité et de la non-discrimination en matière de salaire, d'emploi et de conditions du travail et la sanction de sa violation, interdiction du travail forcé.

Quant au droit de négociation collective, il comprend un cadre de la négociation (définition, procédure, délais, consignation des résultats des négociations et des moyens promotionnels), mais il est dépourvu de sanctions. Des atteintes à certains droits fondamentaux sont également sanctionnées par des peines pénales.

Les agents chargés de l'inspection du travail sont chargés de contrôler l'application des droits fondamentaux au travail, de se servir de ces droits dans leur mission de conciliation des conflits individuels et collectifs et dans leur rôle d'aide à la négociation collective.

3.3.2. L'action limitée de l'inspection du travail

En dépit de ce cadre juridique, de la formation dispensée avec l'appui du BIT sur les droits fondamentaux et les modalités de leur mise en œuvre et de l'existence de guides sur ces droits, l'action de l'inspection du travail est limitée et ce pour plusieurs raisons : les inspecteurs du travail évitent de trop s'impliquer dans des questions controversées et privilégient la démarche conciliatrice ; les formes du travail forcé ne sont pas précisées par la loi ou par la jurisprudence ; la difficulté de connaître l'âge de l'enfant quand il n'y a pas d'extrait d'acte de naissance ; l'inexistence d'outils pour évaluer les travaux effectués. D'où la rareté des procès-verbaux d'infraction aux droits fondamentaux au travail.

Toutefois, la planification centralisée de l'action de l'inspection du travail dans les droits fondamentaux et l'intégration des droits fondamentaux au travail ouvrent de bonnes perspectives pour la promotion de ces droits.

3.4. La coopération technique maroco-américaine et la mise en œuvre des normes du travail

Dès l'adoption de la Déclaration de l'OIT relative aux droits fondamentaux au travail, d'importants programmes de coopération ont été initiés par le Maroc et les Etats-Unis. Un financement important a été accordé pour l'exécution des projets retenus et qui ont concerné : la lutte contre le travail des enfants ; le renforcement des relations professionnelles ; la conciliation et la médiation en matière de conflits collectifs ; la promotion et la vulgarisation des droits fondamentaux au travail. Ces projets ont profité aux cadres du Département marocain du travail, des organisations professionnelles des employeurs et des organisations syndicales.

3.5. Pour un meilleur positionnement et une valorisation des normes du travail dans les accords de libre-échange

Au niveau international, l'OIT pourrait indirectement et par l'intermédiaire de la Commission d'experts pour l'application des conventions et des recommandations internationales du travail et du Comité de la liberté syndicale lorsqu'il est saisi de plaintes et réclamations contrôler le système multilatéral social de l'OIT et le système multilatéral commercial de l'OMC.

Dans le monde arabe, aucun des accords de libre-échange signés ne réserve une place aux normes du travail, en dépit de l'existence de l'Organisation arabe du travail qui a adopté dans les conférences arabes du travail des conventions fondamentales, notamment la convention arabe du travail n°8 de 1977 sur la liberté syndicale, la convention n° 11 de 1979 sur la négociation collective et la convention n° 18 de 1996 sur le travail des enfants.

La collaboration entre l'OIT et l'OAT dans le domaine de la protection des droits fondamentaux au travail dans le monde arabe, y compris dans les accords de libre-échange, est indispensable et pourrait donner un élan à l'amélioration des conditions de travail.

La labélisation, l'exigence de la responsabilité sociale, les audits sociaux à réaliser dans les entreprises des pays liés par des accords de libre-échange pourront contribuer au respect des normes sociales dans ces instruments.

Conclusion générale

La relation entre la libéralisation des échanges commerciaux et le respect des normes sociales, notamment celles dites fondamentales, s'inscrit dans les enjeux du développement inégal. Le Maroc, malgré son niveau développement économique et la relative compétitivité de son tissu économique et social, dans sa politique globale de promotion des droits de l'homme y compris les droits de l'homme au travail a procédé à plusieurs réformes juridiques, économiques et sociales visant à respecter les normes sociales et à satisfaire les besoins fondamentaux de la population. Il a harmonisé pour une large part sa législation du travail avec les normes internationales; des politiques publiques sociales conformes à des normes sont élaborées et mises en œuvre. Toutefois, des efforts devraient être déployés pour l'effectivité des législations du travail, notamment par le renforcement de l'efficacité de l'Inspection du travail et sa collaboration avec le ministère de la Justice.

La collaboration internationale bilatérale ou institutionnelle dans le cadre de l'OIT est indispensable pour une mise en œuvre effective des normes sociales intégrées dans les accords de libre-échange pour réduire l'écart entre le social et l'économique.

Le Maroc a signé, dans sa nouvelle politique africaine, après avoir regagné l'Union africaine, un grand nombre d'accords commerciaux avec beaucoup de pays africains et a demandé son adhésion à la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Cette perspective est une piste pour la promotion des normes sociales dans les échanges commerciaux.

Si les accords de libre-échange se sont développés parallèlement à la mondialisation, ne risquent-ils pas de décliner avec la démondialisation ?

Références

Ouvrages et documents spéciaux

- BIT, *la Dimension sociale des accords de libre-échange*, BIT/IIES, Genève, 2013.
- Collectif, *les Naufragés du libre-échange, de l'OMC au Tafta*, Editions Les liens qui libèrent, 2015.
- DAUGAREILH I., (sous la direction), *Mondialisation, travail et droits fondamentaux*, Bruylant et L.G.D.J., 2005.
- DUBIN L., *la Protection des normes sociales dans les échanges internationaux*, Presses universitaires d'Aix-Marseille, 2003.
- LA HOVARY C., *les Droits fondamentaux au travail: origine, statut et impact en droit international*, PUF, 2009.

LOUIS M., *l'Organisation Internationale du travail et le travail décent: un agenda social pour le multilatéralisme*, l'Harmattan, 2011.

OCDE, *les Echanges internationaux et les normes fondamentales du travail*, Paris, 2000.

OIT, *l'Evaluation des dispositions relatives au travail des accords sur le commerce et l'investissement*.

ROSIAK P., *les Transformations du droit international économique: les Etats et la société civile face à la mondialisation économique*, l'Harmattan, 2003.

Thèses, mémoires et rapports

GRANCER C., *Commerce international et normes sociales*, thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine, 2005.

IDERKOU M., *la Contribution des accords commerciaux au respect des droits fondamentaux des travailleurs au Maroc*, thèse de doctorat en droit, UHII et Cergy-Pontoise, 2012.

IRES, EGE, « Accord de libre-échange complet et approfondi, Maroc/UE : opportunités et enjeux », rapport de stage, 2014.

Articles

BARTHÉLEMY P., « Normes sociales internationales et conditions de travail dans les pays en développement », revue *Région et Développement*, n° 22, 2005.

CARDEBAT J.M., « Commerce international et normes sociales: table ronde », *Revue française d'économie*, volume 21, n° 2, 2006.

DOUMBIA H.C., GRAVEL É., « Accords de libre-échange et droits des travailleurs : évolution récente », *Revue internationale du travail*, vol. 145 (2006), n° 3.

LE GALL S., AUSSILLOUX V., « Quel poids donner aux normes sociales dans le commerce international ? », *Problèmes économiques*, n° 2641, novembre, 1999.

Annexe

Tableau récapitulatif des accords de libre-échange signés
par le Maroc *versus* normes sociales

Accord de libre-échange	Date de signature	Date d'entrée en vigueur	Normes du travail dans l'accord	Observations
Maroc-Union européenne	26.2.1996	01.03.2000	Non	Allusion aux normes sociales. Appui promotionnel
Maroc-AELE	19.06.1997	01.03.2000	Non	AELE a signé des ALE avec CS avec d'autres pays (Hong Kong, Monténégro)
Maroc-USA	15.06.2004	01.01.2006	Oui	ALE conforme à la philosophie US, mais application et suivi souples
Maroc-pays arabes	25.06.1981	01.01.1998	Non	
Accord d'Agadir	25.02.2004	27.03.2007	Non	
Maroc-Turquie	07.04.2004	01.01.2006	Non	
Maroc-Jordanie	16.06.1998	21.10.1999	Non	
Maroc-Emirats Arabes Unis	25.06.2001	09.07.2003	Non	
Maroc-Egypte	27.05.1998	29.04.1999	Non	
Maroc-Tunisie	16.03.1999	16.03.1999	Non	
ALECA	—	—	—	Projet en <i>stand by</i>
Maroc-Canada	—	—	—	Projet en <i>stand by</i>

Source : les auteurs.

La migration marocaine entre transition et dividende démographiques

Issam Chiadmi

1. Introduction

Depuis le début du XX^e siècle, la croissance démographique mondiale a concerné naturellement le Maroc. Sa population a doublé pendant la première moitié du siècle dernier et pratiquement triplée pendant la seconde moitié. Avec cette cadence, les mutations démographiques ont été importantes durant les différentes étapes. Face à ces changements, le Maroc a pris conscience d'une manière précoce de l'importance de la mise en place d'un certain nombre de dispositifs dans le cadre de ses politiques de population. Ces dispositifs ont eu des répercussions sur la démographie du pays en accélérant la transition démographique.

Simultanément à cette transition démographique, le Maroc a connu des vagues d'émigration vers l'Europe qui se sont intensifiées depuis les années 60. Dès lors, la migration marocaine est devenue un phénomène de grande importance, avec des interrelations remarquables à l'égard surtout de l'économie et de la démographie.

A travers différentes sources de données, nous essayons dans cet article de tisser un lien entre la transition démographique marocaine et l'émigration vers l'Europe suivant une approche démo-économique. Mais avant de se lancer dans cette analyse, il sera important de rappeler quelques éléments théoriques concernant la transition démographique et de tracer l'évolution de la population marocaine afin de situer la transition démographique marocaine dans le temps. Enfin, il sera aussi primordial de s'arrêter sur la dimension économique et sur l'impact de la demande d'emploi dans cette analyse de la relation entre la transition démographique et la migration.

2. La transition démographique : des éléments théoriques

L'évolution démographique des sociétés peut prendre plusieurs formes. Une croissance rapide de la population peut engendrer dans un moment de l'histoire d'un pays une pression démographique. Tandis qu'une faible croissance de la population mènera à un dépeuplement d'un pays, voire même l'extinction d'une société. Entre ces deux extrêmes, nous allons rencontrer des changements modérés de la taille de la population qui peuvent durer très longtemps. L'observation de cette évolution des populations a conduit l'Américain W.S. Thompson en 1929 à classer un certain nombre de pays dans trois catégories (1). Un premier groupe de pays a une baisse rapide du taux de natalité, accompagnée d'une baisse plus faible du taux de mortalité qui conduit à une baisse rapide de l'accroissement naturel. Ceci aboutit à une population stationnaire ou même décroissante à cause de la pratique généralisée de la contraception. Dans le deuxième groupe de pays, les taux de natalité sont sous contrôle et les taux de mortalité baissent plus rapidement que ceux de la natalité de telle manière que l'accroissement naturel de la population est en hausse ou au moins ne baisse pas d'une façon remarquable. Enfin, dans le troisième groupe de pays, les deux taux de natalité et de mortalité font l'objet d'un peu de contrôle volontaire, et les contrôles positifs déterminent la croissance de la population. Par ce classement, l'auteur a initié la théorisation de la transition démographique.

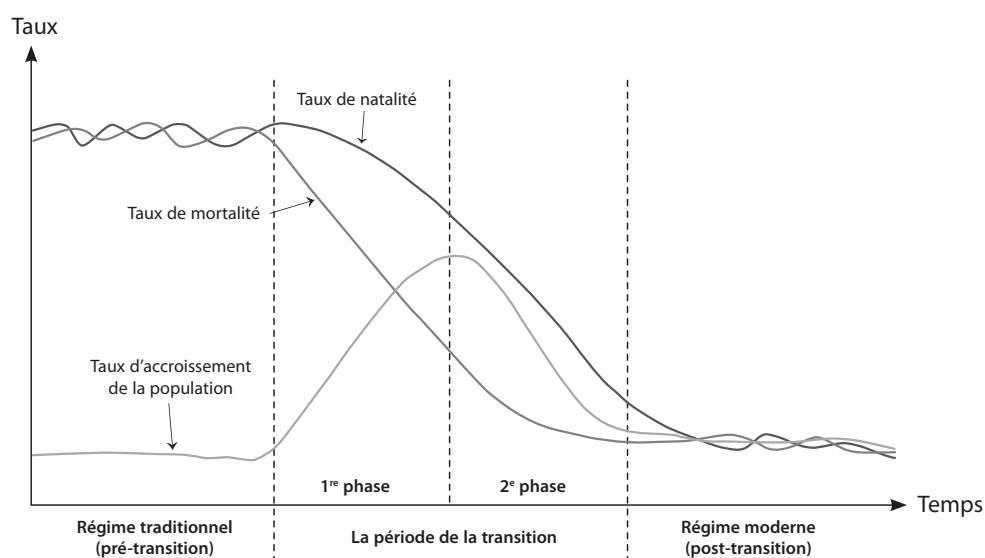
Toutefois, la théorie de la transition démographique est surtout due au démographe français Adolphe Landry qui l'a présentée pour la première fois en 1934 sous la forme d'une révolution démographique. Une théorie qui va être développée par le démographe américain Franck W. Notestein après la Seconde Guerre mondiale à partir de 1945. Suite à l'analyse de l'évolution des niveaux de la mortalité et de la fécondité des

(1) Thompson Warren S., (1929), *Population*.

pays développés, les auteurs sont arrivés à distinguer deux régimes démographiques strictement opposés: le premier, dit traditionnel ou « pré-transition », où la mortalité et la fécondité sont élevées, le second, dit régime moderne ou « post-transition », où la mortalité et la fécondité sont basses.

Le passage entre ces deux régimes constitue la transition démographique qui court sur des périodes différentes selon les pays, allant d'une quarantaine d'années à deux siècles. J.C. Chesnais (1979) (2) en analysant à long terme des séries chronologiques des taux de natalité et de mortalité affirme que « tous les pays traversent cette succession de phases, mais à des époques diverses et suivant des modalités très variables ».

Graphique 1
Les différentes phases de la transition démographique*



* Schéma repris à travers les différentes théorisations de la transition démographique.

Au cours de la première phase de la transition démographique et grâce surtout au progrès dans le domaine de la médecine et de l'hygiène, la mortalité baisse tout en connaissant des niveaux toujours élevés de la fécondité. Cette situation est à l'origine d'une croissance rapide de la population. La deuxième phase de la transition est marquée par une continuation de la baisse de la mortalité et un début de baisse de la fécondité. Ceci traduit la baisse des taux d'accroissement de la population de telle façon que la population totale stagne dans la période post-transition.

Ces baisses de la mortalité et de la fécondité ont bien évidemment des impacts sur la structure de la population et la pyramide des âges à moyen et à long terme. Au lieu d'une pyramide classique où la base est large et le sommet étroit, on commence à avoir d'autres formes où le sommet se gonfle et la base se rétrécit. Tout au long de ce processus, la population active devient de plus en plus nombreuse à moyen terme, ce qui représente une pression sur le marché de l'emploi vu que la population qui était à la base de la pyramide arrive en âge de travailler. Cette situation de pression sur le marché de l'emploi peut représenter, pendant des années, une angoisse pour certains pays qui seront amenés à multiplier leurs politiques (économiques, sociales, démographiques...) pour surtout surmonter une éventuelle situation de chômage. Dans la majorité des pays en développement, caractérisés souvent par des économies fragiles n'ayant pas la capacité d'absorber une demande croissante d'emploi, notamment des jeunes,

(2) J.C. Chesnais (1979), « L'effet multiplicatif de la transition démographique », *Population*.

l'émigration permet en partie de soulager instantanément cette pression sur le marché de l'emploi.

A long terme, comme conséquence de cette transformation au niveau de la structure de la population, le vieillissement de la population s'amplifie et les problèmes qui y sont liés se développent. Ainsi, lorsque la transition démographique s'achève vient la période de « l'aubaine démographique » ou dite aussi « la fenêtre d'opportunité démographique » qui se caractérise par une réduction du ratio de dépendance démographique (3) et une augmentation de l'épargne qui peut être transformé en investissement favorisant une croissance économique. Cependant, vu que la fécondité est en baisse, les générations qui arrivent sur le marché du travail sont de moins en moins nombreuses face à une offre d'emploi de plus en plus importante, surtout dans les pays qui ont pu tirer profit de cette opportunité démographique. Dans ce cas, ces pays deviennent attractifs pour les migrants.

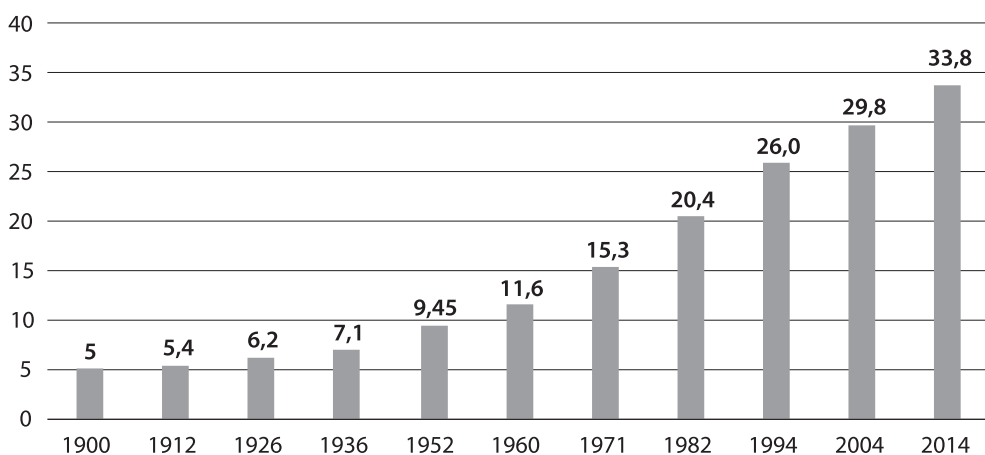
L'analyse des séries chronologiques relatives à la dynamique démographique au Maroc, confirme les propos de Jean-Claude Chesnais concernant la transition démographique : « le XX^e siècle aura été pour l'Homme le siècle de l'apprentissage de la maîtrise de son destin » (1995). Des efforts ont été déployés dans le domaine de la santé publique, surtout avec « l'amélioration de l'infrastructure sanitaire, l'augmentation du personnel de santé, les campagnes d'hygiène et de vaccination des enfants en bas âge contre les maladies de l'enfance » (CERED, 2005). Parallèlement, après l'indépendance, le gouvernement marocain a pris conscience des problèmes démographiques dès le début des années soixante et particulièrement en 1965, lorsqu'un mémorandum royal est rendu public présentant aux partis politiques et aux organisations nationales un cadre général d'une politique de population visant le contrôle des naissances. En même temps, les différents plans de développement économique et social adoptés depuis cette période ont insisté sur la question de la croissance démographique et de son impact sur le développement au Maroc.

Dans ce contexte, la population marocaine a été multipliée par presque 7 depuis le début du siècle dernier ; selon certaines estimations (4), elle était d'environ cinq millions d'habitants en 1900.

3. L'évolution de la population marocaine : une transition rapide

Graphique 2

L'évolution de la population marocaine entre 1900 et 2014 (en millions d'habitants)



Source : De 1900 à 1952 : R. Escallier (1995) et depuis 1960 à 2014 : HCP (www.hcp.ma).

(3) Le rapport entre la population inactive et la population en âge de travailler.

(4) R. Escallier (1995), « Le Maroc en transition démographique », *Méditerranée*, n° 12.

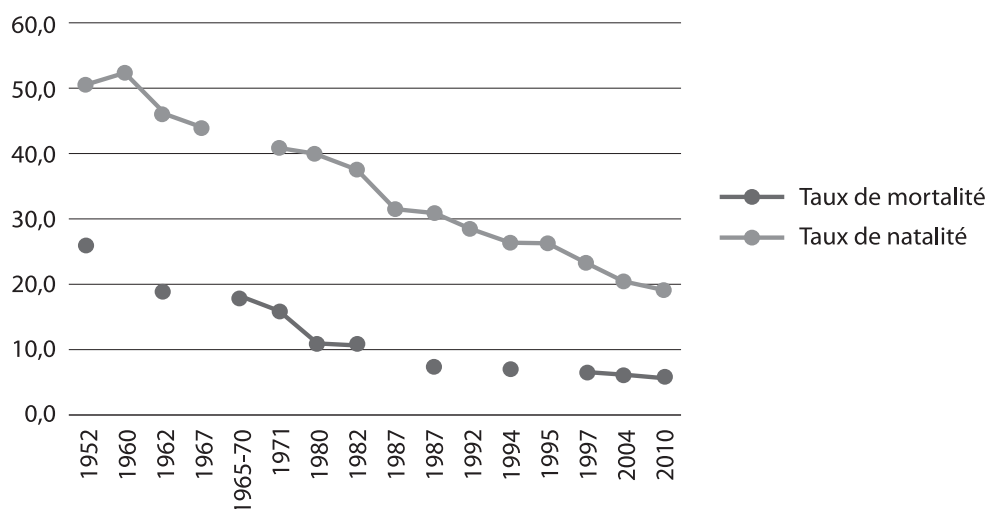
Elle a progressé graduellement depuis cette date, pour atteindre 11,6 millions selon le premier recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) en 1960 et avoisiner les 34 millions selon le dernier recensement réalisé en 2014. L'accroissement annuel moyen de la population depuis le début du siècle dernier s'est constamment accéléré pour passer de 0,64% entre 1900 et 1912 à 2,58% entre 1960 et 1971.

Cet accroissement a connu une presque stagnation pendant la période intercensitaire 1971-1982, affichant un taux de 2,61%. Depuis cette période, l'accroissement s'est ralenti et s'est réduit à 2,06% entre 1982 et 1994 avant d'atteindre seulement 1,25% sur la période 2004-2014.

Ces tendances de l'évolution de l'effectif de la population marocaine et de ses taux d'accroissement renvoient vers la forme classique de la transition démographique qui prédit une croissance importante de la population dans une première phase de la transition où les taux de mortalité baissent. Ce qui a été enregistré au Maroc depuis 1952 selon les données (5) disponibles en la matière. La deuxième phase est caractérisée surtout par une baisse de la fécondité exprimée en taux de natalité.

Graphique 4

L'évolution des taux de natalité et de mortalité au Maroc entre 1952 et 2010 (en ‰)



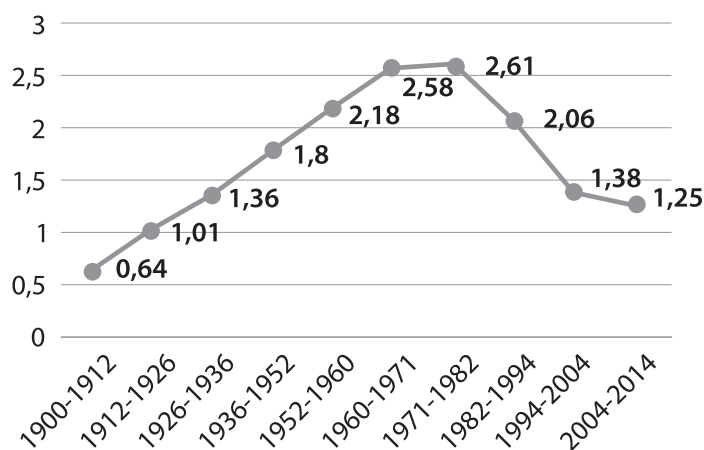
Source : HCP (www.hcp.ma) voir l'annexe 1.

Ces baisses de la natalité et de la mortalité peuvent être observées aussi dans l'évolution de l'indice synthétique de fécondité et de l'espérance de vie à la naissance. Cette dernière a augmenté remarquablement au Maroc depuis 1952, passant de 42,9 ans à 74,8 ans en 2010 (annexe 2). Autrement dit, grâce aux progrès réalisés dans le domaine de la santé, les Marocains d'aujourd'hui vivent en moyenne une trentaine d'années de plus que les générations d'avant l'indépendance. Quant à l'indice synthétique de fécondité, la tendance à la baisse est bien visible depuis le début des années soixante (annexe 3) où cet indice était supérieur à 7 enfants par femme avant de décroître jusqu'à 2,2 enfants par femme, selon le dernier recensement général de la population et de l'habitat de 2014. Ainsi, suite à l'émancipation de la femme marocaine (scolarisation de la fille et poursuite des études à des niveaux avancés, planification familiale, changements des comportements matrimoniaux, etc.), les femmes ont actuellement, en moyenne, 5 enfants de moins que celles de la génération d'après l'indépendance.

(5) Les sources des données liées aux indicateurs de la mortalité sont surtout les enquêtes spécialisées qui permettent de mieux appréhender ce phénomène.

Graphique 3

Les taux d'accroissement de la population marocaine entre 1900 et 2014 (en %)



Source : De 1900 à 1952 : R. Escallier (1995) et depuis 1960 à 2014 : HCP (www.hcp.ma).

En conséquence, suite à la baisse continue de la mortalité, on constate que la première phase de la transition démographique au Maroc a duré jusqu'aux environs du milieu des années 70 et du début des années 80. Après cette date, les conséquences des politiques de la population en matière de contrôle de naissances ont été aussitôt révélées. La fécondité a diminué jusqu'à des niveaux très bas, avoisinant le seuil de remplacement des générations (2,1 enfants par femme). Avec ces niveaux bas de la mortalité et de la fécondité, le taux d'accroissement moyen de la population continue sa décroissance depuis plus de trente cinq ans et poursuivra cette tendance à la baisse au cours des prochaines décennies selon certaines projections (6) (annexe 4). Ce qui a eu et aura des répercussions considérables sur la structure de la population marocaine.

L'accroissement de la population marocaine et les changements des comportements démographiques en matière de nuptialité, de fécondité et de mortalité ont eu des effets directs sur l'évolution de la pyramide des âges (7) au Maroc. Indépendamment de la qualité des données des premiers recensements, la base de la pyramide, en 1982, est plus élargie qu'auparavant. Tandis qu'en 2004, cette base se rétrécit suite à la baisse de la fécondité.

Ces mutations démographiques font que la taille de la population en âge d'activité prend de l'ampleur avec le temps au détriment de la population en âge d'inactivité. En 1960, les personnes âgées de 15 à 59 ans représentaient 48,4% de la population marocaine. En 1982, elles en ont dépassé la moitié (51,5%) avant de s'approcher des deux tiers (62,4%) selon le dernier recensement de 2014. Tandis que la part de la population âgée de moins de 15 ans a diminué, passant de 44,4% en 1960 à 28,2% en 2014. La part des personnes âgées de 60 ans et plus n'a connu qu'une légère augmentation de 7,2% en 1960 à 9,4% en 2014.

Avec une fécondité encore élevée pendant les années 60, 70 et 80, la population en âge d'activité se gonfle, et les effectifs de nombreuses générations s'accumulent, engendrant une demande d'emploi constamment en hausse qui s'ajoute au stock des demandeurs d'emplois déjà existant. La pression sur le marché du travail ne cesse de s'intensifier, et la concurrence entre les jeunes s'amplifie.

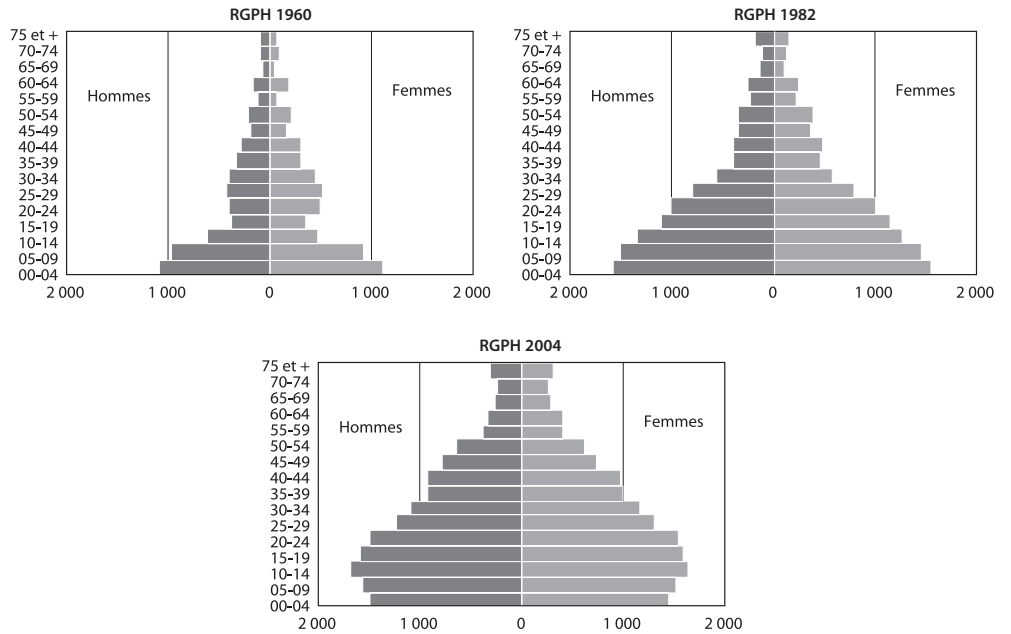
(6) Les projections du Haut Commissariat au Plan : www.hcp.ma

(7) La structure par âge en effectifs selon le dernier recensement de 2014 n'est pas encore publiée.

4. Les mutations démographiques et la demande d'emploi

Graphique 5

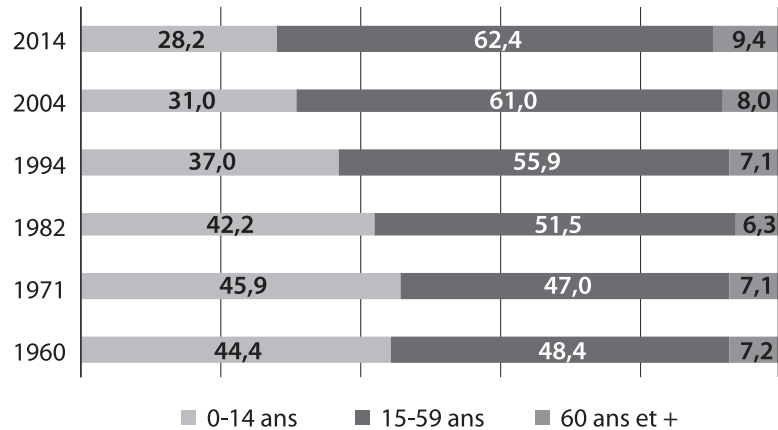
Les pyramides des âges au Maroc (en milliers)



Source : HCP (www.hcp.ma).

Graphique 6

Evolution de la structure par âge au Maroc entre 1960 et 2014 (en %)



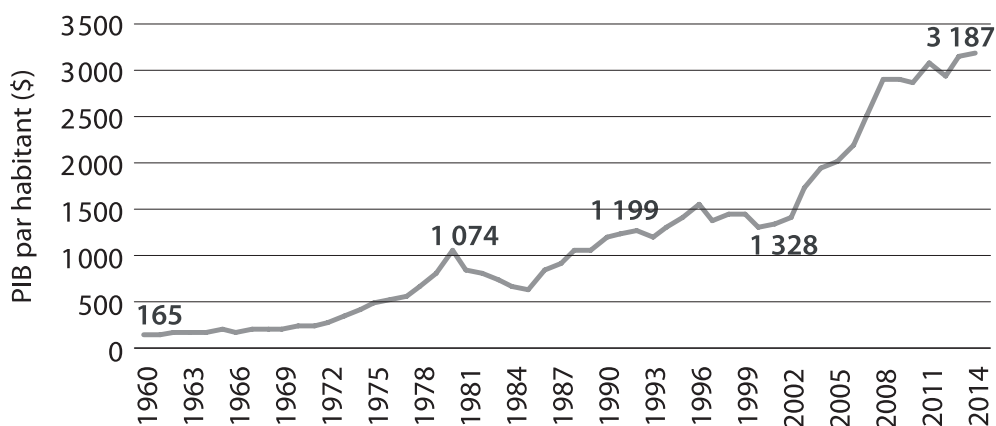
Source : HCP (www.hcp.ma).

En parallèle, la situation économique du pays ne rassure pas. Une économie encore fragile au lendemain de l'indépendance ne donne pas d'espoir en un avenir prospère. Le PIB par habitant n'est que de 165 dollars US en 1960 et n'atteint les 500 dollars US qu'au milieu des années 70 et les 1 000 dollars US à la fin des années 80 et au début des années 90, avec un pic exceptionnel qui n'a pas duré longtemps au début des années 80.

Autrement dit, après l'indépendance l'activité économique au Maroc ne permettait pas de répondre à une demande accrue d'emploi due à la croissance démographique de l'époque. Les richesses produites par l'activité économique nationale ne suffisaient pas pour améliorer le sort d'une population en croissance. De telles conditions ont créé un climat de non-confiance et fait grandir les préoccupations vis-à-vis de l'avenir d'une population en âge d'activité.

Graphique 7

Evolution du PIB par habitant au Maroc entre 1960 et 2014 (\$ US courants)



Source : Données sur les comptes nationaux de la Banque mondiale (www.banquemondiale.org).

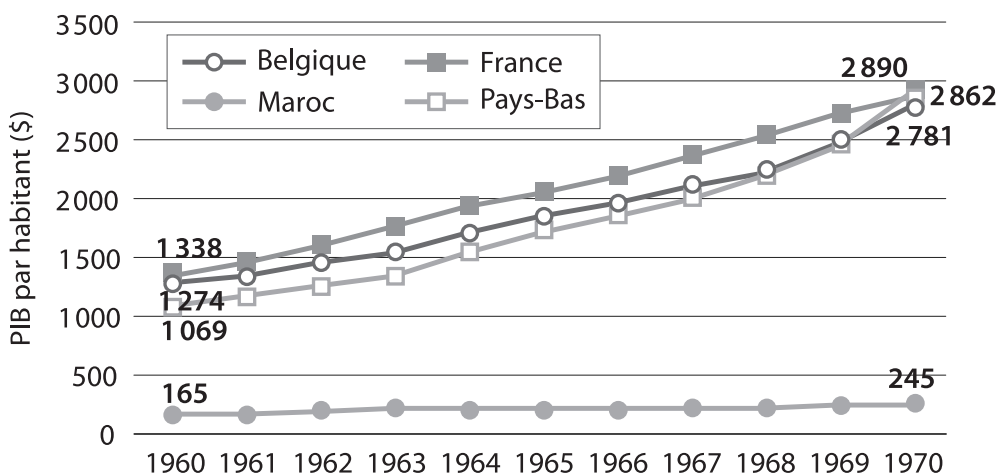
5. La migration marocaine entre pression et aubaine démographiques

Les flux migratoires entre le Maroc et l'Europe sont un phénomène ancien lié au contexte historique de la colonisation et à la proximité géographique du Maroc et des pays de la rive nord de la Méditerranée. D'abord, les deux guerres mondiales ont été des périodes d'émigration de Marocains vers la France, essentiellement pour être recrutés dans l'armée. Après la Seconde Guerre mondiale, la main-d'œuvre marocaine a été sollicitée dans les industries et les mines pour participer à la reconstruction de l'Europe et relancer la croissance économique.

Depuis le début des années 60, la majorité des pays de l'Europe de l'Ouest ont joui d'un essor économique les plaçant dans une situation très avantageuse par rapport aux pays de la rive sud de la Méditerranée.

Graphique 8

Comparaison de l'évolution du PIB par habitant au Maroc avec certains pays européens entre 1960 et 1970 (\$ US courants)



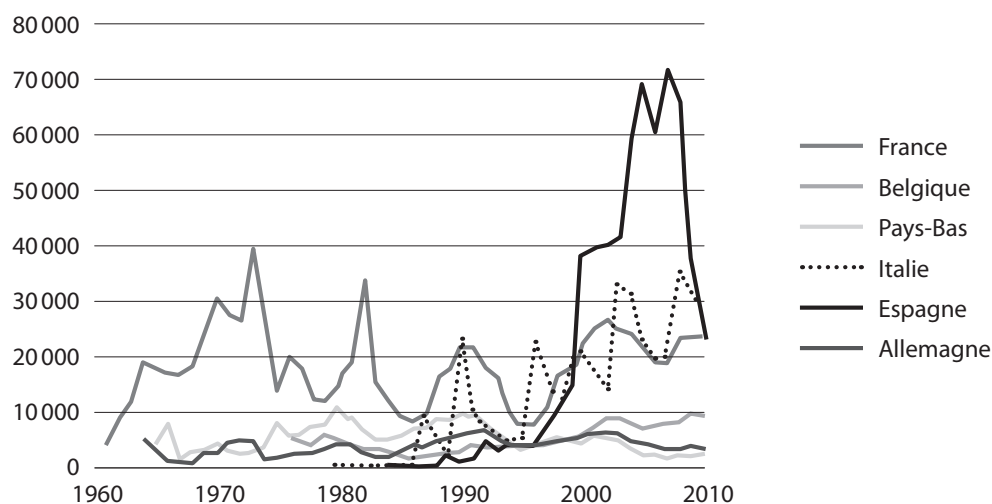
Source : Données sur les comptes nationaux de la Banque mondiale (www.banquemondiale.org).

Du côté marocain, la pression démographique signalée plus haut se fait sentir depuis le plan quinquennal de développement économique et social de 1968-1972, qui a préconisé « une politique démographique à quatre volets : la planification familiale,

la création d'emplois urbains, l'aménagement urbain et l'émigration temporaire (8) ». Une volonté pour que l'émigration soulage en partie la pression démographique qui s'amplifie.

Ainsi, une multitude d'accords d'émigration ont été signés entre le Maroc et certains pays de l'Europe (9) dans l'objectif de remédier aux difficultés de chacun des pays des deux rives de la Méditerranée. Par la suite, cette migration est devenue plutôt un projet individuel de jeunes qui cherchaient des opportunités de travail à travers des réseaux migratoires. D'où les flux annuels de nouveaux arrivants venant nourrir continuellement les stocks de migrants déjà en place.

Graphique 9
Evolution de l'émigration marocaine vers l'Europe
par principaux pays de destination entre 1960 et 2010



Source : De Haas (2014).

Cette tendance a duré une dizaine d'années tout en changeant de forme (d'une migration provisoire à une migration permanente et d'une migration masculine à une migration féminine suite surtout au regroupement familial...) et en s'intéressant à d'autres destinations (l'Espagne et l'Italie). Toutefois, la crise économique qui a touché dernièrement un grand nombre de pays européens a changé cette « culture d'émigration » vers l'eldorado européen. Ce qui pousse à s'interroger sur l'avenir de ces flux migratoires dans le contexte de la transition démographique marocaine presque achevée (mortalité et natalité quasi stables à des niveaux relativement faibles) et devant le dividende démographique qui se présente.

Avec la baisse de l'indice synthétique de fécondité (annexe 3), la pression démographique depuis les années 60 s'apaisera dans les années à venir. La part des jeunes continuera à diminuer, cédant la place à celle des personnes âgées de 60 ans et plus qui croît continuellement jusqu'à atteindre presque le quart (23,2%) de la population en 2050.

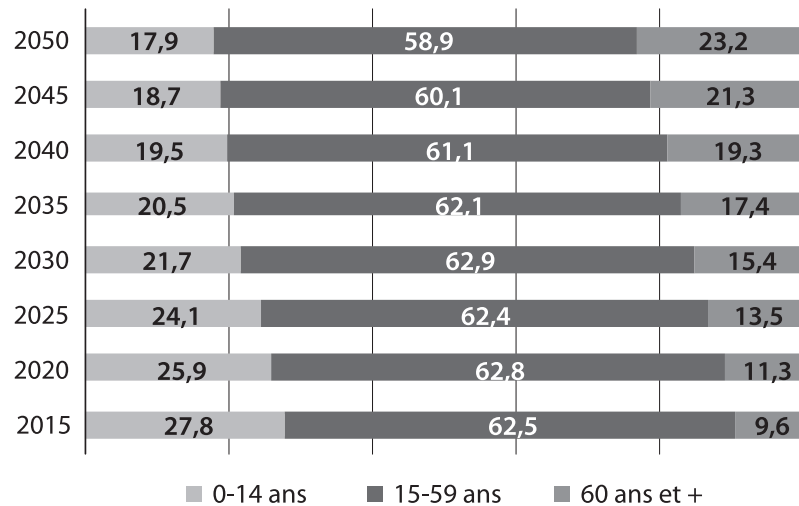
Parallèlement à l'évolution de la population inactive (jeunes et personnes âgées), la population active, qui représente actuellement presque les deux tiers de la population totale, connaîtra une baisse légère pour en constituer 58,9% en 2050.

(8) CERED, (2004), *Population et développement au Maroc: dix ans après la Conférence Internationale sur la population et le développement* (CIPD, 1994), p. 17.

(9) L'Allemagne de l'Ouest et la France en 1963, la Belgique en 1964 et les Pays-Bas en 1969.

Graphique n10

Evolution de la structure par âge au Maroc entre 2015 et 2050 (en %)

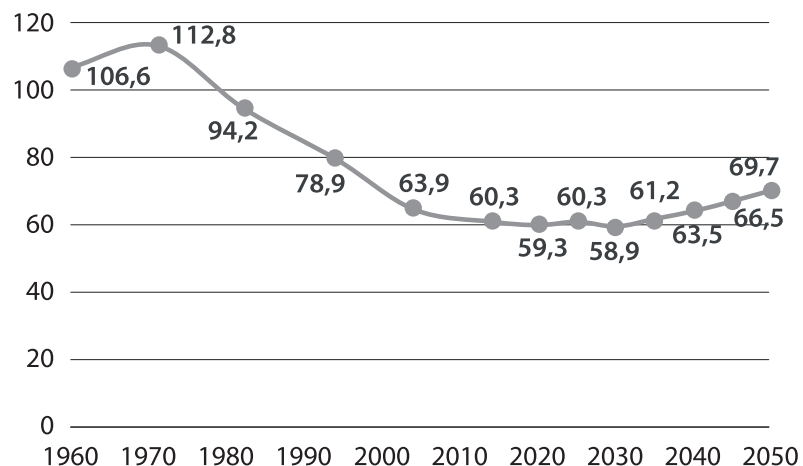


Source : Projections du HCP à raison de 2050 (www.hcp.ma).

Toutefois, même avec cette légère baisse, la population active reste majoritaire. L'évolution du rapport de dépendance affiche une stabilité autour de 60 % à partir de la période 2005-2010. Ce qui veut dire que pour 100 personnes actives, 60 sont à charge. Autrement dit, une personne active prend en charge moins d'une personne inactives. Ce rapport positif diminuera dans le temps pour remonter à partir de la période 2035-2040, jusqu'à atteindre 70 personnes inactives à la charge de 100 personnes actives à l'horizon de 2050.

Graphique 11

Evolution du rapport de dépendance de la population marocaine entre 1960 et 2050 (en %)



Source : Calculé à partir des données du HCP (www.hcp.ma).

D'un point de vue démographique, une telle période est favorable pour que le Maroc puisse profiter de sa population active pour concrétiser son essor et son décollage économique en exploitant pleinement cette « fenêtre d'opportunité démographique ». Une aubaine démographique dont il faut profiter au maximum tout en anticipant les défis futurs et mettant en place des politiques sociales fortes centrées sur l'homme

(éducation, formation et emploi) et accompagnées d'investissements dans les activités économiques créatrices d'emplois pour les jeunes avant que le vieillissement ne prenne de l'ampleur. Un phénomène dû à un vieillissement par le sommet de la pyramide des âges (allongement de l'espérance de vie) et par la base (baisse de la fécondité et déficit des jeunes) et qui nécessite des investissements préventifs, surtout en matière de santé et d'infrastructures sociales.

De cette façon, à l'instar des pays touchés par ce phénomène du vieillissement, le Maroc pourra être obligé de chercher une main-d'œuvre à l'extérieur afin de répondre aux éventuelles offres d'emplois de l'économie nationale. Dans ce cas, les flux migratoires pourraient prendre le sens inverse à celui observé actuellement.

6. Conclusion

Alors que la majorité des pays européens ont connu une transition démographique qui s'est étalée, en moyenne, sur un siècle ou même plus, le Maroc a été caractérisé par une transition démographique rapide. Les efforts accomplis dans le domaine de la santé ont eu des effets notables sur la baisse de la mortalité. Quant à la baisse de la fécondité, les politiques de la population encourageant le contrôle des naissances ont eu des résultats remarquables. Ce qui a provoqué une évolution démographique à deux rythmes : une croissance importante de la population suivie d'un ralentissement de l'accroissement démographique.

L'ensemble de ces mutations démographiques a contribué à des bouleversements de la structure par âge de la population. Les changements exceptionnels au niveau de la population en âge d'activité ont amplifié la pression sur le marché de l'emploi, faisant de l'émigration un élément incontournable dans les politiques de la population depuis les années 60. Le prolongement de ces mutations, alors que la transition démographique s'achève, constituera un potentiel important pour l'économie marocaine dont elle doit tirer profit au bon moment.

Une fois la période de l'aubaine démographique écoulee, de nouveaux défis liés au vieillissement de la population se présenteront. Il sera nécessaire d'assurer l'équilibre entre l'offre et la demande d'emploi pour garantir la compétitivité de l'économie nationale. Toutefois, avec les tendances qui se dessinent, est-il possible que le Maroc devienne un pays d'immigration après avoir été pendant longtemps un important pays d'émigration ?

Références

- BLANCHET D. (1989), « Croissance de la population et du produit par tête au cours de la transition démographique: un modèle malthusien peut-il rendre compte de leurs relations ? », in *Population*, 44^e année, n° 3, p. 613-629 ; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1989_num_44_3_3484
- BOILLOT J.J. (2006), « Inde et Asie du Sud: opportunité démographique, mondialisation et coopération régionale », in *Politique étrangère*, 2006/2 (été), p. 283-296 ; <http://www.cairn.info/revue-politique-etrangere-2006-2-page-283.htm>
- BOURGEOIS-PICHAT J. (1979), « La baisse actuelle de la fécondité en Europe s'inscrit-elle dans le modèle de la transition démographique ? », in *Population*, 34^e année, n° 2, p. 267-305 ; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1979_num_34_2_18068
- BOYER P. RICHARD A., (1975), « Eléments d'analyse de la transition démographique », in *Population*, 30^e année, n° 4-5, p. 825-848 ; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1975_num_30_4_18622
- CERED (2005), « Démographie marocaine: tendances passées et perspectives d'avenir », in : *50 ans de développement humain et perspectives 2025*, 96 p.
- CHESNAIS J.C. (1979), « L'effet multiplicatif de la transition démographique », in : *Population*, 34^e année, n° 6, p. 1138-1144 ; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1979_num_34_6_18170
- CHESNAIS J.C. (1985), « Progrès économique et transition démographique dans les pays pauvres: trente ans d'expérience (1950-1980) », in *Population*, 40^e année, n° 1, p. 11-28 ; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1985_num_40_1_17493

- CHESNAIS J.C. (1986), « La transition démographique: étapes, formes, implications économiques. Étude de séries temporelles (1720-1984) relatives à 67 pays. Présentation d'un Cahier de l'INED », in *Population*, 41^e année, n° 6, p. 1059-1070; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1986_num_41_6_17679
- CHESNAIS J.C. (1995), « La transition démographique, trente ans de bouleversements (1965- 1995) », in *les Dossiers du CEPED*, n° 34, 32 p.
- COSIO ZAVALA M.E. (2013), « Les transitions démographiques du XX^e siècle dans les pays en développement, des contre-exemples théoriques? », in *les Cahiers d'EMAM*, p. 13-31 ; <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00824071>
- COURBAGE Y. (1995), « Fin de l'explosion démographique en Méditerranée? », in *Population*, 50^e année, n° 1, p. 179-191; http://www.persee.fr/doc/pop_0032-4663_1995_num_50_1_5909
- DE HAAS H. (2014), « Un siècle de migration marocaine: transformations, transitions et perspectives d'avenir », in *Marocains de l'extérieur 2013*, Observatoire de la communauté marocaine résidant à l'étranger, p. 61-91.
- ESCALLIER R. (1989), « La transition démographique dans les pays méditerranéens: faits et interrogations », in *Cahiers de la Méditerranée*, n° 39, tome I [Actes du colloque de Grasse, mai 1988], p. 3-9; http://www.persee.fr/doc/amed_0395-9317_1989_num_39_1_1003
- ESCALLIER R. (1995), « Le Maroc, en transition démographique », in *Méditerranée*, tome 81, Dynamiques actuelles de la population dans les pays méditerranéens, p. 107-112; http://www.persee.fr/doc/medit_0025-8296_1995_num_81_1_2881
- KATEB K. (2010), « Transition démographique en Algérie et marché du travail », in *Confluences Méditerranée*, n° 72, p. 155-172 ; <http://www.cairn.info/revue-confluences-mediterranee-2010-1-page-155.htm>
- KINGSLEY D. (1945), « The world demographic transition », in *Annals of American Academy of Political and Social Science*, vol. 237, p. 1-11 ; <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-7162%28194501%29237%3C%3ATWDT%3E2.0.CO%3B-Q>
- PICHÉ V., POIRIER J. (1990), « Les théories de la transition démographique: vers une certaine convergence? », in *Sociologie et sociétés*, vol. 22, n° 1, p. 179-192 ; <http://id.erudit.org/iderudit/001555ar>
- RAGBI B., AZEROUAL A. (2003), « L'impact de la transition démographique sur la croissance et l'emploi au Maroc », in *Document de travail* n° 95 de la Direction de la politique économique générale du ministère des Finances et de la Privatisation, 19 p.
- SAJOUX M. (2009), « La transition démographique au Maroc: spécificité du milieu rural et enjeux soulevés », in *XXVI^e Congrès international de la population – UIESP 2009 de Marrakech*, 27 septembre – 2 octobre 2009, 7 p.
- SAJOUX M., NOWIK L. (2010), « Vieillesse de la population au Maroc: réalités d'une métamorphose démographique et sources de vulnérabilité des aîné(e)s », in *Autrepart*, 2010/1 (n° 53), p. 17-34 ; <http://www.cairn.info/revue-autrepart-2010-1-page-17.htm>
- SAJOUX M., CHAHOUA S. (2013), « Transition de la fécondité au Maroc: le rôle des hommes », in *XXVII^e Congrès international de la population – UIESP / IUSSP de Busan*, 26 au 31 août 2013, 13 p.
- THOMPSON WAREN S. (1929), « Population », in *The American journal of sociology*, vol. 34, No. 6, p. 959-975 ; <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-9602%28192905%2934%A6%3C959%3AP%3E2.0.CO%3B2-D>

Annexes

Annexe 1

Evolution des taux de mortalité et de natalité au Maroc entre 1952 et 2010

Année	Taux de mortalité	Taux de natalité	Référence
1952	25,7	50,4	Nations Unies
1960	-	52,5	RGPH 1960
1962	18,7	46,1	EOM 1961-1963
1967	-	43,8	CAP 1966-1967
1965-1970	17,4	-	TABUTIN 1990
1971	15,7	41,0	RGPH 1971
1980	10,6	39,9	ENFPF 1979-1980
1982	10,6	37,2	RGPH 1982
1987	-	31,3	ENPS-I 1987
1987	7,4	30,9	ENDPR 1986-1988
1992	-	28,4	ENPS-II 1992
1994	6,7	26,0	RGPH 1994
1995	-	26,0	PANEL 1995
1997	6,3	23,2	CERED, 1997
2004	5,8	20,2	RGPH 2004
2010	5,6	18,8	END 2009-2010

Source : HCP (www.hcp.ma).

Annexe 2

Évolution de l'espérance de vie au Maroc entre 1952 et 2010

Année	Espérance de vie	Référence
1952	42,9	Nations Unies
1962	47,0	EOM1961-1962
1967	48,2	1967 (CERED1986)
1980	59,1	1980 (CERED1986)
1987	65,0	1987 (ENDPR86-88)
1994	67,9	1994 (CERED1997)
2004	71,7	2004 (CERED2007)
2010	74,8	2010 (ENDPR09-10)

Source : HCP (www.hcp.ma).

Annexe 3

Évolution de l'indice synthétique de fécondité au Maroc entre 1962 et 2014

Année	Urbain	Rural	Ensemble	Référence
-------	--------	-------	----------	-----------

1962	7,77	6,91	7,20	EOM 1961-63
1977	4,38	7,02	5,91	ENFPF 1979-80
1982	4,28	6,59	5,52	RGPH 1982
1985	3,17	5,86	4,84	ENPS I
1991	2,54	5,54	4,04	ENPS II
1994	2,56	4,25	3,28	RGPH 1994
1995	2,30	4,10	3,10	ENSME 1997
1996	2,30	4,00	3,00	ENVM 1998/99
2004	2,05	3,06	2,47	RGPH 2004
2010	1,80	2,70	2,19	ENDPR 2009/10
2014	2,00	2,50	2,20	RGPH 2014

Source : Muriel Sajoux & Saïd Chahoua (2013) et HCP (www.hcp.ma).

Annexe 4

Taux d'accroissement moyen de la population marocaine entre 2010 et 2050 (en %)

Périodes	2010-2020	2020-2030	2030-2040	2040-2050
Taux d'accroissement	1,04	0,77	0,49	0,31

Source : Projection du HCP (www.hcp.ma).

Annexe 5

Structure de la population par grands groupes d'âges entre 1960 et 2014 (en %)

Années	1960	1971	1982	1994	2004	2014
0 - 14 ans	44,4	45,9	42,2	37,0	31,0	28,2
15 - 59 ans	48,4	47,0	51,5	55,9	61,0	62,4
60 ans et +	7,2	7,1	6,3	7,1	8,0	9,4

Source : HCP (www.hcp.ma).

Trois essais sur les transferts de fonds des migrants et le cycle économique : le cas des pays du sud de la Méditerranée

Imad El Hamma

1. Introduction

Depuis les années soixante, le nombre de migrants internationaux a considérablement augmenté. D'après les chiffres publiés par les Nations Unies, ce nombre est passé de 60 millions en 1960 à 175 millions en 2000 et à plus de 231 millions en 2013. En outre, les caractéristiques démographiques et économiques des pays d'accueil et d'origine laissent entendre que la pression migratoire internationale va continuer de croître. En effet, la baisse de l'offre de travail due au vieillissement de la population des pays développés, l'expansion de celle des pays d'origine et l'écart important des salaires entre le Nord et le Sud ainsi que la situation géopolitique mondiale actuelle créent un déséquilibre sur le marché du travail provoquant une forte demande de main-d'œuvre dans les pays d'accueil.

Associés à ces flux migratoires, les transferts de fonds envoyés par les migrants à leurs familles sont d'abord des capitaux privés qui dépassent largement l'aide publique au développement (APD) et représentent actuellement la seconde source de flux d'échanges internationaux après les investissements directs étrangers (IDE). En effet, entre 1980 et 2013, les transferts de fonds sont passés de 25 à plus de 404 milliards de dollars américains, soit une hausse de 1 516 % (Banque mondiale, 2014). Pour certains pays, les envois de fonds constituent une source de financement extérieur deux fois supérieure à l'APD et représentent environ les deux tiers de leurs IDE (Ratha, 2006). Dans certains cas, le volume des transferts représente plus du quart du produit intérieur brut des pays bénéficiaires. À titre d'exemple, les transferts s'élevaient à 47 % du PIB au Tadjikistan, 24 % en Moldavie, 23 % au Lesotho, 20 % en Haïti, 19 % en Arménie, 16 % au Liban, 15 % en Jordanie, 9 % en Égypte et 8 % au Maroc (Banque mondiale, 2014).

Ainsi, dans un contexte de mondialisation grandissante, ces transferts de fonds représentent des opportunités, mais aussi des défis pour les pays d'origine et d'accueil. Grâce à leur propriété cyclique, les envois de fonds des migrants peuvent se présenter comme un élément d'assurance privée pour le pays récipiendaire. Ainsi, en période de crise, les envois de fonds peuvent alléger la dette publique, atténuer les chocs macro-économiques, améliorer la consommation privée et réduire certaines formes de pauvreté. En revanche, dans certains cas, ils peuvent être aussi le canal de transmission des crises économiques des pays d'accueil vers les pays d'origine (Stiglitz, 2010). Ainsi les transferts de fonds peuvent engendrer plusieurs difficultés, particulièrement du point de vue de la mise en œuvre des politiques économiques ou de la consommation des ménages. Par ailleurs, la conjoncture économique du pays d'origine et du pays d'accueil ainsi que l'histoire migratoire de ce dernier (destination ancienne ou nouvelle) peuvent influencer le caractère cyclique des transferts de fonds.

La littérature économique se concentre généralement sur deux approches pour décrire la propriété cyclique des transferts de fonds. La première étant le caractère procyclique : les transferts de fonds sont corrélés positivement avec le cycle économique du pays d'origine des migrants. En d'autres termes, les envois de fonds ont tendance à augmenter lorsque les conditions de l'activité économique de celui-ci sont favorables (Ratha, 2003 ; Bugamelli et Paterno, 2008 ; Grable, 2008). Par contre, lorsque cette économie subit un ralentissement dû à une crise financière, politique ou une catastrophe naturelle et que les envois de fonds ont tendance à augmenter (Ratha, 2006), ces derniers évoluent de manière contracyclique. Dans ce cas, les migrants augmentent les envois de fonds pendant les périodes de crise ou de ralentissement économique du pays d'origine afin de soutenir la consommation des familles restées au pays (Coiffard, 2010).

Désormais, les débats engagés sur les transferts de fonds de migrants ne se limitent pas aux déterminants et à l'impact de ceux-ci sur les pays d'origine, mais concernent un ensemble de questions liées à l'étude de leur tendance. Par ailleurs, comprendre et fournir des explications à cette tendance (à la baisse ou à la hausse) reste une tâche difficile. En effet, les transferts de fonds peuvent changer de tendance selon les motivations du migrant et l'évolution de son environnement macro-économique dans le pays d'accueil et d'origine.

Par ailleurs, malgré une littérature (théorique et empirique) abondante sur la propriété cyclique des transferts de fonds, le comportement cyclique des transferts de fonds de migrants en provenance de certains pays, notamment les pays du sud de la Méditerranée (PSM), est encore peu exploré. La plupart des études portent sur les pays d'Asie du Sud ou d'Amérique latine. Ainsi, cet article s'attache à combler ce manque en proposant d'examiner le caractère cyclique des envois de fonds pour l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie et d'étudier, pour chacun de ces pays, la réaction de ces transferts aux différents chocs internes et externes.

Le reste de l'article est structuré de la manière suivante. Dans la section 2, nous rappelons brièvement la définition du cycle d'affaires et les méthodes de son extraction et de son évaluation. Ensuite, la section 3 présente une revue de la littérature empirique sur le cycle d'affaires des transferts de fonds. Enfin, la section 4 est consacrée à l'estimation empirique et à l'interprétation des résultats. Ils montrent que les transferts de fonds sont contracycliques pour l'Algérie et l'Égypte et procycliques pour la Tunisie et le Maroc. Par rapport au cycle d'affaires des pays d'accueil, les transferts de fonds sont procycliques, exception faite de l'Algérie. Les résultats obtenus par l'estimation du VAR confirment une partie des résultats obtenus par les méthodes précédentes.

2. Définition et méthodes de comparaison des cycles d'affaires

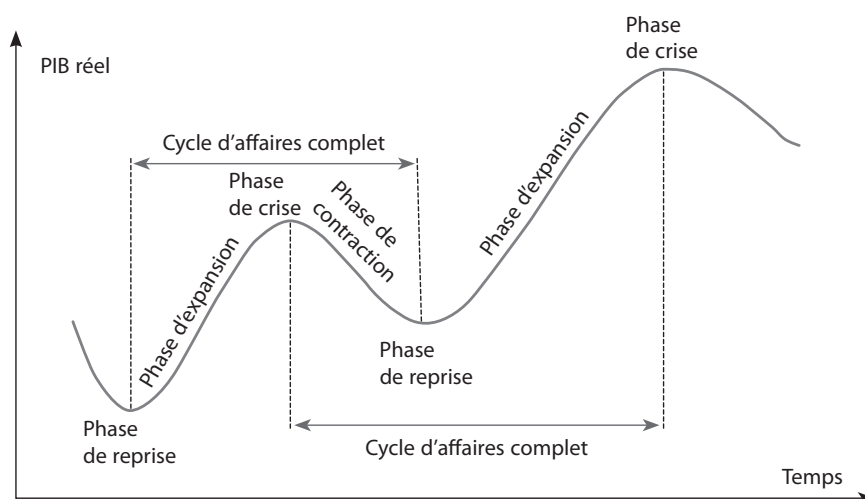
2.1. Définition et phases d'un cycle d'affaires

Un cycle d'affaires (ou *business cycles*) est décrit comme l'évolution de l'activité économique comprise entre deux points de conjoncture haute, appelés crises ou pics conjoncturels. La notion de cycle est une notion entièrement artificielle parce qu'elle n'est jamais observée directement. En revanche, il est possible de construire ou d'extraire un facteur commun assimilé au cycle économique. Selon Portier (1994), un cycle d'affaires consiste en l'observation d'une multitude, plus au moins stable, de phases d'expansion et de récession allant, respectivement, d'un creux à un pic et d'un pic à un creux. De même, Abraham-Frois (1995) considère qu'un cycle s'étale sur plusieurs années et va d'un maximum à un autre maximum et d'un minimum à un autre minimum. Pour l'auteur, le maximum représente la crise alors que le minimum est la reprise, les périodes intermédiaires étant celles de l'essor et de la dépression. Ces définitions reprennent en fin de compte la définition plus ancienne de Burns et Mitchell (1946), qui reste, à ce jour, la plus précise et la plus utilisée. D'après Diebold et Rudebush (1992), les travaux de Burns et Mitchell (1946) restent les travaux les plus significatifs de mise en évidence et de caractérisation du cycle économique. La définition d'un cycle économique selon Burns et Mitchell est la suivante: « Un cycle d'affaires est un ensemble de fluctuations qui affectent l'activité économique générale des pays dans lesquels la production est essentiellement le fait d'entreprises privées: un cycle est constitué d'expansions qui se produisent à peu près au même moment dans de nombreuses branches de l'activité économique, expansions qui sont suivies par des récessions, des contractions et des reprises qui affectent elles aussi l'ensemble des activités économiques, les reprises débouchant sur la phase d'expansion du cycle suivant; cette suite de phases n'est pas parfaitement périodique, mais seulement récurrente; la durée des cycles des affaires est comprise entre un et dix ou douze ans; ils ne sont pas divisibles en cycles plus courts de même type dont l'amplitude serait à peu près semblable à la leur (Burns et Mitchell, 1946, p. 43). » Dans la même lignée, Harding et Pagan (2002) formalisent la définition de Burns et Mitchell (1946) et considèrent un cycle d'affaires comme une série Y_t sélectionnée pour représenter l'activité économique globale.

Si du point de vue de la méthodologie ces études donnent des définitions précises du cycle d'affaires, elles ne fournissent aucune piste quant à l'indice de diffusion de la variable Y (que l'on vient de mentionner) qui permettrait de mesurer le plus précisément possible le niveau et l'évolution de l'activité économique. La difficulté de trouver une telle variable réside dans le fait que l'examen, ou la mise en évidence du cycle, passe nécessairement par l'examen non pas d'une série, mais de mouvements simultanés ou quasi simultanés d'un certain nombre de séries (Abraham-Frois, 1995). De ce fait, avant l'émergence du système de la comptabilité nationale et la construction d'un produit intérieur brut, l'obtention d'une variable résumant l'activité économique globale du pays s'avérait délicate. De nos jours, il est désormais acquis que le produit intérieur brut est la variable qui représente le plus fidèlement les évolutions de l'activité économique globale d'un pays.

Après avoir défini l'indice Y qui doit résumer de manière satisfaisante l'activité globale d'un pays, il faut s'accorder sur la question du découpage en phases, qui est primordiale pour la compréhension de la dynamique du cycle d'affaires. Pourtant, seuls les États-Unis par le biais du Bureau national de recherche économique (NBER) disposent d'une véritable chronologie officielle des phases de l'activité économique. Cette datation permet d'établir la récurrence de l'enchaînement immuable des quatre mouvements ou phases « expansion – récession – contraction – reprise », ce qui est accompli en isolant les points de retournement. Cette physionomie économique peut être illustrée par la figure 1.

Figure 1
Cycle d'affaires



Source: Élaboration de l'auteur.

La figure 1 montre l'ensemble des phases relatives à un cycle d'affaires hypothétique. Le cycle correspond donc à deux phases: une phase d'expansion et une phase de contraction économique. Un cycle couvre alors la période allant d'un pic à l'autre, ou d'un creux à l'autre. Le pic est le point le plus élevé dans la phase d'expansion, tandis que le creux est le niveau le plus bas. Un pic est toujours suivi par une phase de récession au cours de laquelle il y a une contraction du niveau de l'activité. Le creux est suivi par une reprise de l'activité jusqu'au sommet suivant. En d'autres termes, un cycle débute par une phase de reprise (resp. crise) qui engendre une phase d'expansion (resp. contraction) de l'activité économique. Cette phase d'expansion (resp. contraction) prend fin comme elle a débuté par un retournement conjoncturel, et plus précisément par une phase de crise (resp. reprise). Un cycle d'affaires se délimite donc entre deux phases de reprise ou de crise.

2.2. Techniques d'analyse de la synchronisation des séries temporelles

Après avoir défini ce que l'on entend par la notion de cycle d'affaires, il faut considérer les techniques qui permettent de comparer divers cycles d'affaires. Les techniques permettant d'évaluer la synchronisation internationale se sont multipliées à la suite des travaux de Morgenstern (1959). Il est possible de distinguer deux méthodes au sein de la littérature. La première méthode repose sur les techniques de datation, la seconde ne nécessite pas une datation préalable.

Les techniques de datation s'inscrivent dans la philosophie des travaux de Burns et Mitchell (1946) et Mitchell (1927), travaux qui reposaient sur le fait que le mouvement du cycle se compose de phases d'expansion et de ralentissement (autrement dit les points de retournement) auxquelles s'intéressent les techniques relatives à cette première méthode. La datation peut se faire par des techniques non paramétriques ou par des méthodes paramétriques (issues des techniques Hamilton (1989)). En ce qui concerne la méthode non paramétrique, la méthode consiste à utiliser un algorithme du type de celui de Bry et Boschan (1971) pour dater l'apparition des pics et des creux d'une série temporelle. Concrètement, la technique consistait à l'origine en une datation de séries mensuelles. Un pic est atteint en t si, dans le cas d'une série considérée en niveau, la valeur à la période t que l'on note X_t vérifie la relation $X_t \geq X_{t+(-)k}$ avec $k=1...K$. Le point X_t doit, de ce fait, être supérieur aux $2K$ points qui lui sont attenants. Tout comme la définition d'une récession, il n'existe pas de règles imposant une valeur particulière pour K . Toutefois, Harding et Pagan (2002) préconisent de choisir $K=5$. La condition est analogue dans le cas d'un creux, il faut vérifier si $X_t \geq X_{t+(-)k}$ avec $k=1...K$. Il faut s'assurer que les pics et les creux se succèdent et s'alternent correctement. C'est pourquoi la procédure de datation doit être telle que si deux extrema de même nature se succèdent (deux maxima ou deux minima) on n'en retient que la valeur la plus élevée si les extrema sont des maxima locaux, et la valeur la plus faible des deux si les extrema sont des minima. Par ailleurs, il faut imposer des contraintes (1) au niveau de la durée minimale d'une phase du cycle, d'une part, et de la durée totale du cycle, d'autre part; le cycle étant la succession d'une expansion et d'un ralentissement.

S'agissant des techniques paramétriques, elles ont pour origine les travaux de Hamilton (1989) qui utilisent des techniques à base de chaînes de Markov. La méthode consiste à déterminer la dynamique de la variable inobservée (2) qui régit les fluctuations de la variable de diffusion, et ensuite à estimer les périodes durant lesquelles la phase était haute ou basse (3). Une fois la dynamique de la variable sous-jacente établie, il reste à calculer la corrélation ou l'évolution de la corrélation entre la probabilité de changement de régime de la variable sous-jacente de chaque série dont on souhaite analyser la synchronisation (4).

Le choix d'une méthode paramétrique par rapport à une méthode non paramétrique peut dépendre du type de datation que l'on cherche à entreprendre. Ainsi, pour effectuer une datation des cycles *a posteriori*, Anas et Ferrara (2002) estiment qu'un modèle non paramétrique est préférable. En effet, il a été montré que l'étape de spécification du modèle est complexe et peut conduire à des résultats inappropriés. En outre, si le modèle n'est pas stable, ajouter une observation aux séries peut radicalement changer la chronologie, ce qui n'est pas souhaitable. En revanche, il apparaît que les modèles paramétriques du type des chaînes de Markov sont préférables à des modèles non paramétriques pour la datation en temps réel. Toujours pour Anas et Ferrara (2002), la détection en temps réel des points de retournement fait face au problème des effets

(1) Cette contrainte est posée afin d'éviter un trop grand nombre de points de retournement. Harding et Pagan (2002) suggèrent que les phases du cycle soient d'une durée d'au moins cinq mois et que la durée totale d'un cycle soit d'au moins quinze mois.

(2) En général binaire.

(3) Les travaux pionniers en termes de modèles à changement de régime sont toutefois ceux de Neftçi (1982).

(4) Camacho *et al.* (2008) présentent une description complète des principaux outils de datation paramétrique existants.

de bord en fin d'échantillon (lorsque des filtres sont utilisés pour retirer la composante tendancielle aux séries) et à la révision des données.

Les méthodes ne nécessitant pas une datation préalable sont notamment l'approche par la coévolution, l'approche par le modèle à facteurs et de simples calculs de corrélation. L'approche par la coévolution repose sur le principe de la cointégration qui est apparu comme une solution aux problèmes causés par la non-stationnarité de certaines séries temporelles. Il consiste à chercher s'il existe une communalité des cycles entre les séries du point de vue des relations linéaires entre les matrices. Dans le cas de la synchronisation entre un ensemble de pays ou de variables, la cointégration est un indicateur de comouvement parmi des variables non stationnaires. Plus précisément, deux variables sont cointégrées si elles partagent une certaine tendance stochastique commune, qui dirige leurs oscillations de long terme et s'il existe au moins une combinaison linéaire de ces variables qui n'a pas de telles oscillations de long terme (Vahid et Engle, 1993). En outre, un indicateur de comouvement parmi des variables stationnaires est la codépendance. Lorsque des variables sont codépendantes, il existe au moins une combinaison linéaire de ces variables qui est une moyenne mobile d'un ordre inférieur aux autres. Dans le cadre de cette méthode, l'attention se porte donc sur des relations linéaires intermatricielles. La définition de Vahid et Engle (1993) fait référence à une relation faible de coévolution, puisqu'une relation forte stipulerait qu'une combinaison linéaire de codépendance serait nulle, c'est-à-dire que l'élément en résultant serait une constante.

Une autre technique ne nécessitant pas de datation préalable est l'approche par le modèle à facteurs de Stock et Watson (1991). L'approche repose sur la décomposition du cycle en une tendance commune et spécifique et consiste à étudier la part de la variance expliquée par le ou les facteurs communs. Ainsi, si le premier facteur explique plus de 50 % de la variance totale, on peut admettre qu'il existe un cycle commun entre les variables étudiées. En revanche, si cette variance expliquée est faible, le constat n'est plus valable. Par ailleurs, par rapport à la méthode de la coévolution, qui ne suppose pas l'existence de cycle commun, cette méthode suppose l'existence de ce cycle et cherche à savoir s'il est statistiquement significatif.

Les études empiriques sur le cycle d'affaires des transferts de fonds de migrants connaissent depuis quelques années un regain d'intérêt. Les premiers travaux empiriques sur le caractère cyclique des transferts de fonds remontent aux études de Sayan (2004). L'auteur observe la volatilité des transferts des migrants turcs et leur comportement cyclique par rapport à la production turque et allemande. Il démontre que les envois de fonds à destination de la Turquie sont contracycliques avec le PIB réel turc et acycliques avec celui de l'Allemagne. Pour la Turquie, les transferts de fonds constituent une source importante de devises et peuvent stimuler la croissance économique en période de crise. A l'aide d'un modèle VAR, Akkoyunlu et Khlodin (2006) confirment ce résultat en étudiant l'interaction entre les transferts de fonds des travailleurs turcs et la situation économique en Turquie et en Allemagne entre 1962 et 2004. Les auteurs montrent également que les envois de fonds sont contracycliques par rapport à l'activité économique du pays d'origine et procycliques par rapport à l'activité économique du pays d'accueil.

Par ailleurs, à partir du calcul des coefficients de cyclicité des transferts de fonds, observés entre 1976 et 2000, pour 12 pays à faible et à moyen revenu, Sayan (2006) obtient deux résultats contradictoires. Lorsque l'échantillon est analysé en données de panel, les transferts de fonds sont contracycliques. En revanche, l'étude de chaque pays en séries temporelles aboutit à des résultats très différents d'un pays à l'autre. Ainsi, les envois de fonds sont contracycliques pour l'Inde et le Bangladesh et procycliques pour la Jordanie et le Maroc. Pour les autres pays comme l'Algérie, la Côte d'Ivoire, la République dominicaine, la Jamaïque, le Lesotho, le Pakistan, le Sénégal et la Tunisie, les transferts de fonds sont acycliques. Dans cette seconde étude, Sayan (2006) définit le cycle comme la déviation de chaque série autour d'une tendance déterministe de forme polynomiale,

2.3. Revue de la littérature empirique du cycle d'affaires des transferts de fonds

ou d'une tendance calculée à l'aide du filtre de Hodrick et Prescott. Les coefficients de cyclicité sont calculés à partir des coefficients de corrélation entre le cycle des transferts de fonds et le cycle du PIB du pays d'origine. Dans la même lignée, Neagu et Schiff (2009) analysent la corrélation entre les transferts de fonds et le cycle du PIB pour un panel de 116 pays en développement. Ainsi, ils constatent que les transferts de fonds tendent à être procycliques pour 70% de l'échantillon. Par ailleurs, sur des données de statistiques descriptives relatives aux pays d'Afrique subsaharienne et en divisant la période d'observation en deux, Gupta *et al.* (2009) trouvent que les transferts de fonds sont procycliques pour la première période (1980-1996) et contracycliques pour la deuxième (1996-2006).

Pour le Mexique, Vargas-Silva (2008) utilise le filtre de Baxter et King ⁵ pour comparer les transferts de fonds à l'APD entre 1981 et 2006. Ainsi, il trouve que les transferts de fonds et l'APD sont respectivement corrélés négativement et positivement avec le cycle économique du pays. L'auteur montre également, à partir d'un VAR, qu'un choc négatif subi par l'économie mexicaine augmente significativement les envois de fonds. Toujours pour le cas du Mexique, Mandelman et Zlate (2012) montrent, à partir d'un modèle d'équilibre général dynamique et stochastique, que les transferts envoyés depuis les États-Unis sont procycliques. Enfin, pour le Maroc, Makhoul (2013) utilise plusieurs techniques de filtrage, y compris des non paramétriques, sur des données annuelles et trimestrielles et conclut que les transferts de fonds sont contracycliques et qu'ils se comportent comme un stabilisateur macro-économique pendant les crises.

Quels enseignements pouvons-nous dégager de cette littérature empirique? D'une part, malgré leur apport indéniable, la plupart de ces études utilisent des méthodes privilégiant l'aspect statique pour étudier le cycle d'affaires des transferts par rapport aux conditions économiques des pays d'origine et d'accueil. Cet aspect ne permet pas de dégager des résultats plus généraux concernant la réaction des transferts de fonds aux chocs macro-économiques. D'autre part, peu d'études se sont intéressées aux pays PSM. Or, ces pays restent parmi les plus importants receveurs de transferts de fonds. En raison de ces limites, il peut être utile d'étudier la propriété cyclique des transferts de fonds pour les pays PSM en utilisant également l'approche dynamique. Ainsi, nous proposons une étude en trois étapes.

3. Méthodologie économétrique et résultats

Plusieurs modèles empiriques peuvent être utilisés pour étudier le degré de synchronisation entre les variables macroéconomiques. Il s'agit, par exemple, des modèles de changement de régime de Hamilton (1989), de l'indice de concordance de Harding et Pagan (2002), de l'analyse de la corrélation croisée des cycles financiers de Beine et Coulombe (2003) ou de l'analyse dynamique à partir un modèle VAR suivant le raisonnement de Bayoumi et Eichengreen (1994). Pour cette étude empirique, nous considérons ces trois dernières méthodes qui permettent de tenir compte de l'aspect statique et dynamique, et nous proposons une démarche empirique en trois étapes. La première étape consiste à extraire les composantes cycliques des transferts de fonds et de l'activité économique du pays d'origine et des pays d'accueil. Ensuite, nous calculons un indice de concordance de séries temporelles et des coefficients de corrélation simple et croisée pour comparer le comouvement existant entre le cycle des transferts de fonds et le cycle de nos variables d'intérêt. Enfin, nous utilisons une modélisation VAR pour décrire les interactions dynamiques entre les transferts de fonds et l'activité économique du pays d'origine et d'accueil.

3.1. Extraction d'un cycle d'affaires

Les méthodes employées pour extraire un cycle d'affaires sont basées sur la conception du cycle de croissance introduite par Lucas (1977). L'identification d'un cycle nécessite, au préalable, la décomposition de la série en une composante tendancielle et une composante cyclique. Cette procédure de décomposition peut être effectuée soit en ayant recours à une simple procédure de filtrage, soit à une spécification particulière d'un modèle explicite. Pour notre étude, nous retenons la méthode de filtrage de Hodrick et Prescott (1997).

Le filtre de Hodrick et Prescott (1997) (5) (HP) est un filtre couramment utilisé dont l'objectif est de dégager la tendance d'une série donnée. En d'autres termes, il permet de séparer les tendances de long terme des mouvements à court terme. Par rapport aux autres méthodes et conformément à la définition de Burns et Mitchell (1947), la méthode de Hodrick et Prescott permet d'obtenir des résultats raisonnables, car elle permet de calculer des cycles dont la durée varie d'un an à dix ans (Van Norden, 2004). Le principe du filtre est que la série représentant le cycle d'affaires (Y_t) soit la résultante de la somme d'une composante tendancielle (g_t) et d'une composante cyclique (c_t). En d'autres termes, il existe une force de rappel entre l'évolution de la série à court terme et sa moyenne de long terme (son *trend*). En revanche, le filtre de Baxter et King (1998) fait appel au théorème de la représentation spectrale qui consiste à décomposer une série Y_t en une somme pondérée de fonctions sinusoïdales dont le poids de chaque fréquence est soustrait de la densité spectrale.

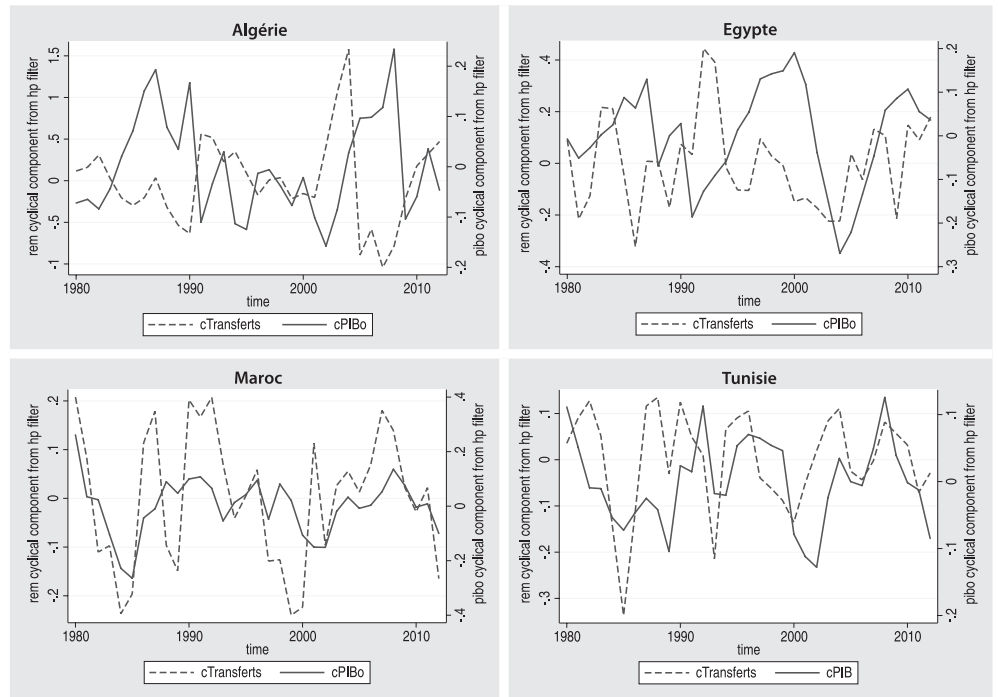
Les données de notre échantillon sont des données annuelles (1985-2010) qui couvrent quatre PSM (Algérie, Égypte, Maroc et Tunisie). Par ailleurs, nous utilisons respectivement le PIB et le PNB comme proxy pour décrire le niveau de l'activité du pays d'origine et du pays d'accueil. Le PNB est défini comme la somme du PIB augmenté des revenus du travail et du capital en provenance de l'étranger, dont les transferts. Ce PNB est calculé en appliquant, pour chaque pays d'origine, une moyenne pondérée des PNB des cinq principaux pays d'accueil. Le choix des cinq premiers pays d'accueil est basé sur les statistiques fournies par le rapport *Migration and Remittances Factbook, 2011* de la Banque mondiale. Par ailleurs, les transferts de fonds sont estimés en termes réels en déflatant la série de chaque pays par rapport au PIB des États-Unis (Sayan, 2006). Les séries de données relatives à cette étude proviennent de la base de données de la Banque mondiale « World Development Indicators (WDI) ». L'utilisation de données annuelles s'explique ici par les contraintes liées à la qualité et à la disponibilité des séries statistiques, notamment l'absence de données trimestrielles relatives aux transferts de fonds sur une période suffisamment longue. Les composantes cycliques des transferts de fonds ($c_{\text{Transferts}}$), du PNB des pays d'accueil (c_{PIBa}) et du PIB du pays d'origine (c_{PIBo}) sont extraites en utilisant le filtre HP et présentées dans les figures 2 et 3 page suivante.

La figure 2 superpose les séries filtrées des transferts de fonds reçus par le pays ainsi que son PIB. On y observe que la composante cyclique des transferts de fonds est plus volatile que celle du PIB et que le degré de synchronisation (comouvement) des deux séries diffère d'un pays à l'autre. En effet, pour l'Algérie et l'Égypte, il est difficile de conclure sur la nature du comouvement parce que la coévolution des deux variables change de signe selon les périodes. En revanche, pour le Maroc et la Tunisie, le profil des fluctuations du cycle du PIB est très proche de celui des transferts de fonds. Si nous nous basons sur ce raisonnement qualitatif, nous ne pouvons pas conclure quant à la propriété cyclique des transferts de fonds par rapport à l'activité du pays d'origine. Par ailleurs, la figure 3 superpose la composante cyclique des transferts de fonds et celle du PNB du pays d'accueil. Elle montre que les cycles du PNB et des transferts sont fortement synchrones pour le Maroc et la Tunisie. En revanche, on notera une coévolution faible et négative entre ces deux variables dans le cas de l'Égypte et de l'Algérie.

(5) Le filtre consiste en la minimisation de la fonction suivante : $\sum_{t=1}^N (Y_t - Y_t^T)^2 + \omega \left((Y_t - Y_{t-1}) + (Y_{t-1}^T - Y_{t-2}^T) \right)^2$, où Y_t désigne la série pendant l'année t , Y_t^T est la tendance et ω est un paramètre de lissage.

Figure 2

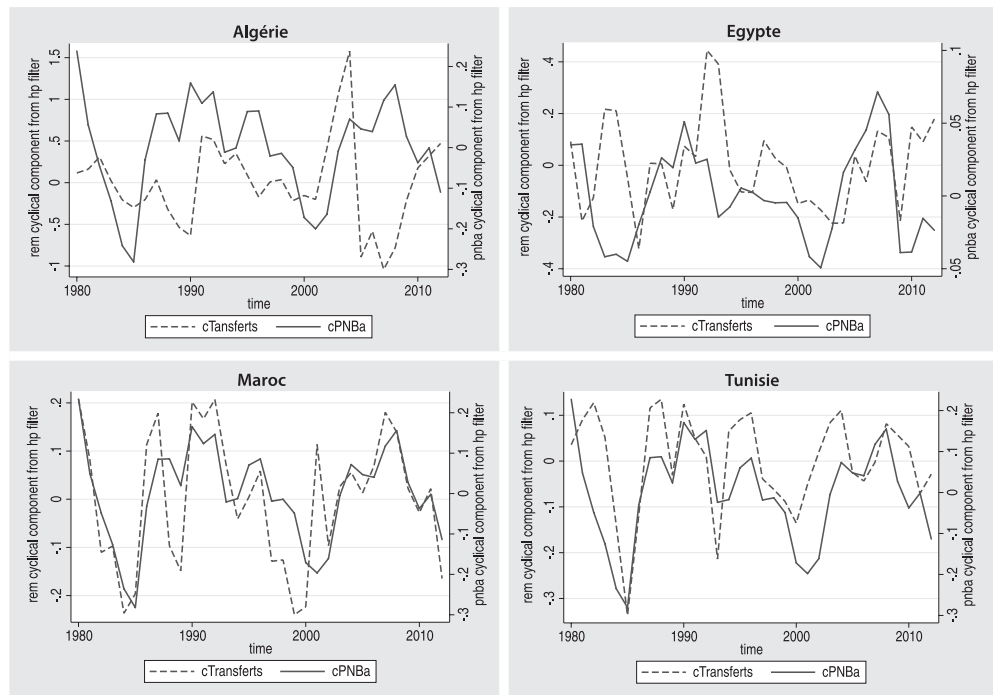
Evolution des composantes cycliques des transferts de fonds et du PIB du pays d'origine



Source : Calcul de l'auteur.

Figure 3

Evolution des composantes cycliques des transferts de fonds et du PNB du pays d'accueil



Source : Calcul de l'auteur.

3.2. Approche par l'indice de concordance

Après avoir étudié la stationnarité de la composante cyclique des transferts de fonds, du PIB des pays d'origine et du PNB des pays d'accueil, nous comparons leur concordance au moyen de l'indice de Harding et Pagan (2002) (6).

L'indice de concordance de Harding et Pagan (2002) consiste à dater les points de retournement d'un cycle en assimilant une phase de récession au laps de temps qui sépare un point haut du point bas qui le suit. Ainsi, nous pouvons définir les périodes de récession et d'expansion pour une ou plusieurs variables et déterminer la statistique de concordance qui indique le nombre de périodes où deux séries (par exemple, les transferts et le PIB) se retrouvent dans la même phase du cycle, c'est-à-dire en phase haute et en phase basse. Il y a une parfaite concordance entre les deux séries si l'indice vaut 1 et une absence de concordance si l'indice vaut 0. Formellement, l'indice de concordance (IC) entre une série x et une série y s'écrit sous la forme suivante :

Équation 1

$$IC_{xy} = \frac{1}{N} \left[\sum_{t=1}^N (O_{x,t} \times O_{y,t}) + (1 - O_{x,t}) \times (1 - O_{y,t}) \right]$$

Pour une variable donnée, O_x vaut 1 si la série observée est en phase d'expansion et 0 sinon. N est le nombre d'observations. IC_{xy} prend la valeur 1 si x et y sont toujours dans la même phase, c'est-à-dire s'il y a une concordance parfaite. En revanche, lorsque IC_{xy} prend la valeur 0, x et y se retrouvent dans des phases opposées, c'est-à-dire qu'il y a une « anticoncordance » entre les séries. Le tableau 1 présente la valeur de l'indice de concordance entre la composante cyclique des transferts de fonds et la composante cyclique du PIB du pays d'origine et du pays d'accueil sur notre période d'étude. La datation de la série en phases haute et basse est réalisée à partir de la méthode de Bry et Boschan (1971) (7) décrite précédemment.

Tableau 1

Résultats de l'indice de concordance 1985-2010

Composantes cycliques	Algérie	Égypte	Maroc	Tunisie
Transferts de fonds et PIB du pays d'origine	0,49*	0,46*	0,82*	0,42*
Transferts de fonds et PNB des pays d'accueil	0,73*	0,70*	0,84*	0,67*

* Indique une significativité de 5 %

Source : Calcul de l'auteur.

L'analyse de la relation entre le cycle des transferts et celui du PIB des pays d'origine montre une concordance moyenne ne dépassant pas les 50% dans le cas de l'Algérie, l'Égypte et la Tunisie. Pour ces pays, cela signifie que moins de la moitié des mouvements des deux variables sont similaires. En revanche, la concordance est relativement importante pour le Maroc et montre que plus de 80% des mouvements des deux séries sont similaires. Dans le cas de l'Algérie, de l'Égypte et de la Tunisie, la faible

(6) Cette méthode a été appliquée notamment pour analyser la concordance des prix des biens (Cashin *et al.*, 2009) et la concordance des cycles réels dans les pays de l'OCDE.

(7) Nous avons utilisé la boîte à outils GROCEr du logiciel Scilab 5. Etant donné que l'on utilise des séries annuelles alors qu'en général la méthode s'applique à des séries mensuelles ou trimestrielles, nous avons imposé les caractéristiques cycliques suivantes : $M = 4$ qui impose une durée minimale entre deux pics consécutifs ; $m = 0,03$ impose la durée minimale entre un pic et un creux ; $e = 1$ impose en début et en fin de l'échantillon une période minimale avant l'apparition d'un pic ou d'un creux ; $k = 2$ représente la longueur de l'intervalle au sein duquel se trouve l'*extrema* local.

concordance ne signifie pas nécessairement que les cycles des transferts et du PIB sont des phénomènes distincts ou déconnectés. Les résultats obtenus indiquent simplement que les phases de ralentissement et d'expansion des transferts et du PIB ne coïncident pas. En revanche, l'indice de concordance entre la composante cyclique des transferts de fonds et du PNB des pays d'accueil a des valeurs bien plus élevées dans tous les pays de notre échantillon : plus de 70% des mouvements des deux variables sont similaires. Étant donné que l'indice de concordance permet de mesurer seulement la concordance et non la nature du comouvement (procyclique ou contracyclique), nous complétons notre analyse par des études à caractère quantitatif que sont les corrélations et les corrélations croisées.

3.3. Approche par les corrélations

Pour mener le reste de notre analyse (8), qui consiste à étudier le comouvement des séries qui nous intéressent, nous proposons dans ce qui suit de quantifier la similitude de leurs comouvements. Concrètement, il s'agit de calculer la corrélation entre la composante cyclique des transferts de fonds, la composante cyclique de l'activité économique des pays d'origine et la composante cyclique de l'activité des pays d'accueil. L'interprétation des résultats se fait à partir du signe et de la significativité du coefficient de corrélation. Ainsi, une corrélation significativement positive révèle un comportement identique des composantes cycliques. Dans un tel cas de figure, les transferts sont procycliques avec la variable en question. En revanche, une corrélation significative et négative indique un comportement opposé et, par conséquent, les transferts sont contracycliques par rapport à la composante cyclique de la variable comparée. Par ailleurs, une corrélation non significative ou proche de 0 signifie que les transferts sont acycliques. Nous complétons également l'analyse du comouvement par des calculs de corrélations croisées. Cette approche développée par Agénor *et al.* (2000) et Rand et Trap (2002) (9) consiste à calculer les corrélations entre deux variables dont l'une a été avancée ou décalée d'une ou plusieurs périodes. Les résultats des comouvements s'interprètent quasiment de la même manière que ceux des corrélations instantanées. Dans ce cas, une corrélation significativement positive (resp. négative) indique que la composante cyclique des transferts de fonds est en retard (resp. avance) d'une période par rapport à celle du PIB ou du PNB.

Le tableau 1 présente les corrélations instantanées et croisées des composantes cycliques des transferts de fonds et du PIB. Il montre que la composante cyclique des transferts reçus par l'Algérie se positionne dans des phases opposées par rapport au cycle d'affaire du PIB, avec un coefficient de corrélation instantané de $-0,52$. De même, pour l'Égypte, la composante cyclique des transferts est significativement et négativement corrélée avec celle du PIB avec un coefficient de corrélation croisé ($t+1$) de $-0,24$. Les transferts à destination du Maroc et de la Tunisie sont davantage synchrones avec le cycle de l'activité économique, les coefficients de corrélation respectifs étant de $0,55$ et $0,36$. Pour des décalages des transferts de fonds d'une ou deux années et à l'exception de l'Égypte, les coefficients de corrélation diminuent et deviennent dans certains cas non significatifs, laissant entendre que la réaction des transferts de fonds au niveau de l'activité du pays d'origine est plutôt instantanée pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

(8) Au préalable, nous avons étudié la stationnarité des composantes cycliques des transferts de fonds, du PIB des pays d'origine et du PNB des pays d'accueil.

(9) Citée par Augustin (2013, p. 71).

Tableau 2
**Calculs des corrélations entre les transferts reçus
et le PIB du pays d'origine**

	Corrélation croisée : les transferts sont retardés 1, 2 ou 3 périodes			C. Simple	Corrélation croisée : les transferts sont avancés 1, 2 ou 3 périodes		
	t-3	t-2	t-1	t	t+1	t+2	t+3
Algérie	0,08	0,04	-0,21	-0,52*	-0,46*	-0,36*	-0,13
Égypte	0,33	0,31	0,02	-0,03	-0,24*	-0,27	-0,20
Maroc	0,19	0,40	0,47*	0,55*	0,15	-0,12	-0,15
Tunisie	0,13	0,18	0,32	0,36*	-0,06	-0,19	-0,26

* indique une significativité de 5%.

Source : Calcul de l'auteur.

Tableau 3
Calculs des corrélations entre les transferts reçus et le PNB du pays d'accueil

	Corrélation croisée : les transferts sont retardés 1, 2 ou 3 périodes			C. Simple	Corrélation croisée : les transferts sont avancés 1, 2 ou 3 périodes		
	t-3	t-2	t-1	t	t+1	t+2	t+3
Algérie	-0,03	-0,16	-0,06	-0,05	-0,09	0,19	-0,09
Égypte	-0,18	-0,19	-0,06	0,13	0,13	0,35*	0,45*
Maroc	0,11	0,30**	0,55	0,72*	0,27	-0,02	-0,05
Tunisie	-0,17	-0,04	0,31	0,62*	0,38*	0,08	-0,18

* indique une significativité de 5%.

Source : Calcul de l'auteur.

S'agissant de la synchronisation des transferts de fonds avec le niveau de l'activité des pays d'accueil, le tableau 2 donne les coefficients de corrélation instantanée et croisée entre la composante cyclique des transferts de fonds et celle du PNB des pays d'accueil. Nous remarquons que le cycle économique des pays où résident les migrants marocains et tunisiens est fortement synchronisé avec les transferts de fonds, avec un coefficient respectif de 0,72 et 0,62. Pour l'Algérie, les coefficients de corrélation proches de 0 indiquent l'absence de coévolution instantanée et retardée entre les transferts de fonds et l'activité économique du pays d'accueil. Par ailleurs, pour l'Égypte, le coefficient de corrélation ne devient significatif qu'après une période de deux ans ($t=2$). Cela montre que la réaction des migrants égyptiens n'est pas instantanée mais intervient après un retard de deux ans. Les résultats de cette approche confirment en grande partie ceux obtenus par la méthode qualitative (cf. figures 1 et 2). Ainsi, par rapport à l'activité économique du pays d'origine, ils montrent que les transferts de fonds sont contracycliques pour l'Algérie et l'Égypte, et procycliques pour le Maroc et la Tunisie. Du point de vue de l'activité des pays d'accueil, les transferts de fonds sont procycliques pour l'ensemble de l'échantillon à l'exception de l'Algérie. Ces résultats rejoignent les conclusions de Sayan (2006) pour le cas de l'Algérie et de Makhoulouf (2013) pour le cas du Maroc et montrent qu'il existe une interdépendance entre les transferts de fonds et l'activité économique des pays d'origine et d'accueil. Ainsi, les transferts de fonds peuvent guider les décideurs des pays d'origine dans la mise en œuvre des politiques pour augmenter le volume et la fréquence des transferts.

Cependant, les calculs de corrélation ne prennent en compte que l'aspect statique, et ils ne donnent qu'une indication du degré de la liaison linéaire. En d'autres termes, ils ne fournissent que des informations sur le degré de dépendance et l'intensité de la relation linéaire (10). Or, une relation non linéaire peut exister entre les transferts de fonds et l'activité économique du pays d'origine/accueil. Il faut également préciser que les calculs de la corrélation ne donnent aucune indication de causalité entre les variables. Pour pallier ce genre de limites, une modélisation par l'approche du vecteur autorégressif (VAR) peut être utile.

3.4. Approche par un modèle VAR et fonctions de réponses impulsionnelles

L'objectif est d'analyser la dynamique des transferts afin d'identifier leur réponse aux chocs conjoncturels. Le modèle VAR semble le plus approprié pour prendre en considération de potentiels effets de la causalité et des relations non linéaires éventuelles entre les différentes séries (Joiner, 2001). Les fonctions de réponses impulsionnelles issues d'un modèle VAR permettent de décrire la réaction des transferts de fonds face aux chocs macroéconomiques subis par les pays d'origine et par les pays d'accueil. Elles permettent notamment de prévoir la trajectoire des transferts de fonds en cas de crise économique.

Contrairement à un modèle à équations simultanées, un modèle VAR donne des résultats de meilleure qualité puisque nos trois variables sont supposées endogènes. Dans notre modèle, les envois de fonds sont fonction du revenu de la famille et du PIB du pays d'origine qui est affecté également par les transferts de fonds. Ainsi, nous développons deux modèles VAR pour chaque pays de notre échantillon, soit huit modèles à estimer. L'étude de ces pays porte toujours sur les composantes cycliques des transferts de fonds, les composantes cycliques du PIB du pays d'origine et les composantes cycliques du PNB du pays d'accueil. La forme générale du modèle VAR canonique s'écrit sous la forme suivante :

Équation 2

$$X_t = \sum_{i=1}^p B_i X_{t-i} + \varepsilon_t$$

où X_t , A_t et ε_t représentent respectivement le vecteur des variables expliquées qui dépend du nombre de retards p , la matrice carrée des coefficients à estimer et le vecteur des résidus qui représente à chaque instant t la valeur X_t non expliquée par son comportement passé. Pour notre étude, les deux modèles VAR à estimer pour chaque pays sont les suivants :

Équation 3

$$(1) \begin{cases} cRe m_t = \alpha_1 + \sum_i^p a_{1i} cRe m_{t-p} + \sum_i^p b_{1i} cPIB_{t-p} + \varepsilon_{t,1} \\ cPIB_t = \alpha_2 + \sum_i^p a_{2i} cPIB_{t-n} + \sum_i^n b_{2i} cRe m_{t-n} + \varepsilon_{t,2} \end{cases}$$

(10) Avec des coefficients de covariance proches de zéro, les calculs de corrélation ne permettent pas d'identifier l'existence de non-linéarité des corrélations ni le sens et l'intensité de la dépendance.

Équation 4

$$(2) \begin{cases} cRem_t = \alpha_1 + \sum_i^p a_{1i} cRem_{t-p} + \sum_i^p b_{1i} cPNB_{t-p} + \varepsilon_{t,1} \\ cPNB_t = \alpha_2 + \sum_i^p a_{2i} cPNB_{t-n} + \sum_i^p b_{2i} cRem_{t-n} + \varepsilon_{t,2} \end{cases}$$

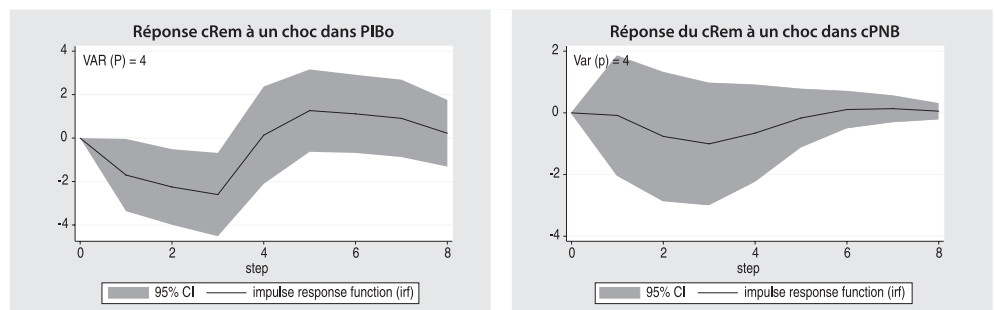
avec p et n les retards et $\text{var}(\varepsilon_{t1}) = \sigma_{\varepsilon_1}^2$, $\text{var}(\varepsilon_{t2}) = \sigma_{\varepsilon_2}^2$ et $\text{cov}(\varepsilon_{t1}, \varepsilon_{t2}) = k \neq 0$

$cRem$, $cPIBo$ et $cPNBa$ sont respectivement la composante cyclique des transferts de fonds, la composante cyclique du PIB des pays d'origine et la composante cyclique du PNB des pays d'accueil. Le nombre de retards p de chaque modèle VAR est déterminé en appliquant les critères d'information AIC et BIC. Après l'estimation des modèles VAR et les tests de spécifications usuels, nous estimons les fonctions de réponses impulsionnelles.

Les figures 4 à 7 retracent respectivement la réponse des transferts de fonds reçus par l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie à un choc sur les résidus des PIB du pays d'origine et du PNB des pays d'accueil. L'ampleur du choc est égale à l'écart-type des erreurs de la variable, et les réponses sont estimées sur une période de huit ans. En effet, un choc positif sur le PIB des pays d'origine se traduit par un effet négatif et instantané sur les transferts de fonds reçus, qui s'amortit au bout de trois années pour l'Algérie (figure 4), une année pour l'Égypte (figure 5), deux années pour le Maroc (figure 7) et quatre années pour la Tunisie (figure 8) avant de retrouver sa valeur d'équilibre. En réalité, ces effets s'accroissent au cours de la première année et s'estompent au bout de deux ans en devenant non significatifs. Ainsi, nous constatons que les transferts de fonds ont tendance à diminuer lorsque le pays d'origine connaît une phase d'expansion économique et à augmenter lorsque l'activité économique subit un ralentissement. Ces résultats confirment le caractère contracyclique des transferts à destination de l'Algérie et de l'Égypte, que nous aurions mis en évidence par l'approche de la corrélation croisée. En revanche, des résultats contradictoires sont obtenus pour le Maroc et la Tunisie. Par l'approche de la corrélation, les transferts sont procycliques alors qu'ils sont contracycliques par l'approche VAR. Les résultats contradictoires pour le Maroc et la Tunisie peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, il existe une différence entre les deux approches : la première analyse l'effet statique, c'est-à-dire la corrélation entre un point A et un point B, alors que la seconde s'intéresse à l'effet dynamique qui prend en considération les relations du présent et du passé (les retards). Ainsi, des transferts procycliques peuvent devenir, au cours du temps, contracycliques parce que les migrants changent de motivations. En d'autres termes, les migrants restent sensibles aux variations extrêmes des conditions socioéconomiques de leurs familles restées au pays, particulièrement en période de crise économique.

Figure 4

Réponse des transferts de fonds reçus par l'Algérie à un choc dans le PIBo et PNBa



Notes : – $cPIBo$: composante cyclique PIB du pays d'origine (activité économique de l'Algérie).
– $cPNBa$: composante cyclique du PNB du pays d'accueil (activité économique du pays d'accueil).

Figure 5

Réponse des transferts de fonds reçus par l'Égypte à un choc dans le PIBo et PNBo

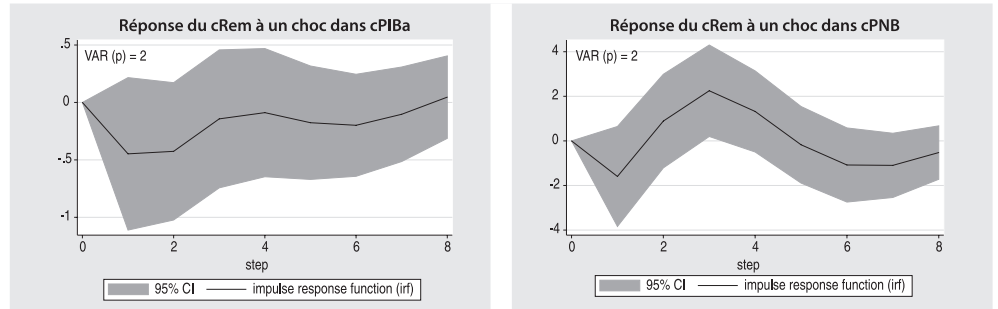


Figure 6

Réponse des transferts de fonds reçus par le Maroc à un choc dans le PIBo et PNBo

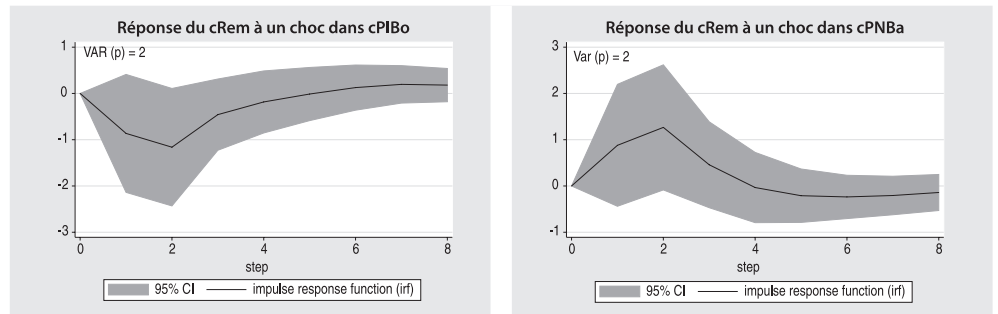
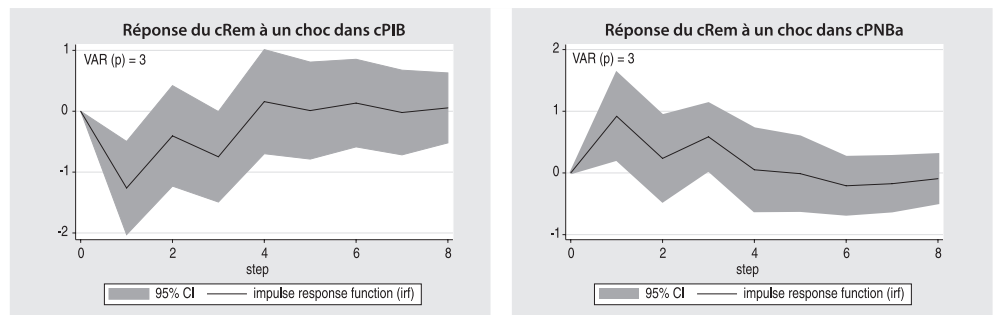


Figure 7

Réponse des transferts de fonds reçus par la Tunisie à un choc dans le PIBo et PNBo



Par ailleurs, un choc positif sur le PNB des pays d'accueil se traduit par un effet positif et instantané sur le volume des transferts pour le Maroc (figure 6) et la Tunisie (figure 7). Ces résultats sont compatibles avec ceux obtenus par l'approche de la corrélation, confirmant que les transferts de fonds sont procycliques avec l'activité économique des pays d'accueil. En d'autres termes, une amélioration des conditions économiques des pays d'accueil permet une amélioration des conditions économique des migrants, qui se traduit par une augmentation des envois de fonds. En revanche, pour l'Égypte, l'effet est négatif et ne devient positif qu'après une période de deux ans (figure 5). Ceci peut être expliqué par le fait que les migrants égyptiens changent de motivations, ce qui conduit à un effet mitigé. Enfin, pour l'Algérie, l'effet d'un choc sur l'activité économique des pays d'accueil est quasiment nul (figure 4). Dans ce pays, il semblerait que les transferts de fonds ne soient pas conditionnés par la situation économique des pays d'accueil. Ces résultats sont compatibles avec l'approche par la corrélation montrant que les transferts de fonds sont acycliques par rapport aux conditions économiques des pays d'accueil.

Conclusion

En augmentation régulière et constante, les transferts de fonds représentent une source de financement non négligeable. Pour certains pays, ils dépassent l'APD et se positionnent derrière les IDE. En période de crise, les transferts peuvent alléger la dette publique, atténuer les chocs macroéconomiques, améliorer la consommation privée et réduire certaines formes de pauvreté. Dans cet article, nous avons testé leur réaction aux chocs macroéconomiques subis par l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie. Ainsi, nous avons démontré les transferts de fonds ne présentent pas les mêmes caractéristiques cycliques pour tous ces pays et qu'il existe un niveau élevé de synchronisation entre les transferts de fonds, le PIB et le PNB des pays d'origine et d'accueil. En d'autres termes, par rapport au PIB du pays d'origine, les transferts de fonds sont contracycliques pour l'Algérie et l'Égypte et procycliques pour la Tunisie et le Maroc. En revanche, par rapport au cycle d'affaires du pays d'accueil, les transferts de fonds sont procycliques, exception faite de l'Algérie. Ces résultats ont été confirmés en partie par l'estimation en VAR (fonction d'impulsion-réponse). Les transferts de fonds peuvent se présenter pour certains pays comme une assurance contre les chocs macroéconomiques. Or, le manque d'infrastructures financières adaptées, la quasi-absence de la concurrence sur le marché des transferts de fonds et les coûts élevés associés à ces transferts conduisent de nombreux migrants à recourir aux canaux informels ou à diminuer leurs transferts.

Bibliographie

- ABRAHAM-FROIS G. (2001), *Dynamique économique*, Paris, Dalloz.
- AKKOYUNLU S., KHOLODILIN K.A. (2006), *What affects the remittances of turkish workers: Turkish or German Output?* (No. 622), Berlin.
- ANAS J., FERRARA L. (2002), « Detecting Cyclical Turning Points: the ABCD approach and Two Probabilistic Indicators », 26th CIRET Conference.
- AUGUSTIN T.E. (2013), *Synchronisation des cycles, vulnérabilité financière et politique: vers une réforme en Haïti*, Université de Rennes 1.
- BANQUE MONDIALE (2011), *Recueil de statistiques 2011 sur les migrations et les envois de fonds*, Washington, DC.
- BANQUE MONDIALE (2013), *Migration and remittance flows: recent trends and outlook 2013-2016*, Washington, DC.
- BANQUE MONDIALE (2014), *Migration and development brief*, Washington, DC.
- BAXTER M., KING R.G. (1999), « Measuring Business Cycles Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series », *The Review of Economics and Statistics*, 81(4), 575-593.
- BAYOUMI T., EICHENGREEN B. (1994), « Monetary and exchange rate arrangements for NAFTA », *Journal of Development Economics*, 43(1), 125-165.
- BEINE M., COULOMBE S. (2003), « Regional perspectives on dollarization in Canada » *Journal of Regional Science*, 43(3), 541-570.
- BRY G., BOSCHAN C. (1971), *Cyclical analysis of Time Series: selected procedures and computer programs*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- BUGAMELLI M., PATERNO F. (2008), *Output growth volatility and remittances* (No. 673), Roma.
- BURNS A.F., MITCHELL W.C. (1946), « Measuring Business Cycles », In A.F. Burns et W.C. Mitchell (Eds.), *NBER Book Series Studies in Business Cycles*, NBER.
- CHAMI R., BRAJAS A., FULLENKAMP C., GAPEN M.T., MONTIEL P. (2008), *Macroeconomic consequences of remittances* (No. 259), Washington, DC.
- CHAMI R., JAHJAH S., FULLENKAMP C. (2005), *Are immigrant remittance flows a source of capital for development* (No. WP/03/189), Washington, DC.
- DE HAAS H. (2006), « Migration, remittances and regional development in Southern Morocco », *Geoforum*, 37(4), 565-580.
- DE HAAS H. (2007), *Remittances, migration and social development a conceptual review of the literature*, Genova: Development, United Nations Research Institute for Social.
- DICKY D.A., FULLER W.A. (1979), « Distribution of the estimators for autoregressive Time Series with a Unit Root », *Journal of the American Statistical Association*, 74(336), 427-431.
- DIEBOLD F., RUDEBUSCH G. (1992), « Have postwar economic fluctuations been stabilized? », *The American Economic Review*, 82(1), 993-1005.
- DOCQUIER F., MARFOUK A. (2004), *Measuring the international mobility of skilled workers*, Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development Trade Team.
- ERRACHID K. (1993), *l'Emigration internationale de travail et ses implications spatiales dans la wilaya du Grand Casablanca : étude de cas géographique et cartographique*.

- FREUND C., SPATAFORA N. (2008), « Remittances: transaction costs, determinants, and informality », *Journal of Development Economics*, 86(2), 356-366.
- GEDESHI I. (2002), Role of remittances from Albanian Emigrants and Their Influence in the Country's Economy. *Eastern European Economics*, 40(5), 49-72.
- Glytsos N.P. (1993), Measuring the income effects of migrant remittances: A Methodological Approach Applied to Greece. *Economic Development and Cultural Change*, 42(1), 131-68.
- GRABEL I. (2008), The political economy of remittances: What Do We Know? What Do We Need to Know? (No. 184). Amherst.
- GUNDER A.F. (1969), *Capitalism and underdevelopment in Latin America*, thèse de doctorat en sciences économiques.
- GUPTA S., PATILLO C., WAGH S. (2009), « Impact of remittances on poverty and financial Development in Sub-Saharan Africa », *World Development*, 37(1), 104-115.
- HAMILTON J.D. (1989), « A New approach to the economic analysis of Non-Stationary Time Series and the Business Cycle », *Econometrica*, 57(2), 357-384.
- HARDING D., PAGAN A. (2002), « Dissecting the cycle: a methodological investigation », *Journal of Monetary Economics*, 49, 365-381.
- HARRIS J.R., TODARO M.P. (1970), « Migration, unemployment et development: A two-Sector Analysis », *American Economic Review*, 60(1), 126-42.
- HODRICK R., PRESCOTT E. (1997), « Postwar US Business Cycles: an empirical investigation », *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29(1), 1-16.
- JOINER A. (2001), « Monetary policy effects in an Australian Bayesian VAR model », *In The Australasian Macroeconomics Workshop*, Wellington.
- KWIATKOWSKI D., PHILLIPS P.C.B., SHIN Y., SCHMIDT P. (1992), « Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a Unit Root : how sure are we that Economic Time Series Are Nonstationary? », *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.
- LUCAS R.E. (1977), « Understanding business cycles », *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 5, 7-29.
- MAKHLOUF F. (2013), *Transferts de fonds vers le Maroc : enjeux, comportement et impacts*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour.
- MANDELMAN F.S., ZLATE A. (2012), « Immigration, remittances and business cycles », *Journal of Monetary Economics*, 59(2), 196-213.
- MIOTTI L., MOUHOUD E.M., OUDINET J. (2009), « Migrations and determinants of remittances to southern mediterranean countries: When history matters », *In Second International Conference on Migration and Development* (p. 1-38), Washington, DC.
- MITCHELL W.C. (1927), *Business cycles: the problem and its settings*, New York, New York: National Bureau of Economic Research.
- MORGENSTERN O. (1959), « International financial transactions and Business Cycles », *In O. Morgenstern (Ed.), The International Spread of Business Cycles* (p. 3-39), New Jersey: Princeton University Press.
- NATIONS UNIES (2013), *International migration report 2013*, New York.
- NEAGU I., SCHIFF M. (2009), *Remittance stability, cyclicity and stabilizing impact in developing countries* (No. 5077).
- PORTIER F. (1994), « Business Cyclical french formation Markups Business and in the Cycle », *Annales d'économie et de statistique*, 37(38), 411-440.
- RAND J., TARP F. (2002), « Business Cycles in developing countries: are they Different? », *World Development*, 30(12), 2071-2088.
- RATHA D. (2003), « Workers' remittances: An important development finance », *Global Development Finance*, Washington, DC: World Bank.
- RATHA D. (2006), *Remittances trend* (No. 40088), Washington, DC.
- SAYAN S. (2004), « Guest workers' remittances and output fluctuations in host and home countries: The case of remittances from Turkish Workers in Germany », *Emerging Markets Finance and Trade*, 40(6), 68-81.
- SAYAN S. (2006), « Business Cycles and workers' remittances: how Do migrant workers Respond to Cyclical Movements of GDP At Home? » Washington, DC: International Monetary Fund, doi:10.5089/9781451863123.001
- SIRKECI I., COHEN J.H., RATHA D. (2012), « Migration and remittances during the global financial crisis and beyond », Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-0-8213-8826-
- STOCK J., WATSON M. (1991), *A probability model of the Coincident Economic Indicators*, Cambridge (England): Cambridge University Press.
- VAHID F., ENGLE R.F. (1993), « Common Trends and Common Cycles », *Journal of Applied Econometrics*, 8(4), 341-360.
- VAN NORDEN S. (2004), « Filtres pour l'analyse courante », *l'Actualité économique*, 80(2-3), 523, doi:10.7202/011398ar
- WALLERSTEIN I. (1976), *The Modern World-System*, Academic Press, 229-233.

Les relations Maroc-Gabon dans le contexte de l'émergence de nouvelles dynamiques de coopération

Hicham Hafid, Mhammed Echkoundi, Gwenaëlle Otando

« Les relations entre le Maroc et le Gabon devraient être l'exemplarité même de cette coopération Sud-Sud. Et à ce titre, il n'y a pas mieux que des rencontres régulières, ce qu'ils ont décidé de faire depuis 2010. Ils ont décidé de se voir le plus régulièrement possible. Soit en visite d'Etat soit en visite de travail. Il est question pour eux d'échanger régulièrement et de dépasser le cadre des moyens technologiques, de se rencontrer, de discuter de vive voix, de partager leur point de vue sur le développement de ces relations Sud-Sud. »

AbduRazzaq Guy Kambogo, ambassadeur du Gabon au Maroc

Introduction

Pendant la dernière décennie, nous avons assisté au renforcement des relations politiques, commerciales et financières intra-africaines. Certains pays africains à l'instar du Maroc et du Gabon y jouent un rôle prépondérant. En effet, la nature du partenariat entre ces deux pays et sa mue vers des dimensions de plus en plus stratégiques, imprégnées d'une logique de co-développement, montrent amplement l'importance de la coopération Sud-Sud, dans un contexte mondial changeant marqué par l'émergence de nouvelles puissances et le positionnement de l'Afrique en tant que nouveau pôle de croissance mondiale.

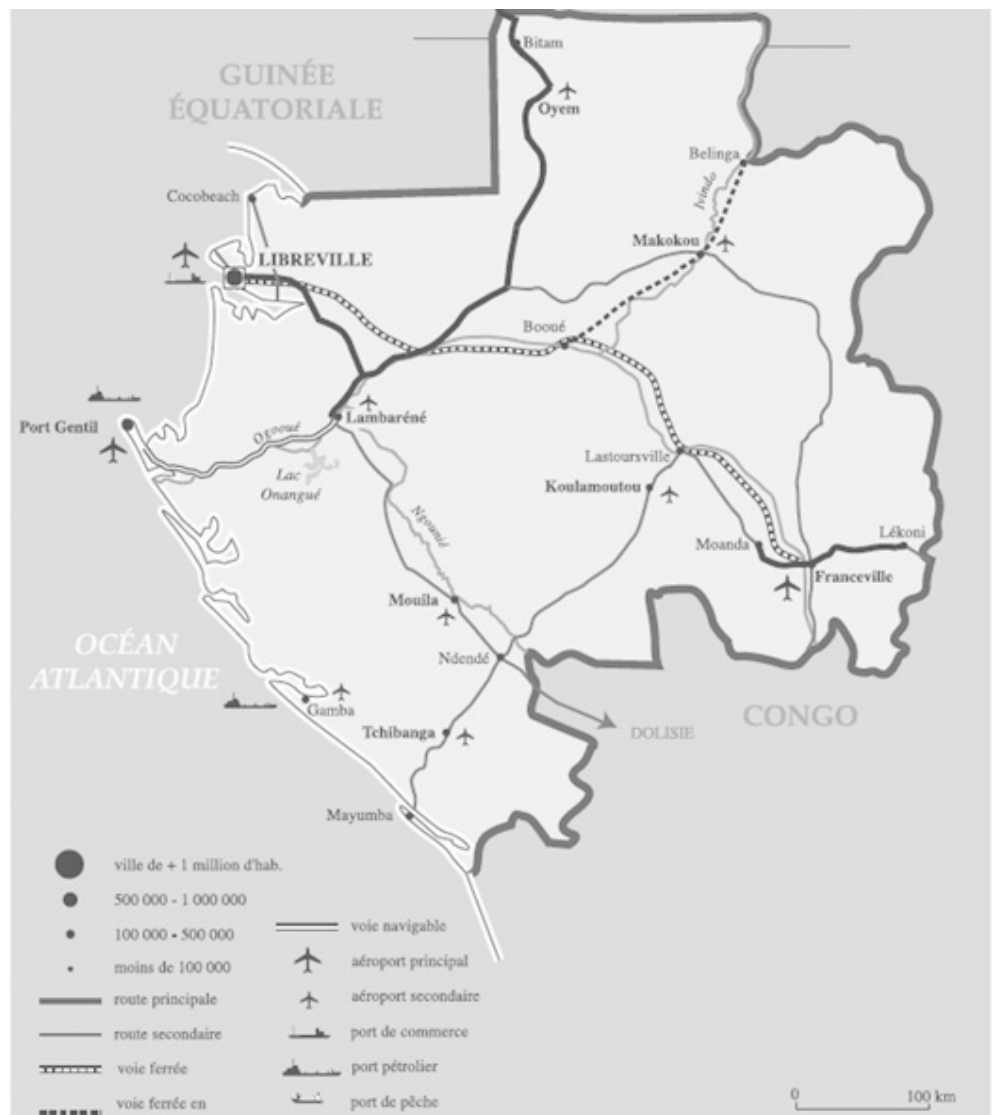
Le Maroc, de par sa position géographique (trait d'union entre l'Afrique et l'Europe), son appartenance au continent africain, son niveau de développement économique, ses relations historiques et séculaires avec les pays du continent, sa diplomatie économique (conversion des relations politiques en relations économiques par le biais des investissements des entreprises marocaines en Afrique), sa puissance diplomatique et son rôle croissant dans la résolution des conflits en Afrique, est en passe de devenir une puissance africaine susceptible de jouer un rôle important dans le développement socio-économique des pays du continent et le renforcement de la place de l'Afrique dans la gouvernance mondiale. En effet, les relations historiques et ancestrales entre le Maroc et certains pays africains constituent un socle pour une institutionnalisation et une pérennisation de la coopération avec les autres pays africains.

Un nouveau cadre de partenariat semble se développer entre le Maroc et les pays du continent, basé sur le principe de la coopération Sud-Sud et le *win win*. Cette tendance lourde de conversion des relations politiques et ancestrales en relations commerciales est confortée par la nouvelle dynamique des IDE des entreprises marocaines en Afrique. En effet, les IDE marocains en Afrique ont connu une nette augmentation entre 2000 et 2015. Le Maroc devient par conséquent le premier investisseur africain en Afrique de l'Ouest et le deuxième en Afrique après l'Afrique du Sud.

Cet article s'attarde sur l'analyse approfondie des relations Maroc-Gabon en vue d'en dégager les principaux points forts ainsi que leur potentiel de développement qui reste largement sous-exploité. L'objectif sous-jacent étant d'explorer les voies et moyens afin d'asseoir ces relations sur des bases durables. De ce point de vue, les différentes sections de l'article tentent d'analyser la dynamique des relations bilatérales entre les deux pays en vue de faire ressortir leur caractère stratégique et les perspectives d'avenir.

L'article est scindé en deux sections. Dans la première, il s'agira de présenter le Gabon d'un triple point de vue : géographique, économique et social. Dans la deuxième, nous nous attarderons sur le diagnostic des relations institutionnelles, commerciales et financières Maroc-Gabon.

1. La géopolitique du Gabon



1.1. Ressources naturelles, diversification et croissance économique

Le Gabon est un pays d'Afrique centrale peu peuplé (1,8 million d'habitants soit une densité de 5,84 habitants par km²). Il est richement doté en ressources naturelles et minières ainsi qu'en terres arables et en ressources hydriques importantes. Outre les ressources du sol, le pays regorge de ressources de sous-sol considérables, comme le pétrole, le gaz, le manganèse et le fer. Le secteur du pétrole et du gaz constitue un enjeu incontournable pour le pays, la production pétrolière procure à l'Etat 60 % de ses recettes et contribue à 40 % de son PIB. Le gaz naturel représente près de 45 % du PIB, et ses réserves sont estimées à plus de 35 milliards de mètres cubes en 2013.

Le Gabon est le 4^e producteur de pétrole en Afrique subsaharienne après l'Angola, le Nigéria et la Guinée équatoriale (un autre pays d'Afrique centrale). C'est un pays caractérisé par un fort taux d'urbanisation. En effet, 86 % de la population vit en milieu urbain, principalement dans l'axe Libreville-Port-Gentil (des régions où se concentre le gros de l'exploitation pétrolière). Par ailleurs, la part du secteur minier hors pétrole dans la formation du PIB s'élève à 2,7 %.

Près de 85 % du territoire du Gabon est couvert de forêts et possède un capital naturel riche et diversifié. Il se situe au premier rang des pays africains quant à la surface de la forêt par habitant (20 hectares). Il arrive en tête de classement sur le continent s'agissant du ratio domaine exploitable sur couvert forestier total (93 %).

Par rapport au dynamisme de la croissance économique, l'économie gabonaise a enregistré un taux de croissance de l'ordre de 5,9% en 2013. Ce qui s'explique principalement par les réformes économiques visant la diversification de l'économie nationale et la valorisation des ressources naturelles *in situ*. De même, les réformes politiques liées à l'amélioration du dispositif de gouvernance économique, politique et sociale expliquent les taux de croissance encourageants que réalise le pays (1). Cette volonté d'améliorer la structure économique, politique et sociale du Gabon est largement perceptible dans le plan « Gabon émergent (2) ».

Force est de reconnaître que l'économie gabonaise, en dépit des richesses que recèle le pays, repose principalement sur l'exportation des matières premières (principalement le pétrole et le manganèse), ce qui rend son économie très dépendante de l'extérieur et entraîne un taux de croissance des plus volatils. L'abondance de pétrole semble avoir joué un rôle négatif dans la mesure où elle n'a pas eu un effet d'entraînement sur les autres secteurs. En dernier lieu, le Gabon, à l'instar du Botswana en ce qui concerne le diamant, est confronté au problème de l'épuisement du pétrole. C'est dans cette perspective que le gouvernement gabonais s'est engagé en 2009 dans un processus de diversification de sa structure économique. De ce point de vue, le partenariat Gabon-Maroc est considéré par les responsables gabonais comme un moyen susceptible d'aider le Gabon à diversifier sa structure productive et convertir la croissance économique en développement humain. Ceci est d'autant plus important que pour les secteurs ayant été identifiés comme prioritaires dans le cadre du « Plan Gabon émergent » – l'agriculture, l'industrie de transformation et le tourisme – le Maroc peut se prévaloir d'une bonne expérience. D'où le caractère mutuellement bénéfique de ce partenariat.

Avec l'arrivée d'Ali Bongo au pouvoir en 2009, nous remarquons un regain d'intérêt pour l'agriculture. Ceci est perceptible dans le nouveau programme dit « Gabon vert (3) », où le gouvernement envisage la création de cinq zones agricoles (4) sur l'ensemble du territoire national en vue d'assurer l'autosuffisance alimentaire du pays. Ceci consiste en l'introduction de nouvelles techniques de production permettant une amélioration du rendement. De même, dans le domaine halieutique, « la gestion de la ressource est handicapée par la faiblesse des capacités institutionnelles, la mauvaise connaissance du stock et l'incapacité de contrôle des conventions de pêche signées avec les partenaires extérieurs et la surveillance de la zone économique exclusive (5) ».

(1) Ces performances reviennent principalement à un vaste programme de réformes lancé, en 2010, par le gouvernement gabonais visant à diversifier la structure productive du pays, accroître la compétitivité des secteurs-clés de l'économie gabonaise et hisser le pays au rang des économies émergentes à l'horizon 2025.

(2) En vue de relever le défi de la diversification économique, le président Ali Bongo Odimba, s'est attaché depuis son arrivée au pouvoir en 2009 à mettre en place le Plan stratégique Gabon émergent (PSGE) en 2012. Ce plan vise la mise en place d'un nouveau modèle de développement associant amélioration du bien-être, équité sociale, croissance durable et conservation environnementale. Il est articulé autour de trois volets principaux : le Gabon vert, le Gabon industriel et le Gabon des services. Des secteurs dans lesquels le Maroc justifie d'une certaine expérience, ce qui ouvre ainsi la voie aux opérateurs privés.

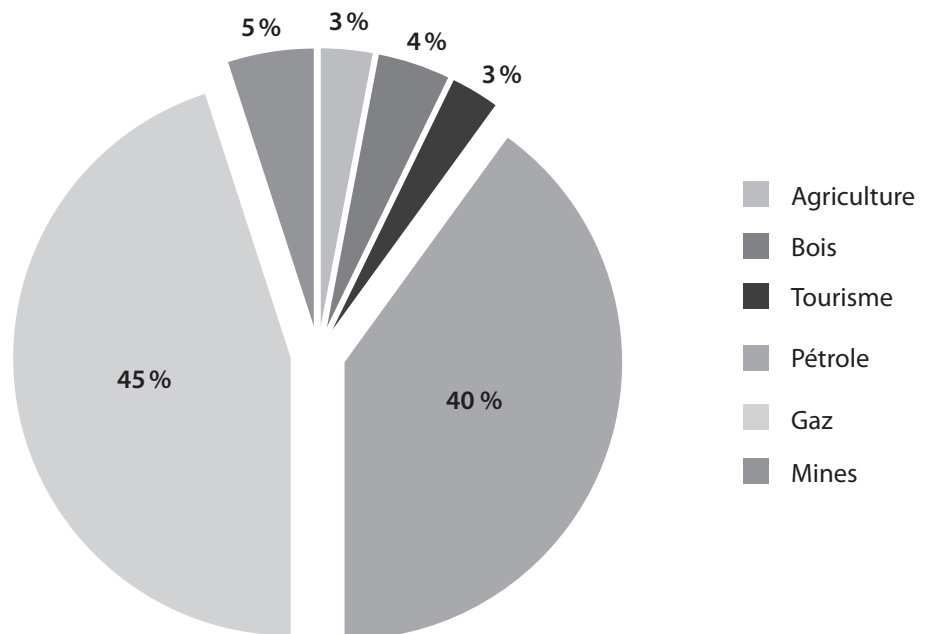
(3) Le projet « Gabon vert » s'appuie sur le potentiel naturel que possède le pays. En effet, le Gabon a un écosystème constitué de 22 millions d'hectares de forêt, terres agricoles et 800 km du littoral maritime. Il a consacré 11 % de son territoire aux parcs nationaux en vue de participer à l'effort mondial de préservation de l'environnement et de lutte contre le réchauffement climatique. Voir « projet de société du président Ali Bongo ». De l'autre côté, le Gabon est constitué d'environ un million d'hectares de savanes humides (précipitations de 1 400 à 2 000 mm par an), très peu peuplés et adaptés à la production de biocarburant et au développement de l'agriculture peu émettrice en carbone. Dans ces conditions, le gouvernement compte porter la contribution de l'agriculture au PIB à 20 %. Voir intervention du gouvernement du Gabon lors du sommet France-Afrique 2010, Cabinet de la présidence de la République, Département de la communication et des NTIC.

(4) Les cinq zones sont : l'Estuaire, Moyen Ogooué/ Ogooué maritime, Ngounié/ Nyanga, WoleuNtem/ Ogooué Ivindo, Ogooué Lolo/ Haut Ogooué. Cf. legabon.or, 27 juillet 2010.

(5) Voir Otando Gwenaëlle, thèse de doctorat, 2010.

Graphique 1

Contribution des principaux secteurs dans le PIB, 2013



Source : Base de données de la Banque mondiale, 2014, compilation des auteurs.

Concernant le sous-secteur de la forêt, sa contribution à la formation du PIB est de l'ordre de 2,5%. Il contribue majoritairement à l'emploi. Le Gabon arrive en tête de classement sur le continent s'agissant du ratio domaine exploitable sur couvert forestier total (93%). Ce potentiel est peu exploité. En effet, le développement du secteur est confronté aux difficultés de mise en place du nouveau code forestier en vue d'élaborer des plans d'aménagement durable pour encourager la transformation du bois *via* un système fiscal incitatif.

Dans l'optique de la diversification de l'économie gabonaise et vu ses potentialités importantes (industrie du bois, métallurgie légère, écotourisme, énergie), Ali Bongo dans son discours de 2010 à l'occasion de la célébration du cinquantenaire de l'accession à l'indépendance a mis l'accent sur l'importance de la maîtrise de la chaîne de valeurs dans la transformation du bois. La décision d'interdire l'exportation du bois en grumes, prise par le gouvernement gabonais en janvier 2010, vise à encourager la transformation locale pour créer une valeur ajoutée significative sur l'ensemble des produits en provenance de ce secteur (6). D'un autre côté, le Gabon ambitionne de devenir un acteur mondial en matière de métallurgie légère en raison de son industrie de manganèse et grâce à ses réserves de fer et de gaz. L'ouverture de l'Institut du pétrole et du gaz à Port-Gentil vise à renforcer les capacités de ce secteur.

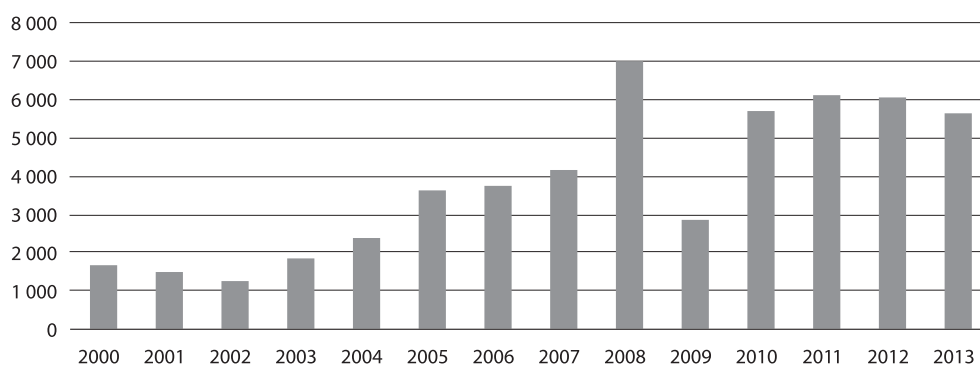
(6) Cette mesure vise à promouvoir la transformation locale du bois en vue d'exporter des produits finis et semi-finis à forte valeur ajoutée. Dans la même optique, le gouvernement a annoncé la réorientation des missions et des moyens de la Société nationale des bois gabonais (SNBG), la révision globale du Code forestier, notamment la redéfinition de son article 227 qui donne des orientations sur les débouchés de la production nationale de grumes et ses délais de transformation sur place. Voir *Gabon Eco*, quotidien d'information en ligne, 22-6-2010, NJIMBI F, « Les tourments de la filière bois au Gabon ». Pour le gouvernement, le fait que le Gabon n'arrive à transformer que 45% de son bois sur place s'explique par la difficulté à faire appliquer le code forestier. Ce dernier encourage l'aménagement durable des forêts, l'industrialisation de la filière bois, la conservation durable des ressources et une forte implication des communautés locales dans la gestion des ressources. Le code forestier vise trois catégories d'industries de transformation : 1) les activités de sciage, tranchage, séchage ; 2) les activités de production des panneaux et la fabrication de produits standards tels que les moulures, les profilés rabotés et les parquets ; 3) les activités donnant lieu à des produits finis composites de menuiserie et d'ébénisterie.

1.2. Commerce extérieur du Gabon

De par sa position géographique et son appartenance aux Communautés économiques régionales (CER) africaines, le Gabon appartient à la fois à la CEMAC (7) (Communauté économique et monétaire des pays d'Afrique centrale), une sous-région qui semble être à une étape d'intégration très poussée caractérisée par la mise en place d'une union monétaire (monnaie unique) et douanière, et à la CEEAC (8) (Communauté économique des Etats d'Afrique centrale), le pays a voulu faire du commerce régional et international l'un des déterminants majeurs de son développement économique et social.

C'est dans cette perspective que les échanges commerciaux ont connu, ces dernières années, une évolution notable quant aux exportations des produits pétroliers, notamment après 1997 où la production pétrolière a atteint un plafond record de 18,56 millions de tonnes.

Graphique 2
Évolution de la balance commerciale (en milliers de dollars)



Source : CNUCED, 2014, compilation des auteurs.

Cette ouverture sur l'extérieur se caractérise par une balance commerciale structurellement excédentaire. En effet, durant toute la période de référence, les exportations couvrent à plus de 200 % les importations. Cette situation, marquée par une bonne santé économique de pays, s'explique étroitement par la flambée des cours mondiaux des matières premières, la bonne performance du manganèse et la stagnation des importations des biens d'équipement industriels.

Les principales exportations sont constituées par le pétrole (80 % du total), le bois (5 %) et le manganèse (8 %). Ces exportations ont permis au pays de se positionner comme étant le 4^e producteur de pétrole d'Afrique subsaharienne, le 2^e producteur de bois et premier producteur mondial de manganèse.

Les importations gabonaises se concentrent essentiellement sur les biens d'équipement (plus de 40 %), les produits de consommation intermédiaire (31 %) et les biens finis de consommation (27 %).

Les principaux partenaires du pays sont les États-Unis, certains pays de l'Union européenne et la CEMAC. La France reste le premier fournisseur du Gabon, avec une part de marché d'environ 22 %. De nouveaux clients approchent le Gabon, la Chine et l'Inde notamment, positionnés sur l'achat d'acier.

(7) Cette communauté regroupe les cinq pays de l'Afrique centrale qui faisaient jadis partie de l'Afrique équatoriale française : le Gabon, le Cameroun, la Guinée équatoriale, la République démocratique du Congo et la Centre-Afrique ; elle possède un triple potentiel énergétique, agricole et métallurgique, sa mission principale est de promouvoir le développement harmonieux des Etats-membres dans le cadre de l'institution d'un véritable marché commun.

(8) Cette communauté regroupe, en plus du Gabon, le Cameroun, le Tchad, la Guinée équatoriale, la République centrafricaine, la République du Congo et des pays comme l'Angola, la République démocratique du Congo, le Burundi et le Rwanda. La zone de libre-échange est encore à l'étude.

Tableau 1

Les principaux partenaires du Gabon (en milliers de dollars)

Principaux fournisseurs (2013)		Principaux clients (2013)	
Pays	Valeur importée	Pays	Valeur exportée
France	967 448	Etats-Unis	3 520 181
Chine	432 706	Chine	1 512 030
CEMAC	298 495	France	633 002
Pays-Bas	275 367	Malaisie	405 352
Etats-Unis	236 788	Inde	290 299
Italie	128 779	CEMAC	202 998
Inde	63 377	Pays-Bas	202 648
Congo	55 521	Italie	196 766
Japon	44 937	Congo	162 867
Maroc	36 614	Monde	9 660 582
Monde	4 464 286		

Source : CNUCED, 2014, compilation des auteurs.

Conscient du contraste saisissant entre les ressources naturelles et l'état de développement humain du pays, le Gabon a mis en place en 2014 une stratégie de lutte contre la pauvreté. En effet, le dernier rapport intitulé « Stratégie d'Investissement humain du Gabon », édité en décembre 2013, est considéré, désormais, comme le document de référence en matière de diagnostic de la pauvreté au Gabon et de la stratégie nationale de lutte contre ce phénomène (9). Le rapport dresse les constats suivants :

- 30 % des foyers gabonais sont économiquement faibles (FEF) (10), soit environ 95 000 ;
- 55 % des FEF sont localisés dans 6 départements urbains ;
- 45 % des FEF sont localisés dans des départements ruraux ;
- 60 % des départements gabonais sont en décrochage en termes d'accès aux minima sociaux et infrastructures de base ;
- 70 % des villages sont enclavés.

De ces constats découlent de nouvelles aspirations pour réduire la pauvreté au Gabon et qui s'articulent autour des éléments suivants :

- doublement des revenus des foyers économiquement faibles *via* les aides directes ;
- mise en place de 10 000 projets d'autonomisation sur tout le territoire en cinq ans (agriculture, pêche, artisanat, tourisme...);
- mise en place d'infrastructures d'accueil pour les segments les plus fragiles (personnes âgées, orphelins, handicapés) ;
- mise à niveau de 25 départements sur l'ensemble des indicateurs sociaux (santé, éducation, logement...).

La nouvelle stratégie de réduction de la pauvreté au Gabon marque un tournant dans l'histoire des politiques sociales dans ce pays en ce qu'elle vise le passage de l'assistanat

(9) Stratégie d'investissement humain du Gabon, Rapport d'étude et de recommandations, décembre 2013.

(10) Les foyers économiquement faibles sont ceux percevant moins de 80 000 FCFA par mois.

à l'autonomisation des FEF et la transversalité dans la mesure où elle requiert une forte coordination entre plusieurs ministères voire administrations.

La coopération entre le Maroc et le Gabon se veut aussi un outil au service de cette nouvelle stratégie de lutte contre la pauvreté. Effectivement, le Gabon, dans le cadre de la mise en place de cette stratégie, s'est beaucoup inspiré de l'Initiative nationale pour le développement humain, adoptée par le Maroc en 2005, dans la mesure où le Maroc a fait partie des pays qui ont servi dans le benchmark par rapport au diagnostic de la pauvreté au Gabon. Ceci est d'autant plus vrai que lors du dernier forum économique Maroc-Gabon, le premier ministre gabonais a exhorté les entreprises marocaines à investir dans le secteur social au Gabon.

C'est ainsi que la deuxième section de cet article est dédiée au diagnostic des relations institutionnelles, commerciales et financières maroco-gabonaises. L'objectif étant de montrer l'évolution graduelle de ces relations et leur cheminement vers un partenariat stratégique associant plusieurs dimensions et bénéfique pour les deux pays. Ce qui contraste avec les modèles de partenariat Nord-Sud, où le déséquilibre en termes de rapport de force se fait souvent aux dépens des pays du Sud.

2. les relations institutionnelles, commerciales et financières Maroc-Gabon

2.1. Les relations institutionnelles

Le Royaume du Maroc et la République du Gabon ont établi des relations diplomatiques en 1972. Ces relations furent caractérisées au début par les liens forts d'amitié entre les défunts Hassan II et Omar Bongo. Lesquelles relations personnelles ont largement évolué en relations institutionnelles fortes et durables. En effet, le cadre de partenariat régissant les relations Maroc-Gabon n'a cessé d'évoluer de manière régulière et consistante.

Force est de constater que ces relations n'ont souffert, depuis leur établissement, d'aucune anomalie ou irrégularité. Au contraire, elles sont devenues, au fil du temps, de plus en plus institutionnelles et davantage économiques, sociales et stratégiques. En effet, l'évolution récente des relations Maroc-Gabon et leur caractère multidimensionnel, associés à l'existence chez les chefs d'Etat des deux pays d'une volonté inébranlable de hisser leurs pays au statut des émergents, érigent les relations entre le Maroc et le Gabon en modèle de partenariat Afrique-Afrique voire Sud-Sud, dans un contexte historique changeant et propice à l'émergence de l'Afrique en tant que nouveau pôle de croissance et de gouvernance mondiale.

Le cadre institutionnel dans lequel s'opèrent les relations Maroc-Gabon a évolué considérablement depuis l'établissement des relations en 1972. Il est régi par plusieurs accords et conventions. Cet arsenal juridique prend appui sur les visites des chefs d'Etat, les travaux de la commission mixte Maroc-Gabonaise, les forums économiques ainsi que la coopération ministérielle et parlementaire.

Comme le montre le tableau ci-dessous, la coopération entre le Maroc et le Gabon a démarré en s'appuyant sur une série d'accords et conventions signés entre 1972 et 1999. Force est de souligner que cette coopération s'est voulue, dès l'établissement des relations diplomatiques entre les deux pays, multidimensionnelle. L'aspect technique occupe une importance stratégique dans cette coopération, en plus des accords portant sur la promotion des échanges commerciaux et des investissements. Cette volonté délibérée des gouvernements des deux pays de donner une forte impulsion à la coopération Maroc-Gabon s'est concrétisée par l'accord signé en 1982 donnant lieu à la création de la Commission mixte maroco-gabonaise. Celle-ci constitue le mécanisme par excellence de suivi de la coopération bilatérale entre les deux pays (11). Elle a donné lieu à la création d'autres instances de concertation et de collaboration Maroc-Gabon, à l'instar du Forum économique dont la dernière réunion s'est tenue à Libreville en marge de la visite royale effectuée dans ce pays en mars 2014.

(11) Cette commission s'est réunie plus de 6 fois.

2.1.1. Principaux accords et conventions formant le cadre institutionnel des relations Maroc-Gabon

Tableau 2

Les accords et conventions signés entre le Maroc et le Gabon, 1972-1980

Accords	Date de signature
Accord de coopération culturelle, scientifique et technique	06-11-1972
Accord commercial	17-10-1972
Convention classique fondée sur la clause NPF	06-11-1974
Accord de promotion et de protection des Investissements	13-01-1979
Accord relatif au transport aérien	09-05-1980
Accord en matière de marine marchande	18-04-1980
Accord de création de commission mixte	11-04-1982

Source : ministère des Affaires étrangères.

Tableau 3

Les accords et conventions signés entre le Maroc et le Gabon, 1980-2000

Accords	Date de signature
Convention de non double imposition	05-06-1999
Convention sur l'encouragement des petites et moyennes entreprises et des petites et moyennes industries	03-06-1999
Protocole d'exécution de l'accord de pêche	08-06-2000
Accord de coopération en matière d'enseignement supérieur	08-06-2000
Convention de coopération en matière d'échange d'expérience et de soins et de programmation sanitaire	03-08-2000
Convention portant sur la promotion et le développement des relations commerciales (échange d'informations et prospection des marchés)*	13-11-2000
Convention de non double imposition	05-06-1999

* D'autres conventions furent signées à la même date. La première porte sur la coopération entre les deux pays et permet notamment à l'Office du développement industriel marocain d'apporter aide et assistance à l'agence gabonaise en vue d'entreprendre des études d'évaluation sectorielle et d'identification des opportunités d'investissement privé. L'autre convention porte sur l'élaboration d'un système intégré de financement de micro et petites entreprises gabonaises.

Source : ministère des Affaires étrangères.

2009-2014 est une autre période charnière dans l'histoire des relations Maroc-Gabon. En effet, depuis l'arrivée d'Ali Bongo au pouvoir à l'issue des élections d'août 2009, suite à la mort d'Omar Bongo, le pays a connu des changements considérables aussi bien d'un point de vue politique et économique que social. En effet, depuis son arrivée au pouvoir, Ali Bongo a fait du développement du Gabon par le biais de la création des infrastructures, la diversification de la structure économique et le développement humain, une des priorités de son mandat. Ceci est largement perceptible dans le dynamisme que connaît le pays actuellement, le nombre de chantiers en cours et la multitude des plans de développement économique et social ainsi que des réformes politiques visant l'amélioration de la structure de gouvernance et la bonne gestion des domaines publics.

Tableau 4

Les accords et conventions signés entre le Maroc et le Gabon, 2009-2014

Accord	Date de signature
Accord relatif au transport aérien*; Convention de coopération technique dans le domaine des transports	17-07-2009
Accords de coopération dans les domaines de la formation professionnelle, de l'énergie, des mines, de l'environnement et du tourisme	16-03-2010
Accord dédié au renforcement des relations de partenariat dans le domaine de l'électricité**	21-05-2010
Accord de coopération dans le domaine de la formation professionnelle***	13-07-2011
Protocole de coopération entre Maroc-Export et l'Agence de promotion des exportations du Gabon (ASPEX)****	04-06-2012

* L'accord prévoit notamment la multidésignation d'opérateurs de transport aérien et l'octroi pour chaque partie de six fréquences hebdomadaires (sept en périodes de pointe). La convention vise, quant à elle, à réaliser un programme d'actions qui sera concrétisé par l'organisation de missions d'experts marocains au Gabon pour la mise en œuvre des stratégies dans les domaines de la sûreté et de la sécurité aéronautiques, le transport routier et la sécurité routière.

** Cet accord a été signé entre la Fédération nationale de l'électricité et de l'électronique (FENELEC) et le Groupement des entreprises des travaux d'eau et d'électricité du Gabon (GETEC).

*** Par rapport à cet accord l'Office marocain de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT) s'engage à accompagner le Gabon dans le développement de son dispositif de formation, en apportant son expertise en matière d'ingénierie, de formation de formateurs et d'accompagnement des porteurs de projets.

**** L'accord vise à renforcer la coopération entre les deux agences afin d'œuvrer pour le développement des échanges et le renforcement des relations commerciales.

Source : ministère des Affaires étrangères.

Dans cette perspective, le Gabon sollicite de plus en plus l'expérience et l'expertise marocaines, qui sont largement reconnues par les politiques, les intellectuels et les analystes gabonais de tout bord (12). Force est de se convaincre qu'entre 2009 et 2014 le Maroc et le Gabon ont pratiquement doublé voire même triplé le nombre d'accords et de conventions régissant leur dispositif de partenariat.

Tableau 5

Les accords et conventions signés entre le Maroc et le Gabon, 2000-2009

Accords	Date de signature
Convention de coopération en matière de pêche maritime	24-02-2005
Mémorandum d'entente en matière de coopération commerciale et industrielle	24-02-2005
Convention de partenariat entre l'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise du Royaume du Maroc et l'Agence de promotion des investissements privés de la République gabonaise.	24-02-2005
Accord d'évacuation sanitaire *****	26-02-2005
Protocole d'accord de coopération dans le domaine agricole et du développement industriel	24-04-2006
Deux accords de coopération dans les domaines des infrastructures et de l'habitat	07-06-2006
Accord de cession de 51 % du capital de l'entreprise publique Gabon Telecom à l'opérateur Maroc Telecom	11-02-2007
Convention avec l'État gabonais pour l'exploitation et le développement de plantations d'eucalyptus *****	25-09-2008

***** Cette convention vise les possibilités d'hospitalisation au Maroc de patients gabonais et définit avec précision les conditions de leur admission dans les centres hospitaliers publics marocains, selon les places disponibles et aux frais du gouvernement gabonais.

***** La convention prévoit l'exploitation par Cellulose du Maroc de 620 hectares d'eucalyptus et le reboisement de 20 000 hectares supplémentaires au Gabon.

(12) Emission de télévision Gabonaise, *Gabon-Hebdo*.

Entre 2001 et 2014, le Maroc et le Gabon ont enrichi leur structure de partenariat avec de nouveaux accords de plus en plus stratégiques et s'insérant dans le cadre de co-développement et de la mise en commun des ressources naturelles en vue de mieux exploiter leurs complémentarités.

Le nombre d'accords et conventions signés entre le Maroc et le Gabon en mars 2014 lors de la visite royale effectuée dans ce pays témoigne de la profondeur des relations historiques et stratégiques entre les deux pays. En effet, la plupart de ces accords ont une portée « développementiste » dans la mesure où le Maroc s'engage à mettre son expérience accumulée dans plusieurs domaines (agriculture, développement humain, secteur financier, construction, industrialisation, etc.) au service de développement du Gabon. Et cela selon une vision de développement partagé où les deux pays s'engagent dans un partenariat qui les aide à renforcer leurs capacités productives. Ainsi, sur les 24 accords signés entre acteurs publics et privés, l'échange d'expériences et d'expertises occupe une place très importante. Ces accords et conventions se rapportent aux domaines suivants :

Le tourisme : quatre accords ont été signés. L'accord sur la formation professionnelle dans le domaine du tourisme et l'accord entre l'Agence marocaine pour le développement agricole et l'Office national du développement rural du Gabon sont deux accords hautement stratégiques pour le Gabon qui, au vu de l'étendue de l'espace forestier et de la richesse considérable en faune et en flore dont il jouit, mise sur le développement de l'éco-tourisme comme vecteur important de diversification et d'amélioration des conditions de vie des villageois. L'expérience du Maroc dans ce domaine ne peut que rendre ce partenariat concluant. Un programme d'application 2014-2016 en matière de tourisme et une convention de partenariat entre l'Office national marocain du tourisme et l'Agence nationale pour la promotion du tourisme et de l'hôtellerie du Gabon.

L'agriculture. Longtemps délaissée par le Gabon après la découverte de pétrole, l'agriculture semble bénéficier d'un regain d'intérêt dans le plan « Gabon émergent ». En effet, le pays mise considérablement sur elle comme activité génératrice de revenus et comme vecteur de diversification de la structure économique du pays. Le Gabon possède des atouts indéniables dans ce domaine (terres arables largement sous-exploitées et ressources hydriques très importantes). Le Maroc, qui a une tradition agricole bien enracinée, en plus des acquis importants réalisés par la mise en place du Plan Maroc Vert, est considéré par le Gabon comme un pays modèle en la matière. C'est à la lumière de ces éléments que l'on peut comprendre les accords signés entre les deux pays dans ce domaine: un accord dans le domaine de l'agriculture, un accord entre l'Agence marocaine pour le développement agricole et l'Office national pour le développement rural du Gabon, une convention-cadre relative à la mise en œuvre d'un programme de partenariat entre la société MedZ et le ministère gabonais de l'Agriculture, de l'Élevage, de la Pêche et de la Sécurité alimentaire pour la réalisation de zones d'activités de nouvelle génération, particulièrement dans le secteur agro-industriel.

La construction. A l'instar du dynamisme immobilier que connaît actuellement l'économie marocaine, le Gabon est un pays en plein chantier en matière de construction de logements sociaux pour faire face à un déficit énorme. C'est dans cette perspective que la signature d'une convention relative à un programme immobilier sur le site d'Avorbam à Libreville, entre le Maroc et la Société nationale de gestion et de construction du logement social de l'Etat gabonais (SNGCLS), est intéressante à plus d'un titre.

Assistance financière technique. Les groupes bancaires marocains présents au Gabon s'impliquent de plus en plus dans la coopération technique Maroc-Gabon. En effet, la signature de la convention de partenariat entre la République gabonaise et le groupe Attijariwafabank pour les activités de marché et de conseil en instruments de la dette en dit long sur le rôle croissant des banques marocaines dans le soutien technico-financier apporté à l'Etat gabonais pour une meilleure gestion de sa dette.

Les engrais. Un partenariat qui a vocation à renforcer la sécurité alimentaire du continent et qui s'inscrit dans la droite ligne d'une coopération Sud-Sud solidaire et agissante vise à produire des engrais à forte teneur en phosphate et en ammoniac et adaptés aux spécificités des différents écosystèmes du sol africain. La capacité de production est estimée à 2 millions de tonnes d'engrais par an dès 2018 qui seront acheminées en priorité vers les pays africains. C'est très important dans un continent où 80 % des terres arables ne sont pas exploitées.

Les ressources naturelles des deux pays : un projet de partenariat basé sur l'intégration des ressources naturelles des deux pays (phosphate et gaz).

Tout compte fait, sur les 24 accords et conventions signés récemment entre les deux pays, pratiquement 80 % sont dédiés à la coopération technique dans des domaines tels que la construction, la finance, l'administration, l'agriculture, le tourisme, la santé, l'enseignement supérieur et les infrastructures. De plus, cette panoplie d'accords est l'œuvre à la fois des secteurs public et privé. C'est dire la densité et le pragmatisme qui caractérisent le partenariat Maroc-Gabon. Par ailleurs, le Maroc contribue grandement à la formation d'étudiants, de militaires et de médecins gabonais.

2.1.2. Le Gabon : un soutien constant à l'intégrité territoriale du Maroc

Les relations entre le Maroc et le Gabon dépassent le cadre classique du partenariat, dans la mesure où les deux pays ambitionnent d'en faire un outil de développement et de concrétisation des objectifs des deux pays de se hisser au statut de pays émergents. En outre, le Gabon, dans un contexte d'absence du Maroc de l'Union africaine, a toujours œuvré pour y représenter et défendre les intérêts de celui-ci. Comme le souligne pertinemment AbduRazzaq Guy Kambogo, ambassadeur du Gabon au Maroc : « La position du Gabon (dans le rapport avec le Maroc) n'est pas variable et ne souffre d'aucune ambiguïté (13). » De même, le Gabon porte la voix du Maroc au sein de la CEMAC. Une communauté économique régionale avec laquelle le Maroc souhaite créer une zone de libre-échange et dont les négociations sont en cours. Un accord dont la concrétisation permettra aux entreprises marocaines d'accéder à un marché stratégique de 150 millions d'habitants.

En la matière, le Gabon, grâce à son dynamisme, peut jouer le rôle de tête de pont des IDE marocains en Afrique, ce qui traduit la complémentarité entre le Maroc et le Gabon dans leur approche des questions bilatérales, régionales et internationales (14). Par ailleurs, la Grande commission mixte Maroc-Gabon de septembre 2013 a donné un coup d'accélérateur à la coopération entre les deux pays par le biais de la signature de l'accord portant sur la suppression des visas pour les passeports ordinaires. Ainsi, la circulation libre des personnes entre le Maroc et le Gabon est désormais chose acquise.

2.2. Les relations commerciales

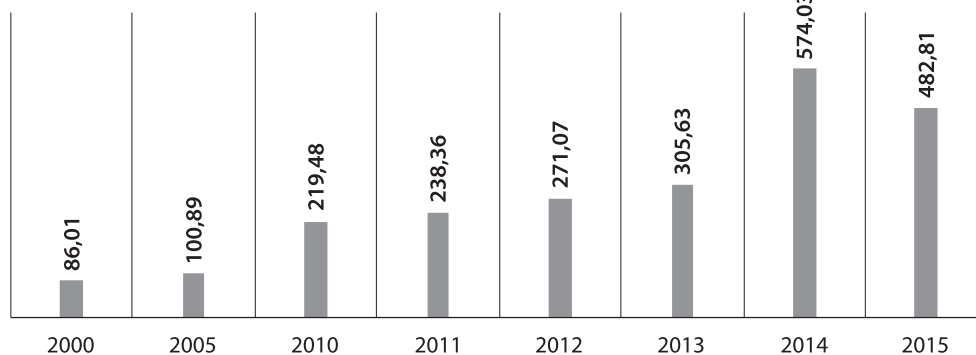
Le dynamisme du cadre institutionnel régissant les relations Maroc-Gabon a contribué à l'évolution considérable des relations commerciales et financières entre les deux pays. Ceci est largement perceptible au niveau des exportations marocaines à destination du Gabon qui sont passées, en l'espace de quinze ans, de 86 millions de dirhams en 2000 à 482,81 millions de dirhams en 2015, soit une évolution de 461 %.

(13) *Gabon Review*, vendredi 7 mars 2014.

(14) *Le Matin*, mercredi 20 mars 2013, entretien avec Barthélémy Leboussi, chargé d'affaires à l'ambassade de la République gabonaise au Royaume du Maroc.

Graphique 3

**Evolution des exportations marocaines vers le Gabon,
2000-2015 (en millions de dirhams)**



Source : Office des changes, 2016, compilation des auteurs.

A ce titre, il convient de souligner que le Maroc est le 19^e fournisseur du Gabon et son 18^e client. Toutefois, malgré le dynamisme des relations institutionnelles Maroc-Gabon, ce dernier ne fait pas partie des 10 premières destinations africaines des exportations marocaines. Ce qui veut dire que le potentiel de coopération entre les deux pays reste largement sous-exploité.

Tableau 6

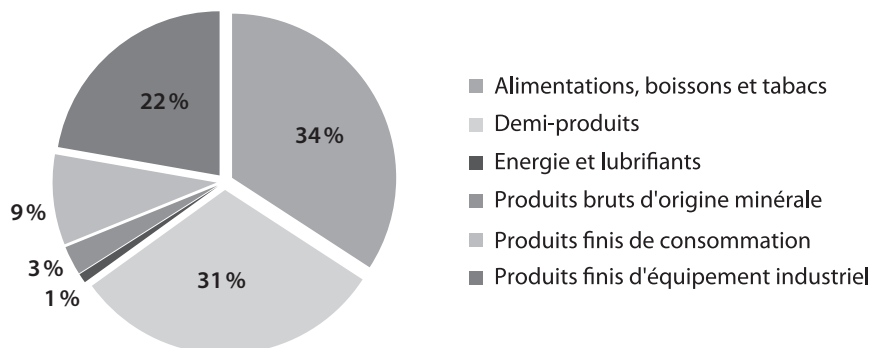
Part des principaux clients africains du Maroc, 2015 (en %)

Pays	Part en pourcentage
Sénégal	17%
Mauritanie	10%
Côte d'Ivoire	8,1%
Guinée	8,0%
Nigéria	7,7%
Ghana	7,3%
Angola	4,8%
Guinée équatoriale	3,9%

Source : Direction des études et des prévisions financières, Maroc.

Graphique 4

Composition des exportations marocaines vers le Gabon

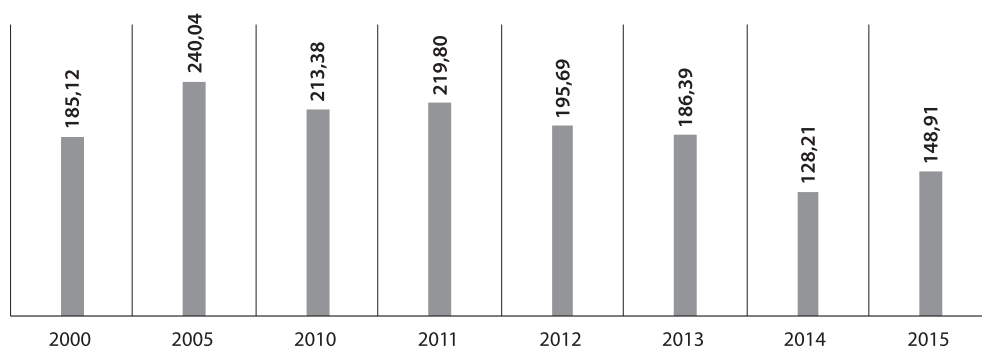


Source : Office des changes, 2016, compilation des auteurs.

L'observation minutieuse de la structure des exportations marocaines à destination du Gabon fait ressortir le poids important des produits agroalimentaires (34%), des demi-produits (31%), des équipements industriels et matériel de transport (22%), des produits finis de consommation (9%) des minerais (3%) et des produits bruts d'origine minérale (3%).

Quant aux importations marocaines en provenance du Gabon, elles sont passées de 185,1 millions de dirhams en 2000 à 148,9 millions de dirhams en 2015. Elles se composent essentiellement du bois, du charbon de bois et des ouvrages en bois qui occupent la première place avec une part de 70% dans le total des importations. Viennent, en deuxième position, les résidus, déchets et aliments pour animaux: 27%.

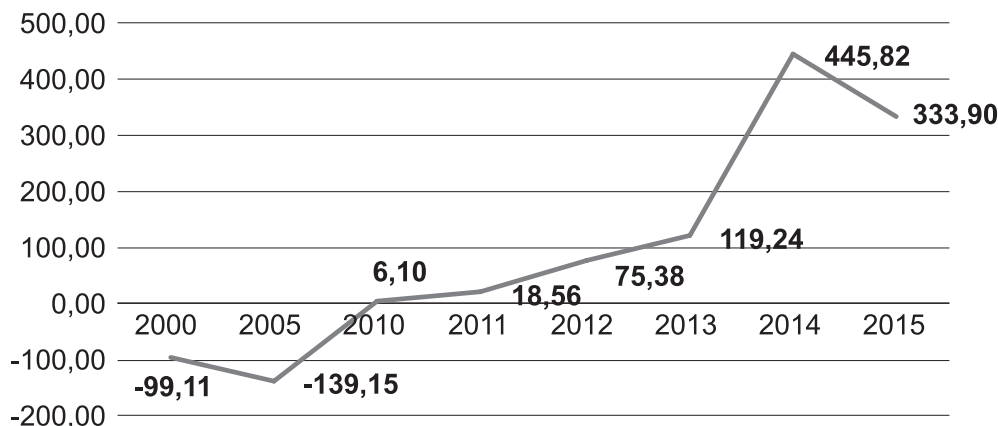
Graphique 5
 Les importations marocaines en provenance du Gabon,
 2000-2015 (en millions de dirhams)



Source : Office des changes, 2016, compilation des auteurs.

En ce qui concerne l'évolution de la balance commerciale, il convient de souligner qu'entre 2000 et 2005 elle était marquée par un déficit de plus de 139 millions de dirhams, en raison d'une appréciation considérable des importations marocaines. Ce n'est qu'à partir de 2010 que les exportations marocaines commencent à couvrir les importations en provenance du Gabon et prennent une place de plus en plus importante dans les échanges commerciaux entre les deux pays en raison de la signature de plusieurs accords et conventions qui ont donné une nouvelle impulsion aux échanges commerciaux.

Graphique 6
 La balance commerciale du Maroc avec le Gabon,
 2000-2015 (en millions de dirhams)



Source : Office des changes, 2016, compilation des auteurs.

Au regard de la position du Gabon par rapport aux principaux fournisseurs du Maroc, le tableau ci-après fait ressortir que le Gabon fait partie en 2015 des quatre principaux pays africains subsahariens fournisseurs du Maroc. En effet, il accapare 6,6% des importations marocaines en provenance d'Afrique subsahariennes, devancé par l'Afrique du Sud (23,2%), le Nigéria (22,6%) et le Ghana (7%).

Tableau 7

Part des principaux fournisseurs africains du Maroc, 2015 (en %)

Pays	Part en pourcentage
Afrique du Sud	23,2
Nigéria	22,6
Ghana	7,0
Gabon	6,6
Côte d'Ivoire	6,2
Guinée	4,3

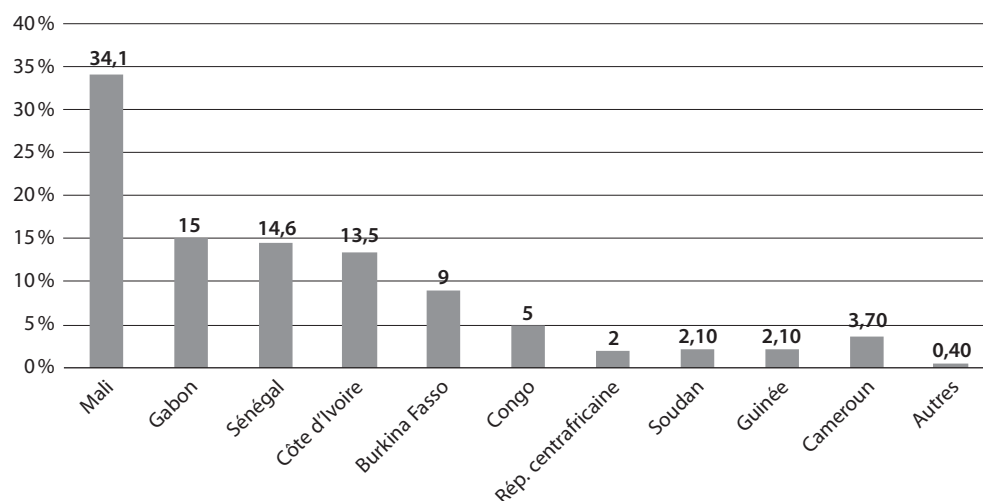
Source : Direction des études et des prévisions financières, Maroc.

2.3. Les relations financières

Les investissements marocains en Afrique ne cessent d'augmenter depuis 2000. Ils ont atteint un niveau record en 2010: 4,6 milliards de dirhams. En outre, l'Afrique subsaharienne accapare en moyenne plus de 87 % des IDE (investissements directs étrangers) marocains dans le monde.

Graphique 7

Investissements marocains dans quelques pays africains, 2008-2013 (en millions de dirhams)



Source : Office des changes.

Le Gabon est la deuxième destination africaine des IDE marocains avec une part de 15%. C'est dire l'importance qu'accordent les entreprises marocaines à ce pays vu le potentiel considérable et les opportunités multiples qu'offre l'économie gabonaise qui se double du dynamisme que connaît l'économie de ce pays suite à la mise en place de la nouvelle stratégie de diversification par la valorisation des ressources naturelles, la promotion de l'agriculture et du tourisme ainsi que la mise en place des infrastructures matérielles et

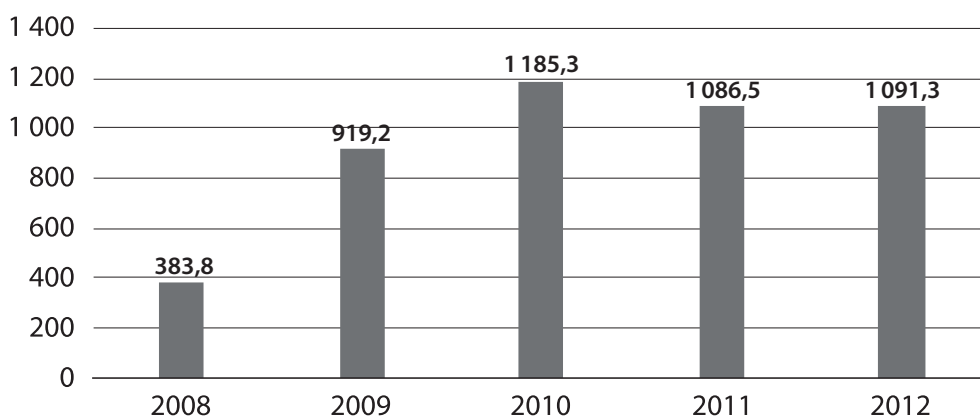
sociales. Ceci est d'autant plus important que les autorités gabonaises considèrent le Maroc comme un pays ayant accumulé une expérience considérable dans des domaines qui requièrent une place de choix dans le Plan stratégique Gabon Emergent (PSGE) ambitionnant de faire du Gabon un pays émergent à l'horizon 2025.

La tenue à Libreville du Forum économique Maroc-Gabon le 7 mars 2014 est l'illustration parfaite de cette convergence de vue sur l'importance du renforcement des investissements et de la coopération multidimensionnelle. Lors de ce Forum, le chef du gouvernement gabonais, Daniel Ona Ondo, a invité les opérateurs économiques marocains à investir dans le secteur social au Gabon, de façon à contribuer à la concrétisation du pacte social visant notamment la lutte contre la pauvreté dans laquelle est engagé son pays.

2.3.1. Evolution des IDE marocains au Gabon

Graphique 8

Les IDE marocains au Gabon, 2008-2012 (en millions de dirhams)



Source : Office des changes, 2014.

Le cumul des IDE marocains au Gabon durant la période 2008-2013 a atteint l'équivalent de 195 millions de dollars, soit 15 % du total des IDE marocains en Afrique (15).

Les IDE marocains au Gabon sont diversifiés en ce qu'ils portent sur plusieurs secteurs (télécommunications, banque, construction, aménagement, mines, informatique et programmation, agriculture, industrie du bois, cimenterie, etc.)

Ainsi, dans le domaine des télécommunications, Maroc Télécom est présente au Gabon, à travers sa filiale Gabon-Télécom, depuis 2007 suite à l'acquisition de 51 % de l'opérateur historique des télécommunications du Gabon.

En ce qui concerne le secteur bancaire, Attijariwafabank est présente au Gabon depuis 2005 suite à une prise de participation dans le cadre d'un échange d'actifs avec le Crédit agricole France. C'est ainsi qu'elle a pu entrer dans le capital du Crédit du Sénégal (95 %), de la Société ivoirienne de banques (51%), de la Société camerounaise de banques (65 %), de l'Union gabonaise de banques (59 %) et du Crédit du Congo (81 %). De même, la Banque centrale populaire est désormais présente au Gabon après la signature d'un accord avec le ministère gabonais de l'Économie et de la Prospective pour contribuer à la stratégie nationale de lutte contre la pauvreté au Gabon moyennant l'octroi de financement entrant dans le cadre des activités génératrices de revenus pour les personnes économiquement faibles.

De même Managem, qui opère dans le secteur minier, a conclu le 22 juillet 2005 un accord de partenariat avec la société minière canadienne Ressources Searchgold relatif au projet aurifère de Bakoudou au sud-est du Gabon. Comme le précise le communiqué

(15) Voir à cet effet de M. Mohammed Abbou à l'occasion du symposium sur les relations économiques Maroc-Gabon, Libreville, 24 septembre 2014.

de presse de Managem, ce projet comprend une autorisation de prospection d'une superficie de 2300 km² et un permis d'exploitation d'une superficie de 24 km². Ainsi, le projet vise l'acquisition par Managem d'une participation de 63 % dans la filiale gabonaise de Searchgold qui détient 100 % du projet contre un montant de 6 millions de dirhams et la mise en œuvre d'un programme de développement sur deux ans de 22 millions de dirhams. Toutefois, ce n'est que le 14 mai 2010 que Managem et le gouvernement gabonais ont signé la convention d'exploitation de la mine de Bakoundou. Ce projet aurifère, détenu par Ressources Golden Gram Gabon (16), filiale locale du groupe Managem, vise la création d'une mine d'or à ciel ouvert d'une durée de vie de trois ans et demi. Les premiers lingots d'or seront livrés dès juin 2011 (17). En plus, Managem, dans le cadre de son projet de développement au Gabon, est en train de développer un deuxième projet d'or à l'« d'Étéké ». Tout compte fait, le projet aurifère de Bakoundou a mobilisé un investissement en 2009 de 30 millions de dollars (18).

En 2004, le groupe immobilier marocain Jet Sekanea signé une convention avec le gouvernement gabonais pour la construction de 2 000 logements sociaux à Angondjé dans la banlieue nord de la capitale. Le coût de l'investissement est de 70 millions de dollars assuré par un consortium maroco-gabonais Jet Gabon pour la construction de cette première tranche d'un vaste programme de relogement de bidonvillois.

De même Novec, filiale de CDG Développement (19), a obtenu le 5 mars 2013, par décret, l'autorisation du ministère de l'Économie et des Finances pour la création de Novec Gabon SA. Dans le même sillage, le groupe norvégien Heidelberg, qui détenait 75 % des actions de l'entreprise CimGabon, a annoncé avoir cédé la totalité de ses parts au groupe marocain CIMAF. Une bonne nouvelle pour les employés des différents sites gabonais. Ainsi CIMAF Maroc devient l'actionnaire majoritaire de CimGabon. Force est de constater que CIMAF a déjà développé des projets de cimenterie en Côte d'Ivoire, au Cameroun et en Guinée équatoriale.

Le groupe marocain Cema-Bois de l'Atlas, qui occupe une place importante dans la production de contreplaqué en Afrique, s'est associé à la Société nationale du bois du Gabon (SNBG) pour mettre en place une unité de transformation de bois au Gabon.

Une convention-cadre relative à la mise en œuvre d'un partenariat entre la société MedZ (20) et le ministère gabonais de l'Agriculture, de l'Élevage, de la Pêche et de la Sécurité alimentaire, pour la réalisation de zones d'activité de nouvelle génération, particulièrement dans le secteur agro-industriel, a été signée par le président du directoire de MedZ, Omar El Yazghi, et Luc Oyoubi.

Involys, une société d'ingénierie et de services informatiques (SSII) marocaine spécialisée dans les logiciels de gestion, a conclu un contrat en 2012 avec le gouvernement gabonais pour mettre en place un système d'information qui prenne en charge la gestion intégrée des budgets, des dépenses et du patrimoine immobilier et mobilier du pays. Involys envisage désormais d'y implanter une succursale « sur la base d'un investissement propre à l'entreprise avec un mix de compétences marocaines et gabonaises ». L'objectif est d'accompagner le Gabon dans sa stratégie de modernisation des services de l'État.

(16) Qui appartient à Searchgold, à hauteur de 37 %.

(17) *Maroc éco*, 22-12-2009.

(18) Managem, résultat du 31 décembre 2009.

(19) Toujours en matière de services, SCET Com, cabinet d'ingénierie de CDG Développement qui a fusionné avec Ingema pour donner naissance à une nouvelle entité baptisée Novec. La convention se rapportant à cette convention a été signée en juin 2009. L'objectif est de doter la CDG d'une ingénierie d'excellence offrant des services dans des domaines ayant trait au développement territorial. Chacune de deux entités fusionnées a apporté ses activités respectives: le bâtiment, l'aménagement urbain, l'agriculture, le développement rural, l'alimentation en eau potable ainsi que l'assainissement pour la SCET Com, et les grandes infrastructures (barrages, autoroutes, ports, tunnels, ressources en eau, énergie et environnement).

(20) MEDZ est une filiale du Groupe CDG, 1^{er} investisseur institutionnel du Royaume du Maroc. Depuis sa création en 2002, elle met son expertise et son savoir-faire au service du développement territorial du pays, en offrant aux investisseurs un environnement d'excellence, favorisant la maximisation de leur compétitivité.

Conclusion

Au terme de cet article, on peut relever le constat, largement relayé par la classe politique gabonaise, que le Gabon a trouvé dans le Maroc un partenaire stratégique pour relever les défis de la diversification de son économie nationale, de lutte contre la pauvreté, de consolidation des infrastructures, dans un cadre de partenariat « Sud-Sud » renouvelé et fondé sur le principe « gagnant-gagnant ».

Le Royaume du Maroc et la République du Gabon ont établi des relations diplomatiques depuis 1972. Ces relations furent caractérisées dès le début par des liens forts d'amitié entre les défunts Hassan II et Omar Bongo. Ces relations personnelles ont largement évolué en relations institutionnelles fortes et durables. En effet, le cadre du partenariat régissant les relations Maroc-Gabon n'a cessé d'évoluer d'une manière régulière et consistante.

La coopération Maroc-Gabon se veut multidimensionnelle et stratégique en ce qu'elle porte sur différents secteurs tels que l'agriculture, la santé, l'habitat, la formation professionnelle, le secteur financier et bancaire, les nouvelles technologies, le transport et le tourisme, visent à renforcer le cadre juridique de la coopération entre les deux pays.

L'accord de partenariat stratégique dans le domaine des engrais, signé récemment entre les deux pays, est un tournant majeur dans le processus d'intégration africaine. Il tend à mettre en valeur les ressources naturelles des deux pays, en vue de promouvoir le secteur agricole et assurer la sécurité alimentaire sur le continent africain.

Toutefois, malgré la richesse du cadre juridique régissant les relations Maroc-Gabon, les relations commerciales et financières restent largement en deçà des aspirations. En effet, nombre d'obstacles entravent l'augmentation des échanges commerciaux et financiers entre les deux pays :

- l'absence d'une ligne maritime directe reliant le Maroc au Gabon ;
- le coût exorbitant de transport Maroc-Gabon et Gabon-Maroc ;
- l'absence d'une politique de promotion touristique en direction des Gabonais et vice-versa ;
- la faible communication sur les opportunités d'investissement au Gabon et au Maroc ;
- la faible coopération entre les sociétés civiles des deux pays ;
- l'absence d'une coopération scientifique dense et variée.

Bibliographie

- AFRICA PROGRESS PANEL (2010), Rapport 2010 sur les progrès en Afrique, « Passer à l'action. Valoriser les ressources de l'Afrique pour le bénéfice des Africains ».
- CEMAC, CEMAC 2025: vers une économie régionale intégrée et émergente, programme économique régional, 2010-2015.
- CNUCED (2007), Le développement économique en Afrique. Retrouver une marge d'action. La mobilisation des ressources internes et l'Etat développementaliste.
- CNUCED (2010), Le développement économique en Afrique, la coopération Sud-Sud : l'Afrique et les nouvelles formes de partenariat pour le développement.
- CNUCED (2014), Catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique.
- Direction des études et des prévisions financières (2014), *Relations Maroc-Afrique : l'ambition d'une nouvelle frontière*, septembre 2014, Ministère de l'Economie et des Finances.
- HAFID H., ECHKOUNDI M., « Comment dynamiser les échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne », *Al Huffington Post*.
- ECHKOUNDI M., HAFID H. (2014), « La place du Maroc dans la coopération Sud-Sud », *Al Huffington Post*, 27 octobre 2014.
- ECHKOUNDI M., HAFID H. (2014), « La politique africaine du Maroc : atouts et faiblesse », *Libération*, 19 juin.
- GABON (République du Gabon) (2011), *le Rapport sur la vision 2015 et orientations stratégiques 2011-2016*.
- GABON (R.G.) (2012), *Plan stratégique Gabon émergent, vision 2025 et orientations stratégiques 2011-2016*, juillet.

- GABON (R.G.), PNUD (2004), *Enquête nationale sur la pauvreté : enquête de perception*, janvier 2004, Libreville.
- Gabon (R.G.) (2013), *Stratégie d'investissement humain du Gabon*, Rapport d'étude et de recommandations, décembre 2013.
- M'BKOLO E. (2009), *Médiations africaines : Omar Bongo et les défis diplomatiques d'un continent*, l'Archipel, Paris.
- NZE-NGUEMA F.P. (1998), *l'Etat au Gabon, de 1929-1990: le partage institutionnel du pouvoir*, Paris, l'Harmattan.
- OFFICE DES CHANGES, *les Investissements directs marocains en Afrique*, 20 mars 2014.
- OTANDO G. (2011), *le Rôle des institutions dans le développement : le cas du Gabon*, thèse de doctorat, sous la direction d'Uzunidis Dimitri, Université du Littoral Côte d'Opale, 2011, Dunkerque.
- OTANDO G. (2011), *le Potentiel économique de l'Afrique subsaharienne*, n° 14, sous la direction de Gabriel ZomoYebe et Emmanuel Moussone, Institution, gouvernance et développement économique : problèmes, réformes et orientation de l'économie gabonaise.
- Regards*, Lettre d'information, n° 3, mai 2013, « Le Maroc à la conquête de l'Afrique ».
- ROSSATANGA-RIGNAULT G. (2000), *l'Etat au Gabon : histoire et institutions*, Editions Raponda-Walker, Libreville, 485 p.
- ZOMOYEBE G. (1993), *Comprendre la crise de l'économie gabonaise*, Paris, l'Harmattan.

Les banques coopératives : des valeurs au service du développement territorial ?

Ikhlas Mergoum, Said Hinti

Introduction

Depuis maintenant plus d'un demi-siècle, le secteur bancaire est largement dominé par le modèle des sociétés de capitaux dans lesquelles le pouvoir de décision de chacun dépend de la valeur des actions en sa possession. Ce modèle s'est révélé très efficace pour mobiliser des capitaux; cependant, il a causé la concentration du pouvoir de décision entre les mains de quelques personnes physiques ou morales au détriment des besoins de la majorité. La crise financière qui a éclaté en 2008 a dévoilé les limites de cette économie motivée par les seuls profits à court terme. Par contre, la banque coopérative est un modèle qui a su marier la performance économique à la satisfaction des intérêts collectifs de ses membres. Non seulement ces banques ont mieux résisté au cyclone financier (Birchall et Ketilson, 2009, p. 7), mais elles continuent à jouer également un rôle considérable dans le développement socio-économique de leurs membres et des collectivités locales. Cette réussite est le résultat des orientations stratégiques très différentes de celles empruntées par les banques capitalistes et qui sont le fruit des spécificités des coopératives telles que la gouvernance démocratique et l'ancrage territorial.

En effet, plusieurs recherches s'accordent à caractériser les banques coopératives par leur objectif d'utilité sociale, ou pour le dire autrement, leur contribution à la production de l'intérêt général ou du bien-être (Allen, Gale, 1995 ; Labaye, Lagoutte, Renversez, 2002). La logique des banques issues de l'économie sociale et solidaire est profondément inspirée de la philosophie coopérative. L'objectif principal n'est pas la rémunération du capital mais l'amélioration des conditions de vie des populations par la mise en commun des ressources. La rentabilité ne s'exprime que sur le long terme, et c'est la pérennité de l'organisation et la satisfaction des besoins des membres de la société qui sont visés en premier lieu. Ainsi, l'efficacité de la gestion d'une banque coopérative ne repose pas uniquement sur la maximisation des profits, mais également sur un accord naturel de parties prenantes pour servir aux mieux les intérêts des membres et de la communauté.

Le rôle primordial que jouent les coopératives dans l'évolution des conditions économiques et sociales au Maroc n'est plus à démontrer ; cependant, les coopératives souffrent toujours d'une image passéiste les confinant dans une économie du pauvre, paysan ou ouvrier. Même si elle est porteuse d'un modèle qui peut apporter des réponses adaptées, efficaces et surtout basées sur la démocratisation de l'économie et la participation sociale, la banque coopérative demeure encore méconnue au Maroc malgré son succès international et son rôle considérable dans la démocratisation des services financiers et dans le développement socio-économique des territoires. Ce modèle bancaire particulier est même considéré par plusieurs experts comme une réelle plus-value sociétale pour les territoires, puisque cette banque a ouvert de grands horizons pour la création des projets socio-économiques dont l'ambition principale est de combattre la pauvreté et l'exclusion bancaire et de promouvoir l'intégration des petits entrepreneurs dans le marché.

Il nous a donc semblé intéressant d'engager un travail de recherche autour de cette thématique afin d'ouvrir des pistes de réflexion sur la capacité d'innovation sociale des banques coopératives, tout en essayant d'élucider le rôle qu'elles revêtent dans le développement territorial. De façon plus spécifique, nous posons les questions suivantes: comment les banques coopératives favorisent-elles l'émergence et le développement d'un territoire? Participent-elles vraiment à la cohésion économique et sociale des territoires au sein desquels elles exercent leurs activités? Leur double rôle de

citoyen ancré dans un territoire et d'entrepreneur collectif est-il un levier pour assurer la production des retombées positives pour le développement local ? Nous illustrerons de façon concrète ce croisement entre banques coopératives et territoires à travers l'étude du cas du Groupe Banque Populaire du Maroc. Du point de vue méthodologique et pour trouver des réponses à la problématique de notre recherche, nous avons choisi de réaliser une étude qualitative afin de recueillir des informations originales en nous appuyant sur des entretiens menés en régions avec des fonctionnaires au sein de ce groupe bancaire ainsi que sur les différents documents et rapports annuels produits par le groupe. Nous avons aussi sollicité des clients et des entrepreneurs locaux qui ont bénéficié des crédits de la Banque populaire et qui participent par eux-mêmes à renforcer le développement local afin d'avoir leurs perceptions sur la contribution de leur banque au développement local. D'autre part, et afin d'enrichir notre cadre conceptuel, nous avons effectué aussi une recherche documentaire qui a consisté en l'examen d'un certain nombre d'études de cas, de recherches et d'analyses provenant de différents pays, universités et organismes internationaux, ayant traité la thématique de notre étude.

I. La banque coopérative : particularités et gouvernance

1. Présentation du modèle de la banque coopérative

Selon l'Association internationale des banques coopératives (AIBC), une banque coopérative est une entité bancaire dont le capital est détenu sous forme de parts sociales par des sociétaires ayant la double qualité de propriétaires et de clients de leur banque. En effet, la logique des banques de l'économie sociale et solidaire est profondément inspirée de la philosophie de la coopérative. Ainsi, à l'origine de la mise en œuvre de la production des biens et des services se trouvent les différents membres du collectif qui sont aussi les bénéficiaires de la production, c'est-à-dire sociétaires et usagers. Dans ce sens, l'objectif principal d'une coopérative, quel que soit son secteur d'activité, n'est pas la rémunération du capital mais l'amélioration des conditions de vie des populations par la mise en commun de ressources. Ainsi, la rentabilité ne s'exprime que sur le long terme, et c'est la pérennité de l'entreprise qui est visée en premier lieu.

Les banques coopératives fournissent généralement à leurs sociétaires toute une gamme de services bancaires et financiers (prêts, dépôts, comptes bancaires...) et se différencient des banques classiques par leurs buts, leurs valeurs, leur organisation et leur gouvernance. Selon les pays, le contrôle et la supervision des banques coopératives peuvent s'exercer directement par des autorités nationales ou délégués à un organe central ou une fédération coopérative. Généralement, ces banques sont contrôlées et inspectées par les autorités bancaires et sont soumises aux mêmes règles (juridiques, fiscales, prudentielles) que les banques classiques, ce qui les met dans les mêmes conditions de concurrence. Toutefois, les règles organisationnelles des banques coopératives peuvent varier selon les législations de chaque pays, mais elles partagent des caractéristiques communes :

- **Les banques appartiennent à leurs clients**

Dans une banque coopérative, les sociétaires des banques coopératives sont à la fois les propriétaires, par conséquent les besoins des associés rencontrent ceux des usagers. Ainsi, certaines banques coopératives travaillent exclusivement avec leurs sociétaires comme c'est le cas du groupe bancaire Desjardins au Canada, mais la plupart d'entre elles proposent également leurs services bancaires et financiers à des clients non sociétaires, c'est le cas par exemple du Crédit mutuel en France et du Groupe Banque Populaire au Maroc.

- **Le contrôle démocratique des membres**

Les banques coopératives sont contrôlées par leurs sociétaires, qui élisent démocratiquement leurs représentants dans les instances statutaires. Les sociétaires disposent généralement du même droit de vote, selon le principe coopératif « une personne, une voix » ou selon un principe qui y reste fidèle ; ce qui élimine la concentration du pouvoir dans les mains d'une minorité et privilégie le partage d'une manière équitable sur l'ensemble des sociétaires.

• Le redistribution du résultat

Dans une banque coopérative, une partie importante du résultat, bénéfice ou excédent, est généralement mise en réserve. Une part de ce résultat peut aussi être redistribuée aux sociétaires de la banque coopérative, avec des limitations légales ou statutaires dans la plupart des cas. Les résultats peuvent être redistribués sous la forme d'une ristourne coopérative, qui dépend de l'utilisation des produits et services de la banque par chaque sociétaire, ou par l'intermédiaire d'un intérêt ou d'un dividende en fonction du nombre de parts souscrites par chaque sociétaire.

• Le principe de la non-négociabilité des parts et l'impartageabilité des réserves

Ce principe signifie que les parts ne sont pas librement négociables et ne sont pas non plus cotées. Elles ne sont rachetables que par la banque émettrice. En outre, les réserves non redistribuées sont indivisibles et impartageables, empêchant la mise en place d'un marché de contrôle.

Les banques issues de l'économie sociale et solidaire se distinguent des banques classiques désignées par la commission bancaire par le terme de « banques SA », par leurs activités basées sur une communauté d'intérêts entre clients et propriétaires et par la structure de leur capital, composé de parts sociales non cotées rémunérées à un taux proche du marché monétaire. Ces caractéristiques les protègent des prises de contrôle hostiles et de la soumission à la pression des actionnaires, contrairement aux banques SA. Par ailleurs, la crise financière de 2007-2009 a dévoilé les forces du modèle des banques coopératives et a fait apparaître l'idée que le modèle bancaire coopératif peut être considéré comme une alternative au modèle capitaliste. En effet, même si elles ont rencontré des difficultés dans les activités sortant de leur champ traditionnel d'expertise, les banques coopératives ont pu en général résister à la crise financière, notamment grâce à la solidité des réseaux coopératifs, permettant d'absorber les chocs financiers et de ne pas recourir à l'aide des États (Groeneveld, 2012, p. 5). Ce qui n'a pas été le cas pour la majorité des banques SA.

2. Les banques coopératives : gouvernance et enjeux

Le modèle bancaire coopératif est basé sur la logique de la maximisation de la valeur partenariale des parties prenantes grâce aux modes d'organisation internes qui soutiennent les valeurs de la solidarité au sein de l'établissement. Le mode de gouvernance coopérative constitue un pôle de stabilité et de régulation grâce à ses caractéristiques propres. Ainsi, les valeurs du sociétariat permettent à chaque partie prenante une meilleure satisfaction de ses besoins grâce à sa double qualité de client et de propriétaire. Ce modèle de gouvernance permet aussi de concrétiser des valeurs de conduite représentant l'un des principes fédérateurs de l'esprit du sociétariat.

La gouvernance des banques, en particulier les banques coopératives, est au cœur des débats liés à la dernière crise financière et à la conjoncture économique actuelle. Selon l'Association internationale des banques coopératives (AIBC) : « Le modèle bancaire coopératif reposant sur les principes de gouvernance démocratique (...) a montré dans le monde son utilité comme facteur de stabilité et de sécurité financière. » Ainsi, il est généralement admis que la gouvernance des réseaux bancaires coopératifs est particulière, notamment du fait de la détention du capital par des sociétaires et non par des actionnaires. En effet, contrairement aux banques commerciales, la composition du conseil d'administration au sein des banques coopératives ne dépend pas de la détention du capital mais est établie en fonction de la représentativité désirée de toutes les catégories de clientèle et domaines d'activités. Ainsi, les administrateurs seraient choisis non pas dans un souci d'indépendance, mais dans une volonté de représentation des différentes parties prenantes. Dans les banques coopératives, le contrôle est garanti par l'organisation elle-même, dans la mesure où sa finalité est de servir les intérêts de ses membres. Il n'y a donc aucune logique à garantir voire protéger des intérêts extérieurs à l'entreprise (rapport Pflimlin, 2006, p. 34). En principe, le fonctionnement du conseil

d'administration est basé sur un modèle démocratique attribuant à chaque membre une seule voix.

Par ailleurs, il faut bien noter que maintenir et faire perdurer une dynamique participative dans une organisation, quels soient son statut et sa nature, est un challenge de taille et de tous les instants pour tout type d'entreprise et en particulier pour la banque coopérative. Cette dernière est sensée instaurer les mécanismes institutionnels et les canaux de communication capables d'encourager, d'une part, ses sociétaires à jouer pleinement leur rôle dans la vie de leur banque et, d'autre part, inciter les diverses parties prenantes à s'impliquer activement dans le projet coopératif collectif. Dans ce cadre, l'un des défis majeurs des banques coopératives réside dans la nécessité de répondre aux besoins de ses membres tout en garantissant son bon fonctionnement et sa compétitivité sur le marché. Alors que les sociétaires doivent normalement jouer un rôle de premier plan dans les mécanismes décisionnels de la coopérative, ce défi se complexifie au fur et à mesure que la banque coopérative évolue et que les échanges avec son environnement se complexifient et s'accroissent.

En effet, la gouvernance participative, qui constitue le cœur du modèle de la banque coopérative, peut devenir particulièrement complexe lorsqu'une banque coopérative est constituée d'un nombre important de membres qui n'ont pas toujours conscience des enjeux du statut de sociétaire. Autrement dit, pour préserver leur réussite et garder leurs liens spécifiques avec leurs territoires, les banques coopératives doivent faire face à trois défis majeurs. Le premier est de maintenir l'existence de la démocratie et ce au niveau local pour préserver la dimension de proximité qui donne tout son sens à l'engagement des sociétaires dans la gouvernance. Le deuxième est de veiller à ce que les sociétaires occupent toujours une place dans la gouvernance sans être marginalisés par la direction salariée. Enfin, le troisième vise à mieux définir les fonctions des élus du conseil d'administration et de mieux les accompagner, notamment par la formation.

3. Banques coopératives et territoires : quels liens ?

On considère généralement acquis l'encastrement des organisations de l'économie sociale et solidaire (OESS) dans le territoire considéré sous l'angle de l'espace local (Colletis, Gianfaldoni et Richez-Battesti, 2005, p. 14). Dans cette logique, les entreprises de l'économie sociale considèrent le territoire non comme une simple opportunité mais comme la base de leur activité et de leur développement (Fonda, 2004). C'est exactement le cas des coopératives bancaires qui présentent l'une des composantes majeures de l'économie sociale et solidaire. L'ancrage des OESS dans le territoire repose sur une configuration en termes de territorialisation caractérisée par l'intensité et la diversité des liens que les OESS entretiennent avec d'autres acteurs, ces liens étant fondés sur trois dimensions de la proximité : organisationnelle, institutionnelle et axiologique (Colletis *et al.* 2005, p. 16). Ainsi, l'ancrage territorial constitue classiquement, avec le fonctionnement démocratique et la solidarité économique, l'une des caractéristiques essentielles des coopératives, notamment les coopératives bancaires.

Un tour d'horizon de la littérature suggère la fertilité du croisement entre approches territoriales et coopératives, ces dernières étant bien armées pour valider des démarches fondées sur la confiance ou la proximité (Parodi, 2005). En effet, la majorité des présentations des coopératives affirment que celles-ci sont principalement l'expression et le reflet des territoires. Dans ce sens, la coopérative participe à la transformation du territoire, défini comme un « imaginaire qui se construit » (Prades, 2005, p. 114). Ce lien positif a été également prouvé par R. Mauget, qui montre qu'en dépit de leur internationalisation les coopératives agricoles et agroalimentaires continuent de jouer un rôle à la fois original et essentiel en faveur du maintien d'activités dans les territoires (Mauget, 2008).

Selon les sept principes de la coopérative, un membre dispose d'un vote indépendamment du capital détenu. Ainsi, une banque coopérative qui requiert une forte capitalisation peut s'assurer de conserver la gouvernance locale. Ce qui permet, d'une part, à la coopérative l'exercice d'une démocratie de proximité marquée par une

gouvernance ouverte sur le territoire et, d'autre part, protège la banque des prises de contrôle étrangères. Cela favorise le réinvestissement dans l'économie locale et contribue évidemment au développement du territoire en question. L'égalité entre les membres, qui résulte du principe un membre = un vote, garantit que les orientations prises soient conformes aux volontés du territoire et répondent aux nécessités de l'ensemble de la communauté de ce dernier, étant donné que ses membres reflètent les besoins et les particularités de leur territoire. Autrement dit, du moment que la finalité de la banque coopérative est centrée sur la réponse aux besoins des membres et de la communauté plutôt que sur le rendement du capital, les décisions stratégiques seront conformes aux réalités locales et adaptées aux besoins socio-économiques du territoire.

Ajoutons à cela le fait que la banque coopérative arrive à réunir des intérêts traditionnellement opposés et divergents. Ainsi, dans une banque coopérative, le client est aussi l'investisseur, le salarié est aussi le propriétaire. Dans ce cadre, les revenus générés par la coopérative appartiennent à l'ensemble des membres, et la redistribution de la plus-value dégagée, leur assure un rendement ou un salaire. Or, le membre est aussi le citoyen ancré sur un territoire, ce qui lui confère un levier pour assurer l'issue des retombées du développement territorial. Ainsi, en poursuivant le projet de ses membres, la coopérative bancaire sert simultanément son territoire et contribue naturellement au développement de ce dernier.

Selon la norme ISO 26000, norme encadrant la RSE, l'ancrage territorial peut être défini comme suit : « le travail de proximité proactif d'une organisation vis-à-vis de la communauté. Il vise à prévenir et à résoudre les problèmes, à favoriser les partenariats avec des organisations et des parties prenantes locale et à avoir un comportement citoyens vis-à-vis la communauté ». Dans ce contexte, on peut dire que les banques coopératives se distinguent des banques classiques par un ancrage territorial très fort. Elles sont très impliquées dans le développement local et participent au développement durable de leurs communautés puisque leurs sociétaires et administrateurs sont généralement issus des communautés dans lesquelles ils exercent leurs activités. Cette appartenance des membres renforce les liens, la fréquence des contacts, les échanges d'information, la compréhension des activités, une vision partenariale de la relation, l'établissement d'une confiance réciproque fondée *a priori* sur des principes communs (Ansart et Monvoisin, 2011, p. 205), entre la banque coopérative et son territoire. En plus, en ayant des objectifs qui dépassent le court terme et la recherche d'une rentabilité démesurée, ces banques génèrent d'autres formes d'organisation productive et sociale.

Par leur ancrage local, au niveau humain et financier, les coopératives bancaires peuvent être un outil convenable pour les territoires capables de créer et mobiliser des collectifs puisqu'il s'agit d'une forme d'entreprise dont l'objet social est de développer un service ou une activité ayant un caractère collectif sur un territoire. En effet, plusieurs recherches (Colletis, Gianfaldoni & Richez-Battesti (2005); Gianfaldoni et Richez-Battesti (2007)) confirment que les banques coopératives sont mieux outillées que les autres banques pour être considérées comme des partenaires de leurs communautés et territoires.

II. Les banques coopératives marocaines : quelle contribution au développement socio-économique des territoires ?

1. La place de la banque coopérative dans le secteur bancaire marocain

Au Maroc, les banques coopératives souffrent d'être méconnues non en tant qu'institutions financières mais en tant que banques appartenant au secteur de l'économie sociale et solidaire. C'est justement le cas du Groupe Banque centrale populaire, connu comme étant le leader du secteur bancaire au Maroc et dont le statut coopératif est encore largement ignoré par la société marocaine.

En effet, le Groupe Banque centrale populaire (GBCP) est le seul groupe bancaire coopératif dans le secteur bancaire marocain. Il se distingue par ses valeurs de solidarité, de coopérativisme et également par son organisation et son fonctionnement, uniques au Maroc. Il se compose de Banques populaires régionales (BPR) à vocation coopérative, de la Banque centrale populaire en tant qu'organe central sous forme de société anonyme cotée en Bourse, de filiales spécialisées, de fondations et de banques et représentations à l'étranger. Ces particularités du Groupe prennent leur source dans le

caractère tridimensionnel de la structure organisationnelle du Crédit populaire du Maroc (CPM), formée par le Comité directeur, la BCP et les BPR. La triple dimension coopérative, capitaliste et fédérale est fondée sur une gouvernance partenariale entre les clients-sociétaires et les actionnaires.

Depuis sa création en 1926, le Crédit populaire du Maroc s'est fixé comme objectif d'accompagner toutes entreprises moyennes ou petites, artisanales, industrielles ou de services par la distribution de crédit à court, moyen et long terme. Il propose une gamme élargie et complète de services et produits financiers répondant à l'ensemble des besoins de sa clientèle. Banque de proximité, il joue un rôle considérable dans le développement des territoires marocains à travers l'action des Banques populaires régionales. Ainsi, il joue le rôle de l'accompagnateur financier de la région à travers la mobilisation de l'épargne, son utilisation au niveau local au bénéfice des acteurs économiques et sociaux locaux. En ce qui concerne le plan de développement du groupe, l'implication reste effective et très prononcée en matière de bancarisation de la population, qui reste encore à un niveau très faible au Maroc avec un taux de 68 % fin 2015, selon le rapport annuel de Bank Al Maghrib de la même année. Dans ce cadre, le groupe adopte une politique de proximité et une souplesse dans les ouvertures de comptes ainsi qu'un large réseau de distribution qui couvre les territoires les plus enclavés. La cadence observée actuellement dans les ouvertures de comptes auprès de la clientèle de masse en atteste largement. Le Groupe Banque Populaire est considéré actuellement comme le premier réseau bancaire du Maroc. Son réseau est constitué à fin décembre 2015 de 1 396 agences, soutenu par 2 374 points de distribution additionnelle, et plus de 1 911 guichets automatiques.

Une analyse générale du fonctionnement et des réalisations du groupe montre que ses valeurs de coopérativisme et de solidarité sont au service des territoires et renforcent le développement régional. En effet, la gestion collégiale du Crédit populaire du Maroc et le modèle coopératif des Banques populaires régionales permettent de donner la parole aux forces locales, tout en cherchant à assurer la proximité et la transparence. Aussi, la question de la représentativité et de l'équité est prise en considération à tous les niveaux de la gouvernance du groupe.

2. Les Banques populaires régionales : des coopératives bancaires au service de la régionalisation

Le concept de développement territorial est récent, il date de la fin des années 90. Malgré son immense succès tant chez les géographes que chez les économistes, il est rarement défini et recouvre en fait des réalités diverses à la rencontre du développement local ou régional, du développement durable, de l'aménagement du territoire ou encore de la gestion territoriale. Selon Rallet : « Développement régional, développement territorial sont deux notions distinctes. Elles renvoient à deux manières différentes d'appréhender l'espace géographique dans son rapport au développement économique. (...) Le développement territorial fait référence à un espace géographique qui n'est pas donné mais construit. Construit par l'histoire, une culture et des réseaux sociaux qui en dessinent les frontières. Le contenu définit le contenant : les frontières du territoire sont les bornes (mouvantes) de réseaux socio-économiques. Là où s'éteint le réseau se termine le territoire. L'initiative ne vient pas tant d'une instance planificatrice que d'une mobilisation des forces internes (Rallet, 2007). » À travers les multiples écrits se réclamant de ce nouveau paradigme, c'est la volonté ou la nécessité de remettre au cœur de la problématique du développement le territoire avec ses ressources, ses contraintes et ses spécificités non seulement matérielles mais encore immatérielles comme les acteurs et leur mode de fonctionnement.

En effet, le développement territorial est au cœur des préoccupations et stratégies du GBP, à travers ses banques populaires régionales qui sont organisées sur un modèle coopératif à capital variable et leurs clients qui sont également leurs sociétaires : ils détiennent 48% du capital sous forme de parts sociales ordinaires, rémunérées selon un taux décidé par le comité directeur et voté par eux à l'occasion de leurs assemblées générales ordinaires. Les clients sociétaires exercent leur pouvoir sur les orientations et la

vie de leur banque via leurs conseils de surveillance et les différents comités spécialisés qui en sont l'émanation (audit, risques...), échangent et statuent sur les performances et l'avenir de la banque. Le pilotage de la stratégie est assuré par deux organes centraux qui travaillent en synergie, à savoir le directoire et le conseil de surveillance. Les BPR sont caractérisées par leurs compétences centrées sur les territoires de leur implantation. Ainsi, elles assument leur rôle de locomotive régionale de financement des différents secteurs d'activité et interviennent dans le financement de toutes les activités régionales et le renforcement de l'attractivité économique de chaque région. En effet, le président du Groupe confirme que l'architecture mutualiste et coopérative régionale de la Banque populaire lui donne plus de souplesse pour être plus proche des clients dans les territoires. Ces banque coopératives se caractérisent par :

- **Une présence dans les zones les plus reculées**

Dans le cadre de sa stratégie volontariste de maillage territorial, le GBP procède à l'ouverture de 100 agences en moyenne par an. 65 % d'entre elles se trouvent dans les zones excentrées des différentes régions, témoignant ainsi de son engagement avant-gardiste en matière de régionalisation et d'inclusion bancaire à travers tout le pays.

- **Une grande implication dans le développement économique des régions**

La vision stratégique du groupe pour un développement régional efficace s'est traduite par l'octroi aux banques populaires régionales de toutes les attributions d'une banque, leur permettant d'agir localement en toute autonomie au service du développement économique local. Ainsi, 90 % des crédits octroyés sont décidés localement sans en référer à l'organe central du groupe. En mobilisant les ressources en faveur du développement de la région où elles ont été collectées, les BPR renforcent l'ancrage régional du groupe et participent activement à l'objectif de régionalisation, notamment en augmentant le taux de bancarisation et en accompagnant le tissu économique local.

- **L'accompagnement des TPE-PME dans les régions**

Le premier levier d'accompagnement des entreprises de petite taille est de leur apporter l'information pertinente quant aux dispositifs existants pour dynamiser leur développement, dispositifs qui peuvent être proposés par l'Etat ou la Banque elle-même. Pour cela, les BPR et le Groupe organisent dans les régions des séances d'information/formation, des conférences, des forums ou des caravanes de sensibilisation auxquels sont conviées les instances porteuses des dispositifs d'appui aux entreprises. Depuis 2008, ces initiatives d'information/sensibilisation, organisées quatre à cinq fois par an, rencontrent un vif succès auprès des entreprises. En outre, des initiatives de mise en relation entre entreprises sont régulièrement organisées en partenariat avec la CGEM, les Chambres de commerce, la Banque atlantique ou des banques européennes. L'objectif est de créer des opportunités d'activité additionnelle pour des entreprises situées en région en favorisant leur rencontre avec les entreprises des grandes villes marocaines telle que Casablanca.

L'inclusion financière se définit comme l'ensemble des dispositifs de lutte contre l'exclusion bancaire et financière. Institutionnalisé au Maroc par la loi bancaire de février 2006, le « droit au compte » vise à maîtriser les outils bancaires. La Banque populaire a toujours été active dans ce domaine, notamment à travers son réseau très étendu qui lui permet d'être présente dans les localités rurales les plus reculées.

- **Un réseau étendu pour une plus grande proximité avec toutes les populations**

Au 31 décembre 2015, le GBP comptait 1 400 agences réparties dans 11 régions, proposant ainsi à ses clients le réseau le plus large sur le territoire marocain. Le groupe est aussi la deuxième banque présente dans les zones rurales, notamment les plus reculées. Elle propose également des agences mobiles appelées « Souk Bank » dans les localités et les zones rurales commerçantes, et des « caravanes de bancarisation »

3. La contribution des banques coopératives au développement territorial du Maroc

3.1. L'accès aux services bancaires

viennent à la rencontre des populations les plus isolées. Par ailleurs, le Groupe souhaite continuer à étendre son réseau à l'ensemble du territoire; il mène pour cela une politique active qui a permis l'ouverture de 100 agences par an en moyenne au cours des six dernières années.

• Proposer des produits adaptés et accessibles

Le Groupe Banque Populaire développe des produits et solutions bancaires adaptés aux populations les plus vulnérables, particulièrement les populations à faibles revenus, les jeunes et les retraités.

Les populations à faibles revenus : depuis 2009, le Groupe propose une offre dédiée aux populations à faibles revenus, dont la tarification et le mode de distribution sont adaptés. La distribution s'appuie en effet essentiellement sur le réseau des 400 branches de la fondation Attawfiq et sur les agences mobiles Souk Bank. Progressivement, le groupe étend la distribution de cette offre à d'autres réseaux tiers, toujours avec la volonté de la rendre accessible au plus grand nombre. Ainsi selon les statistiques du Groupe, en 2015, 370 000 clients bénéficient de l'offre dédiée aux faibles revenus.

Les jeunes : deux offres « 18-25 » et « 12-17 » sont dédiées aux jeunes de 12 à 25 ans. Elles incluent des services bancaires et extra-bancaires (« bons plans » du moment, partenariats privilégiés, etc.) et sont commercialisées à des tarifs symboliques. Ces offres ont pour objectif principal l'inclusion financière des jeunes.

Les retraités : le GBP commercialise deux offres élaborées avec les caisses de retraite marocaines: la CMR et la CIMR. Ces produits ont permis de bancariser des milliers de retraités. À la souscription au « Pack retraite BP & CMR », lancé en 2015, les pensionnés de la Caisse marocaine de retraites bénéficient, avec seulement 5 MAD HT par mois, d'un compte bancaire et d'une carte monétique de retrait et de paiement. La carte Rahati, proposée depuis 2009, est une carte monétique destinée aux retraités de la Caisse interprofessionnelle marocaine de retraites. Elle permet le règlement électronique de leur pension aux retraités, que ces derniers disposent ou non d'un compte bancaire.

• Faciliter l'accès à la propriété pour les populations à faibles revenus

Portée par son engagement auprès des pouvoirs publics de favoriser l'accès au logement aux personnes présentant des revenus faibles ou irréguliers, le GBP maintient son positionnement de leader dans le financement du logement social. Pour cela, le Groupe s'appuie sur son large réseau qui lui assure une présence proche des sites immobiliers du logement économique sur tout le territoire marocain et sur sa force de vente qualifiée en la matière. Bien que les principaux indicateurs démontrent un ralentissement de la croissance de l'activité immobilière, le GBP maintient le cap dans ce domaine, avec une part de marché qui augmente d'un point en volume et en valeur des dossiers du fonds FOGARIM. Elle s'établit, en août 2015, à 31 %.

• La fondation Attawfiq: le microcrédit pour lutter contre la précarité

Créée en 2000 par le Groupe Banque Populaire, la fondation Attawfiq Microfinance a pour objectif de participer activement à la lutte contre la pauvreté et le chômage. Acteur principal du Groupe Banque Populaire dans la lutte contre la précarité, elle articule son activité autour de deux piliers:

- la distribution de microcrédits permettant à des personnes en situation de précarité économique de créer ou de développer une activité génératrice de revenu ;
- l'accompagnement des clients dans leurs projets faisant objet du prêt: formation, conseil et assistance technique.

Pour porter cette ambition sociale de développement des populations les plus fragiles, la fondation ancre son action sur des principes forts:

- les bénéfices sont réinvestis à 100% dans le développement de l'activité de la fondation;

3.2. L'accompagnement des populations défavorisées à travers le microcrédit, la microfinance et la promotion de l'éducation scolaire

- les crédits visent le développement de micro-entreprises, l'accès au logement pour des particuliers mais ne peuvent en aucun cas financer la consommation ;
- sa gouvernance répond aux standards exigés par les institutions bancaires, garantissant sa solidité au sein d'un secteur volatil et fragile.

Par ailleurs, la fondation Attawfiq a été évaluée par Fitch Ratings en 2013, qui lui a attribué la note « A- avec perspectives stables » et a reçu le trophée de l'inclusion bancaire délivré par African Banker en mai 2015. Aussi, 23 entrepreneurs clients de la fondation ont été primés à l'occasion du Prix national du micro-entrepreneur et du prix CDG/JAIDA pour les activités innovatrices. Cette fondation dispose de près de 400 points de vente répartis sur le territoire marocain dans neuf directions régionales et de 29 unités mobiles chargées d'atteindre les populations des zones les plus reculées. Son organisation et son implantation ont été conçues pour une présence au plus près de la population-cible : les personnes non incluses par le système bancaire traditionnel. Dans ce sens, elle s'adresse aux femmes, aux jeunes, aux personnes installées en milieu rural, aux analphabètes... et plus de 90 % de ses clients sont titulaires d'un compte bancaire, traduisant son rôle et sa volonté de promouvoir activement l'inclusion bancaire. Ainsi, il est évident que bien plus qu'un simple octroi de microcrédit, la fondation Attawfiq propose un accompagnement de ses clients pour la réussite de leur insertion dans l'économie marocaine.

• L'inclusion financière grâce à une offre adaptée

Attawfiq Microfinance propose deux grandes familles de microcrédit : solidaire et individuel. Son offre s'adapte ainsi aux besoins de chacun et permet de faire évoluer le mode de financement tout au long de la vie économique de l'entreprise. Depuis 2014, la fondation propose également des microcrédits dédiés au logement responsable nommés « Islah Assakan », et ce, pour participer aux efforts des pouvoirs publics en matière de lutte contre l'habitat insalubre et contribuer à l'amélioration des conditions de vie de la population-cible de la microfinance. En septembre 2015, deux nouveaux produits ont été lancés : Islah, plafonné à 20 000 dirhams, et Islah Partenariat, plafonné à 50 000 dirhams. Ces deux produits viennent remplacer les anciennes versions pour mieux répondre aux besoins des clients et des non-clients, notamment les salariés du secteur public ou du secteur privé. En un trimestre, la fondation a pu débloquer 70 dossiers pour un montant de 809 100 dirhams.

• La microfinance, un outil pour l'amélioration des conditions de vie des populations vulnérables

Consciente que le microcrédit à lui seul ne suffit pas à atténuer la précarité et la vulnérabilité dans lesquelles vivent les populations à faible revenu, la fondation a décidé de diversifier ses produits et de mettre en place une nouvelle offre de micro-assurance adaptée aux besoins de sa clientèle. Elle a lancé en juillet 2015 la commercialisation d'un nouveau produit nommé « Injad Attawfiq », développé en partenariat avec Maroc Assistance Internationale, filiale du Groupe. Ce service couvre l'assistance médicale et l'assistance en cas de décès au profit des personnes souscrivant à un microcrédit. Pour une cotisation au montant très faible (98 ou 110 dirhams), ce service permet aux clients démunis d'accéder aux soins et d'être couverts financièrement en cas de maladie grave ou de décès. A la fin de décembre 2015, le nombre de contrats souscrits a atteint 92 478, soit plus de 36 % des clients actifs. 2015 a été également caractérisée par le lancement d'un produit d'épargne : avec un compte sur carnet ouvert auprès du réseau des Banques populaires le client peut, sans aucune obligation de durée, faire des retraits et versements tout en générant des intérêts.

• La Fondation création d'entreprises : promouvoir l'auto-entrepreneuriat et accompagner les jeunes entrepreneurs

Créée en 1991, la Fondation création d'entreprises (FCE), pionnière dans son domaine, a été conçue pour venir en appui aux orientations politiques de l'État marocain de 1983 à 1990, alors que l'économie du pays traversait une crise particulièrement aiguë.

Ainsi, depuis 25 ans, sa mission est de promouvoir la création d'entreprises pérennes. Appuyée par le Groupe Banque Populaire, la FCE met à la disposition des entrepreneurs un accompagnement personnalisé grâce à des professionnels experts, spécialisés par secteur d'activité et disposant de compétences éprouvées en matière financière, managériale, juridique, etc. Entre 2000 et 2004, inspirés par la création de la FCE, de nombreux nouveaux opérateurs dans le domaine de la création d'entreprise sont apparus (CRI, ANPME, AFEM, Réseau Maroc Entreprendre, CJD, FPME, etc.). La Fondation a développé avec eux des partenariats qui permettent aux porteurs de projets de disposer d'un accompagnement optimal, combinant les expertises complémentaires des différentes entités. En parallèle, la Fondation a élargi son périmètre, initialement centré sur Casablanca, pour s'implanter dans d'autres régions, en convention avec les Banques populaires régionales.

En 2005, un appel à projets national a permis de sélectionner 450 porteurs de projets dans toutes les régions du Maroc. Parmi eux, 200 ont réussi à créer une entreprise pérenne notamment grâce à un accompagnement en pré- et post-crédation d'une durée de deux ans. Pour les années à venir, et en parfaite cohérence avec le plan de régionalisation avancée, la Fondation souhaite mieux accompagner les porteurs de projets, en identifiant les secteurs d'excellence de chaque région et en renforçant les synergies avec les Banques populaires régionales. La vocation même de la Fondation implique sa présence auprès de tous les acteurs de la création d'entreprises, y compris dans les régions les plus enclavées ou auprès des entreprises en difficulté. La Fondation souhaite mener une stratégie de promotion qui embrasse toutes les formes d'entreprenariat. Dans ce sens, elle s'est fortement impliquée dans l'élaboration des textes de loi permettant la création du statut d'auto-entrepreneur, récemment entré en vigueur au Maroc.

3.3. Encouragement et accompagnement des PME et TPE

Au Maroc, le segment des PME inclut toutes les entreprises structurées qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de dirhams. Le GBP inscrit son action en faveur des PME en réponse au principal enjeu auquel elles sont confrontées, à savoir trouver les financements et l'accompagnement qui leur permettent de réussir leur croissance. En effet, on estime que la moitié des PME marocaines sont autofinancées. Ainsi, dans un contexte où les PME marocaines évoluent dans un environnement de plus en plus concurrentiel et en mutation rapide, le GBP se démarque par une stratégie différenciée pour apporter à ces entreprises particulière un soutien aussi bien en matière d'information qu'en matière de recherche d'opportunités et leur permettre ainsi de se mettre à niveau sur le plan de la compétitivité et du développement. Dans ce cadre, le GBP a décrété 2015 « année de la PME », à travers le renforcement de l'innovation et de l'accompagnement dédié. La consécration de la PME s'est accompagnée, dès le mois de janvier de cette année, d'une première mesure visant à favoriser l'investissement grâce à une offre au taux promotionnel pour l'ensemble des crédits à moyen terme. D'autres actions, en phase avec les évolutions et attentes immédiates des PME tant sur le plan de l'offre bancaire que sur celui de l'accompagnement, ont suivi.

En ce qui concerne les TPE, il faut bien noter que le Maroc compte aujourd'hui plus de 1,7 million de TPE (entreprises au chiffre d'affaires inférieur à 3 millions de dirhams). On estime que près de 47 000 nouvelles TPE voient le jour chaque année, ce qui représente 46% des emplois créés. Le GBP est un partenaire historique de ces entreprises, qui occupent la grande majorité du tissu économique marocain et qui constituent un grand potentiel de développement pour le pays. En effet, le développement de la TPE dans les différentes régions du Maroc constitue un axe stratégique pour le Groupe. C'est dans ce cadre que ce dernier a défini un dispositif complet afin de répondre précisément aux besoins de ces entreprises constituant une pépinière pour la multiplication des PME.

Ainsi, le GBP a mis en place à partir de 2015 un réseau expert dédié aux TPE afin de leur procurer un accompagnement ciblé permettant de soutenir les entreprises justifiant des projets porteurs, tout en lançant la 1^{re} édition du programme « Istitmar Croissance ». Le

Groupe s'est imposé comme leader dans cette première édition lancée en partenariat avec Maroc PME, puisqu'il a accompagné plus de 50 % des dossiers de candidature de TPE. Par ailleurs, le Groupe a aussi lancé à partir de cette année l'enregistrement des auto-entrepreneurs. A travers son réseau regroupant des ressources dédiées et expertes, le groupe a accompagné le projet de mise en œuvre du statut de l'auto-entrepreneur, à la fois par la sensibilisation de cette population aux avantages du statut et par leur intégration au registre national de l'auto-entrepreneur. Le Groupe s'est aussi fortement impliqué dans le programme conjoint de Bank Al-Maghrib et du GPBM pour la restructuration des entreprises rencontrant des difficultés conjoncturelles. Sa participation soutenue dans l'ensemble des régions du Maroc lui a permis de contribuer à plus de 45 % aux encours dédiés à la restructuration des TPME.

L'accompagnement du développement local fait aussi partie des priorités du Groupe lors de ses choix d'achat qui favorisent les entreprises locales ou nationales, à compétences égales. Et cela, pour les achats de la Banque Centrale Populaire (informatique, mobilier ou fournitures de bureau, etc.) ou pour ceux des BPR, plus légers. Ainsi, la plupart de ses fournisseurs sont des PME locales au savoir-faire éprouvé. Pour exemple, le système d'information RH du groupe est conçu, déployé et géré par une PME marocaine. Ou encore, le lancement du Mobile Banking et le développement du e-Banking Entreprise, projets hautement stratégiques, ont été confiés à deux jeunes start-up marocaines. Preuve qu'il s'agit là d'un vrai tremplin, l'un des leaders actuel de la monétique au Maroc a décroché son premier contrat avec le GBP.

3.4. La Fondation Banque populaire : un acteur dédié à l'éducation et à la culture

La Fondation Banque populaire (FBP) est considérée comme la doyenne des fondations dédiées à l'exercice de la citoyenneté par une banque marocaine. Il s'agit de l'une des premières ONG à avoir été reconnue d'utilité publique, qui s'est engagée depuis plus de trente ans dans le soutien de stratégies de développement locales et nationales. Son activité s'articule aujourd'hui autour de cinq axes prioritaires: éducation, social, patrimoine, culture et environnement. Dans ce cadre, la Fondation a créé plusieurs écoles ouvertes aux enfants des Marocains résidant à l'étranger, aux élèves locaux sélectionnés sur la base de tests, à des élèves issus de « SOS Villages d'enfants » ou des classes les plus démunies. Offrant ainsi les conditions nécessaires pour une éducation correcte, tout en exonérant les plus démunis des frais. Par ailleurs, la Fondation est aussi très active dans la lutte contre l'abandon scolaire, particulièrement dans les zones rurales, qui est actuellement un véritable fléau pour le Maroc.

Conclusion

Le modèle de la banque coopérative reste méconnu au Maroc, bien qu'occupant une place importante dans le paysage bancaire marocain en tant qu'institution financière. Cette banque se caractérise par des liens très spécifiques et intimes avec ses territoires et contribue d'une manière considérable au développement local. En effet, présente sur l'ensemble des territoires marocains, sa pénétration est importante en direction des PME-PMI, fortement créatrice d'emplois, dans les villes de taille moyenne et en milieu rural. Sa clientèle est en moyenne moins aisée que celle des banques commerciales marocaines classiques. Elle se caractérise aussi par des performances commerciales et financières soutenues tout au long de ces dernières années et plus régulières que celle des autres banques. Cette banque contribue aussi à la création d'emplois dans un secteur pourtant soumis à une forte concurrence, et donc à des restructurations généralement synonymes de licenciements, et se caractérise par de multiples innovations de produits, imposant une professionnalisation croissante.

En effet, le Groupe Banque Populaire met au centre de ses missions l'inclusion bancaire et l'accompagnement de l'économie réelle et des petites entreprises ainsi que la bancarisation et l'accompagnement des populations fragiles et défavorisées. Cet engagement de longue date s'appuie sur la capacité à relever les défis auxquels les banques de détail africaines sont confrontées: déployer des canaux de distribution multiples, concevoir des produits et services bancaires pour tous les segments, qu'il

s'agisse de clients à faibles revenus, des classes moyennes émergentes ou des TPE et PME. Elles contribuent ainsi au développement socio-économique des territoires d'une manière considérable et permanente. Cependant, comme tous les groupes bancaires coopératifs, le Groupe Banque Populaire du Maroc doit faire face à plusieurs enjeux afin de garder son identité coopérative et son fort ancrage territorial tels que le défi de l'adaptation à la concurrence et le risque de banalisation de leur statut coopératif résultant d'une standardisation des pratiques des établissements bancaires.

Actuellement, à l'instar des banques commerciales, les banques coopératives se sont engagées dans des opérations de croissance externe avec l'acquisition de nombreuses filiales spécialisées et par des rapprochements entre banques coopératives, ce qui a augmenté la complexité de l'organisation des systèmes coopératifs. Ainsi, plusieurs banques coopératives ont associé des organismes issus de l'économie capitaliste à leur organigramme, c'est le cas du Groupe Banque Populaire du Maroc. Ces nouvelles transformations, qui ont donné naissance à un modèle hybride de banque coopérative, ont suscité un grand débat entre les chercheurs et les praticiens qui se sont divisés sur les conséquences d'une telle orientation des banques coopératives, en particulier sur leur principe de proximité et d'ancrage territorial. D'un côté, les défenseurs du système coopératif originel soutiennent que les groupes bancaires coopératifs qui ont adopté ce modèle hybride ont trahi leur identité coopérative, puisqu'une présence de nature capitaliste au sein du réseau coopératif dirigerait les banques coopératives vers une gouvernance de type actionnarial, notamment à cause de l'influence des marchés financiers qui résultera de cette association. D'un autre côté, les adeptes d'un système hybride maintiennent que les entités cotées restent contrôlées par l'organe central ou par une filiale holding détenue par les réseaux coopératifs. Le débat sur la possibilité de rapprocher le modèle bancaire coopératif du modèle de banque commerciale traditionnelle reste ouvert.

Bibliographie

- Alliance Coopérative Internationale (2007), « ... unir, représenter et servir les coopératives par le monde », en ligne : <http://www.ica.coop/fr/index.html>
- ALLEN F., GALE D. (1995), « A welfare comparison of intermediaries and financial markets in Germany and the US », *European Economic Review*, n° 2, mars.
- ANSART S., MONVOISIN V. (2011), « L'altération du métier de banquier », in Bachet Daniel et Naszályi Philippe (dir.), *L'Autre finance : existe-t-il des alternatives à la banque capitaliste?*, Éd. du Croquant, octobre 2011.
- BIRCHALL J., KETILSON L.H. (2009), « Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis », Turin: International Training Centre of the ILO, 41 p.
- FONDA (2004), Dossier « Economie sociale et territoires », *La Tribune Fonda*, n° 165, fév.
- COLLETIS G., GIANFALDONI P., RICHEZ-BATTESTI N. (2005), « Économie sociale et solidaire, territoires et proximité », *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*, n° 296, p. 8-25.
- GIANFALDONI P., RICHEZ-BATTESTI N. (2007), « La gouvernance des banques coopératives françaises, Démocratie et territoire », Colloque organisé par l'ISTEC sur l'Impact du statut sur l'efficacité et l'organisation managériale, 20 septembre.
- GROENEVELD H. (2012), « European Cooperative banks and the future financial system », *In l'Étonnant pouvoir des coopératives*, textes choisis de l'appel international de propositions, sous la dir. de Marie-Joëlle Brassard et Ernesto Molina, p. 163-178, Québec, Sommet international des coopératives.
- GRUPE BANQUE POPULAIRE DU MAROC (2015-2016), Rapports financiers.
- GRUPE BANQUE POPULAIRE DU MAROC (2015-2016), Rapports Responsabilité sociale de l'entreprise.
- LABYE A., LAGOUTTE C., RENVERSEZ F. (2002), « Banques mutualistes et systèmes financiers : une analyse comparative, Allemagne, Grande-Bretagne, France », *Revue d'économie financière*, n° 67, p. 85-109.
- MAUGET R. (2008), « Les coopératives agricoles : un atout pour la pérennité de l'agriculture dans la mondialisation », *Revue internationale de l'économie sociale, Recma*, n° 307, p. 46-57.

PARODI M. (2005), « Economie sociale et solidaire et développement local », *Revue internationale de l'économie sociale*, n° 296, p. 26-41.

PFLIMLIN E. (2006), « Coopératives et mutuelles: un gouvernement d'entreprise original », Rapport du groupe de travail présidé par Etienne Pflimlin dans le cadre de l'Institut français des administrateurs, janvier.

RALLET A. (2007), Commentaires du texte d'Oliver Crevoisier dans Mollard, Amédée *et alii*, *Territoires et enjeux du développement régional*, Versailles, Éditions Quae, p. 80.

RICHEZ-BATTESTI N., GIANFALDONI P., GLOVKOVIEZOFF G., ALCARAS J.R. (2006), « Banques coopératives et innovations sociales », *Recma*, n° 301.

La médina de Marrakech

Redéploiement commercial et requalification spatiale

Mustapha Chouiki

Le commerce qui est la plus ancienne fonction économique urbaine ne cesse de gagner du terrain dans les villes, toutes catégories confondues, et d'accroître son rôle en matière de structuration spatiale de presque tous les milieux urbains. A Marrakech, contrairement aux apparences et à ce qu'elles produisent comme croyances, la médina est loin de perdre sa prééminence et son rôle sur le plan commercial. Si elle se dépeuple progressivement, elle ne perd pas pour autant sa position de pôle commercial dynamique et rayonnant à l'intérieur comme à l'extérieur de l'agglomération ocre. Si le commerce de cette ville se modernise et s'ouvre de plus en plus à l'international, à un rythme soutenu, celui de la médina ne cesse, de son côté, de multiplier les formes et les modes de réadaptation et d'intégration dans les circuits commerciaux modernes.

Si le vocable de médina colporte un héritage conceptuel faisant des tissus antérieurs à la colonisation des espaces déphasés par rapport au présent et cristallisant une organisation socio-spatiale intemporelle, son utilisation intensive a gommé les rugosités idéologiques originelles. Ce qui facilite sa manipulation en termes de requalification.

Dans ce sens, ce texte vise à revisiter la réalité et la vocation commerciale de la médina de Marrakech à travers la recherche de réponses à des questions récurrentes consistant à interpeller ce tissu ancien sur sa réalité et son devenir commercial : Comment la plus grande médina du Maroc gère-t-elle sa vocation de foyer commercial historique ? Quels avantages tire le commerce traditionnel de la ville ocre de la montée en puissance de l'activité touristique ? Jusqu'à quel point le commerce traditionnel s'aligne-t-il sur le modèle commercial moderne ? Quels impacts ont les mutations urbaines récentes sur le commerce traditionnel ?

1. Une régénération commerciale à répétition

1.1. Une ville à vocation commerciale historique

Marrakech, qui a été plusieurs fois la capitale du Maroc au cours de neuf siècles, s'est développée également comme un pôle commercial séculaire. La capitalisation dans le domaine commercial a érigé ce dernier au rang d'une composante de taille du patrimoine de la ville ocre, à tel point qu'il y est difficile de faire la distinction entre la fonction et les symboles du commerce. N'évoque-t-on pas que cette ville est toujours attachée au site de l'ancien marché rural hebdomadaire sur lequel elle a été édifiée (1) ?

Marrakech, qui est née et s'est développée comme la capitale d'un grand empire, a très tôt fait du commerce une vocation qui a transcendé toutes les ruptures inhérentes aux fluctuations de ses fonctions politiques. Le commerce s'y est imposé dès sa fondation comme une activité inscrite dans la durée et dont la pérennité a permis à Marrakech d'entretenir et de consacrer son essor urbain, même lors des périodes les plus difficiles sur le plan politique.

Deverdun nous apprend que sous le règne de l'Almohade Yacoub El Mansour fut construit en 1189-1190 dans « l'enceinte de la casbah pour l'usage des marchands un vaste marché couvert (*qayssariya*) plus grand que nul autre au monde (2) ». Une construction qui a scellé le mariage entre le commerce et la politique. Les espaces commerciaux que Marrakech a développés depuis lors ont été toujours associés aux lieux emblématiques du pouvoir politique. Une association à la fois de proximité et de complicité.

Cette ville de création militaire et de fonction politique a toujours fait du commerce un maillon central de son dynamisme urbain. Point de convergence de nombreux grands

(1) A. Mandleur, « Croissance et urbanisation de Marrakech », in *RGM* n° 22, 1972, p. 32.

(2) G. Deverdun, *Marrakech des origines à 1912*, 2 vol., Rabat, Editions techniques nord-africaines, 1959, p. 229.

axes routiers au sein de la vaste plaine du Haouz, Marrakech s'est imposée très tôt comme passage obligé dont la sécurisation militaire a facilité sa consécration comme plaque tournante commerciale, et dont la promotion urbaine a constitué un « gage de prospérité... autant d'occasions favorables au développement du commerce, don de la vie urbaine (3) ».

Créée par un pouvoir politique en 1070 et portée par des tribus nomades aux traditions commerciales ancestrales, Marrakech a dès le début acquis la vocation d'une capitale politique associant sa prospérité à l'essor du commerce. Ce dernier n'est certainement pas étranger à la création de l'empire almoravide qui ne pouvait prospérer sans la maîtrise des axes et circuits commerciaux. Cette ville qui a ainsi permis aux nomades de se sédentariser et de se familiariser avec la vie urbaine a fait du commerce un support de citoyenneté et un vecteur de prospérité.

Le développement de l'artisanat a joué un grand rôle dans l'animation de l'activité commerciale. Dans ce sens, le commerce est pour beaucoup dans l'entretien d'un artisanat aussi diversifié que prospère. Ainsi, le commerce épaulé par les activités artisanales a permis à Marrakech de développer constamment son poids démographique et sa position de pôle urbain qui a pendant longtemps entretenu le vide urbain dans ses environs immédiats qui ont consacré une vocation agricole grandement ouverte sur Marrakech. Ce qui a permis à Marrakech d'attirer « les riches commerçants d'Aghmat (4) » ainsi que les artisans de cette ancienne cité voisine.

Marrakech est ainsi une ville commerciale par essence et par vocation originelle, une ville qui doit tout au commerce avant la fonction politique. Elle a été depuis toujours autant une métropole commerciale qu'une capitale administrative. C'est une ville qui a connu à maintes reprises des changements en profondeur de sa fonction politique, sans pour autant perdre l'héritage historique qui donne corps et âme à son commerce et à sa vie urbaine. Elle est arrivée ainsi à associer la préservation de son patrimoine commercial et la réadaptation de ses structures urbaines en fonction des exigences de chaque nouveau pouvoir politique. Autrement dit, la grande charge historique de Marrakech n'est pas uniquement politique, elle est également commerciale. C'est ce qui fait dire à Deverdun que « Marrakech n'a jamais été qu'un immense marché aux mille ramifications rurales et aux innombrables fondouks, un centre d'échanges (5) ». C'est ce qui a également incité F. Braudel à classer Marrakech au XVI^e siècle parmi « les authentiques grandes villes de l'Islam (6) ».

1.2. Une consécration commerciale récente

Sous le protectorat, Marrakech était l'une des rares cités historiques du Maroc à être investie par les commerçants européens. Les colons attirés par cette ville se sont implantés au début à l'intérieur de la médina, sur les marges sud-ouest de Jamaà El Fna. Ils ont même développé des espaces commerciaux modernes *intra muros* tirant profit de la polarité commerciale traditionnelle. Ce qui a permis l'émergence de Riad Zitoun, Arsat L'maach, R'mila et Mellah... comme d'importants pôles commerciaux modernes adossés à l'héritage historique de la médina.

De ce fait, l'épisode colonial de l'histoire de Marrakech est à l'origine d'un dédoublement des espaces commerciaux de la médina et même du renforcement des structures commerciales historiques. Les espaces commerciaux modernes qui se sont adjoints aux souks traditionnels ont initié le processus de réadaptation et de modernisation du commerce de la médina. Dans ce sens, l'actuelle avenue Houmane El Fétouaki a accueilli, à cette époque, un marché municipal qui a renforcé l'attractivité commerciale de la médina. L'édification de bâtiments publics à l'intérieur des murailles (Hôtel de ville,

(3) G. Deverdun, *op. cit.*, p. 23.

(4) G. Deverdun, *idem*, p. 79.

(5) G. Deverdun, *idem*, p. 608.

(6) F. Braudel, *la Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Paris, Ed. A.C., 1949.

tribunal, Banque du Maroc, Poste...) ont renforcé l'attractivité et la polarité de la médina. Rôle qui a été accentué avec la concentration des structures de gros implantées par les Européens à Arsat L'maach. Ainsi, la médina de Marrakech a développé même des quartiers européens *intra muros* s'étalant entre Bab Doukkala au nord-ouest, aux abords du Mechouar, à Arsat L'Maach et à Riad Zitoun au sud, et tout autour de Jamaâ El Fna.

Ainsi, l'édification d'une ville européenne à Guéliz, à partir de 1913, n'est pas arrivée à contrecarrer l'essor de la médina qui n'a cessé depuis lors de consacrer sa prééminence commerciale. La ville européenne n'a connu un véritable essor qu'avec l'indépendance du pays. Elle est restée un simple assemblage d'édifices administratifs et techniques associés à un quartier industriel et à des casernes.

Le récent transfert du marché de gros des fruits et légumes loin de la médina et la multiplication des centres commerciaux modernes dans différents pans de l'espace urbain ne sont pas arrivés à entamer la prééminence commerciale de la médina.

Avec la colonisation Marrakech a perdu sa fonction de capitale politique du pays mais a mis à profit sa position de grand carrefour routier pour renforcer sa position de pôle commercial. Autrement dit, son désaveu politique n'a pas affecté sa position commerciale, surtout qu'elle s'est rapidement adaptée avec la consécration de Casablanca comme capitale économique du Maroc, qui lui a permis d'entretenir sa fonction de pôle commercial de l'intérieur et du sud du pays. Elle a de cette manière consacré sa position incontournable de plaque tournante commerciale.

Ainsi, le commerce, qui constitue l'une des principales manifestations de la reconduction de la présence de l'histoire et des traditions à Marrakech, ne cesse de consacrer la médina comme principal lieu de cette présence et de moyen d'instrumentalisation de la charge historique comme facteur de redynamisation des tissus historiques de cette ville. Dans ce sens, la place Jamaâ El Fna, qui constitue pour beaucoup et surtout pour les touristes un lieu de distraction, n'est autre qu'un grand espace commercial. Le patrimoine immatériel qu'elle véhicule accompagne et anime une intense activité commerciale. Autrement dit le patrimoine culturel sert de support au patrimoine commercial.

1.3. Le commerce, un patrimoine en réadaptation continue

Si les ateliers artisanaux ont peu bougé de leurs emplacements d'origine, le commerce a largement émigré au sein de la médina. Cependant, cette émigration s'est beaucoup plus traduite par la conquête de nouveaux espaces que par l'abandon des principaux pôles commerciaux. Durant tout son parcours historique, Marrakech n'a cessé de créer de nouveaux souks soit pour répondre à l'extension du négoce soit pour associer l'activité commerciale à de nouveaux espaces emblématiques. En conformité avec les traditions des villes du monde musulman, Marrakech ne déroge pas à la règle en associant les espaces commerciaux aux édifices religieux. Le voisinage de « la mosquée et des bazars se vérifie une fois encore (7) ». Les 170 mosquées qui ponctuent la médina sont d'une manière ou d'une autre associés aux espaces commerciaux.

Actuellement, les lieux à forte vocation touristique ou assurant la fonction de passage obligé cristallisent des concentrations commerciales et des mutations fonctionnelles soutenues. Ces mutations sont à la fois quantitatives et qualitatives. Dans ce sens, le commerce moderne ne cesse de gagner du terrain à l'intérieur de la médina, où prolifèrent les points de vente d'articles importés soit parce qu'ils ont acquis la posture de produits de grande consommation, soit parce qu'ils sont en rapport avec la modernisation du mode de vie et l'accroissement de la fréquentation touristique. L'implantation d'enseignes étrangères spécialisées dans le *fastfood* à Jamaâ El Fna est très éloquente dans une place devenue en partie « un grand restaurant en plein air », traduisant le caractère festif et traditionnel de cet espace commercial.

L'ampleur des mutations commerciales ne réside pas uniquement dans l'introduction de nouvelles spécialités, elle se cristallise également à travers la métamorphose de certaines

(7) G. Devedun, *op. cit.*, p. 282.

structures commerciales historiques. C'est le cas des fondouks, ces caravansérails qui sont passés de structures destinées à répondre aux besoins des caravaniers et des visiteurs venant s'approvisionner en ville et de lieux d'entreposage spécialisés (sucre, huile, dattes, sel, olives...) à des locaux commerciaux de gros ou des kissarias spécialisées. Le besoin en locaux commerciaux qu'exige le redéploiement commercial a imposé le recyclage de locaux ayant perdu leur vocation initiale.

Le commerce de la médina ne cesse de s'enrichir non seulement par les dynamiques de l'artisanat féminin qui apporte un plus à la production des ateliers traditionnels, mais également par ses innovations et ses touches spécifiques au niveau des produits comme sur le plan de la qualité. Une branche artisanale qui renforce le caractère commercial de la médina.

Les souks traditionnels, qui se composent d'une multitude de ruelles spécialisées, ne cessent de s'étendre pour s'aventurer dans des ruelles à vocation résidentielle et allant jusqu'à la transformation de certains logements en locaux commerciaux. La médina ne change pas totalement mais se réadapte progressivement aux exigences de son redéploiement fonctionnel, malgré la multiplication des problèmes qui menacent son intégrité urbaine et mettent en jeu sa valeur patrimoniale. En contrepartie, le commerce traditionnel est pour beaucoup dans l'attachement des habitants de Marrakech à leur médina. Même s'ils sont nombreux à ne pas y habiter, ils y reviennent régulièrement pour travailler, faire des affaires, se ravitailler, se ressourcer...

Un des aspects les plus pesants des mutations commerciales en cours réside dans le redéploiement spatial des activités commerciales. L'extension des espaces commerciaux perturbe le calme de certains derbs à vocation résidentielle qui voient leur fréquentation s'intensifier, leurs espaces publics envahis et qui perdent ainsi leur convivialité. C'est le cas notamment des derbs avoisinant les souks artisanaux et la place Jamaâ El Fna (Bab Ftouh, Qannaria, Derb Dabachi, Sidi Boulouqat, L'ksour, R'mila...). Le déguerpissement de nombreux habitants de la médina trouve dans cette évolution certaines de ses raisons d'être. Le phénomène des riads a apporté son lot à cette évolution. Autrement dit, dans la plus grande médina du Maroc (640 hectares) le commerce commence à se sentir à l'étroit. En effet, cette médina qui a traversé de nombreux siècles en restant cloîtrée à l'intérieur de ses murailles a déjà commencé à déborder en dehors de son enceinte, notamment à Bab Khmis et Bab Aghmat où elle a essaimé des concentrations commerciales *extra muros*.

Ces réadaptations spatiales qui sont en passe de redessiner une nouvelle géographie du commerce de la médina se résument ainsi :

- un redéploiement spatial qui tend à gagner et même à submerger de nombreux derbs autrefois essentiellement résidentiels ;
- un regroupement soutenu sous forme de souks ou de kissarias spécialisés ou généralistes ;
- la transformation de nombreux fondouks en espaces commerciaux ;
- l'émergence de nouveaux espaces commerciaux comme au Mellah, à Riad Zitoune, au quartier Ksour ;
- le déversement du commerce au-delà de certaines portes de la médina ;
- la diversification de l'offre commerciale par l'enrichissement qualitatif et la multiplication des espaces commerciaux ;
- le recours croissant à de nouvelles mises en scène des activités commerciales, comme l'illustre le récent réaménagement du Mellah, qui est en passe de faire émerger de nouvelles configurations commerciales.

Ainsi, la médina qui reproduit depuis des siècles le caractère « soukier » de son commerce tend depuis trois décennies à moderniser son appareil commercial en améliorant les achalandages, en réorganisant les locaux commerciaux, en réadaptant les pratiques et en s'inscrivant dans les dynamiques commerciales qui traversent Marrakech dans sa globalité.

2. Requalification et restructuration fonctionnelles

2.1. Une fonction commerciale prééminente et omniprésente

La médina de Marrakech est assez souvent abordée en termes de dégradation et d'abandon. Cependant, si certains pans de ce tissu historique connaissent des menaces certaines, la médina n'est pas totalement marginalisée, puisqu'elle reste au cœur de la vie urbaine et conserve sa pole position commerciale.

La médina se présente comme le territoire le plus équipé dans le domaine commercial au sein de la ville de Marrakech. Elle compte plus de 12 000 activités commerciales et occupe la première place parmi les arrondissements de la ville avec près de 30% de l'offre commerciale globale.

Avec une superficie de 640 hectares, la médina compte en moyenne 20 commerces par hectare, contre une moyenne de un commerce par hectare pour l'ensemble de la ville. C'est la plus forte densité commerciale de Marrakech.

Nombre d'habitants pour un commerce

Territoire	Activités commerciales (2016)		Moyenne habitants/commerce
	Effectifs	%	
Médina	14 500	25	10
Ensemble de la ville	58 500	100	20

Sources : RGPH 2014, et Enquête de terrain, 2017.

Pour 15 % de la population de la ville, la médina accapare 34 % des points de vente et 21 % des points de prestation de services privés. Comparée à la ville moderne (Guéliz et quartiers annexes) la médina concentre plus de commerces que les anciens quartiers européens.

Répartition des activités commerciales entre les grandes composantes de la ville

Territoire	% des points de vente
Médina	30
Quartiers modernes	20
Reste de la ville	50

Source : Enquête de terrain, 2017.

Les activités commerciales de la médina se distinguent par une faible présence de la branche alimentaire qui est dominante à l'échelle de la ville.

Répartition du commerce entre alimentaire et non-alimentaire

Territoire	Commerce alimentaire	Commerce non alimentaire
Médina	17 %	83 %
Ensemble de la ville	38 %	62 %

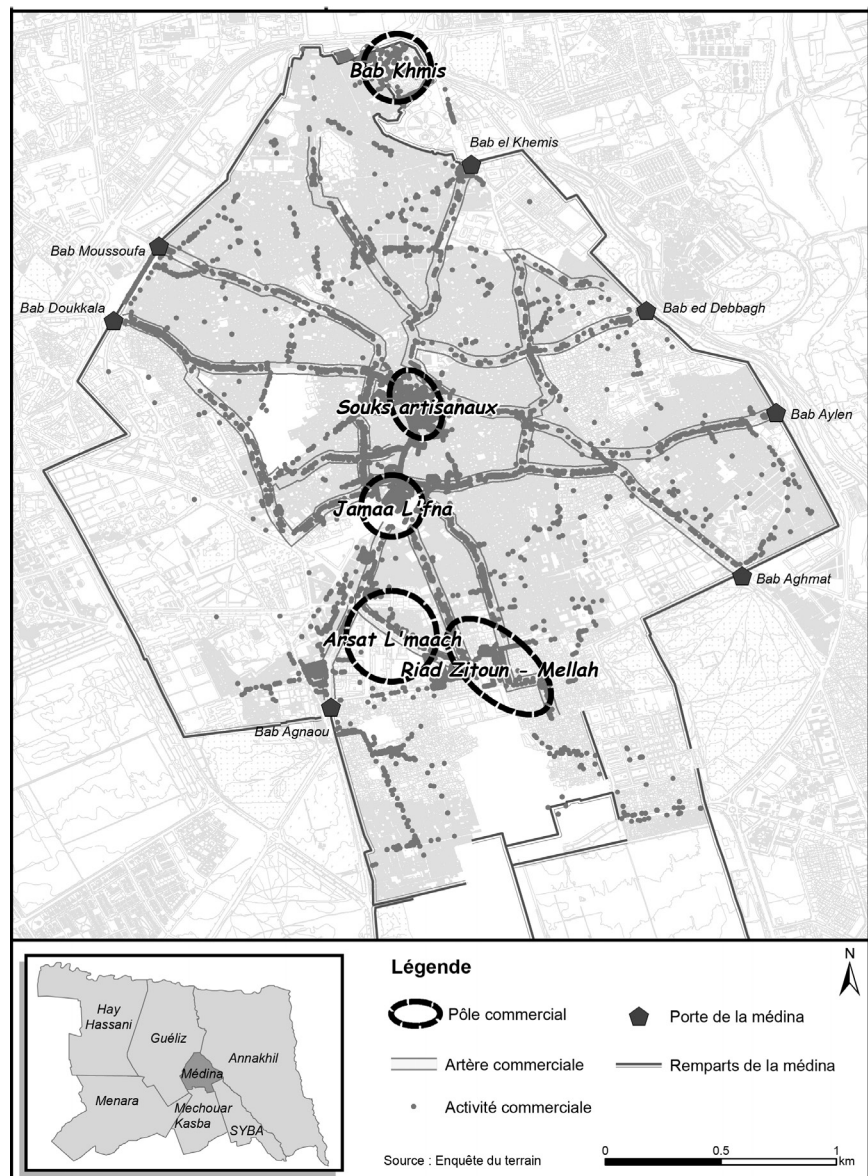
Source : Enquête de terrain, 2017.

D'après ce tableau, la médina se présente comme un espace commercial qui n'est plus dominé par le commerce banal à vocation de proximité. L'ouverture sur le tourisme et la distribution de produits dits rares sont derrière cette nouvelle configuration du commerce de la médina. Les structures foncières de la médina ont démontré une grande flexibilité face au redéploiement des activités commerciales.

Les spécificités de la médina sont également décelables au niveau de l'articulation spatiale des activités commerciales qui s'organisent selon deux manières : des concentrations très denses qui ressortent sur la carte sous forme de pôles et des artères commerciales qui relient ces pôles et desservent l'essentiel du territoire de la médina.

Les artères commerciales structurantes que met en évidence la carte ci-dessous s'articulent de manière à irriguer l'essentiel du tissu médinal et à relier l'ensemble des espaces commerciaux au point focal que constitue la place Jamaâ El Fna. L'orientation des artères commerciales vers les portes de la médina reflète on ne peut plus clairement l'ouverture du commerce traditionnel sur l'extérieur des remparts. En conséquence, la compétition pour les locaux commerciaux le long des grandes artères et dans les derbs connexes s'est intensifiée et a donné lieu à des changements fréquents d'occupation et à des formes de valorisation commerciale.

L'articulation spatiale du commerce de la médina



2.2. L'intensification de la connexion au tourisme

Le cœur historique de Marrakech, qui bat de plus en plus au rythme imposé par le tourisme, fait fonctionner des rouages commerciaux trop chargés d'histoire et de traditions en rapport avec des attentes venues d'ailleurs. Ce cœur qui a traversé des siècles tend bien que mal à assimiler les exigences qu'impose l'intrusion du tourisme en tant que nouvelle locomotive de l'économie urbaine. Autrement dit, il ne s'agit pas d'un choix mais d'une contrainte ne laissant aucune marge de manœuvre.

Sa vocation de haut lieu historique hisse ainsi la médina et son commerce au rang d'enjeu de taille dans l'économie de la ville et en fait même un objet d'enjeux de plus en plus complexes et ramifiés. A ceux des commerçants détenteurs de bazars et d'artisans produisant pour les touristes (8) s'ajoutent ceux des nouveaux propriétaires immobiliers que sont les étrangers acquéreurs de riads s'imposant en nouveaux animateurs de la médina et de son commerce (9). Aux enjeux économiques représentés par la production artisanale et le commerce s'ajoutent des enjeux patrimoniaux et sociaux servant de support à l'ensemble des activités commerciales.

Ainsi l'héritage commercial de Marrakech continue à être opérationnel sur le plan spatial comme sur le plan professionnel, en puisant une partie de son dynamisme dans l'ampleur de l'activité touristique qui anime la médina. Cette connexion au tourisme est pour beaucoup non seulement dans le maintien de cet héritage mais également dans son adaptation continue aux changements et aux dynamiques qui traversent la ville de Marrakech dans sa globalité.

La médina ne cesse de s'ouvrir aux innovations commerciales et de multiplier les connexions entre le commerce, l'artisanat et le tourisme, à tel point que c'est ce trio qui constitue désormais la locomotive du développement économique, urbain et social de l'ensemble de la ville ocre. Ce qui est pour beaucoup dans la préservation des atouts qui sont derrière la reconnaissance internationale de Marrakech en tant que haut lieu patrimonial et touristique.

Dans ce sens, le tourisme a exigé la diversification des services, du commerce et l'instauration de nouvelles pratiques marketing et managériales qui ont permis à Marrakech d'offrir une gamme de produits touristiques de plus en plus diversifiée. La médina est de plus en plus associée à cette offre à travers les riads qui se sont imposés comme de nouvelles structures d'accueil touristique. Marrakech, qui est devenue sans conteste la capitale touristique du Maroc, accapare plus du tiers des nuitées réalisées dans le pays (plus de 5 000 000) et attire plus de 1,5 million de touristes par an. Le nombre des maisons d'hôtes et de riads ne cesse de croître à l'intérieur de la médina. Ainsi, le tourisme et le commerce constituent actuellement les principaux vecteurs de la réinvention urbaine et de la requalification fonctionnelle de la médina.

D'autre part, la « bazarisation » des souks qui ont perdu leur rôle de lieux de production structurés par corporation et qui ont dévié sérieusement vers la fonction d'artères commerciales, conséquence logique du développement du tourisme (10), contribue à l'intensification de la fréquentation de la médina et à l'extension continue des espaces commerciaux. Cette évolution est-elle stérilisante pour l'activité artisanale ? Elle ne l'est pas forcément, dans la mesure où le développement du commerce s'est avéré jusqu'ici bénéfique pour la production artisanale.

L'ampleur acquise par le tourisme au sein de la médina est devenue telle que cette activité monopolise tous les intérêts et devient même enjeu majeur hypothéquant le devenir de l'ensemble de ce tissu historique. Par conséquent, le tourisme est devenu l'affaire de presque toutes les couches sociales sur tous les plans.

(8) B. Lagdim Soussi, « Le poids de l'artisanat dans la médina de Marrakech », in *Présent et avenir des médinas (de Marrakech à Alep)*, Tours, Urbama, Fascicule n° 10-11, 1982, p. 83-90.

(9) La Médina de Marrakech compte près d'un millier de riads fonctionnant comme des maisons d'hôtes et des restaurants.

(10) B. Lagdim Soussi, *op. cit.*, p. 83.

2.3. Une inscription accrue dans les rouages de la mondialisation

Marrakech ne cesse de renforcer son ouverture sur les circuits commerciaux internationaux à travers le développement de la grande et moyenne distribution qui compte actuellement une trentaine de points de vente et le commerce franchisé qui compte plus de 300 points de vente. Ce qui a redynamisé le fonctionnement commercial de la ville et renforcé son rôle de plaque tournante commerciale.

En tant que ville chargée d'histoire, classée au patrimoine mondial par l'UNESCO depuis 1985, et par ses nombreux monuments historiques reconnus et protégés à l'échelle internationale, Marrakech est en passe d'associer la valorisation de son patrimoine au tourisme et au commerce à coloration internationale. Ainsi, cette ville où le commerce constitue en lui-même un patrimoine historique est en passe de faire des attentes des touristes une composante de taille de sa demande commerciale.

Cette ville qui vit actuellement à l'heure d'une révolution commerciale avec son ouverture au commerce mondialisé connaît par la même occasion une autre révolution, cristallisant une métamorphose quantitative et qualitative de son commerce traditionnel au sein de la médina. Ainsi, le commerce continue à accompagner toutes les dynamiques qui animent la ville et constitue même un facteur redynamisant de l'ensemble de l'économie urbaine. Les mutations en cours reflètent une transition vers un modèle commercial reproduisant les structures commerciales traditionnelles, tout en les réadaptant aux exigences de l'ouverture à l'international, à travers le tourisme et l'e-commerce.

De ce fait, le commerce de Marrakech, notamment celui de la médina, joue un rôle croissant dans l'articulation du local au global qui caractérise les grandes villes contemporaines. Autrement dit, l'inscription du commerce de Marrakech à l'international n'est pas le fait du seul commerce moderne puisque le poids du négoce traditionnel n'est pas des moindres dans l'aventure mondiale de la ville ocre. Dans ce sens, le commerce des produits artisanaux use de plus en plus des sites web marchands et des boutiques en ligne et s'adresse aux consommateurs du monde entier. L'e-commerce ne se limite plus aux seuls produits de l'artisanat puisqu'il englobe également les plantes aromatiques, médicinales et les produits cosmétiques. Dans l'aéroport de Marrakech des magasins spécialisés sont ouverts... Ce qui constitue de nouvelles occasions pour mettre en valeur la portée culturelle et artistique et la richesse de l'artisanat marocain.

En matière de paiement, le recours aux cartes bancaires devient fréquent pour les transactions directes et le règlement par internet. Les solutions mobiles développées par les opérateurs téléphoniques sont également d'usage.

Ainsi, le commerce traditionnel de Marrakech s'ouvre de plus en plus aux normes et standards internationaux, et le plus grand héritier de l'empire commercial du Maroc médiéval est devenu un pionnier de l'intégration du Maroc dans les circuits de la mondialisation. En tant que pôle commercial historique, Marrakech se modernise et participe à l'intégration du commerce marocain dans les circuits de la mondialisation, à travers une réelle montée en gamme de l'offre commerciale locale et une ouverture sur les pratiques commerciales d'avant-garde.

Si ces différents aspects de cette évolution ne sont pas ressentis partout de la même manière, car leur impact est encore sélectif, ils constituent des avancées certaines qui sont à même d'ouvrir des pistes de développement qualitatif et quantitatif.

Les évolutions enregistrées par le commerce traditionnel se conjuguent pour renforcer la position de la médina. Ce qui se traduit par la consécration de sa posture de première concentration commerciale au sein de la ville de Marrakech.

Une des caractéristiques majeures du commerce de la médina réside dans sa focalisation autour de la place Jamaa L'fna, avec une ramification dans toutes les directions le long des grandes artères, notamment celles menant vers les grandes portes ou desservant en profondeur les quartiers résidentiels.

3. Repositionnement et polarisation spatiale

3.1. D'une polarité simple à une polarité plurielle

Si Marrakech a développé depuis l'époque almohade des souks de quartier (11) (*souyiqqa*), la place Jamaa L'fna a continué à assurer la fonction de pôle majeur structurant l'ensemble de la médina. Ainsi ce pôle, associant polarité commerciale et animation artistique et culturelle, est pour beaucoup dans la reproduction multidimensionnelle de la position de la médina. Il est pour beaucoup dans le caractère patrimonial du commerce de la médina.

Parallèlement à cette polarité majeure, les souks traditionnels, qui se comptent par dizaines, ne cessent de se multiplier et de s'étendre, offrant des ambiances commerciales aussi diversifiées que captivantes et participant collectivement et séparément à l'intensification des déplacements au sein de la médina et à l'attraction de la clientèle de différents quartiers de la ville.

La médina concentre actuellement 5 des 15 pôles commerciaux majeurs de la ville ocre. Cependant, si les pôles de la médina ne cessent de s'étendre au sein des tissus médinaux et consacrent tous l'authenticité de la médina, ils reproduisent leurs propres identités structurelles et fonctionnelles. Les 37 souks artisanaux fonctionnels actuellement totalisent quelque 1 200 activités, articulant l'espace commercial traditionnel de Marrakech et en s'activant dans des spécialités individualisées, tout en se caractérisant tous par une grande interférence entre la production artisanale, les transactions commerciales et les services de réparation et d'entretien.

Si le commerce de la médina connaît d'intenses dynamiques de diffusion spatiale, « une des notes spécifiques de la médina est la concentration (12) ». La circulation étant difficile dans une voirie étroite, le commerce se concentre dans des souks, des places faisant fonction de points focaux ou le long de grandes artères constituant des passages obligés. Ce qui participe à la reproduction de la polarité majeure et à la consécration de polarités secondaires ou spécialisées. Ainsi, à l'instar des grandes villes, la médina de Marrakech apparaît aujourd'hui comme une aire urbaine polycentrique.

3.2. D'un positionnement local à un positionnement métropolitain

L'ouverture sur de nouvelles activités commerciales largement tournées vers une clientèle en provenance des quartiers *extra muros* renforce la position de la médina en tant que pôle commercial à l'échelle de l'ensemble de l'agglomération de Marrakech. Longtemps dominé par le commerce traditionnel et élémentaire, l'appareil commercial de la médina rassemble actuellement des structures commerciales de différents horizons et natures.

En outre, le renouvellement constant de son offre commerciale, l'intégration accrue de la demande touristique, la montée en puissance de l'offre vers le tourisme de luxe et la diversification de son animation urbaine consacrent son image de ville accueillante et de haut lieu touristique et renforcent son caractère *people* et sa vocation cosmopolite.

Si l'affluence touristique est productrice d'animation commerciale, la montée en puissance des riads et des maisons d'hôtes comme nouvelles structures d'accueil touristiques contribue largement à cette évolution.

L'hébergement d'un certain nombre de manifestations internationales ayant trait au commerce ne manque pas d'impact sur l'activité commerciale de la médina. De même, un grand nombre de rencontres économiques, scientifiques et artistiques ont contribué au repositionnement de cette ville sur la scène internationale comme métropole mondiale dynamique, à la fois patrimoniale et innovante, et véhiculent à l'international l'image d'une ville festive.

Les débordements *extra muros* du commerce de la médina essaient de nouvelles polarités commerciales qui renforcent sa dimension métropolitaine. De ce fait, la médina

(11) G. Deverdun, *op. cit.*, p. 283.

(12) J. Pégurier, « La médina de Marrakech entre son passé et son avenir », in *Présent et avenir des médinas*, Fascicule n° 10-11, Tours, Urbama, 1982, p. 76.

ne cesse de renforcer sa position d'épicentre de l'ensemble de l'agglomération. Position qui se renforce par le passage d'une offre commerciale à prédominance quotidienne et banale à une offre plus diversifiée et plus ouverte sur les nouvelles attentes urbaines et sur l'ensemble de la population de l'agglomération. Autrement dit, tout en reproduisant son appareil commercial traditionnel et ses espaces commerciaux, la médina élargit son marché et s'ouvre vers de nouveaux horizons. Elle s'impose désormais comme pôle commercial métropolitain.

4. Quel avenir pour le commerce et la médina ?

4.1. Quel devenir pour le commerce de la médina ?

Toute réponse à cette question soulève d'une manière ou d'une autre l'éternel problème du comment faire sortir les tissus historiques de leur état sursitaire, supposé ou réel ?

En réalité, cet examen rapide et succinct du commerce de la médina permet de soutenir que l'idée de la crise, tant soulignée comme latente et dommageable, est beaucoup plus présente dans les esprits que dans la réalité, puisque personne ne peut nier aujourd'hui les mutations profondes et structurantes qui traversent le commerce médinal. Le cas de la plus grande médina du Maroc permet de soutenir que le commerce traditionnel n'est pas immuable, contrairement à ce que pensent certains.

S'il est certain que le commerce reproduit des traditions ancestrales et cristallise la reconduction de certains héritages historiques, il est tout aussi certain qu'il ne peut continuer à exister en dehors du temps présent avec toutes ses exigences et ses contraintes. De plus, le climat de crise qui caractérise certains aspects des médinas sur le plan structurel et fonctionnel est également palpable à plusieurs autres niveaux de la vie urbaine, y compris les plus modernes d'entre eux. La crise urbaine caractéristique de la ville marocaine ne doit pas être mise sur le compte des seuls aspects hérités de l'urbain.

La médina de Marrakech, qui accueille constamment de nouvelles structures dans les domaines de l'hébergement touristique, la restauration, les loisirs, le commerce..., développe de nouvelles activités urbaines, valorise l'ambiance des tissus historiques, met à profit la charge émotionnelle des espaces patrimoniaux et met en scène l'ensemble de la médina pour faire émerger Marrakech comme un cadre touristique renouvelé et innovant.

Dans ce sens, le commerce constitue un important vecteur de redynamisation des territoires de l'histoire les plus immuables et fait fonctionner les souks traditionnels et les espaces de production artisanale, sans perdre beaucoup de leurs caractères historiques. S'il est certain que les dynamiques en cours ne concourent pas toutes à une préservation intégrale des tissus historiques, elles sont malgré tout à même de les faire perdurer en leur offrant un rôle dans l'évolution globale de Marrakech. De ce fait, Marrakech est l'une des rares villes marocaines où le commerce traditionnel continue à se développer en parallèle avec une évolution soutenue des structures commerciales modernes, et le tout contribue au repositionnement commercial global de l'agglomération.

Il était question ici d'interpeller le commerce sur le rôle qui lui est dévolu dans la plus grande médina du Maroc. Comment ce tissu vernaculaire a su innover afin de conserver son statut de grand pôle commercial, au moment où la modernisation du commerce au Maroc joue de plus en plus en faveur des tissus les plus sophistiqués sur le plan urbanistique. Ce qui a permis de mettre en évidence le rôle du commerce dans la régénération d'une ville dans la ville et le renforcement d'un pôle patrimonial par un pôle commercial.

Par conséquent, le commerce traditionnel de la médina n'est pas immuable, dans la mesure où toutes ses branches connaissent de différentes manières des processus de modernisation, touchant à la fois les produits commercialisés, les achalandages, les circuits de ravitaillement, la gestion des établissements, l'insertion dans l'offre commerciale de la ville...

Il apparaît ainsi que le cantonnement du commerce de la médina à ses caractères hérités et à la reproduction d'une identité historique n'est plus à l'ordre du jour. Ainsi, malgré les difficultés socioéconomiques récurrentes et les soubresauts conjoncturels d'une réadaptation en chaîne, le commerce de la médina n'est pas une activité agonisante, comme le laissent entendre certains.

Ainsi, le commerce, qui constitue une composante de taille du patrimoine de Marrakech, au même titre que le patrimoine matériel et immatériel d'une ville chargée d'histoire, ne cesse de renforcer son rôle de moyen de redynamisation économique et de vecteur du changement d'une ville où les traditions restent très vivaces. Ce qui laisse entrevoir un devenir qui est loin d'être incertain. Officiellement, le commerce fait partie des assises auxquelles s'adosse la vision stratégique de requalification de la médina de Marrakech. Le projet de « Marrakech, cité du renouveau » dont les premières réalisations se sont cristallisées à travers la restauration du quartier du Mellah, souligne clairement le dessein commercial retenu pour la médina.

4.2. Quel devenir pour la médina ?

La médina de Marrakech reproduit son commerce traditionnel, mais en l'adaptant à une nouvelle contextualité qui lui impose de nouvelles règles de cohérence interne, d'harmonie avec son milieu socioculturel ambiant et d'insertion dans les circuits économiques dominants. Autrement dit, le devenir de ce tissu historique ne peut plus être dissocié de celui du commerce dont le poids et la présence sont devenus considérables et tendent même à s'amplifier.

Si la médina continue de manifester une fragilité certaine, en rapport avec le poids croissant du commerce et de la pression touristique, l'allègement de la pression démographique ouvre des perspectives de redressement. Ce qui soulève la nécessité d'un urbanisme commercial, consistant à réadapter le commerce aux structures urbaines, alors que ce qui se passe actuellement dans la médina est une réadaptation des structures urbaines aux exigences du redéploiement du commerce. Puisque la finalité de l'urbanisme commercial tel qu'il est conçu officiellement consiste à revitaliser un tissu urbain par le biais du commerce, peu importe qui est à réadapter à l'autre. Dans cette optique, il importe de ne pas mettre en péril les structures en place. L'urbanisme commercial qui vise à favoriser la concentration des activités commerciales trouve dans la médina en tant que tissu urbain dense un vecteur de concrétisation de ses objectifs.

Pour cela, la question de l'identité, de l'authenticité et de l'originalité acquiert de nouvelles significations et de nouvelles dimensions. La modernité et la mondialisation imposent leurs règles et mettent en jeu de nouveaux défis. La continuité est assurée, mais conformément aux conditions de la nouvelle conjoncture. Aussi importe-t-il désormais de revoir les valeurs et les moyens d'appréciation de l'héritage historique et la vision de son devenir.

Si la médina de Marrakech ne cesse de se dépeupler, cette tendance n'est pas l'expression d'une quelconque désolidarisation de la société vis-à-vis de son patrimoine. Ne plus habiter la médina ne signifie nullement l'abandonner comme bassin de travail et comme lieu d'approvisionnement. Cette évolution n'est pas faite pour stériliser les tissus historiques ou pour les muséifier. Et c'est là où réside la vraie spécificité de la médina de Marrakech.

La perte de cette médina en citadinité avec le déguerpiement des citadins de souche ne s'accompagne pas d'une perte d'identité culturelle, car le commerce traditionnel est toujours là pour maintenir l'animation et la vitalité d'antan et reproduire, du moins en partie, les valeurs et l'ambiance culturelles qui font l'âme des tissus historiques. Le projet de « Marrakech, cité du renouveau permanent » qui commence à prendre forme remet en scène le cachet traditionnel des espaces commerciaux tout en les réadaptant aux exigences des évolutions en cours. Les transformations des structures commerciales s'articulent par endroits avec un processus de gentrification que véhiculent les riads et

les maisons d'hôtes. Ce qui est à même d'accentuer le tournant de patrimonialisation de la médina.

En contrepartie, la mainmise des grands commerçants citadins sur la production, la collecte et la distribution des produits locaux et l'insertion accrue dans les structures commerciales de gros structurées à l'échelle nationale obligent le commerce à obéir à des logiques autres que celles inhérentes aux structures traditionnelles dominantes au sein de la médina. Ce qui est de nature à ouvrir le commerce médinal sur les circuits de capitalisation modernes. C'est ce que la bourgeoisie commerçante dominant le commerce de la médina est en passe de sceller, en parallèle avec une implication accrue dans les circuits d'investissement modernes. Les *maallems* et les gestionnaires des fonds de commerce, comme la bourgeoisie traditionnelle, ne sont plus en partie concernés par l'habitat en médina et par son mode de vie. Seuls les salariés qui sont majoritairement insolubles sont contraints aux pratiques informelles du commerce, assignés à la résidence forcée en médina et obligés de se soumettre à son rythme de vie. Le commerce médinal intègre ainsi le système de sélection sociale dominant en milieu urbain.

Ainsi, le 21^e siècle inaugure un tournant dans le processus de patrimonialisation de la médina de Marrakech qui, tout en consacrant le commerce dans son statut de partie prenante de son patrimoine, développe des dynamiques de requalification de ses structures commerciales. En se réadaptant aux exigences de la conjoncture touristique et en s'inscrivant dans les mécanismes de la mondialisation, le commerce traditionnel ouvre une nouvelle page de réadaptation structurelle et fonctionnelle de la médina.

Conclusion

Les mutations commerciales en cours dans la médina de Marrakech laissent entrevoir une métamorphose ascendante de ce tissu historique. Evolution qui constitue, à bien des égards, une forme certaine de modernisation des structures commerciales. Cependant, il ne s'agit pas de simples mutations fonctionnelles, car les changements touchent également les structures qui cristallisent une partie non négligeable du patrimoine auquel s'adosse la ville ocre dans sa globalité.

Ainsi, le plus grand héritier de l'empire commercial du Maroc médiéval, la plus grande médina du pays et le foyer urbain le plus riche en sédimentations historiques et patrimoniales, est en cours de subir en profondeur les effets de l'ouverture à l'international. Ce qui dévoile le rôle joué par le commerce dans la requalification du patrimoine urbain dans ses dimensions structurelles et fonctionnelles. La commercialisation à outrance de la médina se fait de plus en plus sans soucis patrimoniaux évidents. Les transformations et les extensions des locaux commerciaux et résidentiels comportent des risques et des menaces pour le cadre bâti historique. La multiplication des convoitises et la spéculation érigent la médina en un vaste et important marché immobilier. Les riads portent des atteintes profondes aux fondements conceptuels et structurels du patrimoine matériel et immatériel. La standardisation des produits artisanaux entravent la créativité des artisans et stérilisent l'essentiel des métiers...

Cette modernisation à outrance et anarchique n'est pas sans dysfonctionnements sur le plan structurel et fonctionnel de la médina, qui est de plus en plus soumise à des processus de fragilisation multiforme. Les problèmes de circulation, de stationnement et d'accessibilité exposent les tissus historiques à des pressions qui exigent des aménagements continus de la voirie et des parkings. Les opérations réalisées dernièrement à Riad Zitoun suite à la réhabilitation du Mellah témoignent de l'ampleur des pertes et des acquis que doit subir la médina. De même que le réaménagement prévu des circuits touristiques desservant les « Sept Saints de la ville » auront certainement des prix à payer.

Autrement dit, la médina, qui est un espace qui vit toujours sous les effets des pesanteurs de son histoire, ne doit pas se réadapter au dépens des legs de son histoire. Les transformations induites par le commerce et le tourisme ne doivent pas provoquer

des changements urbains mutilants pour le patrimoine. Ce dernier doit cesser d'être un simple décor ou une marchandise touristique et se positionner en tant que repère emblématique de tout un territoire et toute une société et faire l'objet d'une patrimonialisation maîtrisée et raisonnée. Comme il ne doit pas être géré comme une simple affaire économique.

Cependant, les effets des mutations en cours ne font pas perdre à la médina son pouvoir d'attraction, puisque elle connaît un retour des familles traditionnelles originaires de ce tissu urbain, non pas pour y résider mais pour y investir ou faire des affaires de spéculation et s'y approvisionner. Ainsi, la médina, qui a perdu sa primauté spatiale et démographique, n'a pas perdu sa prééminence sur le plan commercial, patrimonial et affectif. De même que le commerce et l'artisanat demeurent les principaux pourvoyeurs d'emplois au sein de la médina. Il s'agit d'une constante de son positionnement au sein de la ville.

Par conséquent, les mutations en cours s'expriment globalement en termes de requalification, qui est en passe d'instaurer de nouveaux équilibres économiques, sociaux et spatiaux. Ce qui est à même de se traduire par des pertes en matière d'héritage historique et de gains en matière de modernisation et d'ouverture à l'international, mais le compte n'est pas le même partout et pour tout le monde.

Bibliographie

- ADAM J. (2000), « Du village fortifié à la ville royale (Marrakech) », in *Le Maroc à la veille du troisième millénaire : défis, chances et risques d'un développement durable*, Colloques et séminaires, 93, Rabat, Faculté des Lettres et des Sciences humaines, 2000, p. 207-216.
- AGENCE URBAINE DE MARRAKECH (2015), Etude relative à l'élaboration du Plan d'aménagement de l'arrondissement de la médina, Rapport diagnostique.
- BELLAOUI A. (1994), « La place Jemaâ El Fna entre le visiteur et l'utilisateur », in *Atlas – Marrakech*, n° 2, Marrakech.
- COLIN G.S. (1930), « Autour de Jâma'el-Fna de Marrakech », *Hesperis*, fasc. I, p. 122.
- DE MAZIÈRES M. (1937), *Promenade à Marrakech*, Paris, Éditions des Horizons de France, 82 p.
- DE PANTHOU P. (2004), *Marrakech*, Paris, Éditions de Lodi, 175 p.
- DEVERDUN G. (1959), *Marrakech des origines à 1912*, 2 vol., Ed techniques nord-africaines, Rabat, 720 p.
- EL FAIZ M. (2002), *Marrakech, patrimoine en péril*, éd. Actes Sud, Eddif.
- ESCHER E. (2000), « Le bradage de la médina de Marrakech », in *Le Maroc à la veille du troisième millénaire : défis, chances et risques d'un développement durable*, coll. Colloques et séminaires, n° 93, Rabat, Faculté des Lettres et des Sciences humaines, p. 217-232.
- HUET P. (2006), *Souk à Marrakech*, Paris, Albin Michel, 237 p.
- LAGDIM B. (1982), « Le poids de l'artisanat dans la médina de Marrakech », in *Présent et avenir des médinas*, Publication de l'Université de Tours, p. 83-90.
- MANDLEUR A. (1973), *les Fondouks de la médina de Marrakech*, D.R.H., Marrakech.
- MINISTÈRE DE L'HABITAT, Direction régionale de Tensift (1991), *Réhabilitation des fondouks*, Division de l'Urbanisme, Marrakech-médina, juin.
- MOKADDEM H. (2000), *la Place Jamaâ El Fna, patrimoine oral et immatériel de l'humanité*, Publications de l'Association Place Jamaâ El Fna, patrimoine oral de l'humanité, Marrakech.
- OLLIER C. (1979), *Marrakech Médine*, Paris, Flammarion, 204 p.
- PEGURIER J. (1982), « La médina de Marrakech entre son passé et son avenir », in *Présent et avenir des médinas*, Publication de l'Université de Tours, p. 73-82.
- SAIGH B.R. (2003), « Les ryads maisons d'hôtes : esquisse d'une réflexion sur le phénomène et ses diverses retombées », intervention au colloque international : « Le tourisme durable », Faculté des Lettres et des Sciences humaines, 22-24 mai 2003, Publication de l'Université Cadi Ayyad, Marrakech.
- SKOUNTI A., TEBBAA O. (2006), *la Place Jemâa El Fna : patrimoine culturel immatériel de Marrakech, du Maroc et de l'Humanité*, Rabat, Bureau de l'UNESCO pour le Maghreb, 59 p.

- TEBBAA O. et M. FAÏZ (2003), *Jemâa El Fna, Marrakech : patrimoine oral de l'humanité*, Casablanca et Paris, La Croisée des chemins et Paris Méditerranée, 197 p.
- WILBAUX Q. (1999), *Marrakech : le secret des maisons jardins*, Courbevoie, Paris.
- WILBAUX Q. (2001), *la Médina de Marrakech : formation des espaces urbains d'une ancienne capitale du Maroc*, Ed. l'Harmattan, 220 p.
- ZAFZAF (1985), *la Médina de Marrakech : étude de géographie urbaine*, thèse de 3^e cycle, Université d'Aix-en-Provence, 458 p.

Analyse de la productivité du secteur industriel marocain

Sanae El Ouahabi et Ahmed Bousselhami

Introduction

L'environnement économique international a été marqué au cours des dernières décennies par des mutations profondes en faveur de la dynamique de la mondialisation. Cette dernière est perceptible dans différents aspects liés à une ouverture croissante des économies aux échanges de biens et services, une mobilité accrue des facteurs de production et une concurrence vigoureuse sur les différents marchés.

Dans ce cadre, l'adoption et la mise en œuvre de politiques industrielles efficaces furent à l'origine du développement de certains pays considérés aujourd'hui comme les premières puissances économiques du monde.

Cette nouvelle dynamique a touché pratiquement l'ensemble des industries dans le monde. Les échanges de produits industriels se sont développés davantage, pour atteindre plus de 80 % des échanges extérieurs mondiaux.

Le secteur de l'industrie marocaine, par sa contribution dans la formation du produit intérieur brut, l'effectif employé et le rôle de premier plan qu'il joue dans les performances du commerce extérieur, a été, depuis longtemps, au centre des préoccupations des pouvoirs publics. L'objectif étant de restructurer, d'impulser une nouvelle dynamique à l'industrie nationale, à savoir les industries de transformation et d'extraction, et de renforcer sa performance, sa compétitivité et sa contribution à la croissance économique.

En termes de productivité, les économistes reconnaissent le rôle du secteur industriel en le définissant comme lieu principal des gains de productivité. Etant au cœur des mécanismes économiques, la productivité constitue une mesure de l'efficacité avec laquelle les ressources d'une entreprise ou d'une économie sont transformées en production de biens et de services, puisqu'elle mesure la quantité produite à partir des facteurs travail et capital.

Les gains d'efficacité peuvent provenir d'améliorations technologiques, d'augmentations de la taille moyenne des établissements qui entraînent des économies d'échelle, ou encore d'autres changements structurels au niveau de l'organisation elle-même.

Dans le cas du Maroc, la part du secteur industriel dans le PIB a été très importante durant toute la période étudiée (1980-2015), avec une part atteignant même 22 % en 1984 et 1985, se situant en première position, suivie par celle de l'agriculture, du commerce et du bâtiment et travaux publics.

Depuis les dix dernières années, le Maroc est en quête d'une nouvelle stratégie industrielle. Ainsi, il a lancé en 2005 le Plan Emergence, une stratégie visant à redynamiser l'économie marocaine à travers le renforcement, la redynamisation et l'accroissement concurrentiel du tissu industriel marocain, ainsi que l'orientation vers de nouveaux secteurs prometteurs et à forte valeur ajoutée pour lesquels le Maroc dispose d'avantages compétitifs, à savoir l'automobile, l'aéronautique, l'électronique, l'*offshoring*, le textile et cuir, l'agroalimentaire et la transformation des produits de la mer.

Le Maroc a également initié le Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI) pour la période 2009-2015, qui vise notamment à construire un secteur industriel fort, à créer un cercle vertueux de croissance et à focaliser les efforts de relance industrielle sur les filières pour lesquelles le Maroc possède des avantages compétitifs clairs et exploitables, à travers des programmes de développement dédiés.

Avec un bilan un peu mitigé du PNEI, le Royaume a décidé de lancer le Plan d'accélération industrielle (PAI) 2014-2020, qui vise en premier lieu à permettre de changer la structure de son économie dans les années à venir, en capitalisant davantage sur l'industrie,

et d'ériger le secteur industriel en un pourvoyeur d'emplois et un accélérateur de croissance économique.

Ce plan propose de relever plusieurs défis, dont l'accroissement de la capacité d'absorption de nouveaux actifs sur la prochaine décennie, la progression de 9 points de la part de l'industrie dans le PIB pour la faire passer à 23 % en 2020, la création de 500 000 emplois, la dynamisation de la capacité d'exportation sur les plans quantitatif et qualitatif et l'amélioration de la productivité.

L'analyse des indicateurs qui reflètent en quelque sorte la performance d'un secteur d'activité, en se référant à plusieurs études empiriques, fait ressortir que le niveau de performance d'une branche industrielle diffère selon le critère retenu et l'horizon temporel adopté, alors que l'analyse par région nous a montré que la majorité de l'activité industrielle, production, nombre d'entreprises, les effectifs employés, les exportations... est concentrée au niveau de la région du Grand Casablanca avec une tendance de l'émergence de celle de Tanger-Tétouan.

A cet égard, l'évaluation de la productivité des branches industrielles durant la période 1985-2015 nous paraît essentielle, dans la mesure où elle va nous permettre d'identifier les branches prometteuses qui affichent des perspectives de croissance importantes et sur lesquelles le Maroc peut capitaliser pour promouvoir son émergence économique, créer de l'emploi et de la croissance et renforcer son attractivité sur l'échiquier international.

Ainsi, nous allons nous référer à la fonction de production de type Cobb-Douglas qui exprime la productivité en fonction de deux facteurs de production : le capital (K) et le travail (L).

Nous allons essayer d'analyser la productivité des sept branches industrielles étudiées (industries de transformation et extractives), en se référant à la classification adoptée dans le cadre de la nomenclature marocaine des activités (NMA 2010), qui est en parfaite concordance avec la classification internationale, notamment en ce qui concerne les branches.

Pour simplifier le traitement de notre base de données et compte tenu de la disponibilité des données, nous avons opté pour la classification par grand secteur des industries de transformation adoptée par l'Observatoire marocain de l'industrie, relevant du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie numérique dans le cadre de ses enquêtes annuelles sur les industries de transformation et ses indicateurs de l'industrie.

Notre étude sera axée sur l'évaluation de l'élasticité du produit intérieur brut (PIB) par rapport aux valeurs ajoutées des branches industrielles étudiées et sur celle de la valeur ajoutée industrielle globale par rapport à la variation des facteurs de production globaux. A cela s'ajoute l'évaluation de la productivité de chaque branche à part entière, ceci afin d'essayer d'apporter des réponses à notre problématique de base.

La productivité reste une notion subjective, et la méthode de son appréhension diffère selon le point de vue adopté et l'objectif escompté de son évaluation.

La mesure de la productivité globale des facteurs (PGF) est la méthode économétrique la plus simple et la plus utilisée pour évaluer la performance passée et future de la croissance d'une économie, les capacités de rattrapage vis-à-vis d'autres économies et les différences de niveau de revenu et de croissance (1).

La méthode la plus utilisée dans l'analyse économique est la fonction de Cobb-Douglas, qui s'écrit sous la forme :

$$Y = AK^\alpha L^\beta$$

ou sous forme logarithmique :

(1) K. Boutaleb, « Efficacité des politiques économiques et croissance : le cas de l'Algérie », 2005.

1. Les approches théoriques de la relation croissance-productivité

1.1. La mesure de la productivité

$$\text{Log } Y = \text{Log } A + \alpha \text{Log } K + \beta \text{Log } L$$

avec Y : logarithme de l'*output* (production, valeur ajouté)

L : logarithme du facteur travail

K : logarithme du facteur capital

A : terme constant ou coefficient de dimension caractéristique de l'économie considérée.

α, β : des élasticités de l'*output* par rapport au travail et au capital

Dans notre travail, nous allons utiliser la valeur ajoutée (production-consommation intermédiaire) comme *output*. Cet indicateur renvoie à la richesse réelle produite par une économie en général et une branche d'activité en particulier et vise à réduire l'effet de l'interaction entre les variables des branches économiques étudiées.

Pour le facteur travail L, nous avons retenu comme variable la masse salariale, car ni l'effectif employé ni encore le nombre d'heures travaillées ne semblent refléter le niveau de qualification socioprofessionnelle des employés. D'autant plus que notre étude porte sur un secteur économique qui requiert des ressources humaines bien formées et une main-d'œuvre hautement qualifiée.

Ainsi, on peut avoir un secteur d'activité qui emploie un volume de main-d'œuvre important par rapport à un autre domaine, alors que sa masse salariale est faible, à cause de la prédominance de la classe ouvrière ayant un niveau de qualification bas, ce qui explique en grande partie la faible compétitivité de certaines branches étudiées.

Concernant la variable capital K, elle représente les immobilisations corporelles utilisées dans le processus de production d'une branche d'activité.

Cependant, à cause de l'absence de données agrégées relatives aux investissements engagés par les entreprises industrielles, fournies par l'Observatoire marocain de l'industrie dans le cadre des enquêtes annuelles sur les industries de transformation, nous avons retenu le montant global de l'investissement, qui correspond aux immobilisations corporelles, incorporelles (les frais de recherche et développement, les brevets d'invention...) et en non-valeur (frais préliminaires à répartir sur plusieurs exercices). Ainsi, plusieurs études théoriques et empiriques ont pu révéler le rôle crucial et déterminant que jouent les investissements en termes de recherche et développement dans l'amélioration de la performance et l'efficacité d'une branche ou d'une économie.

– Dans ce sens, une étude effectuée par P. Buigues et A. Jacquemin (1997) a montré qu'il existe une corrélation significative entre l'intensité technologique et le niveau de la compétitivité industrielle (2). Pour les indicateurs de la productivité, de la demande et des salaires retenus, l'étude fait ressortir qu'ils ont enregistré au cours de la période 1985-1994 une croissance plus élevée dans les secteurs à haute technologie que dans les secteurs à moyenne ou à faible intensité technologique.

– Une autre étude de Philippe Cuneo (1984) intitulée « L'impact de la recherche et développement sur la productivité industrielle » révèle qu'à partir d'un échantillon de 182 entreprises suivies sur la période 1972-1977, l'effet de la recherche et développement sur la productivité des entreprises apparaît nettement.

– Selon P. Cuneo et J. Mairesse dans leur étude économétrique sur les données individuelles autour de « la recherche-développement et performances des entreprises » (1985) montrent que sur un échantillon de 390 entreprises grandes et moyennes des secteurs de la chimie, de l'électronique et de la mécanique, en se fondant sur une analyse économétrique en termes de fonction de production, les résultats concordent avec l'idée que la recherche et développement constitue un capital comparable au capital physique du point de vue de sa productivité et de sa rentabilité.

(2) P. Buigues et A. Jacquemin, « Haute technologie et compétitivité », Revue d'économie industrielle, n° 80, 1997.

1.2. Revue des études empiriques sur la productivité des industries de transformation des pays méditerranéens

– Pour Jamal Bouoiyour, chercheur à l'université de Pau et des pays de l'Adour (France), il analyse, dans le cadre d'un modèle de données de panel, la relation entre l'ouverture commerciale, l'investissement direct étranger (IDE) et la croissance de la productivité des pays d'Afrique du Nord (Algérie, Egypte, Maroc et Tunisie) de 1970 à 2001.

Dans cette étude intitulée « Productivité et ouverture en Afrique du Nord », les résultats suggèrent un effet significatif du capital humain, de l'investissement étranger et de la recherche-développement sur la productivité des pays d'Afrique du Nord, mais un effet négatif des importations.

Nous allons dresser dans cette partie une revue des études qui ont traité de la productivité et de la performance des branches industrielles dans les pays du pourtour méditerranéen, et ce afin de livrer une analyse relativement exhaustive sur le tissu industriel de la Méditerranée et mieux positionner l'industrie marocaine par rapport aux autres pays de la région.

– Selon l'étude de Jamal Bouoiyour sur la « productivité et ouverture en Afrique du Nord » au cours de la période 2001-1970, plusieurs conclusions ont été dégagées, dont la nécessité de prendre en compte le capital humain dans la productivité des pays d'Afrique du Nord, ainsi que la qualité des produits importés, tout en accordant une grande importance au secteur industriel (surtout que dans ces pays le secteur agricole dépend des aléas climatiques).

– Une autre étude a été élaborée en 2001 par Agnès Chevallier et Deniz Ünal-Kesenci du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) sur « La productivité des industries méditerranéennes » consacrée à la comparaison des industries manufacturières de cinq pays de l'espace euro-méditerranéen se situant à des niveaux très différents de revenu par tête et d'intégration à l'Union européenne. Il s'agit de l'Espagne, le Portugal, la Turquie, le Maroc et l'Égypte qui sont comparés à la France.

Les résultats (3) montrent qu'au Maroc, durant la période 1981-1997, ce sont les industries agro-alimentaires qui viennent en tête, suivies du secteur textile. En Égypte, c'est dans la mécanique que la productivité du travail est la plus proche de celle de la France.

– Quant à une étude publiée en 2005 par Bouttaieb Kouider de l'université Abou Bakr Belkaid (Algérie) sur le thème « Efficacité des politiques économiques et croissance : le cas de l'Algérie », elle révèle qu'en Algérie la productivité globale des facteurs (PGF (4)) est négative depuis au moins deux décennies, comme le relève une étude réalisée par le FMI (2003) (5) selon laquelle le problème ne se situe ni dans l'insuffisance de l'investissement matériel ni dans celui du capital humain qui ont connu des taux assez élevés.

Cette situation révèle un grave problème dans l'allocation des ressources et dans leur efficacité, ce qui signifie que les ressources dont dispose le pays – et qui sont loin d'être négligeables – sont mal gérées.

– Pour Romain Bouis (2007) dans son étude intitulée « Quels secteurs réformer pour favoriser l'emploi et la croissance ? », il propose une estimation et une comparaison de l'intensité de la concurrence de différents secteurs en France par rapport à un ensemble de pays européens (Allemagne, Belgique, Danemark, Finlande, Italie), dans le but d'identifier les secteurs susceptibles de faire l'objet de réformes structurelles pro-concurrentielles.

Trois secteurs de l'économie française paraissent soumis à une concurrence relativement faible. Il s'agit du commerce de détail, de l'hôtellerie et de l'intermédiation financière.

(3) A. Chevallier, D. Ünal-Kesenci, « La productivité des industries méditerranéennes », n° 16, décembre 2001.

(4) La mesure de la productivité globale des facteurs (PGF) est la méthode économétrique la plus simple et la plus utilisée pour évaluer la performance passé et future de la croissance d'une économie, les capacités de rattrapage vis-à-vis d'autres économies et les différences de niveau de revenu et de croissance.

(5) « Algeria country report », mars 2003.

Une augmentation de la concurrence dans ces secteurs, conduisant à des niveaux de *markups* (6) proches de ceux observés dans les pays les plus concurrentiels, permettrait à terme une augmentation de la valeur ajoutée des branches marchandes de 1,2 % et la création d'environ 200 000 emplois.

– Une autre étude sur les stratégies de portefeuille des produits des entreprises industrielles françaises face à la concurrence des pays à bas coût de production, réalisée par Claire Lelarge et Benjamin Nefussi (2010), propose une analyse empirique des dites stratégies qui fait ressortir que les entreprises soumises à ce type de concurrence sont significativement plus diversifiées. Seules les entreprises les plus productives associent à ces stratégies un véritable effort d'innovation, ce qui explique leurs meilleures performances.

– Un projet conjoint entre le ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Énergie et des Mines du Maroc et la Banque mondiale, publié en 2010 sur « le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^e siècle », montre que sur 859 entreprises manufacturières marocaines, celles à forte intensité de main-d'œuvre, la productivité du travail est environ la même qu'en Chine et à peine supérieure à celle de l'Inde. Les réformes macro-économiques et commerciales du Maroc, lancées depuis la moitié des années 80, doivent être soutenues et doivent être complétées par une « deuxième génération » de réformes plus institutionnelles au niveau micro-économique.

– Dans son étude « La productivité globale des facteurs » (2002), Karima Zaimi (7) montre que la PGF fait apparaître une nette amélioration vers la fin de la décennie 90 qui est due à l'amélioration de la productivité apparente du travail. L'accroissement de la PGF industrielle est marqué par deux grandes tendances : un ralentissement de la PGF au cours de la période 1983-1989 suivi par une accélération de son rythme de croissance pendant les années 90.

Cette étude montre également que plus que 62 % de la valeur ajoutée du secteur industriel revient au travail. Ce résultat illustre la prépondérance des activités intensives en main-d'œuvre dans le tissu industriel marocain.

– Alain Henriot (8), dans son étude intitulée « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? » (2004), essaie d'évaluer l'importance de différents critères macroéconomiques dans la détermination de la localisation des entreprises industrielles. L'étude fait ressortir que les États-Unis et le Japon se présentent comme deux cas polaires : dans le premier cas, tous les pays investissent davantage que le potentiel estimé par le modèle, alors qu'au contraire l'archipel souffre d'un déficit évident d'investissements étrangers.

– Une autre étude de Michel Aglietta et Robert Boyer (CEPII, 1982) intitulée « Pôles de compétitivité, stratégies industrielles et politique macroéconomique » fait ressortir que la capacité de transformation offensive de l'industrie dépend au premier chef de la présence de pôles de compétitivité, de leur renforcement et de leur renouvellement et qu'un taux de change surévalué trop longtemps conduit sûrement à un désastre industriel.

Dans la première étape, nous allons essayer d'estimer l'élasticité du produit intérieur brut (PIB) par rapport à la valeur ajoutée de chaque branche industrielle étudiée, afin d'analyser l'impact de chaque branche sur le PIB et de déterminer la branche qui a créé plus de richesses durant la période 1980-2014. Ensuite, nous allons nous pencher sur l'analyse de la productivité du secteur industriel en général et chaque branche industrielle en particulier, en se référant à la fonction de production de Cobb-Douglas faisant intervenir les facteurs travail et capital.

(6) Le facteur de marge, ou markup, est défini comme le rapport entre le prix de vente et le coût de production d'une unité supplémentaire de produit (le coût marginal).

(7) Ministère de l'Économie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme.

(8) Economiste au Centre d'observation économique, Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

2. Modélisation de la productivité des branches industrielles

2.1. Définition et présentation des données

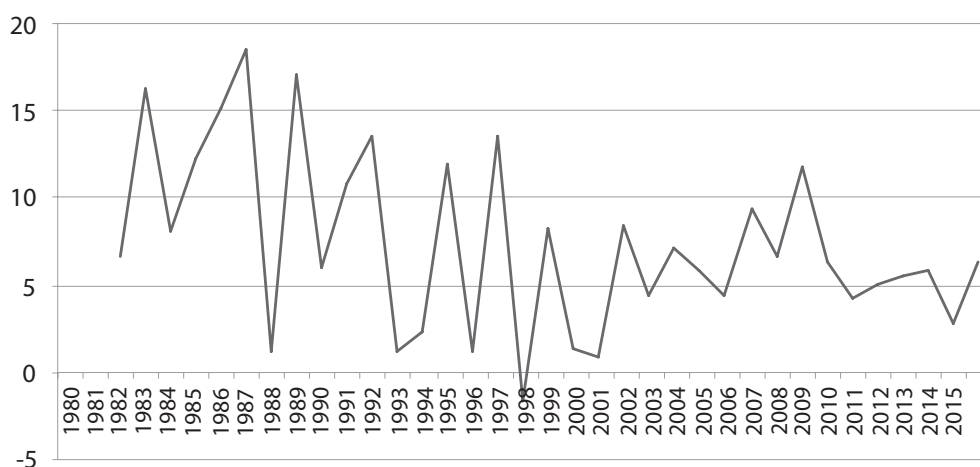
Produit intérieur brut

Le produit intérieur brut (PIB) constitue le résultat synthétique de l'activité de production de l'ensemble des branches exerçant sur le territoire économique du Maroc. Il représente l'ensemble des revenus créés par toutes les branches d'activités au cours de leur processus de production.

A prix constant, le produit intérieur brut (PIB) s'est accru de 7,5 % en moyenne durant la période 1981-2015, en atteignant son taux de croissance le plus important en 1986 (19 %) et accusant une baisse de 2 % en 1997.

Durant ces dix dernières années, le taux de croissance est passé de 4,5 % en 2005 à environ 12 % en 2008, soit la valeur la plus importante durant la décennie, pour se situer par la suite sur une moyenne de 5 % durant la période 2009-2015.

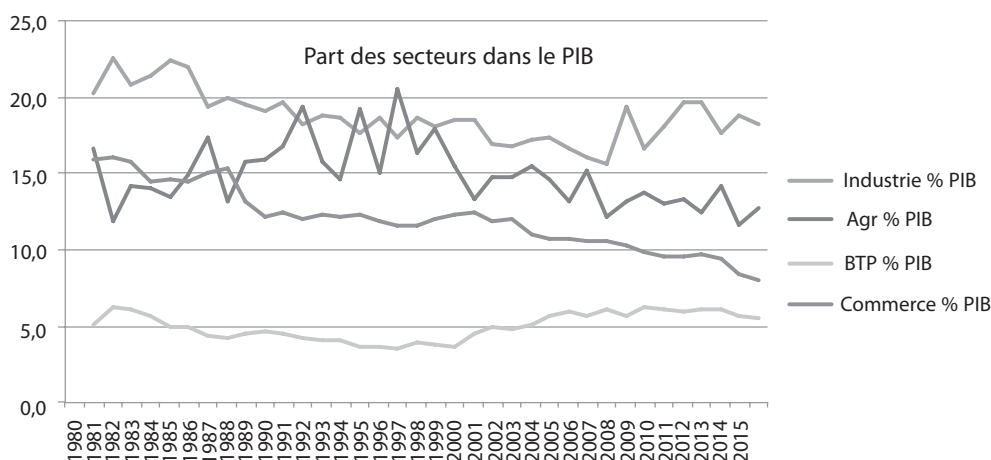
Graphique 1
Evolution du taux de croissance du PIB durant la période 1980-2015



Source : HCP.

La part du secteur industriel dans le PIB a été des plus importantes durant la période 1980-1990, avec une part atteignant même 22 % en 1984 et 1985, en se situant en première position, suivi par celui de l'agriculture, du commerce et du Bâtiment et travaux publics.

Graphique 2
Part de l'industrie dans l'économie nationale

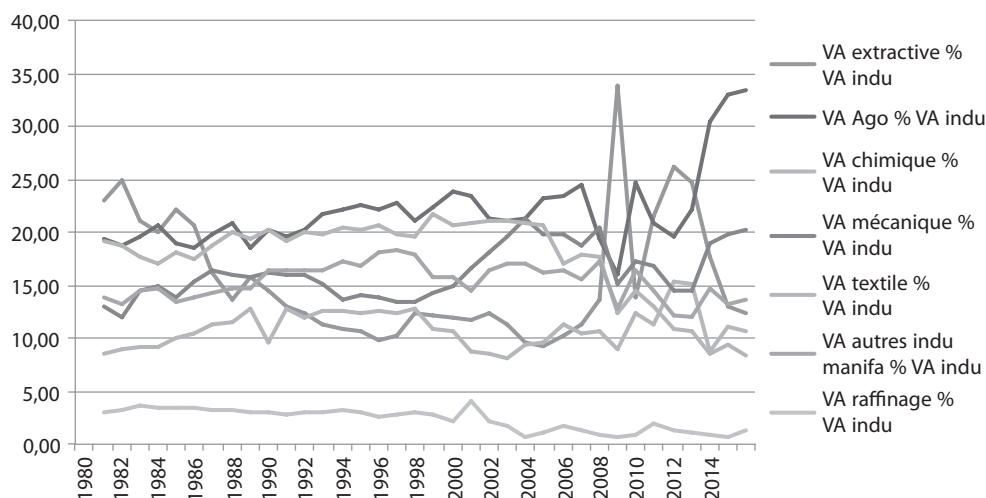


Source : HCP.

Durant la période étudiée 1980-2015, il nous paraît clairement que l'industrie contribue le plus à la formation du PIB par rapport aux autres secteurs avec une moyenne de plus de 18 % contre respectivement 14 % pour l'agriculture, 5 % pour le BTP et 12 % pour le commerce.

Graphique 3

La part de la valeur ajoutée des branches industrielles dans la croissance industrielle globale (1980-2015)



Source : HCP.

Si nous procédons à une analyse du PIB par branche d'activité industrielle, nous allons constater une divergence de la contribution de chaque branche et ses potentiels de croissance.

Ainsi, il ressort de l'évolution fluctuante des branches industrielles que les industries agroalimentaires se placent en tête des branches industrielles en termes de contribution à la richesse nationale et affichent une tendance haussière depuis les années 1985 jusqu'à 2014, alors qu'en 2015 ils ont accusé une légère baisse.

Les chiffres révèlent aussi le potentiel de croissance remarquable des industries chimiques et parachimiques, sur lesquelles le Maroc capitalise dans son plan d'accélération industrielle pour renforcer la valeur ajoutée industrielle, les exportations et la compétitivité de son industrie.

Pour leur part, les industries du textile et du cuir affichent une croissance timide durant la période étudiée, même si le Royaume dispose d'avantages comparatifs dans ce domaine, sauf qu'il manque d'une vision stratégique de nature à renforcer son attractivité et sa compétitivité.

Quant aux industries mécaniques, métalliques et électriques, elles se sont inscrites sur une pente haussière et ont affiché des potentiels de croissance importants. Toutefois, au cours de la période 2003-2013, cette branche a presque stagné, pour emprunter une tendance relativement haussière à partir de 2014, une situation qui interpelle à insuffler une nouvelle dynamique à ce secteur, à travers l'innovation et le transfert de technologie.

Pour les autres industries manufacturières hors raffinage de pétrole, elles ont connu en général une progression, à l'exception des années 1999, 2000, 2011 et 2013 où elles ont accusé des légères baisses, alors que le secteur du raffinage de pétrole et autres produits d'énergie a connu une hausse en dents de scie durant la période 1985-2015, ce qui dénote la faible contribution de cette branche au PIB industriel, car le Royaume importe

2.2. Les caractéristiques de l'échantillon

environ 95 % de ses besoins énergétiques, dont le pétrole, et des investissements lourds que nécessitent les raffineries.

Nous avons envisagé de regrouper les branches constituant le secteur industriel en 7 grandes branches, afin de simplifier notre analyse et d'être en ligne avec la classification retenue dans les rapports et les plans nationaux.

Le tableau suivant précise la position qu'occupe chacune de ces branches dans le tissu industriel marocain.

Tableau 1

La contribution des sept branches retenues dans la croissance industrielle nationale (1985-2014)

Indicateurs	Industries extractives	Agro alimentaire	Chimique et parachimique	Mécanique, métallique et électrique	textile et cuir	Autres ind manu hors raffinage	Raffinage de pétrole
Production	-	27 %	41 %	18 %	7 %	8 %	7 %
Emploi	9 %	20 %	19 %	10 %	36 %	-	5 %
Nombre d'entreprises	-	25 %	27 %	19 %	25 %	3 %	2 %
Exportations	27 %	12 %	26 %	7 %	19 %	10 %	6 %
Investissement	24 %	16 %	28 %	13 %	13 %	1 %	6 %
Degré d'engagement (9) Production/ Production- Exportations+ Importations	0,55	1	0,95	0,50	1,30	0,74	0,66

Source : Enquêtes annuelles du MCI et calculs de l'auteur.

2.3. Test de la relation d'efficacité de la politique industrielle marocaine

Estimation de l'élasticité du PIB aux valeurs ajoutées

Nous procédons dans cette partie à l'analyse de l'élasticité du PIB aux valeurs ajoutées des sept branches étudiées durant la période 1985-2015 et la productivité du secteur industriel en général et des sept branches industrielles (industries de transformation et extractives) en particulier durant la période 1985-2014 (selon la disponibilité des données), à travers la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO), dans le but d'expliquer la variance de la variable dépendante à l'aide d'une combinaison de facteur explicatifs (variables indépendantes).

* $LPIB = c + \alpha_1 (LVA \text{ chimiques et parachimiques}) + \alpha_2 (LVA \text{ agro}) + \alpha_3 (LVA \text{ industries extractives}) + \alpha_4 (LVA \text{ mécaniques et métalliques}) + \alpha_5 (LVA \text{ textile et cuir}) + \alpha_6 (LVA \text{ autres industries manufacturières}) + \alpha_7 (LVA \text{ raffinage de pétrole}) + \epsilon_i$

avec : $LPIB$: logarithme du PIB durant la période 1985-2015

LVA des branches : logarithme de la valeur ajoutée des branches industrielles

Les paramètres $\alpha_2, 1, \dots, 7$, représentent les élasticités des VA des branches industrielles à l'output

ϵ : terme d'erreur

(9) Un degré d'engagement significativement supérieur à 1 est considéré comme exprimant la spécialisation du pays dans l'activité étudiée. Inversement, un degré d'engagement significativement inférieur à 1 s'interprète comme une contre-spécialisation ou un désavantage comparatif.

Le tableau suivant présente les résultats afférents à l'équation estimée.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCHIMIQUES_PARACH	0.045364	0.043065	1.053393	0.0301
LINDU_AGRO	0.161546	0.061011	2.647808	0.0007
LINDU_EXTRACTIVES	0.104684	0.022122	4.732124	0.0001
LINDU_MECAIQUE	0.200610	0.061124	3.282039	0.0045
LINDU_TEXTILE	0.224861	0.058432	3.848253	0.0055
LMANUFACTURIER	0.387845	0.101795	3.842823	0.0007
RAFFINAGE_DE_PETROLE	-0.015494	0.021101	-0.734265	0.0164
C	2.589315	0.190494	13.59262	0.0000
R-squared	0.997711	Meandependent var		12.70546
Adjusted R-squared	0.997118	S.D. dependent var		0.695179
S.E. of regression	0.037320	Akaike info criterion		-3.540921
Sumsquaredresid	0.037606	Schwarz criterion		-3.185413
Log likelihood	69.96613	Hannan-Quinn criter.		-3.418200
F-statistic	1681.458	Durbin-Watson stat		1.901496

Interprétation des résultats

Les résultats montrent bien la liaison positive et significative entre le PIB (*output*) et les valeurs ajoutées des sept branches industrielles étudiées (les paramètres sont fortement significatifs et présentent en général un signe positif à l'exception du raffinage de pétrole).

Les variables explicatives retenues expliquent à plus de 99 % la variable dépendante. Et pour l'indépendance des erreurs, la statistique Durbin-Watson se situe autour de 2, ce qui signifie l'absence de corrélation positive entre les valeurs résiduelles et les individus.

L'élasticité du PIB aux valeurs ajoutées des branches étudiées est de 0,04 pour les industries chimiques et parachimiques, 0,16 pour les industries agroalimentaires, 0,10 pour les industries extractives, 0,20 pour les industries mécaniques, métalliques et électriques, 0,22 pour les industries de textile et cuir, 0,38 pour les autres industries manufacturière et -0,01 pour le raffinage de pétrole.

Cela signifie que les autres industries manufacturières, le textile et cuir, l'agroalimentaire et les industries mécaniques, métalliques et électriques sont les branches qui impactent le plus la croissance du PIB durant la période 1985-2014, alors que la branche chimique et parachimique n'exerce qu'un effet minime sur la progression du PIB. Un constat qui contredit ce que nous avons observé dans le cadre de notre analyse descriptive de données à travers plusieurs indicateurs : la branche de la chimie et de la parchimie occupe la première position devant les autres branches industrielles en termes de production, de nombre d'entreprises, d'exportations et d'investissement.

Dans ce contexte, nous allons procéder à une division de notre base de données par trois périodes pour essayer de voir la corrélation entre la valeur ajoutée des industries chimiques et parachimiques et la croissance économique.

Le tableau suivant présente les résultats relatifs à l'équation estimée par période.

Période	Variable	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob
1980-1990	VA industries chimiques et parachimiques	-0,006042	0,116093	-0,052047	0,9618
1990-2000		-0,267466	0,862540	-0,310091	0,7768
2000-2015		0,140712	0,065179	2,158865	0,0529
R-squared		0,998188			

Les résultats montrent bien que la liaison entre le PIB (*output*) et la valeur ajoutée de la branche des industries chimiques et parachimiques était négative et non significative durant la période 1980-2000, alors que la relation est devenue positive et significative durant la période 2000-2015, ceci car le secteur de la chimie et parachimie a connu une restructuration durant ces dix dernières avec une évolution importante des investissements, eu égard à ses potentiels de croissance prometteurs et à la volonté du Maroc de l'ériger en catalyseur de croissance industrielle et pourvoyeur d'emplois, à côté des autres secteurs industriels, dont l'aéronautique, l'automobile, l'électricité et l'électronique et le textile et cuir.

Estimation de la fonction de Cobb-Douglas

Nous analysons dans cette partie les déterminants de la productivité du secteur industriel global (industries manufacturières et d'extraction) et des sept branches étudiées.

$$1/ \text{LVA industrielle globale} = C + \alpha \text{LMS globale} + \beta \text{LINV global} + \varepsilon$$

avec :

- LVA industrielle globale : logarithme de la valeur ajoutée industrielle globale (industries de transformation + industries d'extraction) durant la période 1985-2014
- LMS globale : logarithme de la masse salariale globale
- LINV global : logarithme de l'investissement global
- α, β : respectivement les élasticités du stock de capital (investissement) et du travail (masse salariale) par rapport à l'*output* (valeur ajoutée)
- ε : terme d'erreur

Le tableau suivant présente les résultats afférents à l'équation estimée.

Variable	Coefficient	Std. Error	Prob.
LINVESTISSEMENT_GLOBAL	0.445949	0.075666	0.0000
LMS_GLOBALE	0.355196	0.100906	0.0016
C	3.340777	0.475533	0.0000
R-squared	0.947206	Meandependent var	11.19943
Adjusted R-squared	0.943295	S.D. dependent var	0.496373
S.E. of regression	0.118200	Akaike info criterion	-1.338237
Sumsquaredresid	0.377224	Schwarz criterion	-1.198117
Log likelihood	Hannan-Quinn criter.		-1.293411
F-statistic	Durbin-Watson stat		1.833002
Prob(F-statistic)			

Estimation de l'équation :

$$\text{LVAINDUS_GLOBALE} = 0.445948561714 * \text{LINVESTISSEMENT_GLOBAL} + 0.355195860318 * \text{LMS_GLOBALE} + 3.34077708536$$

Interprétation des résultats

Ces résultats montrent clairement la relation positive et significative entre la valeur ajoutée industrielle (*output*) et les dotations en facteurs de production, à savoir le stock de capital (investissement) et de travail (masse salariale), car les paramètres sont fortement significatifs et présentent un signe positif.

L'élasticité de la valeur ajoutée industrielle globale au stock de capital est de 0,44, alors que celle du travail est de 0,35. Ce qui signifie qu'une augmentation de l'investissement de 1 % entraîne une hausse de 0,44 % de la VA industrielle et qu'une dotation supplémentaire de 1 % de la masse salariale provoque une croissance de 0,35 % de l'*output*.

Ainsi, la valeur ajoutée industrielle réagit plus fortement à l'évolution du capital qu'à celle du travail, car la nature de l'activité industrielle est fortement capitalistique et nécessite des investissements lourds, surtout en termes d'innovation et de nouvelles

technologies, afin de pouvoir être compétitive sur l'échiquier international et porteur de valeur ajoutée pour l'économie.

Concernant le facteur travail, il est clair que le secteur industriel requiert une main-d'œuvre hautement qualifiée, surtout avec l'engagement du Royaume dans de nouveaux métiers mondiaux, dont l'automobile, l'aéronautique, la mécanique et l'électronique, ce qui nécessite de développer des programmes de formation à même d'accompagner la dynamique que connaît actuellement le secteur industriel et de favoriser l'émergence industrielle du Royaume.

2/ Evaluation de la productivité de chaque branche

$$- \text{LVA agro} = c + \text{LMS agro} + \text{LINV agro} + \varepsilon$$

$$- \text{LVA chimique} = C + \text{LMS chimique} + \text{LINV chimi} + \varepsilon$$

.....

avec :

- LVA agro, chimique, textile.... : logarithme des valeurs ajoutées des branches industrielles étudiées

- LMS agro, chimique, textile... : logarithme de la masse salariale de chaque branche

- LINV agro, chimique, textile... : logarithme de l'investissement engagé dans chaque branche

Le tableau suivant présente les résultats afférents aux équations ci-dessus.

Branches	Variables explicatives	Variable expliquée
		Production
Industries agroalimentaires	Constante	0.380232 (prob : 0.5256)
	LINV	0.162035 (prob : 0.0200)
	LMS	1.050293 (prob : 0.0000)
	R2	0.938762
	R2 ajusté	0.934226
	Durbin-Watson stat	1, 755307
Industries chimiques et parachimiques	Constante	2.889484 (prob : 0.0000)
	LINV	0.643911 (prob : 0.0000)
	LMS	0.093051 (prob : 0.0030)
	R2	0.858660
	R2 ajusté	0.848190
	Durbin-Watson stat	1.910841
Textile et cuir	Constante	1.775328 (prob : 0.0114)
	LINV	0.069061 (prob : 0.0000)
	LMS	0.824976 (prob : 0.0122)
	R2	0.836894
	R2 ajusté	0.824812
	Durbin-Watson stat	1.718567
Industries mécaniques, métalliques et électriques	Constante	2.980612 (prob : 0.0000)
	LINV	0.126831 (prob : 0.0177)
	LMS	0.655151 (prob : 0.0000)
	R2	0.966239
	R2 ajusté	0.963739
	Durbin-Watson stat	1.702791
Industries extractives	Constante	-0.448730 (prob : 0.7788)
	LINV	0.358881 (prob : 0.0015)
	LMS	0.875836 (prob : 0.0026)
	R2	0.763980
	R2 ajusté	0.746497
	Durbin-Watson stat	1.817534

Branches	Variables explicatives	Variable expliquée
		Production
Raffinage de pétrole	Constante	7.010148 (prob : 0.0000)
	LINV	-0.148544 (prob : 0.0059)
	LMS	0.185480 (prob : 0.0330)
Autres industries manufacturières	R2	0.110736
	R2 ajusté	0.044865
	Durbin-Watson stat	1.688764
	Constante	4.962329 (prob : 0.0000)
	LINV	0.061739 (prob : 0.0153)
	LMS	0.513172 (prob : 0.0000)
	R2	0.898199
	R2 ajusté	0.890658
	Durbin-Watson stat	1.821205

Interprétation des résultats

Les résultats font ressortir une liaison positive et très significative entre les valeurs ajoutées des sept branches industrielles étudiées et les facteurs de production (travail et capital), dans la mesure où les paramètres sont fortement significatifs et présentent un signe positif.

L'élasticité de la valeur ajoutée au stock de capital est de 0,16 pour les industries agroalimentaires, et celle du travail est de 1,05. Ce qui signifie que la branche de l'agroalimentaire réagit plus que proportionnellement à la masse salariale qu'aux investissements, du fait que cette activité économique est liée au secteur agricole, qui emploie plus de 40 % de la population active.

Cela nous pousse à nous interroger sur l'avenir du secteur et sa compétitivité qui nécessite aujourd'hui plus que jamais de faire appel aux nouvelles technologies pour promouvoir sa performance productive et permettre au Royaume de tirer profit de ses avantages comparatifs en la matière.

Pour les industries chimiques et parachimiques, les chiffres montrent que l'élasticité de leur valeur ajoutée aux investissements est de 0,64 et de 0,09 au travail. Ceci correspond parfaitement à ce qui a été évoqué auparavant dans la théorie économique, qui révèle que le secteur de la chimie et de la parachimie est fortement capitalistique et nécessite des investissements lourds pour son développement.

Le Maroc n'a jamais lésiné sur les efforts pour impulser une nouvelle dynamique à ce domaine, en témoigne le fait qu'il se place en tête de liste des investissements engagés dans le secteur industriel durant la période 1985-2014 avec une part de plus de 28 %, ce qui justifie sa contribution avec 41 % à la production industrielle nationale en 2014.

Concernant le secteur du textile et cuir, les chiffres montrent que l'élasticité de leur valeur ajoutée à la masse salariale est de 0,82 et de 0,06 aux investissements. Cela signifie que cette branche est fortement liée à la main-d'œuvre, qui contribue à rehausser sa valeur ajoutée, dans la mesure où elle reste le principal employeur de main-d'œuvre avec plus de 26 % de l'effectif total employé par les industries de transformation en 2014.

Cet impact positif se révèle d'autant plus important que le secteur depuis longtemps a réussi à placer le Maroc dans une position avancée sur les marchés internationaux.

Cependant, les données montrent que le secteur du textile et du cuir a accusé une baisse de 61 % du nombre de ses entreprises, passant de 2 171 entreprises en 2003 à seulement 839 entreprises en 2014. A cela s'ajoute une baisse progressive de la part des exportations de ladite branche dans les exportations totales, où elle a passé de 30 % en 2005 à 12 % en 2014, ce qui menace la productivité future du secteur et requiert la mise en place de mesures à même de lui insuffler une nouvelle dynamique, afin de reprendre la position qui lui échoit dans le tissu économique national.

Pour les industries mécaniques, métalliques et électriques, les chiffres montrent que l'élasticité de leur valeur ajoutée est de 0,65 à la masse salariale et de 0,12 aux investissements. Ce qui signifie que la branche industries mécaniques, métalliques et électriques est fortement liée jusqu'à présent à la main-d'œuvre, qui contribue à rehausser sa valeur ajoutée, même si cette branche ne s'accapare que 11% de l'effectif employé par le secteur industriel global.

Cependant, au cours des dernières années, ces industries ont presque stagné, un indicateur qui interpelle pour leur insuffler une nouvelle dynamique, à travers l'innovation et le transfert de technologie, d'autant plus qu'elles sont dans une large mesure dépendantes des nouvelles technologies pour promouvoir les procédés de production, contribuer davantage à la croissance économique nationale et renforcer la compétitivité de l'industrie nationale.

Pour les industries extractives et les mines, les chiffres montrent que l'élasticité de leur valeur ajoutée à la masse salariale est de 0,87 et de 0,35 aux investissements.

Il apparaît clairement que le facteur travail contribue à rehausser la valeur ajoutée du secteur, d'une manière plus significative que la dotation du capital, ce qui confirme que le domaine de l'extraction et des mines reste tributaire de la main-d'œuvre, plutôt que des machines sophistiquées et d'une technologie développée qui auront sans doute un effet remarquable sur le développement du secteur et l'amélioration de sa performance, en particulier à l'export.

Concernant, quant à la branche du raffinage de pétrole, les chiffres montrent l'inexistence d'une relation significative entre la valeur ajoutée et les facteurs travail et capital liés à cette branche.

Pour leur part, les autres industries manufacturières, dont les industries électroniques, le travail du bois et la fabrication d'articles en bois, l'édition, l'imprimerie et la reproduction..., les résultats font ressortir que l'élasticité de sa valeur ajoutée à la masse salariale est de 0,51 et de 0,06 aux investissements. Ce qui signifie que toute hausse de 1 % de la masse salariale entraîne une hausse de l'*output* de 0,51 % et qu'une augmentation de 1 % des investissements implique une progression de 0,06 % de la valeur ajoutée.

Cette branche est pour sa part liée à la main-d'œuvre, qui contribue d'une manière remarquable à rehausser sa valeur ajoutée, alors que la productivité du capital est faible.

Conclusion

Par le biais des équations de croissance économique et de productivité à la fois du secteur industriel en général et des sept branches industrielles en particulier, il apparaît que les autres industries manufacturières, le textile et cuir, l'agroalimentaire et les industries mécaniques, métalliques et électriques sont les branches qui impactent le plus la croissance du PIB durant la période 1985-2015, alors que la branche chimique et parachimique ne commence à exercer un effet significatif qu'à partir des années 2000, avec l'augmentation des flux d'investissement, ce qui laisse à voir des perspectives prometteuses, d'autant plus que les investissements, dans un secteur à forte intensité capitaliste ne portent leurs fruits qu'à moyen et long termes.

Les industries extractives contribuent faiblement à la croissance nationale, alors qu'il existe une liaison négative entre la valeur ajoutée des industries de raffinage de pétrole et le PIB, dans la mesure où toute augmentation de 1 % de la valeur ajoutée de cette branche industrielle entraîne une baisse de 0,01 du PIB.

Pour sa part, la valeur ajoutée industrielle réagit plus fortement à l'évolution du capital qu'à celle du travail, en raison que la nature de l'activité industrielle est fortement capitaliste et nécessite des investissements lourds, surtout en termes d'innovation et de nouvelles technologies, afin de pouvoir être compétitive sur l'échiquier international et porteuse de valeur ajoutée pour l'économie.

Concernant le facteur travail, il est clair que le secteur industriel requiert une main-d'œuvre hautement qualifiée surtout avec l'engagement du Royaume dans de nouveaux métiers mondiaux, dont l'automobile, l'aéronautique, la mécanique et l'électronique, ce qui nécessite de développer des programmes de formation à même d'accompagner la dynamique que connaît actuellement le secteur industriel et de favoriser l'émergence industrielle du Royaume.

A cet égard et après évaluation de la productivité des branches industrielles, il nous apparaît clairement que les branches intensives en main-d'œuvre dont la productivité du travail est supérieure à celle du capital sont celles qui concourent le plus à la croissance économique nationale et sont ainsi plus performantes.

Cela n'empêche pas de préciser que la branche chimique et parachimique reste en tête de liste en termes d'investissements engagés dans le secteur industriel durant la période 1985-2014 avec une part de plus de 28 %, d'exportations avec 26 % et de production avec 41 %, et constitue un domaine prometteur, dont l'impact commence déjà à se faire sentir durant ces dix dernières années sur la croissance économique, qui augure des perspectives de développement importantes.

Etant donné qu'il est fortement capitalistique, ce secteur nécessite des investissements lourds pour son développement dont les effets sur la croissance économique apparaissent à moyen terme.

Ces résultats ne doivent en aucun cas conduire à des conclusions trop tranchées. Ils renvoient à la nécessité d'approfondir l'analyse des liens existant entre la productivité des branches industrielles étudiées et d'autres variables extérieures, telles que le taux d'ouverture commerciale, le capital humain et les efforts de formation et de recherche et développement.

Bibliographie

- ALGIETTA M., BOYER R. (1982), *Pôles de compétitivité, stratégie industrielle et politique macroéconomique*, CEPII, n° 8223, p. 31-44.
- AMBAPOUR S. (2001), « Estimation des frontières de production et mesure de l'efficacité technique », document de travail du Bureau d'application des méthodes statistiques et informatiques.
- BOUTALEB K. (2005), *Effectiveness of economic policies and growth: the case of Algeria*.
- BOUIS R. (2007), « Quels secteurs réformer pour favoriser l'emploi et la croissance », DGTPE.
- BARLET C. (1994), « R&D, investissement direct à l'étranger et commerce extérieur : analyse théorique et application à l'industrie manufacturière », thèse de doctorat en science économique, Université de Paris I.
- COMBEMALE P. (1993), *la Productivité, analyse de la rentabilité de l'efficacité et de la productivité*, Nathan, p. 15-23.
- CARLTON D., PERLOFF J. (1998), *Économie industrielle*, Edition De Boeck.
- FRANÇOIS J.P. (1998), *Innovation, croissance et emploi des entreprises industrielles*, ronéotypé, Direction générale des stratégies industrielles, SSI.
- GATHON H.J., PESTIEU P. (1995), « La performance des entreprises publiques, une question de propriété ou de concurrence », Discussion Paper 95/06, CREPP, Université de Liège.
- HUMBERT M. (1995), « Elargissement des fondements théoriques standards des politiques industrielles », *Revue d'économie industrielle*, vol. 71.
- JAIDI L. (1992), *l'Industrialisation de l'économie marocaine : acquis réels et modalités d'une remise en cause*, édition du CNRS, Paris, p. 10-50.
- MATHIS J., MAZIER J., RIVAUD-DANSET D. (1998), *la Compétitivité industrielle*, Bordas, Paris.

MOATI P. (2000), *Evaluer les performances d'un secteur d'activité*, CREDOC, Cahier de recherche n° 148.

MOATI P. (sept. 1996), *Méthode d'étude sectorielle*, Cahier de recherche CREDOC, vol. 2, n° 93.

MOATI P. (nov. 1997), *Méthode d'étude sectorielle*, Cahier de recherche CREDOC, vol. 3, n° 109.

MOATI P., CHESSA C., POUQUET L. (oct. 1998), *les Déterminants sectoriels des défaillances d'entreprise dans l'industrie manufacturière*, Cahier de recherche CREDOC, n° 121.

MEESEN W., VAN DEN BROECK J. (1977), « Efficiency estimation from Cobb-Douglas production function with composed error », *International Economic Review*, 18.

Projet conjoint entre le Ministère de l'Industrie, du commerce, de l'énergie et des mines du Maroc et la Banque mondiale (2001), « Le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^e siècle », résultats de l'enquête pour l'analyse de la compétitivité des entreprises, p. 5-11.

BUGUES P., JACQUEMIN A. (1997), « High technology and competitiveness », *The review of industrial economics*, No. 80.



Questions
d'économie marocaine
2015-2016

Présentation

Mohamed Bouslikhane

Question 1

Aperçu sur les aspects juridique et économique du contrat de partenariat public-privé au Maroc

Abdelaziz Senhaji

Question 2

Les jeunes Marocains face aux problèmes de l'éducation, de l'emploi et de la participation. Résultats de l'enquête *Power2Youth*

Azeddine Akesbi

Question 3

Les normes du travail dans les accords de libre-échange: le cas des accords conclus par le Maroc

Ahmed Azirar, Ahmed Bouharrou

Question 4

La migration marocaine entre transition et dividende démographiques

Issam Chiadmi

Question 5

Trois essais sur les transferts de fonds des migrants et le cycle économique: le cas des pays du sud de la Méditerranée

Imad El Hamma

Question 6

Les relations Maroc-Gabon dans le contexte de l'émergence de nouvelles dynamiques de coopération

Hicham Hafid, M'hammed Echkoundi, Gwenaëlle Otando

Question 7

Les banques coopératives: des valeurs au service du développement territorial ?

Ikhlas Mergoum, Said Hinti

Question 8

La médina de Marrakech: redéploiement commercial et requalification spatiale

Mustapha Chouiki

Question 8

Analyse de la productivité du secteur industriel marocain

Sanae El Ouahabi,
Ahmed Bousselhami