

ROYAUME DU MAROC



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES
ET DE LA RÉFORME DE L'ADMINISTRATION
DIRECTION DES ÉTUDES ET DES PRÉVISIONS
FINANCIÈRES



LES IMPLICATIONS DU MODE D'INSERTION DU MAROC DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE SUR SA CROISSANCE ET SUR SON DÉVELOPPEMENT : PASSÉ ET AVENIR

Attoui Abdelali
Billaudot Bernard
Chafiq Adnane

Les enseignements de cette étude ont été élaborés à partir d'une nouvelle grille conceptuelle élaborée par le Professeur Bernard Billaudot.

Ce rapport est diffusé pour stimuler le débat, et les idées qui y sont exposées ne reflètent pas nécessairement la position du Ministère de l'Économie, des Finances et de la Réforme de l'Administration.

Décembre 2020

ROYAUME DU MAROC



MINISTÈRE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES
ET DE LA RÉFORME DE L'ADMINISTRATION
DIRECTION DES ETUDES ET DES PRÉVISIONS
FINANCIÈRES



Les implications du mode d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale sur sa croissance et sur son développement : passé et avenir

Attioui Abdelali
Billaudot Bernard
Chafiq Adnane

Décembre 2020

Les enseignements de cette étude ont été élaborés à partir d'une nouvelle grille conceptuelle élaborée par le Professeur Bernard Billaudot.

Ce rapport est diffusé pour stimuler le débat, et les idées qui y sont exposées ne reflètent pas nécessairement la position du Ministère de l'Economie, des Finances et de la Réforme de l'Administration.

Les implications du mode d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale sur sa croissance et sur son développement : passé et avenir

Copyright © 2020 par Policy Center for the New South et la Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

Tous droits réservés. Aucun élément de cet ouvrage ne peut être reproduit, sous quelque forme que ce soit, sans l'autorisation expresse des éditeurs et propriétaires.

Les vues exprimées ici sont celles des auteurs et ne doivent pas être attribuées au Policy Center for the New South et la Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

Direction des études et des prévisions Financières

Quartier administratif, Entrée D , Rabat-Chellah

Téléphone : (212) 05 37 67 74 15/16

Télécopie : (212) 05 37 67 75 33

Email : depf@depf.finances.gov.ma

Website : www.depf.finances.gov.ma

Policy Center for the New South

Complexe Suncity, Immeuble C, Angle Boulevard Addolb et rue Albortokal, Hay Riad, Rabat - Maroc.

Email : contact@policycenter.ma

Phone : +212 5 37 54 04 04 / Fax : +212 5 37 71 31 54

Website : www.policycenter.ma

Dépôt Légal : 2020MO5304

ISBN : 978-9920-32-754-1

Edité par : Mokhtar Ghailani, Editor Chief, Policy Center for the New South

Composition graphique : Youssef Ait El Kadi, Policy Center for the New South

Table des matières

A propos de La Direction des Etudes et des Prévisions Financières	11
A propos du Policy Center for the New South	11
Liste des auteurs	12
Liste des abréviations	13
Synthèse du rapport	15
Résumé de la Première partie	19
Résumé de la Deuxième partie	23
Résumé de la Troisième partie	31
Introduction générale	35

PREMIÈRE PARTIE : Mode d’insertion, croissance économique et développement global du Maroc : la dynamique observée..... 37

Introduction.....	37
I. L’historique du mode d’insertion du Maroc dans l’économie mondiale : les institutions	38
II. La croissance économique	41
1. La dynamique macroéconomique de long terme : comparaison entre deux périodes (1982-1998 et 1998-2018).....	44
A. L’évolution de l’activité économique réelle.....	44
B. Un processus de désinflation suivi par une stabilité à un niveau faible de l’inflation.....	56
C. Une baisse du rythme de progression en pouvoir d’achat du salaire moyen par emploi	57
D. Les relations avec le Reste du monde : une ouverture croissante qui s’accompagne d’une augmentation du besoin de financement	59
E. Les ratios et soldes relatifs aux opérations financières de l’État	64
2. Un affinement macro-sectoriel pour la période 1998-2018 : la perturbation provoquée par la crise de 2008 et ses suites en Europe.....	66
A. L’évolution de l’activité réelle	68
B. Une nette accélération du taux d’inflation en 2007-2008, suivie d’un retour à une faible inflation.....	76

<i>C. Un faible rythme de progression du salaire moyen réel au cours des trois sous-périodes</i>	77
<i>D. Compte du Reste du monde : pas de tendance de retour à l'équilibre du déficit courant</i>	79
<i>E. Compte de l'État : une lente tendance de retour sous le seuil de -3 % du PIB</i>	82
<i>F. Points communs et différences entre les domaines d'activité</i>	83
<i>G. La FBCF : articulation entre « qui produit les biens de capital fixe ? » et « qui investit ? »</i>	110
III. Le développement	114
Conclusion de la première partie : les constats à expliquer	119
DEUXIÈME PARTIE : Donner du sens à la dynamique observée : son interprétation à l'aide d'une grille d'analyse théorique originale	121
I. Les raisons de la mise à l'écart de la grille d'analyse « normale » en science économique (en matière de croissance et de commerce extérieur)	123
1. Limites et impasses de la problématique normale de la croissance comme déplacement dans le temps d'un « état » en déséquilibre.....	124
2. Limites et impasses de la modélisation normale des relations extérieures	126
II. Le choix d'une grille d'analyse institutionnaliste historique, pragmatiste et axiologiquement neutre	130
1. La grille globale : l'indispensable prise en compte des normes et de leur justification.....	131
2. La composante économique de cette grille.....	138
3. La compréhension de la croissance d'ordre économique et sa modélisation.....	146
4. L'industrialisation : le concept sous-industrialisation dépendante	163
5. Le développement	165
6. La mondialisation réellement existante depuis les années 1980	168
III. L'interprétation de la dynamique observée	170
1. L'interprétation de l'absence d'une nette accélération de la croissance avec	

Pouverture	171
2. L'interprétation de l'absence d'une reprise de croissance sur la sous-période 2013-2018	180
3. L'explication de l'absence d'un processus marqué d'industrialisation : la conséquence d'une sous-industrialisation dépendante.....	188
4. Le « trop » d'importations a pour principale explication la sous-industrialisation dépendante et le poids encore important du monde de production domestique.....	193
5. De la croissance au développement	196
TROISIÈME PARTIE : Du présent à l'avenir.....	201
I. L'avenir du Monde : ce que notre grille d'analyse ouvre comme projets pour l'avenir à long terme	202
1. La vision de l'étape de l'histoire humaine à laquelle nous en sommes au début du XXIe siècle : l'entrée en crise du modèle de première modernité	202
2. Un projet de seconde modernité : une société moderne mondiale à monnaie commune et Droit commun	209
II. L'avenir du Maroc.....	214
1. L'avenir à long terme.....	214
2. L'avenir à moyen terme.....	218
Bibliographie	226

Liste des tableaux

Tableau 1 : Rythme du démantèlement tarifaire de l’ALE avec l’UE.....	39
Tableau 2 : Les accords de libre-échange signés par le Maroc.....	40
Tableau 3 : Contributions à la formation de la croissance du PIB des principales activités.....	45
Tableau 4 : Contributions à la réalisation de la croissance du PIB marchand des postes de la demande intérieure et du commerce extérieur.....	48
Tableau 5 : Contributions des biens et des services à la formation de la croissance des exportations totales.....	49
Tableau 6 : Évolutions de la productivité (productivité apparente du travail par emploi) par activités et pour l’ensemble.....	51
Tableau 7 : Population, activité et inactivité.....	55
Tableau 8 : Croissance moyenne du salaire par emploi en pouvoir d’achat et structure moyenne de l’emploi salarié.....	58
Tableau 9 : Croissance moyenne du salaire par emploi en pouvoir d’achat à partir des données de la CNSS.....	58
Tableau 10 : Structure par zone des exportations et des importations du Maroc et du solde commercial en pourcentage du PIB.....	61
Tableau 11 : Les contributions à la réalisation de la croissance du PIB marchand.....	71
Tableau 12 : Contributions des biens et des services à la formation de la croissance des exportations totales.....	73
Tableau 13 : Evolution de la productivité apparente du travail.....	74
Tableau 14 : Population, activité et inactivité.....	75
Tableau 15 : Taux de croissance tendanciels du salaire réel moyen par emploi.....	78
Tableau 16 : Taux de croissance tendanciels du salaire réel par emploi.....	78
Tableau 17 : Structure par branche-produit de l’offre et de la demande.....	84
Tableau 18 : Croissance et poids des valeurs ajoutées dans le secteur marchand.....	85
Tableau 19 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole des diverses activités.....	86
Tableau 20 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée des services marchands.....	87
Tableau 21 : Contributions à la formation de la croissance des exportations totales des biens.....	89
Tableau 22 : Contributions à la formation de la croissance des exportations totales des services.....	90
Tableau 23 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée de l’ensemble des industries de transformation.....	94
Tableau 24 : Contributions à la formation de la croissance de la production des autres industries de transformation hors raffinage du pétrole.....	95
Tableau 25 : Structures de la production, des importations et des exportations au sein des industries de transformation.....	96
Tableau 26 : Taux de couverture et solde commercial.....	104
Tableau 27 : Contributions des divers produits à la formation de la dynamique des importations en produits de l’IT (hR).....	106
Tableau 28 : Contributions des divers produits à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits de l’IT (hR).....	107
Tableau 29 : Contributions à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits IMME des composantes de la demande intérieure.....	108
Tableau 30 : Contributions à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits ITHC par composante.....	108

Tableau 31 : Contributions moyennes à la dynamique de la consommation des ménages par produits de PTT (hR)	109
Tableau 32 : Contributions à la croissance moyenne de la FBCF par produits	110
Tableau 33: Contributions des différents secteurs institutionnels à la formation de la croissance de la FBCF totale	112
Tableau 34 : Évolutions du PIB par habitant et des trois ratios dont il résulte.....	117
Tableau 35 : Évolutions du PIB par habitant et des trois ratios dont il résulte (2018/1998)	117
Tableau 36 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole	175
Tableau 37 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole : comparaison des deux périodes.....	179
Tableau 38 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole : comparaison des trois sous-périodes	183

Liste des graphiques

Graphique 1 : Taux d'ouverture à l'exportation et taux de pénétration des importations.....	42
Graphique 2 : Évolution de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc	43
Graphique 3 : Taux de croissance moyen des valeurs ajoutées (prix constants, base 2007)	46
Graphique 4 : Comparaison entre le niveau de la population publié par le CERED et par la Direction de la Statistique	50
Graphique 5 : Comparaison entre le niveau de l'emploi publié par le HCP et celui ajusté - par la DEPF	51
Graphique 5 : Dynamique des prix	56
Graphique 6 : Soldes des biens et services	60
Graphique 7 : Soldes du compte courant et des transferts	60
Graphique 8 : Couverture du besoin de financement et évolution des réserves de devises	63
Graphique 9 : Besoin de financement, recettes et dépenses totales du Trésor	64
Graphique 10 : Principales recettes fiscales	65
Graphique 11 : Taux d'exportation et taux de pénétration global.....	67
Graphique 12: Taux de croissance des valeurs ajoutées marchande non agricole et non marchande.....	69
Graphique 13 : Taux de croissance du PIB et de la valeur ajoutée agricole	69
Graphique 14 : Taux de croissance du PIB et de la consommation	72
Graphique 15 : Taux de croissance des importations, des exportations et de la FBCF.....	72
Graphique 16: Dynamique des prix	76
Graphique 17 : Soldes des biens et services.....	79
Graphique 18 : Soldes du compte courant et des transferts	80
Graphique 19 : Exportation et importation des biens	81
Graphique 20 : Évolution de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc	81
Graphique 21: Besoin de financement, recettes et dépenses totales du Trésor	82
Graphique 22 : Taux d'ouverture à l'exportation par activité	88
Graphique 23 : Taux de pénétration des importations par produit	91
Graphique 24 : Taux d'exportation et taux de pénétration pour les branches-produits industriels	92
Graphique 25 : Taux d'exportation des activités manufacturières hors raffinage	97
Graphique 26 : Taux de pénétration des produits manufacturiers hors raffinage	99
Graphique 27 : Taux de pénétration et d'ouverture des IABT et ITHC.....	100
Graphique 28 : Taux de pénétration et d'ouverture des AIT(hR) et IT(hR)	102

Graphique 29 : Taux de pénétration et d'ouverture des IMME et ICPC	103
Graphique 30 : FBCF par produits	111
Graphique 31 : FBCF par secteur institutionnel et par produit.....	113
Graphique 32 : Croissance du PIB par habitant	115
Graphique 33 : croissance du PIB par habitant, 1999-2018,	116

Liste des figures

Figure 1 : Structure de la population en 1998.....	54
Figure 2 : Régime théorique de moyen terme	149
Figure 3 : Le croisement entre régime de productivité et régime de demande (régime de croissance impliqué par la demande) pour le Maroc sur la période 1998-2008.....	160

Liste des encadrés

Encadré 1 : Effet de structure dans la productivité du travail	52
Encadré 2 : Les trois conditions à satisfaire pour qu'une étude soit « scientifique » (axiologiquement neutre).....	122
Encadré 3 : les concepts de conversion et de convention sociale de qualité pour les produits.....	141
Encadré 4 : la modélisation des composantes de la demande finale globale (évolutions en régime de moyen terme)	152

A propos de La Direction des Etudes et des Prévisions Financières

La Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF) est une structure du Ministère de l'Economie et des Finances et de la Réforme de l'Administration qui assure la veille stratégique aux niveaux économique, financier et social et évalue l'impact de l'environnement économique international sur l'économie marocaine. Outre l'élaboration du cadre macroéconomique, elle contribue également à l'évaluation des politiques publiques et à l'évaluation des impacts sur l'économie nationale des politiques économiques, financières et sociales.

Depuis sa création en 1995, la DEPF a connu une montée en puissance remarquable et remarquée aux niveaux national et international. L'amélioration continue de son système d'information, l'affinement de ses démarches d'évaluation et la sophistication de ses instruments de modélisation opérés au cours de ces deux décennies lui ont permis d'améliorer la qualité de ses travaux et d'élargir son champ d'analyse vers des sujets variés tels l'économie mondiale, la compétitivité sectorielle et territoriale, les finances publiques et la fiscalité ainsi que la coopération africaine et le développement humain.

www.depf.finances.gov.ma

A propos du Policy Center for the New South

Le Policy Center for the New South (PCNS) est un think tank marocain dont la mission est de contribuer à l'amélioration des politiques publiques, aussi bien économiques que sociales et internationales, qui concernent le Maroc et l'Afrique, parties intégrantes du Sud global.

Le PCNS défend le concept d'un « nouveau Sud » ouvert, responsable et entreprenant ; un Sud qui définit ses propres narratifs, ainsi que les cartes mentales autour des bassins de la Méditerranée et de l'Atlantique Sud, dans le cadre d'un rapport décomplexé avec le reste du monde. Le think tank se propose d'accompagner, par ses travaux, l'élaboration des politiques publiques en Afrique, et de donner la parole aux experts du Sud sur les évolutions géopolitiques qui les concernent. Ce positionnement, axé sur le dialogue et les partenariats, consiste à cultiver une expertise et une excellence africaines, à même de contribuer au diagnostic et aux solutions des défis africains.

www.policycenter.ma

Liste des auteurs

Abdelali ATTIOUI

Abdelali ATTIOUI occupe, depuis 2011, le poste de Chef de la Division des Modèles de Préviation à la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF), après avoir été Chef du Service des Modèles Economiques entre 2000 et 2011. Il est titulaire d'un doctorat en macroéconomie de l'Université Pierre Mendès-France (Grenoble II) en 2014 et d'un doctorat en mathématiques fondamentales de l'Université Pierre et Marie Curie (Paris VI) en 1994.

Bernard BILLAUDOT

Ancien polytechnicien (1960), Bernard Billaudot a d'abord travaillé à l'INSEE (Comptes des Entreprises de la Comptabilité Nationale), puis à la Direction de la Préviation du Ministère des Finances, où il a été Chef du Bureau des Prévisions à court terme. Il a rejoint, par la suite, l'Université pour se consacrer à la recherche. Il est, avec Michel Aglietta et Robert Boyer, l'un des membres fondateurs de l'École de la Régulation. Il a, également, occupé le poste de Directeur de l'Institut de Recherche sur la Production et le Développement de Grenoble. Il collabore activement avec le Professeur El Aoufi à la recherche sur le Maroc dans le cadre du Laboratoire Economique du Développement depuis la fin des années 1990.

Adnane CHAFIQ

Adnane CHAFIQ est Chef de Service des Modèles Economiques à la DEPF depuis 2011. Entre 1999 et 2011, il a été chargé du développement des modèles macro-économétriques au sein de ce Service. Il est titulaire d'un diplôme d'ingénieur d'Etat en économie appliqué en 1999 à l'Institut National de Statistique et d'Economie Appliquée (INSEA).

Liste des abréviations

AELE	Association Européenne de Libre-Echange
AIT	Autres Industries de Transformation, y compris Raffinage de Pétrole
AIT(hR)	Autres Industries de Transformation, hors Raffinage de Pétrole
ALE	Accord de Libre-Echange
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CAO	Conception Assistée par Ordinateur
CERED	Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
DAV	Dépôt à Vue Transférable
DEPF	Direction des Etudes et des Prévisions Financières
EAU	Émirats Arabes Unis
EUR	Euro
FBCF	Formation Brute du Capital Fixe
FMI	Fonds Monétaire International
HCP	Haut-Commissariat au Plan
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson
IAA	Industrie Agro-alimentaire
IABT	Industries Alimentaires, Boissons et Tabacs
ICPC	Industrie Chimique et Parachimique
IDE	Investissement Direct Etranger
IDH	Indice de Développement Humain
IDHI	Indice de Développement Humain ajusté aux Inégalités
IEE	Industries Electriques et Electroniques
IMME	Industries Mécaniques, Métallurgiques et Electriques
IR	Impôt sur le Revenu
IS	Impôt sur les Sociétés
IT	Industries de Transformation

IT(hR) Industries de Transformation, hors Raffinage de Pétrole

ITHC Industries du Textile, Habillement et Cuir

MAD Dirham Marocain

MRE Mondialisation Réellement Existante

NTIC Nouvelles Technologie d'Information et de Communication

OFPPT Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail

OMC Organisation Mondiale du Commerce

ONDH Observatoire National du Développement Humain

PAT Population en âge de travailler

PCNS Policy Center for the New South

PIB Produit Intérieur Brut

PIN Produit Intérieur Net

PNUD Programme des Nations Unies pour le Développement

PT Population Totale

R&D Recherche et Développement

SMIG Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti

TGV Train à Grande Vitesse

TVA Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE Union Européenne

USA United States of America

USD Dollar américain

VA Valeur Ajoutée Totale

VAAG Valeur Ajoutée Agricole

VAMNA Valeur Ajoutée Marchande Non Agricole

Synthèse du rapport¹

Le présent rapport a pour objet d'analyser les implications sur la croissance et le développement du Maroc de son insertion dans l'économie mondiale. Cette analyse est menée en comparant la dynamique économique observée après 1998 à celle qui l'a été avant. En effet, la période 1998-2018 est celle au cours de laquelle se sont manifestés les effets du choix acté et assumé politiquement de l'ouverture (ou du libre-échange, si on préfère). Pour avant, nous nous en tenons à la période 1982-1998 qui a suivi ce qu'il est convenu d'appeler l'ajustement structurel, choix qui consacre l'abandon d'une stratégie de développement prioritairement autocentré et planifié depuis le centre.

La seconde période, celle sur laquelle se focalise l'analyse en considérant avant tout l'activité marchande non agricole, a été marquée par la « crise financière internationale de 2008 » et ses prolongements au sein de l'Union européenne (UE), principal partenaire commercial du Maroc. Cette crise ponctuelle n'a pas cassé la croissance, relativement forte, enregistrée au cours des dix premières années (+5,1 % par an sur 1998-2008), mais elle en a fortement ralenti le rythme (+3,2 % par an sur 2008-13). On pouvait s'attendre à une accélération de ce rythme, avec la nette reprise de la demande mondiale de biens adressée au Maroc ainsi que du tourisme. Or, il n'en a rien été, puisque le rythme de la croissance fléchit de nouveau (+2,8 % l'an sur 2013-2018). Cela paraît paradoxal, dans la mesure où la politique industrielle visant un fort développement des exportations dans de nouveaux métiers a porté ses fruits, en donnant lieu à une importante transformation de la structure proprement industrielle au profit des industries mécaniques et électriques. Mais, cela l'est moins si on ajoute le constat que la part de l'industrie manufacturière dans l'ensemble des activités marchandes (agriculture comprise) n'a pas progressé en termes de valeur ajoutée. L'objet de ce rapport consiste à lever ce paradoxe.

L'exigence qui a présidé à cette analyse est de faire un net partage entre la description de la dynamique économique et l'interprétation qu'il est possible d'en donner. En effet, cette interprétation, qui consiste à donner du sens, est une explication. Ce n'est jamais l'observation qui nous la donne, aussi précise soit-elle. On ne peut induire de l'observation que des conjectures, sans aucune garantie de leur bien-fondé. Toute explication repose, plus ou

¹ « Ce travail a été finalisé avant le déclenchement de la crise Covid-19 et la réflexion ne tient pas compte de ses implications éventuelles sur la trajectoire de la mondialisation réellement existante en matière de spécialisations et d'institutions, tant à l'échelle mondiale que pour le Maroc »

moins explicitement, sur la mobilisation d'une grille d'analyse théorique (ou conceptuelle, si on préfère). Il n'en reste pas moins que l'analyse de « ce qui a été » n'a d'intérêt, hors du monde de la recherche, que si elle sert à éclairer « ce qui devrait être » dans l'avenir. Par conséquent, ce rapport comprend trois parties. La première s'en tient à la description de l'observé – le principal outil mobilisé pour ce faire est la comptabilité nationale. La seconde porte sur l'explication « théorique ». La troisième traite de l'avenir en termes de projets (et non pas de prévision) et débouche sur quelques propositions concrètes.

Les trois principaux constats établis en conclusion de la première partie sont les suivants :

- Le rythme de croissance tendanciel du PIB marchand ne s'est pas nettement accéléré dans le cadre du choix de l'ouverture;
- Après 2013, une fois enregistrés les effets négatifs sur l'économie marocaine de la « crise de 2008 » (et ses suites en UE), l'activité marchande non agricole n'a pas connu une nette reprise se poursuivant à moyen terme;
- Il n'y a pas eu globalement une dynamique d'industrialisation.

La question cruciale est, dès lors, la suivante : quelle « boîte à outils conceptuels » faut-il mobiliser pour réaliser cette explication-compréhension-interprétation ? Le savoir économique dominant est constitutif de la grille d'analyse la plus couramment convoquée. Cette dernière est celle qui a été à la base de la prévision selon laquelle l'insertion du Maroc dans le processus de mondialisation économique en cours depuis les années 80 -une insertion politiquement assumée en interne et actée par des accords de libre-échange-, devait lui permettre d'entrer dans le club des pays émergents. En ne distinguant que deux horizons d'analyse, le court et le long termes, les modèles couramment construits au Maroc à partir du savoir économique normal ne sont pas capables d'expliquer cela. D'ailleurs, à notre connaissance, il n'existe pas de publication qui aurait eu cet objet.

L'originalité de l'analyse réalisée dans la seconde partie de ce rapport tient à la mobilisation d'une « autre » grille conceptuelle, qui est présentée, à grands traits, dans cette seconde partie. Comme il se doit, elle est porteuse de conceptions originales de l'industrialisation, de la croissance économique et du développement. Elle prend en compte la diversité des façons de justifier publiquement l'institution de telle ou telle norme-règle sociétale (convention commune ou règle de Droit) et, ce faisant, la diversité des points de vue axiologiques (ou politiques, si on préfère) en présence dans tel vivre-ensemble des humains sans considérer que l'un d'entre eux s'impose. Elle donne, donc, de ces catégories, surtout du développement, des compréhensions « positives ».

Dès lors, ces dernières laissent place à l'interrogation concernant ce qu'est une « bonne » industrialisation, une « bonne » croissance économique et un « bon » développement.

Cette grille est mobilisée pour expliquer les trois constats établis à la fin de la première partie. Elle est, d'abord, porteuse d'une modélisation qui permet d'établir pour une période de moyen terme le tableau des contributions autonomes à la croissance, tableau qui diffère de celui des contributions constatées ex post. Elle permet, ensuite, de remonter aux causes de fond de ce qui est révélé par ces tableaux pour les périodes identifiées (1998-2008, 2008-2013 et 2013-2018). Il s'agit notamment de la faible capacité de la production marocaine à répondre aux augmentations de la demande intérieure en laissant ainsi une place croissante aux importations.

Les deux principales explications qui en sont données sont alors les suivantes :

- Le processus d'industrialisation s'est résumé à une sous-industrialisation dépendante. Il s'agit d'une sous-industrialisation parce qu'elle ne s'est faite que sur certains segments des chaînes de valeur ; en l'occurrence, ceux qui ne mobilisent qu'une main-d'œuvre peu qualifiée, et qui se caractérisent à la fois par un faible taux de transformation et par l'obtention d'une valeur ajoutée par emploi faible. Elle a été dépendante parce que, souvent, les processus et les produits ne sont pas conçus au Maroc, une proportion élevée des entreprises industrielles marocaines étant des « sous-traitants », surtout pour les entreprises tournées vers l'exportation. Très peu d'entreprises industrielles réalisent en interne une activité de R&D;
- Une part encore assez importante des entreprises marocaines, au sens où leur gestion est commandée par des Marocains, relève de ce qui est appelé, dans la grille d'analyse mobilisée, le « monde de production domestique », c'est-à-dire une entité dans laquelle les pratiques en matière commerciale, salariale et financière conservent encore certaines des caractéristiques propres à la production artisanale de la « société traditionnelle », à commencer par la place qu'y tient la « réciprocité ». L'objectif primordial d'une entreprise de ce monde n'est pas « la croissance », en particulier elle ne fait pas appel au crédit d'un intermédiaire financier pour financer sa FBCF (ce qui serait nécessaire si elle augmentait nettement).

La projection dans l'avenir réalisée dans la troisième partie ne relève pas d'un travail de prévision, dès lors que la grille d'analyse retenue postule que l'avenir est radicalement imprédictible. Cette projection a été commandée par deux considérations :

1/ Ce qui a été mis en évidence pour le passé s'applique tout autant à l'avenir : celui du Maroc est indissociable de celui du monde dans son ensemble. L'horizon de projection est alors le long terme.

2/ Les propositions concrètes, qui peuvent être faites et mises en discussion, sont relatives aux moyens que la puissance publique (l'État, le gouvernement) peut mettre en œuvre pour tenter d'atteindre des objectifs poursuivis à moyen terme, c'est-à-dire un horizon dans lequel s'exercent sur la croissance et le développement du Maroc les contraintes qui tiennent à la poursuite de la mondialisation réellement existante selon les lignes de forces qui prévalent depuis les années 1980.

Les propositions faites portent exclusivement sur le domaine dont traite ce rapport, celui des implications sur la croissance économique et le développement du Maroc de son insertion dans l'économie mondiale.

Résumé de la Première partie

Comme indiqué dans le résumé-synthèse d'ensemble, l'objet de cette première partie est d'établir des propositions d'observation concernant la croissance économique et le développement du Maroc au cours de la période 1982-2018. Elles portent, avant tout, sur la croissance économique et la composante de l'indice de développement humain (IDH) qui en découle ; à savoir, le PIB par habitant en volume. Ce sont ces propositions d'observation qui sont expliquées, comprises et interprétées dans la seconde partie, en établissant des propositions théoriques observables qui « disent la même chose ».

La source quasi exclusive de données qui est mobilisée est la comptabilité nationale. Beaucoup de ces propositions d'observation sont connues de tous ceux qui suivent l'activité économique, si ce n'est celles relatives à la première partie des 36 années passées en revue. Quelques-unes ne sont que rarement établies. De plus, certaines mobilisent des données qui ne figurent pas dans les comptes nationaux – celles relatives à l'emploi – et pour lesquelles un retraitement des données disponibles a été nécessaire en les rétropolant sur le passé une fois connus les résultats des recensements (voir page 31). Sans revenir sur les trois principaux constats dont il a été fait état dans le résumé général, ce résumé propre à la première partie porte avant tout sur ces propositions relativement originales.

Taux d'ouverture de la production intérieure à l'exportation et taux de pénétration du marché intérieur par les importations

Pour l'ensemble de l'activité marchande et pour tous les couples « branche-produit » distingués dans les comptes nationaux, deux ratios ont été systématiquement établis² : la part de la production intérieure qui est exportée (le taux d'ouverture à l'exportation) et la part de la demande intérieure globale (en consommations intermédiaires, en consommation finale marchande et en FBCF) qui est satisfaite par des importations (le taux de pénétration des importations).

² Comme, au moins sur la seconde période, les mouvements des prix ont été de faible ampleur, il n'y a pas de différence notable entre ce que l'on peut dire à partir des ratios « à prix courants » et ce que l'on peut dire à partir des ratios « en volume » (à prix constants chaînés).

Deux propositions d'observation en découlent au niveau macroéconomique :

- Une nette rupture de l'évolution de ces deux taux a lieu à la fin des années 90. En tendance, une progression rapide après cette date fait suite à une relative stabilité antérieurement (voir page 26);
- Le choc qu'a été pour l'économie marocaine la crise de 2008 et ses suites en Europe a interrompu un temps cette forte progression.

La prise en compte de la façon dont les divers couples « branche-produit » ont contribué à ce mouvement global débouche sur deux autres propositions :

- Il s'est agi d'un mouvement général, à quelques exceptions près (notamment les minéraux) ;
- Son ampleur, du côté des exportations ou des importations, n'est pas la même d'un couple à l'autre (y compris pour la perturbation causée par le choc » en question). Deux couples se distinguent nettement : le couple « Textile, habillement et cuir » et le couple « Mécanique et électrique » (voir pages 59 et 60).

Il est courant de considérer que la forte progression des importations a eu pour origine comptable celle des importations dites complémentaires, c'est-à-dire celles de produits qui ne sont pas réalisés au Maroc (produits pétroliers, machines et autres équipements fixes inclus dans la FBCF, certaines consommations intermédiaires, telles que les fibres textiles, l'acier, etc.). Cette proposition est établie. Mais les importations dites substituables sont tout autant en cause, notamment celles de nombreux produits entrant dans la consommation finale des ménages (voir page 63).

Productivité et emploi

Les deux principales propositions d'observation qui ont été établies à propos de la productivité, c'est-à-dire la valeur ajoutée en volume par emploi, couramment qualifiée de productivité apparente du travail par tête :

- Dans le domaine des activités marchandes non agricoles, l'amélioration tendancielle de la productivité est plus importante après 1998 (+1,6 % l'an sur 1998-2018, contre + 0,7 % l'an sur 1982-98), mais cette accélération est faible.
- L'effet de structure contribuant à l'évolution de la productivité de l'ensemble des activités (valeur ajoutée totale par emploi) est très faible et ne progresse que très peu après 1998 (+ 0,7 % contre + 0,3 %).

Cet effet de structure est propre à un pays en développement. Il tient au déplacement de l'emploi de l'agriculture, dans laquelle la valeur ajoutée par emploi est très faible en niveau, vers des activités non agricoles, le plus souvent urbaines, dans lesquelles la valeur ajoutée par emploi en niveau est beaucoup plus élevée que dans l'activité agricole (le rapport est de près de 5 contre 1 en 1998). Dans les pays qui ont « émergé » à la fin du XXe siècle en Asie du Sud-est, cet effet a été important (exemple : 4,4 % l'an en Thaïlande). Cet effet a donc été très faible au Maroc en raison d'un rythme de déplacement lent. D'un strict point de vue comptable, la lenteur de ce déversement tient autant à la faible progression de l'emploi dans les activités non agricoles (marchandes et non marchandes) qu'à la lenteur de l'exode rural. D'ailleurs, on est en droit de penser que le second a été en partie déterminé par le premier, même s'il a aussi conduit à du non-emploi.

Pour l'ensemble des activités (marchandes et non marchandes) en tenant compte de cet effet de structure, la progression de la productivité (valeur ajoutée totale par emploi) n'est en fin de compte que de 2,7 % par an sur 1998-2018 au Maroc, contre 1,5% l'an sur 1982-1998.

L'effet premier de la croissance sur le développement : une faible progression du PIB par habitant

La progression du PIB par habitant est la somme de la progression de la productivité apparente du travail au niveau global, du mouvement (en positif ou en négatif) du taux global d'emploi (population active occupée/population en âge de travailler) et du mouvement de la part de la population en âge de travailler (PAT) dans la population totale (PT).

	PIB/emploi (1)	Emploi/PAT (2)	PAT/PT (3)	PIB/habitant = (1)+(2)+(3)
1982-98	+2,1 %	0,5 %	+ 0,8 %	+2,4 %
1998-2018	+ 2,9 %	0,6 %	+ 0,5 %	+ 2,8 %

D'une période à l'autre, le taux d'emploi est à la baisse à la même vitesse. À l'inverse, pour des raisons démographiques, la part de la population en âge de travailler (plus de 15 ans) dans la population totale augmente, mais un peu moins rapidement au cours de la seconde période qu'au cours de la première. Au total, étant donné les gains de productivité réalisés sur les deux périodes, le

PIB par habitant voit sa progression augmenter (de +2,4 % à +2,8 % l'an), mais cette augmentation est moins marquée que celle de la productivité.

Dès lors que l'effet de structure, défini ci-dessus, est l'une des sources de la progression de la productivité au niveau global et que, pour le Maroc, cet effet est faible sans nette accélération avec l'ouverture, on a une compréhension empirique de la principale raison pour laquelle le PIB par habitant ne progresse que lentement. Dans les pays pour lesquels cet effet a été important, il s'est agi d'une « source » au moins aussi importante que celle tenant à la progression de la productivité dans les activités non agricoles, en particulier dans l'industrie.

Si des données sur l'emploi par branches dans les activités marchandes non agricoles, cohérentes avec la valeur ajoutée des comptes nationaux, avaient été disponibles, cette proposition d'observation aurait pu être affinée.

Résumé de la Deuxième partie

Dans cette seconde partie, on passe du « Comment ? » au « Pourquoi ? ». En prenant pour acquis la réponse qui a été apportée dans la première partie concernant comment se sont effectués la croissance et le développement du Maroc, on se préoccupe d'expliquer pourquoi la croissance économique attendue du choix du mode d'insertion dans l'économie mondiale, qualifié de « libre-échange », a-t-elle été insuffisante pour assurer une progression satisfaisante au regard de l'objectif visé, à la fois du volume global d'emploi, du niveau de qualification des emplois créés et des dépenses publiques consacrées à la santé et l'éducation. Il revient au même de dire que l'on se propose, dans cette seconde partie, d'établir des propositions théoriques observables qui « disent (à peu près) la même chose » que les propositions d'observation établies dans la première partie. Pour ce faire, une grille d'analyse conceptuelle-théorique originale est mobilisée. Elle est originale, certes parce qu'elle est tout à fait distincte de celle qui découle du savoir économique reconnu, mais aussi parce qu'elle capte la diversité des points de vue philosophiques et politiques et ne fait donc pas découler, plus ou moins explicitement, de l'un d'entre eux, l'explication proposée.

On ne s'attarde pas longuement sur les raisons pour lesquelles la grille d'analyse couramment mobilisée au Maroc présente des limites et que le recours à une « autre » grille s'impose. L'accent est mis sur celles qui sont relatives à la capacité du savoir en question, savoir qui a été, en principe élaboré pour comprendre l'activité économique des pays développés, à s'appliquer à un pays en développement, tel que le Maroc. Il n'en reste pas moins que ces limites sont générales : la principale d'entre elles est de s'en tenir à deux horizons d'analyse, le court terme et le (très) long terme, en ignorant l'horizon de moyen terme entendu au sens de Keynes comme l'horizon pris en compte par les dirigeants d'entreprise pour décider de l'investissement fixe (la FBCF) qu'ils réalisent au présent. À cet horizon, la croissance n'est pas guidée par l'évolution de la population active disponible, si tant est qu'elle le soit à très long terme.

D'ailleurs, la mobilisation de cette grille d'analyse « convenue » ne donne pas d'explication de ce qui est observé à cet horizon. Dès lors, tous ceux qui, à juste titre, ont besoin d'une réponse explicative à notre second constat (l'absence de reprise après 2013) se tournent vers la seule « information » qu'ils ont sous la main, à savoir le tableau dit des « Contributions à la croissance de la demande intérieure et du commerce extérieur (voir notamment le Rapport sur

le Développement humain de 2017, ONDH). Or, il s'agit d'un simple constat factuel de ce qui a été réalisé. Il ne fait pas le partage entre ce qui, dans les contributions observées ex post, vient des moteurs de la croissance observée, de ses forces d'impulsion ou encore d'impulsions autonomes, et ce qui a été induit par ces impulsions autonomes. Dans le jargon des modèles, il ne fait pas le partage entre ce qui a été exogène et ce qui a été endogène à la croissance observée sur la période de moyen terme considérée. La mobilisation de ce tableau conduit à dire que la consommation des ménages, parce que sa contribution est la plus importante, a été le principal moteur de la croissance marocaine. Or, ce constat ne fait qu'enregistrer le fait que la part de consommation des ménages dans la demande finale est importante. Il ne prend pas en compte le fait qu'une bonne part de l'évolution de la consommation des ménages est induite par la croissance, tout particulièrement via l'emploi salarié des entreprises et les revenus d'entreprises individuelles.

La grille d'analyse originale que nous retenons conduit à un « tableau des contributions des impulsions autonomes de la croissance » à caractère explicatif qui se substitue au tableau strictement descriptif. La comparaison entre ces deux tableaux, pour chacune des trois sous-périodes en laquelle a été découpée la période 1998-2018, est le point d'orgue de cette seconde partie. Tout ce qui précède a pour objet de présenter ce qui permet de parvenir au tableau : la grille d'analyse, la modélisation qu'elle implique et ce à quoi cette modélisation conduit. Quant au propos qui suit, il entend proposer des causes de fond de ce qui est principalement diagnostiqué à ce moment central, à savoir un manque de capacité de la production intérieure à satisfaire l'augmentation de la demande intérieure, intermédiaire ou finale, en laissant ainsi place à une forte progression des importations. Ce manque est structurel. Il se traduit par une impulsion autonome des importations dont la contribution négative sur la croissance est de l'ordre de 1 % l'an en moyenne sur l'ensemble de la période.

La grille d'analyse conceptuelle

Cette grille se compose de plusieurs briques qui s'empilent les unes sur les autres. La première, est une vision générale de l'histoire de l'humanité, en tant que succession de sortes différentes de vivre-ensemble des humains. La seconde est une vision de la sorte dite « moderne » qui s'impose dans les pays de l'Ouest européen à la fin du XVIIIe siècle et à laquelle les pays du Reste du monde sont appelés à se conformer, pour beaucoup seulement à la suite de la décolonisation qui advient après la Seconde Guerre mondiale. L'expression qui s'impose, alors, est qu'ils doivent se développer. La troisième composante est une vision d'un pays « en développement », vision dont relève, en principe, le Maroc.

-
- De la « société traditionnelle » à la « société moderne »

La première brique se distingue nettement des deux seules fresques historiques dont on dispose, celle de Marx en termes d'une succession de modes de production, et celle toute récente de North, en termes d'une succession de trois ordres à même de conjurer la violence. Sans remonter à la préhistoire, et en laissant de côté l'épisode de la cité antique qui n'a duré qu'un temps, l'histoire s'interprète comme le passage de la « société traditionnelle » à la « société moderne ». Si certains des pays, qui font partie de la carte du monde d'aujourd'hui, se sont modernisés dans le passé, la majorité d'entre eux se trouvent dans cette phase de transition : ils sont « en modernisation ». Notez bien qu'en disant cela, nous ne prenons pas partie. Nous ne disons pas que ces autres pays doivent se moderniser parce que cette modernisation serait un progrès. Et non plus que la modernisation « en général » se réduirait au modèle de « société moderne » dont relèvent les « sociétés modernes réellement existantes ».

La principale différence entre la « société moderne » et la « société traditionnelle », dans le domaine qui nous intéresse, est le « take off » de l'une à l'autre d'un ordre économique détaché du politique et du domestique (des structures du quotidien, en reprenant l'expression de Fernand Braudel). Les agents-acteurs de cet ordre sont les entreprises qui achètent pour vendre – elles achètent pour produire et produisent pour vendre. Il y a des relations spécifiquement économiques (dépersonnalisées) : la transaction commerciale, la transaction salariale et la transaction financière (cette dernière est habilitée alors qu'elle est formellement interdite dans la société traditionnelle). Cet ordre n'est pas une « société » parce qu'il n'est que relativement autonome. En effet, les règles de Droit auxquelles ceux qui établissent ces transactions en interne doivent, en principe, se conformer, sont instituées politiquement (c'est-à-dire de l'extérieur de cet ordre). Quant aux transactions établies à l'échelle internationale, elles sont habilitées par des règles issues d'accords entre nations de nature multilatérale ou bilatérale.

Il n'y a pas une seule logique de justification qui préside à l'institution de ces règles. En effet, la « société moderne » se caractérise par la diversité des philosophies politiques. Certaines règles de Droit associées à certaines conventions communes fondamentales, sont défendues et justifiées par toutes ces philosophies. Mais, pour presque toutes les autres, ce n'est pas le cas. Ainsi, celles qui sont justifiées en se référant à la liberté comme « valeur suprême », ce que préconise la philosophie politique libérale (exemple : le libre choix de celui avec qui on établit la transaction), ne sont pas les mêmes que celles qui le sont en se référant à l'efficacité technique, ce que préconise la philosophie politique saint-simonienne (exemple : instituer un SMIC) et que celles qui le sont en se

référant au collectif, ce que préconise la philosophie politique collectiviste-étatique (exemple : l'État fixe le prix du pain). Notre grille ne prend donc pas parti, explicitement ou implicitement, en faveur de l'une de ces philosophies politiques fondamentales ou de telle position politique combinant plusieurs d'entre elles. Cette grille est axiologiquement neutre, ce qui est essentiel pour porter un diagnostic.

Trois mondes de production « purs » sont donc à même, si ce n'est de voir le jour dans l'ordre économique, du moins de participer à l'institution des règles de cet ordre : deux d'abord, le monde de production industriel fondé sur la référence à l'efficacité technique (le saint-simonisme) et le monde de production marchand fondé sur la référence à la liberté (le libéralisme), plus un, le monde de production étatique-collectiviste (ce qui a été mis en œuvre par les communistes en URSS, etc.). Si on exclut les contextes totalitaires, il y a seulement un monde de production dominant. A l'Ouest, le premier est dominant dans les pays développés au cours des trente années qui suivent la Seconde Guerre mondiale, et la nouvelle « grande transformation » qui a lieu ensuite, relève du passage de cette dominante à celle du monde de production marchand, avec la mondialisation qui en est à la fois la cause et la conséquence.

Conclusion : la croissance économique est une catégorie propre à la « société moderne » : il s'agit de la croissance de la taille de cet ordre mesurée par le PIB marchand.

- Un pays « en développement »

Un pays dit « développé » est un pays-nation qui s'est complètement modernisé. Un pays « en développement » est un pays qui est engagé dans un processus de modernisation. Pour un pays comme le Maroc, ce processus est déjà bien avancé. Il a notamment conduit à la constitution d'un ordre économique, mais cette dernière est encore « en cours » parce que :

1. Une part de l'activité agricole n'est pas insérée dans cet ordre. Il s'agit de celle qui relève encore de la forme traditionnelle – seule une partie de ce qui est réalisé par la famille paysanne est une production vendue et elle l'est pour acheter (et payer la rente foncière si cette dernière n'est pas propriétaire de la terre ou n'en a pas acquis le droit d'usage gratuitement).
2. Au sein de cet ordre, une part encore importante des entreprises non agricoles s'en remettent à des règles-conventions qui doivent encore beaucoup au monde de production traditionnel et qui relèvent, donc, de la réciprocité (et non de l'échange). Elles relèvent d'un autre monde de production que l'industriel et le marchand, le monde de production domestique.

La modélisation de la croissance économique

Les conditions de la croissance économique d'un pays sont déterminées par les institutions d'ordre économique internes (les règles de Droit et les conventions communes qui sont en place et qui sont spécifiques au pays) et externes (les règles présidant aux transactions internationales). Toutes ces règles ont été le fruit de compromis entre des points de vue axiologiques différents. Elles sont prises en compte comme telles. Si ces règles instituées changent, ces conditions changent et, avec elles, les modalités et le rythme de la croissance.

Des régularités se manifestent lorsque les institutions (règles) sont stabilisées. Une modélisation est alors possible. Ces régularités concernent d'abord la formation des anticipations, par les chefs d'entreprise : 1/ de la demande qui préside à leurs décisions d'investissement et 2/ de celle qui préside à leurs décisions de réaliser tel niveau de production en y ajustant l'emploi. Ces horizons de prévision ne sont pas les mêmes. C'est un horizon de moyen terme, pour la première, et un horizon de court terme, pour la seconde, la demande en question étant dans les deux cas celle qu'il sera profitable de satisfaire. Les régularités en question concernent, ensuite, la formation des mouvements des salaires individuels et des prix des produits, ces modalités de régulation étant tout à fait différentes dans le monde de production marchand de ce qu'elles sont dans le monde de production industriel. La modélisation n'intègre pas les opérations financières, mais la différence entre ces deux mondes (ainsi que le monde de production domestique) en matière de financement de l'investissement fixe intervient.

La modélisation à laquelle nous nous en tenons est celle, au niveau macroéconomique, de la dynamique théorique de moyen terme, celle qui résulte d'un système stabilisé de règles d'ordre économique. Il s'agit d'une dynamique à taux constants dont ne s'écartera pas durablement le cheminement à court terme. Cette modélisation est celle d'une économie « sans agriculture », dès lors que l'activité agricole est soumise à des contraintes techniques spécifiques (la pluviométrie et le volume des terres disponibles). Elle permet d'expliquer la croissance tendancielle à moyen terme du PIB marchand non agricole en prenant de plus en compte, hors modèle, la dynamique propre de la valeur ajoutée de l'activité agricole.

Chacune des variables macroéconomiques qui participe à la formation ou à la réalisation du PIB marchand évolue dans ce régime à taux constant. Cette progression résulte d'une impulsion autonome (elle ne dépend pas de ce qui a lieu par ailleurs au cours de la période de moyen terme prise en compte), et d'une impulsion induite. Outre la valeur ajoutée de l'activité agricole, les variables qui sont dotées d'une impulsion autonome sont avant tout les

exportations, la FBCF des entreprises (y compris entreprises publiques) et les importations. On y ajoute, ensuite, le poste « total des demandes de biens et services découlant du total des dépenses des administrations publiques (consommations intermédiaires marchandes, FBCF, et demande de biens de consommation venant de la masse salariale qu'elles versent aux ménages dont un membre est employé par l'une d'elles) » – l'impulsion autonome de ce poste est positive, lorsque la politique budgétaire est « active » à moyen terme, nulle lorsqu'elle est « passive » et négative lorsqu'elle vise à résorber sur plusieurs années un fort déficit. Reste le poste « impulsion autonome venant de la masse salariale versée par les entreprises au titre de l'évolution du salaire moyen par emploi en pouvoir d'achat » ; cette impulsion n'existe que si le monde industriel est dominant ou s'il pèse encore d'un poids non négligeable. En effet, dans ce monde il est convenu qu'un salaire juste est un salaire qui donne un pouvoir d'achat suffisant et que chaque salarié doit bénéficier des fruits de la croissance. L'impulsion autonome vient alors de hausses salariales collectives, convenues à l'échelle d'une branche, qui tiennent compte de la hausse passée des prix et d'un « plus » associé à l'existence d'une progression tendancielle de la productivité. Dans le monde de production marchand, une telle impulsion autonome disparaît.

- Les tableaux des contributions des impulsions autonomes à la croissance

Cette modélisation conduit à l'établissement d'un tableau des contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole pour chacune des sous-périodes 1998-2008, 2008-2013 et 2013-2018, ainsi que pour les périodes 1982-1998 et 1998-2018. Il s'avère que pour chacune d'elles, le taux de croissance « théoriquement observable » auquel conduit notre modélisation s'accorde au taux de croissance observé. Si notre grille d'analyse n'est pas « la vérité », ce test nous dit au moins qu'elle n'est « pas fausse »³. Il ressort de ces tableaux qu'à partir de 1998, les deux principaux moteurs de la croissance ont été les exportations pour toutes les sous-périodes et la FBCF jusqu'en 2008, avec une forte contribution négative des importations, si ce n'est au cours de la sous-période dont la distinction tient au « choc » qu'a été la crise de 2008 et ses suites dans l'Union européenne.

3 Le terme savant, que l'on doit à Karl Popper, est « corroboré » : notre grille est corroborée par les faits. Elle n'est pas « validée ».

Les causes de fond de l'insuffisance de la croissance : une sous-industrialisation dépendante et un poids encore élevé du monde de production domestique

Le diagnostic fondé sur ces résultats auxquels conduit notre modélisation se présente comme un moment essentiel, puisqu'il invite à remonter aux causes de fond de ce qui est diagnostiqué. Pour ce faire, on doit passer d'une analyse macroéconomique à la prise en compte du tissu productif marocain dans sa complexité et des transformations qu'il a connues. L'histoire longue du Maroc en la matière nous apprend qu'un véritable tissu industriel, avec sa trame et sa chaîne⁴, s'était constitué dans la région de Casablanca à l'époque du protectorat et qu'il avait continué à se reproduire ultérieurement. La transformation qui a eu lieu, ensuite, tout particulièrement à partir de la fin des années 90 dans le cadre d'une insertion dans le processus de mondialisation économique, se caractérise par une diversification régionale (avec l'émergence du pôle de Tanger) et une déstructuration dont la manifestation est l'absence d'un véritable tissu industriel.

- Une sous-industrialisation dépendante

La première cause de fond de l'insuffisance de la croissance tient à la nature du processus d'industrialisation qui a eu lieu : il s'est agi principalement d'une sous-industrialisation dépendante. Par « sous-industrialisation », nous entendons un processus qui ne conduit pas à la formation d'un tissu industriel, mais seulement à la juxtaposition d'activités distinctes qui, situées sur certains segments de chaînes de la valeur mondialisées à faible taux de transformation et faisant appel à une main-d'œuvre peu qualifiée, réalisent des produits destinés à l'exportation et qui ne trouvent pas localement de fournisseurs compétents pour les consommations intermédiaires qu'elles impliquent, de sorte que ces dernières sont importées, sans parler des biens d'équipement et des services qu'exige l'installation des processus de production. La « dépendance » tient au fait que, dans toutes les branches d'activité, (i) la part des entreprises qui sont des « sous-traitants » se contentant de fabriquer des produits conçus par un donneur d'ordre « étranger » est importante et (ii) les entreprises industrielles qui réalisent en interne de la R&D sont très peu nombreuses. Ceci vaut, aussi, pour les entreprises qui ne réalisent pas, exclusivement ou principalement, des produits dédiés à un donneur d'ordre particulier. De ce fait, sauf à acheter des brevets ou à imiter sur la base d'une bonne « intelligence économique », la compétitivité des entreprises marocaines tenant à la qualité des produits réalisés n'est pas au rendez-vous : ces entreprises sont toujours en retard et perdent des clients. Cela vaut en particulier pour les produits de consommation

4 La chaîne de ce tissu est un système national de qualification des produits et des emplois et sa trame, des échanges répétés et importants entre entreprises marocaines.

demandés par les ménages, dès lors que la qualité exigée (en termes de norme et non pas d'écart à la norme) se diversifie logiquement au cours du processus de modernisation « ouverte ».

- Un poids encore élevé du monde de production domestique

En prenant en compte les résultats de l'enquête réalisée dans le cadre du programme, appuyé par l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques, « Made in Morocco : industrialisation et développement » auprès d'un échantillon représentatif de près de 600 entreprises de l'industrie manufacturière, les artisans de ce programme ont estimé à un peu moins de 30 le nombre d'entreprises marocaines qui relèvent de façon dominante du monde de production domestique (en 2014). Cela ne se constate que dans certaines branches et pas seulement dans la classe des entreprises de petite taille (entre 10 et 50 emplois). Les deux principaux marqueurs de ces entreprises sont qu'elles ne font pas appel aux intermédiaires financiers pour le financement de leurs investissements parce qu'elles considèrent qu'elles n'en ont pas besoin et que la modalité de recrutement du personnel est exclusivement le recours au réseau personnel. Le propre de ces entreprises est qu'elles ne visent pas la croissance. On comprend, dès lors, pourquoi la progression de la demande intérieure n'est pas surtout satisfaite par la production intérieure venant de ces entreprises, mais par l'importation.

De la croissance au développement

Cette seconde partie se termine par la présentation de ce que notre grille d'analyse conduit à dire du développement du Maroc, en tant qu'il s'agit d'un processus tout à fait distinct de la croissance économique. Il est alors mis en évidence que les indicateurs couramment retenus pour apprécier le niveau de développement d'un pays ne captent que certains aspects de ce qui devrait l'être, au regard de la conception du développement et celle d'un développement durable qui sont proposées.

Résumé de la Troisième partie

L'établissement d'un diagnostic concernant « ce qui a été » dans le passé ne se justifie que s'il permet d'éclairer les choix portant sur « ce qui devrait être » dans l'avenir. Ce n'est pas de prévision dont il s'agit alors, mais de projet. Reste que l'enjeu de cette troisième partie n'est pas de proposer un projet de croissance et de développement pour le Maroc. Le respect de la diversité des points de vue politiques sur la question est une exigence incontournable. Son objet est d'éclairer l'avenir à partir du regard porté sur l'histoire passée et de la prise en compte de la diversité des projets qui naissent du point où elle en est arrivée, dans le monde et au Maroc, sachant que cet avenir sera le fruit des compromis qui seront nécessairement passés entre les collectifs porteurs de projets différents, des compromis sans lesquels le « vivre-ensemble » des humains en paix est impossible. Des propositions concrètes sont avancées pour « ici et maintenant » à la fin de cette troisième partie. Elles doivent être comprises comme des compromis pragmatistes dont le socle commun est la recherche d'un développement humain et soutenable pour le Maroc.

Le plan retenu et le propos tenu ont été dictés par deux considérations. La première est que ce qui a été mis en évidence pour le passé s'applique tout autant à l'avenir : celui du Maroc est indissociable de celui du monde dans son ensemble. Il nous faut, donc, commencer par parler de l'avenir du monde. La seconde est que les propositions, qui peuvent être faites et mises en discussion, sont relatives aux moyens que la puissance publique (l'Etat, le gouvernement) peut mettre en œuvre pour tenter d'atteindre des objectifs poursuivis à moyen terme, c'est-à-dire un horizon dans lequel s'exercent sur la croissance et le développement du Maroc les contraintes qui tiennent à la poursuite de la mondialisation réellement existante selon les lignes de forces qui prévalent depuis les années 1980. Mais, ces objectifs sont nécessairement guidés, même si c'est de façon totalement implicite, par un projet à long terme et qu'à ce titre, le seul lien que l'on peut établir entre ces objectifs à moyen terme et ce projet à long terme, dans un contexte qui interdit une actualisation simple de ce dernier, est que ces objectifs ne doivent pas aller à son encontre. C'est déjà beaucoup.

L'avenir du monde : le diagnostic sur l'état présent et les projets portés par notre grille d'analyse

Si on s'entend pour dire que le monde est « la vie des humains sur

terre », le diagnostic concernant son état présent auquel conduit notre grille d'analyse originale découle de sa proposition essentielle : le modèle de « société moderne » qui s'est imposé historiquement n'est pas le seul envisageable. Dès lors, le diagnostic est le suivant : le temps présent est celui de l'arrivée aux limites de ce modèle dit de première modernité. Cette modernité historique est en crise. Les phénomènes observables qui sont les révélateurs de cette crise sont la montée en puissance de la question écologique (la crise climatique, la pollution de l'air, des rivières, des terres et des océans) qui a mis sur le devant de la scène la préoccupation que le développement (au sens général du terme) soit durable et la mondialisation économique sans mondialisation politique. D'ailleurs, certains considèrent que le monde n'a pas d'avenir, étant donné la profondeur de cette crise.

Ce n'est pas inévitable. La grille en question est porteuse de deux modèles virtuels de « seconde modernité » qui sont l'un et l'autre des modèles pour un vivre-ensemble mondial. Ils sont à même de constituer deux projets que certains humains se proposent d'actualiser dans l'avenir pour sortir « par le haut » de la crise actuelle. Le projet « réformiste » qui ne fait pas « table rase du passé » et qui ne préconise donc pas la disparition de la diversité des nations-pays, est le seul qui est retenu ici. Dans la société mondiale ainsi instituée sur les bases d'une monnaie commune et d'un Droit commun, les accords entre nations dans l'ordre économique sont des accords de co-développement. Ce dernier n'a rien à voir avec le protectionnisme.

Des propositions concrètes pour le Maroc

En accord avec le thème de notre rapport et le diagnostic porté, les deux propositions concrètes avancées pour l'avenir du Maroc à moyen terme, en jouant de la marge de manœuvre dont dispose chaque pays au sein des contraintes imposées par la mondialisation existante, sont les suivantes :

- faire évoluer les accords de libre-échange déjà conclus vers des accords de co-développement et en conclure de nouveaux dans le même esprit ;
- instituer des accords cadre État-branche portant sur les produits à réaliser et les exigences de qualité à respecter, tout particulièrement en matière de contenu de la production en eau, de contenu en émissions de CO₂, de consommation de matières premières primaires (hors provenance du recyclage) et d'effet sur la santé des utilisateurs.

Les deux sont intimement liées, puisqu'il s'agit tout à la fois d'impliquer les responsables d'entreprises dans la négociation des accords commerciaux et

de convenir dans ces accords de normes communes concernant les produits exportés/importés. Il ne s'agit pas pour le Maroc de mettre en place des « protections non tarifaires » pour contourner le libre-échange, échapper à ses contraintes, mais de garantir un « bon » développement, en convenant avec les pays avec lesquels des accords sont discutés et conclus que ce souci est partagé.

D'ailleurs, c'est à propos des problèmes à résoudre pour réaliser des produits qui répondent aux normes instituées que peut être abordée, avec des chances de réussite, la question de la formation professionnelle.

Introduction générale

Au tournant du troisième millénaire, le gouvernement du Maroc s'est fixé un certain nombre d'objectifs en matière de développement, en retenant que ces objectifs ne pouvaient être atteints sans croissance économique et que le choix d'insérer le Maroc dans l'économie mondiale s'imposait pour ce faire. Il s'agit d'un choix en faveur de ce qu'il est convenu d'appeler le « libre-échange » ou l'« ouverture ». En continuité avec la décision de procéder à l'ajustement structurel de 1981, cette orientation a été progressivement actée par la signature d'accords de libre-échange et l'adoption de réglementations internes s'y conformant. Les modalités institutionnelles de cette insertion ont donc évolué tout au cours de la période 1981-2018, avec toutefois une stabilisation de celles-ci à partir de 2007 en ce qui concerne au moins les relations économiques extérieures du Maroc avec l'Union européenne et les USA. Le point de vue assez partagé est que ce choix a permis la réalisation d'un rythme de croissance non négligeable, même si la « crise de 2008 » a freiné un temps ce dynamisme, mais qu'il a été insuffisant pour atteindre les objectifs de développement visés. Le principal « fait » pris en compte à l'appui de ce constat est que l'emploi n'a pas progressé à un rythme suffisant pour combler l'écart entre la population active occupée et la population en âge de travailler – la science économique normale, le savoir économique normalement enseigné dans les Universités, nous invite à faire état, à ce titre, de la permanence d'un chômage structurel élevé en appliquant au Maroc une expression qui n'a de sens, en principe, que pour un pays moderne, industrialisé-développé et qui est donc à reconsidérer⁵.

Ce rapport a pour objet de préciser ce constat, d'en donner une explication se déclinant en une série de raisons et d'induire de ce diagnostic des propositions pour l'avenir.

Une telle étude doit permettre le débat politique et non pas en prédéterminer les conclusions. Cette exigence ne peut être satisfaite qu'à trois conditions, dont la première est de bien distinguer la description de la dynamique observée (en matière de croissance économique et de développement global en lien avec le mode d'insertion pratiqué) et l'explication de cette dynamique observée qu'il s'avère possible de proposer⁶.

⁵ Cette proposition est justifiée dans la suite (Partie II, section 1).

⁶ Les deux autres conditions sont présentées dans l'introduction de la deuxième partie qui porte sur l'explication (ou la compréhension, si on préfère).

Cette exigence a dicté le plan retenu. Il comprend donc trois parties. La première, fait état de la dynamique observée et se conclut par l'énoncé des principaux constats auxquels conduit la mise en rapport entre les modalités de l'insertion, la croissance économique et le développement global au cours de la période 1982-2018. La deuxième, porte sur l'explication de ces constats. Il s'agit de donner du sens à ce qui a été observé dans la première partie, en proposer une certaine interprétation. Cela est réalisé en mobilisant une grille d'analyse conceptuelle (ou théorique) originale, en ce sens qu'elle prend ses distances vis-à-vis de la grille d'analyse normale des économistes.

La troisième partie porte sur l'avenir. Cette grille d'analyse postule que ce dernier est imprédictible : il sera ce à quoi conduiront les actions des groupes humains (animés par des individus) qui ont des projets pour l'avenir et qu'ils se fixent pour objectif d'actualiser autant que faire se peut et, par conséquent, des compromis qui ne manqueront pas d'être passés entre ces groupes aux différentes échelles géographiques en jeu (principalement le national, le régional, le supranational et le mondial) dès lors que ces projets ne sont pas les mêmes. Il ne peut donc être question de faire une prévision. Comme l'avenir du Maroc dépend crucialement de celui du monde, au même titre que celui de n'importe quelle autre Nation, nous mettrons d'abord en évidence quels sont les enjeux pour « l'avenir du monde » auxquels conduit notre grille d'analyse, dans la mesure où son ossature, comme pour celle de Douglass North, est un « cadre conceptuel pour interpréter l'histoire de l'humanité »⁷. Cet éclairage permet d'envisager, ensuite, l'avenir du Maroc en distinguant son avenir à long terme, c'est-à-dire le champ des projets de développement envisageables à cet horizon, et son avenir à moyen terme étant donné les marges de manœuvre limitées dont il dispose dans le cours de la mondialisation réellement existante. Quelques propositions précises sont alors avancées dans le domaine dont traite ce rapport, celui des implications sur la croissance économique et le développement du Maroc de son insertion dans l'économie mondiale.

7 North et alii, 2009, trad. fr. 2010.

Première partie :

Mode d’insertion, croissance économique et développement global du Maroc : la dynamique observée

Introduction

L’objet de cette première partie est de décrire sans chercher à donner du sens à ce qui est décrit. L’évolution de l’économie marocaine, au cours de la période 1982-2018, s’est effectuée dans le cadre d’une insertion dans l’économie mondiale dont les modalités institutionnelles ont évolué et elle a participé de façon déterminante au processus de développement observable au cours de cette période. En principe, pour répondre complètement à cet objectif, il y aurait lieu de traiter successivement de l’historique du mode d’insertion (section 1), de la croissance économique (section 2), du développement (section 3) et de terminer par la présentation des constats auxquels on parvient en faisant la mise en rapport, d’abord entre l’évolution de l’activité économique et celle des modalités d’insertion, puis de celle entre le développement et l’évolution de l’activité économique ainsi située (section 4). En fait, l’analyse détaillée n’est menée que pour la croissance économique. Nous considérons que l’historique des modalités institutionnelles de l’insertion est connu, en nous limitant à l’essentiel et nous ne traitons pas, au fond, de tous les aspects du développement en renvoyant, à ce titre, au Rapport sur le développement humain⁸. De plus, nous ne nous préoccuons pas, à la fin de cette première partie, de formuler des conjectures induites de ces constats, c’est-à-dire des hypothèses explicatives dont la démonstration du bien-fondé reste à faire. Chacun sait que le pluriel s’impose alors.

8 ONDH, Rapport sur le développement humain 2017, Synthèse.

I. L'historique du mode d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale : les institutions

Les modalités d'insertion dont il s'agit, en principe, de faire l'historique au cours de la période 1982-2018 sont d'ordre institutionnel. Ce sont, donc, les changements des règles en vigueur en matière de relations économiques entre le Maroc et le Reste du monde qu'il faut décrire, étant entendu que ce « Reste du monde » n'est pas un tout homogène. Plus précisément, les règles à prendre en compte sont les règles de Droit, celles qui s'imposent à toutes les entités qui se livrent à de telles relations et pour lesquelles tout manquement de l'une d'entre elles à leur suivie peut être sanctionné par un tribunal. En sont exclues, les conventions communes de comportement associées à ces règles de Droit qui sont propres à un groupe d'acteurs (exemple : les entreprises exportatrices).

On ne se préoccupe pas de savoir si ces règles de Droit ont été couramment suivies ou si elles ont été contournées en raison du suivi de conventions communes qui leur sont contradictoires.

Pour l'essentiel, l'historique de ces changements institutionnels est connu, ce qu'ils ont eu comme conséquences étant analysé dans la section suivante. Nous nous en tenons à quelques rappels concernant ce qui doit être considéré comme le principal de ces changements, au regard de l'orientation géographique des exportations et des importations du Maroc et de l'origine par pays des IDE : l'accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Il n'en reste pas moins que le changement le plus important a été le passage, en 1996, d'un change étatique à la mise en place d'un marché de changes interbancaires, marché sur lequel la Banque centrale marocaine, Bank Al-Maghrib, intervient pour stabiliser les cours aux niveaux qu'elle s'est fixés : la parité du dirham marocain (MAD) vis-à-vis d'un panier de monnaies comprenant le dollar (USD) et les principales monnaies européennes, remplacées ensuite par l'euro (EUR).

L'accord de libre-échange (ALE) avec l'Union européenne consiste en un démantèlement progressif, sur la période 2000-2015, des droits de douane sur les produits industriels importés de cette zone vers le Maroc. La réduction des taux des droits de douane se fait suivant quatre rythmes différents, selon le degré de sensibilité des branches industrielles. Les biens concernés par cet accord représentent 48,5 % des importations totales du Maroc en 2000. Les rythmes du démantèlement tarifaire sont différenciés selon la nature des produits, suite à des négociations préalables à la signature de l'accord (voir tableau 1).

Tableau 1 : Rythme du démantèlement tarifaire de l'ALE avec l'UE

Nature du rythme	Vitesse du rythme	Biens concernés
Immédiat	100 % de réduction des droits d'importation dès l'entrée en vigueur de l'accord.	Biens d'équipements non produits au Maroc dont les droits d'importation étaient déjà très faibles.
Rapide	Dès l'entrée en vigueur de l'accord sur une période de trois ans à raison d'une réduction uniforme de 25 % des droits d'importation.	Matières premières, pièces de rechange et produits non fabriqués localement.
Moyen	Appliqué dès l'entrée en vigueur de l'accord avec une réduction à deux vitesses : 1 % à 4 % pour les trois premières années et 10 % pour les autres années.	Industries métalliques métallurgiques et certains produits du textile fabriqués au Maroc.
Lent	Appliqué après trois ans avec une réduction uniforme de 10 %.	Produits industriels fabriqués au Maroc.

Source : Administration des douanes et des impôts indirects, élaboration DEPF.

Le premier accord d'association du Maroc avec l'UE a été signé en février 1996, suivi, en juin 1997, par l'accord de libre-échange avec les États de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Ces deux accords sont entrés en vigueur en mars 2000. Signés en 2004, deux autres accords de libre-échange avec les États-Unis et la Turquie sont entrés en vigueur en 2006 (tableau 2).

Tableau 2 : Les accords de libre-échange signés par le Maroc

Accord	Date de signature	Date d'entrée en vigueur	Objectifs de l'accord
Accord d'association Maroc-UE	Février 1996	Mars 2000	Établir une zone de libre-échange industrielle. Approfondir la libéralisation du commerce des produits agricoles et de la pêche. Libéraliser les échanges de services. Renforcer l'intégration commerciale à travers la mise en œuvre du protocole Pan-Euromed sur les règles d'origine.
Accord de libre-échange Maroc - AELE	Juin 1997	Mars 2000	Libéralisation progressive des échanges industriels sur le plan bilatéral avec chacun des États membres de l'AELE. Échange de concessions en matière de produits agricoles. Libéralisation du commerce des services et le droit d'établissement.
Accord de libre-échange Maroc-Émirats arabes unis (EAU).	Juin 2001	Juillet 2003	Instauration d'une zone de libre-échange pour les biens et élimination des barrières non tarifaires.
Accord de libre-échange Maroc-États-Unis	Juin 2004	Janvier 2006	Instauration progressive d'une zone de libre-échange pour les produits industriels et agricoles. L'accès aux services. Protection de la propriété intellectuelle. Instruments juridiques de garantie et de sécurité pour les investisseurs américains. Des mesures de transparence, de moralisation et de concurrence dans la passation des marchés publics.
Accord de libre-échange Maroc-Turquie	Avril 2004	Janvier 2006	Instauration progressive d'une zone de libre-échange pour les produits industriels. Echange de concessions en matière de produits agricoles.

Accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Égypte, Jordanie)	Février 2004 Mars 2007	L'élimination de l'essentiel des barrières tarifaires et non tarifaires sur le commerce bilatéral, dans la perspective de l'établissement de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.
---	---------------------------	---

Source : Administration des douanes et des impôts indirects, élaboration DEPF.

II. La croissance économique

L'historique relatif à l'encadrement institutionnel des relations économiques internationales du Maroc met en évidence que l'année 1998 est une date charnière en raison de la signature de l'ALE avec l'UE puisque sa signature a eu lieu en juin 1997 et son entrée en vigueur en mars 2000. Ce changement de contexte s'est-il accompagné d'une inflexion majeure en ce qui concerne les modalités de la croissance économique du Maroc ?

Cette section a pour objet de répondre à cette question en procédant à une description de ces modalités en longue période (2018/1982)⁹. Les données de la comptabilité nationale sont la principale source utilisée pour procéder à cette description. On s'intéresse avant tout aux évolutions ainsi retracées. La première question à laquelle il faut répondre est de savoir si, en laissant de côté les évolutions à court terme (d'une année sur l'autre) et même à moyen terme (tendances sur trois à sept ans) on constate dans le long terme des inflexions majeures ou même des inversions qui ont le statut de ruptures.

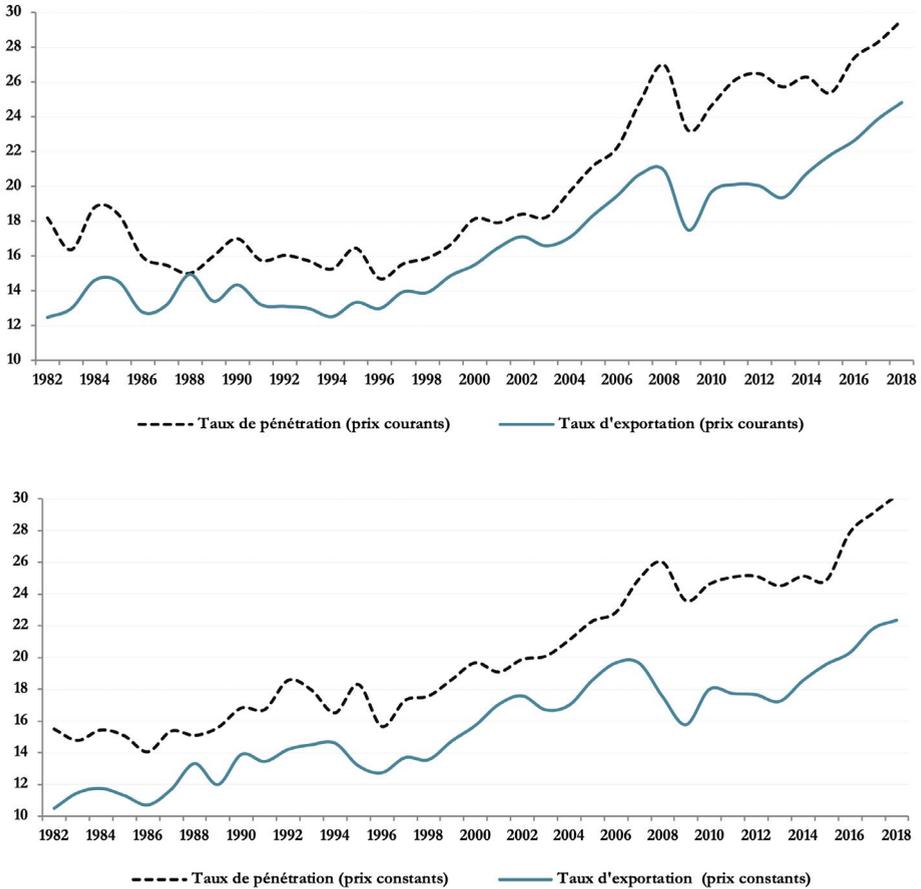
La justification du découpage en deux périodes

L'examen du lien entre la croissance économique et l'insertion de l'économie marocaine dans l'économie mondiale s'appuie, en première analyse, sur deux indicateurs ; à savoir, le taux d'ouverture à l'exportation (la part de la production intérieure exportée) et le taux de pénétration des importations (la part de la demande globale intérieure couverte par des importations). Le premier constat qui s'impose à l'aune de ces deux indicateurs est que l'année 1998 a bien été une date charnière. En effet, alors qu'ils sont restés stables en tendance au cours de la période 1998/1982, le taux d'ouverture à l'exportation

⁹ L'année 1982 a été retenue comme point de départ parce qu'on dispose, pour cette année, des résultats du recensement de la population. Avant cette date, on ne dispose pas de données sur l'emploi.

et le taux de pénétration des importations suivent une tendance ascendante très marquée au cours de la période 2018/1998 (graphique 1).

Graphique 1 : Taux d'ouverture à l'exportation et taux de pénétration des importations (prix courants et prix constants base 2007)



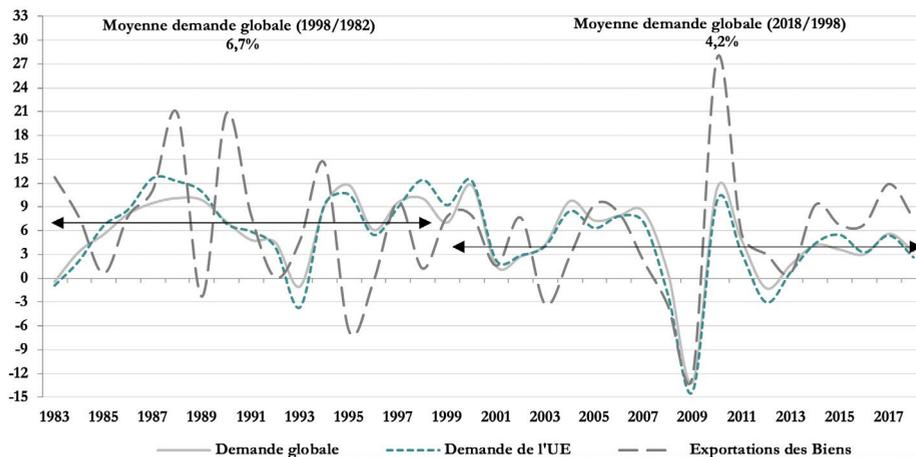
Source : HCP, traitements DEPF.

Cette rupture ne tient pas à une nette accélération de la hausse des prix à l'exportation et à l'importation au regard de celle des prix intérieurs, puisque cette accélération se constate également lorsqu'on passe à une évaluation à prix constants des taux d'ouverture et de pénétration. C'est une rupture « en volume ». Elle ne tient pas, non plus, à une progression nettement plus rapide de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc¹⁰ au

10 La demande étrangère adressée au Maroc est calculée par la formule suivante : $DM_t = \sum_j \eta_j^* M_{j,t}$, où DM_t

cours de la seconde période (1998-2018) qu'au cours de la première (1982-1998). Au contraire, celle-ci a un peu fléchi d'une période à l'autre en raison de la crise de 2008 et de ses suites en Europe (zone Euro) (elle passe d'une croissance moyenne de 6,7 % à 4,2 % pour les seuls biens). En raison du poids des exportations du Maroc vers l'UE, la dynamique de la demande globale du Reste du monde adressée au Maroc suit celle en provenance de l'UE (graphique 2). Les exportations totales des biens en volume¹¹ du Maroc ont évolué plus rapidement que la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc à la fois sur la première période (+6,9 %) et sur la seconde période (+5,4 %). En revanche, les exportations totales des biens et services en volume du Maroc ont évolué moins rapidement que la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc sur la première période (+5 %), mais plus rapidement sur la seconde période (+6,3 %).

Graphique 2 : Évolution de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc (volume, en pourcentage)



Source : HCP, FMI, traitements DEPF.

La conjecture qui en découle est que la rupture conjointe des évolutions du taux d'ouverture et du taux de pénétration doit être mise au compte du choix

est la demande étrangère adressée au Maroc par ses partenaires à l'année t , $M_{j,t}$ sont les importations des biens du pays partenaire j à l'année t , η_j^p est la part de marché détenue par le Maroc dans le pays partenaire j en l'année de base b . Il s'agit seulement de la demande en biens.

¹¹ Les exportations totales des biens ne sont pas disponibles en volume sur la période 1982-98, mais uniquement en valeur. Nous la calculons en utilisant l'indice des prix des exportations totales des biens et services correspondant à la même période.

acté de l'ouverture. Pour l'heure, cette rupture invite à traiter, d'abord, de la comparaison entre la dynamique macroéconomique observée en tendance au cours de la seconde période et celle qui l'a été au cours de la première (2.1) et à se livrer, ensuite, à une analyse plus fine, à la fois macroéconomique et méso-économique (distinction par couples « branche-produit » au sein des activités marchandes non agricoles), de la dynamique observée au cours de la seconde (2.2).

1. La dynamique macroéconomique de long terme : comparaison entre deux périodes (1982-1998 et 1998-2018)

S'agissant de décrire l'évolution de l'activité économique d'une nation telle qu'elle est observable à l'aide d'une série de comptes nationaux, les domaines successivement passés en revue sont : 1/ l'activité économique réelle ; 2/ les prix ; 3/ les salaires ; 4/ les soldes attachés aux opérations économiques du Maroc avec le Reste du monde ; 5/ les soldes et ratios attachés aux opérations économiques des administrations publiques. Dans chacun de ces domaines, ce sont les évolutions tendancielle qui sont prises en compte.

A. L'évolution de l'activité économique réelle

L'observation porte sur les indicateurs globaux de croissance, puis sur les contributions à la croissance des composantes de la demande finale intérieure, des exportations et des importations (en moins) et, enfin, sur la productivité, l'emploi et la population non employée.

- **Une ouverture fortement croissante, sans nette accélération de la croissance de l'activité marchande non agricole (+0,8 point de croissance l'an)**

L'ouverture s'est-elle accompagnée d'une nette accélération de la croissance d'une période à l'autre ? L'indicateur global de croissance à prendre en compte pour répondre à cette question est le volume de la valeur ajoutée marchande non agricole (VAMNA) (sa valeur monétaire « à prix constants »), dès lors que le volume de la valeur ajoutée non marchande (celle des administrations publiques) est le résultat de décisions de la puissance publique qui prennent en compte des recettes liées à la valeur ajoutée marchande et que le volume de la valeur ajoutée agricole (VAAG) dépend avant tout de la pluviométrie. Ainsi mesurée via la VAMNA, la croissance marocaine a été un peu plus rapide sur la

seconde période (+4,1 % l'an) que sur la première (+3,3 % l'an). L'accélération constatée n'est pas négligeable, mais elle n'a pas l'ampleur que l'on pouvait attendre de la forte progression du taux d'exportation, passé de 13 % à 25 % sur la seconde période, contre un niveau stable d'environ 13 % sur la première période.

Lorsqu'on prend en compte le PIB global (y compris agriculture, activité non marchande des administrations publiques et impôts sur les produits nets de subventions), il y a même eu une décélération (on passe en moyenne de + 4,3 % à 4 %, tableau 3). D'un point de vue strictement comptable, cet écart provient du poste « Impôts sur les produits nets de subventions » qui est ajouté à la valeur ajoutée globale pour parvenir au PIB global. En effet, telle qu'elle est mesurée dans les comptes nationaux, l'évolution en volume du poste « impôts sur les produits nets de subventions » fléchit nettement de 9 % à 5,9 % d'une période à l'autre¹². Par contre, la croissance de la valeur ajoutée globale s'accélère, passant de 3,7 % à 4 %, dans une moindre mesure que la valeur ajoutée marchande non agricole, en raison du fléchissement de l'activité agricole (de 8,2 % à 4,4 % de croissance) et de la valeur ajoutée non marchande (réduite à celle des administrations publiques, pour simplifier) qui passe de 4,2 % à 3,4 %.

Tableau 3 : Contributions à la formation de la croissance du PIB des principales activités (moyenne sur la période, prix constants, base 2007, en pourcentage)

	1998/1982			2018/1998		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
<i>V/A marchande non agricole</i>	62	3,3	2,1	63	4,1	2,5
<i>Valeur ajoutée agricole</i>	13	8,2	0,7	12	4,4	0,4
Valeur ajoutée agricole	76	3,7	2,8	74	4,0	3,0
<i>V/A administrations publiques</i>	12	4,2	0,5	15	3,4	0,5
Valeur ajoutée totale	88	3,7	3,3	90	3,9	3,5
<i>Impôts sur les produits nets de subventions</i>	12	9,0	1,0	10	5,9	0,6
PIB	100	4,3	4,3	100	4,0	4,0
PIB marchand	88	4,3	3,8	85	4,2	3,5

Source : HCP, traitements DEPF

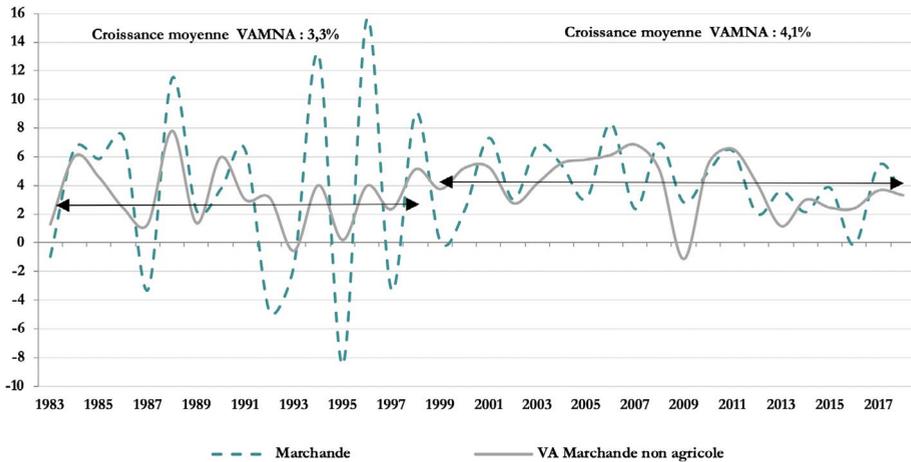
*à prix courants milieu de période

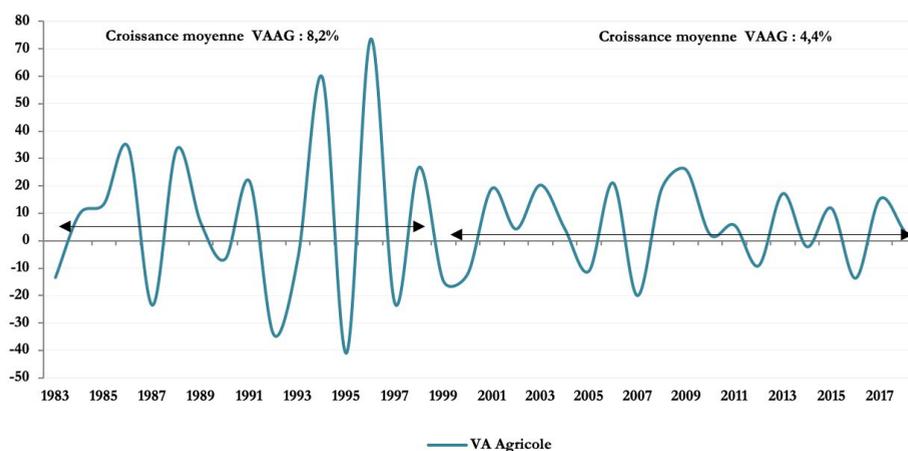
¹² En principe, les comptes nationaux marocains ont appliqué la convention internationale en la matière : affecter les changements de l'évolution « en valeur » qui tiennent aux changements de taux à l'évolution « en prix » et les autres à l'évolution « en volume ».

Toutefois, le sens donné dans ce rapport à la valeur économique créée (voir deuxième partie) invite à retenir une convention différente pour le partage volume/prix de l'évolution en valeur du poste concerné : tous les changements de législation fiscale en la matière doivent être imputés à l'évolution « en prix ». Dès lors, son évolution en volume est celle de la valeur ajoutée totale corrigée d'un effet de structure tenant à l'existence de taux d'imposition (ou de subventionnement) différents d'un produit à l'autre. Seule une mesure précise de cet effet de structure permet d'évaluer quelle a été l'évolution en volume du PIB global sur chacune des deux périodes. Si cet effet est de faible ampleur, l'évolution « en volume » du PIB global est proche de celle de la valeur ajoutée globale.

A noter qu'en prenant en compte les évolutions à court terme, le constat suivant s'impose : l'évolution de la valeur ajoutée marchande non agricole est corrélée à celle de la valeur ajoutée agricole dont la forte variabilité résulte de la sensibilité de la production céréalière aux aléas climatiques. Cela rend manifeste que les revenus provenant de l'activité agricole (la valeur ajoutée de cette activité) sont affectés, pour l'essentiel et sans délai, à l'achat en consommation finale de biens et services non agricoles, achats qui contribuent à la réalisation de la valeur ajoutée marchande non agricole. Comme cela vient d'être indiqué, ce lien demeure à moyen terme. Néanmoins, on relève, depuis le début des années 2000, une baisse relative de la volatilité de ces deux agrégats (graphique 3).

Graphique 3 : Taux de croissance moyen des valeurs ajoutées (prix constants, base 2007)





Source : HCP, traitements DEPF (VAMNA : Valeur ajoutée marchande non agricole. VAAG : Valeur ajoutée agricole.)

- Les contributions à la réalisation de la croissance du PIB marchand : une nette amélioration de la contribution de la demande finale marchande en grande partie compensée par l'augmentation de celle des importations**

Il convient de rappeler que l'analyse effectuée ici en termes de contribution à la croissance du PIB est d'ordre strictement comptable. Il s'agit d'une description qui ne renseigne pas sur les forces d'impulsion de nature causale. Cette dimension explicative de la dynamique de la croissance sera faite dans la deuxième partie de cette étude en mobilisant une nouvelle grille d'analyse théorique.

D'une période à l'autre, nous venons de voir que, sans prendre en compte la convention de mesure du partage volume/prix du poste « Impôts sur les produits nets de subventions » qui s'impose, le taux de croissance du PIB marchand baisse quelque peu (-0,1 point). Les contributions moyennes au PIB qui ont conduit cette baisse sont celles de la consommation finale des ménages (-1 point) et du solde du commerce extérieur (-0,8 point, tableau 4). Par contre, les contributions de la consommation marchande des administrations publiques et de la FBCF ont progressé de +1 et +0,5 point. Ainsi, la contribution de la demande finale intérieure s'améliore de +0,6 point et celle de la demande finale globale (y compris les exportations) de +1,5 point, tandis que celle des importations progresse de 1,7 point. Quant au recul de la contribution du commerce extérieur, il résulte d'une évolution positive de la contribution des exportations (+0,9 point), moins importante que la forte augmentation de la contribution des importations (-1,7 point).

Tableau 4 : Contributions à la réalisation de la croissance du PIB marchand des postes de la demande intérieure et du commerce extérieur (moyenne sur la période, prix constants, base 2007, en pourcentage)

	1998/1982			2018/1998		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Consommation ménages	70	5,3	3,6	69	3,8	2,6
Consommation marchande des Admin pub.*	5	-13,6	-0,7	4	7,2	0,3
FBCF	28	4,2	1,1	35	5,0	1,6
Variation des stocks	3		0,3	3		0,3
Solde commerce extérieur	-7		0,1	-10		-0,7
<i>Exportations biens et services</i>	26	5,0	1,3	38	6,3	2,2
<i>Importations biens et services</i>	-33	4,0	-1,2	-48	6,5	-2,9
PIB marchand	100	4,3	4,3	100	4,2	4,2

Source : HCP, traitements DEPF.

*prix courants.

** On soustrait de la consommation des administrations publiques la valeur ajoutée réalisée par ces administrations.

Plus précisément, la contribution des exportations au cours de la première période (+1,3 %) est supérieure à celle des importations (-1,2 %) : le solde du commerce extérieur contribue positivement (+0,1 %) à la croissance. Mais au cours de la seconde période, la contribution des exportations (+2,2 %) est inférieure à celle des importations (-2,9 %) : la contribution du commerce extérieur est négative (-0,7 %).

Concernant les exportations, il y a lieu de prendre en compte la distinction entre les exportations de biens et les exportations de services (principalement les dépenses de tourisme au Maroc des personnes qui résident à l'étranger). En effet, les deux périodes se distinguent nettement à ce sujet. Au cours de la première période, les exportations de biens progressent beaucoup plus vite que les exportations de services, alors que c'est l'inverse au cours de la seconde période. La contribution globale des exportations n'a donc pas la même composition (tableau 5).

Ainsi, la légère accélération du rythme de la croissance moyenne des exportations des biens et services en volume de 5 % à 6,3 % entre les deux périodes est le fait d'une progression moyenne plus forte des exportations des services sur la seconde période (+9,1 %) relativement à la première période

(+2,3 %). Cela s'est traduit par une progression du poids des services, d'une période à l'autre, de 31 % à 36 %, contre un recul de celui des biens de 69 % à 64 %. La contribution des biens a légèrement fléchi de 4,5 % à 3,4 % et celle des services a augmenté de 0,5 % à 2,9 %.

Tableau 5 : Contributions des biens et des services à la formation de la croissance des exportations totales (moyenne sur la période, en volume, en pourcentage)

	1998/1982			2018/1998		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Exportations des biens et services	100	5,0	5,0	100	6,3	6,3
<i>Exportations des biens</i>	69	6,9	4,5	64	5,4	3,4
<i>Exportations des services</i>	31	2,3	0,5	36	9,1	2,9

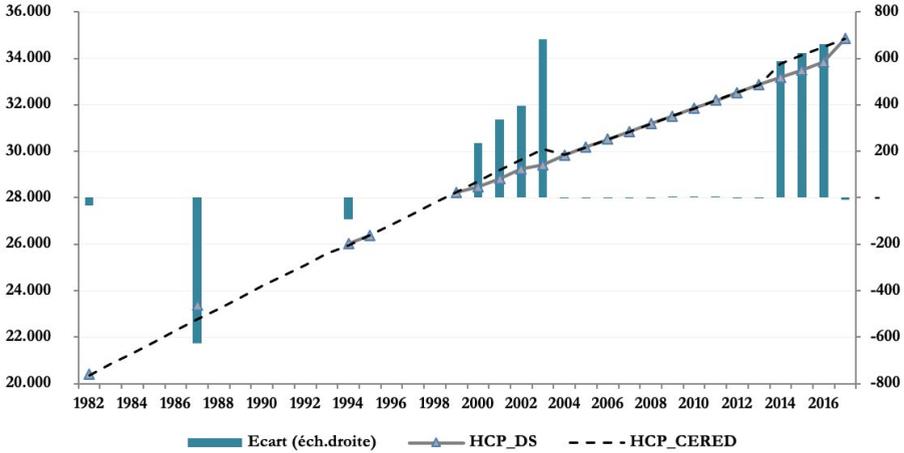
Source : HCP, traitements DEPF

*prix courants

Une faible accélération de la progression de la productivité dans le secteur marchand non agricole, sans changement marqué de l'effet de structure au niveau global (il demeure très faible)

La principale difficulté que l'on rencontre à ce niveau est liée à la non disponibilité année après année d'un bilan total de population-emploi décrivant le passage de la population totale à l'emploi, en passant par la population en âge de travailler (qui est la conséquence du mouvement démographique), la population active disponible (qui dépend des taux d'activité) et le chômage. La construction d'un tel bilan nécessite de raccorder les données sur la population totale issue des recensements et des projections du Centre d'études et de recherches démographiques (CERED) avec celles des enquêtes « emploi », enquêtes qui relèvent d'un questionnement auprès d'un échantillon de ménages. En effet, le rapprochement de ces données sur la population fait apparaître deux problèmes : i/ le niveau de la population qui est extrapolé à partir des enquêtes « emploi » ne coïncide pas toujours avec celui des recensements ou des projections du CERED ; ii/ les projections de la population réalisées par le CERED ne sont pas révisées en fonction des résultats des recensements (graphique 4). Or, le niveau (ainsi que l'évolution et le ratio) de l'emploi, du chômage et de la population active est conditionné par celui de la population totale et de la population en âge de travailler.

Graphique 4 : Comparaison entre le niveau de la population publié par le CERED et par la Direction de la Statistique (en milliers de personnes)

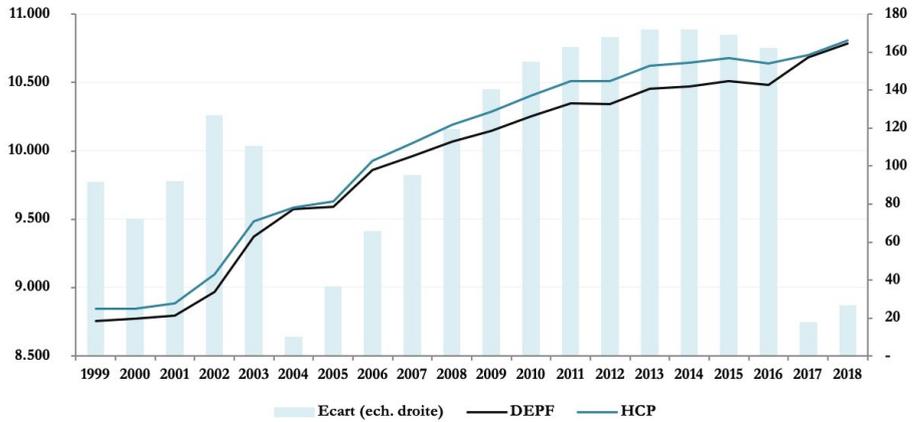


Source : HCP, calcul DEPF.

La seconde difficulté tient au fait qu'on ne dispose des enquêtes « emploi » que depuis 1984, pour le milieu urbain, et seulement pour 1987 et 1995, pour le milieu rural. Pour construire la série recherchée, nous commençons par retenir les données sur la population et l'activité correspondant aux points des recensements des années 1982, 1994, 2004 et 2014. Ensuite, nous construisons pour les autres années les données relatives à la population totale et urbaine en utilisant les taux de croissance moyens entre les points de recensement, puis nous soldons sur la population rurale. Enfin, nous recalculons les niveaux de l'emploi, du chômage et de la population inactive en conservant les ratios correspondants des enquêtes « emploi ». Concernant les années où l'on ne dispose pas d'une enquête « emploi », surtout pour le milieu rural avant 1999, nous utilisons les taux de croissance moyens entre les points disponibles.

Une illustration des écarts, obtenus en ce qui concerne l'emploi entre les données ainsi traitées (DEPF) et celles publiées par le Haut Commissariat au Plan (HCP) année après année à partir des enquêtes « emploi », est présentée dans le graphique 5. Si pour les années 2004 et 2007 cet écart reste contenu à 10 000 personnes, il s'élève à plus de 120 000 personnes sur la période 2008-2016 et atteint même 172 000 personnes en 2013.

Graphique 5 : Comparaison entre le niveau de l'emploi publié par le HCP et celui ajusté - par la DEPF (en milliers de personnes)



Source : HCP, traitements DEPF.

En prenant en compte les niveaux et les évolutions de l'emploi ainsi estimés, on parvient aux évolutions de la productivité consignées dans le tableau 6.

Tableau 6 : Évolutions de la productivité (productivité apparente du travail par emploi) par activités et pour l'ensemble (VA en volume, croissance moyenne en pourcentage)

	Structure 1982		Productivité 1982 (en DH)	Croissance moyenne 1998/1982			Structure 1998		Productivité 1998 (en DH)	Croissance moyenne 2018/1998			(2) - (1)
	Emploi	VA		Emploi	VA	Productivité (1)	Emploi	VA		Emploi	VA	Productivité (2)	
Agriculture	53,4	13,2	14 879	1,9	8,2	6,1	46,6	16,7	19 166	-0,3	4,4	4,7	-1,5
Marchand non agricole	38,8	72,6	63 802	2,6	3,3	0,7	44,2	67,9	90 131	2,5	4,1	1,6	0,9
Marchand	92,2	85,7	38 697	2,2	3,7	1,5	90,7	84,6	58 565	1,2	4,0	2,7	1,2
Non marchand	7,8	14,3	69 210	2,9	4,2	1,2	9,3	15,4	126 732	0,4	3,4	3,0	1,9
Total	100	100	41 524	2,2	3,7	1,5	100	100	64 042	1,1	3,9	2,7	1,2
Effet de structure						0,3						0,7	0,4

Source : HCP, traitements DEPF.

En évolution tendancielle d'une période à l'autre, la progression de la productivité apparente du travail au niveau global (champ de la valeur ajoutée) s'est accélérée de 1,2 point, mais le gain de productivité observé sur la seconde période demeure faible. Cette accélération est le résultat d'une progression plus rapide de la productivité dans le secteur des administrations publiques (+1,9 point) que dans les activités marchandes non agricoles (+0,9 point). Par contre, le secteur agricole a enregistré une baisse du gain de productivité de 1,5 point. Par ailleurs, pour chacune des périodes, le gain de productivité au niveau global enregistre un effet de structure tenant au fait que l'emploi se déplace de l'agriculture, branche dans laquelle la valeur ajoutée par emploi est très faible, vers les autres activités dans lesquelles la valeur ajoutée par emploi est beaucoup plus élevée (tableau 6). Cet effet de structure est spécifique aux pays « en développement » dans la mesure où il prend en compte le recul de l'agriculture traditionnelle au profit d'activités « modernes » et « urbaines », c'est-à-dire d'activités pour lesquelles la valeur ajoutée par emploi est extrêmement différente de l'une aux autres. En effet, dans l'agriculture traditionnelle, la valeur ajoutée ne mesure guère plus que la production vendue, alors que tout ce que l'unité de vie paysanne réalise en s'activant ne l'est pas « pour la vente » ; la production vendue n'en est qu'une faible part ; c'est une production « vendue pour acheter ».

Encadré 1 : Effet de structure dans la productivité du travail

Soient Y_t et N_t la valeur ajoutée totale et l'emploi total. La productivité apparente du travail PR_t s'écrit :

$$PR_t = \frac{Y_t}{N_t}$$

Notons par PR_t , Y_t et N_t les taux de croissance de la productivité apparente du travail, de la valeur ajoutée totale et de l'emploi total entre les dates 0 et t. On a alors :

$$PR_t \approx (Y_t - N_t)$$

1/ Effet de structure « intersectoriel » (sans distinction entre pays développé et pays en développement)

Si on désigne par b une branche d'activité et k le nombre de branches d'activité, l'effet de structure est alors donné par la formule suivante :

$$PR_t \approx \sum_{b=1}^k \frac{Y_0^b}{Y_0} PR_t^b + \underbrace{\sum_{b=1}^k N_t^b \left(\frac{Y_0^b}{Y_0} - \frac{N_0^b}{N_0} \right)}_{\text{Effet de structure}}$$

Ou encore :

$$PR_t \approx \sum_{b=1}^k \frac{Y_0^b}{Y_0} \dot{PR}_t^b + \underbrace{\sum_{b=1}^k \dot{N}_t^b \frac{N_0^b}{N_0} \left(\frac{PR_0^b}{PR_0} - 1 \right)}_{\text{Effet de structure}}$$

Cet effet « intersectoriel » est nul lorsque, en niveau, la productivité est la même dans toutes les branches.

2/ Effet spécifique à un pays en développement

On distingue l'activité agricole (b = a) et les autres activités (b = m). L'effet de structure spécifique s'écrit alors :

$$\dot{N}_t^a \cdot \frac{N_0^a}{N_0} \left(\frac{PR_0^a}{PR_0} - 1 \right) + \dot{N}_t^m \cdot \frac{N_0^m}{N_0} \left(\frac{PR_0^m}{PR_0} - 1 \right)$$

Comme la productivité est, en niveau, très faible dans l'agriculture ($\frac{PR_0^a}{PR_0}$ nettement inférieur à 1) et $\frac{PR_0^m}{PR_0}$ un peu supérieur à 1, cet effet de structure est important quand l'emploi baisse dans l'activité agricole.

Cet effet de structure est une spécification pour un pays en développement d'un effet « intersectoriel » observable aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (voir encadré)¹³. Dans les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est qui ont « décollé » à la fin du XXe siècle, Chine comprise, cet effet est important. En Thaïlande, où le décollage commence à la fin des années 70 et s'accélère nettement après 1988 en étant ensuite perturbé par la « crise asiatique » de 1997, cet effet de structure spécifique est de l'ordre de 4 % l'an au cours de la période 1988-1995¹⁴.

Au Maroc, cet effet spécifique est faible, même s'il est un peu plus important au cours de la seconde période qu'au cours de la première (+0,4 point).

13 Dans (Savoie, 2018), les résultats d'une étude réalisée par C. E. Moussir et A. Chatri (2019) sont repris (page 25). Cette étude porte sur la période 1970-2012. Elle a pour objet de mesurer cet effet intersectoriel pour un certain nombre de pays. Cet effet est évalué à 0,55 % par an, pour le Maroc (en contribuant pour 24 % au gain de productivité évalué à 2,3 % l'an au niveau global), et 2,2 %, pour la Chine (en contribuant pour 53 % au gain de productivité de 4,2 % l'an). Reste que, dans les pays du pourtour de la Méditerranée, cet effet n'est pas plus élevé (exemple : 0,37 % pour l'Égypte).

14 Dans ce pays, sur la période 1988-1995, la croissance globale est de 9,9 % par an, avec 3,3 % pour l'agriculture et 12,1 % pour l'industrie manufacturière, la progression de l'emploi est de 1 %, avec une baisse de 2,8 % dans l'agriculture et une augmentation de 8,1 % dans l'industrie, et la progression de la productivité de 8,2 % (6,9 % dans l'agriculture et 3,8 % dans l'industrie, Billaudot et Guiguet, 2002).

- **L'écart entre la progression de la population en âge de travailler et celle de l'emploi ne se réduit pas**

En 1998, la population en âge de travailler (15 ans et plus) représente 66 % de la population totale. Cette population en âge de travailler se partage entre la population active occupée (31 % de la population totale) et la population non employée (35 % de la population totale). Nous considérons que le « chômage » est une catégorie qui n'a pas grand sens dans l'agriculture traditionnelle, et que sa mesure par l'enquête « emploi » ou le recensement a enregistré un changement des conventions de réponses, tout particulièrement pour les femmes. C'est la raison pour laquelle nous mettons l'accent sur le partage de la population en âge de travailler entre la population inoccupée (pour diverses raisons) et la population occupée (l'emploi)¹⁵. Ceci étant, l'usage des catégories couramment retenues fait apparaître que la population inoccupée se décompose entre la population inactive (30 % de la population totale) et la population en chômage (5% de la population totale). Dès lors, la population active disponible, qui est la somme de la population active occupée et du chômage, constitue alors 36 % de la population totale (voir figure ci-dessous).

Figure 1 : Structure de la population en 1998 (en pourcentage)

POPULATION TOTALE 27 516 443	Population n'ayant pas l'âge de travailler (âgée de moins de 15 ans) 34%			
	Population en âge de travailler (âgée de 15 ans et plus) 66%	Population non employée 35%	Population inactive 30%	Population en chômage 5%
		Population active occupée 31%	Population en chômage 5%	Population active occupée 31%
			Population active occupée 31%	Population active occupée 31%

Source : Traitements DEPF.

15 Cette population inoccupée comprend à la fois ce qu'à la suite de l'apport de Keynes certains appellent le « chômage volontaire », et le chômage dont traite Keynes (la différence entre la population active disponible et la population active occupée) qui est alors qualifié de « chômage involontaire » – ce dernier est inexistant dans la macroéconomie classique que Keynes critique.⁶ Pour la seconde période, on ne dispose des données sur les salaires que jusqu'à 2016.

Au cours de la période 1998-2018, la population totale (PT) a progressé en moyenne de 1,3 %, soit à un rythme un peu moins rapide que celui (1,9 %) enregistré sur la période 1982-1998. La progression de la population en âge de travailler (PAT) a également connu une décélération entre les deux périodes, mais sa croissance reste supérieure à celle de la population totale. En conséquence, la part de la population en âge de travailler dans la population totale (PAT/PT) a connu une augmentation de 8 points sur la première période et de 6 points sur la seconde période (tableau 7).

Tableau 7 : Population, activité et inactivité

	Structure (en%)	Croissance moyenne (en%)	Structure (en%)	Croissance moyenne (en%)	Structure (en%)	Ecart (2) - (1)	Ecart (3) - (2)	Ecart (5) - (4)
	1982 (1)	1998/1982 (4)	1998 (2)	2018/1998 (5)	2018 (3)			
Population totale (PT)	100	1,9	100	1,3	100			-0,6
Population âgée de moins de 15 ans	42	0,5	34	0,03	27	-8	-7	-0,5
Population en âge de travailler (PAT) *	58	2,7	66	1,8	73	8	7	-0,9
Population non employée	28	3,3	35	2,3	43	7	8	-1,0
<i>Population inactive</i>	25	3,2	30	2,7	40	6	9	-0,5
<i>Population en Chômage</i>	3,2	4,7	4,6	-0,3	3,2	1	-1	-5,1
Population active occupée	30	2,2	31	1,1	31	1	-1	-1,1
<i>(Population active disponible)**</i>	33	2,4	36	0,9	34	3	-2	-1,5

Source : HCP, traitements DEPF.

*la PAT est la population âgée de 15 ans et plus.

**la population active disponible est la somme de la population active occupée et la population en chômage.

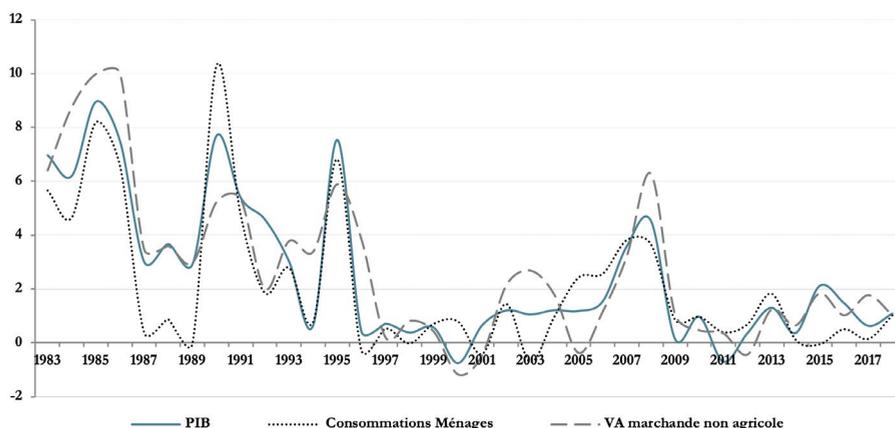
D'une période à l'autre, la progression de l'emploi ralentit nettement : de +2,2 % l'an, elle passe à +1,1 % l'an. Ce ralentissement est plus important que celui qui a lieu pour la progression de la population en âge de travailler. Par conséquent, au cours de la seconde période comme au cours de la première, l'emploi progresse moins rapidement que la population en âge de travailler. En contrepartie, la part de la population inemployée dans cette dernière augmente de manière continue (de 48 % à 53 %, puis de 53 % à 57 %), tout comme celle

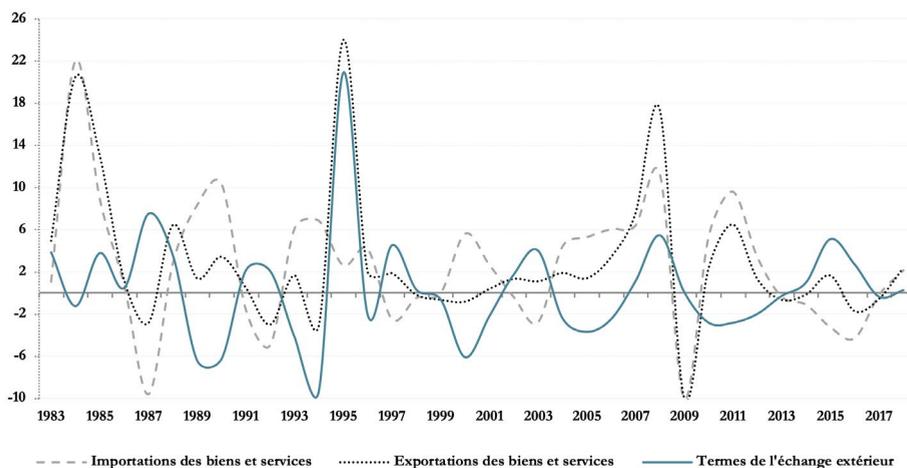
de la population inemployée dans la population totale (de 28 % à 35 %, puis de 35 % à 43 %). Par contre, comme la part de la population en âge de travailler dans la population totale augmente systématiquement en longue période, la part de l'emploi dans la population totale demeure très stable : elle augmente un petit peu au cours de la première période et ne baisse que très peu au cours de la seconde.

B. Un processus de désinflation suivi par une stabilité à un niveau faible de l'inflation

Concernant l'évolution des prix, un processus continu de désinflation a eu lieu du début des années 1980 jusqu'au milieu des années 1990. En effet, après la période de l'ajustement structurel du début des années 1980 qui a permis de résorber les niveaux élevés de l'inflation, mesurée par l'évolution en prix du PIB, celle-ci s'est considérablement réduite. Ainsi, le rythme moyen de l'inflation sur la période 1982-1998 a été de 4,5%, puis s'est stabilisé autour de 1,1 % sur 1998-2018. Ce long processus de désinflation a concerné toutes les activités marchandes et toutes les composantes de la demande finale, à commencer par l'évolution en prix de la consommation des ménages et des importations (graphique 5). Comme les termes de l'échange ont peu évolué, l'évolution en prix de la consommation des ménages au cours des deux périodes diffère peu de l'évolution en prix du PIB marchand.

Graphique 5 : Dynamique des prix (en pourcentage)





Source : HCP, traitements DEPF.

C. Une baisse du rythme de progression en pouvoir d'achat du salaire moyen par emploi

On ne dispose pas avant 1998 de toutes les informations concernant la structure du revenu disponible des ménages, au sens de la comptabilité nationale, mais uniquement de celles relatives à la rémunération des salariés. Le croisement de ces données avec celles de l'effectif des salariés de l'enquête « emploi » permet d'examiner l'évolution en longue période du taux de salaire moyen en pouvoir d'achat dans les trois secteurs de l'agriculture, des administrations publiques et des activités marchandes non agricoles¹⁶.

Le principal constat qui se dégage de la lecture de ces données est que l'évolution tendancielle du salaire réel moyen par emploi est inférieure au cours de la seconde période à ce qu'elle est au cours de la première dans tous les secteurs, à l'exception de celui des administrations publiques. La plus forte décélération a été enregistrée au niveau de l'activité agricole (-4,5 points). Mais, cette décélération est aussi très marquée dans l'activité marchande non agricole (-2,6 points), domaine dans lequel elle est plus marquée que celle qui est enregistrée pour la progression en pouvoir d'achat du SMIG par tête (- 2 points). Par contre, il y a eu une accélération de la hausse du salaire moyen réel dans le secteur des administrations publiques (+2,6 points), accélération qui résulte avant tout de celui du glissement catégoriel. En conséquence, la décélération de la progression en pouvoir d'achat du salaire moyen, tous emplois confondus, n'est que de -1,1 point par an.

16 Pour la seconde période, on ne dispose des données sur les salaires que jusqu'à 2016.

A noter le changement de la structure de l'emploi salarié. On a une baisse, d'une période à l'autre, de la part moyenne de l'emploi salarié dans les activités agricoles (-3 points) et dans l'administration publique (-3,6 points), la baisse totale ayant pour contrepartie une augmentation de la part du secteur marchand non agricole (+6,6 points).

Tableau 8 : Croissance moyenne du salaire par emploi en pouvoir d'achat et structure moyenne de l'emploi salarié (moyenne sur la période, en pourcentage)

	1998/1983 (1)		2016/1998 (2)		Ecart (2)-(1)	
	Emploi salarié	Salaires moyen réel	Emploi salarié	Salaires moyen réel	Emploi salarié	Salaires moyen réel
	Structure	Croissance	Structure	Croissance		
<i>Agriculture</i>	17	3,9	14	-0,6	-3,0	-4,5
<i>Marchand non agricole</i>	59	3,7	66	1,1	6,6	-2,6
<i>Marchand</i>	76	3,4	80	1,2	3,6	-2,1
<i>Administrations publiques</i>	24	2,6	20	5,2	-3,6	2,6
Total	100	3,2	100	2,1		-1,1
SMIG en pouvoir d'achat		3,7		1,7		-2,0

Source : HCP, traitements DEPF.

La mobilisation des données de la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS), pour lesquelles on ne dispose pas de la distinction entre l'agricole et le non agricole, et celles de la Trésorerie générale pour le personnel de l'État, confirment ce qui vient d'être dit à partir des données du HCP (tableau 9).

Tableau 9 : Croissance moyenne du salaire par emploi en pouvoir d'achat à partir des données de la CNSS (moyenne sur la période, en pourcentage)

	1998/1983 (1)	2017/1998 (2)	Ecart (2) -(1)
Activités marchandes (CNSS)	1,6	0,9	-0,7
Etat (TGR)	2,9	4,0	1,1

Source : Ministère de l'Economie et des Finances, CNSS, traitements DEPF.

- **Une inversion de l'écart entre la progression du salaire réel et celle de la productivité dans l'activité marchande non agricole**

La progression de la productivité s'est quelque peu accélérée d'une période à l'autre. Au cours de la première période, le salaire réel par emploi progresse plus rapidement que la productivité dans l'activité marchande non agricole (+3,7 % contre +0,7 %). L'écart s'inverse au cours de la seconde période (+1,1 % contre +1,6 %).

Sur le plan comptable, un écart positif se traduit par une réduction de la part des revenus d'entreprise dans la valeur ajoutée et un écart négatif par une augmentation de cette part.

D. Les relations avec le Reste du monde : une ouverture croissante qui s'accompagne d'une augmentation du besoin de financement

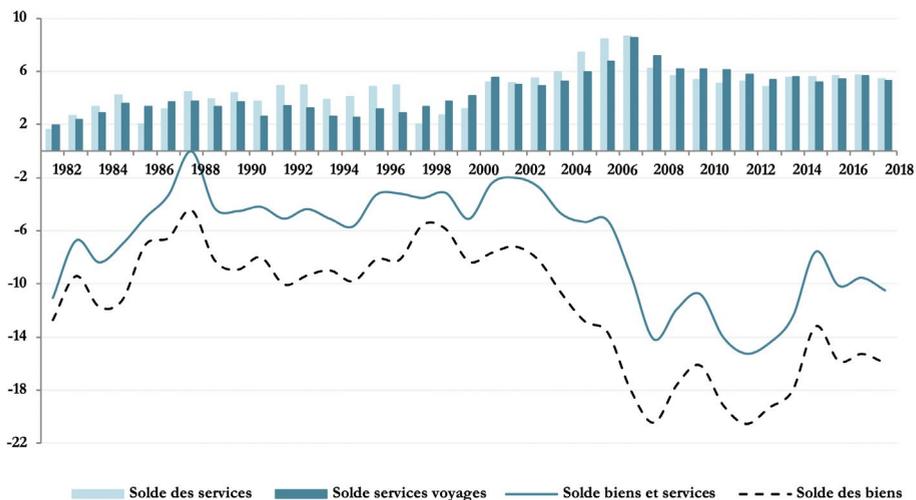
En matière de relations extérieures, il y a lieu de prendre en compte successivement les opérations non financières portant sur les biens et les services (exportations et importations) et sur les revenus, opérations dont le solde annuel est pour le Maroc un besoin de financement sauf pour quelques années, puis les opérations financières.

- **Légère amélioration du solde des biens sur la première période, puis, détérioration, en partie compensée jusqu'à 2006 par la poursuite de l'amélioration du solde des services**

Le solde de la balance des biens s'avère négatif sur les deux périodes. Au cours de la première, il représente en moyenne 8,7 % du PIB en se réduisant quelque peu en tendance. Par contre, l'ouverture croissante de l'économie marocaine à partir de 1998 s'est accompagnée d'un creusement de ce déficit en raison de la progression plus soutenue du taux de pénétration des importations relativement au taux d'ouverture à l'exportation. Le solde négatif de la balance des biens se situe autour de 13,8 % du PIB entre 1998 et 2018 (graphique 6). Le solde positif de la balance des services, lié principalement aux dépenses des touristes étrangers sur le territoire national, a permis d'atténuer l'effet sur le solde des biens et services de l'importante dégradation de la balance des biens.

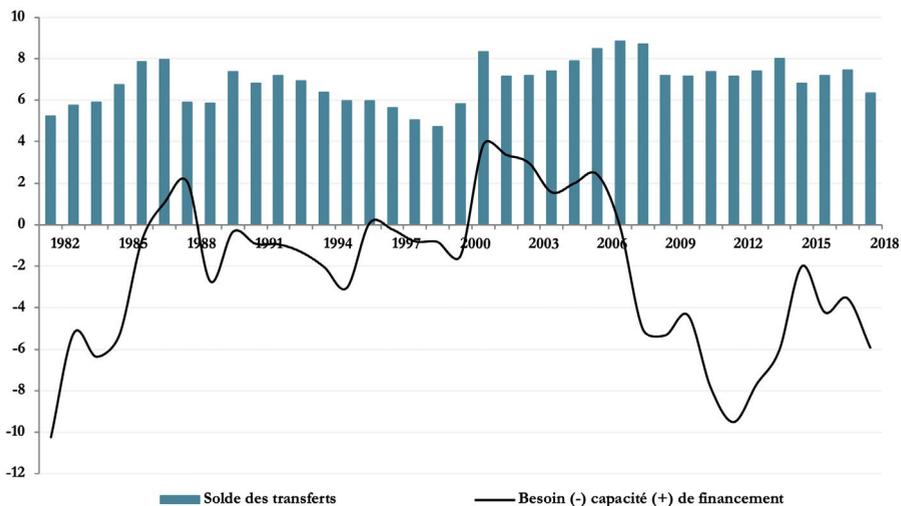
Graphique 6 : Soldes des biens et services

(en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)



Graphique 7 : Soldes du compte courant et des transferts

(en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF

- **Un changement de la structure des exportations par destination et des importations par origine au détriment de l'UE**

La structure des exportations par destination évolue de façon continue au détriment de l'UE, le recul au cours de la seconde période étant plus marqué qu'au cours de la première (tableau 10). Entre 1998 et 2018, cette baisse de la part de l'UE a pour contrepartie une augmentation de celle de l'Afrique (de 4,4 % en 1998 à 7,8 % en 2018) et des Amériques (de 5,4 % à 10 %). En revanche, la part de l'Asie accuse un léger recul.

Pour les importations par origine, la part de l'UE progresse au cours de la première période et régresse au cours de la seconde, en se situant, en 2018, à un niveau un peu supérieur à celui de 1980. La progression au cours de la première période se fait au détriment de l'Asie dont la part passe de 23,4 % en, 1982, à 13,7 %, en 1998. Au cours de la seconde période, la régression de la part de l'UE a, à l'inverse, pour contrepartie une forte progression de la part de l'Asie.

Tableau 10 : Structure par zone des exportations et des importations du Maroc et du solde commercial en pourcentage du PIB (à prix courants)

	1980			1998			2018		
	Exports (en%)	Imports (en%)	Solde (en% du PIB)	Exports (en%)	Imports (en%)	Solde (en% du PIB)	Exports (en%)	Imports (en%)	Solde (en% du PIB)
EUROPE	80,3	63,3	-3,4	76,9	69,6	-4,0	70,1	64,2	-10,5
UE 28	70,5	58,2	-3,5	74,2	64,5	-3,2	66,3	54,2	-7,1
Europe Hors UE	9,9	5,1	0,1	2,7	5,1	-0,8	3,8	10,0	-3,4
ASIE	10,5	23,4	-3,4	12,1	13,7	-1,3	10,3	19,6	-5,9
AMERIQUE	5,5	11,0	-1,5	5,4	11,8	-2,0	10,0	11,7	-2,6
Amerique du Nord	1,8	8,4	-1,4	3,3	7,6	-1,3	5,8	8,9	-2,4
Amerique du Sud	3,7	2,6	-0,1	2,1	4,3	-0,7	4,2	2,8	-0,2
AFRIQUE	3,6	2,2	0,0	4,4	4,3	-0,3	7,8	3,9	0,2
Autres	0,1	0,1	0,0	1,2	0,6	0,1	1,8	0,6	0,2
Total	100	100	-8,4	100	100	-7,5	100	100	-18,6

Source : Office des Changes, HCP, calcul DEPF.

- **Légère augmentation à long terme du poids des transferts nets de revenus dans le PIB marchand**

Les importants transferts nets de revenus reçus de l'étranger ont également permis d'atténuer l'ampleur du déficit du compte courant (graphique 7). La part de ces transferts dans le PIB a enregistré une légère augmentation à partir de 2001 pour passer d'une moyenne de 6,3 % du PIB sur la période 1982-1998 à 7,3 % entre 1998 et 2018¹⁷.

- **Forte amélioration du solde des opérations non financières conduisant à une capacité de financement entre 2001 et 2006, puis fort retournement**

En tendance de longue période, le solde des opérations non financières a connu une amélioration continue entre 1982 et 2006, avant de subir un fort retournement sur le reste de la période. L'amélioration du solde des opérations non financières a permis à l'économie marocaine de dégager une capacité de financement, d'abord en 1986-1987, puis, surtout, au cours des années 2001 à 2006, avec un solde des opérations courantes relativement soutenable entre ces deux périodes (-1,2 % du PIB en moyenne entre 1989 et 2000). Mais, à partir de 2008, le déficit de la balance courante a connu une importante dérive pour se situer en moyenne autour de -5,6 % du PIB sur la période 2008-2018.

Ainsi, à l'exception de ces quelques années favorables, le Maroc a eu, sur la période en revue, un besoin de se faire financer par le Reste du monde. Il faut prendre en compte les flux financiers afin de voir comment ce besoin de financement a été couvert, les deux principaux d'entre eux étant les investissements directs étrangers (IDE) et les emprunts publics.

- **L'amélioration du solde des opérations non financières jusqu'à 2006 se traduit à la fois par un désendettement et la reconstitution des réserves en devises**

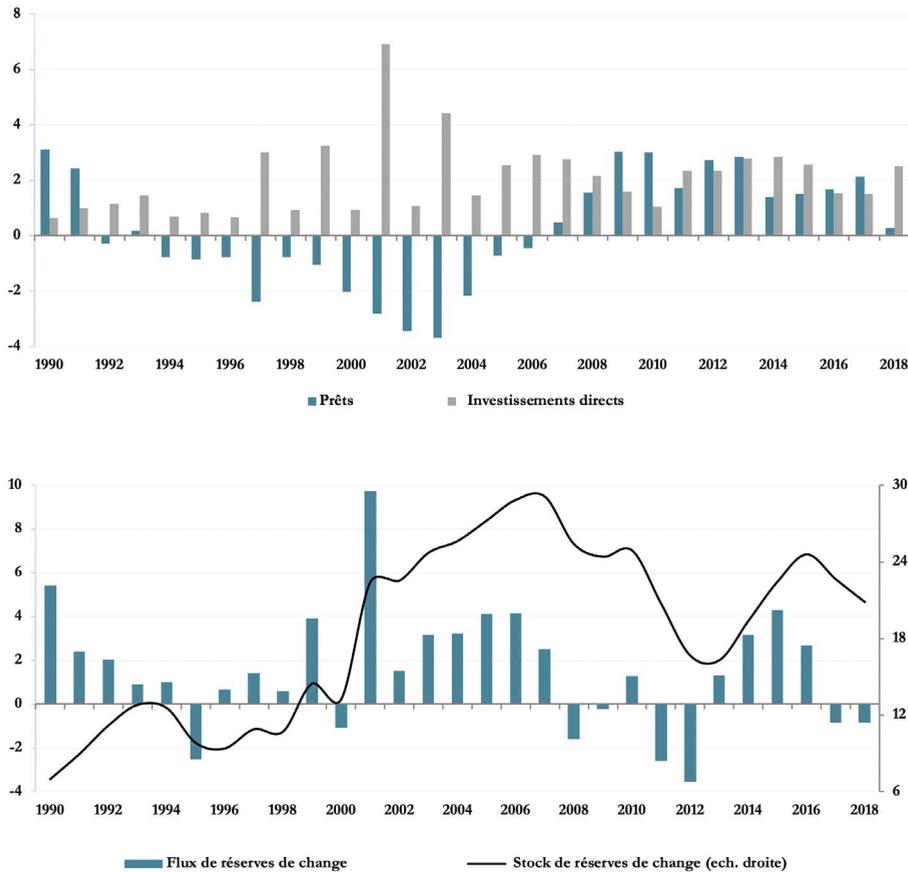
Pour l'analyse des opérations financières, nous devons nous limiter à la période 1990-2018, la seule pour laquelle on dispose des informations nécessaires. Les besoins de financement limités sur la période 1990-1998 ont été principalement couverts par les flux rentrants des IDE, malgré les flux sortants de capitaux liés aux remboursements des prêts (graphique 8). Quant à l'amélioration du solde des opérations non financières jusqu'à 2006, elle s'est

17 Comme il est de pratique courante de prendre en compte le PIB pour établir ces ratios, nous procédons comme tel. Pour autant, il faudrait prendre en compte comme référence le PIB marchand pour nous conformer à ce que nous considérons comme étant significatif. Mais, comme nous nous focalisons sur les évolutions, cela ne pose pas de problème parce que celles que l'on obtient, en prenant le PIB marchand, sont peu différentes de celles qui sont reprises ici en prenant en compte le PIB global.

traduite à la fois par un désendettement et par la reconstitution de réserves en devises.

A partir de 2008, les rentrées nettes de capitaux liés aux IDE et aux emprunts à l'étranger n'ont pas permis de compenser le fort retournement du solde des opérations non financières. En conséquence, le stock des réserves de change a enregistré une inflexion et s'est inscrit, en moyenne, sur une tendance baissière sur la période 2007-2018.

Graphique 8 : Couverture du besoin de financement et évolution des réserves de devises (en pourcentage du PIB)



Source : Office des Changes, HCP, traitements DEPF.

E. Les ratios et soldes relatifs aux opérations financières de l'État

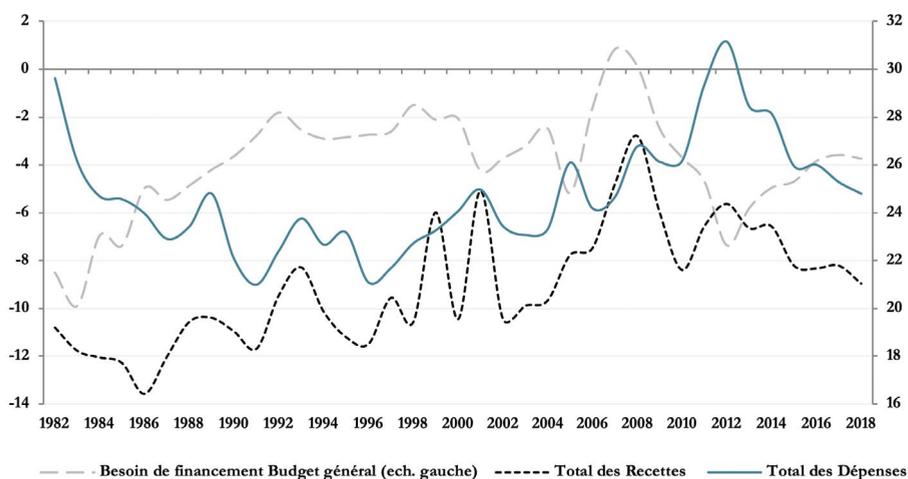
En l'absence de données relatives au compte institutionnel des administrations publiques au sens de la comptabilité nationale sur la première période, nous utilisons dans cette section les données de la comptabilité publique relatives aux charges et ressources du Trésor publiées par le ministère de l'Économie et des Finances.

- **Pas d'inflexion de l'évolution du taux de prélèvement global en 1998 et, au-delà des années 80, les dépenses ont été contraintes par les recettes**

Après la phase de l'ajustement structurel, acquise au début des années 1990, les dépenses de l'État ont été contraintes par les recettes. Il en résulte une tendance au retour à l'équilibre du déficit du budget général de l'Etat. Celui-ci est passé de -4,4 % à -3,3 % du PIB, entre 1982 et 1998, à -3,3%, entre 1998 et 2018 (graphique 9).

En tendance de longue période, le taux de prélèvement global (la part des recettes totales par rapport au PIB) est en progression continue du début des années 1980 jusqu'à la rupture de 2008¹⁸. Son évolution n'a donc pas connu d'inflexion en 1998.

Graphique 9 : Besoin de financement, recettes et dépenses totales du Trésor (en pourcentage du PIB)



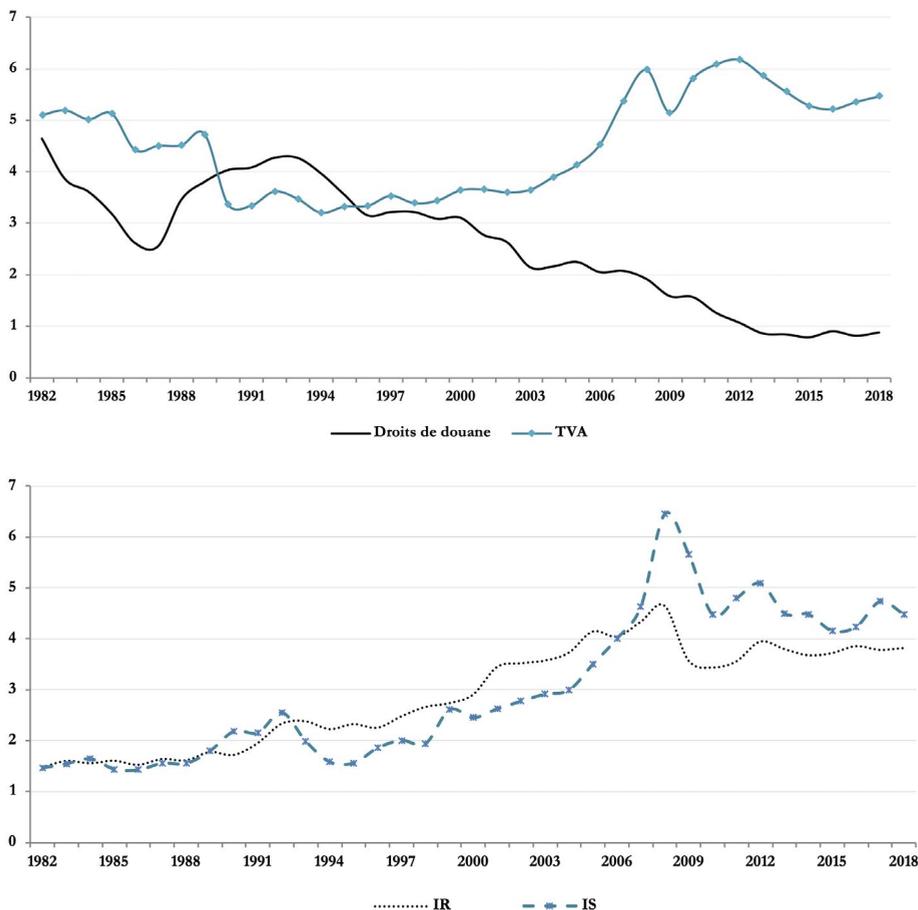
Source : Ministère de l'Économie et des Finances, HCP, traitements DEPF.

18 Voir note de bas de page n° 10 concernant la nécessité de retenir le PIB marchand au lieu du PIB total.

- **Sur la seconde période, la baisse des droits de douane a été compensée par la hausse de la TVA**

Les recettes totales du budget de l'État sont constituées de recettes fiscales à hauteur de 80 % à 90%. Les principaux postes de celles-ci ont connu des dynamiques différentes sur l'ensemble de la période. En lien avec les différents accords de libre-échange conclus par le Maroc, les recettes des droits de douane ont considérablement diminué à partir de 1998. En revanche, la TVA s'est hissée à une moyenne de 5,5 % du PIB. Les recettes des impôts sur le revenu (IR) et sur les sociétés (IS) ont aussi fortement progressé à partir de 1998, avant de se stabiliser autour d'une moyenne respective de 3,7 % et 4,6 % du PIB (graphique 10).

Graphique 10 : Principales recettes fiscales (en pourcentage du PIB)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, HCP, traitements DEPF.

2. Un affinement macro-sectoriel pour la période 1998-2018 : la perturbation provoquée par la crise de 2008 et ses suites en Europe

Il s'agit, dans cette seconde étape portant sur la description de la croissance économique du Maroc, d'étudier plus finement comment cette croissance s'est réalisée à partir de 1998, c'est-à-dire à partir du moment où le choix de l'ouverture s'est traduit par une nette inflexion à la hausse à la fois du taux d'ouverture à l'exportation et du taux de pénétration du marché intérieur par les importations. Elle est plus fine parce qu'elle distingue une succession de sous-périodes et qu'elle ne se limite pas à une vue macroéconomique, puisqu'elle prend en compte le fait que l'activité marchande non agricole comprend une diversité de couples « branche-produit ».

Les mêmes domaines que ceux qui ont été passés en revue à la première étape (section 2.1) sont repris : 1/ l'activité économique réelle ; 2/ les prix ; 3/ les salaires ; 4/ les soldes attachés aux opérations économiques du Maroc avec Reste du monde ; et 5/ les soldes et ratios attachés aux opérations économiques des administrations publiques.

• Un découpage en trois sous-périodes

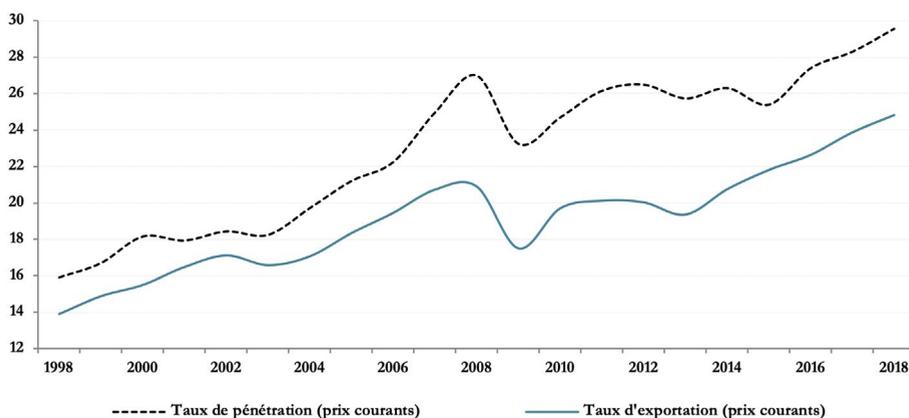
Lorsque l'on se restreint à la période 1998-2018 pour étudier le lien entre la croissance économique et le mode d'insertion de l'économie marocaine à l'économie internationale, le premier constat qui s'impose est que la "crise de 2008" a provoqué une inflexion importante dans l'évolution du taux d'ouverture à l'exportation et du taux de pénétration des importations. En effet, alors que ces deux taux ont suivi une tendance ascendante très marquée sur la période 1998-2008, ils ont enregistré par la suite une relative stabilité en tendance avant de repartir à la hausse, mais avec un décalage dans le temps (graphique 11).

Sur l'ensemble de la période 1998-2018, la montée du taux de pénétration des importations (de 15,9 %, en 1998, à 29,6 %, en 2018, en prix courants) a été plus importante que celle du taux d'ouverture à l'exportation (de 13,9 % à 24,8 %). Sur la seule période 1998-2008, le taux de pénétration des importations a augmenté de 11 points et le taux d'ouverture à l'exportation de 7 points. Ce dernier a, par la suite, connu, jusqu'à 2013, une relative stabilité autour de 19,6 % avant de se redresser jusqu'à 24,8 % en 2018. En revanche, le taux de pénétration des importations a poursuivi sa stabilité (autour de 25,6 %) jusqu'à 2015, puis il est reparti à la hausse pour atteindre 29,6 % en 2018.

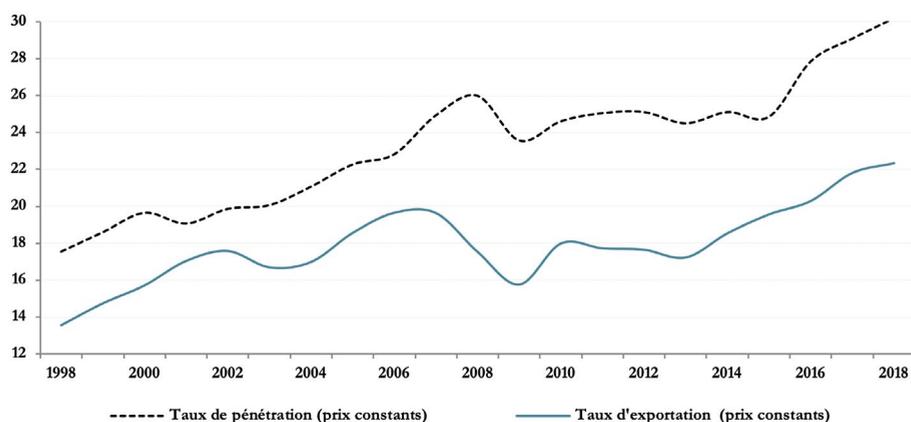
Si l'on accorde la priorité au taux d'ouverture à l'exportation, dont la reprise à la hausse se fait avant celle du taux de pénétration des importations, le choix de l'année 2013 s'impose, après celui de l'année 2008, pour le découpage en trois sous-périodes ; 1998-2008, puis 2008-2013 et 2013-2018.

Ce découpage reste valable lorsqu'on passe à une évaluation à prix constants des taux d'ouverture et de pénétration, et n'est donc pas influencé par l'évolution des prix à l'exportation et à l'importation au regard de celle des prix intérieurs. De plus, l'accélération de l'ouverture sur la dernière sous-période relativement à la première ne tient pas à une progression nettement plus rapide de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc. Au contraire, cette demande a beaucoup fléchi de 1998-2008 à 2013-2018 en raison de la crise de 2008 et de ses suites en Europe (graphique 20). Elle passe, pour les seuls biens en volume, d'une croissance moyenne de 6,1 % sur 1998-2008 à 3,5 % sur 2013-2018, après avoir chuté à 0,7 % sur 2008-2013. La progression moyenne des exportations des biens en volume (4,1 %) sur 1998-2008 a été inférieure à celle de cette demande mondiale adressée au Maroc, mais lui a été bien supérieure sur 2008-2013 (5 %) et, surtout, sur 2013-2018 (8,4 %, tableau 12).

Graphique 11 : Taux d'exportation et taux de pénétration global (prix courants et prix constants, base 2007, en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.



Source : HCP, traitements DEPF.

A. L'évolution de l'activité réelle

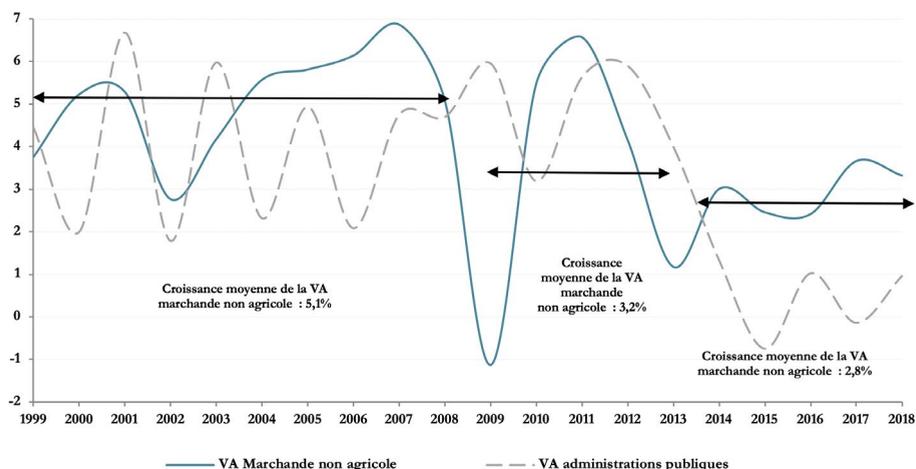
Nous affignons, ici, pour chacune des trois sous-périodes, 1998-2008, 2008-2013 et 2013-2018, l'analyse qui a été faite dans la sous-section 2.1.1.

- **Un ralentissement par palier du rythme de croissance du PIB marchand déterminé par celui de la valeur ajoutée marchande non agricole**

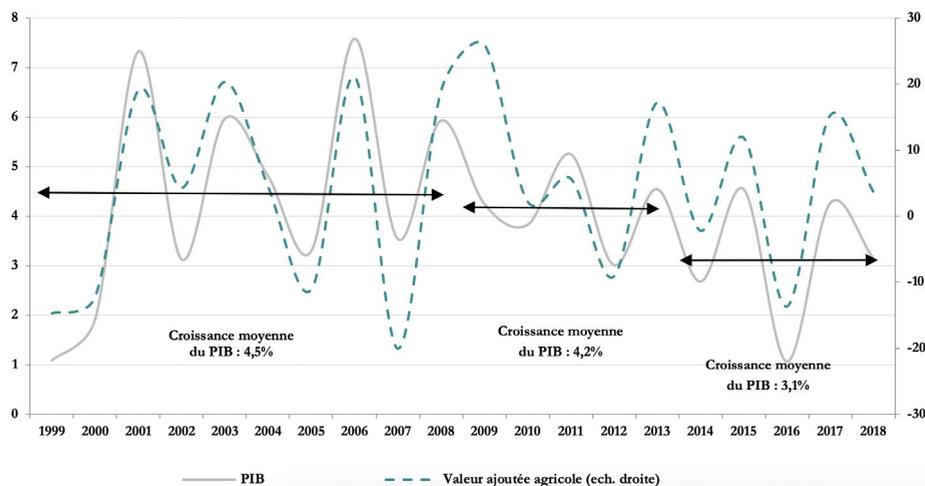
Au regard de la période passée (1998/1982), la valeur ajoutée marchande non agricole enregistre une importante accélération de son rythme de croissance sur la première sous-période (5,1% par an en moyenne). Puis, on observe sur la deuxième sous-période un recul de ce rythme de croissance (3,2% par an en moyenne). Cette perturbation s'explique principalement, nous le verrons dans la deuxième partie, par la « crise de 2008 » et ses suites en Europe, crise qui ne doit rien au Maroc. Enfin, le rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole est encore plus faible sur la dernière sous-période (2,8% en moyenne) (graphique 12).

Au cours de cette troisième phase, on aurait pu s'attendre à une reprise de la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole dans un contexte d'augmentation du taux d'ouverture à l'exportation et du taux de pénétration des importations (voir infra). Or, on observe une croissance encore plus faible. Il s'agit là d'une question essentielle à laquelle il nous faudra donner une explication dans la deuxième partie de cette étude.

Graphique 12 : Taux de croissance des valeurs ajoutées marchande non agricole et non marchande (prix constants, base 2007)



Graphique 13 : Taux de croissance du PIB et de la valeur ajoutée agricole (prix constants, base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF.

Pour sa part, la valeur ajoutée agricole a augmenté en moyenne de 3 %, 8,4 % et 3 %, respectivement sur les trois sous-périodes (graphique 13). On ne retrouve, donc, pas, pour cette activité, une descente par paliers, ce qui

reflète sa dépendance vis-à-vis de la pluviométrie. Dès lors, la contribution de l'activité marchande non agricole à la formation du PIB marchand détermine, en raison de son poids, une descente par paliers du rythme de croissance de ce dernier (4,5 % puis 4 % et 3,5 % ; tableau 11). Le recul de la première à la seconde est moins marqué, et celui de la seconde à la troisième plus marqué en raison du mouvement propre à la valeur ajoutée agricole. Toutefois, le mode de comptabilisation retenu pour évaluer l'évolution en volume du poste « impôts sur la production nets de subventions » (4,6 %, 5,5 % et 8,9 % sur les trois sous-périodes) limite le recul de la seconde à la troisième sous-période, puisque le rythme tendanciel de croissance du PIB marchand est de 3,5 % au cours de la troisième sous-période, contre 2,8 % pour la valeur ajoutée marchande (tableau 13).

Il reste à prendre en compte la contribution de l'activité non marchande pour parvenir au PIB global, l'indicateur convenu de la croissance. La valeur ajoutée de cette activité a enregistré les évolutions tendanciennes suivantes sur les trois sous-périodes : 4 %, 4,9 % et 0,8 %. La descente par paliers du rythme de croissance du PIB global a donc été déterminée par celle de la valeur ajoutée marchande non agricole, si ce n'est que, de la seconde à la troisième période, les trois domaines d'activité contribuent au recul observé.

- **Les responsables du ralentissement par palier du rythme de croissance du PIB marchand sont la FBCF (premier recul), puis les importations et la consommation des ménages (second recul)**

Si on se tourne du côté des contributions de la demande finale et des importations à la réalisation du PIB marchand, on constate qu'entre la première sous-période et la deuxième, le fléchissement de la croissance du PIB marchand a pour origine comptable les exportations et la FBCF et non pas la consommation des ménages, la consommation marchande des administrations publiques et les importations. Par contre, le fléchissement qui a lieu de la deuxième sous-période à la troisième a pour origine la forte progression de la contribution des importations et le recul de celle de la consommation des ménages, et non pas la FBCF et, surtout, les exportations dont le rythme de croissance s'accélère nettement.

Tableau 11 : Les contributions à la réalisation de la croissance du PIB marchand (moyenne sur la période, prix constants, base 2007)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Consommation ménages	68,6	4,0	2,7	69,3	4,1	2,9	69,4	3,2	2,2
Consommation marchande des Admin pub.**	3,1	4,6	0,1	4,1	11,6	0,4	4,7	8,1	0,4
FBCF	32,1	8,4	2,7	38,0	1,4	0,5	35,2	1,7	0,6
Variation des stocks	2,0		0,2	4,3		0,3	3,7		0,7
Solde commerce extérieur	-5,8		-1,2	-15,6		0,0	-12,9		-0,4
<i>Exportations biens et services</i>	33,7	7,2	2,3	39,1	3,4	1,0	41,6	7,5	3,1
<i>Importations biens et services</i>	-39,5	8,6	-3,5	-54,7	2,4	-1,1	-54,6	6,5	-3,4
PIB marchand	100	4,5	4,5	100	4,0	4,0	100	3,5	3,5

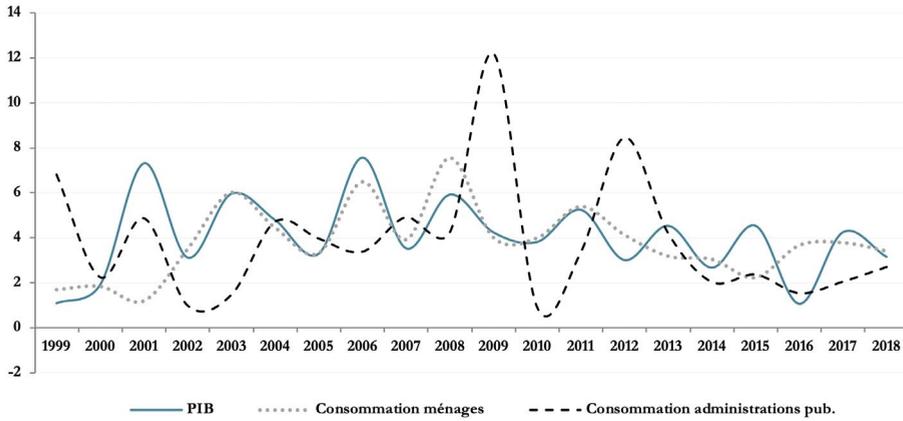
Source : HCP, traitements DEPF

* Prix courants, moyenne sur la période.

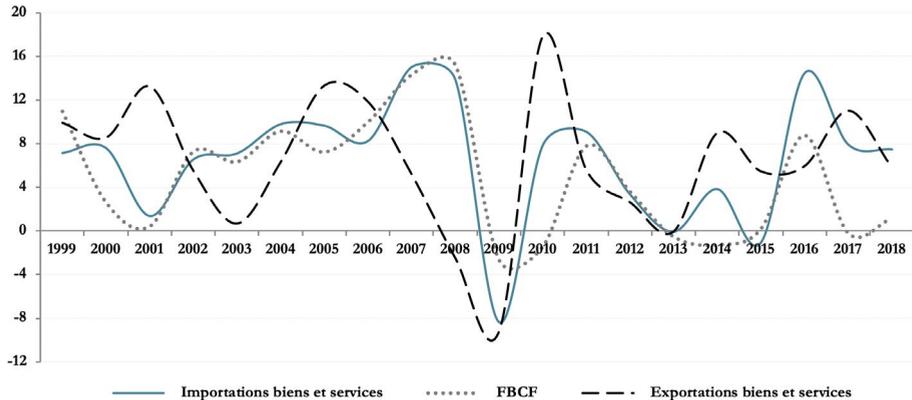
** On soustrait de la consommation des administrations publiques la valeur ajoutée réalisée par ces administrations.

A noter que l'observation de la dynamique de court terme montre une forte corrélation entre l'évolution de la consommation des ménages et celle du PIB marchand (graphiques 14 et 15). Par contre, les fluctuations des importations ne sont pas corrélées à celles des exportations ou celles de la FBCF, si ce n'est sur la première sous-période en ce qui concerne la FBCF. Le propos qui consiste à imputer la progression des importations à celles des consommations intermédiaires des activités tournées vers l'exportation et à celles de biens d'équipement compris dans la FBCF (consommations intermédiaires et biens d'équipement qui sont très majoritairement importés en raison de l'absence d'une production intérieure) est mis en cause par ce constat pour la troisième période, comme nous le verrons par la suite.

Graphique 14 : Taux de croissance du PIB et de la consommation (prix constants, base 2007)



Graphique 15 : Taux de croissance des importations, des exportations et de la FBCF (prix constants, base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF.

Pour la contribution des exportations, il y a lieu de distinguer, comme pour l'ensemble de la période, la contribution venant des biens et celle venant des services dans la mesure où les évolutions respectives de ces deux postes ne sont pas proches (tableau 12). De fait, ce sont les exportations de services qui sont principalement à l'origine à la fois de la forte contribution globale de la première sous-période et de son recul de la première à la seconde période. Pour la troisième, ce sont surtout les exportations de biens qui contribuent, avec toutefois, aussi, une contribution plus forte des services que sur la sous-période

précédente. Le plus important à retenir est que la progression des exportations de biens va en s'accroissant. Au cours de la seconde sous-période, elle est un peu au-dessus de celle de la première (+5 % contre + 4,1 %) et elle monte, ensuite, à + 8,4 %. Il nous faudra voir sous peu comment les diverses activités exportatrices ont contribué à cette dynamique propre aux biens.

Tableau 12 : Contributions des biens et des services à la formation de la croissance des exportations totales (moyenne sur la période, en volume, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Exportations des biens et services	100	7,2	7,2	100	3,4	3,4	100	7,5	7,5
<i>Exportations des biens</i>	67	4,1	2,8	60	5,0	2,7	63	8,4	5,3
<i>Exportations des services</i>	33	14,5	4,4	40	1,6	0,7	37	5,8	2,1

Source : HCP, traitements DEPF.

*prix courants

En tout état de cause, le constat qui s'impose est que la politique industrielle en faveur des exportations a porté ses fruits, même si certains attendaient qu'ils soient encore plus nombreux. Outre les effets négatifs de la crise de 2008 sur ce qui est constaté au cours de la seconde sous-période, il faut se tourner vers les importations pour expliquer le manque de croissance sur l'ensemble de la période et, surtout, l'absence de reprise de la seconde à la troisième.

- **Un fort recul de l'amélioration de la productivité dans le secteur marchand non agricole sur la dernière sous-période, sans changement de l'effet de structure**

La progression tendancielle de la productivité apparente du travail (par emploi) dans le secteur marchand non agricole est de 1,9 % sur chacune des deux premières sous-périodes, et de seulement 0,4 % sur la troisième sous-période. Le ralentissement du rythme de progression de la valeur ajoutée marchande non agricole de la première à la seconde sous-période s'est, donc, accompagné d'un net ralentissement de la dynamique de l'emploi (sa progression passe de 3,1 % à 1,3 %). Par contre, son nouveau recul de la seconde à la troisième sous-période n'a pas le même effet, puisque le gain de productivité fléchit. Dès lors, on assiste à une nette reprise de la croissance de l'emploi (2,4 %).

Tableau 13 : Evolution de la productivité apparente du travail (VA en volume, croissance moyenne en pourcentage)

	Croissance moyenne 2008/1998			Structure 2008		Productivité 2008 (en DFH)	Croissance moyenne 2013/2008			Croissance moyenne 2018/2013			Ecart	
	Emploi	VA	Productivité (1)	Emploi	VA		Emploi	VA	Productivité (2)	Emploi	VA	Productivité (3)	(2) - (1)	(3) - (2)
Agriculture	0,3	3,0	2,7	40,9	12,2	19 166	-0,04	8,4	8,4	-1,7	3,0	4,8	5,7	-3,7
Marchand non agricole	3,1	5,1	1,9	51,1	71,9	90 131	1,3	3,2	1,9	2,4	2,8	0,4	-0,1	-1,4
Marchand	1,7	4,6	2,8	92,0	84,1	58 565	0,7	4,0	3,2	0,7	2,8	2,1	0,4	-1,1
Non marchand	0,3	4,0	3,7	8,0	15,9	126 732	1,0	4,9	3,9	-0,2	0,8	1,0	0,3	-2,9
Total	1,6	4,4	2,8	100	100	64 042	0,8	4,1	3,4	0,6	2,4	1,8	0,5	-1,5
Effet de structure			0,7						0,4			0,8	-0,3	0,4

Source : HCP, traitements DEPF.

Dans l'activité agricole, la productivité progresse systématiquement nettement plus vite que dans l'activité marchande non agricole, surtout au cours de la seconde période, en raison de la forte croissance de la valeur ajoutée. De même pour l'activité non marchande¹⁹, si ce n'est que l'écart constaté est beaucoup plus faible sur la troisième sous-période que sur les deux premières (le glissement catégoriel dans la fonction publique est alors très faible).

Toutes activités confondues, le gain global de productivité macroéconomique (VA globale/emploi) est donc aussi systématiquement supérieur à celui qui est observé dans l'activité marchande non agricole. Toutes les activités, si ce n'est cette dernière, contribuent à l'accélération du gain global de productivité de la première à la seconde période et toutes contribuent au net fléchissement de la seconde à la troisième. Quant à l'effet de structure dont nous avons vu à la première étape qu'il était assez faible sur l'ensemble de la période 1998-2018, il est logiquement plus faible sur la seconde sous-période.

En fin de compte, la progression de l'emploi global fléchit (+1,6 % par an sur la première sous-période, +0,8 % par an sur la seconde et +0,6 % l'an sur la troisième).

19 Pour cette activité, il s'agit du glissement catégoriel.

- **Le creusement de l'écart entre la progression de la population en âge de travailler et celle de l'emploi est commun aux trois sous-périodes**

Le ralentissement de la croissance de la population totale (PT) constaté entre la première période et la seconde (point 2.1.1) se poursuit à l'intérieur de cette dernière, passant de 1,4 %, sur 1998-2008, à 1,2 %, sur 2008-2013, puis 1,1 %, sur 2013-2018. De même, pour la population en âge de travailler (PAT), la croissance baisse de 1,9 % à 1,7 % par an puis à 1,6 %.

Tableau 14 : Population, activité et inactivité

	Structure (en%)	Croissance moyenne (en%)	Ecart (2) - (1)	Ecart (3) - (2)	Ecart (4) - (3)	Ecart (6) - (5)	Ecart (7) - (6)						
	1998 (1)	2008/1998 (5)	2008 (2)	2013/2008 (6)	2013 (3)	2018/2013 (7)	2018 (4)						
Population totale (PT)	100	1,4	100	1,2	100	1,1	100					-0,2	-0,1
Population âgée de moins de 15 ans	34	0,2	30	0,1	29	-0,4	27	-3,7	-1,6	-2,0	-0,1	-0,5	
Population en âge de travailler (PAT) *	66	1,9	70	1,7	71	1,6	73	3,7	1,6	2,0	-0,3	-0,1	
Population non employée	35	2,3	38	2,4	40	2,4	43	3,1	2,3	2,6	0,1	0,0	
<i>Population inactive</i>	30	2,8	34	2,6	37	2,5	40	4,4	2,5	2,6	-0,1	-0,2	
<i>Population en Chômage</i>	4,6	-1,5	3,4	0,0	3,2	1,6	3,2	-1,2	-0,2	0,0	1,5	1,6	
Population active occupée	31	1,6	32	0,8	31	0,6	31	0,6	-0,7	-0,7	-0,8	-0,1	
<i>(Population active disponible)**</i>	36	1,2	35	0,7	34	0,7	34	-0,6	-0,9	-0,6	-0,5	0,0	

Source : HCP, traitements DEFP. * La PAT est la population âgée de 15 ans et plus

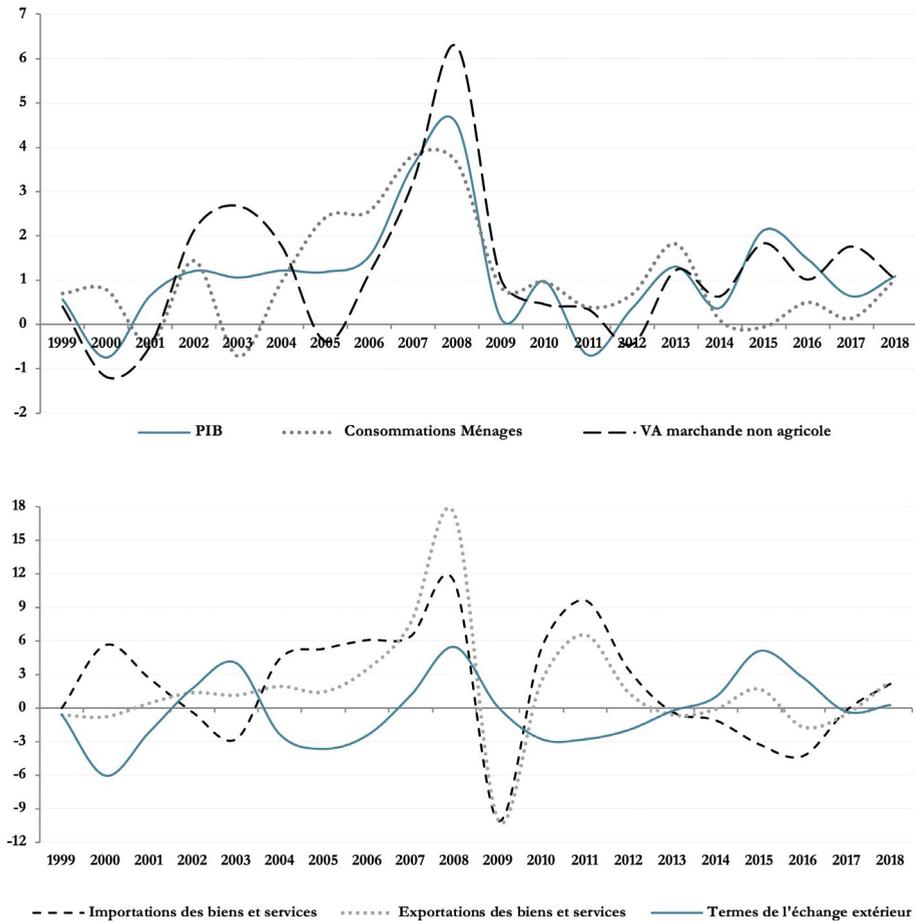
** La population active disponible est la somme de la population active occupée et de la population en chômage.

L'écart mis en évidence au point 2.1.1 entre le rythme moyen de croissance de l'emploi et celui de la PAT se constate pour les trois sous-périodes et il se creuse. En effet, la progression moyenne de l'emploi (population active occupée) a été de 1,6 % contre 1,9 % pour la PAT sur 1998-2008, mais seulement de 0,8 % contre 1,7 %, sur 2008-2013, et de 0,6 % contre 1,6 %, sur 2013-2018. La part de l'emploi dans la PT est restée quasiment stable. Par contre, la part de la population inemployée dans la PT a systématiquement progressé. Si on s'en tient à la part du chômage dans la PT, cette évolution très défavorable est masquée puisque ce taux diminue (4,6 % en 1998, 3,4 % en 2008, 3,2% 2013 et de nouveau 3,2% en 2018). La contrepartie de cette baisse est une forte augmentation continue de la population dite « inactive » rapportée à la PT.

B. Une nette accélération du taux d'inflation en 2007-2008, suivie d'un retour à une faible inflation

Sur la sous-période 1998-2008, l'inflation (mesurée par l'indice des prix à la consommation des ménages) n'a été, en moyenne, que de 1,5 % par an, mais cette moyenne s'avère trompeuse. En effet, la hausse des prix a été de seulement 0,47 % par an entre 1998 et 2004, avant d'enregistrer une forte accélération qui l'a portée à 3,8 % en 2007. Elle a, par la suite, fortement baissé pour se situer autour d'une moyenne de 0,95 % sur la sous-période 2008-2013 et de 0,34 % sur la sous-période 2013-2018 (graphique 16).

Graphique 16: Dynamique des prix (en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.

Sur les deux premières sous-périodes, les évolutions en prix du PIB et de la consommation des ménages sont restées proches, la seconde étant un peu supérieure à la première en raison d'une faible détérioration des termes de l'échange – l'évolution en prix des importations est légèrement supérieure à celle des exportations. Par contre, un début d'inversion de tendance semble se dessiner sur la dernière sous-période avec une évolution plus rapide des prix à l'exportation que des prix à l'importation et, en conséquence, une progression plus rapide de l'évolution en prix du PIB que du niveau général des prix à la consommation des ménages.

C. Un faible rythme de progression du salaire moyen réel au cours des trois sous-périodes

Dans le secteur marchand non agricole selon les données du HCP, la croissance tendancielle du salaire réel moyen par emploi aurait été très faible au cours de la première sous-période (+0,1 % l'an), en se situant un peu en retrait de celle du SMIG réel (+0,7 % l'an). De la première à la seconde sous-période on aurait eu une nette accélération, puisque le salaire réel moyen par emploi progresse de +2,7 % l'an au cours de la seconde, en suivant l'accélération constatée pour le SMIG réel. Cette hausse aurait, ensuite, légèrement ralenti à 1,8 % au cours de la sous-période 2013-2016, au cours de laquelle l'écart entre le salaire moyen et le SMIG se creuse à nouveau (et même un peu plus rapidement, puisque ce dernier progresse encore de 3 % l'an en pouvoir d'achat).

En ce qui concerne le salaire moyen par emploi en pouvoir d'achat dans le secteur agricole, il aurait un peu progressé au cours de la première période (+0,6 % l'an). Par contre, il aurait baissé au cours des deux suivantes, de -1,9 % l'an sur la sous-période 2008-2013, puis de -2,3 % sur 2013-2016.

Quant à l'évolution tendancielle du salaire moyen par emploi (en pouvoir d'achat) dans le secteur des administrations publiques, elle a été en permanence nettement plus importante que dans le secteur marchand non agricole (4,9 %, puis 5,8 % et, enfin, 5,3%). Nous avons vu que cela tient à un glissement catégoriel important.

Tableau 15 : Taux de croissance tendanciels du salaire réel moyen par emploi (en pourcentage)

	2008/1998 (1)		2013/2008 (2)		2016/2013 (3)		Ecart (2) -(1)		Ecart (3) -(2)	
	Emploi salarié	Salaire moyen réel	Emploi salarié	Salaire moyen réel	Emploi salarié	Salaire moyen réel	Emploi salarié	Salaire moyen réel	Emploi salarié	Salaire moyen réel
	<i>Structure</i>	<i>Croissance</i>	<i>Structure</i>	<i>Croissance</i>	<i>Structure</i>	<i>Croissance</i>				
Agriculture	14	0,6	13	-1,9	13	-2,3	-1,1	-2,5	0,0	-0,4
Marchand non agricole	63	0,1	69	2,7	70	1,8	5,4	2,5	0,9	-0,8
Marchand	78	0,5	82	2,6	83	1,3	4,3	2,0	0,9	-1,2
Administrations publiques	22	4,9	18	5,8	17	5,3	-4,3	0,9	-0,9	-0,5
Total	100	1,4	100	3,9	100	1,3		2,5		-2,6
SMIG en pouvoir d'achat		0,7		3,4		3,0		2,7		-0,3

Source : HCP, traitements DEPF.

Le constat révélé par les données de la Caisse Nationale de la Sécurité Sociale est très différent de celui fourni supra par le HCP. En effet, selon cette seconde source, le salaire réel moyen par emploi aurait baissé de -2,6 % l'an au cours de la seconde sous-période, en nette déconnexion avec celle enregistrée par le SMIG sur la même sous-période.

Tableau 16 : Taux de croissance tendanciels du salaire réel par emploi (en pourcentage)

	2008/1998 (1)	2013/2008 (2)	2017/2013 (3)	Ecart (2) -(1)	Ecart (3) -(2)
Activités marchandes (CNSS)	2,5	-2,6	1,3	-5,1	3,9
Etat (IGR)	4,9	3,9	1,6	-1,0	-2,4

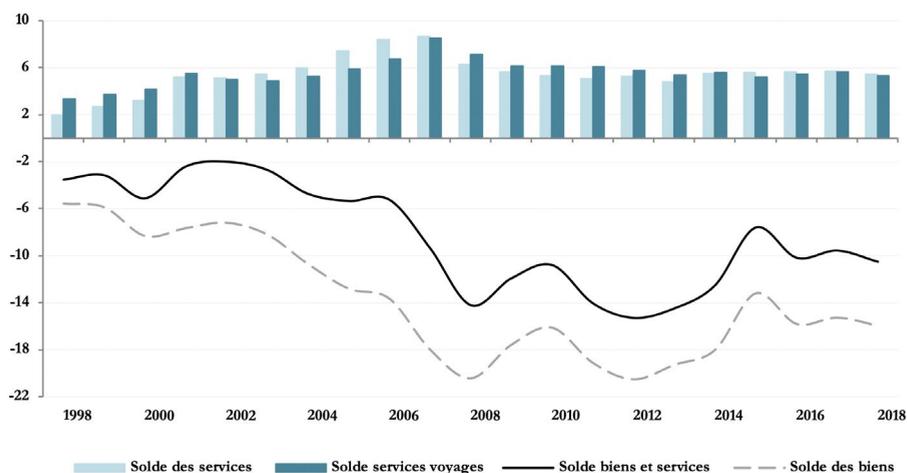
Source : Ministère de l'Economie et des Finances, CNSS, traitements DEPF.

Quelle conclusion tirer de cette comparaison ? Dans le doute sur le point de savoir si une source est meilleure que l'autre, la proposition que nous retenons consiste à « couper la poire en deux » : le salaire moyen par emploi en pouvoir d'achat a progressé sensiblement au même rythme au cours des deux premières sous-périodes (+1,6 % l'an)²⁰.

D. Compte du Reste du monde : pas de tendance de retour à l'équilibre du déficit courant

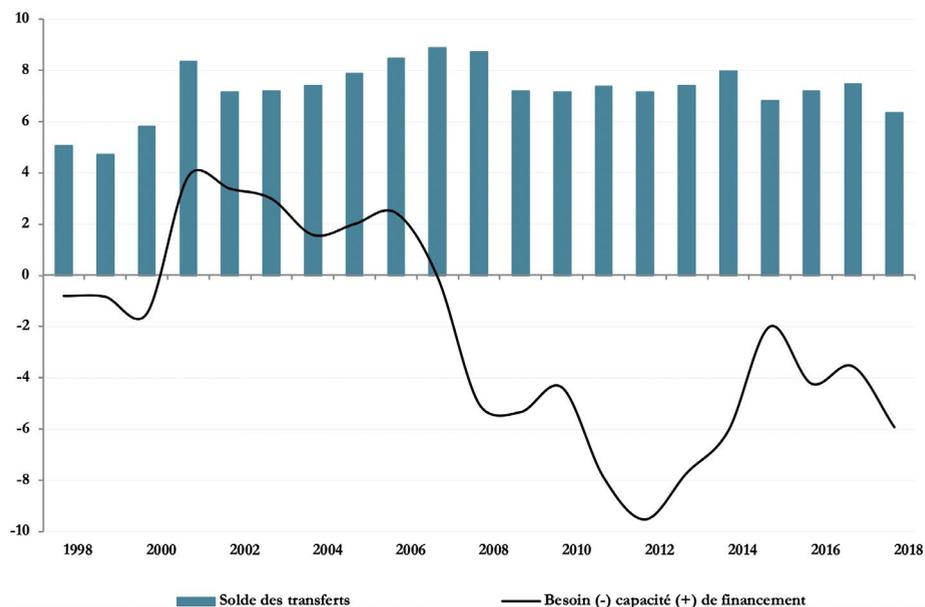
La sous-période 1998-2008 a connu une dégradation continue de la balance des biens, surtout à partir de 2006. Le déficit est resté autour de -20 % du PIB sur la sous-période 2008-2013, avant d'enregistrer une légère amélioration sur la dernière sous-période, mais sans une tendance au retour à l'équilibre. Ce déficit a été partiellement compensé par le solde positif de la balance des services sur l'ensemble de la période (graphique 17).

Graphique 17 : Soldes des biens et services (en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)



20 Cela s'accorde à l'explication théorique qui sera donnée dans la deuxième partie. Mais ce n'est pas cette concordance qui est la principale raison de ce choix. Cette dernière est « empirique ».

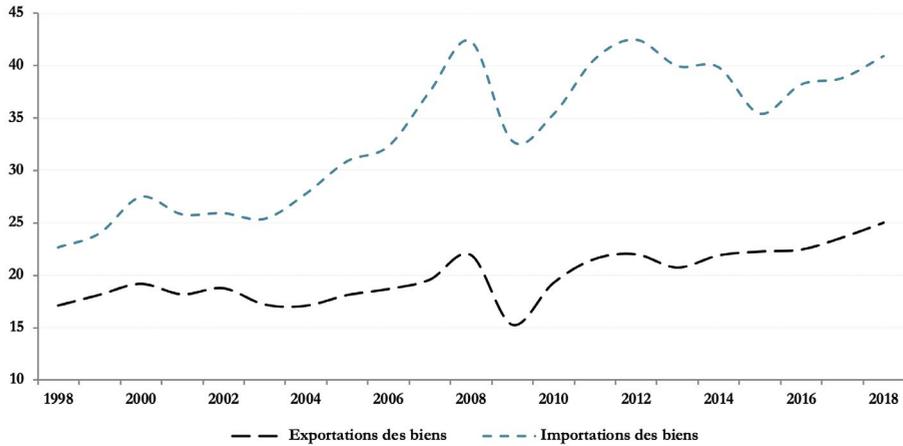
Graphique 18 : Soldes du compte courant et des transferts (en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF.

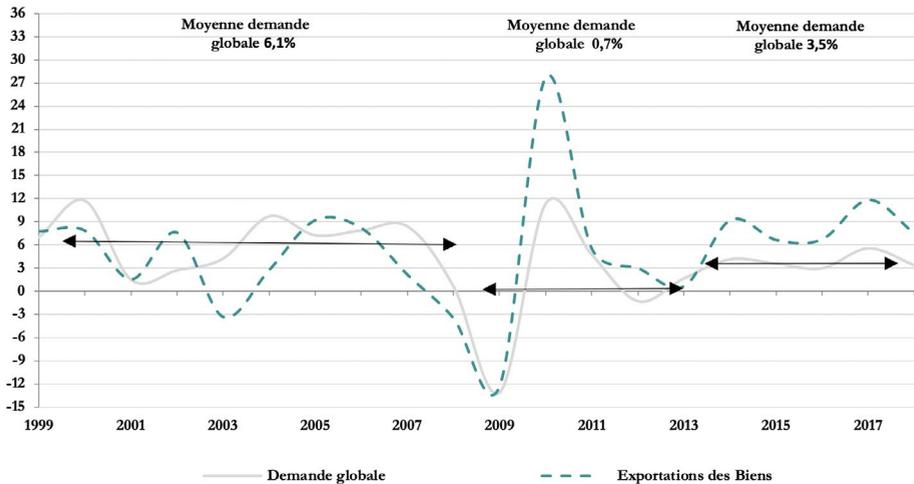
Le creusement de la balance des biens à partir de 2006 s'explique par une évolution beaucoup plus rapide des importations relativement à celle des exportations (graphique 19). L'écart entre les évolutions des exportations et des importations des biens (en pourcentage du PIB) s'est fortement creusé surtout sur la période 2005-2008. Il n'a pas été résorbé par la progression continue des exportations après 2010, malgré le ralentissement relatif de la demande mondiale adressée au Maroc.

Graphique 19 : Exportation et importation des biens (en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF.

Graphique 20 : Évolution de la demande en biens du Reste du monde adressée au Maroc (volume, en pourcentage)



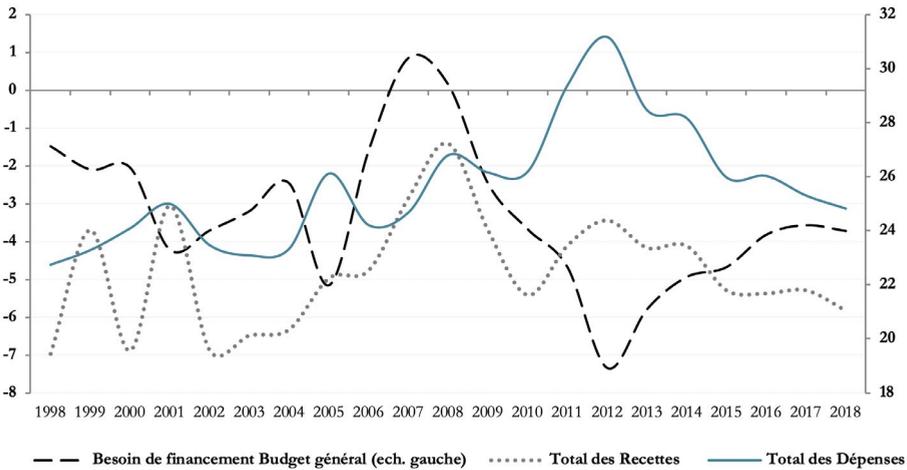
Source : HCP, FMI, traitements DEPF.

Le poids important des transferts nets reçus du Reste du monde a également permis de contenir l'ampleur du déficit du compte courant, surtout sur la première sous-période, durant laquelle l'économie marocaine a dégagé une importante capacité de financement. Sur la seconde sous-période, le solde du compte courant s'est fortement creusé, sans une tendance de retour à l'équilibre en fin de période (graphique 18).

E. Compte de l'État : une lente tendance de retour sous le seuil de -3 % du PIB

On observe une légère tendance à la hausse du taux de prélèvement global sur 1998-2008, puis un important retournement à partir de 2008 et une baisse continue sur la dernière sous-période (graphique 21) qui s'explique principalement par la diminution des recettes de la TVA et de l'IS.

Graphique 21: Besoin de financement, recettes et dépenses totales du Trésor (en pourcentage du PIB)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, HCP, calcul DEPF.

Les dépenses publiques totales ont été contraintes au cours de la première sous-période par les recettes, conduisant à une maîtrise du déficit public. Cependant, ces dépenses ont enregistré une forte évolution sur la seconde sous-période, entraînant une importante dérive du déficit public. Cette augmentation résulte de l'envolée des subventions aux produits pétroliers, liée à la flambée

des prix du pétrole. Le ralentissement de la progression de ces dépenses au cours de la dernière sous-période a permis une inflexion de ce déficit, avec un retour lent sous le seuil de -3 % du PIB.

F. Points communs et différences entre les domaines d'activité

L'objet de cette section est d'analyser empiriquement (sans chercher à l'expliquer) le processus d'industrialisation de l'économie marocaine sur la période 1998-2018, en mobilisant les données de la comptabilité nationale par produits et branches. Cette analyse est menée en deux étapes successives de désagrégation.

Le premier niveau de désagrégation retenu consiste à traiter les industries manufacturières comme un « tout », à côté des autres branches du secteur marchand. On se focalise, ensuite, sur les différences observables entre les diverses branches des industries de transformation. À chaque étape, il s'agit de voir si la dynamique enregistrée au niveau global résulte de dynamiques semblables des différentes composantes ou si elle tient à une dynamique spécifique de seulement quelques branches.

Ce cadrage a finalement pour objet de délimiter ce qui est commun de ce qui est spécifique à chaque couple branche-produit, d'une part, pour l'évolution du taux global d'ouverture à l'exportation et celle du taux global de pénétration des importations, et, d'autre part, pour le ralentissement par palier du rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole.

- *Première étape de désagrégation de la valeur ajoutée marchande*

Les couples branche-produit, retenus en première étape pour mettre en évidence comment ils ont contribué à faire les progressions constatées au début du point 2.2 du taux d'ouverture global à l'exportation et du taux de pénétration global des importations, sont ceux de l'agriculture, des industries extractives, des industries de transformation et des services marchands. En effet, ces quatre couples s'accaparent l'essentiel des échanges extérieurs, surtout les produits industriels et les services marchands (tableau 17). Entre 1998 et 2018, la part des importations de produits industriels (y compris pétrole raffiné) dans le total des importations a augmenté de 71,9 % à 76,3 %. Par contre, pour les exportations, cette part a baissé de 54,7 % à 51,6 %. Pour les services marchands, les deux parts augmentent, de 13,1 % à 15,9 %, du côté des importations, et de 32,2 % à 39,7 %, du côté des exportations. La baisse pour les produits industriels en matière d'exportation a pour contrepartie cette hausse.

Mais, dans le même temps, le poids dans la valeur ajoutée marchande, aussi bien des industries de transformation (y compris pétrole) que des services marchands, a baissé entre 1998 et 2018, de 22,7 % à 21,6 %, pour les premières, et de 48,3 % à 47,6 %, pour les seconds. Or, ces deux baisses ont, avant tout, pour contrepartie une nette progression du poids du BTP (de 4,1 % en 1998 à 7,4 % en 2018).

Tableau 17 : Structure par branche-produit de l'offre et de la demande
(prix courants, base 2007, en pourcentage)

	1998					2018				
	Valeur ajoutée	Production	Importations	Demande intérieure	Exportations	Valeur ajoutée	Production	Importations	Demande intérieure	Exportations
Agriculture	19,7	15,4	7,8	15,7	5,1	15,4	12,3	4,0	11,4	5,1
Industrie d'extraction	2,5	2,2	6,7	2,5	5,6	3,2	2,3	3,3	2,5	2,8
Industries de transformation (*)	23,9	37,8	71,9	41,7	54,7	21,6	34,6	76,3	44,5	51,6
Electricité et eau	3,0	2,7	0,5	2,7	0,1	3,5	3,1	0,4	3,0	0,1
BTP	4,1	7,5	-	7,3	-	7,4	9,3	-	8,7	-
Services marchands	44,5	33,3	13,1	29,5	32,2	47,6	37,6	15,9	29,4	39,7

Source : HCP, traitements DEPF.

(*) y compris le raffinage du pétrole.

- **Absence d'un processus d'industrialisation sur la période 1998-2018**

Le premier constat qui ressort de l'analyse des différences entre les domaines d'activité est celui de l'absence d'un processus d'industrialisation au Maroc sur la période 2018/1998. Cette absence se traduit par une croissance moyenne en volume de la valeur ajoutée des industries manufacturières (y compris le raffinage du pétrole) qui a été la plus faible sur cette période (3 %). Elle a été inférieure à celle de l'ensemble des activités marchandes (4 %) et même de l'activité agricole (4,4 %). La conséquence de cette faible évolution est la baisse du poids (en volume) de la valeur ajoutée des industries de transformation dans

la valeur ajoutée marchande (de 23,8 % en 1998 à 21,6 % en 2018, tableau 18). En termes de PIB, ce poids enregistre même une baisse de 18,1 % en 1998 à 15,8 % en 2018.

Tableau 18 : Croissance et poids des valeurs ajoutées dans le secteur marchand (*prix constants, en pourcentage*)

	Poids 1998	Croissance moyenne 2018/1998	Poids 2018
Agriculture	21,0	4,4	15,6
Industrie d'extraction	2,8	4,0	3,2
Industries de transformation (*)	23,8	3,0	21,6
Electricité et eau	3,5	5,0	3,6
Bâtiment et travaux publics	4,6	4,5	7,5
Services marchands	42,6	4,7	47,3
Valeur ajoutée marchande		4,0	

Source : HCP, traitements DEPF

(*) Y compris le raffinage du pétrole.

- Le ralentissement par palier du rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole s'explique principalement par les services marchands, les industries manufacturières et le BTP**

Tous les secteurs ont contribué au ralentissement par palier du rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole, à l'exception des industries d'extraction dont la croissance a repris sur la dernière sous-période, après un léger recul sur la seconde sous-période. Mais, ce sont surtout les industries de transformation, le BTP et les services marchands, qui ont le plus contribué à ce ralentissement. La croissance moyenne de la valeur ajoutée des services marchands reste supérieure, sur les trois sous-périodes, à celle de la valeur ajoutée marchande non agricole. En revanche, l'industrie de transformation est la seule branche qui affiche une croissance moyenne inférieure sur les trois sous-périodes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole.

Tableau 19 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole des diverses activités
(moyenne sur la période, prix constants, base 2007)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution
Industrie d'extraction	2,7	4,2	0,1	5,4	3,0	-0,2	4,0	4,6	0,2
Industries de transformation (*)	27,5	3,3	0,9	24,3	2,7	0,7	25,8	2,5	0,6
Electricité et eau	3,6	5,9	0,2	2,7	4,2	0,1	3,4	3,7	0,1
Bâtiment et travaux publics	7,4	6,7	0,5	8,6	3,1	0,3	9,2	1,3	0,1
Services marchands	57,1	5,8	3,3	57,8	3,9	2,3	56,0	3,3	1,8
Marchand non agricole		5,1			3,2			2,8	

Source : HCP, traitements DEPF.

(*) Y compris raffinage de pétrole.

(**) Prix courants.

Entre la première et la seconde sous-périodes, les croissances moyennes des valeurs ajoutées de toutes les sous-branches des services marchands ont accusé un ralentissement, surtout celles du commerce et de l'immobilier, location et services rendus aux entreprises. En revanche, de la deuxième à la troisième période, c'est le secteur des postes et télécommunications, dont la contribution a reculé de 0,5 point, qui est le principal responsable du recul de la progression de la valeur ajoutée des services marchands.

Tableau 20 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée des services marchands (moyenne sur la période, prix constants, base 2007)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution
Commerce	16,3	4,1	0,7	14,2	1,0	0,1	13,1	2,6	0,3
Hôtels et restaurants	3,1	4,1	0,1	3,4	2,9	0,1	3,7	4,4	0,2
Transports	6,5	5,5	0,4	5,6	3,6	0,20	5,9	3,1	0,18
Postes et télécommunications	4,9	18,5	0,8	5,4	10,7	0,6	3,6	3,7	0,1
Activités financières et assurances	6,8	5,8	0,4	7,8	5,7	0,4	7,6	2,1	0,2
Immobilier, location et services aux entreprises	14,9	5,8	0,9	16,8	3,6	0,6	17,2	4,0	0,7

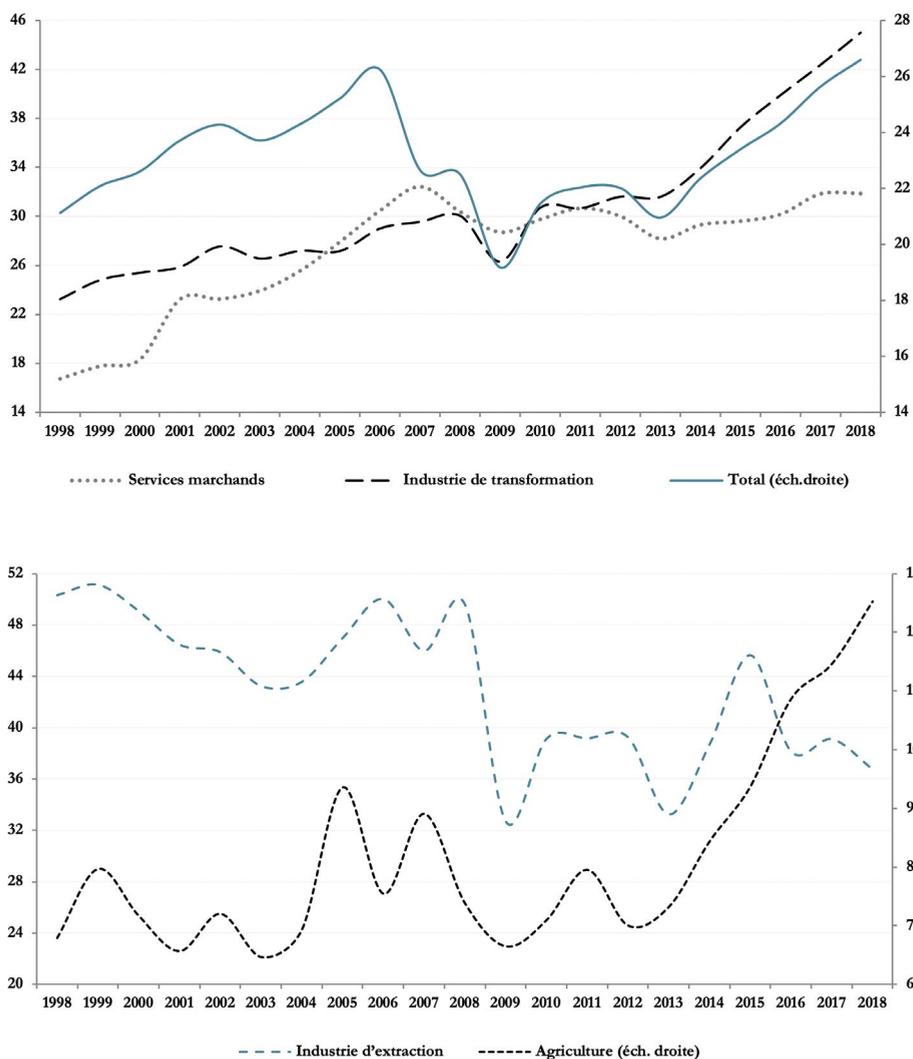
Source : HCP, traitements DEPF.

(**) Prix courants.

- **L'évolution du taux global d'ouverture à l'exportation est impulsée par les activités manufacturières et les services marchands**

La progression du taux global d'ouverture à l'exportation sur la première sous-période 1998-2008 (de 15,1 % à 26,6 %) vient principalement des services marchands (de 16,7 % à 30,4 %), grâce aux dépenses des touristes étrangers au Maroc) et des activités industrielles (de 23,2 % à 30 %). Sur 2008-2013, les taux d'ouverture à l'exportation de toutes les activités contribuent à la relative stabilité du taux global d'ouverture constatée. Enfin, la reprise à la hausse du taux global d'ouverture à partir de 2013 est principalement impulsée par les activités industrielles, dont le taux d'ouverture enregistre une forte accélération (de 31,6 % à 45 %).

Graphique 22 : Taux d'ouverture à l'exportation par activité (en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.

Ainsi, la contribution moyenne des industries de transformation à l'évolution des exportations des biens a été de 4,1 %, sur la première sous-période, de 5,6 %, sur la seconde sous-période, et de 7,2 %, sur la dernière sous-période (pour 8,4 % de croissance moyenne des exportations des biens en termes comptables).

Tableau 21 : Contributions à la formation de la croissance des exportations totales des biens (moyenne sur la période, en volume, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Agriculture, forêt et services annexes	7,6	4,1	0,3	6,6	-0,4	-0,03	7,3	11,5	0,8
Pêche, aquaculture	2,9	-2,7	-0,2	1,8	11,8	0,2	1,8	-3,3	-0,1
Industrie d'extraction	6,6	-1,6	-0,1	8,6	0,3	-0,8	5,8	8,6	0,4
Industries de transformation	82,9	5,0	4,1	82,9	6,5	5,6	85,0	8,5	7,2
Industries alimentaires et tabac	11,9	5,0	0,6	10,9	2,0	0,2	11,5	7,1	0,8
Industries du textile et du cuir	33,5	1,4	0,5	21,2	0,2	0,1	16,8	3,7	0,6
Industrie chimique et parachimique	13,2	6,9	0,9	21,3	9,5	1,0	17,1	5,9	0,9
Industrie mécanique, métallurgique et électrique	18,4	11,3	1,9	23,5	13,2	3,3	33,4	13,4	4,4
Autres industries manufacturières	5,9	7,1	0,3	5,9	15,1	0,9	6,1	9,6	0,5
<i>Autres industries manufacturières (hors raffinage de pétrole)</i>	3,0	7,8	0,2	2,7	8,6	0,2	3,2	25,5	0,1
<i>Raffinage de pétrole et autres produits d'énergie</i>	2,9	11,4	0,1	3,3	23,7	0,7	3,0	-13,1	-0,1
Electricité et eau	0,03	31,6	0,01	0,05	4,0	-0,001	0,04	41,3	0,02
Exportations des biens	100	4,1	4,1	100	5,0	5,0	100	8,4	8,4

Source : HCP, traitements DEPF.

Au niveau des exportations des services, les plus fortes contributions sur 1998-2008 sont relatives aux « achats des ménages non-résidents sur le territoire économique » (8,3%), aux transports (2,6 %) et à « l'immobilier, location et services rendus aux entreprises » (2,2 %). Ces postes ont vu leur contribution moyenne baisser au cours de la seconde sous-période, surtout celui des « achats des ménages non-résidents sur le territoire économique » (-0,4 %). L'évolution moyenne des exportations de ces trois services affiche une nette reprise au cours de la dernière sous-période, sans toutefois retrouver le niveau enregistré lors de la première sous-période.

Tableau 22 : Contributions à la formation de la croissance des exportations totales des services (moyenne sur la période, en volume, en pourcentage)

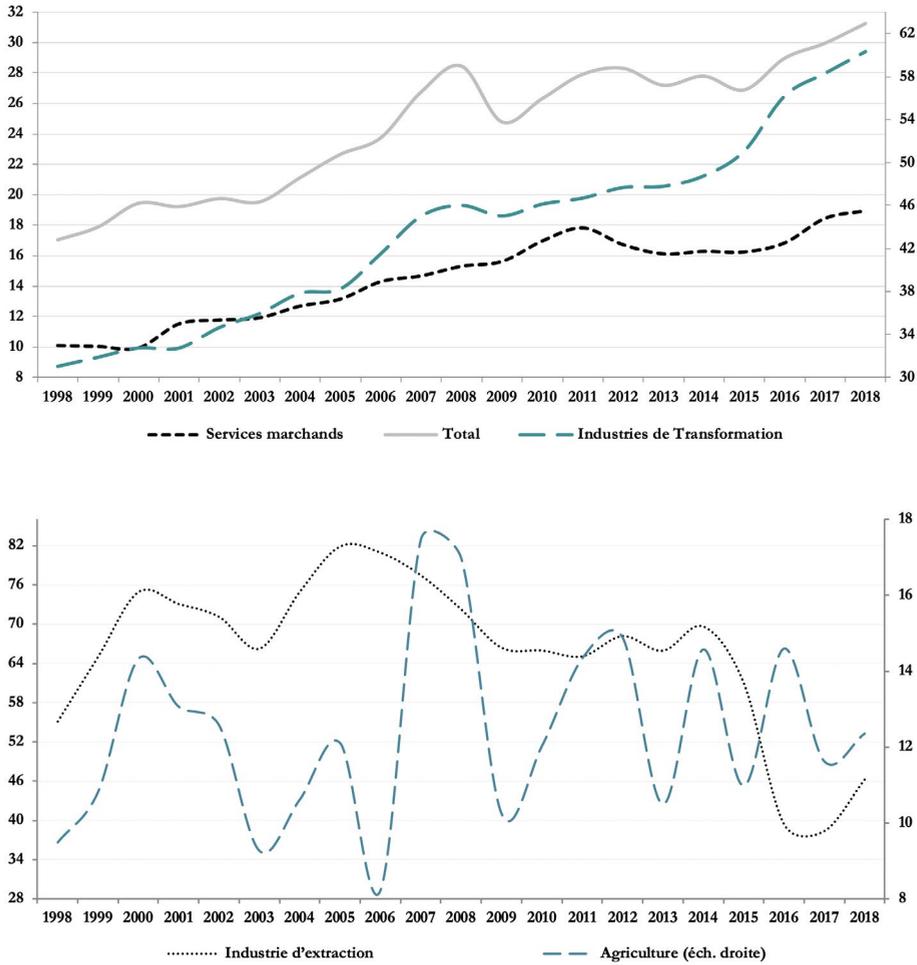
	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution	Poids*	Croissance	Contribution
Hôtels et restaurants	0,1	24,0	0,02	0,1	-2,4	0,0	0,1	6,0	0,01
Transports	17,2	15,2	2,6	16,1	4,0	0,6	18,2	7,8	1,4
Postes et télécommunications	4,3	30,2	1,2	5,5	9,8	0,6	3,7	-2,6	-0,1
Activités financières et assurances	1,1	14,0	0,1	0,9	11,7	0,1	1,1	1,0	0,0
Immobilier, location et services rendus aux entreprises	11,3	25,3	2,2	19,6	3,9	0,7	22,2	10,1	2,2
Autres services non financiers	0,1	6,7	0,01	0,1	31,5	0,0	0,1	23,0	0,01
Achats des ménages non résidents sur le territoire économique	65,9	12,5	8,3	57,8	-0,6	-0,4	54,6	4,2	2,3
Exportations des services	100	14,5	14,5	100	1,6	1,6	100	5,8	5,8

Source : HCP, traitements DEPF.

- **La progression du taux global de pénétration des importations est à attribuer aux produits manufacturiers (y compris le pétrole raffiné)**

Sur 1998-2018, le taux de pénétration des importations des produits industriels, passé de 31 % à 60,3 % (soit +30,2 points), est beaucoup plus dynamique et nettement plus élevé que celui des services marchands, passé de 10 % à 19 % (soit +9 points). La forte augmentation du taux global de pénétration des importations est alors à attribuer essentiellement aux biens industriels. Elle est atténuée, à partir de 2011, par la relative stabilité du taux de pénétration des importations des services marchands, et, à partir de 2015, par la forte chute de celui des produits des industries extractives.

Graphique 23 : Taux de pénétration des importations par produit (en pourcentage)



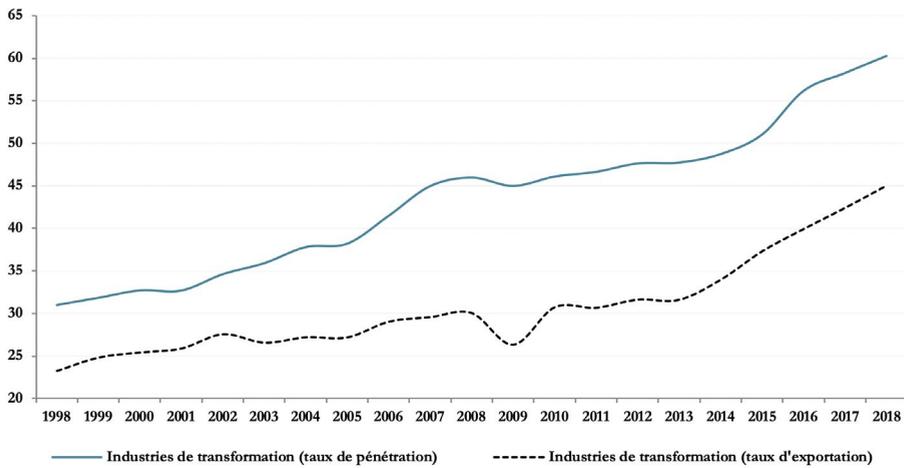
Source : HCP, traitements DEPF.

- **Seconde étape : au sein de l'industrie manufacturière**

Dans la sous-section précédente, nous avons constaté que ce sont les industries de transformation qui sont principalement à l'origine des évolutions enregistrées aussi bien pour le taux global d'ouverture à l'exportation que pour le taux global de pénétration des importations. En effet, pour les couples branche-produits industriels, les deux taux se trouvent en hausse continue sur 1998-2018, avec une relative accélération pour le taux de pénétration

des importations sur 2006-2008 et 2016-2018, et pour le taux d'ouverture à l'exportation sur 2014-2018. Il s'agit, donc, d'un fort processus continu d'internationalisation de l'industrie de transformation sur l'ensemble de la période 1998-2018. La principale différence dans les dynamiques des deux taux réside dans l'évolution plus rapide du premier relativement au second, d'où le creusement du déficit commercial pour les biens industriels (voir infra).

Graphique 24 : Taux d'exportation et taux de pénétration pour les branches-produits industriels (prix courants, en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.

- Le ralentissement par palier de la progression de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière s'explique principalement par les industries du textile et du cuir et les activités des cimenteries**

Nous avons montré, ci-dessus, le rôle des industries de transformation dans le ralentissement par palier du rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole. Il s'agit, ici, de voir dans quelle mesure ce constat est vérifié ou non pour tous les couples branche-produit qui forment le secteur des industries manufacturières. Tel est plutôt le cas, mais les exceptions sont nombreuses (tableau 23).

En début de période, les deux principales industries (en termes de valeur ajoutée) dont se composent les industries de transformation (IT) sont les industries alimentaires, boissons et tabacs (IABT, plus de 30 %), les industries mécaniques, métallurgiques et électriques (IMME, plus de 20 %). Du début à la fin de la période, leurs poids augmentent. Leurs rythmes tendanciels de croissance sont systématiquement plus élevés que la moyenne (IT), sauf pour les IABT sur la première sous-période.

Le recul très léger de 5,1 % à 5 % des IMME intervient après une forte croissance sur la première sous-période. Les IABT ne reculent qu'en seconde sous-période. Ce domaine d'activités implanté de longue date au Maroc « tient la route » dans le contexte de l'ouverture, même si le solde commercial pour ces produits se détériore en tendance et devient déficitaire en fin de période.

La croissance de la valeur ajoutée des industries du textile, habillement et cuir (ITHC) est très faible au cours de la première période (+0,5 % l'an) et négative au cours de la seconde (-3 %). Par contre, en nette opposition avec le mouvement général, la croissance de cette branche reprend des couleurs au cours de la troisième sous-période (+2,1 %). Il n'en reste pas moins que le taux de croissance tendanciel de cette branche a été inférieur, sur les trois sous-périodes, à celui de l'ensemble des industries de transformation.

Le ralentissement du rythme de la croissance tendancielle de la valeur ajoutée des industries de transformation (IT) entre les première et seconde sous-périodes s'explique principalement par la chute de la croissance de la valeur ajoutée des ITHC, avec un net recul de la contribution de cette branche d'activité (de 0,1 % à -0,4 %).

Tableau 23 : Contributions à la formation de la croissance de la valeur ajoutée de l'ensemble des industries de transformation
(moyenne sur la période, prix constants, base 2007)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution	Poids (**)	Croissance	Contribution
IABT	30,5	3,1	1,0	31,3	4,1	1,3	36,9	3,3	1,2
ITHC	17,7	0,5	0,1	12,6	-3,0	-0,4	10,6	2,1	0,2
ICPC	11,5	1,8	0,2	13,1	3,8	0,4	13,7	2,2	0,3
IMME	20,2	6,9	1,4	22,1	5,1	1,0	23,1	5,0	1,2
AIT (*)	20,1	3,6	0,7	20,9	1,5	0,3	15,7	-2,0	-0,4
Raffinage de pétrole (***)	2,7	17,9	-0,1	1,6	-18,6	-0,5	-0,3		
IT (*)	100	3,3	3,3	100	2,7	2,7	100	2,5	2,5

Source : HCP, traitements DEPF.

(*) Y compris raffinage de pétrole.

(**) Prix courants.

(***) La valeur ajoutée à prix constants de l'industrie du raffinage du pétrole est disponible seulement sur la période 1999-2012.

Le poids des « autres » industries de transformation, y compris le raffinage de pétrole (AIT), chute d'une moyenne de 20 % sur les deux premières sous-périodes à 15,7 % sur la dernière sous-période, en raison de l'arrêt de l'activité du raffinage du pétrole. En conséquence, la contribution de cette branche à la croissance de la valeur ajoutée des IT baisse de 0,7 % à 0,3 % entre les deux premières sous-périodes.

Tableau 24 : Contributions à la formation de la croissance de la production des autres industries de transformation hors raffinage du pétrole (volume, base 2010)

	2018/2013
Autres industries manufacturières hors raffinage pétrole	-0,9
<i>PRODUITS DU TRAVAIL DU BOIS</i>	-0,1
<i>PAPIERS ET CARTONS</i>	0,0
<i>PRODUITS DE L'EDITION ; PRODUITS IMPRIMES OU REPRODUITS</i>	0,3
<i>PRODUITS EN CAOUTCHOUC OU EN PLASTIQUE</i>	-0,1
<i>AUTRES PRODUITS MINERAUX NON METALLIQUES</i>	-0,9
<i>MEUBLES, INDUSTRIES DIVERSES</i>	-0,1

Source : HCP, calcul DEPE.

Au cours de la dernière sous-période 2013-2018, le ralentissement de la progression moyenne de la valeur ajoutée des AIT s'accroît avec une chute de -2 %, conduisant à une contribution négative de -0,4 % à la croissance de la valeur ajoutée des IT. Cette forte baisse résulte du recul de l'activité du secteur des cimenteries, comptabilisée au sein de la branche « autres produits minéraux non métalliques » (tableau 24). Au cours de cette sous-période, l'indice en volume de la production industrielle des « autres » industries manufacturières hors raffinage de pétrole a baissé de -0,9 %, en raison de la contribution négative de la branche des « autres produits minéraux non métalliques » (- 0,9 %).

- **Une profonde modification de la structure des industries de transformation**

Cette dynamique différenciée de la progression des valeurs ajoutées des branches industrielles aboutit à une profonde modification de la structure des IT entre 1998 et 2018 (tableau 25). La plus importante transformation concerne les ITHC et les IMME. Le poids de la production des premières chute de 20,4 %, en 1998, à 11,8 %, en 2018, avec une forte baisse du taux de transformation (il passe de 34,7 % à 29,7 %) qui conduit à une réduction de la part de la valeur ajoutée de 19,4 % à seulement 10,7 %. En revanche, les IMME enregistrent une forte progression tant du poids de leur production (de 15,6 % à 27 %) que de leur valeur ajoutée (de 15,7 % à 23,8 %), avec une stabilité du taux de transformation autour de 29 %.

Tableau 25 : Structures de la production, des importations et des exportations au sein des industries de transformation (*prix courants, en pourcentage, base 2007*)

	1998						2018					
	Structure					Taux de transformation	Structure					Taux de transformation
	Production	Valeur ajoutée	Importations	Demande intérieure	Exportations		Production	Valeur ajoutée	Importations	Demande intérieure	Exportations	
IABT	35,8	30,6	7,6	31,0	14,1	20,3	36,2	36,2	7,3	26,3	13,1	33,0
ITHC	20,4	19,4	19,6	13,4	49,7	34,7	11,8	10,7	8,6	8,2	17,0	29,7
ICPC	10,8	12,8	13,5	10,6	15,7	32,6	12,0	14,8	10,5	8,5	20,0	41,0
IMME	15,6	15,7	46,1	26,3	15,0	29,8	27,0	23,8	45,2	32,7	43,2	29,0
AIT	17,4	21,4	13,2	18,7	5,5	35,0	12,9	14,5	28,5	24,3	6,7	37,0
<i>AIT(hR)</i>	13,2	17,4	10,4	14,5	3,5	39,0	12,4	14,5	11,8	14,5	4,7	38,5
<i>IRAF</i>	4,2	4,1	2,8	4,2	2,0	22,2	0,5	0,0	16,7	9,8	2,1	0,1

Source : HCP, traitements DEPF.

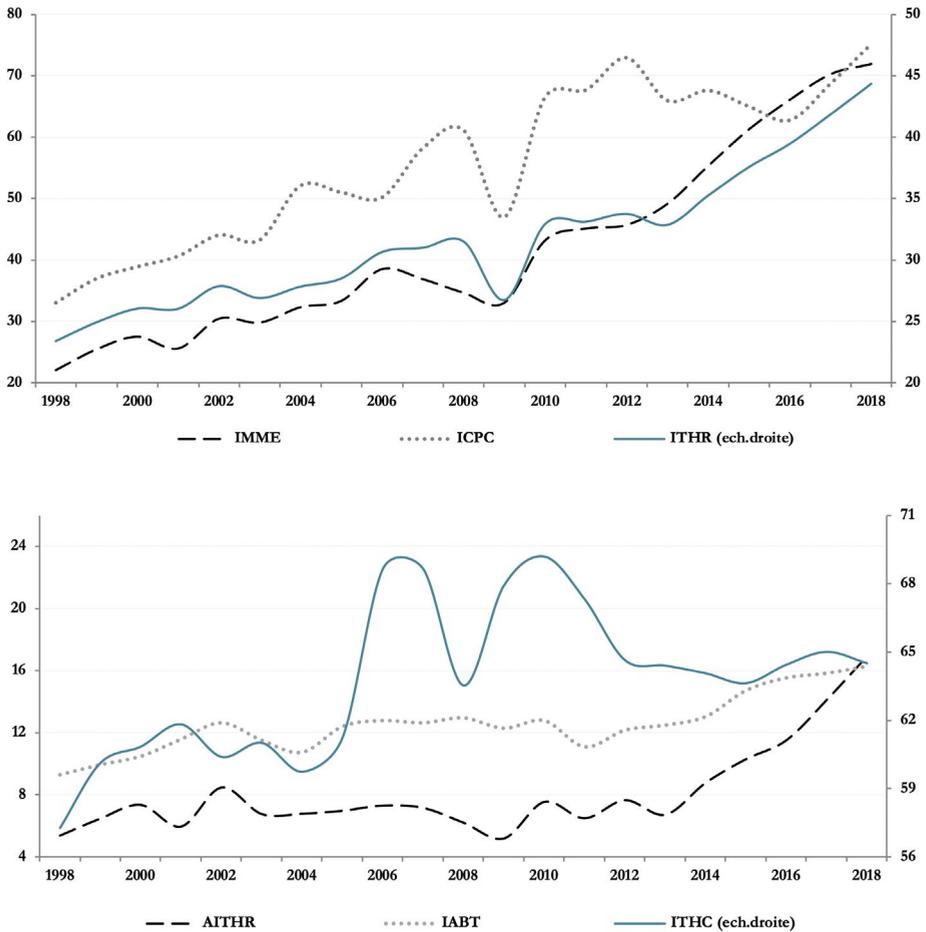
Le fort recul des ITHC et la montée en puissance des IMME en termes de production, et, surtout, de valeur ajoutée, vont de pair avec une modification importante au niveau du commerce extérieur de ces deux couples branche-produit. Le poids des exportations des ITHC dans le total des exportations de biens manufacturés chute de 49,7 % à 17 %, tandis que celui des importations des produits concernés dans le total des importations de biens manufacturés baisse de 19,6 % à 8,6 % (à mettre en relation avec la baisse du taux de transformation). À l'opposé, la part des exportations des IMME progresse fortement de 15 % à 43,2 %, tandis que celle des importations de ces produits se stabilise à niveau élevé (autour de 46 %).

- **L'évolution du taux d'ouverture global des activités des IT(hR) est impulsée par celui des IMME et des ICPC**

Dans ce qui suit, on ne traite que des couples activité-produit au sein des industries de transformation hors raffinage de pétrole IT(hR). Les taux

d'ouverture à l'exportation des différentes activités industrielles dont se compose cette grande branche diffèrent en niveau et en évolution au sein de chaque sous-période. Les taux d'exportation les plus faibles sont enregistrés par les activités des AIT(hR) et des IABT, qui, de plus, progressent faiblement sur l'ensemble de la période 1998-2018 (graphique 25). L'ICPC a le niveau de taux d'ouverture le plus élevé, suivie par l'IMME. Ces deux derniers taux augmentent fortement, mais de façon différenciée d'une sous-période à l'autre.

Graphique 25 : Taux d'exportation des activités manufacturières hors raffinage (en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.

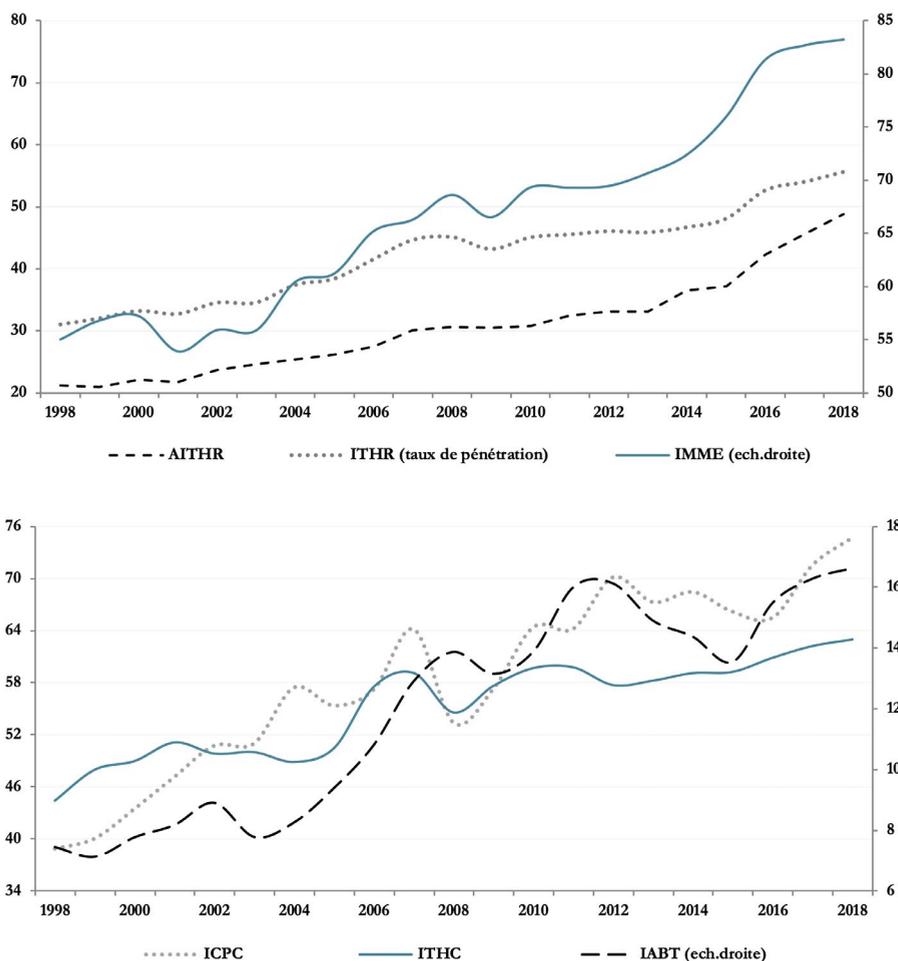
Entre 1998 et 2008, le taux d'exportation des ICPC a augmenté de 33,1 % à 61,2 % (+28,1 points), alors que celui des IMME a évolué de 22 % à 34,6 % (+12,6 points). Ce sont principalement ces deux dynamiques qui expliquent la progression du taux d'ouverture global à l'exportation des industries de transformation hors raffinage IT(hR) sur cette première sous-période. Après la perturbation de 2008, le taux d'exportation de l'ICPC s'est stabilisé autour de 70 % entre 2010 et 2018, alors que le taux d'ouverture des IMME a enregistré une forte croissance en passant de 49,1 %, en 2013, à 71,9 %, en 2018 (+22,8 points). Ainsi, le taux d'exportation des IMME se retrouve en fin de période au même niveau que celui des ICPC et explique la forte progression du taux global d'ouverture des IT(hR) sur la dernière sous-période 2013-2018.

En résumé, au sein des industries de transformation, la plus forte contribution à la progression des exportations a été le fait des industries mécaniques, électriques et électroniques. Le rythme moyen de cette contribution a progressé de façon continue de 1,9 % à 3,3 % et 4,4 % au cours des trois sous-périodes (tableau 21 ci-dessus).

- **La progression du taux de pénétration des importations des produits des IT(hR) est à attribuer aux IMME et aux ICPC**

Les taux d'importation des différents produits industriels diffèrent, également, en niveau et en évolution. Les produits des IABT ont le taux de pénétration le plus faible, même s'il a légèrement augmenté entre 1998 (7,5 %) et 2018 (16,6 %). Le taux de pénétration des AIT(hR) est également faible en 1998 (21,3 %), mais il progresse rapidement et continuellement jusqu'à 48,8 % en 2018. Par contre, les produits des IMME ont le taux de pénétration le plus élevé en 1998 (55 %), suivis par les ITHC (44,4 %), puis les ICPC (38,9 %). Cependant, ces taux ont évolué différemment sur les trois sous-périodes de 1998 à 2018.

Graphique 26 : Taux de pénétration des produits manufacturiers hors raffinage (en pourcentage)



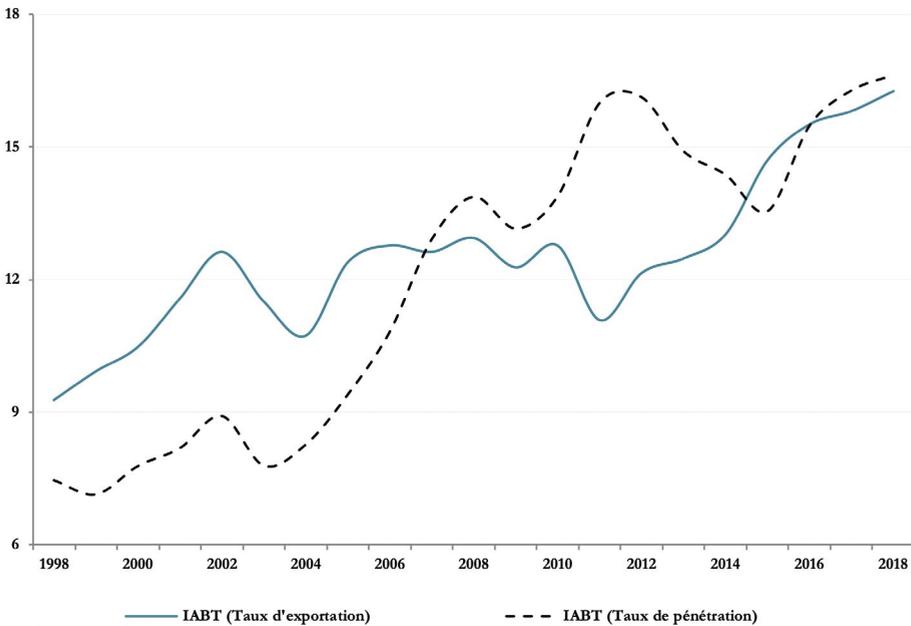
Source : HCP, traitements DEPF.

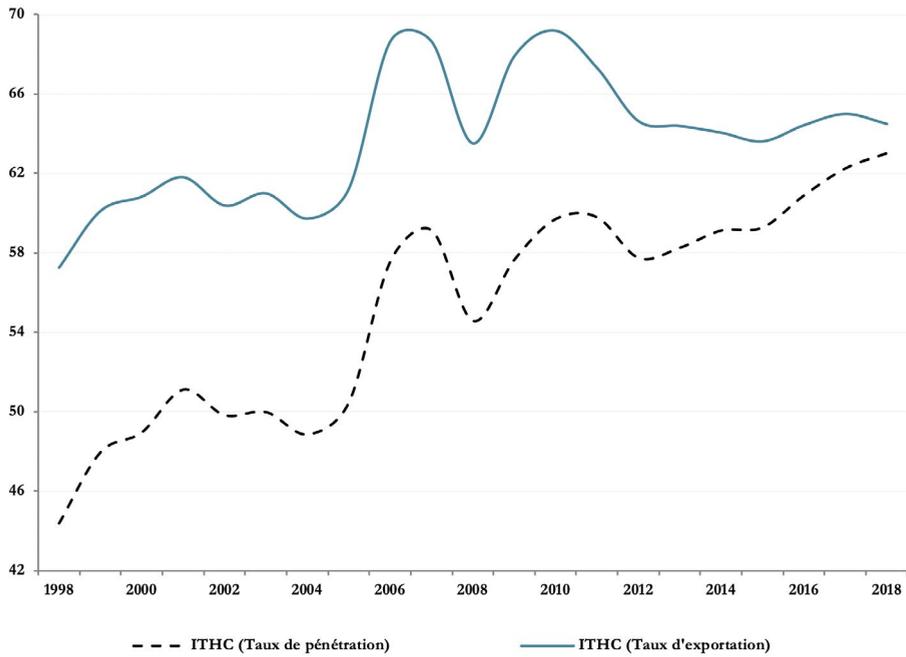
Les produits des ICPC ont enregistré la plus forte progression du taux de pénétration (+25,3 points) entre 1998 et 2007 (64,2 %), mais ce rythme ralentit après la crise de 2008 et repart, ensuite, à la hausse jusqu'à 74,7 % en 2018. De même, le taux de pénétration des produits des IMME a augmenté de 13,6 points, entre 1998 et 2008, année où il atteint 68,6 % avant de se stabiliser autour de 69 %, sur 2008-2013, puis de repartir fortement à la hausse jusqu'à 83,3 %, en 2018.

- **Un processus tendanciel d'internationalisation s'observe pour tous les couples branche-produit, à l'exception de celui des ITHC**

On constate un fort processus tendanciel d'internationalisation, surtout en termes d'ouverture à l'exportation, pour tous les couples branche-produit des industries de transformation, à l'exception des ITHC, et dans une moindre mesure des AIT(hR). La progression des taux d'exportation et d'importation des ITHC est très faible sur 1998-2005, puis elle s'accélère fortement en 2006 (graphique 27). Après la perturbation de 2008, le taux de pénétration des importations en produits de l'ITHC reprend légèrement sa progression, mais le taux d'ouverture à l'exportation de cette branche baisse entre 2010 et 2018 de 4,7 points (il passe de 69,2 % à 64,5 %).

Graphique 27 : Taux de pénétration et d'ouverture des IABT et ITHC
(en pourcentage)

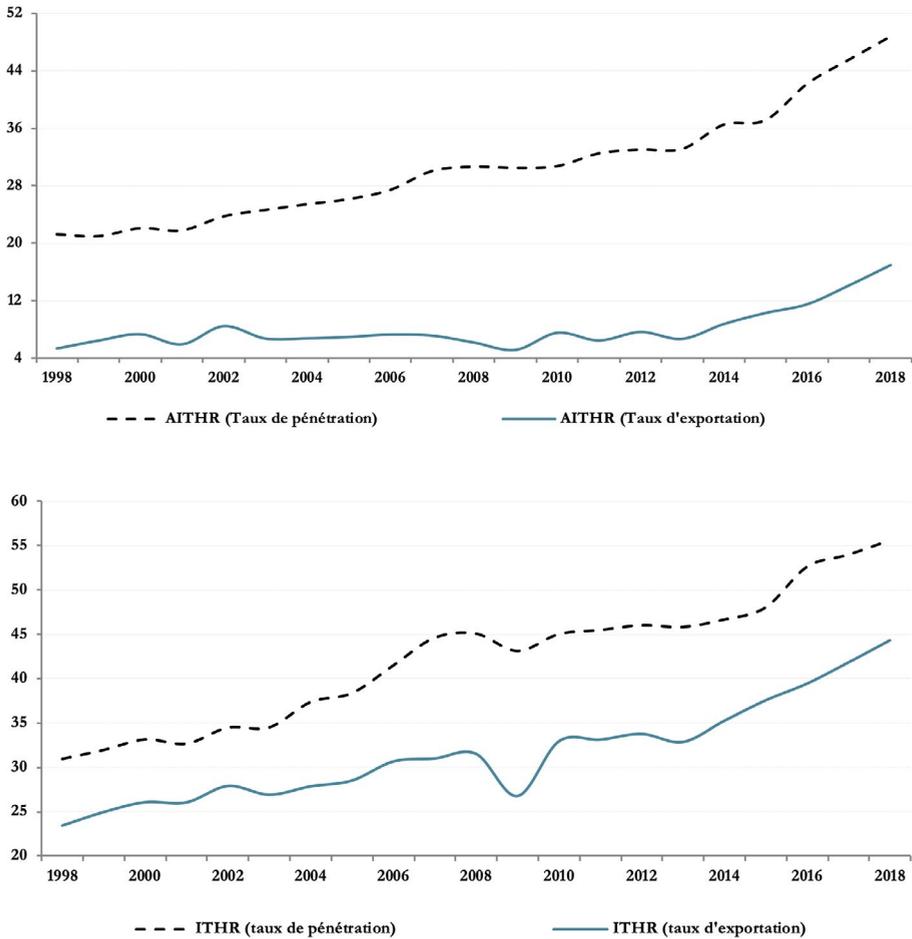




Source : HCP, traitements DEPF.

L'ampleur de l'internationalisation a été également très faible pour les AIT(hR) en ce qui concerne le taux d'exportation. Celui-ci est resté, en effet, très stable sur 1998-2013, mais il se redresse de +10,2 points sur 2013-2018 (il passe de 6,7 % à 16,9 %). Par contre, le taux de pénétration des importations en produits des AIT(hR) progresse continuellement sur l'ensemble de la période, avec un rythme accéléré sur la troisième sous-période (graphique 28). Le processus d'internationalisation a également été plus marqué sur la troisième sous-période pour le couple activité-produit des IMME. Mais, pour le couple activité-produit des ICPC, l'ampleur de ce processus a été plus forte au cours de la première sous-période (graphique 29).

Graphique 28 : Taux de pénétration et d'ouverture des AIT(hR) et IT(hR) (en pourcentage)



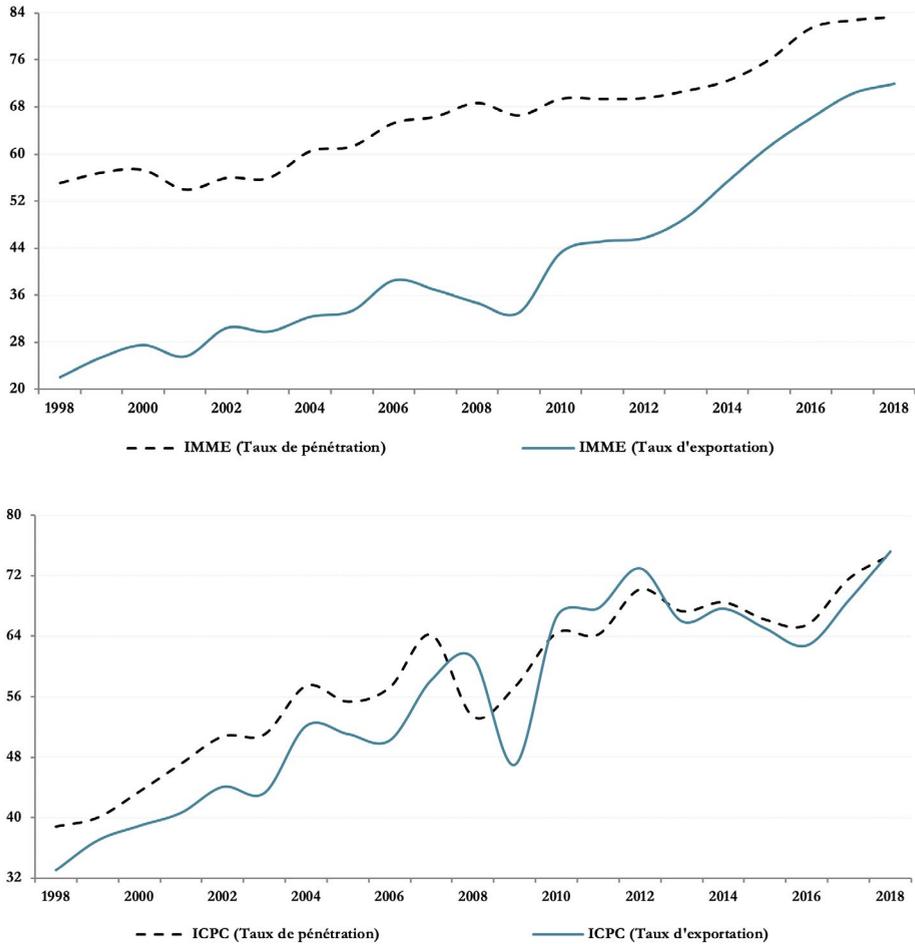
Source : HCP, traitements DEPF.

- **Une progression plus importante du taux d'ouverture que du taux de pénétration pour les couples branche-produit des IMME et ICPC**

Sur l'ensemble de la période 1998-2018, la progression du taux d'ouverture à l'exportation l'emporte sur la progression du taux de pénétration des importations pour les couples branche-produit des IMME et ICPC. Pour les autres couples branche-produit, c'est plutôt la progression du taux de pénétration

qui l'emporte sur celle du taux d'ouverture. Ce rythme de progression plus rapide du taux d'exportation relativement au taux d'importation s'observe surtout sur la troisième sous-période pour les IMME, et sur la première sous-période pour les ICPC. On constate, également, une évolution plus rapide du taux d'exportation par rapport au taux d'importation sur la troisième sous-période pour les IABT, mais l'inverse sur les première et seconde sous-périodes.

Graphique 29 : Taux de pénétration et d'ouverture des IMME et ICPC
(en pourcentage)



Source : HCP, traitements DEPF.

- **Un solde des échanges de biens très différent entre les couples branche-produit**

Les évolutions différenciées d'une période à l'autre du taux d'ouverture à l'exportation et du taux de pénétration des importations de chaque couple activité-produit, conduisent soit à une amélioration, soit à un creusement du solde commercial (ou encore du taux de couverture des importations par les exportations). Globalement, le déficit des échanges de biens pour l'ensemble des IT(hR) s'est creusé entre 1998 (-6,9 % du PIB) et 2018 (-12,1 % du PIB), avec une baisse du taux de couverture de 67 % à 63 %.

On relève une dynamique défavorable en termes de couverture des importations par les exportations pour les produits de l'IABT (le taux de couverture passe de 124 %, en 1998, à 97 %, en 2018) et de l'ITHC (le taux de couverture passe de 169 %, en 1998, à 107 %, en 2018). De fait, le solde commercial pour les produits de l'IABT passe d'une situation favorable, en 1998, (+0,4 % du PIB) à une situation défavorable, en 2018 (-0,1 % du PIB), et le solde commercial pour les produits de l'ITHC passe d'une situation très favorable, en 1998 (2,9 %), à une situation peu favorable, en 2018 (0,2 % du PIB). De même, on constate une évolution défavorable du solde commercial pour les produits des AIT(hR) entre 1998 (-1,8 % du PIB) et 2018 (-3,7 % du PIB).

Tableau 26 : Taux de couverture (en pourcentage) et solde commercial
(en pourcentage du PIB, prix courants, base 2007)

	1998		2008		2013		2018	
	Taux de couverture	Solde commercial						
IT(hR)	67	-6,9	50	-13,3	58	-12,0	63	-12,1
IABT	124	0,4	92	-0,2	81	-0,5	97	-0,1
ITHC	169	2,9	145	1,4	130	0,8	107	0,2
ICPC	78	-0,6	137	1,5	94	-0,2	103	0,1
IMME	22	-7,8	24	-13,2	40	-9,0	52	-8,7
AIT(hR)	22	-1,8	15	-2,8	15	-3,1	21	-3,7

Source : HCP, traitements DEPF.

En revanche, les IMME et les ICPC enregistrent une évolution favorable en termes de couverture des importations par les exportations entre 1998 et 2018. Dans les IMME, l'amélioration est de 30 points (le taux passe de 22 % à 52 %), et pour les ICPC cette amélioration est de 25 points (le taux passe de 78 % à 103 %). D'une situation défavorable (-0,6 %) en 1998, le solde commercial pour les produits des ICPC devient favorable (+0,1 %) en 2018. Par contre, le déficit commercial pour les produits des IMME est toujours élevé en 2018, mais ces produits ne sont plus le principal responsable du déficit des IT(hR).

- **Une dynamique des importations en produits des IT (hR) à attribuer principalement à la FBCF en produits IMME et à la consommation des ménages en produits des IMME et des ITHC**

La croissance tendancielle, à prix courants, des importations de produits industriels (hors produits raffinés) a fortement ralenti entre la première sous-période (+10,3 %) et la seconde (+3,7 %). Le recul de la progression des importations des produits des IMME de +12,6 % à +1,9 % s'est traduit par une chute de la contribution de ces produits à la croissance des importations en produits industriels de 6,4 % à 0,9 %. Au cours de la troisième sous-période, c'est surtout l'évolution des importations des produits des IMME (+8,4 %), dont la contribution passe à 4,4 %, qui est à l'origine de la reprise de la dynamique des importations de produits industriels (+7,6 %). Les importations des produits de l'ITHC ont aussi enregistré une forte croissance au cours de la dernière sous-période (+8 %), relativement à celle des deux sous-périodes précédentes, mais leur contribution n'a été que de 0,8 % en raison du niveau auquel est descendu leur poids (10,4 % des importations de biens industriels en 2013).

Tableau 27 : Contributions des divers produits à la formation de la dynamique des importations en produits de l'IT (hR)
(moyenne sur la période, prix courants, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution
IABT	7,5	11,1	0,8	9,4	7,9	0,7	9,0	5,4	0,4
ITHC	17,9	3,0	0,6	10,3	3,5	0,4	10,4	8,0	0,8
ICPC	13,8	9,7	1,3	14,1	6,0	0,9	13,7	4,6	0,6
IMME	49,9	12,6	6,4	54,0	1,9	0,9	53,6	8,4	4,4
AIT(hR)	10,9	10,5	1,1	12,3	7,2	0,9	13,3	9,5	1,3
IT(hR)	100	10,3	10,3	100	3,7	3,7	100	7,6	7,6

Source : HCP, traitements DEPF.

C'est la demande intérieure en produits industriels qui génère les importations de produits industriels. L'examen de cette demande par produit, d'une sous-période à l'autre, aboutit aux mêmes constats que ceux mis en évidence ci-dessus pour les importations (tableau 28) :

- Le ralentissement, de la première à la seconde sous-période, de l'évolution de la demande intérieure en produits industriels est principalement dû au ralentissement de la progression de la demande intérieure en produits des IMME.
- La reprise de la croissance de la demande intérieure en produits de l'IT(hR) au cours de la dernière sous-période est à attribuer essentiellement à la demande intérieure en produits des IMME, et dans une moindre mesure à celle de la demande intérieure en produits des ITHC.

Tableau 28 : Contributions des divers produits à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits de l'IT(hR) (moyenne sur la période, prix courants, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution
IABT	29,3	4,8	1,4	28,5	5,6	1,6	30,4	3,5	1,1
ITHC	12,5	1,6	0,2	8,4	0,6	0,0	8,4	5,2	0,4
ICPC	10,3	4,9	0,5	9,9	3,3	0,3	9,6	3,0	0,3
IMME	31,8	9,8	3,2	36,6	0,8	0,2	34,9	4,6	1,6
AIT(hR)	16,0	6,3	1,0	16,7	4,7	0,8	16,7	1,1	0,3
IT(hR)	100	6,3	6,3	100	2,9	2,9	100	3,7	3,7

Source : HCP, traitements DEPF

* Hors stocks

L'examen de la composition de la demande intérieure en produits industriels, selon la nature de cette demande, fait apparaître que la FBCF et la consommation des ménages sont principalement à l'origine du ralentissement du rythme de progression de la demande intérieure en produits des IMME entre la première et la seconde sous-période, puis de sa reprise au cours de la dernière sous-période (tableau 29).

Tableau 29 : Contributions à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits IMME des composantes de la demande intérieure (moyenne sur la période, prix courants, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution
Consommation ménages	11,8	13,2	1,5	12,2	-1,2	-0,2	11,9	5,3	0,6
Utilisation intermédiaire	46,1	7,9	3,6	44,9	3,9	1,8	48,0	4,1	2,0
FBCF	42,1	11,3	4,7	42,9	-1,7	-0,9	40,1	5,3	2,0
Demande intérieure	100	9,8	9,8	100	0,8	0,8	100	4,6	4,6

Source : HCP, traitements DEPF.

* Hors stocks.

Pour la demande intérieure en produits de l'ITHC, on se focalise sur la reprise enregistrée au cours de la dernière sous-période (+5,2 %, contre +0,6 % sur la seconde sous-période). Cette reprise a été surtout tirée par la consommation des ménages dont la contribution est passée de -0,2 % sur la seconde sous-période à 3,3 % sur la dernière sous-période (tableau 30).

Tableau 30 : Contributions à la formation de la dynamique de la demande intérieure* en produits ITHC par composante (moyenne sur la période, prix courants, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution
Consommation ménages	39,9	2,5	0,9	40,2	-0,3	-0,2	43,1	8,0	3,3
Utilisation intermédiaire	59,3	1,3	0,7	59,0	1,4	0,8	56,4	3,2	1,8
FBCF	0,7	3,9	0,0	0,8	-2,4	0,0	0,5	0,9	0,0
Demande intérieure	100	1,6	1,6	100	0,6	0,6	100	5,2	5,2

Source : HCP, traitements DEPF.

* Hors stocks.

D'ailleurs, lorsque l'on compare les contributions par produits à la formation de la croissance de la consommation des ménages totale entre la deuxième et la troisième sous-période, on remarque que les produits de l'IMME et de l'YTHC sont les seuls à avoir une contribution à cette croissance qui augmente (tableau 31).

Tableau 31: Contributions moyennes à la dynamique de la consommation des ménages par produits de l'IT (hR)
(moyenne sur la période, prix courants, en pourcentage)

	2008/1998			2013/2008			2018/2013		
	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution	Poids	Croissance	Contribution
Agriculture, forêt et services annexes	13,7	4,7	0,6	14,4	7,2	1,0	13,9	1,7	0,2
Industries de transformation	51,9	5,7	3,0	49,4	3,9	1,9	49,5	3,7	1,8
Industries alimentaires et tabac	30,3	4,3	1,3	27,1	5,3	1,4	27,9	3,6	1,0
Industries du textile et du cuir	5,6	3,8	0,2	4,2	-0,3	0,0	4,2	8,0	0,3
Industrie chimique et parachimique	3,1	5,2	0,2	2,9	2,7	0,1	2,6	2,2	0,1
Industrie mécanique, métallurgique et électrique	3,8	16,1	0,7	5,6	-1,2	-0,1	5,0	5,4	0,3
Autres industries manufacturières (hors raffinage de pétrole)	3,4	8,1	0,3	3,9	4,3	0,2	3,8	3,2	0,1
Raffinage de pétrole et autres produits d'énergie	5,8	7,1	0,4	5,7	6,0	0,3	6,0	1,1	0,1
Electricité et eau	3,3	9,7	0,3	4,1	6,0	0,2	4,7	7,1	0,3
Hôtels et restaurants	5,8	6,3	0,4	5,7	3,8	0,2	5,6	7,2	0,4
Transports	4,5	4,9	0,2	4,8	8,7	0,4	5,7	6,7	0,4
Postes et télécommunications	5,1	19,9	0,8	7,1	1,6	0,1	5,3	0,9	0,0
Education, santé et action sociale	2,7	10,2	0,3	3,0	2,8	0,1	2,9	3,6	0,1
Immobilier, location et services rendus aux entreprises	9,2	7,5	0,7	9,3	3,8	0,4	8,8	3,1	0,3
Autres	12,6		-0,1	10,7		1,1	11,7		0,5
Consommation des ménages totale	100	5,6	5,6	100	5,1	5,1	100	3,6	3,6

Source : HCP, traitements DEPF.

Dès lors, une conclusion s'impose : ce n'est pas seulement la dynamique des exportations de produits industriels qui est à l'origine de la dynamique des importations au cours de la dernière sous-période, via les consommations

intermédiaires des entreprises qui exportent une part notable de leur production et pour lesquelles une part importante de ces consommations intermédiaires est importée et via leur FBCF en produits industriels dont ces derniers sont en majorité importés. La consommation des ménages et les consommations intermédiaires des autres entreprises y ont aussi participé de façon non négligeable.

G. La FBCF : articulation entre « qui produit les biens de capital fixe ? » et « qui investit ? »

- *Fort ralentissement du rythme de croissance de la FBCF en produits industriels et du BTP*

Sur la décennie 1998-2008, la FBCF globale a progressé en moyenne de 8,4 %, contre 1,4% et 1,7% sur les autres sous-périodes (tableau 32). Cet important ralentissement entre la première et la seconde sous-période s'explique par la chute de la croissance moyenne de la FBCF en produits industriels et du BTP, respectivement, de 11,8 % à -1 % et de 6,7 % à 2,7 %. Il en résulte un recul de la contribution moyenne de la FBCF en produits industriels de +4,5 % à -0,6 % et de celle de la FBCF en BTP de +3,1 % à +1,3 %.

Tableau 32 : Contributions à la croissance moyenne de la FBCF par produits (prix constants, base 2007)

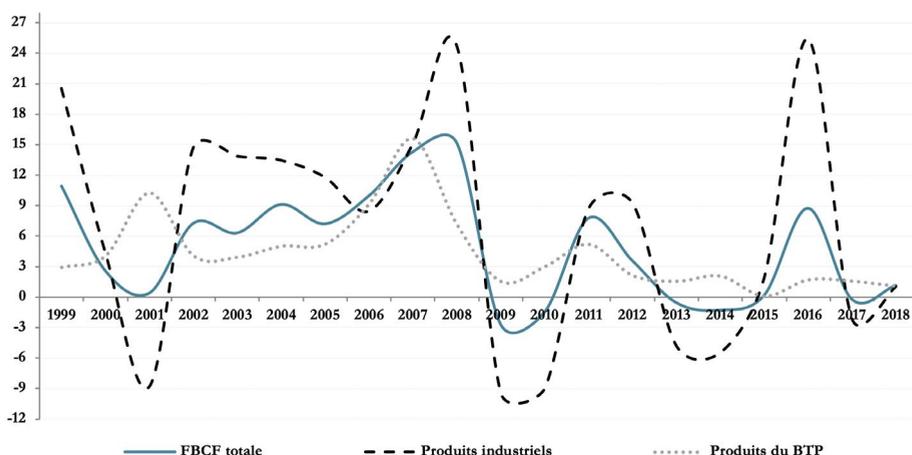
	2008/1998			2013/2008			2018/2013			(2) - (1)	(3) - (2)
	Poids*	Croissance	Contribution (1)	Poids*	Croissance	Contribution (2)	Poids*	Croissance	Contribution (3)		
FBCF totale	100	8,4		100	1,4		100	1,7		-7,0	0,4
Produits agricoles	3	-5,4	-0,3	2	4,4	0,09	2	-5,6	-0,1	0,3	-0,2
Produits industriels	39	11,8	4,5	38	-1,0	-0,6	35	4,2	1,4	-5,1	1,9
Produits du BTP	47	6,7	3,1	47	2,7	1,3	49	1,3	0,6	-1,9	-0,6
Produits des Services	11	8,8	1,0	13	4,8	0,6	14	-0,9	-0,1	-0,4	-0,7

Source : HCP, traitements DEPF

(*) Prix courants.

Au cours de la troisième sous-période, l'évolution tendancielle de la FBCF en produits industriels s'est nettement redressée (+4,2 %), mais celle de la FBCF en produits du BTP a poursuivi son ralentissement (+1,3 %), avec des contributions moyennes respectives de +1,4 % et de +0,6 %. Toutefois, cette reprise de la dynamique moyenne de la FBCF en produits industriels sur la dernière sous-période s'explique exclusivement par la forte expansion de 2016, en relation avec les importations exceptionnelles de certains produits, dont les chaudières, les cellules photovoltaïques, les voitures utilitaires, les machines électriques, les rames de TGV, etc (graphique 30).

Graphique 30 : FBCF par produits (*Variation en pourcentage, prix constants base2007*)



Source : HCP, traitements DEPF.

- **Fort ralentissement du rythme de croissance de la FBCF des sociétés non financières et des ménages**

En l'absence de données sur l'évolution à prix constants de la FBCF par secteurs institutionnels, on se contente d'une analyse à prix courants (les données ne sont pas encore disponibles pour 2018). Deux secteurs institutionnels contribuent fortement à la FBCF : les sociétés non financières et les ménages (54 % et 30 % sur 1998-2008). Ces deux secteurs expliquent le fort ralentissement entre la première et la seconde sous-période de la croissance tendancielle de la FBCF globale de 9,9 % à 2,4 %. En effet, entre les deux premières sous-périodes, la progression de la FBCF des sociétés non

financières chute de 11,9 % à 1,4 % et celle des ménages recule de 7,4 % à 4 %. Ce ralentissement se traduit par une baisse de la contribution de la FBCF des sociétés non financières de 6,5 % à 0,7 % et de celle des ménages de 2,2 % à 1,1 %.

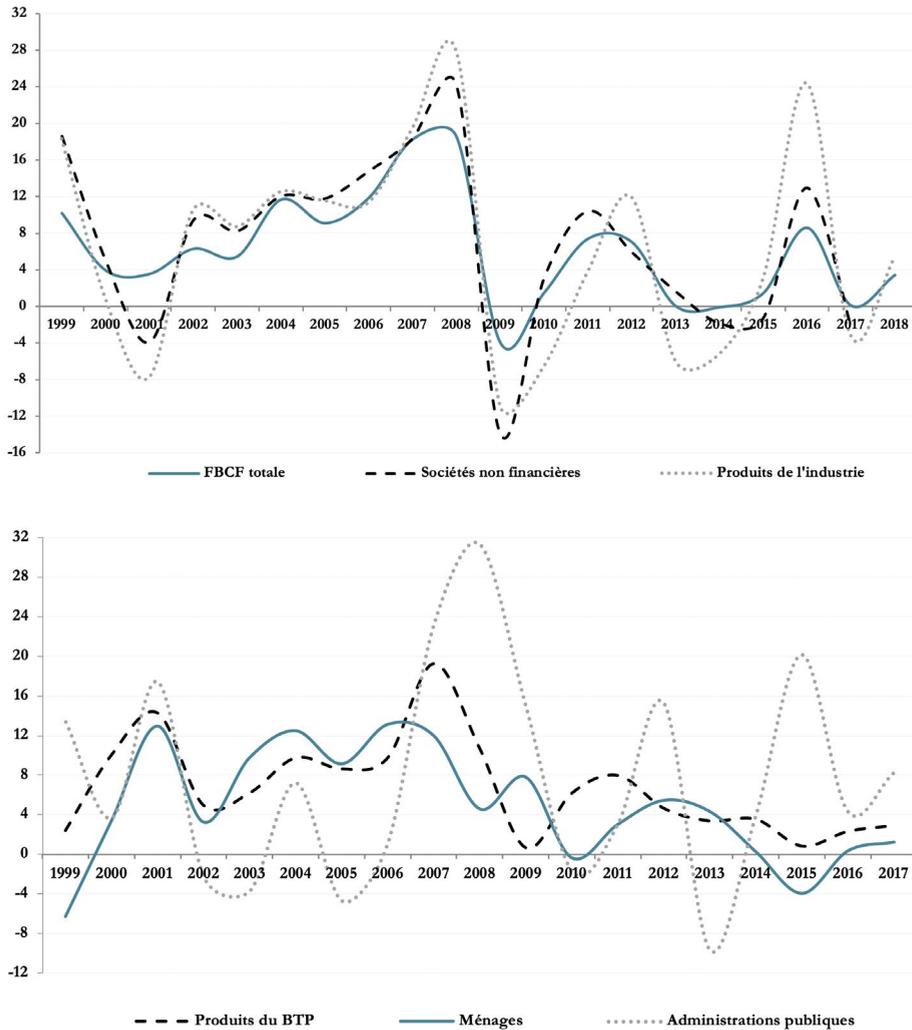
Tableau 33: Contributions des différents secteurs institutionnels à la formation de la croissance de la FBCF totale (prix courants, base 2007)

	2008/1998			2013/2008			2017/2013			(2) - (1)	(3) - (2)
	Poids*	Croissance	Contribution (1)	Poids*	Croissance	Contribution (2)	Poids*	Croissance	Contribution (3)		
FBCF totale	100	9,9		100	2,4		100	2,5		-7,5	0,1
Sociétés non financières	54	11,9	6,5	56	1,4	0,65	56	1,9	1,0	-5,8	0,4
Sociétés financières	1	155,3	0,0	1	19,9	0,1	1	36,6	0,3	0,0	0,2
Administrations publiques	15	8,6	1,1	15	4,4	0,6	16	9,1	1,4	-0,5	0,8
Ménages	30	7,4	2,2	28	4,0	1,1	27	-0,6	-0,2	-1,1	-1,3

Source : HCP, traitements DEPF.

Du fait d'un ralentissement sur la seconde sous-période de la croissance de la FBCF des sociétés non financières, moins fort que celui enregistré par la FBCF en produits industriels, la reprise au cours de la dernière sous-période de la croissance de la FBCF des sociétés non financières a également été moins importante que celle réalisée par la FBCF en produits industriels (graphique 31). En effet, de la seconde à la troisième sous-période, la progression de la FBCF des sociétés non financières évolue de 1,4 % à 1,9 % et sa contribution de 0,7 % à 1 %. Quant au rythme de l'évolution de la FBCF des ménages, il chute encore plus, passant de 4 %, sur la seconde sous-période, à -0,6 %, sur la dernière sous-période, avec une baisse de la contribution de 1,1 % à -0,2 %.

Graphique 31 : FBCF par secteur institutionnel et par produit (Variation en pourcentage, prix courants base 2007)



Source : HCP, traitements DEPF.

Globalement, les évolutions de la FBCF totale, de la FBCF en produits industriels, du BTP, des sociétés non financières et des ménages sont très proches sur la première sous-période. En revanche, sur les deux dernières sous-périodes, la progression de la FBCF totale semble plus proche de celle de la FBCF des sociétés non financières, et la progression de la FBCF en BTP semble plus proche de celle de la FBCF des ménages (graphique 31).

III. Le développement

Quels indicateurs retenir pour apprécier le processus de développement du Maroc au cours de la période passée en revue ? La difficulté que l'on rencontre à ce sujet tient à la diversité de points de vue sur ce qu'il faut entendre par « développement ». À partir du moment où l'objet de cette note est d'apprécier dans quelle mesure le développement constaté s'écarte de celui visé par le gouvernement du Maroc, le point de vue à retenir est celui qui a présidé à la caractérisation de ce dernier dans les rapports de l'Observatoire National du Développement Humain (ONDH)²¹. On peut s'entendre pour convenir que la définition qu'en donne Amartya Sen est, en première analyse, celle qui a prévalu. Cette définition retient qu'il y a trois composantes dépendantes les unes des autres :

- Le développement économique associé à la croissance économique, soit l'évolution en pouvoir d'achat des revenus assurant un certain niveau de vie aux membres de la population, avec la question de savoir si on doit s'en tenir au PIB réel par habitant ou prendre, aussi, en compte les inégalités entre les membres de la population.
- Le développement social prenant en compte la santé et l'éducation, assurées principalement par les dépenses publiques.
- Le développement humain s'attachant aux capacités dont disposent effectivement les membres de la Nation, « capacités de faire » qui ne tiennent pas uniquement ou même principalement aux revenus, à la santé et à l'éducation et qui déterminent les « fonctionnements » possibles.

Cette définition est à la base de la construction de l'indice de développement humain (IDH) retenu par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). En fait, il s'est agi, avant tout, avec cet indice, de ne pas s'en tenir au PIB par habitant, en ajoutant deux autres composantes relatives au développement social – l'espérance de vie et le niveau d'instruction des plus de 15 ans – en pensant que les capacités en dépendent.

Le principal problème que pose cette définition est qu'elle ne capte pas la nouvelle exigence qui a vu le jour à la fin du XXe siècle, celle d'un développement durable. Faut-il la compléter par une quatrième composante, dite « écologique », ou considérer qu'elle doit être abandonnée au profit d'une autre ? Une réponse à cette question sera défendue dans la seconde partie.

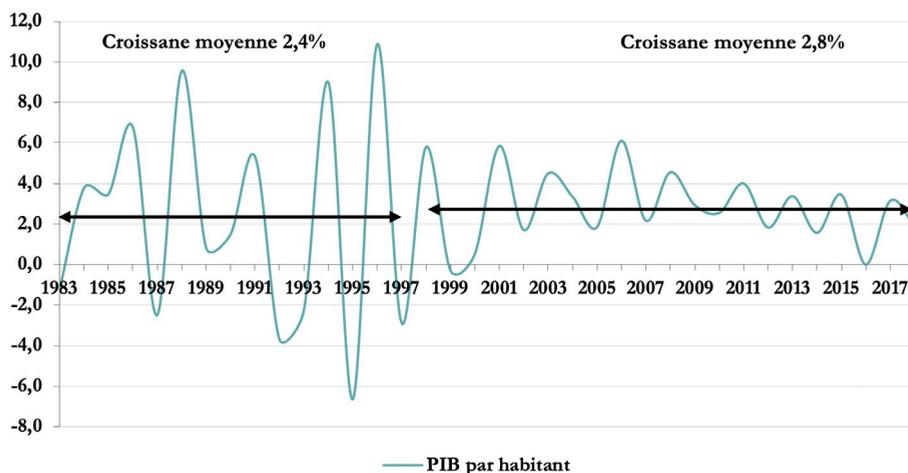
²¹ Le dernier disponible est le Rapport de 2017 Inégalités et développement humain : contribution pour le débat sur le modèle de développement au Maroc, dont une synthèse a été mise à la disposition du public.

L'apport original du présent rapport à l'appréciation du niveau de développement du Maroc concerne le développement économique, tel qu'il est couramment mesuré par le ratio « PIB par habitant ». Cet apport concerne l'évolution de ce ratio prenant en compte l'évolution « en volume » du PIB global de 1982 à 2018. Si on considère que la disposition d'un emploi est un ingrédient de capacités et de fonctionnements, on doit y ajouter les éléments concernant la part de la PAT (15 ans et plus) inemployée (la somme du chômage volontaire pour diverses raisons et du chômage involontaire).

- **L'évolution du PIB par habitant : une performance inférieure à celle des années 80-90 au cours des cinq dernières années (2013-2018)**

Au cours de la première période, le PIB en volume par habitant a progressé au rythme de + 2,4 % par an, contre 2,8 % sur la seconde période (graphique 32).

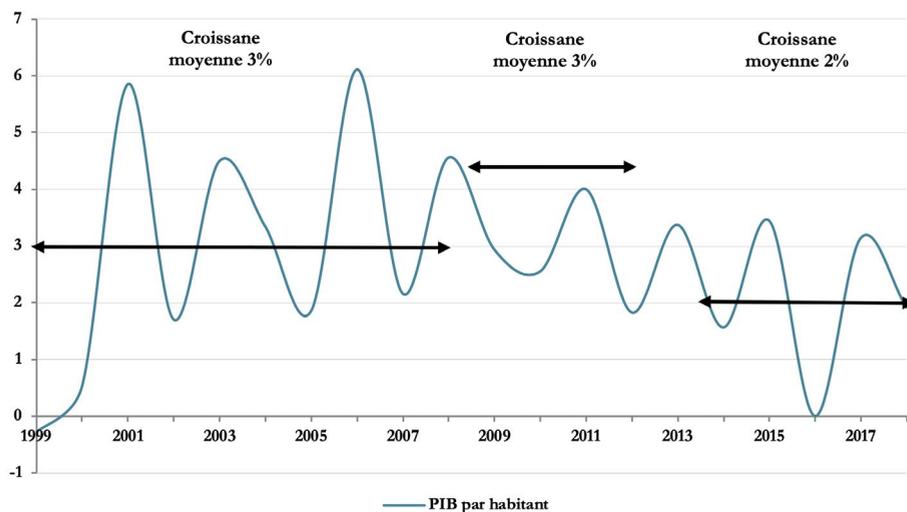
Graphique 32 : Croissance du PIB par habitant (1983-2018, en volume)



Source : HCP, traitement DEPF

Au cours de la seconde période, le découpage en trois sous-périodes met en évidence un rythme de + 3 % l'an au cours des deux premières, sans fléchissement, mais une baisse à + 2 % au cours de la troisième. Il est donc plus faible que ce qui a été obtenu au cours de la première période. Tout se passe comme si les effets positifs de l'ouverture n'avaient été qu'un « feu de paille » (graphique 33).

Graphique 33 : croissance du PIB par habitant, 1999-2018, (en volume)



Source : HCP, traitement DEPF.

La formule comptable qui permet de mettre en évidence les trois facteurs qui entrent dans la formation du ratio « PIB/habitant » est la suivante :

$$PIB/PT = (PIB/emploi) \cdot (emploi/PAT) \cdot (PAT/PT)$$

Les évolutions de ces trois ratios (la productivité par tête, le taux d'emploi et la part de la population en âge de travailler) sont données dans les tableaux 34 et 35.

Tableau 34 : Évolutions du PIB par habitant et des trois ratios dont il résulte (1982-2018, moyenne sur la période, en pourcentage)

	1998/1982 (1)	2018/1998 (2)	Ecart (2)-(1)
PIB par habitant	2,4	2,8	0,4
<i>Productivité (pib/emploi)</i>	2,1	2,9	0,8
<i>Emploi/population en âge de travailler</i>	-0,5	-0,6	-0,1
<i>Population en âge de travailler/population totale</i>	0,8	0,5	-0,3

Source : HCP, traitement DEPF.

De la première à la seconde période, l'accélération de la progression du PIB par habitant provient essentiellement de l'accélération de la croissance de la productivité, puisque le taux d'emploi et le taux démographique jouent en sens inverse (le taux d'emploi, parce que sa baisse est un peu plus forte et le taux démographique, parce que sa contribution positive est plus faible).

Tableau 35: Évolutions du PIB par habitant et des trois ratios dont il résulte (2018/1998) (moyenne sur la période, en pourcentage)

	2008/1998 (1)	2013/2008 (2)	2019/2013 (3)	Ecart (2)-(1)	Ecart (3)-(2)
PIB par habitant	3,0	3,0	2,0	-0,1	-0,9
<i>Productivité (pib/emploi)</i>	2,8	3,4	2,5	0,6	-0,9
<i>Emploi/population en âge de travailler</i>	-0,4	-0,9	-1,0	-0,5	-0,1
<i>Population en âge de travailler/population totale</i>	0,6	0,5	0,5	-0,1	0,1

Source : HCP, traitement DEPF.

Au cours de la seconde période, le découpage en trois sous-périodes conduit aux constats suivants :

- L'amélioration des gains de productivité de la première à la seconde sous-période ne s'est pas traduite par une plus forte progression du PIB par habitant, parce que la baisse du taux d'emploi est plus marquée et la hausse du taux démographique un peu plus faible ;
- Le recul du rythme de progression du PIB par habitant de la seconde à la troisième sous-période est, pour l'essentiel, la conséquence de la nette flexion des gains de productivité.

Doit-on en conclure que, si les gains de productivité avaient été plus importants, surtout au cours de la troisième sous-période, le PIB par habitant aurait plus progressé ? Une telle question appelle une réponse théorique. Nous verrons dans la deuxième partie que la réponse apportée sera : Cela dépend des institutions en place.

Comme cela vient d'être vu, le taux d'emploi, entendu comme la part de l'emploi dans la population en âge de travailler, baisse systématiquement tout au cours des 38 années considérées.

Conclusion de la première partie : les constats à expliquer

L'observation qui a été réalisée dans cette première partie débouche sur un certain nombre de questions auxquelles il nous faudra répondre dans la deuxième partie. Les principales sont les suivantes :

Pourquoi le rythme de croissance tendanciel du PIB marchand ne s'est-il pas nettement accéléré dans le cadre du choix de l'ouverture ?

Pourquoi, après 2013, une fois enregistrés les effets négatifs sur l'économie marocaine de la « crise de 2008 » (et de ses suites en UE), l'activité marchande non agricole n'a-t-elle pas connu une nette reprise se poursuivant à moyen terme ?

Pourquoi n'y a-t-il pas eu une dynamique d'industrialisation ?

Deuxième partie :

Donner du sens à la dynamique observée : son interprétation à l'aide d'une grille d'analyse théorique originale

L'établissement de constats est une chose, leur explication en est une autre. Cette dernière consiste à faire état des raisons pour lesquelles le développement global ne pouvait être autre que celui qui a été observé, en s'écartant de celui qui était visé. On passe du « Comment ? » au « Pourquoi ? ». En l'occurrence, elle a pour objet de comprendre pourquoi la croissance économique attendue du choix du mode d'insertion dans l'économie mondiale, qualifié de « libre-échange », a été insuffisante pour assurer une progression « satisfaisante » à la fois du volume global d'emploi, du niveau de qualification des emplois créés et des dépenses publiques consacrées à la santé et l'éducation. Il est possible de formuler des conjectures à ce propos. Mais, ce ne sont jamais que des hypothèses dont le bien-fondé reste à démontrer²². Une telle explication, ayant recours à la démonstration, est d'ordre théorique. De façon plus ou moins explicite, une telle explication mobilise une grille d'analyse théorique (ou conceptuelle, si on préfère). Cette explication peut, aussi, être qualifiée de compréhension (de l'extérieur) ou d'interprétation donnant du sens à l'observé. Or, il n'existe pas une seule grille d'analyse à notre disposition. Laquelle retenir ? On retrouve, alors, les deux autres exigences évoquées dans l'introduction, c'est-à-dire les deux autres conditions pour que l'explication-compréhension-interprétation proposée en ayant recours à telle grille d'analyse permet le débat politique. Ces deux autres exigences sont la pertinence et la neutralité axiologique (encadré 2).

²² Cette proposition s'applique tout particulièrement à l'économétrie. Il y a lieu de dénoncer le propos selon lequel la mise en évidence d'une relation validée par le recours à cet outil, celle reliant une variable dite expliquée à des variables dites explicatives serait autre chose qu'une conjecture. Un test économétrique ne démontre rien du tout. Il faut avoir recours à une théorie pour lui donner du sens, à commencer par le sens de lecture de la corrélation mise en évidence entre un ensemble de variables. Le test pratiqué ne l'impose pas. D'ailleurs, elle s'applique aussi à l'expérimentation randomisée pratiquée notamment par Esther Duflo.

La science économique convenue, celle que l'on doit qualifier de « normale » parce qu'elle exclut les analyses qui ne reposent pas sur la « théorie du choix rationnel » et qui, de ce fait, sont minoritaires, met à notre disposition une grille d'analyse. Cette grille doit être mise de côté parce qu'elle ne satisfait pas à ces deux autres conditions : sa mobilisation ne conduit pas à une explication pertinente pour un pays « en développement », comme le Maroc, (si tant est qu'elle le permet pour les pays développés) et elle n'a pas la neutralité axiologique exigée parce qu'elle ne ressaisit pas la diversité des positions politiques. Il y a, donc, lieu d'en mobiliser une autre. Celle que nous allons mobiliser est une grille d'analyse institutionnaliste originale. A certains égards, elle s'apparente à celle de Douglas North (2010) parce qu'elle capte le changement des formes de « société humaine » dans l'histoire, mais elle s'en distingue essentiellement par la place qu'y occupe l'idée que l'on peut avoir un ordre social juste dans l'explication de ce changement.

Encadré 2 : Les trois conditions à satisfaire pour qu'une étude soit « scientifique » (axiologiquement neutre)

1/ Bien distinguer la description des « faits observés » * dans le domaine pris en compte et l'explication qu'il s'avère possible d'en proposer. Une telle explication est nécessairement théorique. On peut certes induire des « faits observés » des conjectures. Chacune d'elles est une hypothèse explicative. Mais, elle ne peut emporter l'adhésion que si son bien-fondé est démontré. Une telle démonstration est nécessairement théorique. Elle est menée en mobilisant, plus ou moins explicitement, une grille d'analyse conceptuelle.

2/ Le problème que l'on rencontre, afin de satisfaire cette première condition de scientificité, est l'existence d'une pluralité de grilles d'analyse. Laquelle retenir ? Le critère qui s'impose est celui de la pertinence. A la campagne, on préfère un chat qui attrape les souris à un chat qui n'attrape que certaines grosses souris et laisse filer les petites. Il en va de même pour une grille d'analyse, les souris étant alors les « faits » observés. On doit, donc, mettre de côté les grilles d'analyse qui conduisent à des théories peu pertinentes.

3/ Cela n'est pas suffisant. Une troisième exigence complète celle de la pertinence. Il y a lieu de mettre de côté les grilles d'analyse qui ne font pas de place à la diversité des points de vue politiques, diversité qui tient à l'existence de doctrines politiques différentes et qui se manifeste tout particulièrement à propos de ce qu'est un « bon » développement. Il faut mobiliser une grille d'analyse qui ressaisit cette pluralité en étant capable de l'expliquer, sans dicter le choix en faveur

de telle ou telle. Il revient au même de dire que l'on doit mettre de côté les grilles d'analyse qui postulent une logique moniste des choix des acteurs économiques et politiques.

*Rappel : depuis Kant, ces « faits observés » ne sont pas considérés comme de simples données. De fait, ils sont construits à l'aide d'outils. Dans la présente étude, le principal outil mobilisé est la comptabilité nationale.

Le plan de cette deuxième partie est donc le suivant. On fait, d'abord, état des raisons pour lesquelles la grille d'analyse normale en science économique doit être mise à l'écart, en se focalisant sur le manque de pertinence (section 1). On fait, ensuite, état de la grille d'analyse institutionnaliste originale qui est retenue dans cette étude, en s'en tenant à l'essentiel (section 2). Reste, alors, à mobiliser cette grille pour expliquer-comprendre-interpréter les principaux « faits » observés dans la première partie (section 3).

I. Les raisons de la mise à l'écart de la grille d'analyse « normale » en science économique (en matière de croissance et de commerce extérieur)

Au regard de la façon dont s'est construite la science économique normale, la présente étude met principalement en jeu la macroéconomie (équilibre et croissance) et le commerce extérieur²³. Il n'est pas question, ici, de prendre en compte les modélisations de la croissance en économie ouverte qui sont construites en conjuguant les savoirs établis dans ces deux domaines. Pour parvenir à la mise à l'écart visée – mettre en évidence le manque de pertinence pour le Maroc –, il suffit de considérer distinctement ces deux domaines. En effet, la conjugaison des savoirs relatifs à chacun d'eux ne peut lever leurs limites ou impasses respectives.

23 Certes, l'économie industrielle et l'économie du travail sont aussi impliquées, mais nous les laissons de côté pour deux raisons : 1/ les limites constatées dans les deux domaines retenus sont suffisantes pour justifier la recherche d'une autre grille d'analyse et 2/ les avancées dans chaque discipline de la science économique normale ne sont pas nécessairement cohérentes, la cohérence d'ensemble ne se réalisant que dans le long terme. Ainsi, le retard de la macroéconomie sur les autres disciplines est récurrent.

1. Limites et impasses de la problématique normale de la croissance comme déplacement dans le temps d'un « état » en déséquilibre

Jusqu'aux années 1970, la macroéconomie normale appréhendait la croissance comme le déplacement dans le temps d'un équilibre (au sens notamment d'un état sans chômage involontaire) sous l'effet d'un progrès technique exogène. Depuis, cette modélisation simple a été abandonnée en retenant (i) que l'état, qui se déplace dans le temps, n'est pas un équilibre (il comprend notamment du chômage involontaire) et (ii) que le progrès technique est endogène à la croissance. Pour autant, l'approche n'a pas changé : la croissance est encore pensée comme le déplacement dans le temps d'un état au sein duquel se réalisent des ajustements réciproques, même si ces ajustements mettent en jeu des anticipations et demeurent imparfaits (c'est-à-dire en ne mobilisant pas tous les facteurs de production disponibles)²⁴. La proposition qui en découle est que, dans le long terme, la croissance est, pour partie, déterminée par la progression de la population active disponible avec disparition du chômage involontaire de court terme et permanence d'un chômage structurel. Autrement dit, l'évolution de la population active disponible dans le long terme guide la croissance. Ainsi, la croissance effective à court terme s'enroule autour d'un chemin prédéterminé, la politique monétaire ayant pour objet de réduire l'amplitude des écarts à ce chemin. À ce titre, la théorie post-keynésienne ne relève pas de la « science économique normale » parce qu'elle exclut un tel guidage. On peut ajouter que seuls deux horizons d'analyse sont distingués : le court terme et le long terme.

Au moins pour le Maroc et l'ensemble des pays en développement, cette proposition n'est pas pertinente. En effet, le constat empirique qui s'impose (voir première partie de la présente étude pour le Maroc) est que l'évolution à long terme s'effectue en permanence « loin de l'équilibre »²⁵.

On est manifestement en présence d'un manque de pertinence. Quelle en est la raison ? L'observation du déroulement dans le temps de l'activité économique met en évidence l'existence d'ajustements diachroniques à court terme – entre la production et la demande et entre l'emploi et la production

24 Voir la modélisation DSGE, relevant de la nouvelle synthèse entre la NMC (nouvelle macroéconomie classique) et la NMK (nouvelle macroéconomie keynésienne).

25 Cette expression date de l'époque où l'équilibre en question était un équilibre walrasien, c'est-à-dire un équilibre sans chômage (sans chômage involontaire au sens de Keynes). Avec la nouvelle synthèse, l'équilibre en question est l'équilibre de long terme se caractérisant par la présence d'un chômage dit « structurel ». Mais, ce qualificatif a alors un sens précis. Il s'agit encore d'un chômage involontaire (il existe en raison du temps que cela prend à un jeune ou un licencié de (re)trouver un emploi, surtout en cas de reconversion qui implique un temps de formation à un nouveau métier). Ce n'est pas le sens que « structurel » a dans un pays qui se caractérise en permanence, pour des raisons structurelles sociétales, par une offre d'emploi nettement inférieure à celle qui correspond au chômage « structurel ».

– ainsi qu'à long terme – entre la production et la capacité de production installée, via la FBCF et les sorties. En raison du caractère diachronique de ces ajustements, toute théorisation implique de recourir à des anticipations. Dans la modélisation considérée, les anticipations sont dites rationnelles. Cela signifie notamment que ceux qui les font ont une connaissance de ce qui guide la croissance dans le long terme. La raison du manque de pertinence tient à cette hypothèse irréaliste. La seule qui soit réaliste est celle que retient Keynes. Pour lui, les anticipations sont nécessairement conventionnelles, parce que les agents sont dans l'incertitude radicale de ce qui peut advenir et que la solution pour réduire l'incertitude radicale à du risque est d'avoir recours à des conventions. La principale d'entre elles est la convention de continuité²⁶. De plus, Keynes ajoute que ces conventions sont précaires²⁷. Cette raison n'est pas spécifique aux pays « en développement ». Elle vaut tout autant pour les pays « développés ».

Il n'en reste pas moins que la cause fondamentale du manque de pertinence pointé ci-dessus est spécifique aux premiers : la modélisation « normale » ne vaut que pour un pays doté d'une économie « moderne », c'est-à-dire un pays dans lequel, à titre principal, on produit pour vendre dans une unité institutionnelle qui est dissociée à la fois de la famille (ou du domestique, si on préfère) et de l'État (ou du politique, si on préfère). Or le propre d'un pays « en développement » est d'être engagé dans un processus de transition entre une forme traditionnelle de vivre ensemble et une forme moderne. Le point de départ est un contexte dans lequel on vend pour acheter dans un cadre familial, la production en question étant agricole ou artisanale. Au point d'arrivée, la relation commerciale « moderne » est une transaction dépersonnalisée qui relève de l'échange (ce qui est acheté est équivalent à ce que reçoit le vendeur), tandis que la relation commerciale traditionnelle est une relation personnalisée qui relève de la réciprocité (le contre-don est en argent, la somme versée étant fonction des qualités respectives des partenaires)²⁸. A noter que l'économie dite « informelle » relève, en partie, de la forme moderne. Ce qui la caractérise,

26 « Dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure convention. Cette convention réside essentiellement – encore que, bien entendu, elle ne joue pas toujours sous une forme aussi simple – dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins qu'on ait de raisons définies d'attendre un changement » (Keynes, 1966, p. 167). A noter que la lecture de la Théorie générale de Keynes que nous retenons ne se réduit pas, loin s'en faut, à celle qui a conduit Hicks et Hansen à leur fameux diagramme IS-LM (Billaudot, 2001).

27 Cela vaut tout particulièrement pour la convention d'anticipation du rendement futur du capital investi (ce qu'il appelle le niveau de la courbe de l'efficacité marginale du capital) consistant à prendre en compte ce qui se passe au présent sur le marché financier de cotation des titres. La précarité de cette convention, se manifestant par des bulles et des crashes, est, pour lui, le point de départ des crises de surproduction, en affectant la FBCF (Billaudot, 2001). Cela est repris au point 2.

28 En modernité, la convention commune aux acheteurs et aux vendeurs est celle du prix unique d'un produit. Cette convention est théorisée, aussi bien par les économistes classiques (Smith, Ricardo) que les économistes néoclassiques (Jevons, Menger, Walras), par leurs modèles respectifs de la formation du prix (au singulier) d'un produit. Pour le dire en termes plus savants, la forme traditionnelle relève de la justice commutative, tandis que la forme moderne relève de la justice distributive (section 2).

dans ce cadre, est qu'elle n'est pas insérée dans les règles de Droit convenues, qui sont modernes. Certes, certains agents la pratiquent pour continuer à se conformer à des coutumes traditionnelles, mais beaucoup d'autres entendent échapper à ces règles pour échapper à l'impôt ou simplement ne pas passer du temps à remplir des papiers administratifs ou tenir une comptabilité en bonne et due forme.

Enfin, une limite qui n'est pas propre aux pays « en développement », mais qui y a plus de poids, ne doit pas être ignorée. Le capital de connaissances pris en compte dans la théorie de la croissance endogène est un capital de connaissances pour lequel aucune distinction n'est faite entre les connaissances publiques-socialisées à l'extérieur des entreprises et les connaissances internalisées dans celles-ci. Or, l'internalisation de connaissances socialisées est toujours problématique²⁹. Mais, cette limite n'est pas déterminante, parce qu'elle peut être dépassée dans l'avenir sans sortir du champ de la science « normale ».

2. Limites et impasses de la modélisation normale des relations extérieures

En matière de modélisation normale des relations extérieures, nous laissons de côté, pour simplifier, les analyses qui prennent en compte les coûts de transaction pour expliquer les avantages tirés du libre-échange. Certaines modélisations de la formation des exportations et des importations de biens et services d'un pays relèvent encore de la théorie de l'avantage comparatif que l'on doit à Ricardo, théorie qui est fondée sur celle de la valeur-travail : même si un pays est plus productif qu'un autre dans toutes les activités, il n'en reste pas moins que des échanges vont avoir lieu entre ces pays parce que l'un a, dans certaines activités, un avantage comparatif au regard de ce qu'il en est pour d'autres activités. Le passage de la théorie de la valeur-travail à la théorie de la valeur-utilité au sein de la science économique « normale » conduit à l'abandon de ce modèle théorique pour le modèle H-O-S (les initiales des trois chercheurs qui ont participé à son élaboration, Hecksher, Ohlin et Samuelson)³⁰. Selon cette théorie, en retenant que les fonctions de production disponibles sont les mêmes dans tous les pays, l'existence d'exportations et d'importations tient au fait que les pays se distinguent par leurs dotations respectives en facteurs de production (le travail et le capital) : les pays peu dotés en capital exportent des produits d'activités dites « de main-d'œuvre » (celles dans lesquelles l'intensité

²⁹ Nonaka et Takeuchi, 1997.

³⁰ Nous expliquons, dans la section suivante, pourquoi la théorie de l'avantage comparatif est encore mobilisée.

capitalistique est faible) et importent des produits d'activités intensives en capital. C'est l'inverse pour les pays qui sont richement dotés en capital. La mise en forme modélisée de cette théorie retient que, dans chaque pays, une branche d'activité est abstraitement réduite à une entreprise représentative de cette dernière³¹. Dès lors, la compétitivité extérieure d'une Nation pour un produit donné est ramenée à celle de cette entreprise représentative vis-à-vis des entreprises représentatives des autres pays et aucune différence n'est faite entre la compétitivité extérieure à l'exportation et la compétitivité extérieure à l'importation. Si on s'en remet à cette modélisation, le principe qui s'impose pour la politique industrielle à adopter est d'assurer la compétitivité de chacune des entreprises représentatives des secteurs – la « mise à niveau » de chacune d'elles – et, comme cela n'est pas envisageable globalement, la politique effective consiste à sélectionner les secteurs pour lesquels cela s'avère possible, sur la base d'une analyse des forces et faiblesses des entreprises représentatives et des marchés extérieurs en croissance. Or, le constat qui s'impose, au moins pour le Maroc, est l'existence d'une grande diversité d'entreprises.

De plus, cette modélisation repose sur ce qu'il est convenu d'appeler l'hypothèse de nomenclature : à chaque branche d'activité est associé un produit bien identifié et cette nomenclature préexiste à la multiplicité des pays. De plus, chacun des produits en question est homogène, en ce sens qu'il se réduit à un seul modèle. Il est, donc, fait abstraction (i) de la diversité des entreprises au sein d'une même branche d'activité, (ii) de la diversité des modèles au sein d'un poste donné de toute nomenclature de produits³² et (iii) du fait que l'élaboration d'une telle nomenclature est un processus institutionnel qui peut être propre à chaque Nation. Ce qui est, pour l'essentiel, mis de côté est la qualité des produits, non seulement la qualité technique de fabrication qui est un écart à une norme (l'écart entre les caractéristiques techniques effectives d'un article et celles que ce spécimen devrait normalement avoir selon le modèle de sa fabrication tel qu'il a été conçu), mais encore la qualité technique du modèle en question. Quand on dit que tous les articles relevant d'un même poste de la nomenclature ne sont pas de même qualité technique, les deux sont pris en compte, à commencer par la seconde (la qualité technique comme norme).

Dès lors que le Maroc est peu doté en capital au regard du travail, une telle grille d'analyse fournit une explication au fait que les produits industriels exportés par le Royaume relevaient, dans les années 80-90, de la branche « Textile-

31 La branche comprend alors « n » entreprises représentatives et son activité est celle de ces « n » entreprises. Le raisonnement qui vient à l'appui de cette représentation est que la concurrence a « sélectionné » une forme efficiente de firme, celle qui ne relevait pas de cette forme en termes de taille, de frontière et de procédés techniques pouvant remédier à cette inadaptation et adopter la forme efficiente (voir la théorie de l'isomorphisme institutionnel de DiMaggio et al., ainsi que la théorie des coûts de transaction de Williamson et al.).

32 Nous préférons parler de modèle plutôt que d'article, afin de réserver ce second terme à désigner un spécimen particulier d'un modèle donné lorsque plus d'un article relevant de ce modèle est fabriqué.

habillement-cuir » et sont toujours, en 2018, des produits dont le contenu en valeur ajoutée est faible, principalement destinés aux marchés intérieurs des pays développés (Europe de l'Ouest). De leur côté, les importations de produits industriels comprennent des machines qui, sauf exception, n'y sont pas produites et qui proviennent des pays du Nord. Mais, nous allons le voir dans la suite, ce n'est pas la seule explication possible.

Ce qui a surtout attiré l'attention des chercheurs est que la théorie en question n'explique pas l'existence de flux croisés d'importations et d'exportations de mêmes produits entre pays disposant de dotations factorielles comparables, à commencer par les pays développés. Pour lever ce manque flagrant de pertinence, une Nouvelle théorie de commerce international a été élaborée, la contribution fondatrice en la matière ayant été celle de Paul Krugman³³. Son innovation a été de coupler le choix de fonctions de production à rendements croissants et un penchant pour la diversité dans la consommation. Autrement dit, les firmes des divers pays qui sont de la même branche (leurs produits relèvent d'un poste donné de la nomenclature de produits qui reste unique et donnée) produisent un ou plusieurs modèles qui sont propres à la firme en bénéficiant de rendements croissants. En économie isolée, l'avantage concurrentiel dont bénéficie la firme qui produit et vend le plus d'articles conduit à l'élimination de toutes les autres et se retrouve en situation de monopole. En économie ouverte au commerce extérieur, comme les firmes (uniques) des divers pays ne réalisent pas le (ou les) mêmes modèles et que, de façon générale, le penchant pour la diversité des consommateurs conduit certains à préférer le modèle produit par une firme « extérieure » à celui qui est produit par la firme « intérieure », des exportations et des importations vont avoir lieu. Il va de soi que la « qualité » des produits est alors prise en compte, mais l'hypothèse de nomenclature (étendue aux modèles) est alors conservée. L'image qui s'impose est que cette qualité tombe du ciel, via la nomenclature. Qu'elle résulte d'un processus institutionnel qui n'est pas nécessairement mondial est ignoré. Pour l'essentiel, les raisons pour lesquelles la modélisation H-O-S est à mettre de côté ne sont pas éliminées par le passage à cette nouvelle théorie. Une raison qui est spécifique à cette dernière s'ajoute : si on peut retenir que la diversité dans la consommation est la même dans des pays « de même niveau de développement », il n'est pas discutable que ce n'est pas le cas entre ces pays et les pays « en développement » et aussi entre ces derniers³⁴.

Ce qui doit être finalement retenu de cette prise en compte insuffisante de la « qualité » est que la compétitivité extérieure d'un pays à l'importation est

33 Krugman, 1980.

34 L'hypothèse en question est relative au cadre d'analyse de la théorie. Ce n'est pas une hypothèse de logique d'action des acteurs retenus dans ce cadre. Pour le premier type, et seulement pour lui, la question du « réalisme » se pose. Ce que nous disons est que cette hypothèse n'est pas « réaliste » pour un pays comme le Maroc.

tout à fait distincte de sa compétitivité extérieure à l'exportation, lorsque le pays est un pays « en développement » qui exporte vers les pays « développés », parce que la « qualité technique » exigée des produits sur les marchés extérieurs n'est pas celle qui l'est sur le marché intérieur et, qu'en conséquence, les entreprises qui exportent sont spécialisées dans cette activité, tandis que ce sont d'autres entreprises qui satisfont la demande intérieure. A fortiori, si les entreprises qui exportent ont été implantées pour ce faire par des investisseurs étrangers ou sont des « sous-traitants » des entreprises qui importent leurs produits. Certes, en raison des différences de pouvoir d'achat des ménages qui font cette demande intérieure et de l'évolution de la qualité technique exigée dans toutes les catégories de la population dans le sens d'un alignement sur les normes des pays du Nord, la disjonction en question tend à se réduire. Dès lors, cela n'exclut pas que certaines entreprises « marocaines » (au sens de la nationalité de ceux qui ont présidé à sa création et son expansion) développent leurs exportations à partir d'une production destinée au marché intérieur ou, qu'à l'inverse, une entreprise qui s'était spécialisée à l'exportation développe ses ventes sur le marché intérieur. Mais, ces entreprises sont minoritaires dans leur secteur. Ni la première, ni la seconde n'est représentative. De plus, on ne doit pas s'en tenir aux différences de qualité technique. On doit, aussi, prendre en compte le fait que la hiérarchisation des différences de qualité technique, ce processus social qui conduit à dire que tel produit est « de meilleure qualité » qu'un autre, en passant, ainsi, de la qualité technique à la qualité sociale, ne sont pas les mêmes ici et là (section 2).

Beaucoup de ceux qui critiquent la grille d'analyse normale, pour ce qui vient d'en être dit, mettent en avant qu'elle ne prend pas en compte les stratégies des firmes³⁵. Pour eux, cela « devrait être le point de départ pour l'analyse du commerce. Les échanges mondiaux sont pour 60% des échanges intra-firmes, c'est-à-dire entre les filiales d'une même entreprise. Le commerce se déduit, donc, en grande partie, des stratégies d'implantation de ces dernières »³⁶.

Nous considérons que si cette proposition paraît tout à fait pertinente au premier abord, elle oublie qu'il existe des règles instituées en matière de commerce extérieur et de mouvements de capitaux internationaux, qu'elles soient édictées par l'Organisation mondiale du Commerce (OMC), des accords bilatéraux ou chaque État national et, qu'en principe, les firmes doivent se conformer, dans la définition de leurs stratégies à ces règles. Ces dernières sont des médiations incontournables entre les stratégies des firmes et ce à quoi elles conduisent dans le champ des phénomènes observables³⁷. Si de

35 Voir notamment (Hallak, 2019).

36 Hallak, 2019, p. 78.

37 Comme on le voit dans la section suivante, ce processus de normalisation est indispensable pour lever l'incertitude radicale dans laquelle se trouve à la fois tout producteur-vendeur (il ne sait pas si ce qu'il produit répond à une demande) et tout utilisateur-acheteur (il ne sait pas si tel produit qu'il trouve sur le

nouvelles stratégies voient le jour, ce ne peut être qu'en conséquence d'un changement des règles en question, y compris sous la pression des firmes qui, de multinationales, deviennent transnationales. On ne peut dissocier la création de nouveaux produits par les firmes des normes qui permettent de penser cette nouveauté et de l'intégrer, tant au plan technique qu'au plan social. On est, donc, de nouveau renvoyé à la nécessité de retenir une grille d'analyse institutionnaliste.

Que ce soit dans sa façon de concevoir la croissance économique que dans celle de comprendre les relations économiques extérieures, la grille d'analyse normale des économistes présente, donc, des limites telles qu'une autre grille d'analyse s'impose. L'enjeu est que cette « autre grille » comprenne la grille normale, c'est-à-dire à la fois la contienne et lui donne du sens. Nous allons voir que celle qui est retenue « intègre » cette dernière comme étant une mauvaise version d'un cas tout à fait particulier : elle ne vaut que pour la société moderne, lorsque toutes les normes (ou règles) sont justifiées à l'échelle sociétale, en se référant à une valeur sociale particulière – la liberté entendue comme liberté-compétition, celle dont on dit qu'elle s'arrête où commence celle de l'autre. Dès lors, elle « forme système » avec un point de vue politique particulier (une philosophie politique particulière) sans que l'on puisse dire quel est le sens qui a prévalu dans le processus d'élaboration de cette grille particulière.

II. Le choix d'une grille d'analyse institutionnaliste historique, pragmatiste et axiologiquement neutre

La critique qui vient d'être formulée n'a de sens que parce que nous avons la prétention de disposer d'une autre grille d'analyse. Il n'y en a pas une qui serait « vraie » et une autre qui serait « fausse », dès lors que les deux ne comprennent pas de faille logique. Le juge de paix est la capacité explicative de l'observé. D'ailleurs, aucune des deux ne peut prétendre conduire à « la bonne explication ».

La grille d'analyse que nous retenons n'est pas proprement économique (quelle que soit la façon de définir ce qui est « économique »). Elle entend servir à comprendre tous les aspects d'un vivre-ensemble des humains. Cette grille

marché correspond à la ressource qu'il recherche).

globale est d'abord présentée, avant de faire état de sa composante économique, entendant par là le domaine de la production et de la consommation des objets utiles qui sont commercialisés, le principal concept avancé étant alors celui de « monde de production ». Cette section se conclut par l'exposé des conceptions de la croissance économique, de l'industrialisation, du développement (y compris développement durable) et de la mondialisation réellement existante depuis les années 1980 qui découlent de cette grille.

1. La grille globale : l'indispensable prise en compte des normes et de leur justification

Dans la section précédente, la composante ontologique de la grille d'analyse contestée a été volontairement laissée dans l'ombre, à savoir qu'elle relève de ce qu'il est convenu d'appeler la problématique (ou théorie) du choix rationnel : chaque individu humain agit ou se comporte en vue de parvenir à la plus grande satisfaction possible des biens dont il peut finalement disposer³⁸. Pour, au moins, une raison : on a assisté depuis les années 1970 dans toutes les sciences sociales, et tout particulièrement en économie, à un « tournant institutionnaliste », c'est-à-dire à l'avènement du point de vue largement partagé que, pour comprendre le vivre-ensemble des humains à quelque échelle que ce soit, il fallait prendre en compte les institutions. Par « institutions », il faut alors entendre les normes ou règles qui ont été instituées tacitement, ou de façon concertée, qui sont couramment suivies (au moins un temps) et qui rendent manifeste l'existence d'un groupement humain (en tant qu'il est distinct d'un autre, parce qu'il est doté d'un institutionnel qui lui est propre).

Or, il n'est pas indispensable de retenir une autre problématique ontologique pour ce faire. En effet, il suffit de démontrer que « les individus suivent des règles parce qu'ils sont rationnels », dès lors qu'il y a des asymétries ou des manques d'information, ainsi que des externalités. En fait, le « tournant institutionnaliste » a tout d'une auberge espagnole. La grande majorité des

38 Rappel : les biens* en question ne sont pas les biens** dont parlent les comptables nationaux lorsqu'ils traitent de la production de biens** et de services**. Ils comprennent les deux. Ceci étant, aucune distinction n'est faite entre tel bien* et ce que son usage dans une activité permet (exemples : le bien*** « se déplacer de façon autonome » est confondu avec le bien* « automobile » ; le bien*** « être en bonne santé » est confondu avec le bien* « consultation médicale » ou le bien* « médicament »). Ce sont à la fois des biens* privés (que l'on achète sur le marché économique ou des biens* publics que l'on obtient en votant pour les entrepreneurs politiques qui proposent de les produire sur le marché politique. Un bien* privé est un bien* qui est à la fois rival (sa consommation par quelqu'un interdit ou affecte sa consommation par quelqu'un d'autre) et excludable (on peut exclure quiconque de sa disposition). Certains économistes qui retiennent cette problématique du choix rationnel entendent inclure dans les biens* en question les biens relationnels (exemple : la satisfaction retirée d'un échange avec un ami). Dès lors, la « rationalité utilitariste » n'est plus « égoïste ». Mais, cette extension est problématique, sauf à justifier l'existence d'un « marché matrimonial ». Pour nous, il est essentiel de distinguer les biens*** et les objets utiles (les biens*) (voir infra).

économistes l'ont emprunté en conservant la problématique du choix rationnel. De plus, il faut bien avoir à l'esprit que les modèles normaux, dont les limites et impasses ont été présentées dans la section précédente au titre de leur cadre d'analyse, sont tels que ce dernier est ordonné au choix ontologique qui est fait en matière de logique d'action des humains : il faut que ce cadre d'analyse permette l'expression de cette logique d'action dite de la rationalité individuelle utilitariste. La solution qui consiste à prendre en compte les institutions en conservant cette logique d'action – l'institutionnalisme rationaliste – est tout à fait praticable. Mais, elle ne permet pas de lever ces limites, dès lors qu'elles tiennent fondamentalement à cette logique d'action, même si la rationalité en question est limitée par le fait que les capacités cognitives de chaque être humain le sont³⁹.

Dans le cadre de ce tournant institutionnaliste, d'autres économistes défendent un point de vue tout à fait différent. Pour eux, « c'est en suivant des normes ou règles que les individus humains se montrent rationnels, au sens de la problématique du choix rationnel ou en un autre sens ». D'ailleurs, une diversité de grilles d'analyse s'accorde à cette proposition.

Celle qui est retenue dans cette étude est originale⁴⁰. Elle relève d'une approche qui est à la fois institutionnaliste, historique et pragmatiste. Elle comprend une vision de tout vivre-ensemble, une vision de la société moderne dite de « première modernité » et l'ouverture d'un avenir logiquement envisageable pour l'humanité, mais encore virtuel sous la forme d'une « seconde modernité », en contredisant ainsi l'idée que la « première modernité » est la fin de l'histoire (Fukuyama) et, par conséquent, celle qu'il n'y a qu'une seule voie de modernisation pour les pays du Sud.

- **Une approche institutionnaliste, historique et pragmatiste**

Une approche est une façon de procéder pour construire un savoir. Ici, ce savoir porte sur le vivre-ensemble des humains. En surmontant l'opposition entre approche structuraliste et approche rationaliste, l'approche retenue est à la fois institutionnaliste, historique et pragmatiste.

Une approche est institutionnaliste si elle prend en compte, dans l'établissement de ce savoir, les institutions, c'est-à-dire les normes ou règles que les humains se donnent et qui sont actualisées, au moins un temps, par leurs pratiques. Elle est historique, lorsqu'elle se préoccupe de comprendre le changement des formes de vie des humains dans l'histoire et envisage cette histoire comme un processus irréversible et imprédictible. Elle est pragmatiste,

39 Nous ne faisons pas état de la démonstration détaillée de cette proposition.

40 Elle est exposée en détail dans (Billaudot, 2020).

si elle prend en compte la façon dont les normes ou règles instituées sont justifiées et comprend leur changement à partir de l'expérience qui est faite de leur suivie, c'est-à-dire celle des conséquences de ce dernier, le changement s'imposant lorsque le résultat attendu, associé à leur justification, n'est pas au rendez-vous. C'est à ces trois conditions que la mobilisation de cette approche conduit à un savoir axiologiquement neutre.

- **La vision de toute forme de vie**

Tout groupement humain autonome est identifié par l'existence de mises en rapport des membres de ce groupement entre eux à propos de leur mise en rapport avec les objets de toutes sortes qu'ils utilisent, que ce soient des objets techniques (exemple : un couteau) ou des objets sociaux (exemple : l'instrument monétaire). L'institution de ces mises en rapport est celle des normes qui président à leur usage, les normes techniques qui disent « comment s'en servir » et les normes sociales qui disent « qui a le droit de s'en servir »⁴¹. Les premières sont des normes-procédures et les secondes des normes-règles.

Pour que ces normes aient des chances d'être suivies, elles doivent être justifiées aux yeux de ceux dont les pratiques mettent en jeu ces normes. Les normes-procédures sont justifiées en termes de justesse (le juste opposé au faux) et les normes-règles, en termes de justice (le juste opposé à l'injuste). Au sein des secondes, certaines sont instituées de façon tacite (des coutumes, des conventions) et d'autres le sont par une action collective concertée et sont codifiées. Comme elles introduisent des différences sociales, la façon dont sont justifiées les normes-règles au sein d'un groupement autonome en est une caractéristique essentielle. On parle, à ce propos, du mode de justification pratiqué, étant entendu que c'est de justification en termes de justice dont il s'agit. À ce propos, les propositions théoriques sont les suivantes :

- il y a logiquement une diversité de modes de justification praticables (ce qui s'accorde avec le constat que divers modes ont été pratiqués dans l'histoire humaine) ;
- tous ces modes ont en commun de comprendre une dimension déontologique – la référence à des principes de justice – et une dimension conséquentialiste – le suivi d'une norme-règle doit conduire à un résultat jugé favorable pour l'individu concerné ;
- ils se distinguent par la conception de la justice et par le résultat attendu, qui va de pair ;
- sans remonter au premier genre de groupement qualifié de Communauté,

41 Il y a aussi des normes-références (sociales) et des normes-définitions (techniques).

la sorte de groupement qui voit ensuite le jour dans l'histoire humaine est la société traditionnelle. Elle se définit par le mode de justification particulier qui y est pratiqué : sa composante déontologique (les principes qui sont constitutifs d'un ordre social juste) procède d'une conception commune du bien (opposé au mal), c'est-à-dire de « ce qui est bien de faire de et dans sa vie pour l'être humain ». Quant au résultat attendu du suivi d'une norme-règle juste, qui en est la composante conséquentialiste, il est que les membres de la société fassent le bien en assurant ainsi un vivre ensemble pacifié. Dans certaines sociétés traditionnelles, cette conception commune du bien procède d'une religion partagée⁴².

- **La vision de la société moderne (modèle de première modernité) :
1/ le mode de justification pratiqué**

La rupture qui préside à l'avènement de la société moderne est l'abandon de ce mode de justification dit « en antériorité du bien sur le juste », dès lors que les membres de cette société sont des individus libres et égaux entre eux – ils sont dotés d'une individualité. En effet, cela implique qu'il n'y a plus de conception commune du bien. Un autre mode de justification le remplace. Ce nouveau mode a les caractéristiques suivantes :

- la conception de la justice dont il procède respecte le fait que chaque membre de la société est libre du choix de sa conception de « ce qui est bien ». Le premier principe de justice à respecter est, donc, qu'aucune norme-règle ne contrevienne à l'égalité des chances d'accès aux diverses places sociales pour tous les membres de la société. Le second principe est qu'une norme-règle juste assure une coordination socialement efficace. À ce titre, cette nouvelle conception du juste est qualifiée de conception « en priorité du juste sur le bien »⁴³. La coordination est efficace si elle assure au mieux, à tous les membres de la société, la disposition de biens. Un bien n'est pas un objet utile. Il s'agit de quelque chose dont il est convenu que c'est bien d'en disposer (exemples : pouvoir se déplacer de façon autonome, disposer d'un environnement agréable, être en sécurité, partager un bon repas avec des amis, etc.) ;
- les biens qui sont visés par la coordination efficace se classent en trois types qualifiés de biens supérieurs. Ce sont la richesse (l'ensemble des biens dont un membre peut disposer sans que les autres en disposent) ; la puissance, au sens de pouvoir faire (les biens dont un membre ne peut disposer sans

42 C'est de cette façon que la grille d'analyse en question interprète la charia associée à la religion musulmane.

43 La « Théorie de la justice » de John Rawls doit être considérée comme une tentative de conceptualiser ce mode en ce qui concerne les principes de justice sur lesquels il repose. Mais, elle ne traite pas de sa composante conséquentialiste, portant sur le résultat attendu (Rawls, 1971-1987, 1993, 2003).

que les autres en disposent : la santé, l'instruction et la sécurité) ; et la reconnaissance comme membre de la société (le bien dont un membre de la société ne peut disposer que si les autres lui assurent d'en disposer). Il n'y a donc pas une seule grammaire de justification, mais une pluralité qui se réduit à trois. Cette pluralité tient fondamentalement au fait qu'en l'absence d'antériorité du bien sur le juste, il faut se référer à une valeur pour justifier. Les trois valeurs primaires de référence sont la liberté, l'efficacité technique et le collectif. À chaque valeur, son bien supérieur : si on se réfère à la liberté comme valeur suprême, le bien supérieur visé, celui qui est pris en compte pour la coordination efficace, est la richesse ; pour l'efficacité technique, c'est la puissance et pour le collectif, la reconnaissance. La liberté comme valeur de référence doit être alors qualifiée de liberté-compétition⁴⁴. Elle ne doit absolument pas être confondue avec la liberté-individualité – les libéraux procèdent assez systématiquement à cette confusion en justifiant de façon fallacieuse leur choix de la liberté comme « valeur suprême » au détriment des deux autres par le fait que chaque membre de la société est doté d'une liberté-individualité ;

- la coordination est efficace si la distribution du bien supérieur visé entre les membres de la société se fait au bénéfice de ceux qui sont au bas de l'échelle (les « petits » en richesse, en puissance ou en reconnaissance)⁴⁵. Les inégalités sont alors dites justes. Autrement dit, si on cherche à réduire cette échelle juste, les « petits » auront moins (de richesse, de puissance ou de reconnaissance). À l'inverse, elles sont injustes si la réduction de l'échelle au détriment des « grands » permet d'améliorer la situation des petits. Un expert ne peut donner la mesure des inégalités justes. Seul le débat démocratique permet de dégager le point de vue majoritaire sur la nature juste ou injuste des inégalités existantes⁴⁶ ;
- comme une nouvelle norme-règle n'est jamais instituée dans un vide institutionnel, elle consiste à modifier une norme-règle existante ou à en ajouter une nouvelle. La justification « en termes de coordination efficace » est, donc, pratiquement de dire que le changement introduit va permettre aux membres de la société une amélioration : être plus riches, plus puissants ou plus reconnus. Cela se résume en disant que le résultat visé est la croissance économique, puisque, selon l'orientation de la répartition de la richesse d'ordre économique globale (le PIB marchand, voir infra), tel ou tel bien supérieur peut être rendu disponible en un plus grand volume (y compris qualité). Cela vaut tout particulièrement pour la part qui va

44 Il s'agit de celle qui s'arrête où commence celle de l'autre.

45 Appliqué à la disposition des biens supérieurs, ce second principe est l'équivalent du second principe de John Rawls. La présente analyse procède, en effet, d'une appropriation critique de celle de Rawls.

46 Sur ce point, l'accord est total avec Amartya Sen (Sen, 2010).

en prélèvements obligatoires à la puissance publique, dont les dépenses contribuent à la santé, l'instruction et la sécurité de tous, mais aussi pour certaines, à leur reconnaissance ;

- les normes-règles sociétales à institution tacite sont des conventions communes aux membres de la société qui occupent une place particulière (exemples : employeur d'un salarié, père de famille) ou qui se livrent à une activité relationnelle particulière (exemple : établir une transaction commerciale). Les normes-règles sociétales qui résultent d'une action collective concertée et qui sont codifiées selon des règles de Droit. Comme il y a une pluralité de grammaires de justification et que, sauf exceptions, les normes-règles préconisées ne sont pas les mêmes selon la grammaire de justification mobilisée, le caractère démocratique du débat d'institution impose des compromis. Le Droit est l'instrument neutre qui permet de formuler de tels compromis entre des individus qui ne mobilisent pas la même grammaire de justification⁴⁷. La société est instituée de façon stabilisée si les conventions communes sont cohérentes avec les règles de Droit.
- il n'y a aucune obligation pour un membre de la société d'adopter comme conception du bien l'une ou l'autre des morales sociales de la « priorité du juste » (se livrer aux pratiques dont le but visé est d'être plus riche, plus puissant ou plus reconnu). Il est libre de sa propre conception du bien et d'y conformer ses pratiques. D'ailleurs, il les justifie en termes moraux (et non pas en termes de justice). Mais, il perçoit une tension lorsqu'une pratique justifiée selon sa propre conception du bien se heurte à une règle de Droit qui ne l'autorise pas. Dès lors, une pression s'exerce dans le sens d'un alignement des morales personnelles sur la méta-morale sociale de la « priorité du juste » ;
- dans les sociétés qui se modernisent (elles sont en transition entre la société traditionnelle et la société moderne), les tensions en question sont très fortes parce que de nombreux membres de la société continuent à conformer leurs pratiques aux coutumes de la société traditionnelle (coutumes justifiées en termes de justice en « antériorité du bien »), alors que les règles de Droit qui sont instituées sont modernes (instituées en « priorité du juste »). Elles sanctionnent ces coutumes et actionnent la formation de conventions communes modernes ;
- en « priorité du juste », le seul mode d'acquisition du droit de disposer

⁴⁷ C'est de cette façon qu'est résolue la question cruciale que pose la modernité : comment des individus peuvent-ils « faire société », s'ils ne partagent pas une conception commune du bien ? (voir supra, première partie).

d'un produit commercialisé, d'un salarié ou d'argent par prêt en établissant une transaction « horizontale » (entre membres de la société) est l'échange, à l'exclusion de la réciprocité (solution qui prévalait dans la société traditionnelle, sous l'égide d'un mode de justification « en antériorité du bien sur le juste ») ;

- la « société » conforme à ce modèle est une fraction de l'humanité alors qualifiée de Nation. Sa territorialisation n'est pas déterminée a priori. Elle est un produit de l'histoire.
- **La vision de la société moderne (modèle de première modernité) : 2/la structure institutionnelle**

Les institutions fondamentales de la société moderne sont le rapport monétaire dont l'instrument est un signe de crédit bancaire, le rapport de citoyenneté dont l'instrument est le Droit et le rapport de dénomination dont l'instrument est l'attribution d'un nom propre à chaque membre de la société. Cela conduit à la constitution de trois ordres de pratiques relevant de mises en rapport qui sont propres à chacun : un ordre économique, un ordre politique et un ordre domestique. Un ordre n'est pas une société parce que c'est un tout sans « nous ». Tout ce qui est d'ordre économique est tout ce à quoi on ne peut donner une signification sans mobiliser la monnaie. Idem pour ce qui est de l'ordre politique avec la citoyenneté et pour l'ordre domestique avec le nom. Des conventions communes ne suffisent pas à constituer un ordre. Des règles de Droit y sont indispensables. L'institution de l'ordre économique est donc pour une part de l'ordre politique. La coordination « Marché » n'opère qu'au sein des ordres, tout particulièrement au sein de l'ordre économique.

- **Première et seconde modernité**

Le mode de justification « en termes de coordination efficace », celui qui est dit « en priorité du juste sur le bien », n'est pas le seul mode de justification respectant le « fait du pluralisme » (l'absence de conception commune du bien). Un autre mode simple est logiquement envisageable : le mode de justification « en priorité du bien sur le juste », qui est un mode « en termes de réalisation personnelle ». Pour ce mode, le but visé n'est plus la disposition de biens, mais la réalisation personnelle pour les membres de la société. Les biens ne sont alors que des moyens au service de cette fin. Mais, on retrouve la pluralité des grammaires de justification découlant des trois valeurs primaires de référence, puisque la réalisation personnelle peut être une réalisation en liberté (l'accomplissement de soi), en efficacité technique ou en collectif.

Le passage de la « priorité du juste » à la « priorité du bien » a deux conséquences majeures :

- La réciprocité prend la place de l'échange comme seule modalité d'acquisition « horizontale » d'un droit de disposition (on passe d'une justice distributive à une justice commutative ;
- la société est mondiale (l'exigence de justice est entre tous les humains). Ce n'est plus la Nation (avec une exigence de justice à cette échelle et des relations internationales régies par des accords entre États-nations mettant en jeu des rapports de force).

Un tel mode simple est virtuel : il n'a pas été actualisé dans l'histoire. D'ailleurs, un autre mode de justification moderne virtuel est aussi logiquement envisageable. Il est complexe : la conjonction de la priorité du juste et de la priorité du bien. Avec ce mode, les normes-règles justifiées sont celles qui le sont avec les deux modes simples⁴⁸. Une place est faite à la réciprocité et la société est mondiale (monnaie commune et droit commun) sans disparition des Nations.

La première modernité entre en crise lorsque, de façon systématique, le résultat attendu de règles justes – la disposition de plus de biens par la croissance d'ordre économique – ne peut être atteint. La crise écologique est l'une des manifestations majeures de cette arrivée aux limites du modèle de première modernité, un phénomène qui en est un révélateur.

Il n'y a aucune nécessité que l'on sorte d'une telle crise « par le haut », c'est-à-dire par l'engagement d'une transition à une « seconde modernité ». Par contre, il peut s'agir d'un projet pour l'avenir du monde. Il a le mérite de disqualifier l'idée, défendue notamment par Francis Fukuyama, d'une « fin de l'histoire » (la « première modernité » serait la seule modernité) et, avec cette idée, celle qu'une seule voie de modernisation s'offre aux pays du Sud (viser une société conforme au modèle de « première modernité »).

2. La composante économique de cette grille

Il n'existe pas une seule façon de délimiter « ce qui est économique » au sein d'un pays. Celle qui est propre à la grille d'analyse globale qui vient d'être présentée, en faisant état d'un ordre économique proprement moderne, procède de la proposition selon laquelle toute séparation est institutionnelle. Cette proposition s'applique d'abord à la production : toute activité dont

⁴⁸ Sont exclues (i) celles qui ne le sont qu'en priorité du juste (exemples : le seul mode d'acquisition du droit de disposer d'un produit commercialisé est l'échange ; le salarié n'a pas de pouvoir de contrôle sur le chef d'entreprise) et (ii) celles qui ne le sont qu'en priorité du bien (exemple : l'exclusion de l'échange au seul profit de la réciprocité en manière d'acquisition du droit de disposer d'un produit commercialisé ou d'un salarié).

L'effet visé est de réaliser un objet technique utile n'est pas une activité de production ; pour que ce soit le cas, il faut que l'entité qui consomme l'objet utile soit institutionnellement séparée de celle qui le réalise. Cela s'applique, surtout, à la définition d'une activité économique, en tant qu'elle se distingue d'autres qui ne le sont pas : il y a une institution à la base de cette séparation. Cette institution est la monnaie (dans la cité grecque, il s'agissait du domus). La production et la monnaie ne datent pas de l'avènement de la société moderne. Elles sont déjà présentes dans la société traditionnelle et, de ce fait, la production commercialisée y a aussi cours (exemple : celle des artisans). Mais, cette dernière n'est pas réalisée dans un cadre institutionnel distinct de la famille ou de l'État. La production dite « économique » est une catégorie proprement moderne⁴⁹. On doit la qualifier de « production d'ordre économique ». C'est une production « pour la vente » réalisée dans un autre cadre que celui de la famille ou de l'État. Ce cadre est l'entreprise.

La richesse d'ordre économique d'une Nation est, donc, la somme des valeurs ajoutées des entreprises qui vendent des produits (des biens ou des services, au sens des comptes nationaux) – le PIB marchand. Les productions dites « non marchandes » ne sont pas créatrices de richesse d'ordre économique⁵⁰.

- **Un monde de production d'ordre économique**

En tant que catégorie « moderne », l'entreprise a donc les caractéristiques suivantes : elle emprunte (y compris sous forme d'apports sans limitation de durée et sans rémunération fixée à l'avance) l'argent qui y est transformé en capital fixe et en capital circulant, elle emploie des salariés et elle commercialise toute sa production. De plus, elle achète une bonne part des moyens de production fixes (machines, bâtiments) et circulants (matières premières, etc.) qu'elle utilise, en réalisant ainsi une valeur ajoutée (nette de consommation de capital fixe) répartie en revenus. Elle établit, donc, des transactions financières, des transactions salariales et des transactions commerciales. Des normes-règles (des règles de Droit et des conventions communes) habilite et contraignent ces transactions. Le concept qui en découle est celui de monde de production (d'ordre économique) : il est constitué par un ensemble de normes-règles qui sont cohérentes entre elles en ces trois domaines. Cette cohérence signifie que la même grammaire de justification a présidé à leur justification. Une telle

49 Plus généralement, tout ce qui est d'ordre économique n'est pas d'ordre politique ou d'ordre domestique. C'est tout ce à quoi un membre de la « société moderne » ne peut donner de signification sans citer dans son propos la monnaie. A ce titre, les administrations publiques-étatiques et les ménages ne se livrent pas à des activités d'ordre économique, seulement à des opérations d'ordre économique.

50 Et pour cause, la production étatique implique des dépenses qui sont « financées » par des prélèvements obligatoires sur la richesse d'ordre économique créée et les activités proprement financières des institutions financières ne sont réalisées que parce que (i) les agents non financiers à qui elles prêtent peuvent payer les intérêts en raison de la perception d'un revenu venant directement ou indirectement du PIB marchand et (ii) les agents non financiers à qui elles empruntent bénéficient de la perception d'un tel revenu.

cohérence est nécessaire à l'existence d'entreprises au fonctionnement stabilisé, qui est le gage de leur productivité et de leur compétitivité.

Il y a trois mondes de production proprement modernes : le monde de production marchand qui procède de la grammaire de justification libérale, le monde de production industriel qui procède de la grammaire de justification techniciste (industrialiste ou saint-simonienne, si on préfère) et le monde de production étatique qui procède de la grammaire de justification collectiviste. S'y ajoute un monde de production domestique, qui résulte de l'hybridation « moderne » du monde de production traditionnel. L'institution de l'ordre économique est toujours une combinaison de ces trois mondes « purs », mais l'un d'entre eux est nécessairement dominant (hors périodes de crise). Dans l'histoire, le monde de production étatique n'a été dominant (et même exclusif) qu'en URSS⁵¹. Nous nous en tenons dans la suite aux deux premiers (plus le monde de production domestique), mondes dont le point commun est que chacun y est libre du choix de celui avec lequel il va établir une transaction (commerciale, salariale ou financière).

Pour comprendre ce qu'est un monde de production relevant ce point commun, il faut faire appel aux concepts de conversion technique et de convention sociale de qualité. Le premier se décline en conversion « produit-ressource » pour un objet produit, conversion « qualification acquise-qualification requise » pour un emploi salarié et conversion « risque encouru-risque exigé » pour une mise à disposition d'argent. Quant au second, il se décline en convention sociale de qualité des produits, convention sociale de qualité des emplois salariés et convention sociale de qualité des dettes des entreprises (voir encadré 3 pour la conversion et la convention de qualité des produits⁵²). À noter que le recours à l'existence de deux conventions de qualité des produits permet de capter le fait observé que deux théories de la valeur des produits ont vu le jour et s'opposent sans que l'une l'emporte définitivement sur l'autre, la théorie de la valeur-travail (Smith, Ricardo, Marx) revue en théorie des prix de production (Sraffa, Pasinetti) qui théorise la convention industrielle et la théorie de la valeur-utilité (théorie néoclassique) qui théorise la convention marchande⁵³.

51 La question se pose pour la Chine, l'exclusivité étant exclue.

52 Nous ne présentons pas la transposition de cette analyse aux domaines de l'emploi salarié et du financement.

53 Aucune des deux ne peut être pertinente à partir du moment où la convention dominante change dans l'histoire (voir infra).

Encadré 3 : les concepts de conversion et de convention sociale de qualité pour les produits

Pour qu'une transaction commerciale entre un producteur-vendeur et un utilisateur-acheteur puisse s'établir « librement », il y a deux conditions à réaliser : 1/ que le consommateur-acheteur soit assuré que le produit qu'il achète, produit qui a certaines caractéristiques techniques de production, soit bien la ressource dont il entend disposer, ressource qui a certaines caractéristiques techniques d'usage, et 2/ que les deux protagonistes s'entendent sur ce qu'est le juste prix d'un « produit-ressource ». Le premier problème est technique et le second, social.

Le premier tient au fait que, d'un côté, tout producteur-vendeur est dans l'incertitude radicale concernant le point de savoir si le produit qu'il met sur le marché répond à une demande et, de l'autre, tout utilisateur-acheteur ne sait pas si ce qu'il trouve sur le marché correspond à la ressource qu'il recherche. Ce problème est résolu par l'établissement d'une conversion du produit en ressource (et réciproquement). Il n'y a pas une seule solution de conversion, mais quatre : 1/ la conversion extérieure aux producteurs et aux consommateurs, 2/ la conversion par l'utilisateur (dans le sens de la ressource au produit), 3/ la conversion conjointe par le producteur et l'utilisateur et 4/ la conversion par le producteur (dans le sens du produit à la ressource). Dans tous les cas, chaque article, qui est à la fois un produit et une ressource, est ainsi doté d'une qualité technique qui lui est propre au sein d'un poste de nomenclature alors identifié par une liste de caractéristiques non quantifiées. Quant à la résolution de la seconde condition, elle passe par le recours à une convention commune au producteur-vendeur et à l'utilisateur-acheteur concernant le « juste prix d'un article ». Cette convention doit être qualifiée de convention sociale de qualité parce qu'elle est une façon de hiérarchiser les différences de qualité technique. On passe, ainsi, de « tel article est d'une qualité technique différente de celle d'un autre » à « cet article est de meilleure (ou moins bonne) qualité que l'autre ». Cette convention sociale de qualité doit s'accorder à la solution technique de conversion pratiquée. Quelle que soit la convention sociale de qualité, un produit-ressource de meilleure qualité qu'un autre se vend normalement plus cher.

Comme toute norme-règle, cette convention sociale de qualité doit être justifiée. En modernité, la référence à la liberté conduit à justifier la convention de qualité marchande qui va de pair avec la solution de conversion « par l'utilisateur-acheteur » : la qualité est révélée par le marché. Le juste prix est le « prix de marché », tel qu'il résulte des consentements à payer des utilisateurs-acheteurs de la ressource. Au contraire, la référence à l'efficacité technique conduit à justifier la

convention de qualité industrielle qui va de pair avec la conversion « extérieure » : la qualité est déterminée avant la mise sur le marché. Le juste prix est le « prix de production », tel qu'il résulte des salaires, des coûts des moyens de production et d'un taux normal de rémunération du capital avancé en argent.

Conclusion : sous l'égide de la convention marchande, un produit-article donné peut être considéré comme étant de mauvaise qualité sociale (le prix de marché est faible) alors que sous l'égide de la convention de qualité industrielle, il est considéré comme étant de bonne qualité (son prix de production est élevé). Ou inversement. Pour être compétitive, une entreprise qui paye normalement ses salariés et achète ses moyens de production à des prix normaux doit, donc, adapter ses produits à la convention sociale de qualité qui opère sur le marché sur lequel elle les vend.

- **Le monde de production industriel**

Les institutions de ce monde de production sont justifiées en se référant à l'efficacité technique. Les qualités techniques (des produits, des emplois et des dettes) sont instituées extérieurement aux protagonistes d'une transaction (conversion « extérieure »).

En matière financière, ce monde se caractérise par une finance d'intermédiation : les dettes des entreprises sont des crédits accordés par des intermédiaires financiers, qui collectent des dépôts et se livrent, donc, à une activité de transformation (les crédits à moyen et long termes ont pour contrepartie des dépôts à vue ou à court terme). Le juste taux de rémunération d'un crédit dépend de son terme et du taux auquel un intermédiaire financier peut se refinancer auprès de la Banque centrale.

En matière salariale, il se caractérise par un juste salaire considéré comme étant celui qui doit assurer au salarié un certain pouvoir d'achat et qui dépend de la qualification acquise par le salarié. Il est déterminé à l'amont du marché du travail, via des négociations collectives portant sur la grille des qualifications et la grille des salaires qui lui est associée. Cette convention sociale de qualité s'accorde à la conversion « extérieure ».

En matière commerciale, il se caractérise par la convention sociale de qualité dite du « prix de production » : le juste prix d'un produit-article est considéré par les contractants comme étant celui qui résulte des justes salaires et des justes taux de rémunération des crédits. Un produit-article dont la production mobilise un ensemble de salariés à hautes qualifications se vend, donc, normalement plus cher qu'un produit-article pour lequel cet ensemble

est de faible qualification ou moyenne.

Dans ce monde de production, une entreprise qui cherche à gagner en compétitivité doit avant tout améliorer sa productivité.

La production déléguée, le plus souvent qualifiée de « sous-traitance », est à même d'exister dans le monde de production industriel. Le donneur d'ordre conçoit le produit-article et le sous-traitant le fabrique (le plus souvent en nombre). Comme ce produit-article est une pièce ou une composante d'un produit-article que le donneur d'ordre vend et que la qualité technique de ce dernier est instituée extérieurement (voir supra), la communication entre le donneur d'ordre et le sous-traitant à propos de la pièce à fabriquer relève de connaissances externes (elles font partie du patrimoine de la branche d'activité concernée). La seule exigence est que le sous-traitant les ait internalisées, en disposant des salariés adaptés.

- **Le monde de production marchand**

Les institutions propres à ce monde de production sont justifiées en se référant à la liberté. Les qualités techniques sont instituées au sein de chaque couple d'acteurs-agents qui établissent la transaction, en l'occurrence elles le sont par l'acheteur, l'employeur et le prêteur.

En matière financière, ce monde se caractérise par une finance de marché : les dettes des entreprises sont des titres dont la liquidité est assurée à leurs détenteurs par leur vente sur le marché financier à d'autres qui prennent leur place. Le juste taux de rémunération d'un titre est « révélé » par ce marché. Pour pouvoir lever sans problème des capitaux, l'entreprise doit dégager un taux de rentabilité suffisant pour assurer, pour chaque type de titre, ce juste taux.

En matière commerciale, il se caractérise par une convention sociale de qualité telle que le juste prix est considéré comme étant « révélé » par le marché (il est justifié qu'un produit-article soit vendu plus cher qu'un autre si les consentements à payer des utilisateurs-acheteurs sont tels que le consentement marginal à payer est plus élevé). Le juste prix ne dépend ni du juste salaire, ni du juste taux de rémunération des titres. Cette convention sociale de qualité s'accorde à la conversion par l'acheteur.

En matière salariale, il se caractérise par une convention sociale de qualité des emplois telle que le juste salaire d'un salarié est « révélé » par le marché du travail, étant donné les consentements à payer des employeurs, tels qu'ils découlent des prix auxquels ils vendent leurs produits et des taux de rémunération du capital qu'ils doivent satisfaire, ainsi que de l'apport du salarié à la valeur marchande des produits-articles à la production desquels il participe.

Le salaire est, donc, individualisé en étant adapté à la compétence du salarié. Cette convention sociale de qualité s'accorde à la conversion technique par l'employeur.

Dans ce monde de production, l'entreprise qui entend améliorer sa compétitivité doit avant tout avoir des salaires bas – les salaires sont la variable d'ajustement sans contrainte venant d'une exigence de « pouvoir d'achat » qui est propre au monde de production industriel.

La « sous-traitance » est aussi à même d'exister dans le monde de production marchand. Mais, elle diffère de celle du monde de production industriel. Certes, le produit-article fabriqué par le sous-traitant est encore conçu par le donneur d'ordre, mais comme le produit-article que vend le donneur d'ordre procède d'une conversion de la ressource au produit faite par le consommateur de ce produit, sa conception met en jeu des connaissances qui sont spécifiques au donneur d'ordre. La communication entre le donneur d'ordre et le sous-traitant implique que ce dernier ait accès à ces connaissances spécifiques et soit ainsi capable de fabriquer un produit-article répondant à la qualité technique exigée par le donneur d'ordre.

- **Le monde de production domestique**

En matière financière, le financement est assuré par l'entrepreneur qui est le patron de « son » entreprise, voire à des membres de sa famille ou d'autres qu'il connaît personnellement. Comme il entend, avant tout, que celle-ci assure à sa famille de quoi vivre, il ne cherche pas à en faire croître la taille et il ne contracte pas de dettes vis-à-vis des intermédiaires financiers.

En matière commerciale, même si les produits-articles ne sont plus des produits artisanaux, mais des produits « industriels » (en ce sens qu'ils sont réalisés dans le cadre d'une division du travail incluant une séparation entre la conception et la fabrication), leur qualité technique relève de caractéristiques de production et d'usage traditionnels. Le juste prix n'est que partiellement assujéti à la convention du prix unique, commune aux deux mondes de production proprement modernes. Il dépend, pour partie, de la qualité du client.

En matière salariale, le « patron » recrute des salariés qui font partie de sa famille élargie ou de celles de ses connaissances. La relation salariale relève encore, pour une part importante, de la réciprocité, ce qui n'est plus le cas pour la relation commerciale à la vente. Dans ce monde, comme d'ailleurs dans le monde industriel, il y a une rigidité à la baisse des salaires. Ils ont tendance à évoluer comme la valeur ajoutée de l'entreprise, mais, dans ce monde de production, la finalité de l'entrepreneur n'est pas de faire croître son entreprise.

Il n'y a pas de « sous-traitance » dans le monde de production domestique.

- **Modernité historique et modernité en général**

La modernité dont il vient d'être question est le modèle dont relèvent les sociétés modernes réellement existantes jusqu'au tournant du XXI^e siècle, celles qui sont dites « industrielles » et « développées ». Cette modernité historique n'est pas la seule qui soit logiquement envisageable en l'absence de conception commune du bien, c'est-à-dire la seule qui soit fondée sur un mode de justification en raison « en priorité » et qui soit donc « moderne » en ce sens général. D'autres modes de justification « en priorité » le sont. Ils font une place à la réciprocité, en remettant en cause l'exclusivité de l'échange qui est propre à la modernité réellement existante, tout particulièrement en matière de transaction commerciale, salariale et financière. Mais, comme ils n'ont pas encore été actualisés dans l'histoire, les modèles fondés sur ces autres modes de justification sont virtuels. La modernité historique qui a été caractérisée doit, donc, être qualifiée de première modernité.

Il s'avère, toutefois, que des mondes de production relevant d'une seconde modernité « pointent le nez » au début du troisième Millénaire. Ce sont le monde de production partenarial et le monde de production inventif⁵⁴. Le premier se caractérise au plan technique par une conversion conjointe (en matière commerciale, salariale et financière) et par une convention sociale de qualité relevant de la justice commutative. Ainsi, en matière commerciale, le juste prix d'un article dépend de la qualité de la coopération au sein d'un réseau. Il n'est plus « révélé » par le marché, comme dans le monde de production marchand. À certains égards, ce monde a des points communs avec le monde de production domestique. Il est, donc, plus facile pour une entreprise relevant principalement de ce dernier de muter vers le monde partenarial. Quant au monde de production inventif, il se caractérise par (i) une conversion technique par le producteur (commerce), par le salarié (salarial) et le prêteur (finance) et (ii) une convention sociale de qualité, telle que pour un produit, le juste prix est relatif à la qualité de l'invention et, pour un emploi salarié, le juste salaire est relatif à la qualité de l'apport du salarié à la capacité inventive de « son » entreprise. Dans ces deux mondes virtuels, les salariés ont un pouvoir de contrôler la gestion des managers en le partageant avec les apporteurs d'argent sans rémunération fixée à l'avance et sans que la durée de l'apport soit fixée. Comme cela sera vu en conclusion, ces deux mondes ont des caractéristiques qui s'accordent avec les exigences d'un développement qui soit à la fois écologiquement responsable et offrant à chaque membre les conditions d'une réalisation de soi.

54 Voir notamment (Billaudot et El Aoufi, 2017).

La production déléguée (on ne doit plus parler de sous-traitance) a sa place dans ces deux mondes. Elle exige de l'entreprise qui répond à la demande d'un donneur d'ordre de participer à la conception (monde partenarial) ou d'être elle-même le concepteur « inventif » de la composante qu'il va fabriquer pour le donneur d'ordre (monde inventif).

Plus précisément, ce sont, d'une part, une hybridation « partenariale » du monde de production marchand et, d'autre part, une hybridation « inventive » du monde de production industriel qui voient le jour. Ceux qui parlent de l'avènement d'un « nouveau » monde industriel captent cela, mais en confondant les deux. Ce faisant, ils reproduisent l'erreur consistant à ne pas distinguer le monde de production industriel et le monde de production marchand au sein de ce qu'ils appellent « l'ancien » monde industriel⁵⁵. Cette confusion leur interdit de prendre la mesure du principal changement intervenu dans l'« ancien » monde industriel encore largement présent au début du XXI^e siècle – à savoir, le basculement d'une domination du monde de production industriel à une domination du monde de production marchand (voir infra).

3. La compréhension de la croissance d'ordre économique et sa modélisation

La croissance économique qu'il s'agit de comprendre n'est pas un processus physique mobilisant des facteurs de production, comme cela est retenu en science économique normale. Cette croissance est celle de l'ordre économique, tel qu'il vient d'être défini, à commencer par celle de sa taille. Cette dernière est la somme des valeurs ajoutées des entreprises⁵⁶. Cette richesse d'ordre économique, qualifiée de PIB marchand (ou de PIN marchand), est celle d'une Nation. Toutes les entreprises qui ont une activité dans cette dernière, qu'elles soient dirigées par des étrangers ou par des nationaux, participent à sa création. Son évolution « en valeur » se décompose en une évolution « en volume » (à prix constants) et une évolution « en prix ». L'évolution « en volume » comprend un « effet quantité » (à qualités constantes et structure constante par articles) et un « effet qualité » qui dépend des conventions de qualité à l'œuvre⁵⁷. Quant à l'évolution « en prix », elle résulte des impulsions propres de leurs prix de vente

⁵⁵ Voir notamment (Veltz, 2008).

⁵⁶ Cette valeur ajoutée totale s'entend y compris les taxes sur les produits et déduction faites des subventions sur certains produits (exemple : sucre).

⁵⁷ Exemple : si les conventions intègrent du partenarial et de l'inventif qui conduisent à considérer que des produits dont la production est à faible contenu en eau (et autres matières premières issues de ressources naturelles non reproductibles), à faible émission de CO₂ (et autres pollutions) et dont la consommation est sans effet néfaste sur la santé sont de meilleure qualité que ceux qui n'ont pas ces qualités techniques, la croissance « en volume » inclut un « effet qualité » positif tenant à l'augmentation du poids de tels produits, avec un « effet quantité » négatif pour les matières premières concernées.

par les entreprises⁵⁸.

Cette croissance d'ordre économique est, donc, fondamentalement comprise comme étant un processus animé par les entreprises, le plus souvent en concurrence entre elles. Cette animation est déterminée par les normes-règles instituées en matière commerciale, salariale et financière, d'un côté, en interne à la Nation et, de l'autre, pour les transactions avec des agents du Reste du monde, ainsi que par les règles fiscales. L'ampleur et les modalités de ce processus dépendent, donc, des formes institutionnelles en place. Elles changent avec ces dernières. On est en présence d'un processus « en régime », lorsque ces formes sont stabilisées, et d'un processus « en crise », lorsque ce n'est plus le cas (ces formes se transforment). Ce processus est irréversible et imprédictible. Il consiste en un ajustement réciproque, de nature diachronique, entre la « production pour la vente » des entreprises et la « demande solvable » qui s'adresse à elles. On ne doit pas confondre l'animation de ce processus et son impulsion venant de telle ou telle des composantes de la demande solvable. Ces forces d'impulsion dépendent essentiellement du monde de production dominant – une telle domination caractérise un processus « en régime ». Il va de soi que toute modélisation de ce processus n'a de sens que pour une Nation dans laquelle la production vendue relève de façon dominante d'institutions modernes, en faisant alors partie d'un ordre économique bien constitué distinctement des ordres politique et domestique. Cela signifie tout particulièrement que le monde de production domestique n'est pas dominant – à ne pas confondre avec un contexte dans lequel on est encore en présence d'un nombre important d'entreprises relevant du statut juridique d'« entreprise individuelle » (EI dans la suite) et non de « société ».

La modélisation de ce processus est une modélisation réalisée après coup, celle d'une évolution passée. Elle sert à interpréter cette dernière. Elle peut, par ailleurs, servir à construire des scénarios, mais ces derniers ne sont pas des prévisions. Nous nous limitons, dans ce qui suit, à la modélisation d'une dynamique passée. En raison de ce qui vient d'être dit concernant la compréhension de la croissance économique, une évolution passée sur le long terme est un cheminement qui n'est guidé par aucun sentier prédéterminé. On induira qu'il s'est agi d'un cheminement « en régime », s'il présente un certain nombre de régularités. La modélisation est toujours celle d'un cheminement « en régime »⁵⁹.

58 L'évolution des prix de vente se comprend comme la somme d'une répercussion dans les prix de vente des prix des consommations intermédiaires et de cette impulsion propre.

59 Robert Boyer a été l'initiateur de ce type de modélisation (Boyer, 1988). Celle qui est exposée dans (Billaudot, 2001) et qui est mobilisée dans (Billaudot, 2005) pour expliquer la dynamique macroéconomique du Maroc sur 1983-2003 procède d'une appropriation critique de celle de Robert Boyer. Quant à la présente, c'est un approfondissement de cette dernière tenant compte du passage d'une approche institutionnaliste et historique à une approche qui est aussi pragmatiste (prise en compte de la justification) et qui, de ce fait, appréhende la diversité des mondes de production.

En principe, ce qu'il convient de modéliser est la dynamique à court terme mettant en jeu des anticipations à court et à moyen termes de la demande – ce sont des anticipations conventionnelles (voir supra)⁶⁰. À court terme, la production effective est ajustée à la demande anticipée à cet horizon et l'emploi l'est avec retard à la production (l'ajustement immédiat se fait par la durée du travail). À moyen terme, le stock de capital fixe brut installé est ajusté à la demande anticipée à cet horizon, donc avec retard sur la production effective, via la FBCF et les sorties. Les variables prises en compte sont les taux d'évolution, mais les niveaux interviennent aussi dans certaines des relations explicatives de ces derniers (exemple : le taux d'utilisation de la capacité de production installée intervient dans la formation de la FBCF et du taux de sortie). Dans la forme structurelle, chacune des relations qu'elle contient fait dépendre l'évolution à court terme d'une variable particulière (exemple : celle de l'emploi total des entreprises), d'un certain nombre de variables explicatives et d'une impulsion autonome (la constante de la relation). La forme de la relation (les variables explicatives prises en compte, la façon dont ces dernières interviennent, le signe et l'ampleur de l'impulsion autonome) dépend des formes institutionnelles en place. À chaque système son modèle. Mais, il s'agit toujours d'un modèle non linéaire, tout particulièrement en ce qui concerne la relation fixant le taux de croissance à court terme de la FBCF (encadré 4). Nous ne faisons pas état de cette modélisation, si ce n'est de façon qualitative. Nous nous limitons à une modélisation de la dynamique sous-jacente à une période de moyen terme interne à une longue période « en régime », c'est-à-dire une période pour laquelle on considère que les paramètres des relations de la forme structurelle du modèle de court terme sont constants (ils évoluent dans le long terme). L'évolution à long terme est, donc, comprise comme celle de l'enchaînement de dynamiques de moyen terme. l'horizon de moyen terme est, donc, distingué de l'horizon de long terme. C'est l'horizon pris en compte par les entrepreneurs lorsqu'ils envisagent l'investissement fixe qu'ils vont réaliser au présent : ils anticipent à cet horizon la demande qu'il sera rentable pour eux de satisfaire. C'est cet horizon que Keynes prend en compte en le qualifiant de « long terme ».

Nous nous en tenons à une modélisation strictement macroéconomique reposant sur une maquette simplifiée de comptabilité nationale⁶¹. Comme l'activité agricole dépend des conditions climatiques, non seulement à court terme mais aussi à moyen terme, la modélisation vise seulement à expliquer le rythme de croissance du PIB marchand non agricole en tendance de moyen

60 Les deux horizons pris en compte sont ceux que retient Keynes dans sa Théorie générale (Keynes, 1966, Chapitres V et XII).

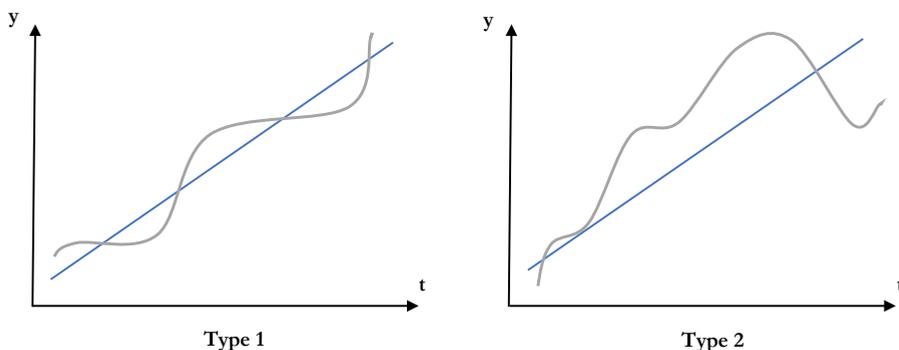
61 Les opérations non financières des institutions financières sont ignorées. Les intérêts et dividendes versés par les entreprises ainsi que les intérêts versés par les administrations publiques (l'État au sens large) vont tous aux ménages. Par ailleurs, on retient que les ménages qui louent des logements dont ils sont propriétaires ne sont pas considérés comme des entreprises.

terme. On ne peut, toutefois, faire comme s'il n'y avait pas d'activité agricole, dès lors que cette activité génère des revenus du travail et du capital qui se traduisent en consommation des ménages pour des produits non agricoles. C'est, toutefois, ce qui est retenu dans un premier temps. Nous indiquons, in fine, comment l'activité agricole est prise en compte de façon simplifiée. L'intégration des opérations de financement n'est pas explicitée. Elle est prise en compte implicitement dans la modélisation de la FBCF des entreprises, via la distinction entre le monde de production industriel (à finance d'intermédiation) et le monde de production marchand (à finance de marché).

- **Le concept de régime théorique de moyen terme**

Un régime théorique de moyen terme est une dynamique s'effectuant à taux d'évolution constants (chaque variable évolue à taux constant). La dynamique effective enchaînant les évolutions à court terme ne va pas suivre ce chemin rectiligne. Mais, on est assuré que si le chemin théorique de moyen terme est construit en retenant les impulsions autonomes qui jouent en permanence (même si elles sont à même de fluctuer dans le court terme), le cheminement effectif s'enroulera autour du régime de moyen terme. D'ailleurs, cet enroulement peut être de deux types distincts (figure 2).

Figure 2: Régime théorique de moyen terme



La forme du type constaté s'explique par le caractère stable ou instable du régime de moyen terme : il est du premier type s'il est stable et du second type s'il est instable.

Le régime de croissance de moyen terme est conçu comme le résultat du croisement d'un régime de productivité et d'un régime de demande. Comme une partie de la demande finale globale est satisfaite directement ou indirectement

par des importations, ce régime de demande doit être plus précisément qualifié de régime de croissance impliqué par la demande finale globale.

- **Le régime de productivité (de moyen terme)**

Selon les analyses développées par Adam Smith, Allyn Young et Nicholas Kaldor, l'amélioration de la productivité structurelle ne tient pas seulement aux innovations techniques et organisationnelles à même d'être introduites dans les processus de production⁶². Cette amélioration est d'autant plus importante, à flux donné d'innovations, que la croissance tendancielle est plus rapide parce que cette dernière favorise l'accroissement de la taille des unités de production (économies d'échelle) ainsi que l'approfondissement de la division du travail au sein de ces unités, entre unités (spécialisations industrielles) et entre branches.

Le régime en question est propre au secteur marchand non agricole. Il n'y a donc pas lieu de prendre en compte l'amélioration de la productivité de l'ensemble des activités marchandes qui tient au déplacement de l'emploi de l'agriculture vers les activités non agricoles (voir première partie).

La productivité structurelle est celle qui correspond à un taux normal d'utilisation de la capacité de production installée. En principe, la productivité à prendre en compte est la productivité structurelle horaire du travail, lorsque la durée annuelle moyenne du travail évolue en tendance de long terme. En l'absence d'une telle évolution, la productivité structurelle du travail par tête évolue comme la productivité structurelle horaire du travail. L'évolution de cette dernière est alors celle qui est obtenue en tendance au-delà des fluctuations induites à court terme par celles de la production⁶³.

Cela revient à postuler l'existence d'une relation dite de Kaldor-Verdoorn, qui s'écrit :

$$P\dot{R}^T = \lambda_{(PR|Y)} \cdot \dot{Y}^T + \mu_{(PR)}$$

avec $P\dot{R}^T$ la variation tendancielle de la productivité apparente du travail par tête et \dot{Y}^T la croissance tendancielle de la valeur ajoutée totale des entreprises.

Le paramètre $\lambda_{(PR|Y)}$ est l'élasticité de la productivité structurelle à la croissance tendancielle, tandis que le paramètre $\mu_{(PR)}$ est l'impulsion autonome⁶⁴.

62 (Young, 1928), (Kaldor, 1966), (Smith, 1776).

63 On observe le plus souvent, en cheminement, un cycle de productivité ; la productivité cesse de croître, ou même recule, lorsque la production effective stagne ou baisse ; en revanche, la phase ultérieure de reprise de la production s'accompagne de gains de productivité appréciables, dans la mesure où un délai s'écoule avant que l'emploi effectif soit ajusté à l'emploi normalement requis par la production effective.

64 L'hypothèse qui est retenue est, donc, que cette impulsion autonome ne dépend pas, à moyen terme, d'un rythme de substitution capital/travail influencé par l'évolution du salaire réel par tête relativement à celle du « coût du capital » en argent.

Elle prend en compte, s'il y a lieu, l'évolution structurelle de la durée annuelle moyenne du travail – cette impulsion autonome est réduite si cette durée baisse. Cette impulsion est plus importante dans le monde industriel que dans le monde marchand.

- **Le régime de croissance impliqué par la demande**

En économie isolée du Reste du monde, le régime de croissance impliqué par la demande se réduit au seul régime de demande puisque la demande est uniquement satisfaite par la production intérieure. Ce régime de demande retrace la façon dont l'évolution de la demande finale est commandée par l'évolution de la productivité structurelle du travail, via la formation des revenus, lorsqu'on est en régime de moyen terme. Ce régime se formalise par la relation suivante :

$$\dot{D}^T = \lambda_{(D|PR)} \cdot P\dot{R}^T + \mu_{(D)}$$

avec \dot{D}^T et $\mu_{(D)}$ sont l'évolution tendancielle de la demande finale globale et son impulsion autonome.

En économie ouverte sur le Reste du monde, la demande intérieure totale est, pour partie, satisfaite par les importations. Même les exportations génèrent des importations dès lors que la production intérieure mobilise des moyens de production fixes et circulants dont certains sont importés. On a :

$$M + Y = D$$

Ou encore :

$$Y = D - M$$

On a donc, en régime de moyen terme⁶⁵ :

$$\dot{Y}_D^T = \frac{D}{Y} \left[\dot{D}^T - \frac{M}{D} \dot{M}^T \right]$$

en notant \dot{Y}_D^T , la croissance impliquée par la demande.

Les importations sont impulsées par la demande finale. On retient comme formalisation de cette impulsion :

$$\dot{M}^T = \lambda_{(M|Y)} \cdot \dot{Y}_D^T + \mu_{(M)}$$

⁶⁵ Pour simplifier, l'effet de structure tenant au fait que la part prise par les importations dans la satisfaction de la demande finale globale évolue le plus souvent au cours de la période de moyen terme considérée est ignoré.

La présence d'une impulsion autonome positive des importations, $\mu(M)$, tient, s'il y a lieu, à une inadaptation croissante de la production intérieure à satisfaire la demande intérieure. Cette impulsion est négative en cas d'adaptation croissante.

Cela conduit à :

$$\dot{Y}_D^T = \frac{1}{\frac{Y}{D} + \frac{M}{D} \lambda_{(M|Y)}} \left[\dot{D}^T - \frac{M}{D} \mu_{(M)} \right]$$

Qu'en est-il pour le régime de demande proprement dit ?

La demande finale globale comprend un certain nombre de composantes D_i . En régime de moyen terme, on a :

$$\dot{D}^T = \sum_i x_i \cdot \dot{D}_i^T$$

La formalisation de la dynamique à moyen terme de chacune de ces composantes lui est propre (encadré 4).

Encadré 4 : la modélisation des composantes de la demande finale globale (évolutions en régime de moyen terme)

- **Les prix**

Pour toutes les composantes de la demande finale, l'évolution en volume à formaliser met en jeu l'évolution des prix. Pour simplifier, on retient que les évolutions en prix des diverses composantes de la demande finale intérieure sont les mêmes et qu'il n'y a pas d'évolution des termes de l'échange. Dans ces conditions, l'évolution en prix du PIB marchand et l'évolution en prix unique en interne sont égales. Cela vaut, en particulier, pour l'évolution en prix de la consommation des ménages qui est retenue pour apprécier l'évolution en pouvoir d'achat des revenus.

Cette évolution en prix, notée \dot{p}^T , ne se formalise pas du tout de la même façon selon que le monde de production dominant est le monde de production industriel (monde dans lequel les prix se déduisent des salaires) ou le monde de production marchand (monde dans lequel les prix se déduisent de la demande).

On a :

- Monde de production industriel (pur) : on note CWU , le coût salarial unitaire. Par définition, il est tel que : $C\dot{W}U^T = \dot{W}^T - P\dot{R}^T$. Le mouvement tendanciel des prix est donc :

$$\begin{aligned} \dot{P}^T &= \lambda_{(P|CWU)} C\dot{W}U^T + \mu_{(P)} \\ &= \lambda_{(P|CWU)} (\dot{W}^T - P\dot{R}^T) + \mu_{(P)} \end{aligned}$$

- Monde de production marchand (pur) : $\dot{P}^T = \lambda_{(P|D)} \cdot \dot{D}^T + \mu_{(P)}$

Pour le monde de production domestique (pur), il y a très peu de croissance et très peu de mouvement du prix de la valeur ajoutée.

- **La consommation venant des salaires versés par les entreprises (CM_{SE}^T en volume)**

En valeur, elle évolue comme la masse salariale versée MS_E^T . On a donc :

$$\dot{P}^T + CM_{SE}^T = MS_E^T = \dot{N}^T + \dot{W}^T$$

Soit :

$$CM_{SE}^T = \dot{N}^T + R\dot{W}^T = (\dot{Y}^T - P\dot{R}^T) + R\dot{W}^T$$

avec : \dot{N}^T l'évolution de l'emploi salarié ; \dot{W}^T l'évolution du salaire moyen par tête ; $R\dot{W}^T$ l'évolution du salaire moyen par tête en pouvoir d'achat.

La façon dont est impulsé le salaire moyen par tête dépend du monde de production. Avec une indexation plus ou moins marquée sur les prix, l'impulsion endogène principale vient de la productivité dans le monde de production industriel et de l'emploi dans le monde de production marchand. On retient donc :

- monde de production industriel : $R\dot{W}^T = \lambda_{(RW|PR)} \cdot P\dot{R}^T + \mu_{(RW)}$

- monde de production marchand : $R\dot{W}^T = \lambda_{(RW|N)} \cdot \dot{N}^T + \mu_{(RW)}$

Pour le monde de production domestique, la formalisation retenue pour le monde de production industriel convient avec une élasticité proche de 1.

La consommation des ménages induite par la masse salariale versée est donc :

- monde de production industriel :

$$CM_{SE}^T = \dot{Y}^T - [1 - \lambda_{(RW|PR)}] P\dot{R}^T + \mu_{(RW)}$$

- monde de production marchand :

$$CM_{SE}^T = [1 + \lambda_{(RW|N)}] \dot{Y}^T - [1 + \lambda_{(RW|N)}] P\dot{R}^T + \mu_{(RW)}$$

- monde de production domestique : $CM_{SE}^T = \dot{Y}^T$

- **La consommation des non-salariés (CM_{NS} en volume)**

En simplifiant, on retient que cette composante de la consommation des ménages évolue en volume comme le PIB marchand global. On a :

$$CM_{NS}^T = \dot{Y}^T$$

- **La consommation finale et la FBCF induites par les revenus venant des Marocains résidant à l'étranger (D_{MRE} en volume)**

Elle progresse comme la valeur en pouvoir d'achat de ces revenus R_{MRE} . Soit :

$$D_{MRE}^T = R_{MRE}^T - \dot{P}^T = \mu_{(MRE)} - \dot{P}^T$$

avec (\dot{P}^T voir ci-dessus)

- **La demande de biens et services venant de l'Etat (DE en volume)**

Quelle que soit la politique budgétaire de l'Etat, le total des dépenses en biens et services (en valeur) que ces dépenses génère est lié au total des prélèvements obligatoires et, comme ce total représente un certain pourcentage du PIB marchand en valeur (le taux global d'imposition), le total des dépenses en question est lié à l'évolution du PIB marchand, en mettant en jeu une élasticité tenant au système fiscal. Ceci étant, la politique budgétaire de l'Etat relève de l'un ou l'autre de deux types simples suivants (ou d'une combinaison des deux) : 1/ viser une impulsion autonome de la croissance et attendre des recettes fiscales (et équivalent) induites

qu'elles assurent en tout ou partie le financement de ces dépenses (en modifiant le taux d'imposition, si nécessaire) ; 2/ ajuster ce poste de dépenses aux recettes fiscales anticipées (sans impulsion autonome ou même négative).

Dans les deux cas, la formalisation qui s'impose est :

$$\dot{D}_E^T = \lambda_{(D_E|Y)} \cdot \dot{Y}^T + \mu_{(DE)}$$

$\mu_{(DE)}$ et $\lambda_{(D_E|Y)}$ sont les niveaux de l'impulsion autonome et de l'élasticité qui dépendent de la politique suivie.

- **La FBCF des entreprises (I en volume)**

La relation comptable de base en matière de FBCF est la suivante :

$$K_{(t+1)} = K_{(t)} + I_{(t)} - SORT_{(t)}$$

Remarque : il ne faut surtout pas confondre les sorties avec la consommation de capital fixe (comptabilité nationale) ou la dotation aux amortissements (comptabilité d'entreprise). Les premières sont la valeur monétaire des sorties physiques faisant l'objet de décisions associées à celles qui portent sur le FBCF, tandis que la seconde est une écriture comptable visant à imputer le coût d'utilisation du capital fixe, servant un certain nombre d'années, à une année. Cette confusion est systématiquement faite, en science économique normale, dans les modèles de croissance et elle a aussi été faite par Thomas Piketty dans sa seconde relation qu'il qualifie à tort de « comptable » alors qu'elle procède du choix d'une fonction de production à facteurs substituables dans laquelle K est considéré comme une quantité physique, alors qu'il s'agit toujours d'une grandeur d'ordre économique, c'est-à-dire monétaire.

En notant $TI = I / Y$ le taux d'investissement, $TS = SORT / K$ le taux de sorties, $TU = Y / Y_P$ le taux d'utilisation de la capacité de production et $e = Y_P / K$ la productivité apparente structurelle du capital fixe, cette relation devient :

$$\dot{K}_{(t+1/t)} = TI_{(t)} \cdot TU_{(t)} \cdot e_{(t)} - TS_{(t)}$$

A moyen terme, l'évolution de la productivité apparente du capital fixe est considérée comme une donnée exogène (elle évolue dans le long terme). On a donc :

$$\dot{Y}_p^T = \dot{K}^T + \dot{e}$$

Pour assurer une croissance tendancielle plus rapide, il faut un taux d'investissement plus élevé et cela s'accompagne d'un taux de sorties plus faible en niveau (étant entendu que ces deux taux évoluent dans le temps). Finalement, la formalisation qui en découle pour I est la suivante :

$$\dot{I}^T = \lambda_{(I|Y)} \cdot \dot{Y}^T + \mu_{(I)}$$

Qu'en est-il de l'impulsion autonome $\mu_{(I)}$? Pour les entreprises du monde de production domestique, elle est très faible. Pour les entreprises proprement modernes (celles qui relèvent des mondes de production industriel et marchand), il y a lieu de distinguer les entreprises publiques et les entreprises privées. En principe, la logique de gestion des premières en matière de FBCF se conforme à des impératifs définis par le pouvoir politique. L'impulsion autonome qui vient d'elles est déterminée par des objectifs de développement. Il n'en va pas de même pour l'impulsion autonome tenant à la présence d'entreprises privées. Celle-ci est fonction de ce que Keynes appelle les esprits animaux des hommes d'affaires. Elle comprend celle qui est associée aux investissements directs de l'étranger et celle qui est propre aux hommes d'affaires marocains.

Chacune d'elle est un mixte entre ce qui vient de la recherche du profit (monde marchand pur) et ce qui vient de la recherche de la croissance fondée sur la performance technique (monde industriel pur). Le niveau de cette impulsion autonome propre aux entreprises privées dépend, donc, de l'optimisme ou du pessimisme des hommes d'affaires étrangers et marocains concernant l'avenir à moyen terme.

Quant à l'élasticité $\lambda_{(I|Y)}$, elle tient au fait que, en cheminement, le taux d'investissement est ajusté à la hausse ou à la baisse en raison de la prise en compte par les chefs d'entreprises de la croissance constatée dans la formation de leur anticipation conventionnelle de la demande à moyen terme qu'il s'avérera rentable de satisfaire.

- **Les exportations (X en volume)**

Le rythme d'évolution tendanciel des exportations de biens et services (y compris dépenses des touristes étrangers au Maroc) est avant tout fonction de celui de la demande mondiale adressée au Maroc. Cette dernière ne dépend pas de ce qui se passe au Maroc, sauf à tenir compte de stratégies des entreprises conjuguées à celle du pouvoir politique visant à gagner de nouveaux marchés dont la croissance anticipée est meilleure que celle des marchés extérieurs conquis par le passé (voir l'Afrique, relativement à l'UE, pour le Maroc). On est donc en présence, à ce titre, d'une impulsion autonome :

$$\mu_{1(X)} = DR\dot{M}^T + \mu_{2(X)}$$

Il y a, aussi, lieu de tenir compte de la compétitivité des entreprises exportatrices vis-à-vis de leurs concurrents dans le Reste du monde (principalement les pays du Sud émergents, y compris la Chine). L'impulsion induite qui en résulte est commandée, à taux de changes fixés, par l'évolution du coût salarial par unité produite, soit la variable $CW\dot{U}^T$ relativement à celle constatée en moyenne chez les pays concurrents $CW\dot{U}_R^T$. On retient donc :

$$\dot{X}^T = \lambda_{(X|CWU)} \cdot [CW\dot{U}_{RM}^T - CW\dot{U}^T] + DR\dot{M}^T + \mu_{2(X)} \quad \text{avec : } CW\dot{U}^T = \dot{W}^T - P\dot{R}^T$$

On sait que l'évolution du coût salarial unitaire n'est pas le même selon le monde de production.

- Avec le monde de production industriel pur, on a :

$$\begin{aligned} R\dot{W}^T &= \lambda_{(RW|PR)} \cdot P\dot{R}^T + \mu_{(RW)} \\ P\dot{R}^T &= \lambda_{(P|CWU)} \cdot (\dot{W}^T - P\dot{R}^T) + \mu_{(P)} \end{aligned}$$

Cela conduit à :

$$\dot{P}^T = - \frac{\lambda_{(P|CWU)} \cdot (1 - \lambda_{(RW|PR)})}{1 - \lambda_{(P|CWU)}} \cdot P\dot{R}^T + \frac{\lambda_{(P|CWU)} \cdot \mu_{(RW)} + \mu_{(P)}}{1 - \lambda_{(P|CWU)}}$$

On constate qu'un "plus" de productivité conduit à un "moins" de prix (en évolution) et à :

$$CW\dot{U}^T = - \left[\frac{1 - \lambda_{(RW|PR)}}{1 - \lambda_{(P|CWU)}} \right] \cdot P\dot{R}^T + \frac{\lambda_{(P|CWU)} \cdot \mu_{(RW)} + \mu_{(P)}}{1 - \lambda_{(P|CWU)}} + \mu_{(RW)}$$

On en déduit que :

$$\begin{aligned} \dot{X}^T = & \lambda_{(X|CWU)} \cdot \left[\frac{1 - \lambda_{(RW|PR)}}{1 - \lambda_{(P|CWU)}} \right] \cdot P\dot{R}^T + \lambda_{(X|CWU)} \cdot \frac{\lambda_{(P|CWU)} \cdot \mu_{(RW)} + \mu_{(P)}}{1 - \lambda_{(P|CWU)}} + \mu_{(RW)} \\ & + \lambda_{(X|CWU)} \cdot CW\dot{U}_{RM}^T + D\dot{R}M^T + \mu_{2(X)} \end{aligned}$$

Soit :

$$\dot{X}^T = \lambda'_{(X|CWU)} \cdot P\dot{R}^T + \mu'_{(X)}$$

On vérifie qu'un "plus" de productivité conduit à un "plus" d'exportation (en évolution).

- monde de production marchand pur, on a :

$$\begin{aligned} R\dot{W}^T &= \lambda_{(RW|N)} \cdot \dot{N}^T + \mu_{(RW)} \\ \dot{P}^T &= \lambda_{(P|Y)} \cdot \dot{D}^T + \mu_{(P)} \end{aligned}$$

Cela conduit à :

$$\begin{aligned} CW\dot{U}^T &= \dot{W}^T - P\dot{R}^T = \dot{P}^T + \dot{W}^T - P\dot{R}^T \\ &= \lambda_{(P|D)} \cdot \dot{D}^T + \lambda_{(RW|N)} \cdot \dot{Y}^T - \left[1 + \lambda_{(RW|N)} \right] \cdot P\dot{R}^T + \mu_{(P)} + \mu_{(RW)} \end{aligned}$$

On en déduit que :

$$\begin{aligned} \dot{X}^T = & \lambda_{(X|CWU)} \cdot \left[\left[1 + \lambda_{(RW|N)} \right] \cdot P\dot{R}^T - \lambda_{(P|D)} \cdot \dot{D}^T - \lambda_{(RW|N)} \cdot \dot{Y}^T \right] \\ & + \lambda_{(X|CWU)} \cdot CW\dot{U}_{RM}^T + D\dot{R}M^T + \mu_{2(X)} \end{aligned}$$

On constate qu'un "plus" de productivité conduit à un "plus" d'exportation tant qu'un tel "plus" ne conduit pas à un « moins » important de D et Y (en évolution).

En prenant en compte l'ensemble des composantes de la demande finale, et en retenant une combinaison des deux mondes de production selon un certain paramètre θ prenant en compte leurs poids respectifs ($\theta = 0$ s'il n'y a pas de monde de production marchand), l'évolution de la demande finale est modélisée de la façon suivante :

$$\dot{D}^T = \lambda_{(D|PR)} \cdot P\dot{R}^T - \theta \cdot \lambda_{(D|Y)} \cdot \dot{Y}^T - \theta \cdot \lambda_{(D|D)} \cdot \dot{D}^T + \mu_{(D)}$$

Relation dans laquelle les élasticités et l'impulsion autonome qui y figurent sont des compositions de celles des diverses composantes de la demande finale. Cela conduit à :

$$\dot{D}^T = \frac{\lambda_{(D|PR)}}{[1 + \theta \cdot \lambda_{(D|D)}]} \cdot P\dot{R}^T - \frac{\theta \cdot \lambda_{(D|Y)}}{[1 + \theta \cdot \lambda_{(D|D)}]} \cdot \dot{Y}^T + \frac{\mu_{(D)}}{[1 + \theta \cdot \lambda_{(D|D)}]}$$

Ce n'est pas comme tel, le régime de croissance impliqué par la demande, puisqu'il y a lieu, nous l'avons vu (voir relation supra), de tenir compte de la présence des importations. En intégrant ce qui vient d'être défini comme régime de demande proprement dit dans cette relation, et en faisant disparaître la variable \dot{Y}^T comme variable explicative dans ce régime, on parvient finalement au régime de croissance impulsé par la demande recherché :

$$\dot{Y}_D^T = \lambda_{(Y_D|PR)} \cdot P\dot{R}^T + \mu'_{(Y_D)} \quad \text{II}$$

L'impulsion autonome $\mu'_{(Y_D)}$ à laquelle on parvient provient des diverses impulsions autonomes⁶⁶. Quant à l'élasticité $\lambda_{(Y_D|PR)}$ à laquelle on parvient⁶⁷, elle reprend principalement le niveau du paramètre θ mesurant le poids du monde marchand (θ compris entre 0 et 1).

- **Le croisement du régime de productivité et du régime de croissance impliqué par la demande**

Le rythme de croissance du PIB marchand dans le régime théorique de moyen terme est celui qui se forme au point de croisement du régime de productivité (I) et du régime de croissance impliqué par la demande (II). Pour le comprendre, il est préférable de transformer le régime de productivité en

⁶⁶ On ne donne pas l'expression mathématique de cette impulsion autonome globale.

⁶⁷ On ne donne pas, non plus, son expression mathématique.

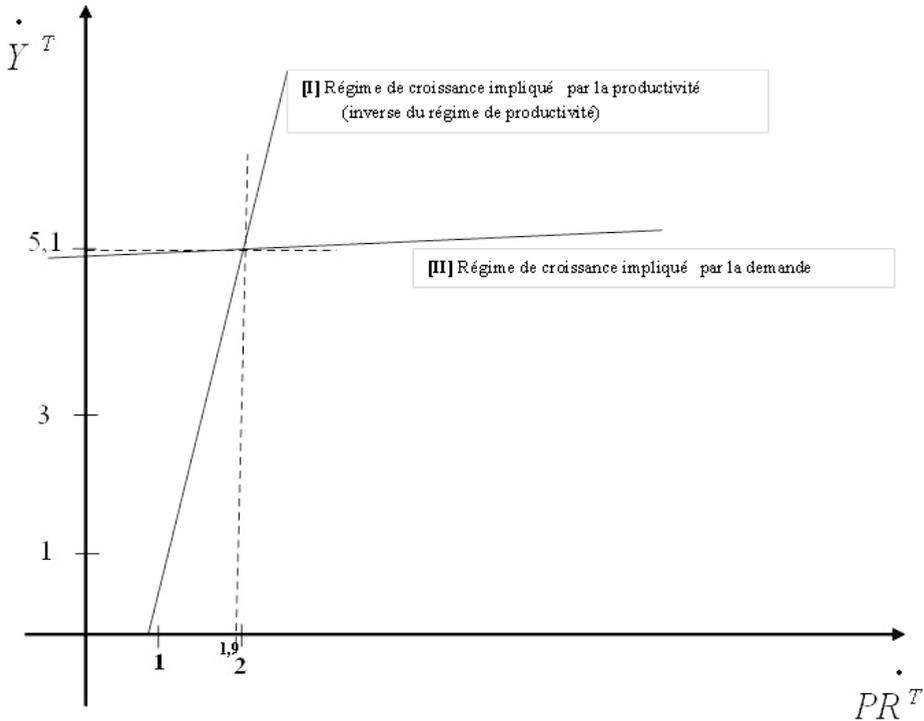
« régime de croissance impliqué par la productivité » et de dire que le rythme de croissance qui va s'imposer est au croisement du régime de croissance impliqué par la productivité et du régime de croissance impliqué par la demande, puisque le régime recherché est tel que $\dot{Y}_D = \dot{Y}_{PR}$.

Le régime de croissance impliqué par la productivité est le suivant :

$$\dot{Y}_{PR}^T = \frac{1}{\lambda(PR|Y)} \cdot PR\dot{R}^T - \frac{\mu_{PR}}{\lambda(PR|Y)} \quad \text{I}$$

La solution de ce croisement est la suivante (voir figure 3) :

Figure 3 : Le croisement entre régime de productivité et régime de demande (régime de croissance impliqué par la demande) pour le Maroc sur la période 1998-2008



Source : auteurs.

En toute généralité, le rythme de croissance à moyen terme est principalement fonction du niveau du régime de croissance impliqué par la demande (II), c'est-à-dire du montant de l'impulsion autonome $\mu(y_D)$ qui est la moyenne pondérée des impulsions autonomes des composantes de la demande finale diminuée de l'effet de celle des importations si elle est positive, c'est-à-dire s'il y a une incapacité structurelle de la production intérieure à résister à la concurrence des importations sur le marché intérieur. Certaines des impulsions autonomes venant de la demande finale diffèrent selon le poids du monde de production domestique et le monde de production proprement moderne qui est dominant. Il s'agit, avant tout, de l'impulsion autonome de la consommation induite par les salaires versés par les entreprises, relativement importante si le monde de production industriel est dominant et très faible à l'inverse. Puis, secondairement de celle des exportations (encadré 4). Ceci étant, les impulsions importantes sont, compte tenu de leurs poids :

- celle de la FBCF, via les entreprises publiques (si le pouvoir politique leur impose de participer au développement du pays avec un taux d'investissement important), les investissements directs étrangers (s'ils sont « appelés » par le pouvoir politique et si les hommes d'affaires étrangers font preuve d'optimisme à moyen terme) et les entreprises privées à direction marocaine (si elles font preuve d'optimisme à moyen terme, voir encadré 4 pour plus de précisions) ;
- celle des exportations si les modalités institutionnelles de l'insertion dans l'économie mondiale y sont favorables, notamment lorsque les investissements directs étrangers visent à réaliser dans le pays une production destinée à être exportée ;
- celle des dépenses de biens et services impliquées par les dépenses de l'État, s'il met en œuvre une politique active concernant la progression de ces dernières, au lieu de les ajuster aux recettes fiscales anticipées, en n'étant pas confronté à la nécessité de faire face à un déficit final de la balance des paiements (diminution des réserves en devises de la banque centrale) ou à une difficulté structurelle à se financer par emprunt lorsque la croissance ne suit pas, malgré sa politique active.

Le rythme de croissance à moyen terme dépend, aussi, mais dans une moindre mesure, de la pente du régime de croissance impliqué par la productivité (il est plus élevé si cette pente est plus faible, ce qui est le cas si l'élasticité de la productivité structurelle à la croissance s'élève) et du niveau de l'impulsion autonome du régime de productivité (dynamisme des innovations à même d'être introduites en modification des processus de production et de produits).

Le rythme de croissance de moyen terme dépend, enfin, de la pente du régime de croissance impliqué par la demande (il est plus important si la pente est plus forte, et inversement). Cette pente est faible si :

- l'élasticité des importations à la demande intérieure est élevée ;
- le monde de production marchand est dominant.

Il n'en reste pas moins que cette pente est, avant tout, déterminante du degré de stabilité du régime en question.

- **Du régime théorique de moyen terme au cheminement effectif : stabilité et instabilité**

Le régime de moyen terme est stable si la pente du régime de croissance impliqué par la demande est positive et instable si elle est négative. Le cheminement est du type 1 dans le premier cas et du type 2 dans le second (graphique ci-dessus). Le signe de cette pente dépend, avant tout, du monde de production dominant. En effet, lorsque le poids du monde de production domestique est déjà faible et que le monde de production moderne qui domine est le monde de production marchand, la progression de l'emploi, qui a lieu lorsque la croissance est « lancée » (notamment par la FBCF et, s'il y a lieu, les exportations), pousse les salaires nominaux à la hausse plus rapidement que ne le sont les prix dans le temps parce que l'élasticité des salaires à l'emploi s'élève avec la réduction du taux de sous-emploi (modèle non linéaire). La croissance est soutenue par la progression de la consommation des salariés, mais le partage de la valeur ajoutée entre profits et salaires s'effectue finalement au détriment des premiers et cela à une influence à la baisse sur l'investissement privé. Un décrochage se produit qui fait passer d'une situation de croissance à une situation de crise (baisse de la production intérieure). Au cours de la phase d'expansion, le PIB avait progressé plus rapidement que le rythme du régime de moyen terme et, juste avant le retournement, il se situait au-dessus. Avec la crise, il redescend en dessous.

Il se peut, d'ailleurs, que la dynamique observée relève d'une combinaison entre les deux types lorsque : (i) le jeu de l'élasticité de la consommation générée par la masse salariale versée par les entreprises à la croissance est limité en raison du poids encore relativement faible de l'emploi salarié des entreprises dans l'emploi total et du poids encore relativement élevé des revenus de la propriété terrienne et immobilière ; (ii) le poids du monde de production domestique est loin d'être négligeable ; (iii) le monde de production marchand n'est pas nettement dominant.

- **La prise en compte de l'activité agricole**

L'activité agricole, comme toute activité marchande, génère une valeur ajoutée qui se répartit en revenus du travail et revenus du capital. Les premiers vont à ceux qui ont un emploi agricole, comme salarié ou comme entrepreneur individuel et, les seconds, en profits des sociétés agricoles et rentes des propriétaires fonciers. Pour l'essentiel, ces revenus vont aux ménages, y compris via la distribution de dividendes par les sociétés agricoles. Avec ces revenus, les ménages concernés achètent des produits non agricoles. L'activité agricole a, donc, un effet sur la valeur ajoutée des activités marchandes non agricoles, via la consommation des ménages.

Dans notre modélisation, l'évolution tendancielle de la consommation des ménages suit celle de leur revenu et l'évolution de ce dernier provient par divers canaux de l'évolution de la valeur ajoutée marchande non agricole. On doit, donc, tenir compte de la présence de l'activité agricole lorsque la valeur ajoutée de cette activité évolue différemment, en tendance de moyen terme, de celle de la valeur ajoutée marchande non agricole, rythme de croissance que notre modèle a pour but d'expliquer. Si tel est le cas, celui qu'il explique n'est pas celui qui est observé, puisque ce dernier a été influencé par l'existence de cette différence d'évolution. Pour simplifier, nous retenons que le rythme à expliquer est celui qui est observé corrigé de cet effet. Ce dernier est évalué comme étant l'écart en points entre le taux de croissance de la valeur ajoutée marchande totale et le taux de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole. Il revient au même de dire que, pour expliquer le taux de croissance observé de la valeur ajoutée marchande non agricole, nous ajoutons au résultat auquel conduit notre modélisation une impulsion autonome, positive ou négative, tenant à l'activité agricole (à moyen terme).

4. **L'industrialisation : le concept sous-industrialisation dépendante**

Selon la grille d'analyse retenue, il ne suffit pas, pour que l'on puisse faire état d'un processus d'industrialisation, que l'on ait à la fois une progression de l'emploi salarié dans le total des emplois marchands et que la valeur ajoutée en volume des activités dites industrielles (les industries manufacturières) progresse. Il faut que celle-ci progresse plus rapidement que celle des autres activités marchandes. Cette compréhension est toutefois propre au monde de production industriel, dont les normes-règles sont justifiées par référence à l'efficacité technique et dans lequel les firmes internalisent les activités qui relèvent des services (recherche, innovation, développement, organisation).

L'industrialisation est alors comprise comme le moteur de la croissance globale, parce qu'elle est à l'origine de l'amélioration de la productivité apparente du travail, principale source de la progression du PIB par habitant – le nerf de la croissance d'ordre économique⁶⁸. Dans le monde de production marchand envisagé isolément, monde dont les normes-règles sont justifiées par référence à la liberté, toutes les branches d'activité sont mises sur le même plan ; peu importe pour la croissance globale que l'accumulation du capital réalisée par les entreprises se dirige vers telle ou telle, pourvu que cette accumulation s'avère rentable tout en participant à la création d'emplois. Le dirigeant d'une entreprise du monde industriel est avant tout un capitaine d'industrie qui participe à l'amélioration des connaissances scientifiques et techniques alors que, dans le monde de production marchand, c'est avant tout un financier (quelqu'un qui « crée de la valeur pour l'actionnaire »).

- **De l'industrialisation à la sous-industrialisation**

L'industrialisation est une sous-industrialisation lorsque les entreprises qui assurent la croissance de l'activité industrielle manufacturière, y compris via la création de nouvelles entreprises, sont dans leur grande majorité des entreprises qui n'ont pas, ou très peu, d'activité de recherche et développement, qui n'ont, donc, pas les moyens de concevoir de nouveaux produits, seules ou en partenariat, et qui, en conséquence, ne réalisent qu'une activité de fabrication ; cette activité est très souvent une production dédiée à un donneur d'ordre qui conçoit le produit.

- **La sous-industrialisation dépendante**

La sous-industrialisation est dépendante lorsqu'un nombre important, si ce n'est la majorité, des grandes entreprises (plus de 200 employés), et même certaines entreprises de taille moyenne (entre 50 et 200), sont des sociétés dont la majorité du capital social (actions ou parts) est détenue par des étrangers.

- **Les propositions théoriques observables en cas de sous-industrialisation dépendante**

Les principales propositions théoriques observables lorsque le processus d'industrialisation est une sous-industrialisation dépendante sont les suivantes :

- peu de croissance si le poids du monde de production domestique est relativement important (supérieur à 20%) ;
- la production relève surtout de la sous-traitance industrielle sans

⁶⁸ D'ailleurs, quand les économistes parlent de « croissance », ils ont avant tout en vue la progression du PIB par actif, si ce n'est celle du PIB par habitant (Sen).

- déplacement vers la production dédiée au monde de production inventif ;
- pas d'élévation de la qualification moyenne de l'emploi salarié, en raison de la proposition précédente ;
 - difficulté à être compétitif dans ce cadre.

5. Le développement

Historiquement, le terme « développement » a été mobilisé en économie par les chercheurs qui ont constitué « l'économie du développement ». Il a, ensuite, été mobilisé à propos d'un pays quelconque, en lui conférant alors un sens plus général. Mais, nous avons vu que ce dernier diffère d'un auteur à l'autre, le sens que lui donne Amartya Sen étant particulier. D'ailleurs, c'est en mobilisant un sens s'appliquant à tous les pays que l'on peut parler de développement durable et nous avons vu que le sens particulier de Sen ne pouvait convenir à ce titre. Un autre sens s'impose.

Il va de soi que cette généralisation implique à la fois que le premier sens historique puisse être considéré comme une forme spécifique du développement d'une société humaine, en général, et que ce sens général permette de parler de développement durable et de définir précisément cette caractéristique particulière. La grille d'analyse retenue est porteuse d'un sens qui répond à ces deux exigences.

- **Une définition générale du développement d'une société humaine**

Nous avons vu qu'en toute généralité, un groupement humain est formé par la convertibilité réciproque entre les normes (techniques et sociales) qui président aux occupations de ses membres et les objets qui sont mobilisés dans ces occupations. Les occupations sont l'expression des conditions d'existence du groupement, tandis que ces normes et ces objets sont le « milieu » d'existence du groupement. Avec les normes et les objets, ces conditions d'existence changent dans le temps. En conséquence, la définition du développement d'une société humaine, quelle qu'en soit la sorte, est la suivante : le développement d'un groupement humain est le changement dans le temps des conditions d'existence, sous tous leurs aspects, des membres de ce groupement tel qu'il résulte des changements indissociables des normes et des objets.

Une telle définition est strictement positive (a normative). Elle laisse ouverte la question de savoir si tel développement observé est un « bon » développement ou un « mauvais » développement. D'ailleurs, dans la « société moderne », sorte dans laquelle il existe une pluralité de conceptions du bien, il

y a nécessairement divers points de vue à ce sujet. Toujours est-il que ce sont les changements de « toutes les conditions d'existence » qu'il faut prendre en compte. La déclinaison de Sen (« économique », « social » et « humain ») est une façon de distinguer divers aspects. Mais, ce ne sont pas les seuls. Il y a lieu, notamment de prendre en compte les conditions d'existence qui tiennent aux milieux de vie des membres de la société, c'est-à-dire les conditions « écologiques ». De même s'agissant de celles qui tiennent à la différenciation des sexes (ou des genres, si on préfère).

- **Du développement, en général, à celui des pays « en développement »**

Le développement dont il est question au cours des années 1950 lorsque, durant la décolonisation, il est fait état en sciences sociales de pays « sous-développés », puis de pays « en développement », est une forme historique du développement « en général » tel qu'il vient d'être défini, une spécification historique de ce dernier. En effet, les « changements indissociables des normes et des objets » en jeu sont ceux qui font passer d'une « société traditionnelle » à une « société moderne ». Développement et modernisation sont alors deux termes qui ont la même signification⁶⁹. L'idée que l'on se fait du développement, en ce sens spécifique, dépend fondamentalement de la vision que l'on a d'une « société moderne », mais, on est au moins assuré d'une chose : le modèle qui est visé par les pays « en développement » est celui dont relèvent les sociétés modernes réellement existantes, qualifié il y a peu de « première modernité » et pour lequel la société en question est une Nation. Il convient que ces pays empruntent la voie suivie antérieurement par les pays « développés ». La grille de lecture retenue offre une certaine vision de ce modèle, en invitant à mettre de côté à la fois celle selon laquelle le modèle en question est constitué par le couplage du Marché et de l'État de Droit (vision classique) ou celle d'une société qui se caractérise par l'affrontement entre deux classes antagoniques produites par l'avènement du mode de production capitaliste (vision marxiste). Selon notre vision, l'une des composantes de ce processus de développement-modernisation est la constitution d'un ordre économique relativement autonome d'un ordre politique fondé sur la citoyenneté dont l'instrument est le Droit. C'est par les règles de Droit que l'ordre économique est inséré dans la Nation. Il y a, alors, une pluralité de points de vue politiques sur ce que sont des règles de Droit justes. Il n'y a, donc, pas une voie moniste de développement. D'ailleurs, le point de vue dominant des économistes devient progressivement qu'il n'y a qu'un seul savoir s'appliquant aussi bien aux pays développés qu'aux pays en développement. Pour beaucoup, le développement économique est

69 Nous ne traitons pas du point de savoir pourquoi le premier s'est plutôt imposé au détriment du second.

alors identifié à la croissance économique.

- **Du développement au développement durable**

L'avènement de la problématique du développement durable s'inscrit dans ce contexte de crise de l'économie du développement et d'identification du développement économique et de la croissance économique. La définition qui s'impose, dans ce cadre, est celle du Rapport Brundtland. Notre grille d'analyse conduit à en proposer une autre. Elle n'est pas propre aux pays modernes. Mais, la question de la durabilité ne se pose pas dans les mêmes termes pour les pays « développés » et les pays « en développement », parce que les seconds ne sont pas à l'origine de la crise écologique qui a conduit un certain nombre de chercheurs à se préoccuper de la durabilité de la croissance-développement et a contraint un nombre croissant de responsables politiques à s'en soucier.

Tout groupement humain est doté d'un patrimoine. Ce dernier comprend tous les objets qui sont les marqueurs de l'identité de ce groupement⁷⁰. Chaque membre est reconnu comme faisant partie de ce « nous » lorsqu'il manifeste qu'il a effectivement accès à ces objets, le droit d'en disposer étant commun. Selon la définition qui en a été donnée, le développement d'un groupement humain repose sur son patrimoine. Il participe à son renouvellement. Dès lors, un développement durable est un développement qui ne détruit pas ce patrimoine. Plus précisément, le développement est durable si ce renouvellement a lieu sans perte de ses composantes essentielles. Il n'est pas durable s'il s'accompagne d'une dégradation de ce patrimoine telle que, s'il se poursuit selon le même mode, il conduit à la perte de ce dernier. Avec le passage du développement au développement durable, on passe du positif (relatif à « ce qui est ») au normatif (relatif à « ce qui devrait être ») : un « bon » développement est durable. Une telle définition présente l'intérêt d'englober celle du rapport Brundtland en levant ce qu'elle a de flou et de ne pas réduire la « durabilité » à la seule préservation du patrimoine de ressources dites « naturelles » ou « environnementales ».

Un tel sens du développement durable, appliqué à un pays en développement, invite à distinguer nettement sa dimension écologique-environnementale et sa dimension culturelle (ou civilisationnelle, si on préfère). En effet, si la seconde est avant tout propre au Maroc (c'est le patrimoine culturel du Maroc qui risque d'être détruit), la première est principalement la composante d'une dimension mondiale, si on prend en compte le dérèglement climatique. La question qui se pose est, alors, la suivante : le modèle de modernisation proposé, celui de la « première modernité » peut-il conduire à un développement culturellement durable du Maroc ?

70 Billaudot, 2007, précisé dans Billaudot, 2020.

6. La mondialisation réellement existante depuis les années 1980

La mondialisation qui débute dans les années 1980 est un processus que la grille d'analyse retenue invite à considérer comme étant proprement institutionnel. Comme tel, il ne doit pas être confondu avec l'adoption généralisée par les États nationaux de politiques de « libre-échange », qui est un processus de ce type ne portant que sur la seule réglementation des relations économiques internationales et, surtout, avec l'internationalisation, qui est d'un type différent puisqu'il concerne la multiplication de ces relations. La mondialisation réellement existante (MRE) n'est, donc, pas la poursuite de l'internationalisation sous une autre forme⁷¹. Elle ne doit pas, non plus, être vue comme l'effet d'un recul de l'hégémonie des USA au profit du multilatéralisme, c'est-à-dire d'une nouvelle forme d'équilibre des puissances. Et elle ne se réduit pas, non plus, à un processus d'intégration économique impulsé par les NTIC et conduisant à terme, via la mondialisation des produits, à une uniformisation des modes de vie. Certes, les rapports entre ces différents processus et la MRE doivent être pris en compte, mais sans pour autant considérer qu'ils vont nécessairement de pair avec celle-ci.

On ne peut pas, non plus, s'en tenir à la compréhension de la MRE tirée des travaux récents des chercheurs (en économie, en sciences politiques, en sociologie) qui conçoivent la société moderne comme une société de marchés (marché économique, marché politique et marché domestique) : la MRE serait le processus de mondialisation du marché économique sans mondialisation du marché politique (ce dernier reste national). En effet, cette compréhension laisse entendre que la MRE est une « bonne » chose pour tous les pays – à commencer par les pays du Sud – parce qu'elle assure la croissance économique de tous. En prétendant à la neutralité politique, la vision de la « société moderne » qui la porte s'avère incapable de capter la diversité des points de vue politiques qui s'y expriment et ne laisse, donc, place à aucune critique de la MRE.

Pour comprendre la spécificité et la nouveauté de la MRE, il faut prendre en compte les deux types de normes-règles qui organisent tout vivre-ensemble des humains : les conventions communes et les règles de Droit. Nous avons vu que ces deux types de normes-règles président à la réalisation des activités et des opérations d'ordre économique. Les conventions communes sont instituées tacitement dans l'ordre économique, tandis que les règles de Droit relèvent d'une intervention d'ordre politique dans l'économie (y compris celles qui résultent d'accords internationaux). Une marche sans crise permanente

71 Ce changement de forme étant qu'on est passé d'une internationalisation entre pays développés à une internationalisation englobant tous les pays du monde.

de l'économie d'une Nation impose une cohérence entre les deux types en question.

La MRE se comprend, alors, comme un processus d'ordre économique, celui qui se caractérise par la formation de conventions communes mondiales en matière économique sans mondialisation parallèle des règles de Droit s'appliquant à l'économique, ces règles de Droit en question continuant à être instituées au niveau de chaque Nation. La guerre économique qui en résulte à l'échelle mondiale entre les nations est, en conséquence, avant tout un conflit entre Droits nationaux différents. La Nation qui gagne dans cette compétition mondiale est celle qui est à même d'adapter au mieux son Droit économique national aux conventions communes qui s'imposent, par imitation réciproque, au niveau mondial. Les principaux acteurs de l'institution de ces conventions communes mondiales sont les firmes qui, de multinationales, deviennent transnationales (ou globales, si on préfère)⁷².

Tout au cours des trente années qui ont suivi le second conflit mondial, le cadre de la mise en cohérence entre « conventions communes » et « règles de Droit » en matière économique est la Nation (principalement les nations dites développées), la cohérence en question étant celle du monde de production industriel. Cela se comprend, dès lors que les conventions propres à ce monde forment système avec des solutions de conversion technique dites « extérieures » en matière de produits, d'emplois salariés et de créances/dettes financières ; cet « extérieur » est propre à chaque Nation – en particulier, les nomenclatures sont propres à chacune d'elles. Il ne peut y avoir de mondialisation économique dans le cadre du monde de production industriel. Par contre, ce processus disqualifie ce dernier au profit du monde de production marchand. La principale caractéristique de la MRE est, donc, le basculement généralisé du monde de production industriel à base nationale au monde de production marchand à conventions communes mondiales (ou en voie d'uniformisation à l'échelle mondiale, si on préfère). On est en présence d'une interaction systémique de type roll over, car l'un renforce l'autre, et réciproquement.

Il s'agit bien d'un processus strictement institutionnel qui n'implique pas nécessairement l'internationalisation, puisque cet autre processus peut avoir lieu sans mondialisation (au sens qui vient d'être donné) et, qu'inversement, cette dernière peut se poursuivre sans internationalisation. De même, la MRE s'accorde tout autant à l'hégémonie d'une nation qu'à l'équilibre des

⁷² La firme multinationale comprend des filiales de production implantées dans diverses nations, chacune fabriquant des produits conçus à l'échelle de la filiale, en mobilisant des connaissances dont la société mère a la propriété, pour les vendre dans le pays d'implantation (ou sur une échelle un peu plus large) en assurant toutes les étapes de la fabrication. Au contraire, la firme globale est une firme-réseau dont les fournisseurs de premier ou de second rang, implantés dans de nombreux pays, assurent la fabrication de telle ou telle des composantes d'un produit fini vendu dans tout le monde (exemple paradigmatique : l'iPhone d'Apple).

puissances : de l'une à l'autre, seule sa forme change, tandis que sa substance reste la même⁷³.

III. L'interprétation de la dynamique observée

Il s'agit, maintenant, de donner du sens, avec la grille d'analyse qui vient d'être exposée, aux principales propositions d'observation établies dans la première partie. Ce sont, d'abord, les propositions relatives à la croissance économique qui doivent faire l'objet de cette explication-compréhension-interprétation, en l'occurrence les trois suivantes :

- la rupture constatée entre la période 1982-98 et la période 1998-2018 en matière de commerce extérieur – une forte progression à la fois du taux d'ouverture à l'exportation de la production intérieure et du taux de pénétration du marché intérieur par les importations à partir de 1998, alors que ces taux étaient restés plutôt stables au cours de la première période – ne s'est pas accompagnée d'une nette accélération de la croissance du domaine des activités marchandes non agricoles ;
- si la dynamique de croissance au cours de la seconde période a été affectée, de 2008 à 2013, par les effets de la crise de 2008 et ses suites en Europe (UE), aucune reprise n'est constatée après, le rythme de croissance du PIB marchand non agricole étant même inférieur sur 2013-2018 à celui qui est constaté sur 2008-2013 ;
- contrairement à ce qui était attendu du choix de l'ouverture et de la politique industrielle qui l'a accompagné⁷⁴, ce dernier ne s'est pas accompagné d'un processus marqué d'industrialisation, même si le recul de l'un des principaux secteurs exportateurs du Maroc à l'époque – les industries du textile, du cuir et de l'habillement – a été compensé par un fort dynamisme des industries mécaniques (automobile, aéronautique), électriques et électroniques en fin de période.

73 Exemple : les normes comptables « mondiales » en matière de comptabilité privée (celles des sociétés) peuvent être celles de la Nation hégémonique ou procéder d'un accord à caractère multinational mettant en jeu seulement les acteurs privés ou aussi les États.

74 Rappel : elle s'est déclinée, sur la période en revue en une succession de programmes ou plans visant à développer les exportations : Programme d'Emergence Industrielle (2005-2009), Pacte National pour l'Emergence Industrielle (2009-2015) et Pacte d'Accélération Industrielle (2014-2020).

Il restera, alors, à traiter de la proposition relative au développement :

- l'idée largement partagée, selon laquelle la croissance économique a pour effet induit un progrès social apprécié en termes de développement, n'a pas été validée. En effet, les objectifs visés en matière de développement humain n'ont pas été atteints, loin s'en faut, au cours de la période 1998-2018, non seulement parce que le rythme de croissance a été insuffisant pour permettre une réduction du taux de non-emploi (la part de la population en âge de travailler qui est sans emploi), mais encore parce que la progression de l'emploi ne s'est pas accompagnée d'une nette amélioration de sa structure par niveaux de qualification.

Il va de soi que ce dernier constat est, en partie, la conséquence des trois premiers et qu'il doit donc être traité en dernier, d'autant que la dynamique d'ordre économique n'est pas la seule en cause. Pour les constats relatifs à la croissance, l'explication du premier se présente comme un préalable à celles des deux suivants, dès lors que ces derniers sont relatifs à la seconde période (1998-2018). Quant au seul troisième constat, il y a tout lieu de penser qu'en l'expliquant on remonte à la cause fondamentale des deux premiers. Il leur est donné du sens distinctement pour chacun d'eux dans cet ordre, avant de proposer une synthèse.

1. L'interprétation de l'absence d'une nette accélération de la croissance avec l'ouverture

Bien que les deux périodes qui sont comparées relèvent l'une et l'autre du long terme, l'interprétation de ce premier constat est réalisée en mobilisant la modélisation en termes de « régime théorique de moyen terme ». Ce faisant, on néglige de prendre en compte le fait qu'au cours de chacune d'elles, les élasticités et les impulsions autonomes évoluent (de même que la tendance d'évolution de la productivité apparente du capital fixe). On se focalise, ainsi, sur les changements de ces paramètres d'une période à l'autre⁷⁵.

Cette mobilisation est justifiée par certaines caractéristiques observables :

- La dynamique macroéconomique s'est réalisée en permanence « loin de l'équilibre » : elle n'a pas été bridée par celle de la population active disponible, dès lors que le taux de non emploi reste en permanence très important et s'est même élevé.

75 Nous ne réalisons pas un calibrage systématique des paramètres du modèle. Nous nous en tenons aux principaux paramètres impliqués.

- Les régularités dans le cours de la première période comme de la seconde (même si la « crise de 2008 » les a alors quelque peu perturbées), sont telles que l'on peut faire état d'une dynamique « en régime » du type 1 au cours de la première et une conjonction du type 1 et du type 2 au cours de la seconde (voir l'explication du second constat).

Nous mobilisons notre modélisation pour expliquer la croissance marchande non agricole observée, d'abord pour la première période, puis, pour la seconde, et nous terminons par la comparaison entre les deux.

Pour toute la grande période 1982-2018, un problème se pose pour les exportations. La relation retenue pour en déterminer l'évolution dans notre modèle met en jeu, comme variable explicative, la demande mondiale adressée au Maroc comprenant à la fois la demande de biens et la demande de services. Or, on ne dispose de données que sur la demande d'importations en biens des pays du Reste du monde vers lesquels le Maroc exporte et pas de celle de services. La solution que nous retenons pour surmonter ce problème consiste à expliquer, par la demande mondiale, les exportations de biens et à ajouter une contribution venant des exportations de services.

• **L'explication du taux de croissance de la première période**

Rappel : le rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole, celui que l'on entend expliquer, a été de +3,3 % l'an au cours de la période 1982-1998.

Il faut commencer par prendre en compte l'activité agricole. Au cours de la période en revue, la valeur ajoutée de cette activité a progressé de 8,2 % l'an, soit à un rythme nettement plus rapide que la valeur ajoutée des activités marchandes non agricoles. Une partie non négligeable de la croissance de cette dernière est, donc, expliquée par une impulsion autonome venant de l'agriculture qui est estimée à + 0,4 point. Il reste, donc, à expliquer une croissance de 2,9 %. Selon notre modélisation, cette dernière a résulté d'impulsions autonomes et d'élasticités.

Pour les exportations, on se préoccupe d'abord des seules exportations de biens. L'impulsion autonome de celles-ci est le rythme de croissance de la demande mondiale adressée au Maroc (+6,7 % l'an). Comme ces exportations ont progressé un peu plus vite (+6,9 % l'an), ce « plus » s'explique par une avance de compétitivité (coût salarial unitaire au Maroc structurellement plus faible que chez ses principaux concurrents et/ou une dérive plus faible de ce coût) ou par une meilleure composition des exportations marocaines

par produits⁷⁶. Il est, d'ailleurs, possible d'inclure la seconde explication dans la première. Ceci étant, on doit prendre en compte le fait que la monnaie marocaine a été dévaluée plusieurs fois au cours de la période passée en revue et que, de ce fait, la compétitivité à l'exportation a été améliorée. On retient d'expliquer de cette façon le « plus » d'exportations. Au titre des biens, on retient une impulsion autonome de 6,9 %, se traduisant par une contribution de 1,6 point, compte tenu du poids des exportations de biens rapportées à la valeur ajoutée marchande non agricole. Pour les exportations de services, qui progressent de 2,3 %, la contribution est de 0,4 point. La contribution primaire des exportations à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole est, donc, de + 2 points.

Pour la FBCF des entreprises (y compris EI), l'impulsion autonome de départ a pour origine, en l'absence d'une nette déformation de la structure de la FBCF entre les entreprises privées et les entreprises publiques, la croissance anticipée à moyen terme par les entreprises privées marocaines de la demande qu'il leur sera rentable de satisfaire. Elle est estimée à environ 3 % l'an, soit une impulsion assez faible. Celle qu'il faut prendre en compte est l'impulsion moyenne de la période de dix ans. Elle n'est pas, comme l'impulsion initiale, indépendante de ce qui a lieu au cours de cette période. Comme l'explication que l'on recherche porte sur une évolution passée, on est assuré que cette impulsion effective de la période conduit, ajoutée aux autres, à la croissance constatée. Elle est, donc, obtenue par solde. Ce que l'on doit vérifier est que le montant ainsi obtenu s'accorde à l'impulsion initiale et au profil de la période. Comme on le voit sous peu, la contribution de la FBCF qui est obtenue par solde est de 0,7 point de croissance. Une telle contribution provient d'une impulsion effective moyenne d'un peu moins de 3 % l'an. La vérification à faire s'avère positive, dès lors que le profil de croissance de la période est assez linéaire.

Pour l'impulsion autonome venant des dépenses des administrations, celle-ci est négative en raison de la politique d'ajustement structurel menée au cours des premières années de la période en revue. Certes, la valeur ajoutée des administrations publiques (la masse salariale réelle versée par elles) progresse notablement (+4,2 % l'an), mais leur consommation marchande est fortement réduite (-13,6 % l'an)⁷⁷. Nous estimons à -0,6 point par an l'effet sur la valeur ajoutée marchande non agricole de cette impulsion autonome négative.

Pour la consommation des ménages induite par la masse salariale versée par les entreprises, la progression en pouvoir d'achat du salaire moyen par emploi

⁷⁶ Le Maroc exporte surtout des produits dont la demande (en importations du Reste du monde) est plus dynamique que la moyenne.

⁷⁷ On ne dispose pas d'informations sur la FBCF des administrations publiques en volume. On ne connaît que l'évolution en volume de la FBCF globale.

est importante (+3,7 % l'an sur la période 1983-1998). Cela rend manifeste que le poids du monde de production industriel, joint à celui du monde de production domestique, est élevé au regard de celui du monde de production marchand en matière de convention du juste salaire. D'ailleurs, cette hausse est nettement supérieure à celle de la productivité (+0,7 % l'an). On est, donc, en présence d'une impulsion autonome conséquente qui répond à des revendications de hausse du pouvoir d'achat des salaires. La contribution de cette impulsion à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole est de +0,8 point par an.

Pour les importations, il n'y a pas de raisons particulières pouvant justifier l'existence d'une impulsion autonome positive (ou négative) de celles-ci. Puisque les importations progressent un peu plus vite que la valeur ajoutée marchande non agricole (+ 4 % contre 3,3 %), on serait en présence, sur cette période, d'une élasticité des importations à la croissance de 1,2.

En ce qui concerne le régime de productivité, les gains observés sur la période en revue (+0,7 % l'an) conduisent à retenir à la fois une faible impulsion autonome (0,4 % l'an) et une faible élasticité de la productivité à la croissance (0,1). Comme le principal canal par lequel ces paramètres interviennent dans notre modèle est la demande induite par la masse salariale versée par les entreprises et que nous avons retenu une impulsion appréciable qui dépasse nettement les gains de productivité réalisés, il n'y a rien à ajouter au titre de ces paramètres dans la détermination de la croissance théoriquement observable selon notre modèle.

Au total, les contributions initiales ainsi calculées (hors FBCF) conduisent à estimer la contribution de la FBCF des entreprises à 0,7 point dès lors que le total des contributions doit conduire à une croissance théoriquement observable égale à celle qui a été observée, soit 3,3 % l'an. Comme cette contribution de la FBCF est vraisemblable, le rythme de croissance constaté est donc bien expliqué.

Tableau 36 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole (*prix constants, en pourcentage*)

	1982-1998
Activité agricole	0,4
Exportations de biens et services	2,0
<i>Exportations de biens</i>	1,6
<i>Exportations de services</i>	0,4
FBCF des entreprises	0,7
Demande induite par les dépenses des administrations publiques	-0,6
Contribution autonome venant de l'évolution du salaire moyen versé par les entreprises	0,8
Importations	ε *
Valeur ajoutée marchande non agricole	3,3

Source : auteurs

* ε : Montant vraisemblable 0.

- **De la différence entre notre analyse « théorique » en termes d'impulsions autonomes et l'analyse « comptable » couramment pratiquée**

L'analyse « comptable » classique est celle qui a été mobilisée dans la première partie (tableau 4). Elle fait apparaître une contribution très forte de la consommation des ménages à la croissance, étant donné son poids rapporté au PIB marchand, tandis que la contribution (négative) des importations est aussi importante que la contribution (positive) des exportations. La simple comparaison du regard auquel conduit la prise en compte des grandeurs procédant de notre analyse « théorique », en termes d'impulsion autonome avec celui qui découle de cette analyse « comptable », suffit à saisir son apport. Il n'y a plus de contribution de la consommation des ménages. Ce qui reste, à ce titre, ce sont éventuellement les impulsions venant des salaires versés par les entreprises (y compris effet de la hausse du smig) et de la masse salariale versée par les administrations publiques. Quant à la contribution des importations, elle n'est plus du tout équivalente à celle des exportations puisque, pour l'essentiel, les importations sont induites par la demande intérieure.

- **L'explication du taux de croissance de la seconde période.**

Rappel : le rythme de croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole, celui que l'on entend expliquer, a été de 4,1 % l'an au cours de la période 1998-2018.

La prise en compte de l'activité agricole ne conduit qu'à une très faible impulsion autonome venant de celle-ci, dans la mesure où le rythme de croissance tendanciel de la valeur ajoutée de cette activité est très proche de celui de la valeur ajoutée marchande non agricole.

Pour les exportations de biens, l'impulsion autonome tenant à la demande mondiale adressée au Maroc a progressé sur la période en revue à un rythme de +4,2 % l'an. Dans le même temps, les exportations ont progressé de 5,4 %. Ce « plus » d'exportations peut provenir, a priori, d'une amélioration de la compétitivité du Maroc à l'exportation via une évolution moindre du coût salarial réel unitaire que chez ses principaux concurrents (en moyenne sur l'ensemble des produits exportés) ou d'une déformation de la composition des exportations marocaines au bénéfice des produits dont la demande (en importations par les pays vers lesquels le Maroc exporte) est la plus dynamique. Ces deux causes ont joué. Pour la première, la baisse des droits de douane à l'entrée des pays de l'UE qui est intervenue au cours de la période passée en revue a amélioré la compétitivité à l'exportation du Maroc vis-à-vis des entreprises produisant dans l'UE et vis-à-vis des entreprises des pays « en développement » (y compris la Chine) qui exportent vers l'UE sans avoir bénéficié d'une telle baisse. Il n'en reste pas moins que cette baisse a été faible et que son effet ne peut expliquer qu'une part du « plus » d'exportations constaté. Faut-il en attribuer une partie à une amélioration de la compétitivité hors droits de douane ? Comme les gains de productivité réalisés ont été très réduits (+1,6 % l'an), et même si le salaire moyen par emploi en pouvoir d'achat a progressé un peu moins rapidement (+1,1 % l'an), ce n'est pas de ce côté-là qu'il faut trouver une explication. La cause principale de ce « plus » est cet effet de structure tenant au changement de la composition par produits des exportations du Maroc. De fait, nous avons vu dans la première partie qu'une déformation importante a eu lieu au détriment des produits de l'ITHC et au bénéfice des produits des IMEE. Cet effet était visé par la politique industrielle qui a été menée sans discontinuité, même si les titres des plans successifs ont changé. Au total, cela conduit à faire état d'une impulsion autonome globale (y compris effet temporaire de baisse des droits de douane à l'entrée dans les pays vers lesquels le Maroc exporte) de +5,4 %, soit une contribution autonome à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole de 1,5 point. Pour les exportations de services, comme celles-ci progressent en tendance de 9,1 % l'an, leur contribution autonome est de 1,4 point.

Pour la FBCF des entreprises, la politique d'ouverture a poussé en avant l'impulsion autonome initiale de ce poste, à la fois pour les entreprises étrangères (notamment via les nouveaux IDE), pour les entreprises privées proprement marocaines et pour les entreprises publiques. Mais, comme on le verra dans l'analyse portant sur le déroulement de cette seconde période, cette

impulsion initiale s'est nettement réduite en raison de la crise de 2008 et ses suites (dans l'UE). Comme cela est vu sous peu, la détermination par solde de la contribution à la croissance de la valeur ajoutée marchande de ce poste conduit à estimer celle-ci à seulement 1,9 point l'an. Une telle contribution résulte d'une impulsion effective moyenne de 5 % l'an⁷⁸. Elle s'accorde avec ce qu'il en est au départ de la période⁷⁹.

Pour l'impulsion autonome venant des dépenses des administrations, celle-ci est quasiment nulle sur cette période en raison de l'affirmation progressive d'une politique budgétaire passive. Certes, la consommation marchande des administrations publiques progresse de 7,2 % l'an, mais la valeur ajoutée non marchande ne progresse que de 3,4 % l'an et son poids dans le total des dépenses est plus de deux fois celui de la consommation marchande.

Pour la consommation des ménages induite par la masse salariale versée par les entreprises, la progression en pouvoir d'achat du salaire moyen par emploi est faible (1,1 % l'an sur la période 1998-2017) et elle est inférieure à celle de la productivité (+1,6 % l'an). Cela est la conséquence d'une régulation à dominante marchande (celle du monde de production marchand). On ne peut donc faire état d'une impulsion autonome pour ce poste.

Pour les importations, le fait qu'elles progressent nettement plus rapidement que la valeur ajoutée marchande non agricole (6,5 % l'an contre 4,1 % l'an) conduit à formuler l'hypothèse d'une impulsion autonome positive, même si l'élasticité des importations à la valeur ajoutée marchande non agricole augmente quelque peu avec l'ouverture. L'une des raisons pour lesquelles on a une impulsion autonome positive tient au fait que les accords de libre-échange (principalement celui avec l'UE) ont conduit à une réduction importante des droits de douane à l'entrée de beaucoup de produits au Maroc, en poussant à la hausse les importations. Pour autant, ce n'est pas la seule. En effet, comme cela sera précisé lors de l'analyse du déroulement de cette seconde période, cet effet temporaire de la baisse des droits de douane n'a pour l'essentiel joué qu'au cours de la première partie de la période en revue alors que le « plus » d'importations continue à être constaté au-delà. On a, donc, eu une impulsion autonome des importations de nature structurelle, qui est la mesure d'un manque structurel de résistance à la pénétration des importations. Il n'y a pas de moyen fiable de se prononcer sur le point de savoir si c'est, avant tout, cette impulsion autonome ou, au contraire, une élasticité plus élevée, qui est

78 Rappel : sur l'ensemble de la période, le rythme de croissance de la FBCF totale est de 5 % l'an. Pour la seule FBCF des entreprises, on ne dispose comme information que de la FBCF des sociétés non financières et on ne dispose que de son évolution à prix courants. Ce qui manque est la FBCF des entreprises individuelles (au sens juridique du terme). Ce que l'on sait, est que la FBCF des sociétés à prix courants a progressé de 9 % par an, soit de l'ordre de 8 % à prix constants.

79 Au cours de la première sous-période, la FBCF des sociétés non financières progresse, à prix courants, de 11,9 % (voir première partie).

responsable du « plus » d'importations qui n'est pas expliqué par la baisse des droits de douane. Nous retenons que l'élasticité est passée de 1,2 à 1,3 et que l'impulsion autonome (hors effet de la baisse des droits de douane) est de + 0,7 % l'an, avec l'impulsion temporaire tenant à la baisse des droits de douane de 0,4 % l'an (sur l'ensemble de la période). Compte tenu du poids des importations rapportées à la valeur ajoutée marchande non agricole, ce « plus » global conduit à une contribution autonome négative de 0,7 point.

En ce qui concerne le régime de productivité, les gains observés sur la période en revue (+1,6 % l'an) conduisent à retenir, à la fois une impulsion autonome (0,9 % l'an) et une élasticité de la productivité à la croissance encore faible (0,2). Comme le principal canal par lequel ces paramètres interviennent dans notre modèle est la demande induite par la masse salariale versée par les entreprises et que, nous venons de le voir, on ne peut faire état d'une régulation gouvernée par la convention « industrielle » du juste salaire, il n'y a rien à ajouter au titre de ces paramètres dans la détermination de la croissance théoriquement observable selon notre modèle.

Au total, les contributions autonomes, ainsi calculées (2,2 points hors FBCF des entreprises), conduisent à estimer par solde la contribution de la FBCF des entreprises à 1,9 point par an. Comme cette contribution est vraisemblable, la croissance de 4,1 % qui a été observée est donc bien expliquée.

- **La comparaison entre les deux périodes**

Les raisons pour lesquelles la croissance au cours de la seconde période n'est pas nettement supérieure à celle qui a été observée au cours de la première ressortent du tableau dans lequel figurent, pour chacune des deux périodes, les contributions « théoriques ».

Tableau 37 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole : comparaison des deux périodes (prix constants, en pourcentage)

	1982-1998	1998-2018	Ecart
Activité agricole	0,4	ε *	-0,4
Exportations de biens et services	2,0	2,9	+0,9
<i>Exportations de biens</i>	1,6	1,5	-0,1
<i>Exportations de services</i>	0,4	1,4	+1,0
FBCF des entreprises	0,7	1,9	+1,2
Demande induite par les dépenses des administrations publiques	-0,6	ε	+0,6
Contribution autonome venant de l'évolution du salaire moyen versé par les entreprises	0,8	ε	-0,8
Importations	ε	-0,7	-0,7
Valeur ajoutée marchande non agricole	3,3	4,1	+ 0,8

Source : auteurs.

* ε : Montant vraisemblable 0.

Ce sont, avant tout, les exportations et la FBCF des entreprises qui expliquent l'accélération de la croissance. S'y ajoute le fait qu'au cours de la première période, l'impulsion venant de la demande générée par les administrations publiques a été négative. Si les impulsions venant de ces trois postes avaient été les seules à jouer, l'accélération de la croissance aurait été de 2,7 points. Autrement dit, la croissance aurait été de 6,8 % l'an au cours de la seconde période. Mais, elle n'a été que de 4,1 % (+ 0,8 point), pour trois raisons :

- la contribution de l'activité agricole a baissé de 0,4 point, parce que la forte croissance tendancielle de cette activité au cours de la première période ne se prolonge pas au cours de la seconde ;
- l'impulsion autonome venant des salaires versés par les entreprises de la première période disparaît avec le passage à la logique « marchande » de formation des salaires qui s'impose avec l'ouverture ;
- les importations sont les principales bénéficiaires de la progression de la demande intérieure totale (y compris consommations intermédiaires des entreprises qui opèrent au Maroc), en raison de la baisse des droits de douane qui a lieu au cours de la seconde période et d'une incapacité structurelle des entreprises marocaines à satisfaire de façon compétitive la demande intérieure. Ce « plus » d'importations, qui retire 0,7 point de croissance, a quasiment compensé la hausse de la contribution venant des

exportations (+0,9 point). Ce « plus » vient, certes, du fait qu'une partie de la demande des entreprises, à commencer par celles qui exportent, porte sur des produits qui ne sont pas fabriqués au Maroc (exemples : fibres textiles ; machines-outils, etc.), mais ce sont toutes les importations qui sont concernées, y compris celles de transport (pour les transports au Maroc des produits importés) et d'assurance.

L'explication plus fouillée de ce qui a été observé au cours de la seconde période permet de confirmer et de préciser ces raisons, tout particulièrement pour l'effet négatif des importations.

2. L'interprétation de l'absence d'une reprise de croissance sur la sous-période 2013-2018

Le second constat à expliquer-comprendre-interpréter est relatif à la période 1998-2018, décomposée en trois sous-périodes (1998-2008, 2008-2013 et 2013-2018). Ce découpage s'impose au regard des effets de la crise mondiale de 2008 et de ses suites en Europe (UE) sur l'économie marocain, effets qui avaient entraîné une rupture dans l'évolution à long terme des taux d'ouverture et de pénétration et une nette inflexion à la baisse du rythme de croissance du PIB marchand non agricole. Notre modèle théorique de moyen terme est mobilisé, pour ce faire, pour chacune de ces trois sous-périodes dont les durées respectives sont de 10 ans, 5 ans et 5 ans. Nous aurons, toutefois, à nous interroger sur le point de savoir si l'adaptation du stock de capital fixe à la rupture en question est acquise ou non en 2013, ce que notre modélisation suppose.

Ce constat porte précisément sur la troisième sous-période : nous devons expliquer pourquoi le rythme tendanciel de croissance de moyen terme de cette sous-période est inférieur à celui de la précédente, alors qu'on pouvait s'attendre à une inflexion à la hausse de ce rythme en raison d'une reprise de la demande mondiale adressée au Maroc. La démarche retenue est d'avancer dans le temps. On commence par expliquer la croissance relativement forte de la première sous-période puis, celle beaucoup plus faible, de la seconde en tenant compte de ce qui a été vu pour la première et, enfin, celle de nouveau en retrait, de la troisième. Pour conclure, on procède à la comparaison entre la troisième période et les deux précédentes. On explique de cette façon le constat défavorable en question.

L'explication de la croissance de la première sous-période (1998-2008) : de fortes impulsions autonomes des principales composantes de la demande

finale, mais leur effet positif global sur le rythme de croissance est, en grande partie, annihilé par une forte impulsion autonome des importations dont une partie provient de la baisse des droits de douane

Rappel : le taux tendanciel de croissance à expliquer (celui de la valeur ajoutée marchande non agricole en volume) est de 5,1 % l'an⁸⁰.

La valeur ajoutée de l'activité agricole ne progresse en tendance au cours de la première sous-période que de + 3 % l'an. Comme ce rythme est nettement plus faible que celui auquel progresse la valeur ajoutée marchande non agricole, on est en présence d'une impulsion autonome négative venant de l'activité agricole. Cette dernière se traduit par une contribution négative qui est estimée à -0,5 point. Sans cette contribution négative, la valeur ajoutée marchande non agricole aurait progressé de 5,6 %.

Pour les exportations de biens, l'impulsion autonome (la progression de la demande mondiale adressée au Maroc) est de 6 % l'an. Pour leur part, ces exportations progressent moins rapidement (+ 4,1 %). On pouvait s'attendre à un « plus », en raison de la baisse des droits de douane à l'entrée de l'UE (de loin la principale destination à l'époque des exportations du Maroc) qui est intervenue au cours de cette période. Le « moins » constaté ne peut provenir que d'un manque de compétitivité à l'exportation, tous produits confondus. Au regard de la période précédente, ce manque devient particulièrement important pour les produits de la branche ITHC, alors même que ces produits pèsent pour 33 % dans le total des exportations de biens au début de la période en revue. De fait, les exportations de ces produits ne progressent quasiment pas au cours de celle-ci. La contribution autonome des exportations de biens est, donc, estimée à 1,2 point. Pour les exportations de services, comme leur progression est de 14,5 % l'an, elles contribuent pour 2,2 points.

L'impulsion autonome initiale de la FBCF des entreprises est forte. Elle n'est pas affectée ultérieurement par des anticipations à moyen terme moins favorables, dès lors que la crise de 2008 n'a pas été prévue par les organismes qui réalisent l'investissement. Son évaluation par solde, faite ci-après, est qu'elle a contribué pour 3,4 points à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole. Cet apport, qui est le résultat d'une impulsion effective sur la période de 8,9 % l'an, s'accorde à ce qui vient d'être dit pour l'impulsion initiale⁸¹.

Pour la demande en biens et services, induite par les dépenses des administrations publiques, on ne peut faire état d'une impulsion positive dès lors que la consommation marchande des administrations et la masse salariale

80 Ce rythme est même plus élevé si on retire l'année 2008.

81 Rappel : la FBCF globale progresse en tendance de + 8,4% l'an en volume.

réelle versée par les dernières (leur valeur ajoutée) progressent l'une et l'autre moins rapidement que la valeur ajoutée marchande non agricole (+4,6 % et +4 % contre 5,1 %). Mais, comme cette croissance a été tirée par les exportations et que ces dernières ne sont pas imposées à la TVA, l'assiette globale des prélèvements obligatoires a progressé un peu moins vite (en valeur réelle) et il n'y a pas lieu de faire état, à l'inverse d'une impulsion négative.

Pour la demande de consommation des ménages, induite par les salaires versés par les entreprises, la faible hausse du salaire moyen par emploi (+0,1 % en pouvoir d'achat) ne doit provenir que de l'effet de la progression de l'emploi avec une faible élasticité. Il n'y a pas eu d'impulsion autonome en ce domaine.

Concernant la productivité, le gain enregistré en tendance de moyen terme (sur dix ans) est faible (+1,9 % l'an). Ce gain s'explique par une faible impulsion autonome (+0,9 %) et un effet de la croissance du même ordre de grandeur résultant d'une faible élasticité (0,2). La performance est donc médiocre. Ce manque d'amélioration de la productivité a pesé sur la compétitivité, tout particulièrement à l'importation.

Reste à prendre en compte les importations. Celles-ci ont progressé de 8,6 % par an. Pour une élasticité des importations à la croissance de 1,3, l'impulsion autonome est évaluée à 1,8 point. Elle est très importante. Comme la sous-période en revue est celle au cours de laquelle les accords de libre-échange se sont traduits par une baisse des droits de douane, une partie de cette impulsion autonome provient de cette baisse. Il reste, toutefois, une impulsion structurelle appréciable. En retenant que la baisse des droits de douane a contribué pour 1 % l'an au « plus » d'importations constaté, cette impulsion structurelle pesant sur la croissance serait de 0,8 point par an. Compte tenu de leur poids élevé, les importations ont, donc, conduit à une contribution négative de -1,2 point. Pour les produits concernés, se référer à la première partie (section 2.2.2).

Au total, les impulsions initiales (hors FBCF des entreprises) expliquent 1,7 point de croissance. Le reste vient de la FBCF des entreprises, soit 3,4 points. Cette contribution est vraisemblable (voir supra).

Tableau 38 : Contributions des impulsions autonomes à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole : comparaison des trois sous-périodes (prix constants, en pourcentage)

	1998-2008	2008-2013	2013-2018
Activité agricole	-0,5	0,7	ε
Exportations de biens et services	3,4	1,6	4,0
<i>Exportations de biens</i>	1,2	1,3	2,9
<i>Exportations de services</i>	2,2	0,3	1,1
FBCF des entreprises	3,4	-0,5	0,6
Demande induite par les dépenses des administrations publiques	ε	0,6	-0,6
Contribution autonome venant de l'évolution du salaire moyen versé par les entreprises	ε	ε	ε
Importations	-1,2	0,8	-1,2
Valeur ajoutée marchande non agricole	5,1	3,2	2,8

Source : auteurs

* ε : Montant vraisemblable 0.

- **La seconde sous-période : la crise de 2008 et son prolongement en Europe cassent la dynamique antérieure via une très faible impulsion autonome des exportations**

Rappel : le taux tendanciel de croissance à expliquer est de 3,2 % l'an.

Au cours de cette seconde sous-période, la croissance tendancielle de la valeur ajoutée de l'activité agricole est importante (+ 8,4 %). Elle est nettement supérieure à celle de la valeur ajoutée marchande non agricole. Cette activité a donc contribué à cette dernière, contribution évaluée à + 0,7 point.

Pour les exportations de biens, la « crise de 2008 » et ses prolongements dans l'UE conduisent à une très faible progression tendancielle de la demande mondiale adressée au Maroc (+0,7 %). Dans le même temps, les exportations de biens du Maroc progressent de 5 % l'an. Il y a, donc, un « plus » d'exportations de biens qui est très important (+ 4,3 points). Il est possible d'en attribuer une partie à une amélioration de la compétitivité des entreprises marocaines à l'exportation en raison d'une faible baisse du coût salarial unitaire (ratio « salaire nominal par emploi rapporté à la productivité »). Mais, il reste une part à expliquer. Elle a pour origine une modification importante de la composition par produits des exportations marocaines au profit des produits dont la demande, venant des pays vers lesquels le Maroc exporte, est plus dynamique que celle des produits pour lesquels la part exportée diminue nettement. Il

s'agit, donc, d'un effet de structure. Comme cela a déjà été indiqué, cet effet était recherché par la politique industrielle suivie. Au total, l'impulsion autonome des exportations de biens conduit à estimer la contribution autonome de ce poste (à la progression de la valeur ajoutée marchande non agricole) à 1,3 point l'an dont l'essentiel est un « plus » structurel. Pour les exportations de services, la crise de 2008 et ses prolongements en UE produisent, aussi, leurs effets puisqu'elles ne progressent en tendance que de 1,6 % par an. Cela conduit à une contribution autonome de +0,3 point.

Pour la FBCF des entreprises, l'impulsion autonome initiale est quasi-nulle, en raison de l'effet de la crise de 2008 sur l'anticipation de la demande qu'il sera rentable de satisfaire à moyen terme et, dans le cours de cette sous-période, aucune information nouvelle venant de ce qui a été constaté n'a pu modifier cette anticipation conventionnelle. Le résultat auquel conduit, par solde, le tableau d'ensemble des contributions conduit à estimer la contribution de l'impulsion autonome de ce poste à -0,5 point. Le montant vraisemblable est que cette contribution a été quasi-nulle.

Au cours de cette sous-période, l'impulsion autonome venant des dépenses des administrations publiques a été relativement importante en positif. En effet, la masse salariale réelle versée par ces dernières a progressé de 4,9 %, leur consommation marchande de 11,6 % et leur FBCF de 4,4 %⁸². De plus, les subventions versées pour compenser la hausse des prix des produits pétroliers ont été élevées⁸³. Cette impulsion autonome a eu pour objet de soutenir la croissance qui a nettement fléchi, les dépenses n'ayant pas été ajustées à la baisse, en raison du net recul de la progression du total des recettes. Elle est estimée à + 0,6 point par an.

Comme pour la sous-période précédente, il n'y a pas lieu d'envisager la présence d'une impulsion autonome venant de la régulation de l'évolution des salaires versés par les entreprises, puisque le salaire réel moyen par emploi progresse encore de 2,7% l'an (voir première partie), soit moins vite que la productivité (+1,9 %).

Pour le régime de productivité, le fléchissement du rythme de croissance à moyen terme ne s'accompagne pas d'une baisse des gains de productivité. Comme il n'y a aucune raison pour que l'impulsion autonome enregistre une hausse notable, ce « plus » relatif de productivité provient d'un effet de structure (le recul de la valeur ajoutée des ITHC, industrie dans laquelle la valeur ajoutée par emploi est nettement inférieure à ce qu'elle est dans les branches

82 On ne dispose comme information que de la FBCF des administrations publiques à prix courants.

83 Ces subventions ont contribué à réduire la hausse des prix à la consommation et ont, donc, soutenu la croissance en volume.

d'activité en croissance). Il n'y a pas de contribution à la croissance de cet effet de structure dont on a vu qu'il a pour origine le changement de composition des exportations ayant contribué à la croissance.

Il reste à prendre en compte les importations. Celles-ci n'ont progressé que de 2,4 % l'an en tendance, alors que la valeur ajoutée non agricole a progressé de 2,8 %. Faut-il retenir que l'élasticité des importations a fortement baissé en s'établissant à un niveau inférieur à 1 avec une impulsion structurelle qui aurait disparu ou que l'on a été en présence d'un effet de structure important qui a conduit finalement à un « moins » d'importations ? Un tel effet a bien eu lieu. En effet, les taux d'évolution des importations pour les divers produits dont elles se composent ont été très différents les uns des autres au cours de la sous-période en revue. Les importations de produits de consommation intermédiaire induites par la production exportée ont chuté (tout particulièrement en raison du recul de la production de l'ITHC) et celles des produits dont se compose la FBCF (machines, etc.) ont enregistré la stagnation de ce poste, tandis que les importations répondant à la demande finale de consommation des ménages ont continué à progresser. On retient de ne pas affecter cet effet de structure à une baisse de l'élasticité, mais de le considérer comme une impulsion autonome transitoire, propre à la sous-période en question, impulsion négative qui l'a emporté nettement sur l'impulsion structurelle qui n'a pas disparu, même si elle est plus faible en raison de la réduction du poids de l'ITHC dans la valeur ajoutée marchande non agricole. Au total, l'impulsion négative conduit à une contribution positive estimée à +0,8 point⁸⁴.

Au total, les impulsions autonomes conduisent à une contribution de 3,7 points, alors que la croissance observée a été seulement de 3,2 % : cela conduit par solde à une contribution faiblement négative de la FBCF des entreprises. Or, comme cela a été dit, il est plus vraisemblable que cette contribution a été quasi nulle⁸⁵. Nous ne cherchons pas à cerner l'origine de cet écart, dès lors que l'essentiel de la croissance observée a été expliqué.

La troisième sous-période : comme au cours de la première sous-période, l'impulsion autonome des importations est d'une ampleur telle que son effet négatif sur la croissance atténue l'effet positif des impulsions autonomes des exportations et de la FBCF, et comme l'impulsion autonome de la FBCF venant des entreprises publiques et des investissements directs étrangers est nettement plus faible qu'au cours de la seconde sous-période, le rythme de croissance tendanciel fléchit de nouveau.

84 Avec une élasticité de 1,3, la progression des importations aurait été de 3,6 % (pour une croissance de 2,8 %). L'effet global en question est celui qui fait passer de 3,6 % à 2,4 %.

85 La FBCF totale ne progresse que de 1,4 % l'an au cours de cette sous-période.

Rappel : le taux de croissance de la VA non agricole à expliquer a été de 2,8 % l'an.

Au cours de cette troisième sous-période, la valeur ajoutée agricole retombe à un rythme de croissance de + 3 % l'an. Comme la valeur ajoutée marchande non agricole progresse à peu près au même rythme, il n'y a pas eu de contribution appréciable de l'activité agricole à la croissance des activités marchandes non agricoles.

Pour les exportations de biens, avec la reprise de la croissance mondiale, même si elle n'a pas été très forte, on est en présence d'une impulsion autonome des exportations de + 3,9 % l'an. Dans le même temps, la croissance tendancielle de ces exportations est de + 8,4 %, soit une progression nettement plus rapide. On est, donc, en présence, comme au cours de la sous-période précédente, d'un « plus » important d'exportations de biens. Ce plus s'explique principalement par une amélioration de la compétitivité des produits marocains, tous produits confondus, dès lors que la compétitivité des produits dont les exportations progressent fortement en volume (tout particulièrement les produits des IMME, dont l'automobile et l'aéronautique) sont ceux pour lesquels la compétitivité est meilleure. L'impulsion autonome des exportations est, donc, estimée à 8,4 %, soit une contribution de plus de 2,9 points. Pour leur part, les exportations de services progressent de 5,8 %, soit une contribution de 1,1 point.

Pour la FBCF des entreprises, l'impulsion autonome initiale est dans le prolongement de l'impulsion autonome effective de la seconde période. Il n'y a pas de nette amélioration de l'horizon de moyen terme. Il demeure très incertain. Comme cette impulsion est faible, elle conduit à une contribution positive très faible⁸⁶. Celle qui est obtenue au final par solde est de cet ordre de grandeur (+0,6 point).

Pour la demande de biens et services générée par les dépenses des administrations publiques, on est en présence d'une impulsion autonome négative en raison d'une politique budgétaire dont l'objectif était de réduire le déficit public qui s'était creusé au cours de la période précédente. La masse salariale versée par les administrations a été le principal poste de dépenses qui a été touché, puisque sa progression tendancielle n'a été que de 0,8 % l'an. La contribution négative en question est évaluée à 0,6 point par an.

Comme précédemment, aucune impulsion autonome n'est venue des salaires versés par les entreprises, dans une sous-période au cours de laquelle

86 Rappel : la FBCF totale ne progresse que de 1,7 % l'an au cours de cette sous-période. Il n'y a eu aucune reprise.

les gains tendanciels de productivité sont très faibles (+0,4 % l'an).

S'agissant du régime de productivité, il est difficile d'expliquer ce faible rythme, même si la croissance tendancielle est faible (+2,8 %). Ce dont on est assuré est qu'il n'y a pas eu d'augmentation de l'impulsion autonome tenant à l'internalisation par les entreprises marocaines du progrès général des connaissances scientifiques et techniques. On doit plutôt considérer qu'il y a eu stagnation, si ce n'est régression en la matière.

Pour les importations, leur progression tendancielle, qui est de 6,5 % l'an, ne peut simplement s'expliquer par la progression de la valeur ajoutée marchande non agricole. En effet, avec une élasticité de 1,3, les importations n'auraient progressé que de 3,6 %. On constate un « plus » d'importations de 2,8 points. Comment l'expliquer ? On ne peut le mettre au compte d'une dégradation de la compétitivité des entreprises marocaines tenant à l'évolution intérieure du coût salarial unitaire (par unité de volume de valeur ajoutée). Une partie provient de l'impulsion structurelle qui avait été apparemment effacée au cours de la sous-période précédente. On doit même considérer que celle-ci s'est accrue en raison de l'inadaptation de la qualité des produits réalisés au Maroc à celle qui est recherchée par une fraction croissante de la population marocaine et qui procède d'une « modernisation » des modes de consommation. La contribution autonome négative des importations à la croissance de la valeur ajoutée marchande non agricole, qui est ainsi supposée, est estimée à - 1,2 point l'an.

Au total, les contributions des impulsions autonomes conduisent à estimer par solde à + 0,6 point celle venant de l'impulsion autonome effective de la FBCF des entreprises. Cette contribution est vraisemblable. La croissance constatée est donc encore bien expliquée.

- **La comparaison de la troisième à la seconde sous-période**

Le tableau 38, donnant pour les trois sous-périodes la façon dont est expliqué « théoriquement » pour chacune d'elles le rythme de croissance observé, permet, d'abord, en comparant la troisième sous-période à la seconde, d'expliquer pourquoi il n'y a pas eu de reprise.

Si les exportations avaient été les seules en cause, on aurait assisté à une forte reprise, puisque leur contribution passe de 1,6 point à 4 points. Mais, cette reprise des exportations ne s'est pas accompagnée d'une reprise de la FBCF des entreprises. De plus, l'apport de l'activité agricole n'est plus au rendez-vous et la contribution des administrations publiques, ainsi que celle des importations, s'inversent au détriment de la reprise.

- **La comparaison entre la troisième sous-période et la première**

Cette explication de l'absence de reprise est complétée en comparant la troisième sous-période à la première, leur point commun étant une progression notable de la demande mondiale adressée au Maroc. En s'en tenant à l'essentiel, le fait que la croissance soit beaucoup plus faible au cours de la troisième sous-période qu'au cours de la première a pour origine la quasi disparition de l'impulsion autonome venant de la FBCF des entreprises. En effet, la contribution des exportations est plus forte, bien que la progression de la demande mondiale adressée au Maroc soit plus faible et, pour les deux sous-périodes, la contribution négative des importations est de la même ampleur.

La question cruciale pour l'avenir à moyen terme du Maroc est, donc, celle de savoir si le manque d'un horizon assuré de prévision de moyen terme va disparaître, en provoquant une impulsion autonome notable de la croissance par l'investissement fixe des entreprises (en interne et via de nouveaux IDE), ou s'il va se prolonger.

Il n'en reste pas moins que le point commun entre toutes les périodes est l'absence d'un dynamisme de la productivité structurelle. Certes, on ne peut faire l'hypothèse que la réalisation de gains assez importants aurait permis que se mette en place ce moteur de la croissance qui résulte de hausses réelles des salaires socialement indexées sur l'amélioration de la productivité structurelle, puisque le contexte mondial est celui de la domination des conventions du monde de production marchand et non plus celle du monde de production industriel en matière de rémunération de l'emploi salarié. Mais, des gains relativement élevés auraient, au moins, poussé en avant les profits des entreprises et, par conséquent, leur investissement fixe, sans les obliger d'obtenir cela par de très faibles augmentations des salaires réels. Par ailleurs, la puissance publique disposerait, en raison de tels gains, d'une marge de manœuvre pour augmenter ses recettes fiscales et, par conséquent, ses dépenses (notamment en éducation et en santé).

3. L'explication de l'absence d'un processus marqué d'industrialisation : la conséquence d'une sous-industrialisation dépendante

Le troisième constat qu'il faut expliquer-comprendre-interpréter est relatif au processus d'industrialisation observé au cours de la période 1998-2018 : le volume de valeur ajoutée des activités proprement industrielles – les industries manufacturières – a progressé, mais il n'a pas progressé plus rapidement que

le volume de valeur ajoutée de l'ensemble des activités marchandes, y compris agriculture (3 % contre 4 % l'an). Comme les importations sont avant tout des importations de produits industriels, ce qui vient d'être dit concernant la difficulté du Maroc à contenir la progression des importations nous donne une explication « comptable » de ce constat : la valeur ajoutée industrielle aurait progressé nettement plus rapidement si les entreprises industrielles du système productif marocain avaient eu la capacité de satisfaire une demande intérieure en progression au lieu de laisser toujours plus de place aux importations.

L'explication de ce troisième constat consiste, donc, à remonter aux causes de ce qui est pointé dans cette explication « comptable ». Celle qui s'impose est que l'industrialisation portée par l'ouverture (l'insertion dans le processus de mondialisation réellement existante) est une sous-industrialisation dépendante.

La pertinence de cette proposition est établie, en mobilisant les résultats d'une enquête réalisée dans le cadre du programme de recherche appuyé par l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques « Made in Morocco : industrialisation et développement »⁸⁷. Cela est fait en considérant, d'abord, l'industrie manufacturière comme un tout, puis, en prenant en compte la différenciation des couples « branche-produit » en ce qui concerne les marqueurs conduisant à faire état d'une telle sous-industrialisation. Quant à la mise en rapport avec leur différenciation en termes de croissance et de pénétration des importations en lien avec le degré d'ouverture, elle est réalisée dans la section de synthèse suivante.

- **Des résultats de l'enquête qui s'accordent aux propositions théoriques observables d'une sous-industrialisation dépendante : ensemble de l'industrie manufacturière**

L'enquête en question a porté sur un échantillon représentatif comprenant 540 entreprises de plus de dix emplois, dont l'activité principale conduit à les classer dans l'industrie manufacturière. Pour l'essentiel, les réponses au questionnaire portent sur la situation de l'entreprise en 2014, année au cours de laquelle ce questionnaire a été administré par des enquêteurs qui se rendaient dans l'entreprise pour obtenir et enregistrer eux-mêmes les réponses aux nombreuses questions posées (les domaines : statut, production, marchés, main-d'œuvre, recherche et développement, financement).

L'un des principaux résultats de cette enquête, l'un de ceux qui avaient été recherchés en concevant le questionnaire, a été d'estimer le nombre d'entreprises relevant du monde de production domestique. Ce résultat n'est

⁸⁷ Voir le site www.programmemadeinmorocco.ma et les résultats publiés dans (El Aoufi et Billaudot dir. 2020).

mobilisé que dans la section suivante. Ceux qui corroborent l'hypothèse d'une sous-industrialisation dépendante sont les suivants :

- 25 % des grandes entreprises (plus de 200 emplois) sont des entreprises dont le capital social détenu à plus de 50 % par des entités étrangères et ces entreprises assurent 35 % de l'emploi dans cette taille d'entreprises⁸⁸ ;
- 65 % des grandes entreprises ne réalisent que des produits dédiés à un donneur d'ordre et ce pourcentage est encore de 43 % pour les entreprises de taille intermédiaire (entre 50 et 200 emplois). Cette proportion est de 38 %, toutes tailles confondues ;
- toutes tailles confondues, les produits dédiés sont conçus à 100 % par le client pour 66,3 % des entreprises (81 % pour les grandes entreprises), avec le client pour 24 % et par l'entreprise pour seulement 9,6 % ;
- 81 % des entreprises qui se déclarent « sous-traitant » considèrent la relation avec le donneur d'ordre comme une relation de « dépendance technique ou commerciale » (91 % pour les grandes entreprises) et 46 % déclarent que cette relation « évolue vers le partenariat » (seulement 35 % pour les grandes entreprises).
- il y a autant d'entreprises qui exportent que d'entreprises qui n'exportent pas et 25 % sont spécialisées à l'exportation (cette proportion monte à 35 % pour les grandes entreprises).
- parmi les entreprises qui exportent uniquement, 68 % d'entre elles ne réalisent que des produits dédiés et, pour 81 % d'entre elles, les produits sont conçus à 100 % par le client. À l'inverse, les entreprises qui n'exportent pas ne sont que 25 % à ne réaliser que des produits dédiés (27 % pour les grandes entreprises).
- 35 % des entreprises citent « qualité des produits » comme premier facteur responsable de leur manque de compétitivité, devant « coût de la main-d'œuvre » (25 %).
- 66 % des entreprises n'ont pas organisé de formation professionnelle (elles sont encore 36 % chez les grandes entreprises). Parmi celles qui en organisent, seulement 39 % d'entre elles font appel au dispositif d'aide publique (OFPPT).
- concernant la pénétration des NTIC, seulement 35 % des entreprises citent la CAO (conception assistée par ordinateur) et 11 % « robot ».

88 Si on ajoute les entreprises pour lesquelles la détention du capital social par des entités étrangères se situe entre 25 % et 50 %, ces deux proportions montent à 30 % et 37 %.

- seulement 10,5 % des entreprises réalisent une activité de R et D de façon continue en interne, tandis que 74,4 % n'en réalisent aucune.
- les entreprises qui, au cours de la période 2010-2014, ont acquis une technologie via l'achat d'une licence ou la signature d'un contrat donnant le droit d'usage d'un savoir-faire sont très peu nombreuses (5,4 % du nombre total d'entreprises).
- au cours des années 2010-2014, seulement 35 % des entreprises ont réalisé des innovations de produits (46 % pour les grandes entreprises) et 52 % des innovations de procédé (77 % pour les grandes entreprises) ;
- le premier facteur cité comme obstacle à l'innovation est, de loin, « Importance des coûts perçus de l'innovation », quelle que soit la taille ;
- les entreprises qui n'ont pas fait appel à un crédit ponctuel auprès d'un intermédiaire financier au cours de la période 2010-2014 sont, de loin, les plus nombreuses (66 %), sans différence significative entre les entreprises exportatrices et les entreprises qui n'exportent pas. La raison la plus citée pour cette absence d'appel est « pas de besoin » (58 % des entreprises la citent en premier).

- **Les différences entre branches**

Pour beaucoup des caractéristiques qui viennent d'être listées, les différences entre branches sont peu importantes. Tel est, notamment, le cas pour la conception par le client des produits dédiés, la dépendance technologique et commerciale vis-à-vis du donneur d'ordre, lorsque l'entreprise se déclare « sous-traitant », la très faible présence d'une activité de R et D, la réalisation limitée d'innovations de produits et de procédés et le faible appel à un crédit ponctuel d'un intermédiaire financier.

Par contre, des différences importantes se constatent pour certaines caractéristiques. Ce sont principalement les suivantes :

- la part de l'emploi assuré par des entreprises étrangères s'étale entre 24 %, pour les ITHC, et 90 %, pour les IEE⁸⁹, avec 46 % dans les IAA ;
- la part des entreprises qui ne réalisent que des produits dédiés dépasse 50 % dans les ITHC et les IEE (industries de matériels électriques et électroniques), tandis qu'elle n'est que de 16 % dans les IAA (Industries agricoles et alimentaires) ;

89 Ce pourcentage est un ordre de grandeur, parce que la représentativité des entreprises sélectionnées par statut n'est pas assurée, comme elle l'a été par taille, par branche et par position vis-à-vis de l'exportation.

- Pouvanture à l'exportation est beaucoup plus marquée dans les branches THC et IEE que dans les autres : les proportions des entreprises qui exportent y sont, respectivement, de 62,8 %, et de 61,9 % contre 34,6 % en moyenne dans les autres branches ;
- la proportion des entreprises qui sont uniquement exportatrices est nettement plus élevée dans l'ITHC (62,6 % des entreprises exportatrices et 39,3 % de l'ensemble des entreprises) et nettement moins élevée dans la branche « Chimie et parachimie » (23,2 % et 14,4 %).

Plus globalement, le principal enseignement de cette enquête est la grande diversité des entreprises qui font partie du tissu industriel marocain, si tant est que l'on puisse parler d'un tissu (voir synthèse infra). Cette diversité se manifeste, principalement, par la présence d'un sous-ensemble d'entreprises qui sont uniquement exportatrices. Ainsi, les entreprises industrielles du Maroc qui occupent au moins dix personnes se décomposent en 27,1 % d'entreprises uniquement exportatrices (Groupe 1), 23,8 % d'entreprises partiellement exportatrices (Groupe 2) et 49,1 % d'entreprises qui ne sont pas exportatrices, c'est-à-dire qui vendent uniquement sur le marché intérieur (Groupe 3). À de nombreux titres, ces trois sous-ensembles se caractérisent différemment. Le second groupe a souvent des caractéristiques proches du troisième et participe, beaucoup plus que le premier, à un développement favorable du Maroc via le fait que ces entreprises conçoivent beaucoup plus souvent leurs produits et innovent plus souvent. On le constate tout particulièrement dans les domaines suivants :

- la taille : les grandes entreprises sont majoritaires dans le Groupe 1, alors que ce sont les petites dans le Groupe 3, le Groupe 2 se situant dans une position intermédiaire entre les deux ;
- la nature des produits réalisés : la proportion des entreprises qui ne réalisent que des produits dédiés est de 68,1 %, pour G1, 36,3 %, pour G2 et 25,2 %, pour G3 (pour le nombre d'entreprises qui se déclarent « sous-traitant », le constat est le même : 72,5 %, pour G1, 40,8 %, pour G2 et, 37,5 %, pour G3) ;
- le mode de conception des produits dédiés : la conception est réalisée uniquement par le client pour 80,8 % des entreprises de G1, 55,6 % de celles de G2 et 53,7 % de celles de G3 ;
- la destination géographique des exportations (G1 et G2 seulement) : 90,7 % du chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises de G1 se fait sur le marché européen contre 70,1 % pour G2 ; à l'inverse, seulement 5,1 %

des entreprises de G1 vendent sur les marchés arabe et africain et 36,1 % pour G2 »⁹⁰.

4. Le « trop » d'importations a pour principale explication la sous-industrialisation dépendante et le poids encore important du monde de production domestique

Il nous reste à lier les deux propositions explicatives qui viennent d'être établies concernant la dynamique de l'économie marocaine à partir du moment où le choix de l'ouverture a été acté (nous avons retenu l'année 1998). La première concerne l'absence d'une croissance nettement plus rapide à partir de 1998, absence qui se manifeste tout particulièrement par le fait que la croissance ne reprend pas une fois passés les effets négatifs de la crise mondiale de 2008. La seconde est relative à l'absence d'une progression de la productivité macroéconomique due, pour une part importante, à cet « effet de structure » qui a caractérisé les pays émergents. Ces deux propositions sont à mettre au compte d'une sous-industrialisation dépendante.

A ce moment final, l'enjeu de l'analyse est principalement de savoir à quoi attribuer le fléchissement constaté au cours de la troisième sous-période (2013-18). En effet, il y a deux explications a priori possibles. La première est que ce fléchissement est simplement la conséquence d'un ajustement retardé de la capacité de production installée à celle qui s'avère nécessaire pour satisfaire la demande effective dont le dynamisme a été affecté par la crise de 2008 - un ajustement qui prend du temps, en impliquant un arrêt temporaire de la progression de la FBCF des entreprises. La seconde est qu'il a, surtout, des causes structurelles qui vont peser dans l'avenir en limitant la croissance effective du Maroc (à dynamisme donné de la demande mondiale). La réponse qui va être apportée est que les causes structurelles l'emportent. Le point de départ essentiel à prendre en compte pour parvenir à ce diagnostic est que la compétitivité à l'exportation se distingue nettement de la compétitivité à l'importation, dès lors qu'on prend en compte la qualité des produits. Ces causes structurelles expliquent l'incapacité des entreprises marocaines à résister à la pénétration des importations – incapacité qui n'est en rien réduite après la première phase (1998-2008) au cours de laquelle la suppression progressive des barrières tarifaires (droits de douane) a boosté les importations sans équivaler du côté des exportations. Ce sont (i) le caractère dépendant de la sous-industrialisation et (ii) le poids, encore important, du monde de production

90 El Aoufi et Billaudot, 2020, Vol. 2.

domestique. En tout état de cause, toute projection vers l'avenir visant à la réalisation d'un meilleur développement que celui qui a été constaté au cours de la période 1998-2018 a nécessairement pour base le diagnostic établi.

- **Le caractère dépendant de la sous-industrialisation**

On aurait été seulement en présence d'une sous-industrialisation si l'industrialisation réalisée (i) avait consisté à internaliser les connaissances techniques relatives aux procédés et aux produits qui sont librement disponibles, en imitant ou copiant, en s'en tenant à la fabrication (sans développement au sein des entreprises d'activités de R et D débouchant sur la conception en ces deux domaines) et (ii) avait été un processus dont les acteurs sont des entreprises proprement marocaines (et non pas des entreprises créées et développées par des investissements directs étrangers). Dans ce cas, une politique industrielle visant à constituer un véritable tissu industriel était envisageable, la chaîne de ce tissu étant un système national de qualification des produits et des emplois et sa trame, des échanges répétés et importants entre entreprises marocaines. Mais, le contexte mondial a fermé, en grande partie, cette voie d'industrialisation, parce que la mondialisation, réellement existante depuis les années 1980, n'a pu se renforcer qu'en disqualifiant le monde de production industriel, dont cette voie relève, au profit du monde de production marchand, en rendant le processus d'industrialisation marocain dépendant d'investissements directs étrangers mus par la logique propre à ce monde⁹¹. Dès lors, dans ce contexte, l'ouverture conduisait nécessairement à une sous-industrialisation dépendante. La caractéristique primordiale d'un tel processus est que, si les entreprises liées aux investissements directs venant de l'étranger font partie des entreprises marocaines, elles sont extérieures au tissu industriel marocain, sauf exception⁹². Les produits qu'elles réalisent, dès lors qu'ils sont principalement exportés, sont d'une qualité technique dont la définition (la conversion produit/ressource) est extérieure au Maroc et ne tient, donc, pas à la nature de la demande intérieure en termes de qualité technique et, par conséquent, de qualité sociale⁹³. D'ailleurs, la même logique est à l'œuvre, lorsque les entreprises, proprement marocaines, sont des sous-traitants d'entreprises étrangères ou d'entreprises marocaines issues d'IDE. Bien plus, pour réussir à l'exportation, les entreprises

91 Celle-ci se traduit dans le vocabulaire des analystes par le recours au concept de « chaîne de la valeur » mondialisée et de « positionnement » dans cette chaîne, la question pour les grandes firmes transnationales étant de choisir les pays dans lesquels elles réalisent ou font réaliser, par des sous-traitants, les activités impliquées par les positionnements qu'elle a sélectionnés, l'étape de la fabrication-assemblage étant géographiquement située dans les pays à bas salaires, à faible protection sociale et à Droit du travail réduit à la portion congrue. A noter que ce basculement de monde de production dominant est avant tout un changement des conventions communes impulsant une adaptation des règles de Droit. Il a eu pour conséquence, dans beaucoup de pays du Nord, de détruire progressivement le tissu industriel national qui s'était construit antérieurement, le degré de résistance d'un pays tenant à la densité de ce tissu – le tissu français était peu dense, à l'image de l'emmental, tandis que le tissu allemand était très dense, à l'image du Comté.

92 Voir notamment à ce sujet Lectard et Piveteau, 2020 et El Aoufi et Billaudot, 2020, Vol. 1.

93 Rappel : la qualité sociale consiste en une hiérarchisation des différences de qualité technique.

proprement marocaines qui ont construit leur reproduction sur la base d'une réponse à la demande intérieure ou celles qui sont créées pour exporter doivent nécessairement soumettre leur gestion à cette même logique.

Cet argument doit être nuancé. En effet, la MRE a aussi pour conséquence de modifier la nature de la demande intérieure, à commencer par celle des ménages dont le revenu s'est quelque peu rapproché de celui des classes moyennes des pays du Nord qui sont passés par la production/consommation de masse après la Seconde Guerre mondiale et qui la quitte au profit d'une consommation plus diversifiée, la définition des normes de qualité technique et de qualité sociale des produits concernés relevant alors, de façon dominante, du monde de production marchand. Dès lors, une partie de la demande finale intérieure se tourne vers des produits qui ont des points communs avec ceux que réalisent les entreprises marocaines tournées vers l'exportation. Mais, comme beaucoup de ces dernières n'ont pas pour objet de répondre à cette demande intérieure (il faudrait, pour se faire, qu'elles ne soient pas dépendantes commercialement, c'est-à-dire qu'elles disposent en interne d'un secteur commercial étoffé), ce sont les importations qui satisfont cette demande.

- **Le poids du monde de production domestique**

L'exploitation des résultats de l'enquête, réalisée dans le cadre du programme Made in Morocco, a permis d'estimer que la proportion des entreprises industrielles marocaines de plus de 10 emplois, dont l'activité relève du monde de production domestique, se situait entre 18 % et 28 %⁹⁴. Ce ne sont pas uniquement des petites entreprises. Un certain nombre d'entreprises intermédiaires et, même de grandes entreprises, sont dans ce cas. Au regard de l'exportation, on ne peut se prononcer sur le point de savoir s'il y a, ou non, une proportion non négligeable des entreprises exportatrices qui relèvent du monde de production domestique. La seule proposition à laquelle conduit l'enquête est que cette proportion est beaucoup plus élevée pour les entreprises non exportatrices que pour celles qui exportent⁹⁵. Cette présence du monde de production domestique n'est pas propre à certaines branches. Elle diffère, toutefois, d'une branche à l'autre. Selon les auteurs du rapport analytique des résultats de l'enquête, la proportion se situerait en fourchette haute entre 40 % pour l'ITHC et 15 % pour l'IEE.

Le poids du monde de production domestique n'est, donc, pas du tout

94 L'implicite de « relève du monde de production domestique » est que c'est « principalement ». Certaines caractéristiques des entreprises concernées peuvent relever du monde de production marchand ou du monde de production industriel, mais elles sont minoritaires.

95 Dès lors que les chances qu'une entreprise relevant du monde de production domestique soit un sous-traitant est faible, cette proposition est, dans une large mesure, déduite du fait que la proportion des entreprises non-exportatrices qui ne réalisent que des produits dédiés est de 24% alors qu'elle s'élève à 54% pour le sous-ensemble des entreprises exportatrices.

négligeable. Les caractéristiques de ce monde qui sont à prendre en compte pour affirmer que cette présence est l'une des causes du « trop » d'importations, c'est-à-dire des niveaux élevés à la fois de l'impulsion autonome des importations et de l'élasticité des importations à la croissance, sont les suivantes :

- le détenteur d'une entreprise de ce type, qu'il en soit le patron ou qu'il en ait confié la gestion à un salarié, ne vise pas la croissance – ce n'est pas un capitaine d'industrie ou une personne accumulant du capital pour augmenter son profit ;
- les produits qu'une entreprise de ce type réalise relèvent de normes de qualité technique proprement marocaines.

Dès lors, ces entreprises ne peuvent répondre ni à un accroissement de la demande intérieure (il faudrait pour cela que leur nombre augmente, alors qu'il a tendance à se réduire), ni à un déplacement de cette demande vers des produits dont la qualification technique provient de l'étranger (exemple : le déplacement de la demande de sièges de salon, des banquettes « traditionnelles » aux fauteuils et canapés dits « modernes »), si ce n'est avec retard et, par conséquent, en ayant perdu une part du marché.

5. De la croissance au développement

Nous avons vu que le sens donné au terme « développement » dans notre grille d'analyse, son sens spécifique aux pays dits « en développement », qui se rattache à un sens général s'appliquant à toutes les formes de vivre-ensemble des humains, était radicalement différent de celui qu'il a en économie du développement. En effet, dans notre grille, ce terme est mobilisé dans l'analyse de « ce qui est », tandis qu'en économie du développement il est attaché au domaine de « ce qui devrait être ». D'un côté, on peut se poser la question de savoir si le développement observé (le processus de modernisation des pays du Sud selon le modèle de première modernité) est une bonne chose (un progrès) ou une mauvaise chose (une régression). De l'autre, le développement est, par définition, une norme : la question de savoir si les pays du Sud doivent ou ne doivent pas se développer ne se pose pas. Le débat interne à l'économie du développement porte sur la norme en question. Pendant tout un temps (jusqu'aux années 1970), ceux qui mobilisaient la science normale de l'époque en économie du développement se focalisaient sur le développement économique (les biens dont dispose la population d'un pays) et s'en tenaient à la proposition selon laquelle la croissance économique était la condition nécessaire et suffisante du développement. En effet, à partir du moment où la croissance à long terme est guidée par le mouvement de la population

totale et que ce dernier est considéré comme une donnée indépendante de l'économie, la croissance du PIB s'accompagne nécessairement d'une croissance du PIB par habitant. L'enjeu du développement (ainsi pensé) est, pour les pays « en développement », de rattraper le niveau de PIB par habitant des pays « développés ». On parle, alors, de niveau de développement, niveau mesuré simplement par celui du PIB par habitant. Pour les hétérodoxes de l'économie du développement (Hirschman, Perroux, etc.), le développement ne se réduit pas au développement économique et, si la croissance économique est nécessaire au développement global (« celui de tout l'homme et de tous les hommes », nous dit François Perroux), elle n'est pas suffisante : il peut y avoir croissance sans développement.

Ultérieurement, comme la science économique normale a quitté son camp de base néoclassique, en prenant en compte les failles du marché, les asymétries et défauts d'information, le rôle des droits de propriété, etc., ceux qui se réfèrent à cette « nouvelle » science rejoignent, en partie, le point de vue des hétérodoxes, en tentant notamment d'expliquer pourquoi la croissance laisse place à une trappe à pauvreté. Cette convergence se manifeste par un accord pour abandonner, comme seule mesure du niveau de développement, le PIB par habitant en considérant (i) que le développement économique est une croissance inclusive (aucun membre de la Nation ne reste enfermé dans la pauvreté) et (ii) que le pouvoir d'achat n'est pas le seul élément à prendre en compte en passant, alors, du développement économique au développement humain. En mobilisant l'apport d'Amartya Sen, l'indicateur du niveau de développement qui s'impose en conséquence est l'IDH (indice de développement humain), puis l'IDHI incluant les inégalités internes dans les trois domaines pris en compte pour évaluer l'IDH (voir partie I). Mais, il est toujours question de « niveau de développement » dans une problématique de « rattrapage » dont la nécessité n'est pas discutée. Cette conception normative du développement, nous l'avons vu, a été remise en cause par la montée en puissance de la problématique du développement durable. On ne sait pas, encore, quelle est la façon dont cette problématique va être intégrée à cette conception, en débouchant sur un nouvel indicateur du « niveau » en question. Si on s'en tient à l'instrument de mesure qu'est l'IDHI, ou plus simplement à l'IDH, nous avons vu dans la première partie que la montée du niveau calculé par le PNUD pour le Maroc au cours de la période passée en revue (1998-2018) avait été faible, non seulement parce que la croissance n'a pas été forte (rappel : le PIB par habitant a progressé de 2 % l'an), mais parce que les dépenses publiques en faveur de la santé et de l'éducation ont été contraintes par le choix d'une politique favorable aux IDE et aux exportations, et parce qu'elle n'a pas été inclusive (les disparités sociales et régionales se sont accrues), si on passe de l'IDH à l'IDHI.

Si on abandonne ce concept normatif de développement pour celui de notre grille de lecture, la conclusion qui s'impose est que l'on ne peut se contenter d'un tel diagnostic. En effet, le regard qu'on porte sur le « développement » qui a eu lieu au Maroc au cours de cette période n'est plus du tout le même. Ce regard est double. Le premier procède du sens général du terme, en invitant à se poser la question suivante : le changement des conditions d'existence des membres de la nation marocaine, changement qui n'est pas discutable, a-t-il été un progrès ? Le second est attaché au sens particulier, pour lequel « développement » signifie « modernisation » (passage de la « société traditionnelle » à la « société moderne »), en conduisant à une autre question : le Maroc s'est-t-il modernisé ?

La réponse à la première question n'a aucune raison d'être la même pour tous les Marocains, sauf à s'en remettre au compromis qui a conduit à l'adoption de l'IDHI. Nous n'avons pas à nous prononcer à ce sujet, puisque le propre de l'analyse que nous proposons est de « suspendre le jugement », dès lors que tout jugement procède d'un point de vue axiologique (ou politique) particulier.

La recherche d'une réponse à la seconde question en soulève une autre : de quelle modernisation s'agit-t-il ? D'une modernisation « en général » ou d'une modernisation conforme au « modèle de première modernité » ? En effet, nous avons vu que l'on ne doit pas identifier la « modernisation » au processus historique qui a conduit à la constitution des sociétés modernes réellement existantes, d'abord en Europe occidentale, puis, ailleurs dans le monde. La modernisation « en général » consiste à passer d'une « société traditionnelle », dans laquelle une conception commune du bien (opposé au mal) préside à la justification des normes-règles sociétales, à une « société moderne ». Cette « société moderne » est, d'une part, constituée d'individus libres et égaux, leur liberté-individualité se caractérisant avant tout par le fait que chacun est libre du choix de sa conception de ce qui est bien pour lui de faire de et dans sa vie. D'autre part, le mode de justification des normes-règles sociétales (conventions communes et règles de droit) dans cette « société moderne » est un mode « en priorité » – un mode dans lequel on doit se référer à une valeur pour penser le couple « bien-juste » et qui, de ce fait, comprend une pluralité de grammaires de justification. Pour la modernisation « de première modernité », le mode de justification est un type particulier de mode « en priorité » ; en l'occurrence, le type « en priorité du juste » pour lequel le résultat attendu de règles justes est la croissance d'ordre économique. Ce n'est pas le seul logiquement envisageable. Mais, les autres types « en priorité » n'ont pas encore été actualisés dans l'histoire humaine. D'ailleurs, antérieurement à l'élaboration de la grille d'analyse que nous mobilisons, seuls quelques chercheurs ont évoqué l'avènement d'une seconde modernité dans l'avenir, sans lui donner un contenu précis⁹⁶. Cette

96 Ce sont Jürgen Habermas et Ulrich Beck. Leur point commun est de penser la seconde modernité

virtualité impose que l'on ne puisse s'y référer pour le passé. Par contre, tel n'est plus le cas pour l'avenir.

Que dire du changement des conditions de vie au Maroc au cours de la période passée en revue ? Il n'est pas discutable que ce changement a été une modernisation conforme au modèle de première modernité, en étant portée par l'ouverture. Pour cette raison, cette modernisation s'est effectuée selon la version libérale de ce dernier, celle qui repose sur la référence à la liberté-compétition comme valeur primordiale et dans laquelle le bien supérieur visé est principalement la richesse (en biens), au détriment de la puissance (le pouvoir de faire permis par la santé, l'instruction et la sécurité) et de la reconnaissance. Elle a été nettement plus marquée dans l'ordre économique que dans l'ordre politique et, surtout, l'ordre domestique.

Si l'indicateur de l'IDH ne convient pas, ce n'est pas principalement parce que la richesse en biens ne doit pas être confondue avec la richesse d'ordre économique et parce qu'il ne prend pas en compte la sécurité et la reconnaissance. En effet, ce sont la richesse, la puissance (la capacité de faire) et la reconnaissance des « petits » dont les évolutions rendent compte d'un développement considéré comme un progrès, si elles sont positives dès lors, selon le principe de justice qui a cours, qu'une juste répartition des biens implique que les petits ont le maximum possible. On ne dispose pas d'informations à ce sujet.

En conjuguant les deux questions, on débouche sur une troisième : cette modernisation a-t-elle été une bonne chose pour le Maroc ? Force est alors de constater que l'on est en présence, au Maroc comme dans la plupart des pays du Sud, d'une diversité de réponses à cette ultime question. Du moins, il s'avère possible de décrypter une telle diversité derrière les discours tenus dans l'espace public marocain. Pour l'essentiel, notre propre décryptage est que cette diversité se résume à trois points de vue :

- certains jugent qu'une telle modernisation n'est pas ce qui convient au Maroc (ils s'y opposent), en considérant, plus ou moins explicitement, que toute modernisation ne peut que porter atteinte à la continuité historique de la civilisation qui y a vu le jour ;
- pour d'autres, le Maroc doit se moderniser, mais ils constatent que le développement qui va de pair avec la voie de modernisation retenue (celle de première modernité) pose beaucoup de problèmes et qu'une voie marocaine de modernisation serait à rechercher ;

comme un dépassement de la nation, Habermas l'envisageant à l'échelle européenne (Habermas, 2000) et Beck, à l'échelle mondiale, en jugeant nécessaire une « fermeture politique » à cette échelle (Beck, 2003).

- reste ceux qui sont favorables à cette voie de modernisation en ne mettant pas au compte de celle-ci les difficultés rencontrées. Ces dernières peuvent être levées par l'adoption d'une bonne politique intérieure.

Il ne nous appartient pas de prendre parti dans ce débat. Sauf à formuler deux remarques. La première : ce débat n'est pas explicitement posé en ces termes et il ne peut pas l'être, dès lors que l'idée qui prévaut est que la modernité (la première, en l'occurrence) est la fin de l'histoire. La seconde : la voie marocaine de modernisation, évoquée dans le second point de vue sur la question, ne peut être, selon notre grille d'analyse, qu'une voie relevant de notre seconde modernité qui n'implique pas la disparition de la nation.

Troisième partie :

Du présent à l'avenir

Ce qui a été mis en évidence pour le passé s'applique tout autant à l'avenir : celui du Maroc est indissociable de celui du Monde dans son ensemble. La vision du point où en est arrivée l'histoire de l'humanité au début du XXI^e siècle, à laquelle conduit notre grille d'analyse, nous apporte des éléments pour penser cet avenir du monde sans pour autant nous donner les moyens de le prévoir, puisqu'il est imprédictible selon cette grille. Il dépendra fondamentalement des projets que, ici et là, des collectifs se fixeront pour objectif d'actualiser et des compromis qui pourront se former entre ces collectifs, dès lors qu'ils ont des projets différents. C'est, du moins, ce que nous apprend l'histoire passée.

Il y a lieu de commencer par rappeler quelle est cette vision et ce qu'elle nous apprend, concernant les projets qui sont à même de voir le jour, avant d'analyser ce que cela implique pour le Maroc. Deux horizons seront alors distingués, un horizon de (très) long terme, qui est celui des projets, et un horizon de moyen terme, qui est celui dans lequel s'exercent sur son développement les contraintes qui tiennent à la poursuite de la mondialisation réellement existante selon les lignes de forces qui prévalent depuis les années 1980. L'idée qui préside à cette distinction est que les objectifs poursuivis à moyen terme, avec les moyens que la puissance publique (l'Etat, le gouvernement) peut mettre en œuvre pour tenter de les atteindre, sont nécessairement guidés, même si c'est de façon totalement implicite, par un projet à long terme. À ce titre, le seul lien que l'on peut établir entre ces objectifs et ce projet, dans un contexte qui interdit un début d'actualisation de ce dernier, est que ces objectifs ne doivent pas aller à son encontre. C'est déjà beaucoup.

Comme pour le passé, cette analyse ne prend pas parti pour tel ou tel projet, mais entend mettre en évidence leur pluralité et associer, à chacun d'eux, les objectifs et les moyens qui s'y rapportent. La neutralité axiologique (ou politique, si on préfère) de notre grille d'analyse le permet. De même, nous nous focalisons, pour l'avenir du Monde comme pour l'avenir du Maroc, sur la dimension d'ordre économique.

I. L'avenir du Monde : ce que notre grille d'analyse ouvre comme projets pour l'avenir à long terme

Notre « cadre conceptuel pour interpréter l'histoire du Monde » nous donne, d'abord, une clé pour comprendre « ce sentiment pénible et irraisonné dont on ne peut se défendre », qu'on appelle un malaise⁹⁷, sentiment qui est éprouvé par un grand nombre d'humains en considérant le Monde présent, même si ce malaise n'est pas provoqué ici et là par les mêmes constats d'observation puisqu'ils n'ont pas, ici et là, les mêmes conditions de vie. Au Maroc, ce malaise est tout particulièrement provoqué par le constat d'un manque de développement humain. Cette clé est la suivante : la reproduction des sociétés modernes réellement existantes en conformité avec le modèle de première modernité a atteint ses limites. Il nous faut, d'abord, défendre cette proposition relative au présent, dont l'originalité tient à la distinction faite entre « modernité en général » et « première modernité (historique) » (1.1). En découlent les projets qui peuvent être pensés pour sortir « par le haut » de cette crise (1.2).

1. La vision de l'étape de l'histoire humaine à laquelle nous en sommes au début du XXI^e siècle : l'entrée en crise du modèle de première modernité

Comme cela vient d'être dit, la proposition essentielle à laquelle conduit notre grille d'analyse pour le moment présent de l'histoire humaine est celle de l'entrée en crise du modèle de première modernité. Elle s'applique au présent, mais elle a, surtout, une portée pour l'avenir, parce que cette crise va durer longtemps et que rien ne permet d'affirmer qu'elle se terminera par une sortie « par le haut ». Les principaux révélateurs de cette « arrivée aux limites » (Boyer, 1988) sont la montée en puissance des problématiques du développement durable et de la responsabilité sociétale (sociale et environnementale) des entreprises, en lien avec la crise écologique (dégradation du climat, pollutions diverses, etc.) et l'épuisement, à terme, de certaines ressources naturelles non reproductibles, ainsi que la mondialisation réellement existante⁹⁸. Cette crise

⁹⁷ Définition de ce terme dans le Petit Robert.

⁹⁸ On peut ajouter la crise de la social-démocratie historique. Cette crise paraît paradoxale si on ne prend pas en compte ce qui est postulé ici ; à savoir, que le modèle de société dont cette dernière a été l'un des principaux promoteurs en mettant en avant la nécessité de conformer les sociétés modernes réellement existantes aux principes de ce modèle en matière de justice sociale, entre en crise. En effet, dans

n'est pas spécifique aux pays du Nord qui ont été les premiers à se moderniser. Elle est mondiale. Sa principale manifestation dans les pays du Sud, ceux qui sont « en voie de modernisation », est que ce processus de développement-modernisation s'avère problématique selon la voie de première modernité. Les raisons en sont nombreuses et certaines d'entre elles sont spécifiques au pays considéré ou à sa région (supranationale), comme c'est le cas, par exemple, pour les pays de l'Afrique subsaharienne ou ceux du Moyen-Orient. Si l'on s'en tient aux raisons générales, en laissant de côté celle qui tient à l'arrivée aux limites du modèle de référence, les deux principales sont les suivantes :

- les pays du Nord se sont modernisés (selon la voie de première modernité) dans un Monde qui ne l'était pas. Pour ce faire, ils ont bénéficié d'apports de ce « reste » en procédant le plus souvent à la colonisation. Au contraire, les pays du Sud sont appelés à se moderniser dans un contexte où les pays du Nord sont déjà là. C'est alors une toute autre histoire qui se joue pour eux. Ce n'est pas, ce ne peut être, la reproduction du processus par étapes par lequel sont passés les pays du Nord ;
- si les pays du Sud sont nécessairement dépendants des pays du Nord en raison de ce « déjà là », cette dépendance est asymétrique. Elle l'est, avant tout, parce que les connaissances à mobiliser pour réussir ce « développement-modernisation » selon cette voie déjà tracée, leur sont extérieures. Pour l'essentiel, elles n'ont pas été produites et actualisées par des pratiques en interne. Elles ne font pas partie de leur patrimoine (qu'il ne faut surtout pas confondre avec du capital⁹⁹). Elles doivent les importer, les internaliser. Le principal canal en la matière ce sont les IDE. Or, les firmes qui les réalisent sont le plus souvent des firmes mondialisées du Nord (y compris la Chine, depuis peu). Les stratégies qui conduisent ces dernières à réaliser ces IDE ne s'accordent pas nécessairement avec les objectifs de développement du pays où elles s'implantent.

l'opposition, souvent frontale, entre les partisans du socialisme révolutionnaire (les communistes) et les partisans du socialisme réformiste (les sociaux-démocrates) tout au cours du XXe siècle, ce sont finalement les seconds qui ont « gagné » après l'effondrement du communisme (la chute du mur de Berlin et l'échec des révolutions socialistes dans le Tiers Monde).

99 Selon notre grille d'analyse, le patrimoine est l'attribut d'un groupement humain. Il n'est en rien « économique » – il ne peut être évalué en monnaie, dès lors que son acquisition n'a pas donné lieu à la naissance d'une dette d'une certaine somme, ce que la monnaie permet d'évaluer et de régler. Au contraire, le capital est l'attribut d'une personne (physique ou morale, en modernité) : il a été acquis par la personne en question en donnant lieu à la création d'une dette d'une certaine somme (dette évaluée et réglée en monnaie par l'acquéreur). Il s'agit, donc, d'une catégorie « économique ». Selon ces concepts, cela n'a donc aucun sens de traiter les ressources naturelles d'un pays comme étant du capital, alors que ces ressources font partie de son patrimoine. D'ailleurs, lorsque le droit de disposer de telle ou telle de ces ressources est accordé à une personne particulière (exemple : une firme qui exploite un gisement), ce que cette dernière acquiert est seulement un droit d'usage et non pas un droit de propriété. On ne parle pas de vente, mais de concession. À ce titre, on ne doit pas confondre, comme cela est fait dans les travaux de la Banque mondiale à ce sujet, le patrimoine immatériel (exemple : des connaissances) et le capital immatériel (exemple : des brevets ou une marque).

Si ce modèle entre en crise, ce sont nécessairement ses fondations qui sont irrémédiablement détruites. En quoi la crise écologique (au sens large, y compris épuisement des gisements et des terres) et la mondialisation réellement existante sapent-elles ces fondations ?

Retour sur les fondations de la société de première modernité : le couplage de la justification en raison « en termes de coordination socialement efficace » (priorité du juste) et de la cosmologie dualiste

Pour répondre à cette question, il faut compléter ce qui a été dit dans la deuxième partie concernant les fondations de toute forme de vivre-ensemble des humains ; à savoir qu'il s'agissait seulement d'un mode de justification particulier. Pour ne pas « charger la barque », nous avons laissé de côté la seconde composante. Celle-ci est une cosmologie commune aux membres du groupement. Une cosmologie est un point de vue particulier, par nature philosophique, concernant ce qui distingue les humains des autres existants de la Terre (et plus généralement de l'Univers) : les différences entre les deux, que la science met en évidence, sont-elles des différences de nature ou des différences de degré au sein d'une même nature ? Dans les communautés des premiers temps de l'humanité, ces différences sont considérées comme des différences de degré (exemple : entre le chant des oiseaux et le langage humain). On est en présence d'une cosmologie moniste¹⁰⁰. La cosmologie de la « société traditionnelle » est une cosmologie céleste : les humains sont considérés ontologiquement comme d'une nature différente parce que la puissance céleste les a dotés de raison et de communication, comme de même nature, parce que tous les existants sont des créatures de la puissance céleste (le Dieu unique pour les sociétés à religion monothéiste). Le passage à la « société de première modernité » s'accompagne d'un changement de cosmologie qui va de pair avec le passage de la sacralisation raisonnée (le mode de justification « en antériorité du bien sur le juste » pour lequel l'idée du bien vient d'une puissance céleste) à la justification en raison « en priorité du juste » : les différences entre les humains et les autres existants sont toutes considérées comme des différences de nature. Pour cette raison, elle doit être qualifiée de cosmologie dualiste. De cette cosmologie découle le concept de Nature, en tant qu'entité extérieure aux humains. On parle, alors, des rapports des humains à la Nature. Cette dernière se présente comme son environnement. En conséquence, les humains se l'approprient, en compétition entre eux, et se donnent le droit de l'exploiter sans limite¹⁰¹. Cela s'accorde tout à fait à la justification en raison « en priorité du juste sur le bien », puisque les valeurs de référence sont alors

100 C'est une méta-cosmologie se déclinant en animisme, totémisme et analogisme (Descola, 2005).

101 Les humains traitent les entités qui leur sont extérieures comme de simples instruments à leur service. Le but qui donne son sens à l'efficacité technique est nécessairement un but « entre humains ». Les humains ne peuvent pas avoir de devoirs vis-à-vis d'instruments en contrepartie du droit d'en user. La seule question qui se pose est de savoir comment cet usage est réglé entre humains.

des valeurs sociales (et non pas des valeurs éthiques). Cette cohérence implique aussi qu'une société de première modernité soit une fraction de l'humanité, en l'occurrence une Nation dont font partie des générations passées et des générations futures¹⁰². C'est à l'échelle d'une Nation que l'on se préoccupe que son organisation soit juste, via des normes-règles qui le soient. Entre Nations, ce sont les rapports de force qui jouent, en conduisant à la guerre ou la paix. À l'échelle mondiale, la paix ne peut procéder que de l'équilibre des puissances ou de l'hégémonie de l'une d'entre elles¹⁰³.

- **La crise écologique-environnementale sape les fondations de la société de première modernité**

En première modernité, en raison de ses fondations (extériorité de la Nature et valeurs sociales de référence pour justifier ce que les humains ont le droit de faire), la Nature est considérée comme un puits sans fond (pour ce que les humains y prélèvent) et une poubelle (pour ce qu'ils y rejettent). Il n'y a aucune préoccupation « écologique » en tant que l'écologie a trait aux milieux de vie communs à tous les existants de la terre, aux équilibres qui assurent leur viabilité. Les causes anthropiques de la détérioration du climat, de la pollution de l'air, des rivières et des océans, sont superbement ignorées dans l'institution des normes-règles. On ne doit, donc, pas s'étonner du fait que le développement des sociétés modernes du Nord constituées sur les fondations de la « première modernité », auquel s'est ajouté le « développement-modernisation » des pays du Sud selon ce modèle, ait conduit à la crise écologique- environnementale que l'on connaît depuis la fin du XXe siècle et qui est de plus en plus considérée comme un fait incontestable en ce qui concerne son origine humaine.

Il va de soi qu'à partir du moment où le résultat attendu de normes-règles justes est la croissance d'ordre économique et que ce mode de justification s'applique aux règles relatives aux rapports des hommes à la Nature, cette croissance bute sur le caractère limité des ressources naturelles non reproductibles et provoque des détériorations des milieux de vie qui mettent en danger la survie de l'humanité. On ne voit pas comment les humains pourraient surmonter cette crise sans changer à la fois de cosmologie et de mode de justification.

102 Pour le comprendre, il faut faire appel aux concepts de « nous » inclusif et de « nous » exclusif. Le premier ne comprend que des présents. Le second exclut des présents pour inclure des entités du passé et du futur. Une société d'humains est un « nous » exclusif. Quels sont les exclus ? En cosmologie dualiste, il ne peut s'agir que d'une exclusion « entre humains ». Une Nation (société de première modernité) est, donc, une fraction de l'humanité.

103 Cette hégémonie n'est pas comprise de la même façon par Kindleberger (1973) et par Wallerstein (1996). Pour ce dernier, elle s'apparente à ce que certains appellent l'impérialisme.

Deux remarques complémentaires doivent être faites à ce sujet :

- la préoccupation de transmettre aux générations futures de quoi assurer leurs conditions d'existence n'existe pas en première modernité. Pourquoi ? D'abord, quoi qu'en pensent certains qui se trompent et nous trompent, cela n'a pas de sens de parler de justice intergénérationnelle dans la mesure où cette préoccupation est morale. On doit, donc, prendre en compte la méta-morale sociale de première modernité et se demander si cette dernière comprend, ou non, la préoccupation en question. Il est aisé de constater qu'elle ne la comprend pas, quelle que soit la morale sociale particulière qui relève de cette méta-morale, en particulier pour les trois morales sociales simples associées aux trois valeurs primaires de référence (la liberté, l'efficacité technique et le collectif). En effet, toutes les idées du bien propres à cette méta-morale sociale ont en commun de retenir que « ce qui est bien » est de viser l'acquisition de biens. Or, le propre d'un bien, selon la définition qui en a été donnée, est qu'il s'agit de quelque chose « pour soi ». On ne peut acquérir un bien qui en soit un pour les générations futures. Un bien est une catégorie du présent. Si, dans une société moderne concrète, certains membres de cette société ont cette préoccupation, cela tient au fait que leur morale privée ne relève pas de la méta-morale sociale de première modernité (elle vient du passé ou elle relève de la méta-morale encore virtuelle d'une seconde modernité).
- la proposition, selon laquelle « une croissance infinie dans un Monde fini est impossible », ne vaut pas pour la croissance d'ordre économique « en général », seulement pour la croissance d'ordre économique de première modernité. Ceux qui défendent cette proposition considèrent cette croissance comme un phénomène physique, en lui appliquant le second principe de la thermodynamique¹⁰⁴. Or, ce n'est pas, nous l'avons vu, un phénomène physique. Par contre, en première modernité, la croissance d'ordre économique comprend nécessairement une composante « en quantité » qui implique une augmentation « en quantité » des prélèvements sur les ressources naturelles : la proposition s'applique. Mais si les normes-règles qui encadrent le processus de croissance d'ordre économique en matière de qualification des produits ne sont plus les mêmes, notamment si le contenu en eau, le contenu en matières premières, le contenu en émission de CO₂, sont considérés comme des caractéristiques primordiales de la qualité technique des produits et des déterminants essentiels de leur qualité sociale, au point de conduire à interdire la production de ceux dont la qualité en la matière est « très mauvaise », on serait en présence d'une composante « en quantité » de la croissance qui sera fortement négative, en

104 Georgescu-Roegen, 1971, 2006.

étant surcompensée par une composante « en qualité » fortement positive pouvant conduire finalement à une croissance positive. On est, d'ailleurs, en droit de se demander si, en mesurant « l'effet qualité » de cette nouvelle façon, on ne parviendrait pas à faire état pour les deux ou trois décennies passées d'une croissance nulle ou même négative.

- **La mondialisation réellement existante sape les fondations de la société de première modernité (la Nation)**

Lorsque la mondialisation réellement existante est comprise comme étant celle de l'ordre économique sans mondialisation de l'ordre politique, une évidence s'impose : elle sape les fondations de la société de première modernité. En effet, elle défait la nation comme cadre de mise en cohérence à cette échelle d'un ordre économique et d'un ordre politique. Et pour cause, aucun de ces deux ordres n'est un « nous » d'humains. Ils ne peuvent exister l'un sans l'autre, puisque l'existence de l'ordre économique tient à l'institution de règles de Droit (lois et Common Law jurisprudentiel) et que la puissance publique, principale institution d'ordre politique, tire ses ressources de l'ordre économique. Il faut ajouter qu'elle défait la Nation sans lui substituer autre chose. En effet, elle consiste à confier au marché (en tant que procédure générale de coordination) le soin de déterminer, d'un côté, les parités des monnaies nationales, les unes vis-à-vis des autres et, de l'autre, les « bonnes » règles de droit pour chaque nation. Ces règles sont celles qui émergeront de la guerre économique selon un processus d'imitation réciproque qui est totalement ouvert a priori, si on ignore les failles de marché, c'est-à-dire l'existence de pouvoirs de marché différents d'une nation à l'autre¹⁰⁵.

Ce n'est pas un processus qui, comme tel, participe à l'actualisation d'une seconde modernité. En effet, les grandes firmes industrielles et financières ont été les principaux acteurs de ce processus en tant qu'il leur permettait de poursuivre leur croissance et ceux qui le défendent mettent en avant qu'il est la condition pour que toutes les nations du Monde accèdent sans problème à la croissance économique. L'image qui convient pour ce processus est celle d'un train fou fonçant dans la nuit sans conducteur dans la locomotive, un train qui est parti sans décision concertée des États et qui tire son énergie de son propre mouvement. Les États tentent de faire croire qu'ils sont aux commandes de la locomotive, alors que ce n'est pas le cas et, comme la croissance économique

105 Rappel : en empruntant à Keynes l'image qu'il adopte pour montrer en quoi consiste ce qui se passe sur le marché financier (le marché d'échange des titres négociables déjà émis), celle du concours de beauté pour lequel chaque participant doit, pour gagner, voter, non pas pour la candidate qu'il trouve la plus belle mais pour celle qui sera élue avec les votes de tous, le processus d'imitation réciproque consiste pour chaque pays, s'il entend ne pas être perdant dans la « guerre économique », non pas à adopter les règles de droit qui lui paraissent les meilleures, mais celles qui émergeront au plan mondial. Il paraît difficile d'envisager qu'un tel processus conduise à sélectionner des règles allant dans le sens du « mieux disant » écologique et social.

reste le résultat à atteindre puisque le modèle de première modernité est toujours là, ils sont contraints de s'y adapter et même de « pousser les feux ». A ce titre, les principales décisions qui ont été prises en ce sens visent la levée des contraintes mises par chaque nation aux mouvements de capitaux à l'échelle internationale, décisions qui ont été prises en ordre dispersé par les principaux États-nations du Nord au cours des années 1980. Ces contraintes ont été instituées à la suite de la crise de 1929 et ont été à la base du second âge du modèle, celui dont la période de régime se situe après la Seconde Guerre mondiale et qui prend fin avec la crise de 1974.

- **Quid des nouvelles technologies ?**

L'idée, selon laquelle le progrès des connaissances scientifiques et techniques serait le moteur de l'histoire de l'humanité, est assez largement partagée. D'ailleurs, la science économique normale l'accrédite lorsqu'elle conçoit la croissance comme un processus physique dans lequel le capital immatériel (les connaissances scientifiques et techniques accumulées) joue un rôle aussi important que le capital physique et le capital humain et ne rattache pas ces connaissances aux institutions qui encadrent leur accumulation. Que le progrès scientifique et technique participe au changement social est une évidence, mais supposer qu'il en est à l'origine est une proposition dont la pertinence est pour le moins discutable. Ainsi, la science en tant que savoir qui est produit par la seule raison (sans recours à la métaphysique) et dont le juge de paix est ce qu'on observe, est une catégorie moderne dont la naissance ne peut être expliquée sans prendre en compte le passage de la cosmologie céleste à la cosmologie dualiste, couplé à l'institution justifiée de normes-règles autorisant la démarche scientifique.

Ces nouvelles technologies ne sont pour rien dans l'entrée en crise du modèle de première modernité, même si les NTIC ont favorisé le processus de mondialisation. Pour l'avenir, certains en attendent monts et merveilles et, d'autres, le pire, c'est-à-dire un Monde semblable à celui décrit dans le « 1984 » de George Orwell. Peuvent-elles être le moteur d'une issue « par le haut » à la crise du modèle de première modernité ? Ceux qui le pensent en restent au déterminisme technologique, thèse qui repose sur la conception d'une « extériorité » de « ce qui est technique » vis-à-vis de « ce qui est social ». Or, nous venons de voir que cette vision d'extériorité était un produit de la cosmologie dualiste qui est au fondement de la première modernité, via la conception de la science que cette cosmologie génère. On est en présence d'une contradiction : on ne peut dire à la fois que les NTIC vont imposer un passage de la première à la seconde modernité, en se fondant sur la thèse d'un déterminisme technologique et dire que, si on fait appel à ce déterminisme, on reste enfermé dans la première modernité. On est, donc, assuré que cette

proposition n'a pas de sens.

- **Une crise qui va durer, sans que l'on puisse en prédire les péripéties**

Dans l'histoire humaine, les crises de ce type, celles qui procèdent de l'arrivée aux limites d'une sorte de vivre-ensemble, fondé sur le couplage d'une cosmologie particulière et d'un mode de justification pratiqué particulier, ont été de longue durée. La dernière d'entre elles, celle de l'entrée en crise de la « société traditionnelle » et dont le point de sortie a été l'avènement de la « société moderne » sous la forme historique de la première modernité, a duré plusieurs siècles. D'ailleurs, il a fallu presque un siècle pour sortir définitivement de la crise du premier âge de la première modernité, qui débute avec la crise ponctuelle de 1873 et qui ne trouve de point de sortie qu'à la suite d'une Seconde Guerre mondiale, point de sortie dont le processus de décolonisation est une composante essentielle. Alors que ce n'était qu'une crise interne à la société de première modernité !

Le constat qui s'impose est que, pour l'heure, aucun autre projet pour l'avenir du Monde, c'est-à-dire toute l'humanité, n'est opposé à celui de poursuivre la mondialisation réellement existante. Pour l'essentiel, les péripéties de cette longue crise vont résulter du conflit entre les Nations qui auront comme dirigeants des opposants résolus à toute mondialisation, celles dont les dirigeants entendent prendre le contrôle du train fou à leur profit et celles dont les dirigeants se préoccupent de le diriger de façon concertée vers une issue conciliant les intérêts de chaque nation, en étant persuadés que cette issue ne peut être que la constitution d'une « société moderne mondiale ». Mais laquelle ?

2. Un projet de seconde modernité : une société moderne mondiale à monnaie commune et Droit commun

Comme ce fût le cas pour le projet socialiste, construit en mobilisant les outils et les matériaux de la grille d'analyse proposée par Marx pour expliquer le passé, la nôtre conduit pour la même raison à deux projets de seconde modernité, un projet révolutionnaire et un projet réformiste¹⁰⁶. Par définition,

106 Par contre, le « cadre conceptuel pour interpréter l'histoire de l'humanité » de Douglass North, en termes de mode de conjuration de la violence, ne conduit pas à penser un avenir à la dernière étape produite dans ce cadre, la « société ouverte ». A ce titre, elle s'accorde à la proposition de Fukuyama, selon laquelle la « démocratie libérale » est la fin de l'histoire. Le point commun entre notre cadre et celui de North est de considérer que, quelle que soit la sorte de groupement humain, les « grands » du groupement disposent de rentes, les privilèges qui en résultent étant institués pour certaines d'entre elles. Mais, le concept de rente n'est pas le même dans les deux : North s'en remet au concept de rente de la

ils n'ont pas les mêmes fondations, même si les deux sont modernes au sens général. Leur point commun essentiel est que le groupement humain, à l'échelle duquel l'exigence de justice préside à la justification des règles qui en sont constitutives, n'est plus la Nation, mais toute l'humanité.

- **Deux projets : le choix du projet réformiste**

Le premier projet repose sur un mode de justification et une cosmologie qui sont alternatifs à celui et celle de la première modernité : à la justification en raison « en priorité du juste » est substituée la justification en raison « en priorité du bien » et la cosmologie dualiste est remplacée par une cosmologie que l'on peut qualifier d'écologique. En « priorité du bien », les règles justes sont celles qui permettent aux membres du groupe la réalisation de soi, et non plus une coordination efficace en termes de biens disponibles. Le résultat attendu de règles justes n'est, donc, plus la croissance d'ordre économique. Le « plus » de biens supérieurs que celle-ci permet d'obtenir, en principe pour tous, n'est plus « la fin qui justifie les moyens ». Les biens en question – la richesse, la puissance (capacité de faire) et la reconnaissance – ne sont plus que des moyens au service d'une fin qui est la réalisation de soi – en liberté, en puissance (capacité de faire) et en reconnaissance. Ces valeurs de référence ne sont plus des valeurs sociales, mais des valeurs éthiques (des valeurs relatives à soi-même). Chacune d'entre elles repose sur un « horizon commun de signification »¹⁰⁷. Quant à la cosmologie écologique, les humains y sont considérés comme étant ontologiquement de même nature que tous les autres existants.

Le second projet, dit réformiste, a pour fondations le couple constitué par cette cosmologie écologique et un mode de justification pratique qui est complexe¹⁰⁸. Il conjugue la « priorité du juste » et la « priorité du bien » : les règles justes sont celles qui sont justifiables selon ces deux modes, en excluant celles qui ne sont justifiables qu'en priorité du juste (exemple : la règle selon laquelle le salarié ordinaire n'a pas le pouvoir de contrôler la gestion de l'entreprise dans laquelle il a un emploi et y travaille) et celles qui ne sont justifiables qu'en priorité du bien (exemple : les seules entreprises habilitées sont les sociétés coopératives).

Au regard de l'histoire passée de l'humanité, l'idée dont procède le projet de seconde modernité révolutionnaire, celle selon laquelle on peut « faire table rase du passé », doit être considérée comme étant irréaliste. L'avenir paraît être

problématique du choix rationnel (celle de la science économique normale), tandis que dans la nôtre, une rente est une capacité privilégiée d'accès au patrimoine du groupement.

107 Taylor (1992).

108 À ce titre, il s'apparente au mode de justification pratique qui est au fondement de la « société traditionnelle ». En effet, ce mode en « antériorité du bien » conjugue la sacralisation (la référence à une puissance extérieure) et la justification en raison (la conception du bien venant de cette puissance extérieure est « validée » par le recours à la raison. Dans (Billaudot, 2020), il est qualifié de sacralisation raisonnée.

toujours le produit d'une hybridation du passé¹⁰⁹. Nous nous en tenons, donc, au projet réformiste.

- **La société mondiale du projet réformiste : une Union de Nations à Monnaie commune et Droit commun, comme instrument d'une citoyenneté mondiale**

La société de seconde modernité est mondiale dans les deux projets¹¹⁰. Le propre de celle du projet réformiste est de ne pas avoir passé la Nation de première modernité par pertes et profits. C'est une Union de Nations qui ont convenu de remettre en cause leur pleine souveraineté (ne prendre en compte que l'intérêt supérieur de la Nation dans les accords et traités inter-nations) au nom d'intérêts communs à l'ensemble des humains. Cela implique l'institution à l'échelle mondiale d'un système monétaire à monnaie commune et d'une citoyenneté mondiale dont l'instrument est un Droit commun.

Une monnaie commune n'est pas une monnaie unique. La solution mondiale de la monnaie unique est celle du projet révolutionnaire. Dans ce cas, comme la Nation a disparu, il n'y a plus de transactions internationales. Dans les deux cas, l'institution d'un instrument monétaire mondial, qui reste un signe de crédit bancaire, impose la création d'une Banque centrale mondiale. Avec la monnaie commune, chaque nation conserve sa propre monnaie. La monnaie mondiale ne sert qu'au règlement des transactions économiques internationales. Le taux de change de chaque monnaie nationale en cette monnaie est fixé politiquement à l'échelle de l'Union (il n'y a plus de marchés des changes). Des dévaluations et des réévaluations peuvent être décidées pour les pays qui cumulent des déficits récurrents ou des excédents récurrents de leur balance des paiements courants. De plus, un agent économique ne peut détenir un DAV (dépôt à vue transférable) que dans une seule banque monétaire de second rang de sa nation d'appartenance. Par ailleurs, chaque État est contraint de se financer sur une base nationale, la part principale de ce financement étant assurée par les banques de second rang de la nation, via la souscription de bons du trésor non négociables.

Un Droit commun signifie que des principes communs président à l'institution des règles de Droit dans chaque nation. Ces principes sont convenus à l'échelle mondiale, chaque nation ayant à respecter ces principes

109 La fin du « socialisme réellement existant », que l'écroulement du mur de Berlin a actualisé ainsi que celle des expériences socialistes dans le Tiers Monde, toutes relevant de la tentative d'actualiser le projet socialiste révolutionnaire (ou communiste, si on préfère), vient à l'appui de cette proposition, comme, à l'inverse, l'actualisation réussie du projet socialiste réformiste (ou social-démocrate, si on préfère) avec la construction de l'État social après la Seconde Guerre mondiale dans les pays « développés ».

110 En raison de la cosmologie écologique, un « nous » exclusif des humains procède d'une exclusion réalisée à l'échelle de l'ensemble des existants, puisque tous sont ontologiquement de même nature et, en raison d'un mode de justification qui fait une place aux valeurs éthiques, l'autre « comme soi-même », qui est à la base de leurs horizons communs de signification, est nécessairement tout membre de l'humanité.

dans l'institution des siennes. Cela n'implique pas que l'ordre politique mondial, ainsi institué, comprenne un État mondial, contrairement à ce qu'il en est dans le projet de l'alternative révolutionnaire. Au moins un parlement représentatif qui se prononce sur ces principes.

- **De quelques caractéristiques de l'ordre économique**

Un ordre économique mondial découle de l'existence d'une monnaie commune mondiale et d'un Droit commun mondial. Comme l'institution de la société mondiale, dont cet ordre fait partie, n'a pas donné lieu à la disparition complète de la Nation, cet ordre se décompose en ordres économiques nationaux. Puisque les règles de Droit économiques (celles qui règlent les transactions commerciales, salariales et financières au sein de chaque nation) sont instituées dans le cadre d'un Droit commun, et non pas d'un Droit unique, chacun de ces ordres nationaux est relativement autonome des autres. Cela s'applique en particulier à la fiscalité.

Les Mondes de production de la seconde modernité virtuelle réformiste sont un Monde de production marchand-partenarial et un Monde de production industriel-inventif. La réciprocité ne se substitue pas à l'échange, comme dans le projet révolutionnaire, mais elle acquiert droit de cité. Les solutions de conversion ne sont pas les mêmes dans ces deux Mondes de production, mais le point commun est que des principes communs, découlant du Droit commun, président à l'institution des règles de Droit associées à la qualification technique des produits (quels sont ceux que l'on a le droit de produire ? Quelles sont les caractéristiques techniques qu'ils doivent respecter ? etc.). Le politique reprend ainsi le contrôle en ce domaine, contrôle qu'il a perdu au profit du « marché » dans la mondialisation réellement existante. En ce domaine, les exigences écologiques et la préoccupation morale de laisser aux générations futures de quoi assurer leurs conditions de vie, exigences et préoccupation qui vont de pair en tenant au couplage cohérent de la cosmologie écologique et d'un mode de justification qui fait une place à la « priorité du bien », sont déterminantes de ces principes de Droit commun. L'enjeu n'est pas ce que certains appellent la décroissance¹¹¹, seulement une croissance d'ordre économique dont l'évolution « en quantité » soit négative et l'évolution « en qualité », d'une ampleur telle qu'elle conduise finalement à une croissance positive.

- **Quel processus d'actualisation de ce projet ?**

Le contexte mondial actuel, dont l'une des caractéristiques est la crise de l'hégémonie des USA, dont la montée en puissance de la Chine est l'une des

111 La décroissance est propre à la version du projet révolutionnaire pour laquelle les seules règles justifiées sont celles qui le sont uniquement en « priorité du bien ».

principales causes, sans que se dessine la solution de l'équilibre des puissances, interdit d'envisager que toutes les Nations entament de concert une transition vers une telle seconde modernité.

Par contre, certaines Nations peuvent s'engager en commun dans la constitution d'une Union qui préfigure ce qui devrait être étendu à l'échelle mondiale, c'est-à-dire une Union à monnaie commune et droit commun. En raison de sa nature, cette Union ne peut se constituer qu'à l'écart de la mondialisation réellement existante, dont nous avons vu qu'elle va perdurer. En effet, la principale caractéristique de cette dernière est l'adoption, par toutes les Nations, d'une législation nationale conforme aux principes du libre-échange en matières commerciale (absence de barrières tarifaires et non-tarifaires) et financière (absence d'entraves à la libre circulation des capitaux à l'échelle internationale), alors que le Droit commun de l'Union à construire en matière de relations économiques internationales procède d'une logique de co-développement (ceci est précisé dans la section suivante portant sur le Maroc).

Force est de constater que les Unions de Nations qui se sont constituées à l'échelle régionale, à commencer par l'Union européenne, ne relèvent pas de cette logique, tout en débordant le respect de la pleine souveraineté de chaque membre de l'Union. Mais, rien n'interdit une réorientation de ces processus en cours¹¹².

Pour l'heure, ce projet de transition vers la société mondiale de la seconde modernité réformatrice est totalement utopique. Son principal mérite est de contrer l'idée que la mondialisation réellement existante est la seule voie d'avenir pour le Monde en ouvrant une perspective, à la fois pour les nations du Nord, dans lesquelles la participation à ce processus se traduit par la remise en cause de beaucoup des acquis sociaux du second âge de la première modernité, et pour les nations du Sud, qui, comme le Maroc, constatent que le choix de s'y insérer pleinement ne conduit pas au type de développement-modernisation qui est souhaité par la majorité des membres de chacune d'elles. De fait, une telle Union ne peut prétendre préfigurer ce qui devrait advenir à l'échelle mondiale, que si elle comprend à la fois des pays du Nord et des pays du Sud. Pour rester maîtres des conditions de leur développement, les uns et les autres doivent à la fois quitter le train fou et tenter, de l'extérieur et en commun, d'en infléchir le cours pour qu'il n'interdise pas la constitution d'une telle Union (ou de plusieurs, un temps ?).

112 S'agissant de l'UE, l'existence de deux Unions, l'UE et la zone Euro (à monnaie unique) est déjà le signe d'une crise de la construction européenne dont le but n'a jamais été fixé (une Nation fédérale unique ou une Europe des Nations ?). Quant à la seule zone Euro, l'existence d'un Marché unique sans Droit économique unique (y compris fiscalité) est une incohérence institutionnelle selon notre grille d'analyse : elle ne peut conduire qu'à une dynamique du moins disant en matière de règles de Droit nationales. A noter qu'institutionnellement, un Marché unique entre plusieurs Nations est le couplage d'une monnaie unique et d'un libre-échange pur (sans aucune restriction).

II. L'avenir du Maroc

Si les interdépendances entre Nations sont telles, au début du troisième Millénaire, que l'avenir d'une Nation ne peut se penser à l'écart de celui du Monde, le lien en question ne se pose pas, pour un petit pays « en développement », comme le Maroc, dans les mêmes termes que pour un grand pays « en développement », comme l'Inde, pour un petit pays « développé », comme la France, et, a fortiori, pour un grand pays « développé », comme les USA. En effet, le mode d'insertion des uns et des autres dans la mondialisation réellement existante n'est pas le même. Mais, pour tous, la distinction entre l'avenir à long terme, qui relève du registre de l'utopie, et l'avenir à moyen terme, qui est contraint par le contexte institutionnel mondial du présent dont on est assuré qu'il ne sera pas transformé à cet horizon, s'impose.

1. L'avenir à long terme

Si le modèle de première modernité est entré en crise, cela n'a pas de sens, pour le Maroc, de continuer à penser son développement-modernisation en se fixant pour objectif, à long terme, de conformer la société marocaine à ce modèle, même si cette conformité s'accorde à la présence de particularités secondaires tenant à l'histoire du pays. Il se doit de retenir un autre modèle. Et pour que ce dernier ne soit pas une utopie irréalisable, il doit s'agir d'un modèle commun à un nombre suffisamment important de nations. Selon notre grille d'analyse (voir section 1 supra), le modèle qui s'impose est celui d'une nation au sein d'une Union de nations qui préfigure la société mondiale de la seconde modernité réformatrice. Nous venons de voir qu'il assure à chaque nation de l'Union une relative autonomie dans le choix de sa trajectoire de développement, et nous avons avancé que le principe qui préside à l'institution des règles encadrant les transactions d'ordre économique internationales n'est plus le libre-échange, mais le co-développement. Il nous faut donner un sens précis à ce terme, en distinguant le co-développement entre un pays « en développement » et un pays « développé » et celui entre deux pays « en développement », puis voir quels sont les pays qui peuvent constituer l'Union virtuelle dont le Maroc serait l'un des membres. Il nous restera, alors, à mettre en évidence que l'un des freins à la modernisation du Maroc selon le modèle de première modernité – la présence d'un poids encore important du Monde de production domestique – devient un atout dans l'Union virtuelle en question.

- **Du libre-échange au co-développement**

Dans un accord de libre-échange entre deux Nations, chacun des gouvernements qu'elles se sont donnés se pose les deux questions suivantes : 1/ quels sont les produits que les entreprises de la Nation vont pouvoir vendre à l'exportation et 2/ quels sont les produits que les entreprises de l'autre Nation (ou des autres, s'il s'agit de plusieurs) vont chercher à vendre chez nous en concurrençant les entreprises implantées dans le pays. La puissance publique n'est, alors, qu'un facilitateur de stratégies privées d'entreprises.

Dans un accord de co-développement, chaque gouvernement prend en compte la participation des exportations et des importations au développement du pays. On passe de la facilitation de transactions commerciales privées, relevant de l'échange, à un contrat entre nations dont les gouvernements se préoccupent, chacun de son côté, du développement du pays. Ce contrat relève de la réciprocité. Cette dernière s'impose aux transactions commerciales privées qui vont s'établir dans le cadre de ce contrat. On a, donc, bien quitté la première modernité. Chaque gouvernement se pose, alors, les deux questions suivantes : 1/ qu'est-ce que nous apportons à notre partenaire pour son développement via les produits que nous allons exporter chez lui ; 2/ qu'est-ce que notre partenaire va nous apporter pour notre développement via les produits que nous allons importer. La condition est, bien évidemment, que, pour chaque gouvernement, l'apport en question soit jugé « positif », c'est-à-dire qu'il contribue à la réalisation du développement visé (ou encore, que celui-ci soit à ce titre un « bon » développement) et non pas qu'il freine ou empêche cette réalisation. Pour chaque gouvernement, l'accent est ainsi mis sur les importations et, non plus, sur les exportations comme avec le libre-échange. De plus, cette problématique « importations » est alors tout à fait différente de celle qui est propre à la stratégie de développement dite de substitution des importations, celle qui consiste à substituer une production intérieure aux importations. Dans cette approche des relations commerciales internationales en termes de co-développement, les exportations sont vues, avant tout, comme apportant de quoi payer les importations nécessaires au développement visé. Mais, comme les importations de l'un sont les exportations de l'autre (ou des autres), chacun comprend la préoccupation de l'autre (ou des autres) et y trouve son intérêt.

Le principal champ concerné par cette transformation est celui de la définition des normes techniques des produits faisant l'objet d'exportations et d'importations. Le co-développement implique, d'une part, que chaque nation conserve une capacité de décision en la matière et, d'autre part, que ces décisions propres s'inscrivent dans un cadre commun assurant la bonne convertibilité des normes nationales les unes dans les autres. L'enjeu est que

ce ne soit pas la logique du Monde de production marchand qui soit largement dominante, logique qui consiste à considérer que la « bonne » norme va émerger du marché sans interventions des États. La normalisation technique des produits consiste à définir les caractéristiques techniques qualitatives de chaque type de produit-poste d'une nomenclature et les échelles de quantification de ces caractéristiques qui permettent de distinguer et classer les divers produits-articles relevant d'un même produit-poste. Cette normalisation met en jeu, nous l'avons vu, une conversion entre caractéristiques techniques de production et caractéristiques techniques d'usage (et inversement). Le changement de la façon dont les humains envisagent leurs rapports aux autres existants de la Terre, et le fait que les présents se préoccupent moralement de laisser ce qu'il faut aux générations futures, changent profondément les critères qui sont pris en compte pour qualifier les produits et ceux qui comptent pour convenir que certains sont de meilleure qualité que d'autres. Ces critères, cela a déjà été dit, sont avant tout le contenu en eau, les émissions de CO₂ générées aux diverses étapes de production et le contenu en matières premières non renouvelables (hors recyclage), ainsi que les effets sur la santé de l'usage des produits, tout particulièrement pour les aliments. De façon synthétique, on peut parler à ce sujet de qualité écologique des produits.

En matière de libre-échange, il est couramment fait état de la distinction entre importations « complémentaires » et importations « substituables », les premières comprenant les produits qui ne sont pas réalisés dans le pays importateur et les secondes, les produits pour lesquels les produits importés vont concurrencer une production intérieure. En matière de co-développement, les premières doivent être décomposées en deux groupes : les importations strictement complémentaires (le pays importateur ne peut les produire) et les importations potentiellement substituables (le pays importateur ne les produit pas, mais il pourrait les produire). Pour toutes, la décision d'autoriser l'importation de tel produit et, donc, de l'inclure dans l'accord de co-développement, est soumise à la condition que celle-ci soit considérée comme un apport au « bon » développement du pays (celui qui est visé). Il va de soi, que l'appréciation de cet apport ne se pose pas dans les mêmes termes pour les produits substituables et pour les autres produits, qu'ils soient potentiellement substituables ou strictement complémentaires. Pour les premiers, leur normalisation technique a été définie nationalement en conformité avec ce « bon » développement. Il doit en être de même pour les autres. Puisque ces importations sont les exportations de l'autre pays, il importe que leur normalisation dans ce pays s'accorde à celle du pays importateur pour que ces produits puissent être importés. La négociation d'un accord de co-développement est, donc, avant tout, celle du cadre commun en question, c'est-à-dire celle portant sur les caractéristiques prises en compte des deux côtés. L'enjeu, pour le gouvernement d'un pays, n'est pas de mettre

en place des barrières non-tarifaires pour freiner les importations, comme cela est couramment pratiqué en contrevenant aux principes des accords de libre-échange (la logique du Monde de production marchand). Il est de bénéficier de l'ouverture en termes de développement, en mettant en place un cadre commun de normalisation.

Il faut bien comprendre que le co-développement laisse sa place à l'autonomie relative des entreprises privées, puisque chaque État ne fait que fixer les produits qui peuvent être importés (pour les exportations se sont les autres pays avec lesquels des accords de co-développement ont été conclus qui déterminent celles qui sont autorisées). De plus, des importations peuvent avoir lieu en provenance du reste de l'Union. D'ailleurs, pour certains produits, des contingentements temporaires peuvent avoir lieu. C'est, après coup, que chaque pays constate l'état de sa balance des paiements courants et que des dévaluations/révaluations peuvent intervenir (y compris en tenant compte des IDE).

Il n'en reste pas moins que, pour un pays « en développement », comme le Maroc, le co-développement avec un pays « développé » se distingue nettement de celui qui peut être convenu avec un autre pays « en développement ».

- **Le co-développement entre un pays « en développement » et un pays « développé »**

Dans ce cas, le champ des importations potentiellement substituables est étendu, en comprenant notamment des produits dont la production mobilise des connaissances techniques qu'aucune entreprise du pays « en développement » n'a déjà internalisées et ne pourra internaliser à moyen terme. La question se pose, alors, de savoir s'il faut importer ces produits ou intégrer dans l'accord de co-développement la réalisation par le pays « développé » d'IDE conduisant à réaliser ces produits dans le pays « en développement », quitte à ce que l'entreprise ainsi créée exporte une partie de sa production.

- **Le co-développement entre deux pays « en développement »**

Si on laisse de côté les produits strictement complémentaires, pour lesquels leur inclusion dans un accord de co-développement ne pose aucun problème dès lors que leur importation est considérée comme un apport au développement de part et d'autre, la négociation doit porter sur l'identification des produits qui sont potentiellement complémentaires pour l'un et pas pour l'autre et sur ceux qui le sont pour les deux. L'enjeu est, alors, une entente sur les IDE qui doivent être sollicités (voir accord supra) par l'un et ceux qui doivent l'être par l'autre, puisque les produits à réaliser ne sont pas alors les mêmes ici et là.

- **Quelle Union pour le Maroc ?**

Ce qui vient d'être dit met clairement en évidence que l'Union de nations en question doit comprendre des pays du Nord et des pays du Sud. Ce qui est convenu au sein de cette Union, ce sont des accords de co-développement des deux types dont le couplage est indispensable et doit être cohérent. Ceci étant, l'Union utopique (ou virtuelle, si on préfère) dont le Maroc pourrait faire partie, étant donné sa situation géographique et ses relations internationales historiques, est une Union comprenant des pays européens et des pays africains.

- **Le poids du Monde de production domestique au Maroc : un atout en seconde modernité**

Nous avons vu que le mode de production domestique était un Monde dans lequel les transactions d'ordre économique (commerciales, salariales et financières) étaient encore insérées dans des relations débordant l'économie et que le mode d'acquisition du droit de disposer d'un produit, d'un salarié et d'argent relevait de la réciprocité (avec contre-don en argent). Comme une nation de seconde modernité réformatrice laisse place à la réciprocité, ce Monde est un atout dans ce nouveau contexte institutionnel. C'est un atout pour la constitution d'un Monde de production marchand-partenaire (Monde à conception conjointe), si ce n'est celle d'un Monde de production industriel-inventif.

2. L'avenir à moyen terme

Pour beaucoup, ce qui vient d'être décrit comme avenir à long terme pour le Maroc est tellement éloigné du contexte mondial présent dans lequel il est inséré qu'il ne sert à rien pour définir le chemin à suivre à moyen terme. Ce n'est pas vrai, si on s'entend pour dire :

- il s'agit d'une utopie réaliste, construite avec les matériaux et les outils qui ont servi à expliquer-comprendre-interpréter le passé et le présent de façon assez pertinente ;
- un projet de développement pleinement humain et durable pour le Maroc n'est pas envisageable si rien ne change dans ce contexte ;
- la période de crise actuelle, au niveau mondial, en matière d'écologie et de gouvernance, et dans de nombreux pays en matière sociale, ne peut pas ne pas conduire à un changement complet de ce contexte dans un sens qui sera dramatique, si des projets de transformation ne voient pas le jour avec des acteurs déterminés à les actualiser pour sortir par le haut de cette crise globale ;

- cette perspective pour le long terme a pour principal objet de sélectionner les choix possibles à moyen terme et les moyens que la puissance publique doit mettre en œuvre, en raison de ces choix en excluant ceux qui éloignent de cette cible à long terme.

Le point de départ est le diagnostic qui a été fait dans la deuxième partie. Ce dernier rend d'abord manifeste (i) qu'il ne faut pas rechercher une richesse en emplois de la croissance via des gains de productivité réduits et (ii) qu'il faut dépasser l'opposition entre politique économique de l'offre et politique économique de la demande, parce qu'elle n'a de sens qu'à propos de la politique économique à court terme.

Mais, il nous fait voir surtout qu'en conjuguant les deux à moyen terme, les marges de manœuvre du Maroc s'avèrent limitées. Ce diagnostic invite, donc, à les élargir. En accord avec la perspective utopique de long terme, nous avançons deux propositions pour ce faire¹¹³ :

- infléchir les accords de libre-échange déjà conclus dans le sens d'accords de co-développement et conclure de nouveaux accords qui intègrent la préoccupation du co-développement avec des pays « en développement », tout particulièrement des pays africains qui entendent s'engager en ce sens ;
- instituer des accords État-branche pour la reconquête du marché intérieur via une nouvelle problématique de la qualification technique des produits.

Ne pas opposer la recherche d'une plus grande « richesse en emplois de la croissance » et celle de gains de productivité plus conséquents

Selon notre modélisation de la dynamique macroéconomique à moyen terme, l'obtention d'une plus grande « richesse en emplois » de la croissance n'a pas d'autre sens, à durée annuelle moyenne du travail par emploi inchangée, que celle d'une progression plus rapide de l'emploi global. Il est tout à fait exact qu'à rythme de croissance donné, l'emploi progresse plus rapidement si le gain de productivité macroéconomique (l'évolution du PIB en volume par emploi) est plus faible. Mais, un tel raisonnement « comptable » n'a pas de sens. En effet, cette modélisation nous apprend ceci :

- 1/ une progression plus rapide de l'emploi ne peut être obtenue qu'avec une croissance plus rapide ;
- 2/ pour ce qui dépend de l'intérieur de l'économie marocain, l'obtention d'une croissance plus rapide repose, pour une bonne

¹¹³ Nous considérons que le domaine « éducation-formation-emploi » a été suffisamment étudié, par ailleurs, et que celui de la fiscalité n'a pas été assez investi dans notre diagnostic pour conduire à des propositions sérieuses en la matière.

part, sur l'ampleur des gains de productivité réalisés dans le domaine marchand ;

- 3/ ce sont, finalement, l'impulsion autonome de ces gains et l'effet de structure, tenant au déplacement de l'emploi de l'agriculture à faible valeur ajoutée par emploi, vers les autres secteurs marchands à valeur ajoutée par tête beaucoup plus élevée, qui sont en jeu.

L'objectif à moyen terme est, donc, d'augmenter les deux. Mais, nous avons vu que le processus de sous-industrialisation dépendante constaté pour le Maroc a été le principal responsable de la faiblesse de ces deux composantes du gain de productivité macroéconomique et que ce processus doit s'analyser, à la fois comme l'effet de la mise en place du libre-échange (y compris en matière de mouvements de capitaux) entre pays « développés » et pays « en développement », dès lors qu'il est asymétrique et comme la conséquence de faiblesses internes. L'enjeu est, donc, d'infléchir quelque peu ce processus en réduisant le « sous » et en le rendant moins dépendant. Les deux propositions qui sont avancées dans la suite ont ce double objet.

- **L'opposition entre politique économique de l'offre et politique économique de la demande n'a pas de sens à moyen terme : il faut conjuguer les deux**

Notre modélisation de la croissance ne contredit pas la proposition selon laquelle il faut relancer la demande via des dépenses publiques, lorsque la croissance fléchit à court terme par manque de demande étrangère et, qu'en conséquence, le sous-emploi augmente avec une sous-utilisation du capital fixe installé et, qu'à l'inverse, il faut « favoriser l'offre » lorsque la croissance est bridée par le niveau des capacités de production installée. Mais, elle nous apprend surtout que cela n'a aucun sens d'opposer les deux à moyen terme. En effet, l'impulsion autonome de la croissance venant des dépenses publiques est contrainte par le fait que leur montant ne peut augmenter durablement plus vite que celui des recettes, alors même que la progression de ces dernières résulte, à fiscalité constante, de la croissance de la valeur ajoutée marchande et que les deux principales impulsions autonomes qui font cette dernière sont celle de la FBCF des entreprises privées (y compris IDE) et celle de la demande extérieure. Si par « politique de l'offre » on entend une politique de moyen terme, qui vise à attirer les IDE et permettre aux entreprises marocaines d'être compétitives, ces deux impulsions autonomes dépendent crucialement de la permanence d'une telle politique. Quant à la solution qui consiste à augmenter le taux global de prélèvements obligatoires (recettes des administrations publiques/ PIB marchand), pour assurer une impulsion autonome plus importante des dépenses publiques, elle a aussi ses limites puisqu'elle ne doit pas contredire la

« politique de l'offre ». Ce n'est pas le taux global qu'il faut augmenter, mais la composition par type d'impôt (taux et assiette) qui fait ce taux global qui doit être modifiée, faisant de plus en sorte qu'il ne s'agisse pas d'assiettes percées de nombreux trous.

S'il est incontestable que l'obtention d'un meilleur niveau de développement humain passe par une augmentation des dépenses publiques en matière d'éducation et de santé, une telle augmentation ne peut faire fi des faibles marges de manœuvre dont le Maroc dispose dans la mondialisation réellement existante. On est, de nouveau, renvoyé aux moyens à mettre en œuvre pour les élargir.

- **Infléchir les accords de libre-échange déjà conclus dans le sens d'accords de co-développement**

Nous avons vu ce qui distingue un accord de co-développement et un accord de libre-échange. Le contexte mondial étant ce qu'il est présentement, il est tout à fait illusoire de penser qu'à moyen terme les accords de libre-échange actuels peuvent être dénoncés purement et simplement en exigeant de les remplacer par des accords de co-développement. Par contre, il est tout à fait possible de les infléchir dans le sens d'accords de co-développement. Cette marge de manœuvre tient au fait qu'un accord de libre-échange ne doit pas être identifié à un pur accord de libre-échange, c'est-à-dire un accord qui s'accompagne d'une politique institutionnelle strictement « libérale » en interne. C'est-à-dire, avant tout, une politique institutionnelle qui conforte la domination du Monde de production marchand, Monde dans lequel il n'y a pas de politique industrielle se préoccupant de procéder à une qualification technique extérieure au marché en matière de produits, d'emplois et de prêts à l'échelle nationale. Or, de cette qualification découlent les conventions déterminant les produits, les emplois et les créances de bonne qualité.

Puisque le co-développement est tout sauf le protectionnisme (l'opposé du libre-échange en première modernité), cet infléchissement ne consiste pas à rétablir des protections (des droits de douane) pour des produits sensibles, mais à mettre en relation les importations et les IDE en provenance du pays (ou de l'Union de pays) avec lequel l'accord a été conclu par le passé avec le développement visé par le Maroc. Que ce pays (ou cette Union) ne le fasse pas, en restant dans la logique de « libre-échange » qui consiste à faciliter les exportations et les IDE des entreprises implantées dans ce pays (ou cette Union), n'est pas une contrepartie nécessaire. Par contre, ce pays est disposé à entendre un tel propos si la condition mise par le Maroc à l'obtention de ce qu'il recherche est celle qui vient d'être énoncée. Pour les importations, cette condition porte, avant tout, sur la qualité des produits importés,

c'est-à-dire leur conformité avec la normalisation interne réalisée (voir la seconde proposition) – les produits concernés sont ceux qui font partie des importations substituables (effectivement, si ce n'est potentiellement). Pour les IDE, l'enjeu est de renforcer les exigences déjà fixées concernant la formation du personnel et l'appel à des fournisseurs locaux (voir seconde proposition) et, plus généralement, celle que l'implantation ne relève pas uniquement de la sous-industrialisation dépendante.

Le Maroc peut viser d'être en avance dans la transition écologique en ce qui concerne la production, en adoptant des normalisations qui prennent en compte ce que la production de tel produit implique comme contenu en eau, émissions de CO2 et consommation de matières premières nouvellement tirées des gisements existants, et ce que son usage comme objet de consommation finale ou comme consommation intermédiaire entraîne sur la santé de l'utilisateur. Il s'agit du principal domaine à mettre à l'agenda des accords État-branche dont il est question ci-après.

- **Conclure de nouveaux accords (à l'échelle de l'Afrique tout particulièrement) qui intègrent la préoccupation du co-développement**

Le Maroc a engagé un « tournant africain » qu'il convient de renforcer, en visant la conclusion d'accords qui peuvent être des formes primitives d'accords de co-développement, dès lors que les pays en question sont des pays « en développement » et sont confrontés, dans la conduite de leur développement, à des problèmes comparables à ceux du Maroc. Le propre de la mondialisation existante est de mettre en concurrence les pays du Sud, en ce qui concerne le choix des implantations des firmes des pays du Nord (y compris Chine, à ce titre) au Sud, certes pour exploiter des gisements ou mettre en culture des terres mais de plus en plus pour y mobiliser une main-d'œuvre salariale à faible coût et peu protégée en termes de droit du travail, sans viser de répondre principalement à une demande locale (cela est notamment le cas de la Chine en Afrique, même si ses interventions sont qualifiées d'aides au développement). Cette compétition ne profite pas aux pays du Sud, seulement aux pays dominants du « Nord » (y compris Chine), dès lors que les atouts qu'un investisseur étranger attribue à un pays « en développement » pour s'y implanter (ou y prendre le contrôle d'une entreprise locale, privée ou publique) ne correspondent que partiellement à ceux qui caractérisent un « bon » développement (celui qui est souhaité par la population, dans sa diversité). Un accord de co-développement est, alors, un accord qui stipule les importations réciproques relevant de choix de spécialisations complémentaires ; ce n'est pas un accord qui est focalisé sur la réduction des droits de douane, mais sur ce que chacun peut apporter au développement de l'autre, dès lors que chacun ne peut pas tout faire. D'ailleurs,

une partie d'un tel accord doit porter sur la mise en relation des normes de qualification des produits donnant lieu à importations réciproques. Il doit y avoir, dans certains pays africains, une réceptivité pour des normes conformes à la transition écologique indispensable.

- **Des accords État-branche pour la conquête du marché intérieur via une nouvelle problématique de la qualification technique des produits**

Nous avons vu que la focalisation sur le développement des exportations avait conduit à des résultats appréciables (voir la recomposition de la structure de la production par branches en relation avec celle de la structure des exportations, avec le basculement de l'Industrie du Textile, Habillement et Cuir à l'Industrie Mécanique, Métallurgique, Electrique et Electronique), mais que, dans le même temps, les entreprises répondant à la demande intérieure n'avaient pu contenir la progression des importations, en matière de biens comme en matière de services (transports sur le territoire de produits importés ou exportés, assurance, services aux entreprises). Les entrepreneurs des branches en question sont les premiers concernés, et le taux relativement faible de leur participation aux syndicats professionnels existants rend manifeste que le « chacun pour soi » est souvent la règle. Il s'agit de passer d'un contexte où les représentants des branches sont principalement préoccupés d'obtenir des « aides » de l'Etat à une logique « gagnant-gagnant », par la conclusion d'accords État-branche dont l'enjeu principal est la capacité de la branche à satisfaire la demande intérieure en résistant bien à la pénétration des importations plutôt que celle d'exporter. Ou, pour le dire en d'autres termes, pour asseoir la capacité à exporter (notamment vers les autres pays en développement, principalement en Afrique) sur une bonne capacité à satisfaire la demande intérieure¹¹⁴. Un tel accord implique que les deux partenaires ont quelque chose à faire ensemble, quelque chose qui ne peut être fait sans l'autre, ni par l'un, ni par l'autre. Ce quelque chose est la normalisation technique des produits qui se traduit par une nomenclature. Le point de départ est une analyse des différences techniques entre les produits réalisés par les entreprises marocaines de la branche (la diversité et les points communs) et ceux qui sont importés en volume toujours plus important. La seconde est d'intégrer les normes de durabilité, en se dotant des outils nécessaires pour apprécier les critères en jeu (contenu en eau, etc.) et fonder la compétitivité future sur la capacité à produire des produits répondant à l'objectif de développement visé (celui d'une transformation jugée favorable des conditions d'existence de la population). Faut-il parler de produits « durables », en se référant au concept ambivalent de « développement durable », ou de produits « écologiques » ? Chacune de ces expressions a ses limites.

114 Dans l'histoire passée, l'Allemagne est le meilleur exemple d'une telle stratégie industrielle.

Il va de soi que les deux propositions ne sont pas, loin s'en faut, indépendantes l'une de l'autre. Ces accords sont à la base de la révision des accords de libre-échange en cours et de la conclusion de nouveaux accords, dans la mesure où il s'agit d'impliquer pleinement les entrepreneurs, via les représentations dont ils se dotent, dans les renégociations ou négociations en question, au lieu qu'elles apparaissent, à leurs yeux, comme relevant exclusivement des administrations compétentes en la matière.

- **Ces accords-cadres sont un bon « point de passage » pour résoudre le problème de la formation professionnelle et améliorer la productivité**

Le diagnostic qui a été établi dans les deux premières parties a mis en évidence que les gains de productivité (hors effet de structure) avaient été faibles et que parmi les raisons de cette faiblesse, il y avait le fait que les processus de production mis en œuvre par les entreprises dans les divers domaines d'activité procédaient de savoirs qui, pour certaines, leur étaient extérieurs et, pour d'autres, empruntaient beaucoup à la tradition sans renouvellement marqué. Les deux principaux « faits » révélateurs en la matière sont que peu d'entreprises réalisent une activité de R&D en leur sein et qu'il y a une proportion importante des entreprises industrielles qui sont des sous-traitants fabriquant des produits conçus par le donneur d'ordre.

On doit ajouter un autre « fait », assez bien documenté par ailleurs : les emplois salariés offerts par les entreprises sont dans une proportion élevée, des emplois qui sont occupés par des personnes ayant un faible niveau de scolarisation et sans formation professionnelle. D'ailleurs, pour expliquer ce fait, on est confronté au lien systémique dont l'image paradigmatique est le lien entre l'œuf et la poule. Ainsi, on ne peut s'en tenir à la proposition selon laquelle c'est « la poule qui fait l'œuf » – ce sont les processus mis en place qui requièrent ce type de main-d'œuvre – ou à celle selon laquelle c'est « l'œuf qui fait la poule » – comme les candidats à un emploi ont ce type de qualification acquise, les seuls processus qui peuvent être mis en œuvre sont ceux qui requièrent ce type de main-d'œuvre. Cela signifie que, pour résoudre ce problème, on ne peut se contenter, d'un côté, d'attendre de la puissance publique qu'elle mette en œuvre les moyens permettant d'élever le niveau moyen de scolarisation et de développer la formation professionnelle au sein du système d'éducation nationale et, de l'autre, d'aider les entreprises à se « mettre à niveau ».

L'entrée par la qualification des produits, au cœur des accords-cadres proposés, apporte la solution à ces problèmes, parce qu'elle consiste à réunir les acteurs impliqués des deux côtés et à relier la qualité des produits à la qualité des emplois, en sachant que la médiation entre les deux est la qualité du travail.

En effet, cette « entrée » conduit à faire le point sur les articles effectivement produits, puis à cibler le changement à réaliser avec ses conséquences sur les types de qualification requis, certes en quantité mais surtout en qualité.

Bibliographie

- Beck U. (2003), Pouvoir et contre-pouvoir à l'heure de la mondialisation, Paris, Flammarion (trad. fr. de : Macht and Gegenmacht im globalen Zeitalter, Suhrkamp Verlag, 2002).
- Billaudot B. (2001), Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle, Paris, L'Harmattan.
- Billaudot B. (2005), « La dynamique macro-économique de l'économie marocaine (1986-2003) », Critique économique, n° 15, Hiver-Printemps.
- Billaudot B. (2007), « Patrimoine et organisation », Économie appliquée, Tome LX-N°3-septembre, pp 85-120.
- Billaudot B. (2020), Société, économie et civilisation. Vers une seconde modernité ?, Paris, EMSHA (à paraître).
- Billaudot B. et El Aoufi N. (2017), « Les nouveaux ressorts de l'industrialisation dans la mondialisation : le cas du Maroc », Critique économique n° 35.
- Boyer R. (1988), "Formalizing growth regimes", in Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G. Soete L. (eds), Technical Change and Economic Theory, Pinter, Londres.
- Chauffour J.-P., (2017), Le Maroc à l'horizon 2040 : Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique, Washington D.C., Banque mondiale.
- Descola P. (2005), Par-delà nature et culture, Bibliothèque des sciences humaines, Paris, Gallimard.
- El Aoufi N. et Billaudot B. dir. (2020), Made in Morocco : industrialisation et développement, Rabat (à paraître).
- Fukuyama F. (1992), La fin de l'histoire et le dernier homme, Paris, Flammarion (trad. fr. de The End of History and the Last Man, Free Press, 1992)
- Georgescu-Roegen N. (1971), The Entropy Law and the Economic Process, Harvard, Harvard University Press.
- Georgescu-Roegen N. (2006), La décroissance : Entropie, Ecologie,

Economie, Paris, Sang de la terre, 3ème édition française.

- Habermas J. (2000), *Après l'État-nation. Une nouvelle constellation politique*, Paris, Fayard.
- Hallak J : (2019), « Accords de commerce : le débat est-il à la hauteur des enjeux ? », Rapport annuel de l'IDIES, octobre.
- Kaldor N. (1966), "Marginal Productivity and the Macroeconomic Theory of Distribution", *Review of Economic Studies*, octobre.
- Keynes J. M. (1966), *Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, Paris, Payot (1ère éd. 1936).
- Kindleberger C. P. (1973), *The World in Depression*, The University of California Press (trad.fr. : *La grande crise mondiale*, Paris , Economica, 1986)
- Krugman P. (1980), « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, No. 5., no 1, décembre, p. 950-959
- Lectard P. et Piveteau A. (2020), *Sortir de l'impasse exportatrice : les enseignements de l'analyse du profil des exportations marocaines*, in *Made in Morocco : industrialisation et développement*, El Aoufi N. et Billaudot B. dir., Vol 1, Rabat (à paraître).
- Moussir C. E. et Chatri A. (2019), « Contribution du changement structurel à la productivité du travail au Maroc », in « Ouverture, productivité et croissance économique au Maroc », *Laboratoire d'économie appliquée et Policy Center for the New South*.
- Nonaka I. et Takeuchi H. (1997), *La connaissance créatrice. La dynamique de l'entreprise apprenante*, Bruxelles, De Boeck Université (trad.fr. de : *The knowledge creating company : how Japanese companies create the dynamics of innovation*, New York, Oxford University Press).
- North D, Wallis J.J et Weingast B. (2010), *Violence et ordres sociaux, Un cadre conceptuel pour interpréter l'histoire de l'humanité*, Paris, NRF, Gallimard (trad. fr. de *Violence and Social Orders, a Conceptual Framework for Interpreting Human History*, New-York, Cambridge University Press, 2009).
- ONDH (2018), *Rapport sur le développement humain 2017*, Rabat

-
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, The Belknap of Harvard University (trad. fr. : *Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987).
 - Rawls J. (1993), *Justice et démocratie*, Paris, Le Seuil.
 - Rawls J. (2003), *La justice comme équité. Une reformulation de théorie de la justice*, Paris, La Découverte (trad. fr. de : *Justice as Fairness. A Restatement*, The Belknap Press of Harvard University Press, 2001).
 - Savoye B. (2019), « Émergence économique et développement durable inclusif. Concilier la recherche de gains de productivité et la création d'emplois », *Macroéconomie et développement*, n° 29, déc., AFD
 - Sen A. (2010), *L'idée de justice*, Paris, Flammarion (trad. fr. de : *The Idea of Justice*, Londres, Penguin Books Ltd., 2009).
 - Smith A. (1995), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, PUF (trad. fr. de : *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 1776).
 - Taylor C. (1992), *Grandeur et misère de la modernité*, Paris, Bellarmin (trad. fr. de : *The Malaise of Modernity*, Charles Taylor and the Canadian Broadcasting Corporation, 1991).
 - Veltz P. (2008), *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.
 - Wallerstein I. (1999), *The End of the World as We Know it*, Minesota, University of Minesota Press.
 - Young A. (1928), « Increasing Returns and Economic Progress », *Economic Journal*, December.

LES IMPLICATIONS DU MODE D'INSERTION DU MAROC DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE SUR SA CROISSANCE ET SUR SON DÉVELOPPEMENT : PASSÉ ET AVENIR

La croissance économique que le Maroc a connue de 1998 à 2018 n'a pas conduit à un développement humain aussi favorable que celui qui était attendu du choix de son insertion dans l'économie mondiale et d'une politique industrielle active. Quelles en sont les raisons ? Comment parvenir dans l'avenir à réduire ce gap ? En mobilisant une grille théorique originale, cet ouvrage apporte des réponses à ces deux questions à partir d'une description fine de la façon dont le mode d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale a participé à la croissance économique observée.

Il est courant de considérer que, parce que la consommation des ménages représente une part importante de la demande finale, cette croissance a été principalement déterminée par celle-ci. C'est oublier que les ménages dépensent ce qu'ils gagnent et que ce qu'ils gagnent dépend avant tout de la production qui a été réalisée. Les forces d'impulsion de cette dernière ont été les exportations et l'investissement en biens de capital fixe dont une partie vient des IDE. Elles ont été relativement fortes. Mais, dans le même temps, le tissu industriel marocain n'a pas été capable de résister aux importations en annulant une part de ce qui a été gagné par la percée des exportations dans les industries mécaniques et électriques (dans les domaines de l'automobile et de l'aéronautique principalement). Ce diagnostic invite à combler cette faiblesse structurelle, à miser sur la production de produits de bonne qualité écologique et à faire évoluer les accords de libre-échange vers des accords de co-développement.

Les enseignements de cette étude ont été élaborés à partir d'une nouvelle grille conceptuelle élaborée par le Professeur Bernard Billaudot.

Ce rapport est diffusé pour stimuler le débat, et les idées qui y sont exposées ne reflètent pas nécessairement la position du Ministère de l'Économie, des Finances et de la Réforme de l'Administration.

ISBN : 978-9920-32-754-1



9 789920 327541

DIRECTION DES ÉTUDES ET DES PRÉVISIONS FINANCIÈRES
Rabat, Maroc
Website : www.depfinances.gov.ma

POLICY CENTER FOR THE NEW SOUTH
Rabat, Maroc
www.policycenter.ma