

La dynamique macro-économique de l'économie marocaine (1986-2003)

Etat des lieux

L'état des lieux de l'économie marocaine présenté dans cet article porte sur la période postérieure à la politique d'ajustement structurel qui est intervenue au début des années quatre vingt (1). Cette politique a été, si ce n'est un changement de cap essentiel, du moins l'engagement clair dans une voie visant à constituer une économie dotée d'une organisation interne, pour partie régulée par des interventions « extérieures » du pouvoir politique et ouverte sur le reste du monde. L'analyse porte sur la seule dynamique macroéconomique.

• *Le choix d'une problématique théorique institutionnaliste et historique*

La problématique théorique qui sous-tend cet état des lieux est à la fois institutionnelle et historique. Elle prend ses distances vis-à-vis du point de vue dominant selon lequel il y aurait des lois macroéconomiques générales (2). Elle postule que la dynamique macroéconomique observée dans un pays est déterminée par les institutions en place. Par institution, on entend alors tout système de règles doté d'une certaine cohérence [Favereau, 1995]. Depuis les années quatre-vingt, l'idée que « les institutions comptent », c'est-à-dire qu'elles sont nécessaires à la réalisation de l'activité économique au lieu d'être envisagées comme des éléments qui en perturberaient le bon déroulement, n'est plus une idée défendue seulement par quelques économistes très minoritaires. Si l'Ecole française de la régulation (Aglietta, Boyer, Lipietz...) a été pionnière en la matière dans le courant des années soixante-dix en renouant des fils avec l'ancien institutionnalisme américain du début du siècle (Veblen, Commons...) (3), cette idée est maintenant assez largement admise en macroéconomie avec la Nouvelle macroéconomie keynésienne (NMK), encore qualifiée de nouvelle synthèse (4). Ainsi, une nouvelle problématique *générale* a vu le jour, une problématique institutionnaliste qui se distingue à la fois de la problématique rationaliste qui était normalement adoptée en science économique et de la problématique structuraliste, dont relevait notamment l'analyse marxiste. Le propre de cette problématique n'est pas seulement

**Bernard
Billaudot**

LEPIL-CNRS-UPMF-
Grenoble
(bernard.billaudot@upmf-
grenoble.fr)

(1) Cet article est une version remaniée et complétée de « L'état des lieux » figurant dans le Rapport de démarrage du projet « Renforcement des capacités nationales de modélisation et évaluation d'impacts de l'accord d'association Maroc-Union européenne sur l'économie marocaine ». Financé par l'UE, ce projet a été réalisé sous la responsabilité de la Direction de la politique économique générale (DPEG) du ministère des Finances (voir version finale janvier 2003, document interne DPEG-Planistat). Les travaux statistiques et économétriques qui ont été effectués dans le cadre de l'exécution de ce contrat n'ont pas été mobilisés pour la réalisation de cet article. Je remercie les membres

de la DPEG et des autres composantes de l'administration économique marocaine qui ont permis la réalisation de ce travail, en regrettant de ne pas avoir pu le mener à son terme avec Jean-Baptiste le Hen, co-auteur du Rapport de démarrage. Comme cela était déjà le cas pour ce rapport, les constats et propositions contenus dans cet article engagent seulement son auteur.

(2) Cela signifie notamment que l'on ne retient pas la grille de lecture proposée par la théorie standard de la croissance développée à partir des travaux de Solow. On ne se préoccupe donc pas, comme l'ont fait les travaux de Denison et tous ceux qui ont appliqué sa méthodologie (voir notamment [Bouhia, 2000] pour le Maroc), de mesurer les diverses « sources » de la croissance qui sont répertoriées dans cette théorie (l'accumulation du travail en quantité et/ou en qualité, celle du capital et le progrès technique encore qualifié de productivité globale des facteurs). On considère que ces imputations sont d'ordre strictement comptable. Elles n'ont pas le pouvoir de comprendre le processus de croissance dont il s'agit.

(3) Voir [Boyer, Saillard, 1995] pour un état des lieux des travaux réalisés par cette Ecole jusqu'au milieu des années quatre vingt dix. On trouvera notamment dans cet

de retenir que « les institutions comptent ». Elle est aussi de se préoccuper d'expliquer leur formation et leur stabilisation – les raisons pour lesquelles les règles dont elles sont constituées sont suivies. Il existe toutefois diverses façons de mettre en œuvre une telle problématique générale. Il est maintenant courant de considérer qu'il y a trois approches institutionnalistes assez distinctes : l'institutionnalisme rationnel, l'institutionnalisme sociologique et l'institutionnalisme historique [Hall et Taylor, 1996], [Theret, 2000a et b], [Billaudot, 2004]. La NMK relève de la première (IR). Dans cette approche, on conserve l'hypothèse d'un *homo economicus* doté d'une rationalité utilitariste *exogène* (on fait comme si elle ne doit rien à la société dans laquelle il vit), mais en le faisant agir dans un contexte caractérisé par des *failles* du marché (information asymétrique ou incomplète, présence d'externalités, etc.), et on explique que des règles contraignantes, librement choisies par les individus concernés, sont nécessaires pour surmonter le problème posé par l'existence de telle ou telle de ces failles ; on montre alors pourquoi tel arrangement institutionnel ou organisationnel s'est mis en place localement plutôt qu'un autre en raison de son efficience, le reste des institutions étant donné.

L'institutionnalisme historique (IH), qui est celui de l'Ecole de la régulation, se distingue de l'institutionnalisme rationnel à trois titres principaux.

1. La rationalité dont est doté chaque individu est *située* ; on suppose qu'elle est endogène au type de société dans laquelle il inscrit ses activités ; elle s'exprime par des règles qui changent dans l'histoire et qui varient d'une place sociale à l'autre.

2. L'enjeu est d'articuler une analyse globale du système institutionnel en place à des analyses locales de chacune de ses composantes ; on ne peut prédire l'avènement de tel nouveau système dans le cours de la crise d'un ancien ; c'est une solution historique qui dépend des forces en présence dans les conflits de prétentions entre groupes sociaux aux intérêts contradictoires ; on ne peut comprendre sa formation que *post factum*. On considère alors que l'explication donnée en IR à la genèse d'une institution particulière n'est qu'une justification *a posteriori* « à environnement institutionnel donné » ; autrement dit, on ne peut ressaisir la forme que prend telle ou telle institution particulière à telle époque dans tel pays qu'en tant qu'elle participe d'un système de formes qui s'avèrent complémentaires.

3. L'analyse développée est *purement dynamique* ; on ne se préoccupe pas de la formation d'un équilibre, seulement de celle d'une dynamique relativement stable quant à ses forces d'impulsion.

L'institutionnalisme rationnel (IR) est une approche qui ne s'applique qu'en modernité, c'est-à-dire à un genre de société dans lequel les activités dites économiques – celles qui vont au devant d'un désir d'utilité sous l'hypothèse d'une rationalité utilitariste – sont à signification essentiellement rationnelle. Tel est le cas si le sens communiqué par celui qui s'active à propos de ce qu'il fait lorsqu'on lui demande, ou par celui qui commande cette activité

lorsqu'elle est menée en situation de subordination, se réfère à son propre intérêt. L'IH a une portée plus générale. Cette approche s'applique aussi à des sociétés *en transition* vers la modernité, c'est-à-dire à des sociétés dans lesquelles un certain nombre d'activités sont encore à signification traditionnelle – le sens communiqué se réfère alors à la tradition. La différence essentielle est que les activités traditionnelles n'ont pas d'autre justification sociale que cette signification, tandis que les activités rationnelles (en valeur ou en finalité) ont à être socialement justifiées. L'avancée en modernité signifie alors que la justification des règles du jeu social devient objet de débat. Il peut s'agir d'une justification commune donnant lieu à l'institution de conventions individuelles ou d'une justification en droit se traduisant par l'institution de règles de droit – des lois choisies démocratiquement par une majorité politique ou des jugements faisant jurisprudence (*common law*). L'IH est donc une approche tout à fait appropriée au cas du Maroc, pour la période passée en revue. En effet, la principale caractéristique du cap fixé au début de la décennie quatre vingt, dans le cadre de la politique d'ajustement structurel et maintenu depuis, est la mise en place d'institutions de ce type. Faites de règles de droit et de conventions individuelles ou collectives, ces institutions, concernent les trois domaines indiqués : l'organisation interne de l'économie, l'intervention du politique dans l'économie et l'ouverture sur l'extérieur. L'économie est alors délimitée comme un ordre d'activités dont la signification est exprimée dans le langage de la monnaie – elles font notamment l'objet d'un compte en monnaie. Tel est bien le champ pris en compte par les comptes nationaux, avec les problèmes qu'ils rencontrent pour « faire entrer » dans ce cadre des activités dites informelles – qu'elles soient traditionnelles, économiques au sens moderne du terme ou de simple survie aux portes de la société.

Les institutions en question changent dans l'histoire de façon incrémentale ou plus radicale. L'IH nous invite d'ailleurs à bien distinguer les changements qui relèvent de la création d'une nouvelle institution et ceux qui sont seulement un changement de forme d'une institution déjà existante – ce qui est généralement le cas dans une économie qui est déjà une économie monétaire, salariale et marchande et dans laquelle la majorité des entreprises sont à impulsion capitaliste. La *méthodologie* dictée par cette problématique ne peut être de construire de façon hypothético-déductive une théorie générale prédictive de faits que l'on observe par ailleurs. Elle est de l'ordre de la compréhension *post factum*. Ses trois moments sont *observer*, *caractériser* et *comprendre*. Le premier est empirique ; les deux suivants sont théoriques.

• *Une première étape de mise en œuvre d'une démarche d'analyse en institutionnalisme historique*

L'analyse qui suit n'est qu'une première étape dans la mise en œuvre d'une telle méthodologie. En effet, elle laisse largement dans l'ombre le volet institutionnel – elle ne comprend ni une description, ni une

ouvrage une contribution de Nouredine El Aoufi « Trajectoires nationales au Maghreb ».

(4) Voir notamment [Hargreaves Heap, 1998], [Hairault, 2000] et [Agenor *et alii*, 2002].

(5) Dans le cas où la période passée en revue se caractérise par la formation d'un *régime* de croissance, l'enjeu de ce troisième moment est de comprendre pourquoi un tel régime a vu le jour en le mettant en rapport avec le système institutionnel relativement stable en place. Il en irait autrement si on caractérisait la période étudiée comme étant une *période de crise*, sur la base d'un diagnostic empirique ne mettant en évidence aucune régularité dans le déroulement de l'activité économique.

(6) On dispose certes de la série des équilibres à prix constants entre les ressources (PIB, importations) et les emplois (consommation finale, formation brute de capital, exportations) en biens et services de l'ensemble de l'économie. Mais on ne dispose pas de séries pour (i) l'équilibre relatif au seul secteur marchand, (ii) la population totale, la population active disponible et l'emploi et (iii) le stock de capital fixe brut à prix constants. En ce qui concerne la population et l'emploi, cela tient à plusieurs causes sur lesquelles on revient dans la suite. On doit ajouter que l'on ne dispose pas non plus de données sur la dynamique de la répartition primaire des revenus, seulement de données sur les salaires. Enfin, on ne dispose pas de séries sur le partage de l'épargne entre secteurs institutionnels, notamment entre sociétés et ménages.

caractérisation fine des institutions ou formes institutionnelles en place. Aussi ne peut-on traiter du troisième moment, qui est celui de la compréhension (5). On s'en tient pour l'essentiel au volet *proprement économique*, qui s'attache à la production et à la distribution des richesses comptées en monnaie : on se préoccupe de caractériser (théoriquement) la dynamique économique observée.

On propose d'abord une *hypothèse globale* induite par l'observation de la dynamique de croissance de l'économie marocaine au-delà de la première phase de l'ajustement structurel. Cette hypothèse, ou cette conjecture si on préfère, est celle de la mise en place depuis le milieu des années quatre-vingt d'un *régime de croissance* dont les principaux moteurs auraient été l'*exportation* et l'*investissement privé* (partie 1). On affine ensuite l'analyse de ce régime de croissance en le caractérisant comme le *croisement* d'un *régime de productivité* et d'un *régime de demande* (partie 2). On en tire enfin un certain nombre de conclusions sur la *situation* et les *enjeux* pour l'économie marocaine au seuil de la phase décisive de son insertion dans l'économie mondiale. Cela revient à en dessiner les forces et les faiblesses (partie 3).

1. Une conjecture sur la dynamique de croissance de l'économie marocaine : un régime de croissance tiré par l'exportation et l'investissement privé, mais dont le dynamisme est freiné par les effets de la sécheresse récurrente sur la production agricole

On commence par un rapide *descriptif* de l'évolution de l'économie marocaine au niveau macroéconomique. Cette simple observation fait apparaître des régularités : on en induit une *hypothèse* relative à la nature de cette évolution et à ses déterminants primordiaux.

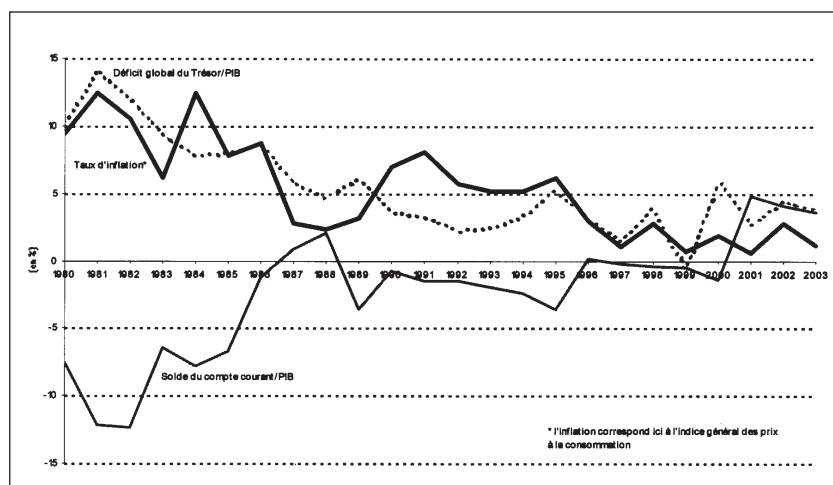
1.1. Les faits stylisés de la croissance de l'économie marocaine (1986-2003)

Quel que soit le domaine concerné, le diagnostic que l'on peut faire dépend de l'ampleur et de la qualité des informations dont on dispose pour décrire l'économie marocaine. Un *certain nombre d'informations essentielles à l'établissement d'un bon diagnostic manquent*, tout particulièrement celles qui permettraient de prendre la mesure des évolutions de la productivité et de la compétitivité extérieure de l'économie marocaine (6). Il n'en reste pas moins que le système d'information est suffisamment développé pour fonder une appréciation sérieuse de l'*évolution* enregistrée au cours de la période passée en revue (1980-2003) en se référant à la série des comptes nationaux en ancienne base, tandis que les comptes nationaux établis en nouvelle base pour l'année 1998 permettent de mieux apprécier la situation structurelle récente (même si l'évaluation *en niveau* des activités difficilement recensées pour diverses raisons – activités informelles, fraudes, etc. – demeure discutable).

La première phase de l'ajustement structurel a permis de résorber les graves déséquilibres macro-économiques du tout début des années quatre-vingt. Ces déséquilibres sont un déficit élevé des finances publiques, un fort déficit de la balance des paiements courants et un rythme d'inflation à deux chiffres (7). Ces déficits sont assez rapidement résorbés et l'inflation maîtrisée. Cet assainissement est pour l'essentiel acquis en 1987 (voir graphique ci-dessous) [Association des Economistes marocains, 1993]. L'analyse porte sur la dynamique de croissance qui a suivi.

(7) En 1981, le déficit global du Trésor et le solde déficitaire du compte courant représentent respectivement 14 % et 12,2 % du PIB. Et le taux d'inflation (indice du coût de la vie) dépasse les 10 % de 1980 à 1982 (12,2 % de 1981 à 1982).

Solde extérieur, déficit public et inflation



Sources : Direction de la Comptabilité nationale ; Direction du Trésor et des Finances extérieures ; Office des Changes.

• L'évolution du PIB et de ses deux composantes (agricole/non agricole)

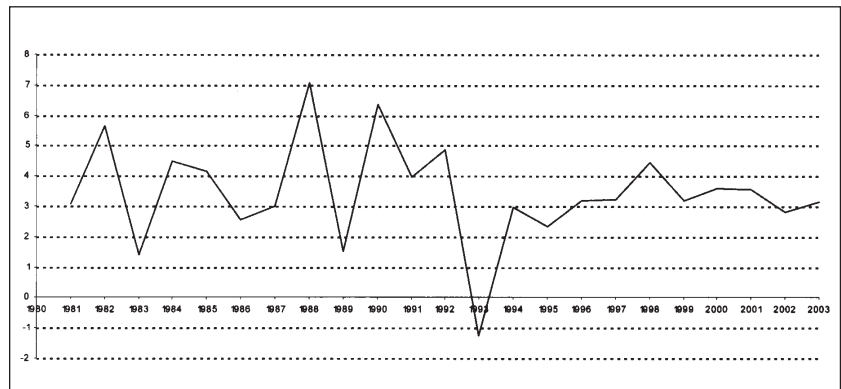
Au cours de la période 1986-2003, le PIB de l'économie marocaine a progressé en volume au rythme moyen de 3 % l'an (3,4 % pour le seul produit non agricole) (8). Cette croissance est assez nettement inférieure à celle qui a été réalisée dans d'autres pays du pourtour méditerranéen, notamment en Turquie, en Tunisie et en Egypte.

Au cours des seules années quatre-vingt-dix, ce rythme est un peu plus faible, en raison des répercussions directes de la mauvaise pluviométrie sur la production agricole non irriguée et des effets induits sur le reste de l'économie du niveau moyen de cette dernière. Ainsi, le rythme moyen de croissance a été sur la période 1990-2001 de 2,6 % l'an (3,1 % pour le seul produit non agricole). On n'assiste pas, toutefois, à une accélération de la croissance non agricole en fin de période.

(8) Ces taux moyens s'entendent après correction des effets de bord tenant aux conjonctures particulières des années de début (1986) et de fin (2003) de période. Cela vaut tout particulièrement pour l'agriculture.

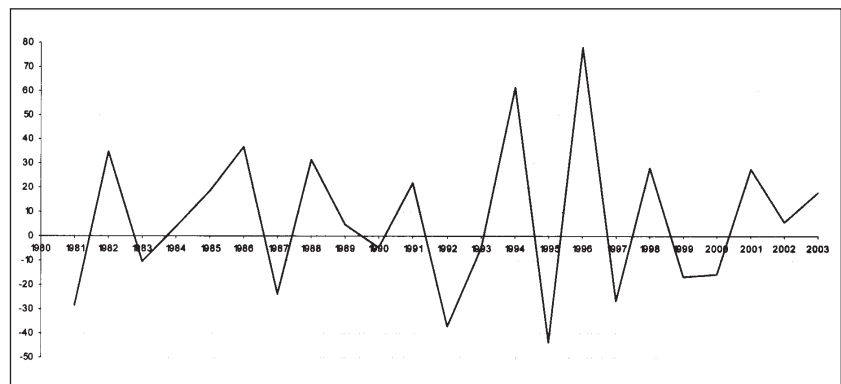
L'observation des taux de croissance enregistrés d'année en année, pour l'agriculture, d'une part, et pour l'activité non agricole, d'autre part, conduit à trois constats (voir graphiques ci-après) : 1. les fluctuations de la valeur ajoutée agricole sont de très grande ampleur, surtout en milieu de période ; 2. il n'y a pas de corrélation nette entre les fluctuations de la valeur ajoutée non agricole et celles de la valeur ajoutée agricole, même s'il existe des canaux par lesquels la seconde se répercute sur la première (voir *infra*) ; 3. les fluctuations de la valeur ajoutée non agricole sont aussi assez marquées, même si elles n'ont pas du tout la même ampleur que celles de la valeur ajoutée agricole en volume ; elles s'estompent, toutefois, très nettement au-delà du milieu des années quatre-vingt-dix.

**Taux de croissance (prix constants)
du PIB hors agriculture (en %)**



Source : Direction de la Comptabilité nationale.

**Taux de croissance (prix constants)
du PIB agricole (en %)**



Source : *Ibid.*

• *Consommation, investissement fixe et commerce extérieur : les contributions à la croissance*

Sur l'ensemble de la période (1986-2003), les emplois finals de biens et services n'ont pas progressé au même rythme. Ainsi, la consommation des ménages résidents sur le territoire marocain n'a augmenté que de 2,1 % l'an en moyenne, soit près d'un point de moins que le PIB. En revanche, les autres postes de la demande finale ont progressé plus rapidement que le PIB, les évolutions moyennes enregistrées ayant été respectivement de 4 % pour la consommation des administrations publiques, de 4,5 % pour l'investissement fixe global (FBCF) et de 6 % pour les exportations (y compris la consommation au Maroc des non résidents, c'est-à-dire avant tout celle des touristes étrangers) (9). Dans le même temps, les importations ont progressé plus rapidement que la demande finale globale, soit à un taux de 5,2 % (voir seconde colonne du tableau 1 ci-dessous). Ces évolutions assez différentes se traduisent par des changements des poids de ces différents postes dans le PIB (voir première colonne du tableau 1). Ainsi, la consommation des ménages résidents sur le territoire marocain ne représente plus que 58,6 % du PIB en 2002 (aux prix de 1980), contre 66,5 % en 1986, etc.

(9) En ancienne base, la consommation des ménages est celle qui a lieu sur le territoire national, qu'elle soit le fait des ménages résidents ou non résidents. Elle comprend donc les dépenses des touristes étrangers au Maroc et ne comprend pas les dépenses de tourisme des résidents marocains à l'étranger. En nouvelle base (1998), les premières sont comptées dans les exportations tandis que les secondes sont comptabilisées à la fois dans la consommation finale des ménages (marocains) et dans les importations. Pour se rapprocher un peu du

Tableau 1
Les contributions à la croissance du PIB global

Poste	Poids (en %)		Taux de croissance (2003/1986)**	Contribution***
	1986	2002		
Consommation des ménages résidents	66,5	58,6	2,1	1,31
Consommation des administrations publiques	18,8	21,8	4,0	0,81
FBCF	17,05	20,3	4,5	0,84
Variation de stocks	0,5	- 0,4		- 0,6
Commerce extérieur (solde)	- 3,9	- 0,2		+ 0,1
Exportations*	19,2	32,1	6,0	1,54
Importations	- 23,1	- 32,3	5,2	- 1,44
PIB (à prix constants de 1980)	100,0	100,0	3,0	3,0

* Y compris les dépenses au Maroc des non résidents (tourisme).

** Taux de croissance annuel moyen sur la période.

*** Les contributions sont calculées avec les poids moyens sur la période (pour chacun des postes, ce poids moyen est la moyenne entre le poids de 1986 et le poids de 2002).

Source : Ibid.

Au total, les évolutions enregistrées par les diverses composantes de la demande finale et par les importations ont *contribué* à faire la croissance de 3,0 % du PIB (voir troisième colonne du tableau 1). La contribution des exportations (1,54 %) est la plus importante. Elle est supérieure à celle de la consommation des ménages résidents sur le territoire économique

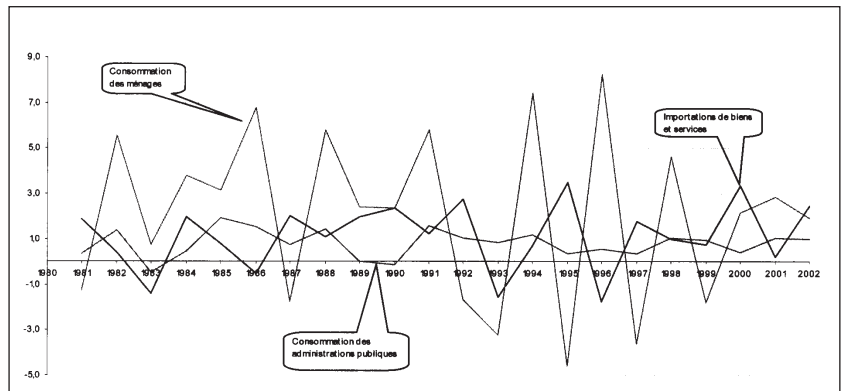
mode adopté en nouvelle base, on a ajouté aux exportations (hors tourisme) la consommation des ménages non résidents sur le territoire

économique, la consommation des ménages considérée dans le tableau se limitant alors à celle des ménages résidents sur le territoire économique.

(1,31 %), bien que le poids de cette dernière dans le PIB soit beaucoup plus élevé que celui des exportations. Cette contribution des exportations l'emporte sur la contribution des importations, qui est négative par construction (-1,44 %). Ainsi, la contribution du commerce extérieur s'avère finalement *positive* (+0,1 %), bien que le solde entre les exportations et les importations soit encore négatif en fin de période. Précisons que cette analyse en termes de contributions est d'ordre strictement comptable. Cette description ne nous dit rien sur les forces d'impulsion (voir 1.2 ci-après).

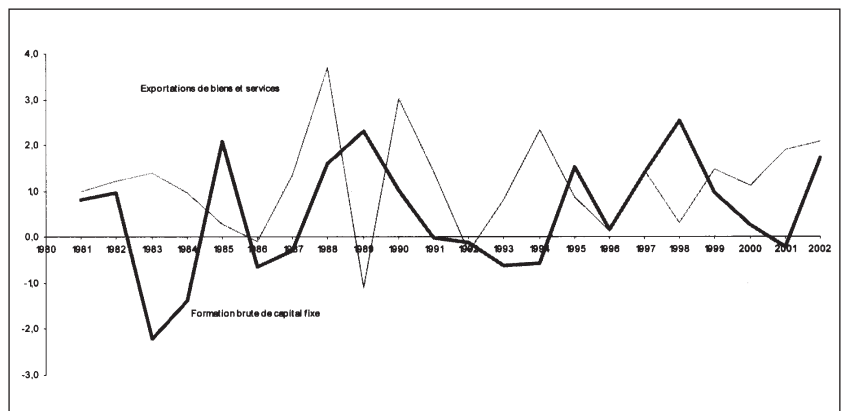
L'observation des contributions année après année (voir graphiques ci-dessous) fait apparaître que la contribution la plus instable est celle de la consommation des ménages (dans ce graphique, il s'agit de la consommation totale sur le territoire marocain – y compris tourisme).

Contribution à la croissance en volume (%)



Source : *Ibid.*

Contribution à la croissance en volume (%)



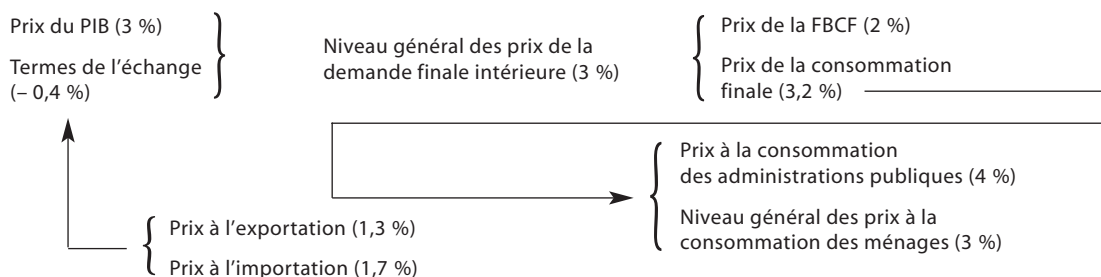
Source : *Ibid.*

Les contributions des exportations (hors tourisme) et de la FBCF sont aussi assez fluctuantes au regard de ce qu'il en est pour la consommation des administrations publiques et pour les importations (dans le graphique, cette contribution figure en positif ; il y a lieu d'en inverser le signe). Au vu de cette analyse en termes de contributions, la plus grande continuité de la croissance que l'on a constatée à partir du milieu des années quatre-vingt-dix se présente comme le résultat de moindres fluctuations de tous les postes ; il n'en reste pas moins que, comme ces dernières ne disparaissent pas, il y a eu des compensations.

• *Un processus quasi continu de désinflation*

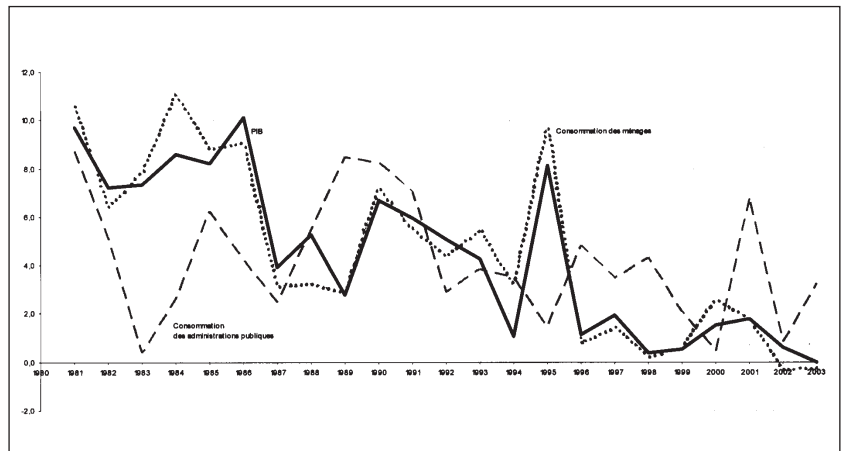
Sur la période considérée (1986-2003), le rythme d'inflation, mesuré par l'évolution en prix du PIB, a été en moyenne de 3 % l'an. Il s'est progressivement abaissé de plus de 4% l'an en 1987-1988 à moins de 2 % l'an en fin de période. Ce processus de désinflation a été assez continu. Il n'a été notablement interrompu que par le pic de 1995 (+ 8 %) consécutif à l'effondrement de la production agricole. L'évolution du niveau général des prix à la consommation (des ménages) a été aussi en moyenne de 3 % l'an. Cette dérive équivalente à celle de l'évolution en prix du PIB est le résultat de compensations. En effet, il apparaît dans le schéma présentant les liens entre les évolutions en prix (voir figure ci-dessous) que : 1. une très légère détérioration des termes de l'échange a eu lieu – les prix des exportations (non compris tourisme) progressent en moyenne de 1,3 % l'an, tandis que les prix des importations progressent en moyenne de 1,7 %, soit à peine plus rapidement ; 2. cette très légère détérioration des termes de l'échange n'a pas conduit à une hausse moyenne des prix de la demande finale intérieure significativement supérieure à celle du PIB (3 %) ; 3. comme les prix des biens de capital fixe (FBCF) n'ont progressé en moyenne que de 2 % l'an, le niveau général des prix à la consommation a dérivé un peu plus rapidement que celui de la demande finale intérieure (3,2 % l'an) ; 4. cette dernière recouvre une hausse des prix à la consommation des administrations publiques plus rapide (+ 4 %) et une hausse des prix à la consommation des ménages moins rapide (3 % l'an).

Schéma comptable des liens entre les évolutions en prix



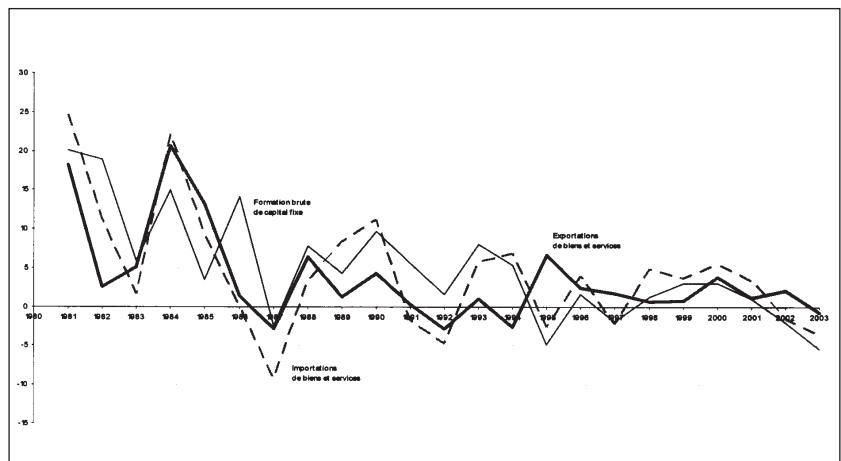
Les évolutions en prix observées année après année (voir graphiques ci-dessous) rendent manifeste que l'évolution du niveau général des prix à la consommation a suivi celle du prix du PIB. En effet, les termes de l'échange n'ont enregistré que des fluctuations de faible ampleur – leur légère détérioration n'est interrompue de façon significative qu'en 1987, 1998 et 2002 – et l'évolution en prix de la FBCF ne s'est jamais notablement écartée de celle des importations.

Evolution des prix (en %)



Source : *Ibid.*

Evolution des prix (en %)



Source : *Ibid.*

• *Population totale, population active, emploi et chômage*

On rencontre à cette étape le problème posé par les données statistiques disponibles. On ne dispose pas, en effet, d'un bilan complet de population décrivant année après année par secteurs (rural/urbain) et par sexes (masculin/féminin) le passage de la population totale (mouvement naturel) à l'emploi intérieur, via le flux migratoire, la population en âge de travailler, la population active (disponible) et le chômage. Il y a à cela deux causes. La première tient aux informations de base disponibles. La construction d'un tel bilan nécessite en principe de raccorder les résultats des deux recensements (1982 et 1994) à ceux de l'enquête « emploi ». Or cette dernière, qui relève d'un questionnaire auprès d'un échantillon de *ménages*, n'a lieu année après année que depuis 1986 dans le secteur urbain et depuis peu dans le secteur rural. Et il n'y a *pas de recouvrement* des deux sources en 1994 en raison de l'absence de l'enquête-emploi à ce moment, alors que les périmètres des notions mesurées ici et là ne sont pas les mêmes. Cela vaut tout particulièrement pour la population active féminine rurale (10). De plus, la frontière entre l'urbain et le rural a été déplacée (des communes ont été intégrées au secteur urbain), sans qu'on dispose des moyens de corriger cette dérive.

La seconde cause est attachée à la définition même de ce qu'on entend mesurer. Si la population (mouvement naturel) et le flux migratoire sont des notions dont les définitions ne posent pas de problème – le seul problème est de pouvoir les mesurer – il n'en va pas de même pour *l'emploi, le chômage et la population active*. Ces notions sont des inventions [Salais et alii, 1986]. Cela signifie qu'elles ne prennent sens qu'à partir du moment où le travail – l'activité qui consiste à produire quelque chose qui est destiné à être consommé dans une autre activité – s'effectue dans un cadre formellement séparé du cadre familial. Ce cadre est alors une entreprise (séparée du ménage de l'entrepreneur) (11) ou une administration. La notion d'emploi *n'a pas de sens* dans le secteur agricole traditionnel, mais aussi dans certaines activités artisanales ou commerciales traditionnelles. Or, la partie de la population marocaine qui vit dans/de ces activités est encore importante au début de la période en revue, et elle ne se réduit que progressivement au cours de celle-ci. Il en va de même pour le chômage qui est une notion qui se rapporte à l'emploi ; en effet, selon la définition du BIT, une personne au chômage est en première analyse une personne qui est à la recherche d'un emploi. Et cela se répercute sur la population active, puisque cette dernière n'est pas autre chose que le total de l'emploi et du chômage ! On ne doit pas, en effet, confondre la population active disponible, qui dépend des taux d'activités, avec la population en âge de travailler qui est la simple conséquence du mouvement démographique.

Or, la période étudiée est, dans une large mesure, celle durant laquelle ces catégories statistiques – emploi, chômage et population active disponible – *se constituent* au Maroc, au delà d'un noyau initial d'emplois bien

(10) Ainsi, la population active féminine en zone rurale est évaluée à 543 milliers de personnes dans le recensement de 1982 et à 2 377 milliers de personnes par l'enquête emploi de 1987, puis à 593 milliers dans le recensement de 1994 et à 1 766 milliers en 1995 par l'enquête emploi.

(11) La tenue d'une comptabilité est l'un des principaux signes de cette séparation. Rappelons qu'il s'agit du critère couramment retenu pour distinguer le secteur formel du secteur informel, ce qui est le cas au Maroc pour la Direction de la statistique.

(12) Ainsi, le secteur informel représente encore plus de 70 % des emplois assurés par le secteur textile-habillement au début des années deux mille. Plus généralement sur ce point, voir [Mejjati, 2000].

répertoriés. Il ne s'agit donc, en aucune façon, d'une période durant laquelle les façons de répondre à une enquête sont stabilisées. On le constate tout particulièrement dans le secteur rural, en ce qui concerne notamment le travail des femmes et des enfants. Parler à ce propos de sous-emploi ou de travail partiel ne résout en rien le problème posé. Mais le secteur urbain n'y échappe pas en certains de ses compartiments, notamment avec le développement des « petits boulots » de ceux, jeunes ou moins jeunes, qui ont quitté leur village et sont venus grossir la population des agglomérations urbaines (Casablanca, Salé, etc.) sans y trouver un emploi (au sens normal du terme) ; mais pas seulement, loin s'en faut, puisque le travail à domicile est encore courant dans certaines activités (12), ainsi que le travail saisonnier ou occasionnel. Cela a pour conséquence qu'il s'avère difficile de faire le partage entre une mauvaise déclaration, au regard de la catégorie en voie de constitution, et une fausse déclaration en connaissance de cause (emploi identifiable comme tel non déclaré, notamment pour échapper à l'impôt). Du point de vue de l'évaluation, cela affecte la signification des séries longues établies avec les informations recueillies, tant d'un recensement à l'autre qu'avec l'enquête emploi ; ce sont les évolutions longues qui sont affectées par le fait que l'on se trouve dans un processus de constitution : ce ne sont pas celles qu'on aurait obtenu si cette constitution était déjà acquise.

Des évaluations de séries relatives à ces diverses grandeurs ont été réalisées dans des études particulières (Banque mondiale, cabinets privés) ou par certains services de l'administration économique marocaine ; mais aucune n'a acquis le statut de série « consensuelle », en ce sens qu'elle ferait l'objet d'un usage courant dans divers organismes. On ne peut que se donner des ordres de grandeur vraisemblables pour l'emploi, le chômage et la population active disponible au regard des évolutions enregistrées pour la population totale et la population en âge d'activité ou de travailler si on préfère (la tranche d'âge de 15 à 60 ans).

En ce qui concerne la *population totale* (résidente après émigration), les données des recensements (voir tableau 2) conduisent à retenir qu'elle aurait progressé de 2 % par an (1982-1994). Les projections du CERED retiennent que l'on serait progressivement passé d'un rythme de l'ordre de 2,2 % par an au milieu des années quatre-vingt à un rythme de 1,8 % au milieu des années quatre-vingt-dix, puis à un rythme d'un peu moins de 1,7 % l'an au début des années 2000. Dans ces conditions, *le PIB en volume par habitant aurait progressé de 1,2 % l'an au cours de la période 1986-2003 et le volume de consommation par habitant aurait à peine progressé (0,3 % l'an)*, avec dans les deux cas *une accélération en fin de période* en raison du fléchissement du rythme de progression de la population totale.

Tableau 2
Les résultats des recensements : la population totale

Milliers de personnes

Année	Secteur rural	Secteur urbain	Total
1982	11 689	8 730	2 0419
1994	12 666	13 408	26 074

La *population en âge d'activité* a progressé *plus rapidement* que la population totale, en raison de l'arrivée à l'âge adulte des personnes nées au cours d'années à taux de natalité plus élevé que le taux courant des années quatre-vingt-dix. Autrement dit, sa part dans la population totale augmente ; ainsi, elle en représente 53,9 % en 1982, 55,9 % en 1994 et 62,15 % en 2003. Elle progresse sur la période 1982-2003 de 2,6 % l'an, en passant de 2,3 % l'an sur 1982-1994 à 2,9 % l'an sur 1994-2003 (source CERED).

Toutes les indications disponibles conduisent à retenir que l'emploi a été nettement moins dynamique que la population en âge d'activité, sans que l'on ait eu pour autant une montée importante du taux de chômage (13). Ce dernier est certes supérieur en fin de période à ce qu'il était en début de période – il a progressé jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix, pour se stabiliser ensuite (voir tableau 3). Il frappe tout particulièrement les jeunes, notamment les jeunes diplômés. Ainsi, le taux de chômage en zone urbaine des 15-24 ans monte à 35 % au début des années deux mille.

Tableau 3
Le taux de chômage
(le chômage rapporté à la population active disponible)

(en %)

Tranche d'âge 15-60 ans	1986	1995	2002	2003
Urbain masculin	14,1	18,7	18,0	17,4
Rural masculin	8,0*	9,6*	5,6	25,8
Urbain féminin	21,5*	23,0	24,7	
Rural féminin	1,3*	3,7*	1,6	
Total	9,1*	12,2*	12,2	

Source : Direction de la Statistique et estimations propres (*) à partir de ces données.

Mais cette montée du taux de chômage est sans rapport avec celle qui aurait été constatée s'il n'y avait pas eu dans le même temps une *baisse tendancielle des taux d'activités* dans la tranche d'âge considérée. Cette baisse concerne essentiellement la population *féminine en milieu rural* (voir tableau 4).

(13) Dans le rapprochement ainsi fait, on doit tenir compte du fait que l'emploi comprend aussi des jeunes de moins de 15 ans et des personnes de plus de 60 ans – respectivement 275 et 599 milliers de personnes en 2001, soit au total 974 milliers de personnes dont 75 % en zone rurale. Ces deux montants, dont le total représente à ce moment 10 % de l'emploi total, sont en diminution sensible sur la période.

Tableau 4
La population active disponible rapportée à la population en âge d'activité (15-60 ans)

Année	1986	1995	2001
Urbain masculin	62,9 %	68,0 %	67,7 %
Rural masculin	91,6 %	87,8 %	87,9 %
Urbain féminin	21,5 %	27,4 %	19,0 %
Rural féminin	69,8 %	46,6 %	36,4 %

Source : A partir des données du CERED et de la direction de la Statistique (la correction tenant au moins de 15 ans et aux plus de 60 ans n'a pas été faite).

Que retenir comme évolution de la population active occupée, c'est-à-dire pour celle de l'emploi ? L'emploi urbain est assez bien circonscrit, si ce n'est en niveau, du moins en évolution. Ce n'est pas le cas pour l'emploi en zone rurale. Ce qu'il s'agit d'estimer est, d'une part, l'emploi non agricole, d'autre part, l'emploi agricole. On propose l'estimation consignée dans le tableau 5 (il s'agit d'une hypothèse moyenne à + ou - 0,2 % l'an pour l'emploi non agricole et à + ou - 0,6 % l'an pour l'emploi agricole).

Tableau 5
Une estimation de l'emploi

En milliers de personnes

	1986 (1)	1996 (2)	2003 (3)	Période 1986-2003 (3/1)	Première sous-période (2/1)	Seconde sous-période (3/2)
Emploi agricole*	3 880	4340	4 190	0,5 %	1,1 %	- 0,03 %
Emploi non agricole	3 670*	4 690*	5 410	2,3 %	2,5 %	2,0 %
Emploi total	7 550	9 030	9 600	1,4 %	1,8 %	0,8 %

* Après correction, intrapolation et lissage à partir des données de base de la direction de la Statistique.

Les gains de productivité

On ne dispose pas de données sur la durée du travail. La seule productivité dont on puisse faire état est donc la *productivité apparente du travail par tête*, celle que l'on obtient en rapportant le volume de valeur ajoutée à l'effectif employé (sans disposer des données à même de mesurer ce dernier en équivalent plein temps). C'est uniquement son évolution qui nous intéresse.

Tableau 6
L'amélioration de la productivité apparente du travail (estimation)

Période 1986-2003 (taux de croissance annuel moyen)	Activité agricole	Activités non agricoles	Total
Volume de valeur ajoutée (PIB) (a)	1,4 %	3,4 %	3,0 %
Emploi* (b)	0,5 %	2,3 %	1,4 %
Productivité par tête (a/b)	0,9 %	1,1 %	1,6 %

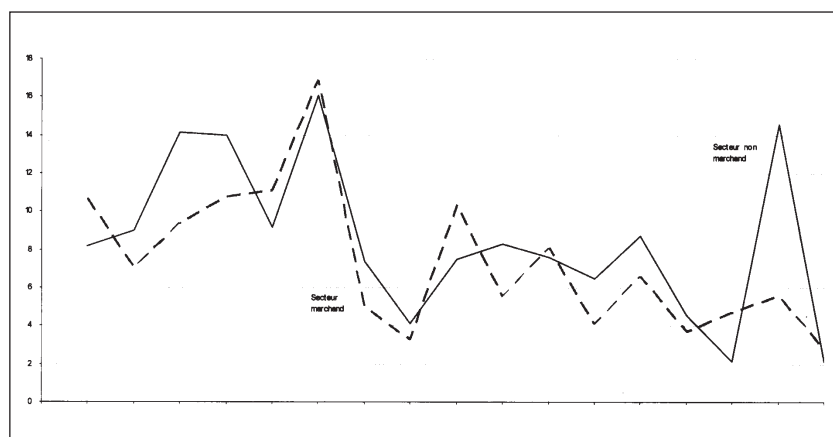
* Voir estimation tableau 5 ci-dessus.

En retenant les estimations de l'emploi indiquées ci-dessus, on fait apparaître une progression de 1,6 % l'an de la productivité du travail par tête pour l'ensemble de l'économie sur la période 1986-2003 (voir tableau 6). Cette progression globale aurait été l'effet agrégé d'un gain moyen de 1,1 % l'an dans les activités non agricoles et d'un gain moyen de 0,9 % l'an dans l'agriculture (14). La principale indication à retenir concerne le sous-ensemble des activités non agricoles. On constate que l'amélioration de la productivité y a été *extrêmement lente*. Ce constat est confirmé par les informations fournies à ce sujet par l'enquête annuelle du MCI auprès des seules industries de transformation (15). De plus, il n'y aurait eu qu'une *légère accélération de l'amélioration de la productivité du travail en fin de période*, au regard du rythme d'amélioration constaté au cours de la sous-période antérieure (elle est la stricte contrepartie de la moindre progression de l'emploi, soit + 0,5 % l'an, dans la mesure où la croissance non agricole n'a pas été plus rapide).

• Rémunérations salariales, salaire nominal moyen par personne et SMIG

En matière de répartition de revenus, les seules informations concernent les salariés. On dispose de la série des rémunérations salariales pour le secteur marchand et le secteur non marchand (voir graphique). Mais comme on ne dispose que de la série de l'effectif du secteur non marchand, on ne peut évaluer l'évolution du salaire nominal moyen que pour ce secteur. On n'a pas cette information pour le secteur marchand. Le seul élément dont on dispose à ce titre est indirect. Il s'agit de la série des hausses par paliers du SMIG – le SMIG horaire passe de 3,93 Dh en 1986 à 8,78 Dh au 1/7/2000, sans changement jusqu'en 2004, soit une hausse moyenne de 4,8 % l'an (voir graphique).

Evolution de la masse salariale (en %)



Sources : Direction de la Comptabilité nationale.

(14) On rappelle que ce gain global n'est pas simplement la moyenne arithmétique pondérée des gains partiels observés dans les deux sous-ensembles considérés (agricole et non agricole) – cette moyenne est ici de 1 % l'an. Il comprend aussi un *effet de structure positif* tenant au fait que, sur la période en revue, le poids de l'emploi agricole dans l'emploi total diminue, branche dans laquelle le niveau de la valeur ajoutée par tête est *nettement plus faible* que dans les activités non agricoles dont le poids dans l'emploi total augmente. Il n'en reste pas moins que, en raison de la faiblesse des évolutions constatées au Maroc et de l'absence d'un processus marqué d'industrialisation (voir infra), cet effet de structure n'est que de + 0,6 % l'an. Il est d'une ampleur beaucoup plus limitée que celui enregistré dans d'autres pays à la même époque, notamment en Asie du sud-est.

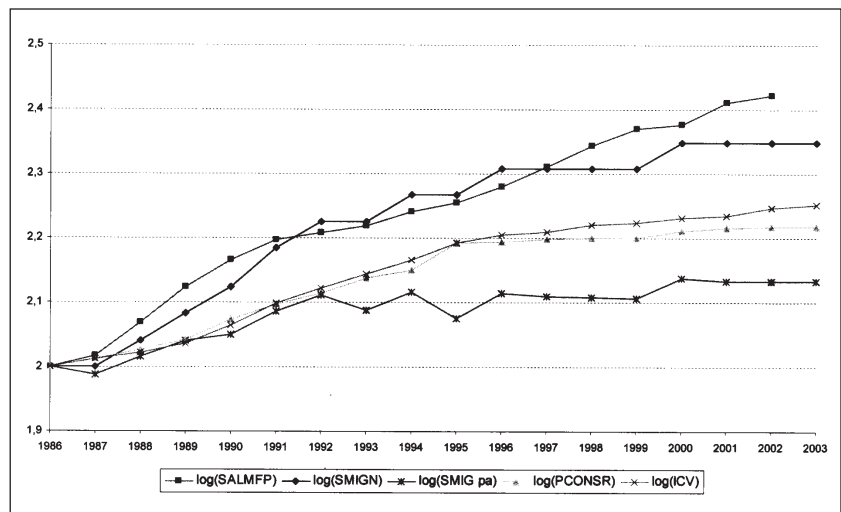
(15) Selon cette source, le volume de valeur ajoutée par emploi (productivité par employé) aurait progressé dans ce secteur de 1,2 % par an en moyenne au cours de la période 1986-2003, ce qui est aussi le taux moyen constaté pour la seule période 1986-1997.

(16) L'évolution en prix de la valeur ajoutée des administrations publiques, qui est celle du salaire moyen déduction faite du glissement catégoriel, est en effet de 4,8 % l'an.

(17) Ces hausses moyennes en pouvoir d'achat sont évaluées en retenant, comme évolution du niveau général des prix à la consommation, l'évolution en prix de la consommation des ménages résidents évaluée par les comptes nationaux (voir ci-dessus). Si on retient l'indice du coût de la vie, la progression est légèrement plus faible, l'ICV ayant progressé un peu plus rapidement que l'évolution en prix de la consommation des ménages résidents au-delà de 1995 (voir graphique).

Sur l'ensemble de la période, le salaire nominal moyen dans la fonction publique a progressé plus rapidement que le SMIG ; mais cela est la conséquence du glissement catégoriel intervenu dans ce secteur (déduction faite de ce glissement, la hausse moyenne est la même (16)). *En pouvoir d'achat, on a une légère progression sur l'ensemble de la période* – elle est de 1,5 % par an pour le SMIG et de 2,6 % l'an pour le salaire moyen dans la fonction publique (17). Mais cette progression tendancielle a laissé place à des périodes de recul, notamment de 1992 à 1995 et au-delà de 2000 pour le SMIG (voir graphique).

Le graphique présente le logarithme décimal du niveau de l'indice, base 100 en 1986, des cinq variables considérées.



SALMFP : Indice du salaire moyen dans la fonction publique

SMIGN : Indice du SMIG en nominal

SMIG pa : Indice du SMIG en pouvoir d'achat

PCONSR : Indice des prix à la consommation des ménages résidents

ICV : Indice du coût de la vie

Source : Direction de la Comptabilité nationale ; Ministère des Finances.

• Une ouverture croissante dans le cadre d'un régime de change

L'une des principales caractéristiques de la dynamique de croissance observée est, on l'a vu, une *ouverture croissante* sur l'extérieur. Le *déficit de la balance commerciale* (en valeur) demeure en permanence *important* ; mais il s'avère *soutenable* en raison des rentrées de devises liées au tourisme et aux transferts de revenus. Cette ouverture croissante de l'économie marocaine s'opère dans le cadre d'un *régime de change*.

L'une des principales réformes de la première étape de l'ajustement structurel engagé en 1983 est la fin du contrôle administré du commerce extérieur. Les étapes ultérieures sont la convertibilité partielle en 1993 et

la mise en place d'un marché des changes interbancaires en 1996. Se pose alors la question de la politique de change de la Banque centrale, à savoir finalement celle de sa politique d'intervention sur ce marché. On parle d'un *régime de change* lorsqu'une certaine politique en la matière est mise en œuvre et poursuivie tout au cours d'une période.

En principe, la politique mise en œuvre consiste à rattacher le dirham à un panier de monnaies (comprenant à titre principal le dollar US et l'euro) en conservant inchangée la parité ainsi définie. Qu'en a-t-il été en pratique ? Le principal problème auquel la Banque centrale marocaine a été confronté a été les amples mouvements d'appréciation/dépréciation qui se sont produits entre le dollar US et l'euro. A ce titre, quatre phases se sont succédé : 1985-1990, forte appréciation de l'euro (par rapport au dollar US) ; 1990-1995, stabilisation relative du taux de change euro/\$ avec des oscillations autour de 1,3 \$ pour 1 euro ; 1995-2001, forte dépréciation de l'euro, qui descend à 0,89 \$/euro ; après 2001, remontée de l'euro jusqu'à un peu plus de 1,1 \$/euro en 2003 (18).

(18) Et plus de 1,3 \$/euro à fin 2004.

Conformément au principe retenu, la première phase se caractérise par une forte dépréciation du dirham par rapport à l'euro (la devise qui s'apprécie) et une légère appréciation du dirham par rapport au dollar (la devise qui se déprécie). Au cours de la seconde phase, le dirham se déprécie un peu par rapport aux deux devises qui se tiennent. L'inverse de ce qui a eu lieu dans la première phase s'observe dans la troisième : faible appréciation du dirham par rapport à l'euro et forte dépréciation du dirham par rapport au dollar, soit un ancrage relatif à l'euro. Cette orientation se maintient en 2002-2003, avec une nette appréciation du dirham vis-à-vis du dollar. On assiste, en fin de compte, à une *dépréciation tendancielle* du dirham vis-à-vis de ces deux monnaies.

Année	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dirham/euro	9,28	10,00	9,88	9,80	11,08	11,27	11,59	11,17	11,21	11,37	11,27	10,78	10,73	10,48	9,85	10,16	10,42	10,85
Dirham/dollar	9,03	8,29	8,29	8,47	8,29	8,82	8,59	9,42	9,12	8,45	8,78	9,59	9,63	9,84	10,62	11,4	11,05	9,59
Euro/dollar	1,03	1,21	1,19	1,15	1,34	1,28	1,35	1,19	1,23	1,35	1,28	1,12	1,11	1,07	0,93	0,89	0,94	1,13

Sources : Bank Al-Maghrib.

Les rentrées nettes de capitaux étant supérieures au déficit de la balance des paiements courants, la Bank Al-Maghrib *reconstitue* progressivement *des réserves en devises*. En fin de période, ces dernières représentent dix mois d'importations. Ce régime de change, qui procède de la volonté d'un ancrage du dirham sur les devises fortes, s'explique d'abord par le niveau élevé de l'endettement extérieur de l'Etat marocain en début de période. L'encours de cet endettement est ensuite *fortement réduit*. Mais cela se fait avec un basculement vers *l'endettement intérieur*, notamment auprès des sociétés

financières, en raison de la *persistance d'un déficit des finances publiques* [Boussetta, 2000]. Ce dernier reste toutefois inférieur à 3 % du PIB.

• *Un déficit récurrent, mais contenu, des finances publiques*

La norme libérale est d'atteindre un équilibre budgétaire par une compression des dépenses publiques et une meilleure « productivité » des prélèvements fiscaux, à législation donnée. Le Maroc s'est rapproché de cette norme sans toutefois l'atteindre [Akesbi, 1993]. Le déficit du budget est récurrent, oscillant autour de 3 % du PIB. Il n'y a donc pas de tendance longue au retour à l'équilibre. Au contraire, l'Etat marocain n'a réussi à rester en dessous de ce seuil, notamment en fin de période, que grâce à des recettes à caractère exceptionnel (privatisations, amnistie fiscale, etc.).

Du côté des recettes fiscales, les profondes réformes du système fiscal engagées dans la première phase de la politique d'ajustement structurel (mise en place de la TVA) ont été poursuivies (institution de l'IS en 1988 et de l'IGR en 1990). Au-delà, la politique suivie a eu pour but d'alléger la fiscalité, d'élargir la base imposable et d'accompagner ou de soutenir la politique économique d'ouverture. Au total, les recettes fiscales de l'Etat ont progressé à peine plus rapidement que le PIB en valeur sur la période en revue, une amélioration de la collecte des recettes fiscales directes ayant notamment compensé les baisses des taux d'imposition.

Du côté des dépenses, leur progression n'a pu être limitée à ce qui aurait été nécessaire pour éviter une détérioration du déficit (avant recettes à caractère exceptionnel). Les dépenses d'investissement ont certes été d'abord réduites puis contenues, mais les dépenses de fonctionnement ont continué à progresser assez rapidement. Les principaux postes responsables de ce gonflement ont été les transferts aux entreprises publiques qui sont structurellement déficitaires et la masse des rémunérations salariales en raison tant de la progression des effectifs que des hausses de salaires accordées à diverses catégories de fonctionnaires (voir *supra*).

De plus, le déficit engendre le déficit, via les charges d'intérêt entraînées par la dette. Ce processus cumulatif a été réduit par la baisse des taux d'intérêt (19). Il n'en reste pas moins que la dette a progressé, avec un basculement de l'extérieur vers l'intérieur comme cela vient d'être indiqué.

1.2. L'hypothèse d'un régime de croissance tiré par l'exportation et l'investissement privé

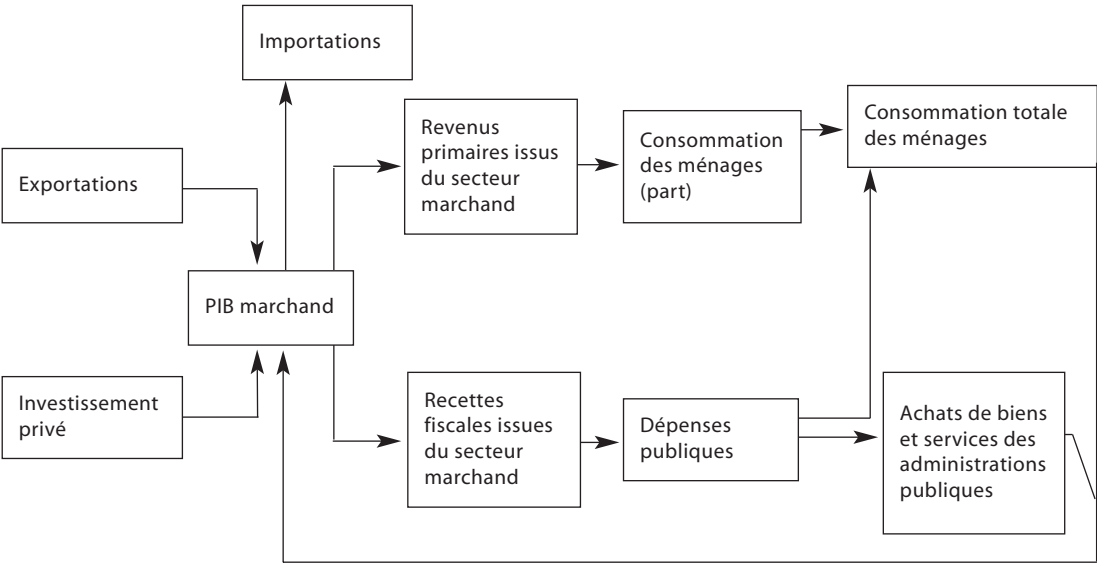
La continuité de la progression de l'activité non agricole année après année à un rythme assez régulier (à l'exception de l'année 1993), la plus grande stabilité de cette progression au-delà du milieu des années quatre-vingt-dix et les autres régularités qui accompagnent cette progression permettent de formuler l'hypothèse de la mise en place progressive d'un *régime de croissance*. Formuler une telle hypothèse revient à dire que des

(19) Le taux d'intérêt apparent sur l'ensemble de la dette est passé de 8,6 % en 1986 à 7 % en 2001. Cette baisse est moins forte que les baisses enregistrées respectivement pour le taux apparent sur l'endettement extérieur (8 à 5 %) et pour celui sur l'endettement intérieur (10,4 à 8,6 %), en raison d'un changement de la structure de l'endettement au détriment de l'endettement extérieur. Notons que les taux d'intérêt réels ont augmenté. Ainsi, le taux d'intérêt réel des nouvelles adjudications est passé d'un niveau négatif en début de période à un niveau de l'ordre de 5 % en fin de période.

éléments relativement permanents ont été au poste de commande de la dynamique observée. Ces éléments sont des *forces d'impulsion* qui tiennent au mode de régulation porté par les formes institutionnelles en place. L'hypothèse alternative aurait été de retenir que ces forces d'impulsion ont changé au cours de la période, sous l'effet de changements institutionnels marquant une rupture. Quelles ont été les forces d'impulsion relativement permanentes de ce régime ?

La stricte observation des faits ne permet pas de répondre à une telle question. Les « contributions à la croissance » ne sont que des évaluations comptables déterminées après coup. Elles ne nous informent pas sur les ressorts de leur formation. Autrement dit, ce n'est pas parce qu'un poste a contribué à la croissance qu'il a été une force d'impulsion. D'ailleurs, la force d'impulsion a pu se trouver en amont d'un poste (ex : telle ou telle catégorie de revenus à l'amont de la consommation des ménages) ou ne concerner que l'une de ses composantes (ex : le seul investissement privé au sein de l'investissement fixe global). L'enjeu est de proposer une explication de ce que l'on a observé. Il s'agit d'expliquer pourquoi on a eu un processus de croissance. L'explication qu'on avance est une hypothèse ou encore une conjecture (20). Cette dernière est schématisée comme suit :

(20) Rappelons qu'une conjecture est une proposition théorique (une proposition visant à expliquer ce que l'on a observé) qui reste à démontrer. Elle est seulement induite par les faits qu'elle permet d'expliquer : elle consiste à dire « qu'au vu des faits, il n'est pas déraisonnable de penser que... ».



La conjecture que nous formulons pour expliquer les faits observés est donc la suivante. Ce régime est *tiré par l'exportation et l'investissement privé*. Avant de traiter de ces deux forces, il convient de faire état de celles que l'on a éliminées. Cette élimination ne signifie pas l'absence de toute autre impulsion, seulement que chacune de ces autres impulsions éventuelles a été tout à fait secondaire, si ce n'est occasionnellement.

- *Des forces d'impulsion négligeables ou secondaires : la progression de la population, le progrès technique, les dépenses publiques et les hausses de salaires nominaux dans le secteur privé*

On a d'abord laissé de côté les deux forces d'impulsion prises en compte dans la théorie néoclassique de la croissance, dans sa version standard (mise en forme par le modèle de Solow avec progrès technique) comme d'ailleurs dans ses nouveaux développements, prenant en compte à la fois le caractère endogène du progrès technique et la présence d'externalités dans le processus d'accumulation des connaissances. Ces deux forces sont la progression de la population et le progrès technique. La progression de la population y est considérée comme une force motrice via son effet sur le marché du travail. La mise à l'écart de cette impulsion autonome éventuelle est justifiée dans le cas du Maroc pour la période étudiée par le fait que l'on n'a pas eu, tout au cours cette période, de contrainte à la croissance venant de la population active disponible ; au contraire, avec un flux permanent et élevé d'exode rural, on a eu à la fois la persistance d'un « sous emploi » dans les campagnes et une montée du chômage urbain (21). Quant au progrès technique, la faiblesse des gains de productivité estimés en tendance tant dans l'agriculture que dans le reste de l'économie conduit à retenir qu'il n'a pas joué un rôle déterminant. En revanche, on revient dans la seconde partie sur le fait que cette faiblesse des gains de productivité a pesé sur la croissance (*via* la compétitivité à l'export et l'absence de dynamique salaires/productivité).

(21) On formule donc l'hypothèse que, si la population totale avait progressé un peu moins rapidement, cela n'aurait pas induit une moindre croissance dans le long terme.

On a aussi éliminé la force d'impulsion prise en compte par les keynésiens de l'ancienne synthèse des années soixante, à savoir les dépenses publiques – peu importe alors que ces dernières contribuent directement à l'achat de biens et services au secteur marchand ou qu'elles alimentent les revenus des ménages (via la masse salariale et les prestations sociales versées par les administrations) en participant ainsi à la formation de leur consommation. Notre hypothèse est que ces dépenses ont *suivi* le PIB marchand. Autrement dit, elles ont été *endogènes* au processus de croissance. Cela ne signifie pas que certaines dépenses publiques n'ont pas eu un rôle moteur. Mais cela ne s'applique pas à leur masse globale : celle-ci a été contrainte par les recettes fiscales (et non-fiscales) induites par la croissance du secteur marchand dans le cadre de la politique visant à un équilibre des finances publiques (22).

(22) Dans la pratique, on a vu au point précédent que cet équilibre n'a été atteint qu'en ayant recours à des « recettes exceptionnelles » récurrentes, notamment le produit des privatisations depuis 1993. Le fait que cet équilibre ne soit pas « normalement » atteint ne donne pas par là même aux dépenses publiques le statut de force primordiale d'impulsion, à partir du moment où le déficit courant (avant recettes exceptionnelles) ne s'accroît pas.

Une autre force d'impulsion possible, que l'on a considérée comme inopérante, est celle qui a été constitutive du régime de croissance fordien des pays développés dans les années cinquante et soixante selon les analyses de l'école française de la régulation [Aglietta, 1976], [Billaudot, 2001], [Boyer et Saillard, 2002], [Boyer, 2004] ; à savoir, les hausses nominales de salaire dans le secteur privé, qui n'étaient pas la simple conséquence de celles du salaire minimum. On ne peut, en effet, faire état au Maroc de la mise en place dans le secteur privé de processus réguliers de renégociation des salaires

ayant pour base la convention que les fruits de la croissance doivent être partagés [El Aoufi, 1992]. En l'absence de gains de productivité conséquents, la régulation en place est demeurée plutôt concurrentielle (23), avec un effet déterminant des réajustements du salaire minimum sur les salaires effectivement versés (même si la législation est inopérante dans certains secteurs ou certaines entreprises). Comme on l'a vu au point précédent, il y a eu des relèvements récurrents du salaire minimum, et ces relèvements ont conduit à une progression plus rapide que celle du niveau général des prix, en laissant ainsi place à une augmentation tendancielle en pouvoir d'achat du SMIG horaire ; mais il s'agissait avant tout pour les pouvoirs publics de « remettre les pendules à l'heure » au regard de la progression de la richesse produite par tête dans le pays. On ne peut parler d'une force motrice, c'est-à-dire d'une impulsion *autonome* (24). Toutefois, une analyse plus fine prenant en compte la dualité du rapport salarial (secteur privé/secteur public) et distinguant diverses sous-périodes conduit à nuancer ce propos. En fin de période en effet, les hausses de salaires qui ont eu lieu dans la fonction publique ont constitué sans nul doute une force d'impulsion relayant quelque peu l'investissement privé et l'exportation. Mais on doit ajouter que ces hausses n'ont pas été générales ; elles n'ont eu lieu que pour certaines catégories de personnel à la suite de revendications syndicales, et elles visaient pour une part à compenser les baisses de pouvoir d'achat enregistrées durant les années 1992-1996 (25).

Si on a pu écarter le point de vue néoclassique selon lequel le mouvement à la hausse de la population serait une force d'impulsion de la croissance, il est un autre enchaînement de cause à effet entre les deux qui peut être a priori envisagé pour un pays comme le Maroc. Il consiste à considérer que la hausse continue de la population a impliqué une progression du volume de consommation indépendamment des revenus disponibles pour la financer ; pour le dire autrement, la consommation des ménages aurait augmenté en raison de la progression de la population et ce, malgré l'absence de revenus suffisants pour la majorité des catégories sociales concernées (paysans restés au pays ou ayant rejoint les grandes agglomérations urbaines) – ce surcroît de consommation étant financé par la vente de biens patrimoniaux (bétail, terre) ou la mise en place d'une économie informelle tout à fait spécifique (au regard des formes traditionnelles) [Laoudi, 2001]. On ne peut nier que cela a eu lieu. Par ailleurs, il convient de prendre en compte la troisième « solution » qui a permis de soutenir la consommation marchande des ménages marocains au delà de ce que la production intérieure a généré comme revenus ; à savoir, les revenus versés par les Marocains résidents à l'étranger. Mais tout ceci a été induit par le type de croissance que l'économie marocaine a connu, notamment par le fait qu'elle a été faible et marquée par de profondes disparités dans la dynamique de répartition des revenus ayant pour effet de renforcer celles qui existaient déjà. On ne peut donc attribuer à ces éléments un rôle *moteur*.

(23) Une régulation concurrentielle, en matière de salaires, est une dynamique dans laquelle les niveaux auxquels se fixent les salaires nominaux sont sensibles aux problèmes que rencontrent au jour le jour les employeurs à trouver la main-d'œuvre jugée nécessaire. Cela implique que l'évolution des salaires nominaux est sensible au rythme d'évolution à court terme de l'emploi. Inversement, la régulation est dite monopoliste.

(24) A l'inverse, on ne peut pas, non plus, retenir que l'existence du smig aurait un effet négatif sur l'emploi, ce qui est la proposition de la théorie macro-économique normale développée par les « théoriciens du marché » [direction de l'Emploi, 2004].

(25) Du point de vue qui nous intéresse ici, celui qui s'attache aux forces d'impulsion, les hausses qui sont pertinentes sont celles du salaire moyen par tête, c'est-à-dire celles qui comprennent le glissement catégoriel lié à l'évolution de la composition de l'effectif salarié par niveaux de qualification.

(26) Un écart négatif entre la demande constatée et la demande anticipée se traduit normalement par une baisse du taux d'utilisation de la capacité de production installée. Face à une telle baisse, un entrepreneur a le choix entre attendre simplement que les choses aillent mieux, pousser ses sorties ou réduire son investissement fixe dit de capacité (si tant est qu'il envisageait d'en réaliser un dans un proche avenir). Lorsque le manque de demande affecte seulement certaines entreprises qui ont investi mais ne trouvent pas à vendre et que cela perdure dans le temps long, on comprend sans difficultés que ce soit alors le taux de sorties structurel de l'ensemble de l'économie qui soit affecté (à la hausse).

(27) Par croissance potentielle, on entend la croissance du PIB permise par la croissance du volume du stock de capital fixe brut, à taux constant et normal d'utilisation de ce stock – sous l'hypothèse que la population active disponible est suffisante pour fournir l'emploi nécessaire à une pleine utilisation de cette capacité. La formule comptable qui associe cette croissance potentielle au taux d'investissement est la suivante :

$$\Delta Y_p / Y_p = T I_p \times e - T S + \Delta e / e \quad [1]$$

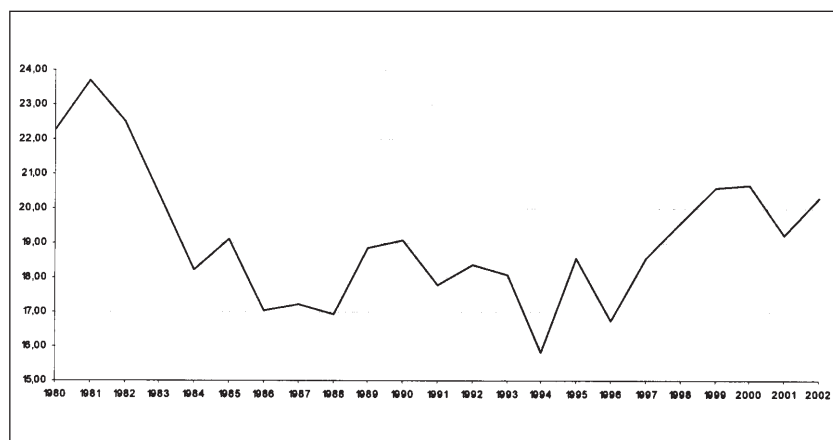
avec : Y_p , le PIB potentiel à prix constants ; I , la FBCF à prix constants ;

• *Deux forces d'impulsion primordiales : les exportations et l'investissement privé*

La proposition selon laquelle les exportations ont été une force d'impulsion est difficilement contestable. Par exportations, on entend alors, comme le retiennent maintenant les comptes nationaux, aussi bien les exportations de biens que celles de services, à commencer par les dépenses des touristes étrangers au Maroc. Comme le Maroc est un petit pays, il va de soi que la demande étrangère n'est pas impulsée par la croissance marocaine, si ce n'est de façon extrêmement marginale. Mais on pourrait se trouver en présence d'une dynamique dans laquelle les producteurs intérieurs ont eu comme préoccupation essentielle de répondre à la demande intérieure, l'exportation ne se présentant alors que comme un complément largement déterminé par les capacités de production disponibles. Cette éventualité ne peut être envisagée pour le Maroc. La raison principale en est que beaucoup des entreprises qui exportent des biens ont une production qui est principalement tournée vers l'exportation (ce sont d'autres entreprises pas ou peu exportatrices qui produisent pour le marché intérieur) ; quant au tourisme, la même segmentation se constate : les investissements réalisés n'ont pas pour objet de satisfaire une demande intérieure, ne serait-ce qu'en raison du fait que le développement des classes moyennes salariées est peu important.

Reste l'investissement privé. Considérer que l'investissement privé est une force d'impulsion autonome est conforme à ce qu'enseignaient les anciens classiques et que Keynes a reformulé. Cette proposition revient à dire que l'investissement privé n'a pas été seulement (ou simplement) poussé par la nécessité de faire face à un manque de capacités de production au regard de la demande effectivement constatée sur le marché. Motivées par la recherche d'un profit ou d'un revenu d'activité, les décisions qui ont conduit au flux de FBCF constaté ont *anticipé* la demande, tant étrangère qu'intérieure. Telle est l'hypothèse que l'on formule pour le Maroc. Cela revient à dire que l'écart entre la demande anticipée et la demande constatée a autant conduit à fixer le taux de sorties structurel qu'à moduler l'investissement fixe nouveau (26). A ce titre, l'hypothèse faite est que le taux global de sorties s'est situé en permanence à un niveau relativement élevé, en raison d'investissements fixes qui n'ont pas débouché sur une production effective (en installations industrielles comme en logements) ou qui n'ont pas fait preuve, à l'expérience, d'une compétitivité suffisante pour justifier un maintien de la mise en exploitation. Cela signifie que, dans la relation d'ordre comptable qui lie le rythme de la croissance potentielle permise par le capital fixe installé au taux d'investissement mesuré en rapportant le volume de formation *brute* de capital fixe au volume de PIB, la variable motrice a été le taux d'investissement et la variable d'ajustement le taux de sorties (27).

Taux d'investissement



Source : Direction de la Comptabilité nationale.

Cette conjecture s'accorde au constat que *le taux d'investissement a progressé en fin de période* (voir graphique) sans que l'on ait eu dans le même temps une nette accélération de la croissance. Autant dire que cette montée du taux d'investissement s'est accompagnée d'un plus faible taux d'utilisation de la capacité installée et/ou d'un taux de sorties plus élevé, sans exclure toutefois que l'on ait eu une baisse de la productivité potentielle du capital (ou encore une élévation du coefficient de capital potentiel).

Ce statut qui est ainsi attribué dans notre analyse à l'investissement privé comme force d'impulsion primordiale s'accorde à la politique de privatisation engagée et poursuivie par les pouvoirs publics.

2. Une analyse du régime de croissance postulé : le croisement entre un régime de productivité et un régime de demande

Lorsqu'on développe l'analyse régulationniste selon une démarche déductive, en partant des formes institutionnelles en place, on procède en quatre étapes. On commence par déterminer le mode de régulation macroéconomique à court terme qui résulte de ces formes institutionnelles – celui-ci se présente comme un ensemble de relations liant entre elles les évolutions à court terme des diverses variables macroéconomiques (le PIB en volume, l'emploi, la FBCF, etc.). On déduit ensuite de ce mode de régulation le régime de croissance théorique à moyen terme dont il est porteur. Ce régime est par définition une dynamique à taux constants (chaque poste progresse à taux constant). On le construit en croisant un *régime de productivité* et un *régime de demande*, le premier décrivant la façon dont la croissance à moyen terme impulse la productivité structurelle et le second, comment la demande finale est poussée en tendance de moyen terme par

$TIp = I/Yp$, le taux d'investissement (rapporté au PIB potentiel) ; $e = Yp/K$, la productivité moyenne du capital potentielle et $TS = SORT/K$, le taux de sorties, encore qualifié de taux de déclassement. [Cette expression découle de : $\Delta K = I - SORT$ (relation de définition de K) et de $\Delta Yp/Yp = \Delta K/K + \Delta e/e$ (traduction en dynamique de la définition de la productivité du capital)]. Cette formule comptable [1] ne présuppose rien concernant la « fonction de production » de l'économie ; elle fait intervenir, en plus du niveau de la productivité moyenne du capital potentielle (e) et du taux de déclassement (TS), la dérive dans le temps de la productivité moyenne du capital. L'hypothèse que l'on fait est que cette dérive a été négligeable sur la période en revue. Il va de soi qu'à court terme le PIB effectif s'écarte du PIB potentiel, ce qui signifie que le taux d'utilisation du capital installé oscille autour d'un niveau jugé normal. En tendance longue, le taux de croissance du PIB effectif et celui du PIB potentiel sont quasiment égaux. De même pour le taux d'investissement potentiel et le taux effectif. On peut donc utiliser cette formule [1] pour apprécier le taux de sorties en supposant qu'il a été stable, étant donné le rythme de croissance du PIB (3 %), le niveau moyen du taux d'investissement effectif sur la période (19 %) et le niveau de la

productivité du capital (supposé constant, on retient pour ce dernier une valeur de 0,4). Tous calculs faits, on obtient un taux de sorties de 4,6 %. Les hypothèses faites reposent sur une transposition raisonnée des évaluations disponibles en très longue période pour les principales économies développées (US, GB, France, RFA, Japon).

(28) En distinguant ainsi un modèle à court terme et une résolution en régime à moyen terme, on répond à la critique formulée par Duménil et Lévy [2002] à l'encontre de la formalisation retenue par Robert Boyer (voir [1988], repris dans [2004]).

l'amélioration de la productivité structurelle via la répartition des revenus. A la troisième étape, on se pose la question de savoir si la dynamique effective de croissance en cheminement, portée par le mode de régulation, a des chances de s'enrouler autour de ce régime de croissance théorique ou si elle va s'en écarter systématiquement par le haut pour n'y revenir qu'à l'occasion d'une crise ponctuelle de surproduction. Si on se trouve dans le premier cas, on dira que le régime de croissance à moyen terme est *stable* [Billaudot, 2001] (28). On traite enfin de la dérive dans le long terme de ce régime de croissance en raison des dérives des paramètres du mode de régulation – il s'agit d'un changement structurel endogène à ce régime [Lordon, 1995].

Ici, comme cela a été dit en introduction, la démarche retenue est *inductive*. Les faits observés nous ont conduit dans la première section à postuler la mise en place d'un régime de croissance. Comme il y a eu un enroulement de la dynamique effective de croissance en cheminement autour d'un trend à 3 % l'an, on est en droit de postuler que ce régime a été *stable*. La grille de lecture théorique régulationniste que l'on mobilise invite, on vient de l'indiquer, à comprendre ce régime comme le résultat du couplage d'un régime de productivité et d'un régime de demande. On se propose, dans cette seconde section, de procéder à cette *caractérisation*. Cette analyse suppose toutefois que le processus d'ajustement réciproque entre la production (plus les importations) et la demande, qui s'opère en cheminement, ne rencontre pas d'autre contrainte physique que le capital fixe installé ou la population active disponible. On ne peut s'en tenir là pour le Maroc étant donné l'importance de la production agricole qui met en jeu la surface cultivable et qui dépend de façon cruciale pour certaines de ses composantes de la pluviométrie. On commence donc par voir comment la sécheresse récurrente a pesé sur le régime de croissance postulé. On passe ensuite à l'analyse du régime de productivité et du régime de demande, tels qu'ils peuvent être induits par l'observation des faits, puis à leur croisement. On comprend alors, au-delà du freinage venant de l'agriculture, les raisons essentielles de la faiblesse du régime en question, et on peut faire état des conditions qui auraient dû être réunies pour qu'il soit plus dynamique – ce qui s'avérerait une nécessité au regard de l'évolution de la population en âge de travailler. On conclut cette section en montrant que la dérive du régime de croissance en fin de période n'a pas permis de remplir ces conditions, malgré une élévation du taux d'investissement.

2.1. Un régime de croissance perturbé par des conditions climatiques défavorables

Mesuré à prix constants, le produit agricole (secteur primaire) enregistre de fortes fluctuations au cours de la période étudiée. Celles-ci tiennent pour l'essentiel à l'ampleur et à la distribution des pluies dans l'année. Le régime de croissance s'en est trouvé *très perturbé*, notamment en 1992-1993, en 1995 et en 2000. Cette perturbation n'est pas facile à

analyser. Certes, les effets directs à court terme sont connus : baisse de la production agricole céréalière, hausse des importations correspondantes, réduction des consommations intermédiaires qui sont adressées aux autres branches par les exploitations touchées, baisse des revenus du travail tirés de l'activité agricole ainsi que des revenus de la propriété allant pour une part à des ménages urbains (29). Ce sont les effets induits indirects sur la croissance à moyen et long terme qui sont difficiles à apprécier. Le dynamisme de certains acteurs est touché. Si on retient l'idée que l'investissement fixe dépend des anticipations faites par les entrepreneurs, ou les hommes d'affaires qui investissent, concernant le profit et la demande future à long terme, ce sont les conventions d'anticipation en la matière qui sont rendues précaires. En fin de compte, l'investissement global est affecté, pas seulement celui des exploitations agricoles directement touchées.

On peut donc formuler l'hypothèse que la faiblesse récurrente de la production céréalière et des autres productions agricoles affectées par le manque d'eau (aux bons moments de l'année) a *freiné* le dynamisme du régime de croissance marocain, mais il s'avère difficile de chiffrer ce manque en moindre croissance tendancielle du PIB non agricole.

2.2. Un régime de productivité très plat

Selon les analyses développées par Smith, Young et Kaldor, la croissance de la taille du marché est un facteur déterminant de l'amélioration de la productivité structurelle du travail. Par productivité structurelle du travail par tête, on entend alors celle qui est obtenue en tendance au-delà des fluctuations induites à court terme par celles de la production (30). En effet, selon ces auteurs, l'amélioration de la productivité structurelle ne tient pas seulement aux innovations techniques et organisationnelles introduites dans les processus de production. 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 de production, entre unités (spécialisations industrielles) et entre branches [Boyer et Schmeder, 1990].

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

$\dot{P}R^T = a \cdot \dot{Y}^T + b$, avec $\dot{P}R^T$ qui représente la variation tendancielle de la productivité apparente du travail par tête (c'est-à-dire l'évolution de la productivité structurelle du travail par tête) et \dot{Y}^T la croissance tendancielle. Le paramètre « a » est l'élasticité de la productivité structurelle à la croissance tendancielle, tandis que le paramètre « b » est le trend autonome.

(29) Cette baisse est toutefois moindre que celle de la production en volume, en raison de la hausse des prix qui accompagne le plus souvent la baisse de l'offre.

(30) 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.

• *Les paramètres du régime de productivité*

Au Maroc, sur la période passée en revue, ce régime a été tel que la productivité n'aurait progressé en tendance que de 1,6 % l'an pour une croissance tendancielle de 3 % l'an. Cela conduit à retenir des fourchettes pour ces deux paramètres et à en déduire une hypothèse moyenne (voir tableau 7).

Tableau 7
Les paramètres de la relation de Kaldor-Verdoorn

	Hypothèse à élasticité nulle	Hypothèse à trend autonome nul	Hypothèse moyenne
a	0	0,53	0,25
b	1,6	0	0,85

Les caractéristiques du régime de productivité marocain sont donc les suivantes : faible trend autonome et faible élasticité, soit un régime très « plat ». Indépendamment de la capacité à importer et maîtriser de nouvelles techniques de production, deux facteurs ont participé à ce résultat : l'absence d'industrialisation et le manque de main-d'œuvre qualifiée.

Un régime de productivité associé à une croissance sans industrialisation

Etant donné la quasi-stagnation du produit agricole en volume (celui de 2001 est au même niveau que celui de 1986) et le dynamisme des exportations, on aurait pu s'attendre à une augmentation du poids de l'industrie, et tout particulièrement des industries manufacturières, dans l'activité productive globale. Il n'en est rien. Certes, *le poids du secteur primaire se réduit*, puisqu'il passe en tendance de 20 % en 1986 à 15,7 % en 2003 (31). Mais la *contrepartie de cette baisse ne se constate pas au niveau de l'industrie* ; en effet, le poids du secteur secondaire reste stable à un peu plus de 30 %, même si celui de la seule industrie manufacturière passe de 16,6 % à 17,7 % ; et ce ne sont pas non plus les services marchands, dont le volume d'activité aurait relativement augmenté en contrepartie. Le secteur dont le poids s'est notablement accru est celui des *administrations publiques* (son poids passe de 15 % à 17 %). Comme il s'agit, pour l'essentiel, d'une production non marchande, ce constat doit être apprécié au regard du mode de comptabilisation retenu par les comptables nationaux pour évaluer le produit « à prix constants » de ces activités. Ce mode consiste à faire évoluer ce produit au rythme des effectifs employés, majoré s'il y a lieu du glissement catégoriel de cette population salariale. Le poids croissant des activités administratives dans le produit global est donc la conséquence d'un poids

(31) La baisse est un peu plus importante si on retient la tendance longue d'évolution de la valeur ajoutée agricole en volume, en raison du fait que l'année 2003 est une « bonne » année, relativement à l'année 1986.

croissant des effectifs de la fonction publique dans l'emploi total (associé à de faibles gains de productivité dans les activités marchandes non agricoles).

A contrario, les pays dans lesquels on a eu un processus d'industrialisation très marqué sont aussi ceux dans lesquels le régime de productivité est « relevé » (forte élasticité et trend autonome non négligeable). On est alors en présence d'un fort effet de structure tenant au fait que la valeur ajoutée par tête dans l'industrie est beaucoup plus élevée que dans l'agriculture (32).

• ***Un régime de productivité contraint par le manque de formation de la population active disponible***

Dans le diagnostic présenté dans la première partie, on a retenu que la population active disponible a été en permanence nettement supérieure aux besoins en emplois exigés par une utilisation normale du capital fixe installé. Cela n'est pas discutable en nombre, si on se réfère aux données sur le chômage urbain (sans s'occuper de l'évolution retracée par cet indicateur). Mais *on ne peut ignorer la question de la qualité de la main-d'œuvre* : la population active disponible a-t-elle la *qualification* requise pour les emplois correspondant aux techniques mises en œuvre ? Autrement dit, que signifie une utilisation « normale » du capital installé, étant donné le degré de qualification de la main-d'œuvre disponible sur le marché du travail ?

Dans les enquêtes qualitatives auprès des chefs d'entreprises, l'un des premiers éléments mis en avant comme difficultés rencontrées est le manque de main-d'œuvre qualifiée – entendue comme celle qui a le niveau requis pour atteindre une productivité « normale » avec les procédés associés au capital fixe installé. Ceci est l'une des caractéristiques essentielles du régime de productivité marocain : la formation de la population en âge de travailler n'a pas suivi – ou avec retard – l'accumulation du capital dans le secteur des sociétés, dont on sait qu'il est très concentré dans la région de Casablanca. Non seulement le *niveau* de productivité est resté en permanence en retard sur ce qui était attendu, mais cela s'est aussi répercuté sur le *rythme* des gains de productivité dans la mesure où, ne pouvant escompter trouver le personnel requis par la mise en œuvre de procédés beaucoup plus performants, les entrepreneurs ont fait de façon récurrente le choix de techniques peu évolutives, c'est-à-dire d'une accumulation très extensive.

2.3. Un régime de demande à pente positive, mais faible

Le 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 :

$\dot{D}^T = c.\dot{P}R^T + d$, avec \dot{D}^T l'évolution tendancielle de la demande finale globale.

(32) Voir note *supra*. Ainsi, cet effet est particulièrement marqué en Thaïlande au cours de la période de croissance rapide des années quatre-vingt-quatre-vingt dix : pour la période 1995/1988 la productivité du travail par tête progresse de 8,2 % l'an à l'échelle de l'ensemble de l'économie, alors qu'elle progresse de 6,9 % dans l'agriculture et de 3,8 % dans l'industrie manufacturière [Billaudot, Guiguet, 2002].

Caractériser ce régime consiste, d'une part, à déterminer le signe et l'ampleur de l'élasticité « c » de la demande à la productivité, d'autre part, à évaluer l'ampleur du trend autonome « d ». On traite d'abord du régime de demande intérieure, qui met en jeu la façon dont la productivité structurelle influence en dynamique la consommation finale et l'investissement, puis du régime extérieur associé aux exportations (on traite des importations dans le cadre de l'ajustement entre la production et la demande qui est constitutif du croisement entre le régime de productivité et le régime de demande).

Le régime de demande intérieure

La question posée est de savoir dans quelle mesure l'amélioration de la productivité a influencé le dynamisme de la consommation et de l'investissement fixe en tendance de moyen terme. S'agissant de la FBCF, l'influence en question ne peut concerner que l'investissement privé, via la formation du profit d'entreprise. Cela ne peut être le cas pour l'investissement public, dès lors qu'il n'y a pas d'impôts assis sur la productivité. Sous la double hypothèse que l'investissement privé est poussé par le profit et que la productivité agit positivement sur le profit dans le mode de régulation en place au Maroc, on serait en présence d'une élasticité positive de la FBCF à la productivité structurelle. Mais comme les gains de productivité en question sont peu perceptibles par les entrepreneurs, cette élasticité n'est pas élevée. Pour l'essentiel, la demande de FBCF est impulsée par un trend autonome.

S'agissant de la consommation finale, la consommation des administrations publiques n'est pas concernée. Qu'en est-il de l'influence, en dynamique de moyen terme, de la productivité sur la consommation des ménages ? On peut décomposer cette dernière en une composante salariale – la part de la consommation que l'on peut associer à la masse salariale nette reçue par les ménages – et une part non salariale. Considérons d'abord la première, dont l'évolution dépend de celle de l'emploi salarié et de celle du salaire réel moyen. Au titre de l'emploi, la productivité a un effet négatif sur la consommation salariale (élasticité de -1 , quels que soient le mode de régulation et le terme retenu). Au titre du salaire réel, on a vu qu'il n'y avait pas de lien socialement organisé entre la hausse des salaires nominaux et celle de la productivité tendancielle ; en revanche, on pourrait formuler l'hypothèse que la hausse des prix est d'autant plus faible que le rythme d'amélioration de la productivité est élevé, ce qui conduirait *de facto* à une corrélation positive entre le salaire *réel* et la productivité structurelle ; cela revient à supposer que les prix de vente se forment à partir des coûts de production par application d'un taux de marge assez rigide, soit une régulation marchande très monopoliste ; or, l'hypothèse qui semble le mieux convenir pour le Maroc est celle d'une régulation marchande à dominante concurrentielle dans la majeure partie des marchés de biens et

services, mode dans lequel il y a une relative déconnexion des prix de vente et des coûts. A s'en tenir aux salaires, l'élasticité envisagée serait donc fortement négative. Mais la composante salariale n'est pas celle qui pèse le plus, loin s'en faut, dans la consommation totale (voir troisième partie), même si on affecte toute la masse salariale à la consommation (sans épargne). La part non salariale, qui provient avant tout des revenus d'entreprise (revenu d'entreprise individuelle ou familiale, profit distribué de société), est la plus importante. Celle-ci n'est pas affectée négativement par la productivité ; au contraire, l'élasticité des revenus non salariaux à la productivité est positive. Au total, on est donc en présence de deux effets qui se compensent, soit une élasticité nulle de la consommation des ménages à la productivité sous l'hypothèse d'une stricte compensation. Autrement dit, on peut s'en tenir à un trend autonome, par ailleurs d'ampleur limitée.

• *Le régime de demande extérieure*

Les exportations en volume répondent à la demande adressée au Maroc. Cette dernière est fonction de la demande mondiale et de la spécialisation de la production marocaine quant à sa capacité déjà acquise à répondre à cette demande mondiale. Il n'en reste pas moins que les exportations ne suivent la demande adressée au Maroc que si la compétitivité du Maroc ne se détériore pas (si cette dernière se détériore, les exportations progressent moins vite ; et inversement). Cette compétitivité est une compétitivité-prix tenant compte de la qualité des produits réalisés (voir troisième partie, infra). Il s'agit avant tout de celle qui est relative aux pays qui sont directement concurrents du Maroc en termes de spécialisation quant à leur capacité à répondre à la demande venant des pays développés, notamment de l'UE (dans ses frontières à 15), compte tenu de leur spécialisation, soit les pays de Sud, plus ceux de l'Est européen (33). On doit par ailleurs remonter à la compétitivité-coût à l'amont de la compétitivité-prix. En dynamique, l'amélioration de la productivité intérieure est un facteur déterminant de cette compétitivité-coût si de moindres gains ne sont pas compensés par une dépréciation de la monnaie locale vis-à-vis des monnaies des concurrents directs.

Étant donné le poids des partenaires européens dans les exportations marocaines, cette demande mondiale adressée au Maroc a été moins dynamique que la demande mondiale globale au cours des années quatre-vingt-dix en raison de la faible croissance constatée dans la grande majorité des pays européens pendant la première partie de la décennie, notamment avec la récession générale qui a eu lieu en 1993. Les exportations marocaines n'ont pas subi à plein les effets de cette récession. Elles ont continué à progresser. Elles ont été soutenues par la réforme du régime économique en douane (admissions temporaires) et par la dévaluation du Dh de plus de 9 % en mai 1991. Mais, relativement à d'autres pays concurrents, la performance marocaine est moindre. Cela se constate surtout en fin de

(33) Rappelons que la compétitivité n'est pas l'attribut d'un pays, attribut que l'on comparerait ensuite à celui d'un autre pays. Comme un taux de change, c'est une catégorie *relative* à un couple de pays (le second pays pouvant être une moyenne de pays). Ainsi, la compétitivité-coût d'un pays A relativement à un pays B est le rapport entre le coût unitaire de B et le coût unitaire de A (ce dernier est exprimé dans la monnaie de B au taux de change nominal courant entre les deux monnaies ou à taux de change fixé). On se préoccupe ici de *dynamique*. On donne des indications à propos de la productivité et de la compétitivité *en niveau* dans la troisième partie.

(34) Cet échantillon comprend les pays suivants : Tunisie, Turquie, Portugal, Irlande, Israël, Mexique, Brésil, Malaisie, Philippines et Corée du sud. Précisons que les parts de marché en question sont évaluées à partir des données du commerce extérieur à prix courants.

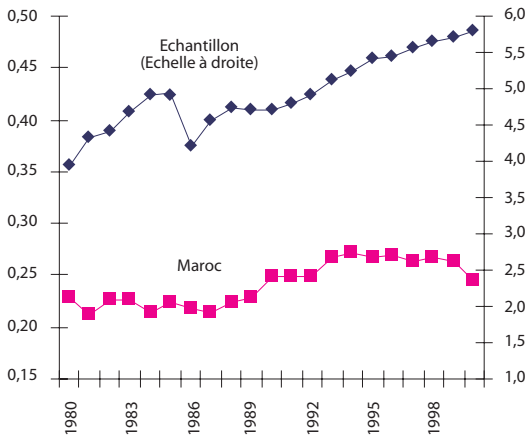
(35) L'analyse par grands secteurs permet de confirmer et d'affiner ce diagnostic concernant plus particulièrement le marché européen. Sur ce marché, le Maroc améliore sa part de marché en « textile et cuir » ; mais cette part se détériore fortement pour la chimie et, dans une proportion limitée, pour l'agro-alimentaire.

période : la part de marché absolue *dans le marché européen* d'un échantillon de pays concurrents (34) progresse de façon continue à un rythme assez rapide, tandis que *la part de marché du Maroc* dans ce marché *fléchit à partir du milieu des années quatre-vingt-dix* (voir graphiques) (35).

Les exportations marocaines n'ont donc pas bénéficié pleinement de la bonne conjoncture euro-américaine de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix en raison d'une *perte relative de compétitivité vis-à-vis de nombreux pays concurrents*. Dans un certain nombre de cas, cette perte relative de compétitivité tient au fait que la monnaie du pays concurrent a été fortement dépréciée (relativement à un panier comprenant dollar et euro) contrairement à ce qu'il en a été sur ce point pour le dirham. Dans d'autres cas, ce serait la compétitivité-coût (à taux de change constant) qui se serait détériorée.

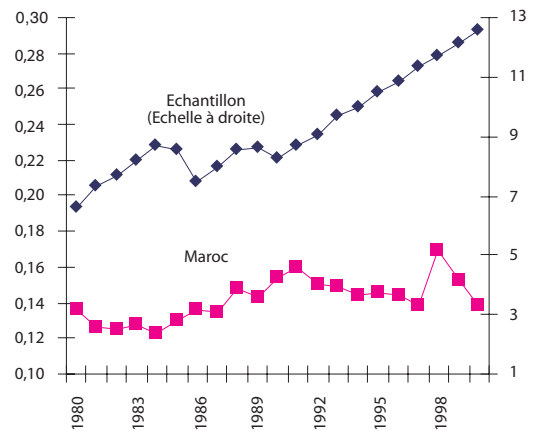
La conjecture induite par ce constat est que l'on aurait une élasticité positive des exportations marocaines à la productivité structurelle, sans qu'il soit possible d'en mesurer l'ampleur. Il n'en reste pas moins que pour nombre de produits, les prix pratiqués à l'exportation (y compris sur le territoire marocain en ce qui concerne le tourisme) ne sont pas rivés aux coûts de production : ils sont adaptés à la concurrence, la marge enregistrant l'écart entre prix et coût. L'élasticité en question est donc limitée.

Evolution des parts de marché absolues du Maroc et d'un échantillon de pays concurrents dans le marché européen (en %)



Source : DPEG.

Evolution des parts de marché absolues du Maroc et d'un échantillon de pays concurrents dans le marché mondial (en %)



• Le régime de demande globale

En combinant ce régime de demande extérieure au régime intérieur, on parvient finalement à un régime global dont les caractéristiques seraient

les suivantes : élasticité *positive*, mais de *faible* ampleur, de la demande à la productivité venant de la FBCF et des exportations, l'essentiel de la progression de la demande finale trouvant son origine dans un trend autonome.

2.3. Le croisement du régime de productivité et du régime de demande

L'ouverture extérieure de l'économie marocaine est telle qu'une partie de la demande globale (y compris demande de produits de consommation intermédiaire) est satisfaite par des importations. Pour comprendre comment la croissance à moyen terme est le résultat des deux régimes que l'on vient de caractériser, il y a lieu d'en tenir compte. Le plus simple consiste à établir un *régime de demande globale nette des importations*, le rythme de croissance tendanciel du produit intérieur brut étant alors égal à la progression tendancielle de cette demande nette (36).

On retient que les caractéristiques du régime de demande nette des importations ne diffère pas sensiblement du régime de demande globale établi ci-dessus. En effet, les importations marocaines sont, pour une part relativement importante, des importations complémentaires, qui ne sont pas dépendantes de la productivité structurelle. Une telle dépendance ne peut être envisagée que pour les importations dites substituables, celles qui entrent en concurrence avec une production locale. Pour ces dernières, ce qui a été dit concernant la formation des prix relativement à celle des coûts justifie de s'en tenir à une très faible élasticité. En notant $\dot{D}n^T$ l'évolution tendancielle de la demande finale nette des importations, le régime de demande nette recherché est donc formalisé par la relation suivante : $\dot{D}n^T = c.\dot{P}R^T + d$, avec une élasticité « c » positive, mais faible.

Dans ces conditions, le *croisement* qui conduit au régime de croissance est formalisé par la résolution du système :

$$\text{Régime de productivité : } \dot{D}n^T = c.\dot{P}R^T + d \quad [\text{I}]$$

$$\text{Régime de demande (nette) : } \dot{P}R^T = a.\dot{Y}^T + b \quad [\text{II}]$$

$$\text{Sous la condition : } \dot{Y}^T = \dot{D}n^T$$

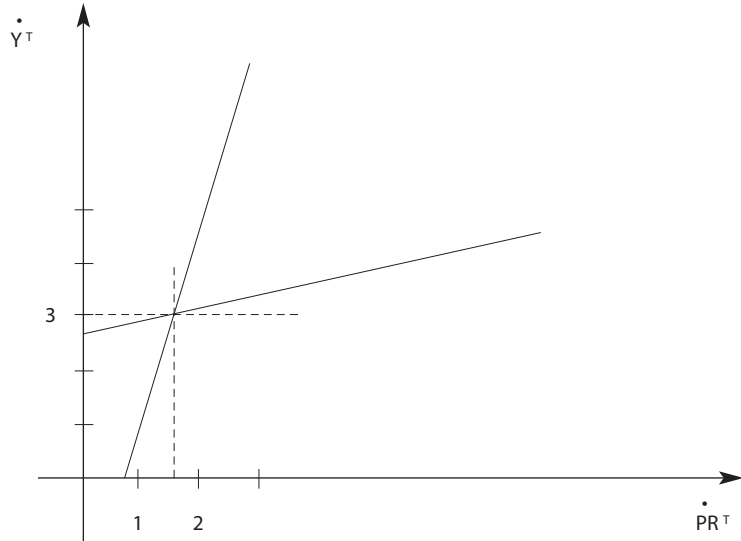
Cette solution de croisement est figurée dans le schéma suivant (voir figure 2) (37).

Le rythme de croissance tendanciel que l'on obtient est le rythme moyen de 3 % observé, qui a correspondu à un rythme de 1,6 % l'an de la productivité du travail. La stabilité du régime de croissance ainsi construit tient avant tout au fait que le régime de demande est à pente positive.

(36) C'est déjà de ce que l'on fait lorsque l'on ne compte pas dans les importations les produits qui sont destinés à servir de consommation intermédiaire de produits exportés et qu'en contrepartie, on ne compte pour ces derniers que la valeur ajoutée réalisée par les entreprises marocaines qui les produisent.

(37) Dans ce schéma, le régime de productivité est représenté de façon inversée au regard de sa figuration première dans laquelle on présente normalement la variable expliquée (la productivité) en ordonnée. En effet, dans ce schéma de synthèse, cette dernière figure en abscisse.

Figure 2
**Le croisement entre régime de productivité
 et régime de demande (nette)**



2.4. Du régime de croissance constaté au régime souhaitable

La croissance s'est avérée insuffisante, on l'a vu, pour permettre à la fois une progression de l'emploi adaptée à celle de la population en âge de travailler (ou de la population active disponible évaluée sans flexion subie des taux d'activités) et une augmentation non négligeable du volume de consommation moyenne par habitant (38). Même si la « sécurité familiale » traditionnelle a continué à jouer, cette insuffisance s'est traduite par une montée de la pauvreté, de l'exclusion ou de la marginalisation [Banque mondiale, 2001]. L'analyse précédente permet de déterminer les conditions requises pour que l'on ait un régime de croissance plus dynamique. Cela implique, au préalable, de prendre la mesure du supplément nécessaire.

• *Le rythme de croissance souhaitable*

Le cadre dans lequel on situe l'évaluation du supplément de croissance souhaitable en dynamique longue est fondamentalement celui qui a présidé à celle qui s'est avérée insuffisante ; à savoir, la constitution d'une économie relativement autonome du politique et ouverte sur l'extérieur. Dans un tel cadre, la variable-clef est l'emploi. On ne peut attendre de la seule progression de la consommation une réduction ou pour le moins une absence d'aggravation de la pauvreté, de l'exclusion ou de la marginalisation. Cela passe par une progression suffisante de l'emploi. En effet, comme tous ceux que l'on peut observer dans des pays dont une part importante de la population est encore rurale en tirant sa subsistance de formes traditionnelles

(38) Rappelons que, selon l'approche théorique mobilisée dans cette étude, l'évolution en volume du produit par habitant ne donne pas d'indication directe sur l'évolution du niveau de vie de la population, seulement sur le pouvoir d'achat global de marchandises (ou équivalent pour les services non marchands), sans donner par ailleurs d'indications sur les inégalités en la matière.

de production agricole et dans lesquels s'opère un appel de main-d'œuvre salariée dans des zones urbaines en raison d'investissements privés, le régime de croissance – observé ou souhaitable – se caractérise d'abord par un *déversement* de population du rural vers l'urbain. Dans le régime constaté, ce déversement s'est opéré dans de très mauvaises conditions (même si on laisse de côté la récurrence de conditions climatiques défavorables ayant contribué à accentuer le problème). En effet, une partie des personnes en âge de travailler qui quittent la campagne pour la ville n'y trouvent pas un emploi ; elles viennent gonfler les effectifs des chômeurs (déclarés ou non déclarés), tandis que se développe un « sous-emploi » en milieu rural. La cause en est que l'accumulation privée ne génère pas assez d'emplois, quand bien même une partie de ce manque est compensé par une progression importante de l'emploi dans les administrations. Ceci vaut à tous les niveaux de qualification, la progression du taux de chômage dans les zones urbaines pour les jeunes sortant de l'enseignement supérieur est là pour le montrer.

La croissance minimum souhaitable est celle qui est à même de générer une progression tendancielle de l'emploi au moins égale à celle de la population active disponible. Le souhaitable s'avère supérieur à ce minimum si on se fixe pour objectif de réduire le sous-emploi déjà atteint. On se contente ici de chiffrer le minimum souhaitable, sans faire par ailleurs intervenir de contrainte tenant à la qualification de la main-d'œuvre disponible. Au regard des évaluations faites dans la première partie, on estime que le *supplément* de progression de l'emploi pour stabiliser la situation est de 1 % l'an (soit de l'ordre de 100 000 emplois en plus par an). Compte tenu (i) de la façon dont se forme l'emploi à partir du niveau de la production et du niveau de la productivité et (ii) de la relation de Kaldor-Verdoorn liant la productivité à la croissance en tendance longue, on remonte au supplément de croissance nécessaire pour faire ce supplément d'emploi.

Formellement, on a : $\dot{N}^T = \dot{Y}^T + \dot{P}R^T$ (définition de la productivité)

et $\dot{P}R^T = a.\dot{Y}^T + b$ (relation de Kaldor-Verdoorn). On en déduit que :

$\dot{N}^T = (1 - a).\dot{Y}^T - b$. Soit en variante : $\Delta\dot{N}^T = (1 - a).\Delta\dot{Y}^T$. Ou encore :

$$\Delta\dot{Y}^T = 1/(1 - a).\Delta\dot{N}^T$$

En retenant comme valeur de l'élasticité « a » celle qui a été estimée ci-dessus en hypothèse moyenne à 0,25, on arrive à la conclusion que pour obtenir un supplément de progression de l'emploi de 1 % l'an, il faut un supplément de croissance de 1,33 % l'an. Celui-ci monte à 1,5 % l'an si on considère que l'une des conditions d'un régime de croissance plus dynamique est un relèvement du régime de productivité (voir infra, avec une élasticité qui monte à 0,34) (39).

(39) Dans la *Note de la Banque mondiale* relative aux sources de croissance (version préliminaire du 15 février 2000), le montant de croissance supplémentaire calculé est beaucoup plus important – chiffre repris dans la presse marocaine – en raison d'une erreur manifeste concernant l'élasticité de la productivité à la croissance à prendre en compte dans ce type de raisonnement. Il ne s'agit pas, comme cela est fait dans le papier de la Banque mondiale, de l'élasticité à court terme qui mesure la vitesse d'ajustement à court terme de l'emploi à la production effective, mais de l'élasticité à long terme telle qu'elle a été définie dans les travaux de Kaldor et mesurée dans ceux de Verdoorn. Cette élasticité à long terme – même lorsqu'on l'estime à 0,34 – est inférieure à l'élasticité de court terme qui s'avère très instable (comme on le constate aussi en France au cours des vingt dernières années). Cette élasticité de court terme est estimée à 0,6-0,7 par les experts de la Banque mondiale (voir annexe 1, page 3 de la Note en question).

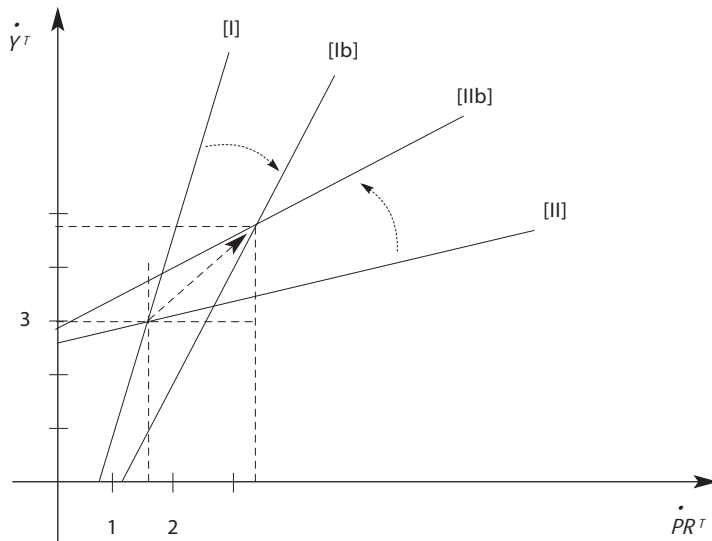
(40) De $\Delta Y_p/Y_p$
 (potentiel) = $TIp \times e - TS$
 + $\Delta e/e$, on tire : $\Delta TIp =$
 $\Delta(\Delta Y_p/Y_p) \times 1/e$. Pour
 $e = 0,4$, on en déduit que
 $\Delta TIp = 3,3$ (ou $3,75$), si
 on entend obtenir
 $\Delta(\Delta Y_p/Y_p) = 1,33$
 (ou $1,5$).

De plus, on sait que pour obtenir un taux de croissance à long terme plus important, il faut que l'on ait en permanence un taux d'investissement qui se situe à un niveau supérieur, sous les hypothèses que le taux de sorties et le niveau de la productivité du capital sont inchangés. La relation établie précédemment conduit à retenir que pour obtenir un supplément de croissance de 1,33 % (ou 1,5 %) il faut que le taux d'investissement s'élève de 3,1 point (ou 3,75) (40). On peut toutefois retenir qu'en raison d'une croissance plus forte le taux de sorties sera plus faible et/ou la productivité du capital plus élevée, ce qui conduit à réduire le supplément de taux d'investissement nécessaire.

Les conditions d'un régime de croissance plus dynamique

Le principe de compréhension de la formation d'un régime de croissance, qui est retenu par les régulationnistes, permet d'abord de donner une réponse *formelle* à la question relative aux conditions requises pour avoir un régime de croissance plus dynamique. Il faut un déplacement du régime de productivité ou un déplacement du régime de demande nette ; ou mieux, un couplage de ces deux déplacements, comme cela est retracé dans le schéma ci-dessous (voir figure 3). Chacun de ces déplacements comprend un relèvement et un pivotement.

Figure 3
 Les conditions d'un régime de croissance plus dynamique :
 un double déplacement



En prenant en compte les facteurs qui concourent à la formation des deux régimes, on peut ensuite remonter de ces conditions formelles aux

conditions *factuelles* de réalisation de ces déplacements. Le relèvement-pivotement du régime de productivité a pour principale condition factuelle une *élévation du niveau de qualification de la main-d'œuvre*. Qu'en est-il des conditions factuelles du relèvement-pivotement du régime de demande nette ? La réponse à cette question passe par la prise en compte de la condition formelle d'un régime de croissance plus rapide, à savoir un relèvement du taux d'investissement.

La relation comptable fondamentale que les comptes nationaux établissent pour toute économie monétaire ouverte, au titre de l'activité d'une année après que celle-ci se soit déroulée, permet de comprendre qu'il y a plusieurs modalités de relèvement du taux d'investissement lorsqu'on se tourne du côté des capacités à financer ce besoin de financement supplémentaire. Cette relation comptable est que l'investissement national est égal à l'épargne nationale augmentée de la capacité de financement du reste du monde (41). Au signe près, cette dernière ne diffère pas, en première analyse, du solde de la balance des paiements courants (BPPCHH). On a donc : $I = E + (-SBPC)$, étant entendu que le solde de la balance des paiements courants est la somme du solde de la balance des biens et services (exportations moins importations) et du solde des transferts de revenus (revenus reçus du reste du monde moins revenus versés au reste du monde). Ainsi, un investissement supérieur à l'épargne a nécessairement pour contrepartie un déficit de la balance des paiements courants, c'est-à-dire un financement net accordé à la nation par le reste du monde pour l'année considérée (en flux). En retenant les taux d'investissement et d'épargne, l'égalité comptable fondamentale relative à une économie ouverte s'écrit encore : $TI = TE + (-SBPC/Y)$. Pour le Maroc, le taux d'investissement a été en permanence un peu supérieur au taux d'épargne, avec comme contrepartie un *solde courant légèrement déficitaire* (42). Il s'agit de l'épargne nationale, qui comprend notamment l'effet des transferts de revenus en provenance des Marocains résidant à l'étranger. Ces transferts privés sont élevés, puisqu'ils étaient de l'ordre de 7 % du PIB en moyenne sur la période. Ces transferts alimentent à la fois la consommation et l'épargne des ménages résidents, sans que l'on puisse dire dans quelles proportions. Sans ces transferts, le taux d'épargne aurait été plus faible (43).

Un relèvement du taux d'investissement peut donc être obtenu soit avec un *relèvement du taux d'épargne*, soit avec un *déficit accru de la balance des paiements courants* – ce déficit supplémentaire étant causé par un gonflement des importations et étant couvert par un relèvement du flux d'IDE ou par un relèvement du flux de prêts de diverses origines consentis à des agents marocains (44). Précisons qu'un relèvement du taux d'épargne national peut par ailleurs être obtenu soit avec un relèvement du taux d'épargne « intérieur », soit avec un relèvement des transferts de revenus en provenance du reste du monde.

(41) L'égalité dont on parle (entre l'épargne, l'investissement et la position financière de la nation vis-à-vis du reste du monde) est strictement comptable. Elle est toujours vérifiée à partir du moment où on compte dans l'investissement la variation effective des stocks (y compris la part non voulue). Cette égalité comptable doit être très nettement distinguée de celle qui est considérée en théorie, notamment dans la théorie keynésienne (il s'agit de l'égalité entre l'épargne et l'investissement en économie fermée). En théorie, il est question d'un *équilibre* ex post, c'est-à-dire d'une situation dans laquelle il n'y a pas de variation des stocks involontaire. A ce titre, l'équilibre comptable des comptes nationaux est rarement un équilibre au sens théorique !

(42) Le caractère comptable de la relation ne permet pas de choisir entre deux formulations explicatives opposées. La première : le taux d'investissement a été supérieur au taux d'épargne *en raison* d'un apport de revenus et de capitaux en provenance du reste du monde. La seconde : le taux d'épargne a été inférieur au taux d'investissement, ce qui a *entraîné* un solde courant négatif (via les importations générées par l'investissement).

(43) Dans certaines analyses ou commentaires, il est question d'une épargne

intérieure (et ce faisant d'un taux d'épargne intérieure). On l'obtient en retranchant de l'épargne nationale (qui est la somme des épargnes des secteurs institutionnels) tout ou partie des transferts de revenus en provenance du reste du monde (nets des transferts versés au reste du monde). Cela revient à supposer que ces transferts nets n'alimentent pas la consommation des ménages. On ne peut manifestement pas retenir cela pour le Maroc. Ce n'est qu'un artifice comptable.

(44) Sinon, la condition d'équilibre du marché des changes – sans pertes de devises nécessitées par des interventions de la Banque ventrale pour « tenir » le dirham – n'est pas assurée.

(45) Cette indexation doit aller au delà de la seule indexation que l'on a *de facto* entre le salaire moyen et la productivité par tête, dans le cadre d'une élévation de la qualification moyenne de l'effectif salarié.

(46) La question de savoir si ces investissements privés sont dictés par une logique capitaliste d'enrichissement personnel ou par des logiques différentes reste posée (voir *infra*).

(47) Pour le seul secteur manufacturier, on peut se reporter sur ce point, comme sur le suivant d'ailleurs, aux résultats de l'enquête pour l'analyse et la compétitivité des entreprises (FACS-

Ce cadrage formel fournit les bases d'une remontée aux conditions *factuelles* d'un relèvement-pivotement du régime de demande nette. Il en fait voir la pluralité des modalités, en associant situation structurelle permanente (ex. : TI plus élevé ou flux d'IDE plus important) et dynamique (ex. : croissance plus rapide du PIB ou de l'investissement). Il permet notamment de comprendre que l'on ne peut s'en remettre simplement à l'idée qu'il suffit d'une élévation du taux d'épargne intérieure pour que l'on ait un taux d'investissement plus élevé. En effet, cela ne conduit pas *ipso facto* à un régime de croissance plus dynamique. Ce n'est que l'une des contreparties possibles, une autre étant par exemple un moindre déficit de la balance des paiements courants (via de moindres importations) sans taux d'investissement plus élevé ou, encore, avec un taux d'investissement plus élevé, une même croissance avec un taux de sorties plus important !

Les principales conditions factuelles d'un relèvement-pivotement du régime de demande sont, du côté de la consommation salariale, une relative indexation des salaires sur la productivité à même de contrer l'effet négatif de la productivité sur le nombre d'emplois salariés (45) et du côté de l'investissement, une prise de risque plus grande de la part des entrepreneurs ou des hommes d'affaires qui commandent l'investissement réel – prise de risque se traduisant par une impulsion autonome (trend autonome) plus élevée et s'accordant à un taux d'investissement plus élevé. Ce plus grand dynamisme est notamment à même de provenir d'un endettement intérieur à des taux d'intérêts plus faibles de la part d'entrepreneurs privés marocains s'adressant aux intermédiaires financiers locaux (46) ou d'apports supplémentaires de capitaux en provenance du reste du monde (IDE ou prêts internationaux en provenance de l'UE ou de l'ONU via la Banque mondiale ou tout autre acteur de ce type). C'est alors l'attractivité du Maroc au regard d'autres pays du Sud qui est en question (47).

• *La dérive du régime de croissance en fin de période : les conditions d'un régime plus dynamique n'ont pas été réunies*

Les deux principaux constats qui ont été faits concernant la dérive tendancielle de la dynamique de l'économie marocaine au cours de la période en revue sont qu'à partir des années 1996-1997 le taux d'investissement se relève et la croissance est plus stable. Pour autant, le rythme de croissance n'est pas plus rapide. Cela signifie que les conditions factuelles d'un régime plus dynamique n'ont pas été réunies, même si celles qui ont été à l'origine du relèvement du taux d'investissement ont pu l'être. La principale de ces dernières semble avoir été un *abaissement des taux d'intérêts réels*, sans négliger pour autant l'effet sur le taux d'investissement du relèvement des transferts de revenus en provenance de l'étranger. L'une des raisons pour lesquelles la croissance n'a pas été plus rapide tient, on l'a vu, au fait que l'exportation marocaine a subi les effets d'une baisse de compétitivité vis-à-vis de pays du Sud plus performants. C'est alors le régime de

productivité qui est mis en cause. On met ainsi le doigt sur le fait que ces deux régimes *forment système* : ils résultent l'un et l'autre de formes institutionnelles ou structurelles qui forment système.

3. Situation et enjeux au seuil de la phase décisive d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale

La situation de l'économie marocaine au seuil de la phase décisive de son insertion dans l'économie mondiale montre qu'il s'avère problématique d'obtenir un régime de croissance plus dynamique. Bien plus, elle n'est pas sans soulever certaines inquiétudes quant à la pérennité du régime de croissance qui a conduit depuis le milieu des années quatre-vingt à cette situation. Ces inquiétudes sur la capacité de l'économie marocaine à poursuivre dans la voie choisie, sans que grossisse l'effectif des laissés-pour-compte, se jouent principalement dans quatre domaines :

- les relations entre les éléments d'une économie composite ;
- l'obtention par les administrations publiques de recettes non financières à hauteur des dépenses publiques jugées indispensables ;
- le système de financement ;
- la compétitivité des activités productives marocaines tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation.

3.1. Une économie composite dont il faut garantir la cohésion

L'économie marocaine n'a pas la structure d'une économie « moderne » au sens où toutes ses composantes seraient gouvernées par une même logique d'ensemble, structure dans laquelle certaines de ces composantes donnent le « la » dans la constitution de cette gouvernance tandis que d'autres s'y sont adaptées. La modernité d'une économie se mesure conventionnellement par un certain nombre d'indicateurs : le poids des sociétés non financières, le degré de salarisation de la population active occupée, la structure des recettes fiscales des administrations publiques et l'importance de la redistribution collectivement organisée sous forme de prestations sociales. La nouvelle version anglo-saxonne de cette norme qui s'est imposée depuis le tournant des années quatre-vingt conduit à ajouter le poids des prélèvements publics et du secteur public (y compris entreprises publiques du secteur marchand) – une économie considérée comme moderne est alors celle dans laquelle ce poids est faible – le rôle du financement de marché dans le système de financement, ainsi que le degré d'ouverture. A s'en tenir aux premiers de ces indicateurs qui sont moins discutables que les seconds même s'ils sont très marqués par le passé des pays du Nord, l'économie marocaine apparaît encore peu moderne. Elle est composée de divers éléments qui *cohabitent* sans logique d'ensemble. Les données, en nouvelle base, de la comptabilité nationale pour l'année 1998 permettent de le saisir beaucoup plus clairement qu'auparavant, grâce à une décomposition par secteurs institutionnels (48).

Maroc), projet conjoint du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des Mines du Maroc et de la Banque mondiale. Titre de la publication : *le Secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^e siècle.*

(48) Les commentaires qui suivent ont été établis en retenant la première version provisoire publiée en fin 2002.

(49) L'évaluation de l'activité de ce secteur est faite à partir des résultats de l'enquête dite 1,2,3 (voir direction de la Statistique). Voir [direction de l'Emploi, 2000].

(50) En France, cette part est de plus de 60 %.

(51) Ce poste comprend aussi les revenus mixtes associés à la production des ménages hors EI et personnel de service (jardins familiaux, logement, pour compte propre, etc.).

(52) Il s'agit notamment de ce que le courant de l'économie des conventions rattache à la logique de justification dite « domestique », logique qui préside à ce que Boltanski et Thevenot [1991] appellent la cité domestique. Mais on peut aussi les envisager au regard de la nouvelle « cité par projets » dont parlent Boltanski et Chiapello [1999] et qui relève d'une logique connexionniste de *mise en réseau*. En tout état de causes, le « principe supérieur commun » à l'œuvre n'est pas celui de la « cité marchande », c'est-à-dire la concurrence sanctionnée par le marché. A ce sujet, voir aussi [El Aoufi (dir.), 2000a et b] qui traite des configurations sociales de l'entreprise marocaine, en mettant notamment l'accent sur le poids de la logique de justification « domestique » dans beaucoup d'entre elles.

Le produit intérieur brut marocain est principalement réalisé par les ménages, c'est-à-dire essentiellement par des entreprises individuelles qui ne sont pas classées comme des quasi-sociétés. Ainsi, les ménages font plus de 40 % du PIB, contre seulement 34 % pour les sociétés non financières et 13 % pour les administrations publiques. L'activité du secteur informel est comptée dans ce produit du secteur institutionnel des ménages (49). Les entreprises individuelles qui réalisent ce produit sont des travailleurs indépendants ou des entreprises familiales n'employant pas ou peu de salariés. Cet élément « traditionnel », à la fois rural et urbain, n'est pas sans dynamisme. Mais c'est une dynamique propre qui n'est que très partiellement gouvernée par l'insertion dans l'économie mondiale et qui en tout état de cause y est peu accordée.

La salarisation de la population active occupée est encore peu développée. La rémunération des salariés ne représente que 30 % du PIB (50), contre 12,6 % pour les impôts indirects (nets de subventions) et plus de 57 % pour les revenus d'entreprise (excédent brut d'exploitation des sociétés et revenu mixte des entreprises individuelles comptées dans les ménages) (51). Ceci tient à la faible contribution des sociétés non financières dans la réalisation du PIB (voir ci-dessus) et au fait que *les entreprises individuelles sont essentiellement des entreprises non salariales*. En effet, la rémunération des salariés versée par les ménages ne représente que 4 % de leur produit, l'essentiel de cette valeur ajoutée allant au revenu mixte d'entreprise individuelle ou équivalent. *A contrario*, le poids des administrations publiques est élevé : *les administrations publiques versent 43 % du total des rémunérations salariales, contre 52 % pour les sociétés (non financières et financières)*. Le salariat marocain est donc lui-même fait de plusieurs ensembles assez disjoints quant aux logiques qui président aux conditions d'usage et de rémunération des personnes : fonction publique, secteur productif composé d'entreprises tournées vers l'exportation, secteur productif composé d'entreprises tournées vers le marché intérieur et bénéficiant de protections naturelles ou institutionnelles.

Les prestations sociales reçues par les ménages sont encore très réduites. Elles ne concourent que pour 5,3 % à la formation du revenu disponible des ménages, alors que les autres transferts (en provenance de l'extérieur principalement) pèsent le double. En contrepartie, les cotisations sociales sont très faibles. Le système de « sécurité familiale » est encore largement prédominant. Encore faut-il qu'il puisse opérer, ce qui n'est plus le cas lorsque toute une famille est touchée par la sécheresse, le sous-emploi ou le chômage.

Au regard de ce caractère composite de l'économie marocaine, l'enjeu est de *renforcer les facteurs de cohésion*. La dynamique future ne peut s'opérer par simple élimination progressive de la composante « traditionnelle » non salariale. Cette dernière peut et doit y contribuer. Les formes d'organisation à mettre en place relèvent de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie sociale et/ou solidaire. Ce sont des formes modernes qui s'écartent de la forme capitaliste classique en reprenant certaines des valeurs dites traditionnelles (52).

3.2. Un système de prélèvements publics au périmètre et au rendement insuffisants

Les dépenses des administrations publiques (y compris administrations de sécurité sociale) ne comprennent encore que très peu de prestations sociales (versées en argent). Les recettes fiscales constituent l'essentiel des recettes non financières du secteur, les cotisations sociales étant encore peu importantes en masse. Cela ne doit pas toutefois conduire à négliger ces dernières, qui sont une charge pour les entreprises qui ont signé des conventions de couverture sociale et qui font souvent partie de celles qui exportent.

La situation que l'on doit avant tout prendre en compte est celle de l'Etat. Cette situation s'est plutôt détériorée en fin de période. L'enjeu est connu de tous. Comment faire en sorte que l'Etat dispose de recettes fiscales à hauteur de ses dépenses jugées indispensables – notamment en matière d'éducation et de formation professionnelle – sans porter atteinte à la dynamique de croissance fondée sur l'ouverture ?

En 1998, les impôts sur les produits apportent 69 % des recettes fiscales de l'Etat, tandis que les impôts courants sur le revenu et le patrimoine n'en apportent que 31 %. Au sein des premiers, le montant des *droits et taxes sur les importations* (hors TVA et taxe intérieure sur la consommation) en représente 27,2 %, soit 15 % du total des ressources non financières des administrations publiques. Ces recettes sont celles qui vont être fortement réduites avec la mise en œuvre du libre-échange. Cette perte de recettes est très importante. On ne peut en attendre une compensation par le simple jeu d'une évolution plus favorable de la consommation des ménages ou des revenus imposables à législation donnée. Au regard de la structure initiale, la contrepartie de cette disparition devrait normalement être trouvée du côté des impôts directs. Mais les taux de prélèvements en matière d'impôt général sur le revenu et d'impôt sur les sociétés sont déjà jugés élevés par ceux qui les supportent effectivement.

La faiblesse actuelle du système fiscal marocain tient à son périmètre d'application qui est concentré sur le secteur « moderne » (53) et à son rendement insuffisant dans ce périmètre. Dans un contexte d'ouverture et de concurrence externe de plus en plus rude, la réforme du système fiscal qu'il faudra mettre en œuvre devrait remédier à ces faiblesses.

(53) Les sociétés (non financières et financières) payent directement 39 % des impôts (non compris les impôts directs payés par leurs salariés).

3.3. Des sociétés financières plutôt tournées vers le secteur public et dégageant une capacité de financement élevée

L'effort d'investissement des sociétés non financières est important. Leur taux d'investissement (investissement fixe/valeur ajoutée à prix courants) s'élève en 1998 à 36,7 %. En comparaison, le taux d'investissement des ménages (entreprises individuelles et logement) est faible : il est seulement de 15,2 %. Cet effort d'investissement est principalement financé par *autofinancement*. En brut, le taux d'autofinancement des sociétés non financières s'élève à

86 % en comptant la variation de stocks dans la masse à financer et à plus de 92 % pour la seule formation de capital fixe. Ces sociétés non financières n'en font pas moins appel à un financement externe pour couvrir leur besoin de financement, ainsi que les acquisitions d'actifs financiers auxquelles elles procèdent. Ce financement externe est principalement obtenu auprès des sociétés financières résidentes, sous diverses formes (titres actions ou obligations, crédits à long terme et crédits à court terme).

Les *sociétés financières* tirent une part appréciable de leurs produits des intérêts qu'elles reçoivent au titre de leurs concours au financement du déficit de l'Etat (54). Elles dégagent une *importante capacité de financement*. Cette dernière est du même ordre de grandeur que le besoin de financement des sociétés non financières.

(54) Les taux d'adjudication des bons du trésor souscrits par les banques et autres investisseurs institutionnels s'élèvent encore à 6-7 % en 2001.

Le poids de l'Etat dans les crédits accordés par les sociétés financières tient pour une part au basculement de la dette publique au détriment de l'engagement extérieur. Il serait alors tentant de dire qu'en conséquence de ce basculement, le public a *évincé* le privé dans son accès à un financement intérieur, freinant ainsi l'investissement privé. Comme l'effort d'investissement fixe des sociétés non financières est important et qu'il est en grande partie autofinancé, faut-il retenir que ce serait les ménages (entreprises individuelles) qui auraient été évincés d'un financement qu'ils rechercheraient auprès des intermédiaires financiers ? Il paraît difficile d'affirmer cela, d'autant que l'on est alors « sorti de l'épure ». En effet, l'effet d'éviction n'est fondé en théorie que dans le cas d'un financement de marché, sans création monétaire. Tel n'est pas le cas s'agissant de la structure et du fonctionnement courant du système financier marocain.

Le système de financement marocain reste un système relativement fermé sur lui-même. La finance de marché est encore peu développée. Pour le dire autrement, ce système relève encore d'une « économie d'endettement ». Encore faut-il s'entendre sur la signification de ce concept opposé à celui d'« économie de financement de marché ». L'acception courante est de considérer qu'une « économie d'endettement » est une économie dans laquelle l'intermédiation financière occupe une place centrale (les agents à besoin de financement empruntent aux intermédiaires financiers qui, de leur côté, collectent l'épargne des agents à capacité de financement) tandis qu'une « économie de financement de marché » se caractériserait par un système financier dans lequel le prêtage direct via l'émission-souscription de titres négociables est prépondérante. Si on s'en tient à ces définitions, on ne comprend pas pourquoi on se permet de dire que l'économie américaine est, au tournant du vingt et unième siècle, une « économie de financement de marché », alors que les crédits bancaires n'ont jamais été aussi importants ! Il est préférable de retenir qu'une « économie d'endettement » est une économie dans laquelle les investissements sont financés dans le cadre d'une relation durable entre l'entreprise qui emprunte et l'institution financière qui lui prête en se référant à des conventions propres à la profession, tandis

qu'une « économie de financement de marché » est une économie dans laquelle la référence pour juger de la rentabilité prévisionnelle d'une firme lors de l'octroi d'un crédit bancaire est la tenue de l'action de la société considérée en bourse. Si on retient cette seconde définition, l'économie marocaine demeure une « économie d'endettement ». La question se pose de savoir si elle doit ou non le rester. Du moins certains la posent en se prononçant en faveur de la mise en place d'une économie de financement de marché. Mais on peut aussi considérer que la question n'est pas là, d'autant que cette mise en place piétine.

Il s'avère, en effet, que le problème propre au système de crédit en place est *le coût de l'intermédiation pour l'utilisateur*. Or ce problème n'est pas congénital à toute forme d'économie d'endettement. Selon certaines études, ce coût très élevé s'accompagne d'une bonne rentabilité des fonds propres des sociétés considérées. Cela s'accorde au constat fait à propos de la capacité de financement des sociétés financières. La mise en œuvre de l'ouverture préconisée par l'OMC en matière de services conduira-t-elle, par le jeu d'une nouvelle concurrence, à réduire ce coût d'intermédiation « par les deux bouts » (une meilleure productivité et des marges de profit plus faibles en raison de taux d'intérêts ou de frais imputés nettement plus faibles) ? C'est un enjeu pour l'avenir. Le recours des entreprises de tout type à l'endettement implique que tous les agents non financiers bénéficient de taux d'intérêt réels nettement plus faibles qu'aujourd'hui. Ce n'est pas seulement une question qui se pose pour l'Etat.

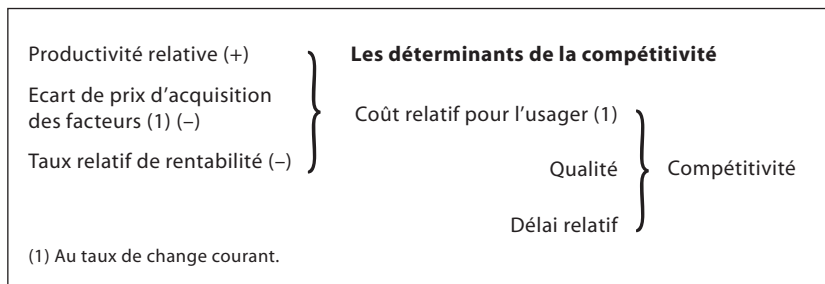
3.4. Un manque de compétitivité extérieure des activités productives marocaines dans beaucoup de branches en raison d'une productivité insuffisante au regard de ses principaux concurrents (méditerranéens notamment)

Dans une logique d'ouverture, la compétitivité extérieure des activités productives est le « nerf de la guerre ». Cela vaut aussi bien à l'exportation que sur le marché intérieur. Et cela concerne aussi bien l'agriculture et les services que la seule industrie, dès lors que les productions en question ne bénéficient pas de protections naturelles (identité de lieu entre la production et la consommation, difficultés de transport). Où en sont les diverses branches de l'économie marocaine en la matière en niveau, hors protections tarifaires ou non tarifaires ?

Cette question se pose d'abord pour les industries manufacturières. Les études disponibles portent principalement sur la seule compétitivité extérieure à l'exportation (55). Pour chaque industrie, cette compétitivité est une catégorie relative, soit à la même industrie dans un pays importateur, soit à la même industrie dans l'un ou l'autre des pays qui exportent vers les mêmes marchés tiers importateurs (on l'apprécie le plus souvent en moyenne vis-à-vis d'un ensemble de pays). Dans un cas comme dans l'autre, la compétitivité est un avantage ou un désavantage en niveau qui se traduit

(55) Il y a lieu de distinguer compétitivité extérieure à l'exportation et compétitivité extérieure à l'importation parce que les concurrents sur les marchés d'exportation ne sont pas les mêmes que les concurrents extérieurs sur le marché intérieur.

par un gain ou une perte relative de part de marché en dynamique. Nous avons vu précédemment que les performances du Maroc à l'exportation s'expliquaient principalement par la seconde notion. Le constat a été que les branches qui avaient porté les exportations marquaient le pas (textile, habillement, agro-alimentaire) relativement à celles de leurs principaux concurrents sur le marché tiers européen, sans que les succès relatifs dans d'autres (électronique, pharmacie, plastiques) compensent ce recul. A quoi attribuer ce désavantage de compétitivité assez général, si on excepte ces dernières ?



(56) Les signes qui figurent à l'appui des trois composantes du coût relatif pour l'utilisateur (en haut à gauche dans le schéma) indiquent le sens de la contribution. Ainsi, un taux relatif de rentabilité supérieur à un se traduit par un coût relatif pour l'utilisateur inférieur à un, toutes choses égales d'ailleurs. Dans ce schéma, le coût relatif pour l'utilisateur est la compétitivité-prix standard (qui ne tient pas compte de la qualité et du délai).

Parmi les déterminants de la compétitivité (voir schéma (56)), peut-on dire qu'il y en a un qui est principalement responsable ? Est-ce le même dans toutes les industries concernées ? On dispose à ce sujet de certaines appréciations qualitatives très subjectives. Les études qui proposent une analyse objective de la question sont très peu nombreuses. L'étude réalisée par le CEPII ([Chevallier et Ünal-Kesenci, 2001]) donne des indications sur la productivité relative des diverses industries marocaines (vingt branches d'activité) vis-à-vis de quelques pays concurrents sur le marché français, notamment la Turquie et l'Égypte. À la différence de beaucoup d'autres [Belghazi, 1997], cette analyse porte sur les *niveaux relatifs* de productivité du travail et non sur la comparaison des évolutions de cette dernière. Tel est son principal apport. La conjecture que nous formulons à la lecture de cette étude est que le Maroc a un *fort désavantage de productivité* vis-à-vis de ses principaux concurrents sur ses principaux créneaux d'exportation. Ainsi, le rapport est de l'ordre de un à deux vis-à-vis de la Turquie et de l'Espagne dans l'habillement. Cette faiblesse n'est pas toutefois la même dans toutes les branches d'activité industrielle. Il y a même de fortes différences. De plus, on ne peut s'en tenir aux données de branche ; en effet, au sein d'une même branche, il y a aussi de sensibles différences d'une entreprise à l'autre.

Pour ne pas avoir un désavantage de compétitivité lorsqu'on est nettement moins productif, il faut que les salaires soient moins élevés (ou la rentabilité plus faible). Tel est le cas pour le Maroc. Le Maroc réussit même à avoir des prix de vente à l'unité plus faibles (ou encore des coûts unitaires pour l'utilisateur plus faibles, si on préfère) bien qu'il soit moins productif. Pourtant, il a un désavantage de compétitivité globale (cf. ci-dessus la perte relative

de part de marché vis-à-vis des principaux concurrents). La seule explication possible est que *la qualité moyenne des produits exportés par le Maroc est moindre* (sans parler du délai). Mieux vaut alors intégrer la qualité dans la productivité et retenir que la faiblesse de la productivité marocaine au sens large – celle que l'on obtient en évaluant le volume produit en pondérant les quantités produites par leur qualité – est beaucoup plus marquée que celle de la simple productivité dite physique.

L'enjeu est de *faire progresser cette productivité au sens large de façon importante*, progression sans laquelle les salaires ne pourront tenir au niveau actuel. Le lien est d'ailleurs systémique. L'enjeu est de sortir de l'enfermement dans « les bas salaires font la faible productivité et la faible productivité fait les bas salaires » par l'engagement d'une autre spirale, en l'occurrence ascendante [Belghazi, 2004]. Sous certaines conditions, les IDE peuvent y contribuer [Bouoiyour, Toufik, 2003].

La compétitivité sur le marché intérieur se pose dans des termes un peu différents. En effet, un certain nombre d'industries exclusivement tournées vers le marché intérieur (sucrieries...) ne survivent que grâce à des subventions ou à des protections non tarifaires. Il semble bien qu'elles soient condamnées par la mise en place du libre-échange. On ne doit pas toutefois s'en tenir à des analyses « de branche » qui ignorent les disparités entre entreprises ou faire comme si la mise en demeure de réagir était sans effet.

Pour les produits agricoles (produits de la pêche compris), l'analyse se complique encore du fait des protections non tarifaires de l'Union européenne (ou de celles des US). Ce n'est plus la productivité qui est en question. Ceci explique probablement que le Maroc n'exporte pas nettement plus de tomates aujourd'hui qu'il y a vingt-cinq ans. S'agissant des services, le *tourisme* est en première ligne. Tous les commentateurs s'accordent pour dire que le Maroc dispose en la matière d'un avantage naturel indiscutable. C'est un *atout essentiel* pour l'avenir. Encore faut-il que la productivité (au sens large, c'est-à-dire y compris la qualité des produits) soit au rendez vous dans les divers compartiments concernés (hôtellerie, restauration, transports, etc.).

Cela montre au moins que l'on ne peut s'en tenir à des analyses et des constats globaux en laissant entendre que les moyennes statistiques s'appliquent à chacune des unités élémentaires prises dans cette statistique. Les responsables des directions concernées du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des Mines du Maroc en sont tout à fait conscients. Mais on ne doit pas à l'inverse oublier que ce sont les résultats macroéconomiques (globaux) qui déterminent, via la formation du taux de change effectif du dirham, cette composante commune à la compétitivité externe de chacun (industrie ou entreprise), composante qui est souvent déterminante. Faut-il ancrer le dirham à l'euro ou le laisser se déprécier au rythme auquel s'effectue(ra) le démantèlement douanier programmé avec l'UE ? Telle est l'une des questions, si ce n'est la principale, à laquelle les

instances qui conduisent la politique économique marocaine doivent apporter une réponse, dans le cadre de la formulation d'une stratégie d'accompagnement de ce démantèlement [Oulhaj, 2001].

Pour conclure

Il n'y a pas d'analyse de faits qui ne repose sur une grille de lecture théorique. Chacune conduit à braquer les projecteurs sur tel ou tel aspect de la réalité. La grille de lecture régulationniste ne fait pas exception à cette règle. Elle conduit à mettre l'accent sur les institutions formelles et informelles qui portent le mouvement de l'économie marocaine et qui sont ainsi à l'origine de son insuffisant dynamisme. Elle fait voir que ces institutions forment système, ce qui signifie que leurs évolutions ne peuvent être pensées et conduites indépendamment les unes des autres.

Mais il n'y a pas non plus d'analyse qui ne soit motivée par le souci de proposer des évolutions jugées souhaitables, en passant ainsi du positif au normatif. C'est aussi le cas de celle que l'on a développée dans cet état des lieux. L'enjeu est alors d'échapper à la guillotine de Hume pour qui « on ne peut déduire ce qui doit être de ce qui est ». Cela implique de bien expliquer que les changements normatifs préconisés ne sont pas les seuls possibles, dans la mesure même où ils répondent à certains intérêts et pas nécessairement à d'autres au sein de la société marocaine. Cela vaut pour *toute* préconisation, y compris pour celles qui font l'impasse sur cet aspect des choses en étant présentées comme nécessaires « au bon fonctionnement de l'économie » dans un souci d'intérêt général – ce qui est le cas des préconisations libérales qui proposent une importation « clés en main » de recettes *a priori* en tel ou tel domaine. Peu importe que l'on parle alors des intérêts de catégories, de groupes ou de classes sociales. Si on s'en tient à la première étape des travaux de l'Ecole de la régulation, on conçoit la formation des institutions comme des compromis entre classes sociales, sous l'hypothèse que l'on pourrait dissocier la lutte des classes des luttes de classement entre les individus. On fait ainsi l'impasse sur tout le registre dont se préoccupe l'Economie des conventions, celui de la justification sociale des actions et des positions des individus dans la hiérarchie sociale [Bessy et Favereau, 2003], [Eymard-Duvernay, 2004]. Autrement dit, la grille de lecture régulationniste, fondée sur la disjonction que l'on vient d'indiquer, mobilise l'attention sur la formation des compromis au plan politique, compromis qui se traduisent par des règles de droit, en négligeant le fait que ces compromis actionnent ou sanctionnent des conventions individuelles ou collectives qui ne mettent pas en jeu une simple justification sociale en droit reposant sur des rapports de forces politiques, mais une justification sociale en termes de bien commun, via la mise en place d'« épreuves de grandeur » (57). Sans ces conventions qui forment système avec le cadre juridique mis en place, ce dernier n'est que lettre morte : les règles qu'il contient ne sont pas ces *working rules* dont parle Commons [1934]. Tout

(57) Sur ce point, voir notamment [Boltanski, Chiapello, 1999 : 400 et suiv.].

déplacement défait d'anciennes épreuves de grandeur justifiant certaines inégalités sociales : si de nouvelles épreuves de grandeur ne sont pas codifiées, il ne reste que des « épreuves de force ».

Or, une observation quelque peu attentive de la vie politique, économique et sociale marocaine fait clairement ressortir que l'on se trouve dans une période de *déplacement* et que ce dernier ne s'accompagne pas de suffisamment de *nouvelles* épreuves de grandeur en remplacement des épreuves défaites. Il est illusoire de penser qu'il suffit de règlements en droit et, qui plus est, de règlements organisés d'en haut par le pouvoir politique pour conduire ce déplacement vers une société démocratique et éteindre la violence qui couve sous l'apparence d'une société pacifiée et qui se manifeste à l'occasion de certains conflits sociaux [Masson, 2002], [El Aoufi, Hollard, 2004]. Certes, la prise en compte de l'apport de l'Economie des conventions ne doit pas conduire à réduire les compromis sociaux à des ententes sur le bien commun, par un ralliement de tous à l'un ou l'autre des registres de justification qui sont en concurrence à ce propos en tel ou tel domaine de la vie économique. Il ne suffit pas de reconnaître que le pluralisme des registres de justification, avec les débats que ce pluralisme suscite puisque telle inégalité sociale sera considérée comme équitable par ceux qui se réfèrent à telle grammaire (ou registre) de justification et comme totalement injuste par ceux qui se réfèrent à une autre grammaire, est une composante essentielle de la démocratie. Il faut en même temps considérer que toute société démocratique doit être régie par la recherche de compromis entre ces diverses logiques dans le cadre du droit sanctionnant des rapports de forces entre groupes sociaux. Tel est bien la problématique des réformes que l'on a préconisées. Le cadre réaliste dans lequel on est resté inscrit pour les envisager ne détermine pas *une* voie à suivre pour le déplacement en cours. Il en existe une diversité, en raison même de la diversité des logiques de justification auxquelles les uns et les autres peuvent faire appel pour justifier, au nom de l'intérêt général, telle ou telle inégalité sociale pratiquement instituée.

Références bibliographiques

- Agenor P.-R., Izquierdo A., Fofack H. [2002], *IMMPA : un cadre macroéconomique quantitatif pour l'analyse des stratégies de réduction de la pauvreté*, Washington, Banque mondiale.
- Aglietta M. [1976], *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann-Levy.
- Akesbi N. [1993], *l'Impôt, l'Etat et l'Ajustement*, Rabat, éditions Actes.
- Association des Economistes Marocains [1993], « Programme d'ajustement structurel. Bilan d'une décennie », *Annales Marocaines d'Economie*.
- Banque mondiale [2001], *Mise à jour de la pauvreté*, Rapport principal, vol. 1.
- Belghazi S. [1997], *Concurrence et compétitivité industrielle*, Rabat, Publications du CERAB.
- Belghazi S. [2004], « Travail décent et compétitivité du textile-habillement au Maroc », *Critique économique*, n° 12, hiver-printemps, p. 53-67.
- Bessy C. et Favereau O. [2003], « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, Paris, l'Harmattan.
- Billaudot B. [2001], *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*, Paris, l'Harmattan, 304 p.
- Billaudot B. [2004], « Institutionnalismes, rationalisme et structuralisme en science sociale », *Document de travail LEPII*, Grenoble.
- Billaudot B. et Guiguet P. [2002], « Le régime de productivité de l'industrie thaïlandaise », in Lamotte B. et Mounier A. (éds), *Transformation de travail et croissance économique*, Paris, l'Harmattan.
- Boltanski L. et Thévenot L. [1991], *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Boltanski L. et Chiapello E. [1999], *le Nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- Bouhria A. [2000], « Les sources de la croissance de l'économie marocaine », *Critique économique*, n° 2, Été, p. 43-59.
- Bouoiyour J. et Toufik S. [2003], « Productivité des industries manufacturières et investissements directs étrangers », *Critique économique*, n° 9, p. 111-127.
- Boussetta M. [2000], « La dette publique au Maroc : évolution, contraintes, perspectives », *Critique économique*, n° 2, Été, p. 71-81.
- Boyer R. [1988], « Formalizing Growth Regimes », in Dosi G., Frieman C. et Soete L. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter.
- Boyer R. [2004], *Théorie de la régulation. I. Les fondamentaux*, coll. Repères, Paris, La Découverte.
- Boyer R. et Schmeder G. [1990], « Un retour à Adam Smith », *Revue française d'économie*, vol. 5, n° 1, hiver, p. 125-159.
- Boyer R. et Saillard Y. (dir.) [1995], *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte (nouvelle édition [2002]).
- Chevallier A. et Ünal-Kesenci D. [2001], « La productivité des industries méditerranéennes », *CEPII*, n° 16, déc.
- Commons J. R. [1934], *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New Brunswick & London, Transaction Publishers (1990), 2 vol.
- Direction de l'Emploi [2000], *Enquête sur le Secteur informel localisé en milieu urbain*, Rabat, édition El Maârif Al Jadida, 311 pages.
- Direction de l'Emploi [2004], *le Salaire minimum au Maroc*, Rabat.
- Dumesnil G. et Levy D. [2002], *Economie marxiste du capitalisme*, coll. Repères, Paris, La Découverte.
- El Aoufi N. [1992], *la Régulation du rapport salarial au Maroc*, Editions de la faculté des

- Sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat, 2 vol.
- El Aoufi N. (dir.), [2000a], « L'entreprise domestique », *Critique économique*, n° 2, Été, p. 160-191.
- El Aoufi N. (dir.), [2000b], *l'Entreprise côte usine. Les configurations sociales de l'entreprise marocaine*, coll. "Enquêtes", Rabat, GERRHE.
- El Aoufi N. et Hollard M. [2004], « Les relations professionnelles au Maroc : violence et justification », *Critique économique*, n° 12, Hiver-printemps, p. 15-39.
- Eymard-Duvernay F. [2004], *l'Economie politique de l'entreprise*, coll. "Repères", Paris, La Découverte.
- Favereau O. [1995], « Conventions et régulation », in Boyer R. et Saillard Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 511-520.
- Hall P. et Taylor R. [1996], « Political Science and the Three New Institutionnalisms », *Political Studies*, dec. ; trad. fr. : [1997], « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, vol. 47, n° 3-4, juin-août, p. 469-495.
- Hargreaves Heap S. [1998], *la Nouvelle macro-économie keynésienne*, Paris, Armand Colin.
- Hairault J.-O. (dir.) [2000], *Analyse macroéconomique*, tomes 1 et 2, Paris, La Découverte.
- Laoudi M. [2001], *Casablanca à travers ses petits entrepreneurs de la pauvreté. Aperçu sur les micro-activités marchandes de rue dans une métropole maghrébine*, Université Hassan II, Ain Chock, Faculté des Lettres et des Sciences humaines, Casablanca, série Thèse et mémoire n° 8, 438 p.
- Lordon F. [1995], « Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes », in Boyer R. et Saillard Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 264-272.
- Masson J.-R. [2002], « La question sociale. Les relations du travail au Maroc », *Actualités sociales*, n° 13, Ambassade de France, Rabat, oct.-nov.
- Mejjati R. [2000], « L'ajustement structurel et la dynamique de l'emploi informel au Maroc », *Critique économique*, n° 2, p. 81-97.
- Oulhaj L. [2001], « Quelle politique de change pour le Maroc dans le contexte de l'euro ? », *Critique économique* n° 3, Hiver.
- Salais R., Baverez N., Reynaud B. [1986], *l'Invention du chômage*, Paris, Presses universitaires de France.
- Theret B. [2000a], « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? », in Tallard M., Theret B. et Uri D. (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, l'Harmattan.
- Theret B. [2000b], « Nouvelle économie institutionnelle, Economie des conventions et Théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ? », *la Lettre de la régulation*, déc., p. 1-4.