

La revue ) sociale, économique et managériale (

**ECONOMIA**



au cœur de

# Voyage I'INFORMEL

VOUS PASSEZ  
PAR JOUTYA  
VOUS GAGNEZ  
20.000

**Afrique économique :**  
TERRA INCOGNITA

## NOS DEUX CONTINENTS NOIRS

Par Driss KSIKES

# N

# EDITO

ous ne faisons pas une revue qui colle à l'actualité économique, mais qui essaie d'éclairer par la recherche les zones sombres de l'économie que le plein feu médiatique occulte ou n'élucide pas assez. Le hasard des calendriers fait que, dans ce numéro, cohabitent l'informel et l'Afrique, deux continents que nous habitons à notre insu, sans y prêter trop attention, deux vocables qu'on utilise trop souvent mais dont on ignore les ramifications et les implications, conceptuelles, réelles et supposées.

Le hasard des discours et des annonces fait de l'informel et l'Afrique les objets d'injonctions récurrentes. Le projet de loi de finances, en phase de pré-délibération, annonce qu'il «faut s'attaquer à l'informel». Les champions de la finance marocains, relais du discours officiel, ressassent, chiffres probants à l'appui, qu'il «faut investir en Afrique». Derrière ces litaniques «y a qu'à faire», se cache un double souci, provenant de la crise économique de l'Europe : renflouer les caisses de l'Etat en formalisant davantage l'économie domestique et avoir un terrain de repli stratégique au Sud pour ne pas être à la merci de la première secousse du Nord.

Les intentions sont bien nobles, convenons-en. Mais les réalités sont complexes, insuffisamment sondées et, du coup, souvent mal appréhendées. Concernant l'Afrique, nous avons tellement tardé à regarder du côté Sud, que Chinois, Turcs, Indiens, diaspora, et autres inventifs locaux n'ont attendu personne. L'Afrique, c'est comme si nous n'en faisons pas tout à fait partie, comme un territoire lointain dans lequel on part en dernier recours ou parce que le chef le veut bien. Le cœur n'y est pas. Pourquoi on n'y voit pas clair dans cette Afrique au sommet de laquelle le Maroc est perché ? Parce qu'une once de racisme hérité de notre épopée au Soudan nous en empêche ? L'atavisme européen détourne-t-il trop nos regards de ce qu'on croit être «un continent de misère» ? Autant chausser des lunettes qui nous aideraient à voir l'Afrique d'en bas, et cesser de la toiser d'en haut.

Avec l'informel aussi, notre manque d'empathie se double d'un défaut de discernement. De quoi parlons-nous ? Des grosses compagnies, formellement installées, qui ne paient pas leurs impôts ou utilisent des voies détournées pour monopoliser de gros marchés, ou de ces individus, informellement installés, qui héritent de toutes petites miettes du marché ? Toutes les économies, réputées saines, laissent fleurir des informalités qu'elles parviennent rarement à formaliser et ne s'attaquent qu'aux pans susceptibles de mettre en péril des vies ou des sources tarissables de vie. Ce n'est pas pour dire qu'il y a rien à faire. Non, l'informel, il faut aussi savoir faire avec, sans laxisme mais sans illusions non plus.

Vous le voyez bien, avec l'Afrique, comme avec l'informel, c'est notre attitude lointaine, euro centriste, formaliste, qui nous empêche d'être lucides et sans a priori. ■

**Directeur de la publication**

Abdelali Benamour

**Directeur de la rédaction**

Driss Ksikes

**Rédactrice en chef**

Laetitia Grotti

**Comité d'orientation scientifique du CESEM**

Najib Akesbi, Omar Aloui, Yasmine Benamour, Nouredine Cherkaoui,  
Driss El Abbassi, Laurent Florès, Rita Iraqi, Driss Khrouz, Amina Lamrani,  
Raphaël Liogier, Anass Nidam, Halima Ouzzif, Michel Peraldi, Bachir Rachdi,  
Hassan Sayarh, Ali Serhrouchni, Karim Tazi, Mohamed Tozy, Alfredo Valladao

**Comité de rédaction et de lecture**

Fadma Ait Mous, Fouad Ammor, Catherine Alix-Mascart, Hicham Benjamaa, Hassan El Aouni,  
Laetitia Grotti, Jamal Khalil, Sara Khalladi, Myriem Khrouz, Abdellah Labdaoui,  
Ilham Lahrech, Caroline Minialai, Ismail Zaghloul

**Ont également collaboré à ce numéro**

Nezha Alaoui M'hamdi, Joan Bardeletti, Maud Brasseur, Manuel Castells,  
Aziz El Yaacoubi, Francis Ghilès, Alioune Gueye, Ismail Hariki, Saad Igamane, Fouad Laroui,  
Véronique Manry, Frank Mermier, Alejandro Portes, Karim Tazi, Khalid Tritki

**Réécriture et correction**

Zahra El Harouchy  
Issam-Eddine Tbeur

**Documentation et secrétariat de rédaction**

Khadija Boutaleb

La Revue **Economia** est éditée par le Centre d'études sociales, économiques et  
managériales (CESEM) "centre de recherche de HEM"



# La revue ) sociale, économique et managériale (

# ECONOMIA

**Directeur artistique** : Hicham Zemmar**Mise en page** : Amine Khalil et Yassine Zemmar**Responsable de communication** : Zineb Ziadi**Chargée de commercialisation & d'abonnements** : Fatima Zohra El Moubarik**Couverture**: Hicham Zemmar**Photos presse** : Shutterstock et AIC press**Illustrations** : Ahmed Nouaïti**Assistante administrative et financière** : Hayat Ziâni**Impression** : PIPO**Distribution** : Sochepress**Adresse**: 2, Rue Jaafar Essadik – Agdal, Rabat (Maroc)**Tél** : 00 212 537 673 746**Fax** : 00 212 537 670 422<http://www.cesem.ma>**Dépôt légal** : 2007 / 0137**ISSN** et dossier de presse : En coursCe numéro a été tiré à **3000** exemplaires**©copyright.**

Tous droits réservés pour tous pays.

Toute reproduction, même partielle, doit être soumise à l'accord préalable de l'éditeur.

REPÈRES

**LES PAYS ÉMERGENTS  
EXISTENT-ILS? 14-17**

ECONOMICUS

**NOUVELLES  
FRONTIÈRES ÉNERGÉTIQUES 19-34**

**VOYAGE AU CŒUR DE L'INFORMEL 35-82**

Que représentent les informalités dans notre économie ? A travers ce dossier, nous cherchons à montrer ce qui pousse les entrepreneurs et commerçants à contourner les voies réglementaires, où se situent les intérêts que la morale ne saurait contrecarrer, où réside le danger que le laxisme ambiant ne perçoit pas suffisamment, et pourquoi le consommateur en redemande.



sommaire

MANAGER

**AFRIQUE ÉCONOMIQUE :  
TERRA INCOGNITA 83-120**

CARTE BLANCHE

**L'ÉLITE POLITIQUE  
A TRAHI LES MAROCAINS  
Grand entretien avec Mohamed Chafik 122-129**

# CARNET DE BORD

## FORUM ÉCONOMIQUE MONDIAL

### Le Maroc en mal de compétitivité...

En matière de compétitivité mondiale, le Maroc fait pâle figure si l'on en croit le classement annuel publié par le Forum Economique Mondial (World Economic Forum). Apparaissant à la 75<sup>ème</sup> place sur les 139 pays que compte la liste, le Royaume figure loin derrière plusieurs pays arabes ou en voie de développement dont la Tunisie classée, elle, au 32<sup>ème</sup> rang. Le Maroc a donc perdu deux places sur une année, principalement en raison de ses contreperformances enregistrées au niveau de l'indice de l'efficacité des marchés et services (88<sup>ème</sup>) et celui relatif à la sophistication des activités commerciales et innovation (79<sup>ème</sup>). Pour résumer, le pays a obtenu de mauvais scores pour plusieurs indicateurs, dont l'éducation supérieure

et la formation, l'efficacité du marché des biens, celle du marché du travail, le développement du marché financier, le développement technologique, la taille du marché, en plus de l'indice relatif à la sophistication des activités commerciales et innovation.

Le rapport sur la compétitivité mondiale 2010-2011, publié le 8 septembre dernier, s'est basé sur le classement établi grâce à l'indice de compétitivité mondiale (Global Competitiveness Index, GCI), qui couvre 12 dimensions et brosse une image détaillée de la compétitivité de pays se trouvant à des stades de développement différents. Cet indice est établi sur la base d'une combinaison de données statistiques et des résultats de sondages, notamment l'Enquête annuelle auprès des chefs d'entreprises, conduite par le WEF en collaboration avec son réseau d'instituts partenaires, dont des organisations économiques de renom, situées dans les pays étudiés. Cette année, plus de 13 500 chefs d'entreprise ont ainsi été sondés dans 139 pays.

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.html>

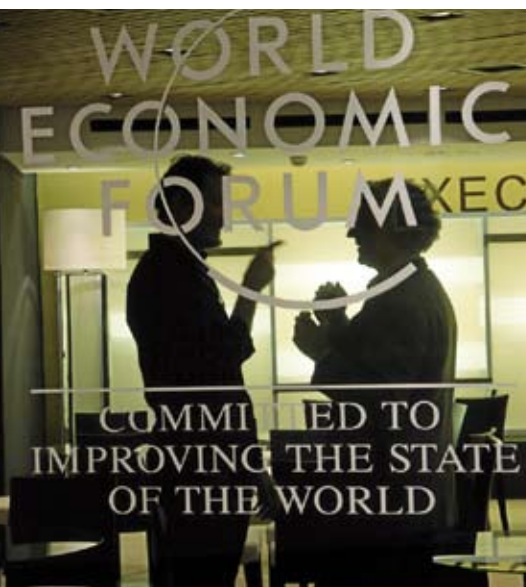
## OPPORTUNITÉS ...mais attractif commercialement

Sur un total de 30 pays émergents, le Maroc occupe la 15<sup>ème</sup> position en matière de développement en matière de développement du commerce de distribution internationale, dans le classement Global Retail Development index 2010<sup>1</sup>, publié par A.T. Kearney, cabinet américain de conseil en stratégie.

Comparé à 2009, le pays a donc grimpé de 4 échelons. Une embellie due pour une large part à sa stabilité économique et politique (avec une note de sécurité et stabilité de 60,6%), ainsi qu'aux opportunités qu'offre son marché (le marché n'étant pas saturé à hauteur de 56%).

Global Retail Development Index (GRDI), qui est une étude annuelle portant sur 30 marchés émergents, vise à travers ses analyses à aider les commerçants à déterminer les stratégies de leur développement global en classant l'attractivité commerciale de ces pays. Les scores sont basés sur un faisceau de 25 variables dont les risques politiques et économiques, la croissance, la pression du temps (le degré d'urgence pour entrer sur le marché) et la saturation du marché de détail. Cette étude revêt une importance toute particulière pour les commerçants (entreprises et compagnies) dans la mesure où, touchés notamment par la lenteur de la croissance sur les marchés développés, elle leur permet de trouver des alternatives commerciales sur des marchés en expansion. Cette année, plusieurs pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont été jugés attractifs pour le business du détail, avec 8 pays figurant dans les 21 premières destinations mondiales les plus intéressantes. Le Maroc a été classé derrière la Tunisie (11<sup>ème</sup>), le Koweït (2<sup>ème</sup>), l'Arabie Saoudite (4<sup>ème</sup>), les Emirats Arabes Unis (7<sup>ème</sup>), et l'Egypte (13<sup>ème</sup>). Quant à l'Algérie, elle se trouve à la 21<sup>ème</sup> place dans ce rapport publié le 21 juin 2010.

[http://www.atkearney.com/images/global/pdf/2010\\_Global\\_Retail\\_Development\\_Index.pdf](http://www.atkearney.com/images/global/pdf/2010_Global_Retail_Development_Index.pdf)







## FEMISE Accès au crédit et fiscalité en berne pour les PME marocaines

Selon un rapport intitulé «Deep Integration, Firms and Economic Convergence»<sup>2</sup> le Maroc a réussi avec succès son passage vers une économie libérale, en multipliant les accords commerciaux ces dernières années. Sauf que les PME marocaines ne sont pas encore traitées sur le même pied d'égalité que les grandes firmes. En effet, d'après cette étude rédigée par Patricia Augier, directrice

adjoite du Centre de Recherche en Développement Economique et Finances Internationales (DEFI) à l'Université de la Méditerranée, en collaboration avec des chercheurs marocains et britanniques, les PME marocaines sont pénalisées par une inégalité existant tant au niveau de la fiscalité qu'au niveau des modalités d'accès au crédit. Conséquences directes pour l'auteur, les PME défavorisées trouvent des difficultés en termes de productivité et d'accès au marché. L'étude recommande alors que, parallèlement à la libéralisation de l'économie, les entreprises puissent recourir au crédit de manière égale

pour se développer, investir, innover ou prévoir des actions de formation ou de recherche. Ce rapport, articulé autour de deux parties, analyse dans la première l'impact des indicateurs de l'environnement des affaires et des caractéristiques des firmes sur la performance des entreprises. Dans la seconde en revanche, les experts se sont appuyés sur des données quantitatives, des informations qualitatives ainsi que des études de cas d'entreprise pour s'intéresser à la manière dont les principales réformes et transformations mises en œuvre ont généré une plus grande convergence entre le Maroc et l'Union Européenne. Il a ainsi été démontré, entre autres, la nécessité pour le pays d'améliorer le système comptable des entreprises, de même que les auteurs insistent sur la nécessaire transparence des comptes.

A noter que ce rapport, fruit d'une année de recherche, a été publié par le FEMISE<sup>3</sup>, un projet de recherche financé par l'UE qui entend contribuer au renforcement du dialogue sur les questions économiques et financières du partenariat euro-méditerranéen, dans le cadre de la politique européenne de voisinage et de l'Union pour la Méditerranée ■

<http://www.femise.org/PDF/ci2008/FEM33-23.pdf>

1 9<sup>ème</sup> édition

2 Intégration poussée et productivité des entreprises

3 Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Economiques



## Bulletin d'abonnement

Pour vous abonner à la revue Economía, veuillez nous contacter au  
Tél : 05 37 67 37 46 / Fax : 05 37 67 04 22  
e.mail : [cesem@hem.ac.ma](mailto:cesem@hem.ac.ma) - [www.cesem.ma](http://www.cesem.ma)  
2, rue Jaâfar Essadik, Agdal 10080-Rabat



# Le point sur la conjoncture

Par Ismaïl Zaghoul  
Economiste, Cesem-Hem

## LE CONTEXTE NATIONAL

Selon les derniers indicateurs de la conjoncture économique, l'activité non agricole devrait poursuivre son redressement entamé au début de l'année mais à un rythme lent.

Cette évolution serait due, d'une part, aux effets de la reprise économique enregistrée chez les principaux partenaires du Maroc, notamment en ce qui concerne la demande étrangère et les transferts des Marocains résidant à l'étranger et, d'autre part, à une amélioration de la consommation des ménages qui a bénéficié de facteurs favorables tels le maintien de l'augmentation des prix à un faible niveau, la reprise des transferts des MRE et la progression de la valeur ajoutée non agricole.

Les prévisions en matière de croissance économique pour 2010 diffèrent d'une source à l'autre. Ainsi, le ministère des Finances retient un taux de croissance de 3,2%, Bank Al

Maghrib prend moins de risque en tablant sur une fourchette comprise entre 3 et 4%. Le HCP, quant à lui, fait preuve d'un bel optimisme (tout comme la Banque mondiale) en estimant le même taux à plus de 4%, alors que le CMC limite la croissance du PIB à 2,8%. Faites vos jeux !

### La production nationale

En ce qui concerne la production du secteur secondaire au deuxième trimestre 2010, les réponses des chefs d'entreprise interrogés, quoique un peu mitigées, laissent apparaître une impression de mieux être ; la situation des carnets de commande restant globalement stable à légèrement en progression.

Selon l'enquête du HCP, la production au troisième trimestre 2010 connaîtrait une quasi-stabilité, et ce à l'exclusion des «produits des industries alimentaires», des «produits issus de la transformation des minéraux de carrière» et des «produits textiles et bonneterie».

En réalité, la faiblesse de la fiabilité des résultats des enquêtes et le poids des incertitudes tant intérieures qu'exogènes ne permettent pas de former un jugement valable et exploitable quant à l'évolution à court terme des activités économiques.

### L'environnement extérieur

Dans notre article de juin dernier, nous soulignons que «sur le plan économique, la hausse du coût du

financement des emprunts publics et la mise en œuvre des plans d'austérité destinés à réduire les dettes publiques entraîneront certainement un ralentissement de la croissance européenne déjà qualifiée de molle au regard de ce qui se passe dans le reste du monde».

Aujourd'hui, cette tendance semble se confirmer car la reprise économique que l'on croyait durable et, surtout, ascendante, s'est infléchie sous le double effet de l'amointrissement du soutien apporté par le cycle des stocks d'une part, et des mesures de relance budgétaire d'autre part. Les divers plans de rigueur ou d'austérité adoptés et mis en œuvre par les économies avancées et émergentes sont venus conforter cette tendance. Mais, globalement, les indicateurs disponibles font dire aux experts que la reprise est réelle, son rythme seul pose problème.

La même tendance est également soulignée par la croissance du commerce mondial qui, tout en restant solide, a néanmoins marqué un tassement par rapport à l'expansion soutenue enregistrée au premier trimestre de l'année. En effet, la croissance du commerce mondial est passée de 5,7% au premier trimestre à 3,6% au deuxième trimestre de l'année en cours.

### Marchés des matières premières

Les cours du pétrole ont fluctué autour de 78 dollars le baril en moyenne



depuis début 2010. Les opérateurs pronostiquent une légère hausse à moyen terme ; la tendance étant marquée par les contrats à terme décembre 2012, qui se sont négociés autour de 85,5 dollars le baril.

Les prix des matières premières ont enregistré des hausses sensibles à cause, notamment, de l'importante avancée vécue par les prix des produits alimentaires.

Les mauvaises conditions météorologiques dans la majorité des pays exportateurs de blé font craindre une véritable flambée des prix de cette céréale, ce qui ne manquera pas de venir jeter de gros et nouveaux désordres, notamment dans les économies en développement.

## LES ECHANGES EXTERIEURS

A fin juillet, la situation des échanges extérieurs demeure préoccupante même si l'on a pu constater une très légère amélioration par rapport au mois précédent.

En effet, le solde déficitaire des échanges, aussi bien au niveau des biens que des services, marque une évolution négative de respectivement 5 et 5,7%, pour enregistrer une baisse globale de 9,2% à 52.877,7 millions de dirhams.

Le taux de couverture au niveau de la balance commerciale des biens passe à 47,4% à fin juillet 2010 contre 44,2% pour la même période de l'année précédente, alors que le solde en valeur absolue s'aggrave de 5%.

### Les exportations de biens

A 81.130,6 millions de dirhams du 1er janvier au 31 juillet 2010, les exportations ont augmenté de 19,6% par rapport à la même période de l'année précédente. Cette augmentation a été due à raison de 60,7% aux seules exportations des phosphates et dérivés lesquels ont pu progresser de 73,5% et représenter,

## T1 SITUATION DU TRÉSOR À FIN JUILLET 2010

En millions de dirhams	Juillet 09	Juillet 10	Var.(%)
<b>Recettes ordinaires</b>	116 099	115 457	-0,6
<b>Dont recettes fiscales</b>	103 884	103 471	-0,4
<b>Dépenses totales</b>	<b>111 343</b>	<b>131 960</b>	<b>+18,5</b>
<b>Dépenses ordinaires (hors compensation)</b>	<b>78 827</b>	<b>82 067</b>	<b>+4,1</b>
<b>Dont :</b>			
Salaires	42 767	44 885	+5,0
Compensation	5 461	15 108	+176,6
Intérêts de la dette	11 169	10 782	-3,5
<b>Solde ordinaire</b>	<b>31 811</b>	<b>18 282</b>	<b>-42,5</b>
<b>Dépenses d'investissement</b>	<b>29 929</b>	<b>28 000</b>	<b>-6,4</b>
<b>Solde des comptes spéciaux du Trésor</b>	<b>2 874</b>	<b>-6 785</b>	<b>-336,1</b>
<b>Excédent(+) ou déficit(-) budgétaire</b>	<b>4 755</b>	<b>-16 503</b>	

Source : Ministère de l'Economie et des Finances

ainsi, 23,5% du total des exportations contre 16,2% au terme de la même période de l'année précédente.

Les exportations hors phosphates et dérivés n'ont, quant à elles, pu réaliser qu'une augmentation de 9,2%.

Une deuxième observation mérite d'être faite : les exportations des principaux produits finis textiles que sont les vêtements confectionnés et les articles de bonneterie ont accusé une baisse de 10,8% pour la même période avec une baisse de 12,5% pour les vêtements confectionnés et 6% pour les articles de bonneterie.

### Les importations de biens

Les importations de biens se sont élevées à 171 167,8 millions de dirhams à fin juillet, marquant ainsi une augmentation de 11,5% par rapport à la même période de l'année précédente.

Seul le groupe des produits énergétiques se distingue par une augmentation très significative de 38,2% par rapport à fin juillet 2009. Cette situation est due à l'importante augmentation enregistrée par l'huile brute de pétrole importée qui a vu son

prix augmenter de 62,2% alors que son volume n'a varié, à la hausse, que de 8,6%.

Le reste des groupes de produits à l'importation, à l'exclusion du groupe des produits semi-finis qui a augmenté de 18%, est resté stable.

### Les échanges de services

La balance des échanges de service, excédentaire pour 24 321,9 millions de dirhams, a accusé un recul de son solde de 5,7%.

L'excédent enregistré est le fait du solde de la balance «Voyages» qui s'est située à 25 731,6 millions de dirhams, réalisant ainsi une avancée de 7,1%.

Pour l'ensemble des échanges de biens et services, le solde déficitaire, à 52 877,7 millions de dirhams, a accusé une dégradation de 9,2% tandis que le taux de couverture a bénéficié d'une légère amélioration, passant de 71,9% à fin juillet 2009 à 72,5% à fin juillet 2010.

### Les recettes MRE

Les transferts des Marocains Résidant à l'Etranger sont ressortis à 30 972,4 millions de dirhams à fin juillet 2010,





## T2 BALANCE DES ÉCHANGES DE BIENS ET SERVICES

	Janvier-juillet		Evolution	
	2009	2010*	MDH	%
Importations CAF	172 069,0	192 311,9	+20 242,9	+11,8
Exportations FOB	123 649,3	139 434,2	+15 784,9	+12,8
Solde	-48 419,7	-52 877,7	4 458,0	-9,2
Taux de couverture (%)	71,9	72,5		

(\*) Chiffres provisoires

Source : Office des Changes

soit une progression de 8,5% par rapport à la même période de 2009. Comparés à leur moyenne sur les cinq dernières années, ces recettes affichent une progression de 10%. Ce qui montre une certaine tendance à retrouver le flux global d'avant crise.

### Les investissements et prêts privés étrangers

Au niveau des recettes qui se sont élevées à 12 317,7 millions de dirhams, on note une baisse de 16,9%, alors que les dépenses, à 19 756,8 millions de dirhams, accusent une augmentation de 103%.

Rappelons que, pour la période considérée, les recettes enregistrées sont constituées pour 84,4% d'investissements directs étrangers tandis que les dépenses ont porté, pour 95,9% de leur montant global, sur des cessions d'investissements directs étrangers.

La balance recettes dépenses fait ressortir un déficit se traduisant par des sorties nettes de 7 439,1 millions de dirhams à fin juillet 2010, contre un excédent de 5 107,6 millions de dirhams une année auparavant, soit une baisse réelle du solde de 12 546,7 millions de dirhams pour les sept premiers mois de l'année.

En conclusion, on peut dire que de sérieuses menaces pèsent sur l'avenir de nos échanges extérieurs. Au niveau

des exportations, la dépendance accrue vis-à-vis des phosphates et dérivés, conjuguée à la baisse prévisible du dollar viendra renforcer les facteurs d'incertitude et ce d'autant plus que le reste de nos exportations ne semble pas encore pouvoir bénéficier des retombées de la sortie de crise internationale annoncée. Au niveau des importations, l'évolution des prix du pétrole et le renchérissement quasi certain des denrées alimentaires, dont notamment le blé, viendront aggraver encore plus le déficit structurel, et ce, abstraction faite du niveau de la prochaine campagne agricole.

Quant aux différents transferts vers le Maroc, leur volatilité étant maintenant suffisamment démontrée, ils ne pourront plus être considérés comme des apports d'appoint.

### LES FINANCES PUBLIQUES

A fin juillet 2010, l'exécution du budget s'est soldée par un déficit de 16 503 millions de dirhams contre un excédent de 4 755 millions au terme de la même période de l'année précédente.

Ce résultat est dû, à la fois, à une baisse des recettes fiscales de 0,6% et surtout, à une augmentation des dépenses totales de 18,5%.

La baisse des recettes fiscales est due aux produits des impôts directs

qui ont accusé une réduction de 17,7% et la plus importante baisse a été enregistrée par l'impôt sur les sociétés dont les recettes sont ressorties à 21,6 milliards, soit 22% de moins que l'année précédente.

Au niveau des dépenses ordinaires, chiffrées à 97 milliards, l'augmentation a été de 15,3%, soit 13 milliards. Les charges de compensation, s'établissant à 15 108 millions de dirhams contre 5 461 milliards l'année précédente, ont participé à cette hausse pour 74,9%.

Les dépenses d'investissement ont marqué le pas, s'établissant à 28 milliards et reculant ainsi de 6,4% par rapport à l'année précédente.

Le besoin de financement de 15 milliards a été couvert à raison de 67%, soit 10 milliards de dirhams, par recours au financement intérieur. Le déficit budgétaire est appelé, selon toute vraisemblance, à se creuser encore plus, ne serait-ce qu'à cause de la tendance à la hausse des prix des denrées alimentaires et des cours du pétrole sur le marché international. Le 29 septembre dernier, le ministre de l'Economie et des Finances a annoncé le placement sur le marché international d'un emprunt obligataire de 1 milliard d'euros assorti d'une maturité de dix ans et d'un taux d'intérêt de 4,4% ■

# LE MAROC A-T-IL UNE STRATÉGIE ÉCONOMIQUE ?

Par Caroline Minialai  
Enseignant-chercheur, CeseM-Hem



**QUELLES SONT LES ACTIONS ENTREPRISES PAR LES POUVOIRS PUBLICS MAROCAINS POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE ET MENER LE PAYS SUR LE CHEMIN DES «PAYS À REVENUS INTERMÉDIAIRES» ? POINTS SAILLANTS D'UN RAPPORT QUI DÉMONTRE L'INCOHÉRENCE DES CHOIX GOUVERNEMENTAUX.**

**U**n rien provocateur, l'intitulé du rapport du Cercle d'Analyse Economique de la Fondation Abderrahim Bouabid, paru en juin dernier, «Le Maroc a-t-il une stratégie de développement économique ?», n'en constitue pas moins une question récurrente chez les économistes. D'où notre choix éditorial de mettre en avant certains axes d'analyses et de réflexion plutôt que d'en publier une synthèse exhaustive. Dépassant les problématiques conjoncturelles, les auteurs de ce rapport analysent les actions entreprises par les pouvoirs publics pour accélérer la croissance et mener

le Maroc sur le chemin des pays à «revenu intermédiaire élevé». Un objectif qui ne peut être envisagé que si le rythme de croissance est élevé et riche en développement humain. L'analyse est à ce niveau mitigée. De fait, la croissance de la dernière décennie, bien que plus forte et moins volatile que celle de la précédente, n'apparaît guère exceptionnelle, ni en comparaison avec d'autres économies des pays émergents, ni au vu des circonstances extérieures favorables. Précisons ici que les auteurs sont conscients que les effets d'une politique économique s'étudient sur du très long terme et que le lien entre une politique publique et ses impacts

est économétriquement assez faible. Ils choisissent néanmoins d'interroger différents domaines soit parce qu'ils sont facteurs d'accélération de croissance selon la théorie économique, soit parce qu'ils font l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement marocain.

## Le Maroc et les échanges extérieurs

Les investissements directs étrangers ont fortement augmenté depuis le milieu des années 90, sans que cette augmentation soit remarquable par rapport aux autres pays de la région ou aux autres pays émergents (figure 1). De plus ces investissements, fortement dépendants de l'analyse faite par les investisseurs étrangers de la situation du pays, restent très concentrés dans le tourisme et l'immobilier. La balance commerciale marocaine, déficitaire, se dégrade depuis

**LA BALANCE COMMERCIALE SE DÉGRADE DEPUIS 2003, LES EXPORTATIONS SONT PEU DIVERSIFIÉES ET TRÈS CONCENTRÉES**



## Le Maroc a-t-il une stratégie économique ?

2003 et surtout les exportations sont très peu diversifiées et très concentrées. Les exportateurs restent les acteurs des secteurs historiques tels que le textile, les phosphates, les produits électriques à faible contenu technologique ou les aliments frais. Le pays innove donc peu, ou ses innovations ne sont pas valorisées à l'extérieur, mais globalement la part des exportations marocaines sur la scène mondiale se réduit, probablement parce que l'avantage comparatif révélé du Maroc reste concentré sur les secteurs traditionnels.

Le manque de compétitivité du Maroc dans ses échanges économiques avec l'extérieur, combiné à une contribution de la productivité à la croissance que les experts estiment négative<sup>1</sup> freinent et la croissance et les transformations structurelles de l'économie.

### Le Maroc et sa stratégie économique

Si le terme stratégie relève à l'origine du vocable militaire, le dictionnaire la définit comme «l'art de coordonner des actions et de manœuvrer pour atteindre un but»<sup>2</sup>. Les auteurs du rapport s'intéressent donc ici au décryptage de la stratégie nationale, qui permettra, en augmentant la croissance, de mettre le pays sur le chemin des «pays à revenu intermédiaire élevé».

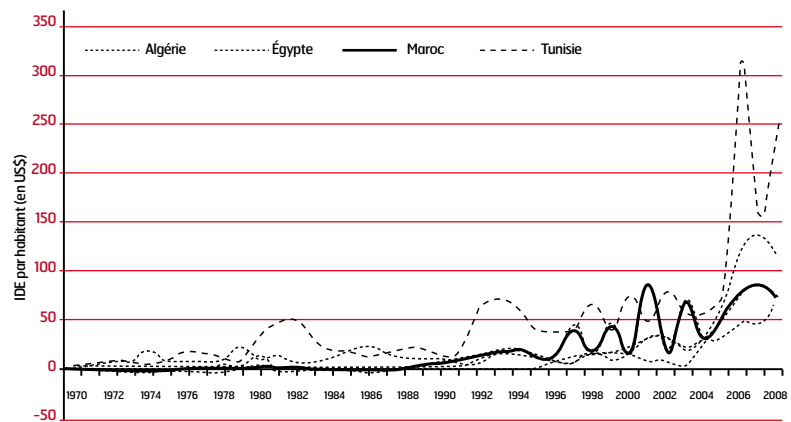
S'il est encore trop tôt pour mesurer les effets des programmes consacrés au PIB industriel ou au PIB agricole et savoir si un de ces deux secteurs pourra être le moteur de notre croissance, on peut d'ores et déjà s'intéresser aux secteurs de l'immobilier, du tourisme et des

infrastructures, triptyque mis en avant par nos dirigeants. Ces trois piliers de la politique économique ont en commun leur forte dépendance vis-à-vis de l'extérieur : l'engagement des touristes ou des investisseurs

traitant de la contribution du tourisme au PIB ont des résultats très contrastés et ne répondent pas à la question de qui du tourisme ou de la croissance est la poule ou l'œuf ? De plus le Maroc est déjà «spécialisé»

## «LE SYSTÈME DE GOUVERNANCE ÉCONOMIQUE FREINE LA MISE EN ŒUVRE D'UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE»

### F1 FLUX D'IDE PAR HABITANT COMPARÉS POUR LES PAYS D'AFRIQUE DU NORD



\*Source : UNCATAD, World Investment Report, 2009

est fonction d'un grand nombre de contraintes que le gouvernement ne peut pas entièrement maîtriser (géopolitique de la région, croissance des autres pays émergents...). Mais au-delà de cette dépendance, chacun de ces axes pose problème en termes de contribution à la croissance.

- Les études en science économique

dans le domaine touristique dont les recettes comptent pour 8,2% du PIB (contre 3,8% en Espagne) et 20% des exportations de biens et de services (contre 14% en Espagne)<sup>3</sup>, et ce secteur est un des plus performant de l'économie marocaine. Enfin le tourisme peut aussi avoir des effets négatifs induits et particulièrement

la désindustrialisation ou «maladie hollandaise»<sup>4</sup>.

- Le secteur immobilier, s'il génère des emplois et de la croissance dans le bâtiment et les travaux publics, n'en est pas pour autant moins controversé quant à sa capacité à être un des leviers de la croissance future. En effet, l'immobilier résidentiel est une accumulation de capital non productif: une fois construit il ne produit rien. Les sommes investies dans ce secteur (1<sup>er</sup> bénéficiaire des avantages fiscaux)<sup>5</sup> le sont au détriment de l'accumulation d'actifs productifs (et donc générateurs de croissance). De plus, les externalités négatives sont fortes : impacts négatifs de la spéculation sur l'épargne, risque de désindustrialisation, inflation immobilière et dégradation du niveau de vie des plus modestes et risque de bulle spéculative pour ne citer que les principales.

- Les théories de l'économie du développement travaillent depuis les années 50 sur une possible corrélation entre croissance et infrastructures de développement. Mais le lancement de «grands chantiers» ne peut à lui seul être le socle de la croissance future d'une nation. En effet, leur impact positif sur la croissance n'est prouvé que si ces aménagements répondent de manière efficace à une demande, qu'ils sont gérés de manière efficace, qu'un certain niveau de concurrence existe et que les utilisateurs finaux sont partie prenante.

La stratégie de développement économique du Maroc semble donc peu pertinente, voire manquer de vision afin de garantir à la prochaine génération un niveau de vie meilleur qu'actuellement.

Mais les choses ne sont pas si simples, car il faut tenir compte du contexte et des contraintes qui s'imposent. Les auteurs du rapport

## LES TROIS PILIERS DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE ONT UNE FORTE DÉPENDANCE VIS-À-VIS DE L'EXTÉRIEUR

identifient, compte tenu du contexte historique, géographique, social et politique, deux méta-contraintes à la construction d'une véritable politique de développement économique. La faiblesse du système de gouvernance économique freine la définition et la mise en œuvre d'une politique publique de développement économique. Les économistes du développement, en particulier les institutionnalistes<sup>6</sup>, défendent l'idée selon laquelle le développement n'est possible que si des institutions existent pour défendre les droits de propriété et coordonner la politique publique par exemple. Selon cette approche, la gouvernance marocaine est déficiente. Le système électoral est défavorable à l'émergence d'une cohérence forte au sein du gouvernement, l'architecture gouvernementale ne permet pas de façon institutionnelle la coordination des politiques publiques, le nombre d'acteurs publics non gouvernementaux s'accroît et leur contrôle est faible. Enfin, à ce jour, le Maroc ne dispose pas d'un système indépendant de contrôle et d'évaluation des politiques publiques. La deuxième contrainte mise en avant par le rapport est celle de l'«analphabétisme économique» des dirigeants. Même si celui-ci a tendance à diminuer, ce manque de connaissances et de culture économiques empêche la coordination des politiques publiques et ne permet pas toujours de tirer les enseignements des expériences passées dans les économies en développement dans le monde.



### Alors que faire ?

Réformer ! C'est le mot de la fin. Réformer pour construire les institutions et les mécanismes nécessaires à l'élaboration, la mise en œuvre et le contrôle de politiques publiques concertées de développement économique ■

1 Banque mondiale, 2006

2 Dictionnaire Larousse

3 UNWTO Tourism Highlights, 2009

4 Phénomène économique qui relie exploitation des ressources naturelles et déclin de l'industrie manufacturière locale

5 Rapport sur les dépenses fiscales publié par le ministère des Finances

6 Douglas North (1990), Institutions, Institutional Change and Economic performance, Cambridge University Press

# LES PAYS ÉMERGENTS EXISTENT-ILS ?

Par Fouad Laroui  
Ecrivain, économiste



ENTRE LE MOMENT OÙ ROSTOW, CONSEILLER DU PRÉSIDENT AMÉRICAIN J.F KENNEDY, S'EST FAIT LE CHANTRE DU «TAKE-OFF ÉCONOMIQUE» AU SEIN DU BLOC ANTICOMMUNISTE, ET LA PHASE HISTORIQUE QUE NOUS VIVONS, LA NOTION MÊME DE PAYS ÉMERGENT MÉRITE D'ÊTRE RÉÉVALUÉE.

**D**ans un passage célèbre de sa Théorie générale, Keynes écrit : «Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont

d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. Les illuminés du pouvoir qui se prétendent inspirés par des voies célestes distillent en fait des utopies nées quelques années plus tôt dans le cerveau de quelque

écrivain de Faculté». On pense à ces phrases ironiques quand on entend aujourd'hui des hommes politiques parler de «pays émergents» comme s'il s'agissait d'un concept clair, opératoire, éternel. Quand Nicolas Sarkozy lui a demandé : «Que puis-je faire pour vous ?» lors d'une visite récente en Algérie, le président Bouteflika aurait répondu : «Aidez-nous à entrer dans le club des pays émergents !». Si Sarkozy avait l'impression de comprendre la requête de son hôte, alors on pourrait dire avec Keynes que les deux «hommes d'action» étaient les esclaves d'un «économiste passé», bien passé, du nom de Walt Withman Rostow (1916-2003).

Conseiller de Kennedy puis de Johnson, W. W. Rostow se rendit célèbre par un best-seller paru en 1960 et intitulé *Les étapes de la croissance économique*. Il y développait une vision linéaire du développement en







## **E** N CORÉE DU SUD, LE «TAKE-OFF» DE ROSTOW DEVINT UN THÈME MAJEUR DU DÉBAT POLITIQUE

cinq grandes étapes : 1) Il y a d'abord la société traditionnelle, qui vit de l'exploitation de la terre et où les hiérarchies sociales sont figées. 2) La – lente – évolution de la société traditionnelle l'amène progressivement à remplir les conditions préalables au décollage : le changement y est plus facilement accepté. La croissance économique dépasse la croissance démographique, grâce à la révolution agricole notamment. Des bouleversements politiques ou religieux peuvent s'y produire (par exemple, le protestantisme en Europe, la «glorieuse révolution» anglaise de 1688 suivie du Bill of Rights, la Révolution française, etc.). 3) Puis arrive l'étape la plus courte et la plus décisive, «le décollage» ou take-off en anglais : pendant une vingtaine d'années, des investissements

massifs dans l'industrie permettent une hausse durable du rythme de la croissance. 4) Un demi-siècle plus tard, de nouvelles industries se substituent à celles du take-off (par exemple, l'électricité prenant le relais de la première révolution industrielle fondée sur la machine à vapeur). Les sociétés ont alors atteint le stade de «la maturité». 5) La croissance continue mène à l'étape ultime de la société : la «consommation de masse» (l'automobile aux États-Unis, avec Henry Ford, les Trente Glorieuses chères à Fourastié en Europe occidentale, etc.). Quarante ans avant, Fukuyama, Rostow aurait pu parler de «fin de l'Histoire»...

On oublie parfois le contexte de guerre froide dans lequel le livre de

Rostow parut, car Les étapes de la croissance économique était aussi une sorte de manifeste anti-communiste. Rostow, dans son rôle de conseiller du Président des États-Unis, préconisait une aide massive au développement : assurer la croissance économique dans le Tiers-Monde constituait la meilleure des armes contre la menace communiste. Était-ce un hasard si l'effort devait en particulier se porter vers des pays comme la Grèce, les Philippines, Taiwan, la Turquie ou la Corée du Sud ? Normal, disait Rostow : ils ont accumulé les conditions préalables au décollage. Mais il suffit de regarder une carte pour constater qu'ils faisaient tous partie du glacis anticommuniste...

N'oublions pas non plus un autre élément du contexte : 1960, c'est l'année où des dizaines de pays africains accèdent à l'indépendance, parachevant un mouvement qui avait commencé dans l'immédiat après-guerre et qui avait conduit à la fameuse Conférence de Bandung : en avril 1955, les représentants de vingt-neuf pays africains et asiatiques - dont Nasser, Nehru et Sukarno, l'hôte indonésien - s'y étaient donné rendez-vous pour coordonner leur action. Cette conférence marqua l'entrée sur la scène internationale des pays du Tiers-Monde. A ces pays, il fallait faire miroiter un avenir qui ne passerait pas par le communisme : rappelons que Chou En-Lai, l'alter ego de Mao, était bel et bien présent à Bandung...

En Corée du Sud, les idées de Rostow connurent un écho remarquable, au point que le take-off y devint un thème majeur du débat politique. Lui-même considéra toujours le cas de la Corée du Sud comme l'exemple-type validant ses théories. Mais n'oublions pas que la Corée ne fut «possible» que grâce aux gigantesques injections de capital américain... Avec ou sans théorie, les



## Les pays émergents existent-ils ?

États-Unis tenaient à renforcer à tout prix leur bastion anti-communiste : ils en firent une sorte de 51<sup>e</sup> état.

### Critiques

Évidemment, la vue très «mécaniste» du développement exprimée par Rostow a été immédiatement critiquée. Dès 1962, Alexander Gerschenkron (1904-1978) montra dans son *Economic backwardness in historical perspective* que les pays qui se lancent après d'autres dans le développement connaissent un rattrapage accéléré et sautent même certaines étapes, comme s'ils profitaient de l'histoire des nations les ayant précédés. Cependant, Gerschenkron, professeur à Harvard, ne contestait pas le bien-fondé de la théorie des étapes. Les critiques les plus âpres, les plus violentes, furent le fait des adversaires idéologiques de gauche et d'extrême-gauche des États-Unis. En gros, ils disaient que le développement des uns se nourrissait du sous-développement des autres. Mieux (ou pire) : le développement de l'Occident renforçait l'arriération du Tiers-Monde.

L'un des adversaires les plus déterminés de la théorie des étapes fut le franco-égyptien Samir Amin

ici, le sous-titre de sa thèse de doctorat (1957) est éloquent : «Une étude théorique du mécanisme qui a engendré les économies dites sous-développées». Amin ne cessera d'approfondir cette intuition première, parfois en collaboration avec André Gunder Frank ou Immanuel Wallerstein. Sa théorie majeure sera celle du «développement inégal» : il y a d'un côté «le centre» dont l'appareil de production est développé et où le prolétariat peut accéder au statut de classe moyenne consommatrice (on est loin des «damnés de la Terre»...) ; et de l'autre, la «périphérie», où sont produites ou extraites les matières premières (transformées et valorisées dans le centre) et où le prolétariat, un «prolétariat en haillons», reste éternellement misérable. En d'autres termes, à moins d'une rupture radicale avec l'économie mondiale, le centre se développera toujours davantage et les «sous-développés» resteront «sous-développés» - sauf exception «idéologique» comme la Corée du Sud ou aberration du genre des États-cités comme Singapour.

Très logiquement, Samir Amin et ses amis plaidaient pour un «découplage», une «déconnexion», entre le Centre et la périphérie. Il faut noter que l'Albanie n'avait pas attendu Samir Amin pour

des années en quasi-autarcie, se contentant de vendre du minerai de chrome sur les marchés mondiaux pour s'assurer un minimum de rentrée de devises étrangères. Lorsque le pays s'ouvrit enfin, en 1991, on découvrit une population privée de tout et qui ne rêvait que d'émigrer : pas vraiment une bonne réclame pour la déconnexion.

### Une nouvelle donne

Revenons à Rostow. Ses idées «étapistes» avaient la vie dure, même dans des pays peu suspects de complaisance envers les États-Unis. L'Algérie a adopté à la fin des années 1960 la stratégie des industries «industrialisantes» qui devait préparer le décollage du pays, conformément à la thèse de Rostow. Si la stratégie en question, à laquelle reste liée le nom de Belaid Abdessalam, est aujourd'hui considérée comme un échec, l'expression elle-même semble toujours aussi séduisante. En juin 2008, un ministre marocain parlait à Casablanca de «faire du secteur de l'aéronautique une industrie industrialisante», ajoutant que le secteur aéronautique au Maroc était composé d'un tissu industriel prometteur, à forte valeur exportatrice. Or ce vocabulaire, ainsi que les idées de Rostow - et même celles de ses adversaires -, n'ont plus beaucoup de sens aujourd'hui. Pour une raison simple, qui tient en un mot : la mondialisation. Plus exactement, le découpage du monde en pays, en États-nations, chacun engagé dans une «course d'étapes», n'est plus pertinent. Prenons le cas de l'Inde. On y trouve des éléments des cinq étapes de Rostow : des sociétés traditionnelles vivant chichement des

## LE DÉVELOPPEMENT DE L'OCCIDENT RENFORÇAIT L'ARRIÉRATION DU TIERS-MONDE

(né en 1931), qui fut membre du Parti Communiste Français avant de s'en éloigner et de se rapprocher des maoïstes. Pour ce qui nous concerne

mettre en œuvre ce découplage. Son leader historique Enver Hodja ayant fini par se brouiller avec le monde entier, l'Albanie a vécu pendant

produits de la terre, en particulier dans le Nord-Est ; des poches de développement rapide ; ici et là des indices de fécondité à l'européenne, comme au Kérala (avec un taux d'alphabétisation des femmes de

massif ou non, est bien plus compliquée qu'à l'époque de Rostow. Les multinationales ou transnationales, les fonds souverains, les hedge funds, etc., déplacent des milliards de dollars sans qu'il

possible de dire aujourd'hui ce qu'est un pays émergent ? Dans un discours prononcé en février 2002 au séminaire HEC-Eurasia Institute par Jacques de Larosière, celui-ci définit les pays émergents comme «ceux des pays en développement qui pratiquent l'économie de marché et ont accès aux financements internationaux». Si même l'ancien Directeur Général du FMI ne dispose pas d'une définition moins floue, qui pourrait en fournir une ?

Bien sûr, il est toujours possible d'aligner une liste de critères et de décider arbitrairement que tout pays qui remplit ces conditions sera dit «émergent». On pourrait choisir des critères exprimant le passage d'un type de production agricole à un type industriel ; l'ouverture au marché mondial et aux flux internationaux de capitaux ; des critères plus flous qui reflèteraient un bon climat juridique et institutionnel, une bonne gouvernance, etc. Surtout, il faudrait un rythme de croissance du PNB par tête qui puisse faire envisager la convergence avec le PNB des pays de l'O.C.D.E. Mais cela ne résoudrait pas la question fondamentale évoquée plus haut et liée à la mondialisation : quand un pays émerge, certains sont sur le pont et font la fête et d'autres sont en fond de cale et boivent la tasse. Que signifie alors la notion d'émergence ? La mondialisation met à mal les solidarités de toute sorte qui s'exercent au sein d'un même pays et qui font ce pays. Et ça, ça ne dépend pas des investisseurs, des planificateurs ou des chefs d'État étrangers en visite. A la demande de Bouteflika, tout ce qu'aurait pu répondre Sarkozy est :

- Vous aider à émerger ? Désolé, je ne sais pas ce que ça veut dire. Et de toute façon, ça ne dépend pas de moi... Mais on imagine mal Sarkozy faire une telle réponse ■



## LA MONDIALISATION MET À MAL LES SOLIDARITÉS QUI S'EXERCENT AU SEIN D'UN PAYS

98%, à rendre jaloux bien des pays); des investissements massifs dans l'industrie s'étendant même au rachat de Jaguar et Land Rover par Tata (ce que ni Rostow ni Amin n'auraient pu imaginer) ; bonne gouvernance ici, corruption ailleurs ; une classe moyenne «supérieure» vivant dans une société de consommation effrénée, sans même être passée par l'étape de société «mûre» ; des dizaines de millions de pauvres... Peut-on dire que l'Inde est un pays émergent ? Oui, non, peut-être : la question n'a en fait aucun sens. Il y a des Indiens qui ont depuis longtemps émergé (pour s'installer dans la maison la plus chère du monde, à Londres, dans le cas d'un Lakshmi Mittal) et d'autres qui vivent pratiquement de la chasse et de la cueillette.

La question même de l'investissement,

s'agisse de stratégies nationales de développement. Renault investit un milliard de dollars à Tanger non pas pour que le Maroc puisse «émerger», mais parce que cela cadre parfaitement avec la stratégie de la marque au losange. De plus, à l'époque de l'actionnariat anonyme, on ne sait plus à qui appartient quoi. Qu'importe au Koweït d'être ou de ne pas être émergent, si les Koweïtiens possèdent une bonne partie de Wall Street ?

### Un concept à revoir

Cela dit, si on oublie Rostow, si on renvoie le découplage préconisé par Samir Amin aux vieilles lunes (fussent-elles toujours présentes dans le vocabulaire altermondialiste) et si on tient compte des effets de la mondialisation, est-il quand même

# ELOGE DE L'OISIVETÉ

Par Laetitia Grotti  
Journaliste, Cesem-Hem

« **L**es méthodes de production modernes nous ont donné la possibilité de permettre à tous de vivre dans l'aisance et la sécurité. Nous avons choisi à la place, le surmenage pour les uns et la misère pour les autres : en cela, nous nous sommes montrés bien bêtes, mais il n'y a pas de raison pour persévérer dans notre bêtise indéfiniment». Ces lignes, extraites de l'Eloge de l'oïveté de Bertrand Russel<sup>1</sup>, un essai publié en 1932, ne lassent pas d'interpeller sur la définition du terme «indéfiniment». Car enfin, voilà déjà près de 80 ans que leur auteur les a couchées sur papier et -reconnaissons-le volontiers- leur actualité est toujours cuisante. Dans cette course effrénée au productivisme échevelé dans laquelle se sont jetés à bras le corps (même lorsque c'est «à leur corps défendant») l'ensemble des pays de la planète, dans la poursuite de ce nouveau dogme «universel» qui veut que la croissance soit toujours exponentielle - au point de se demander s'il n'y a pas là tentative désespérée de conjurer une mort inévitable : de l'économie capitaliste, des entreprises, des hommes qui la font -peut être est-il temps... de prendre le temps ! J'entends déjà les Cassandre hurler avec les loups sur l'irresponsabilité des défenseurs de concepts tels que

**L'HOMME  
«MODERNE»  
N' ENVISAGE  
PAS LE LOISIR  
COMME UNE  
LIBERTÉ**

ceux de la «décroissance». Qu'ils se rassurent. Il ne saurait être question ici de dire ce qu'il convient ou non de faire. Mais plutôt de rappeler quelques vérités qui, servant de ciment à bien des sociétés, leur ont permis de devenir de grandes civilisations dont nous honorons encore l'héritage.

A commencer par la valeur «travail» qui, loin s'en faut, n'a pas toujours figuré au fronton des valeurs émancipatrices vertueuses. Pour l'homme antique au contraire, le travail ne confère aucune dignité à celui qui l'exerce car son objet est aussitôt consommé dans le cycle éternel de la reproduction et de la consommation. Les Grecs lui préféreraient le loisir (synonyme alors de liberté), ce temps libre qui permettait de s'adonner aux activités qui conviennent à un homme libre.

Difficile pour les hommes «modernes» que nous sommes devenus d'envisager le loisir comme une liberté, tant nous sommes prisonniers de l'idée que nous nous réalisons par le travail, tant nous vivons le loisir comme une absence : de travail, de projet.

Pourtant, c'est ce même loisir que revendiquaient les grands précurseurs de la science moderne - que l'on peut tout de même créditer de nombreux concepts qui ont bouleversé notre conception du monde - tels que Galilée, Pascal ou encore Descartes. Quant à John Adams, l'un des pères fondateurs des Etats-Unis, pour qui le progrès avait encore un sens, il justifiait ainsi son engagement en politique : «Je dois étudier la politique et me battre pour que mes fils puissent être libres d'étudier les mathématiques et la philosophie. Mes fils doivent étudier les mathématiques et la philosophie, la géographie et l'histoire naturelle, le commerce et l'agriculture de façon à permettre à leurs fils d'étudier la peinture, la poésie, la musique, l'architecture, la sculpture». Adams se battait alors pour permettre à ses petits-enfants de vivre la «bonne vie». Serions-nous sortis de la caverne pour ne devenir que de simples variables d'ajustement ? ■

<sup>1</sup> L'Eloge de l'oïveté (In praise of Idleness) est un essai de Bertrand Russel publié pour la première fois en 1932 dans Review of Reviews

# ECONOMICUS

## [ NOUVELLES FRONTIÈRES ÉNERGÉTIQUES ]

**Une nouvelle géopolitique de l'énergie**

Par Alfredo Valladao

**Les énergies renouvelables,  
une perte d'énergie ?**

Par Aziz El Yaacoubi

**Un Maghreb des énergies réunies ?**

Par Francis Ghilès

**CHRONIQUE**

**Le virage énergétique du Maroc**

Par Ismail Hariki

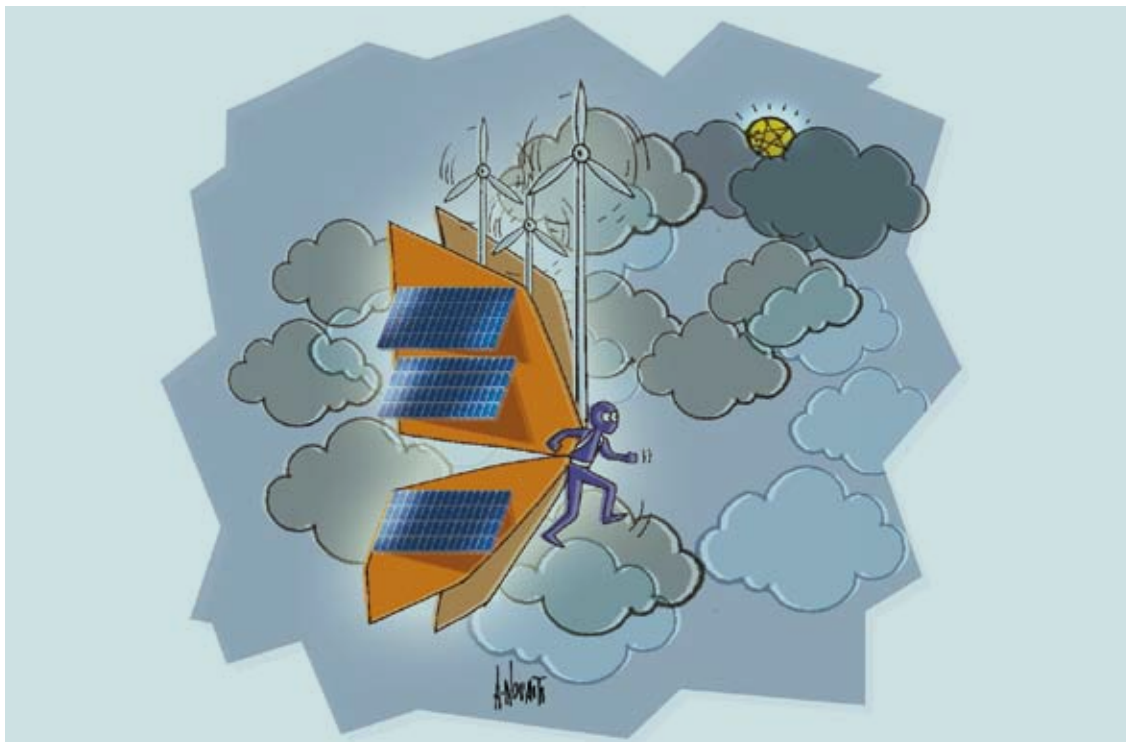


**L**es lieux et occasions de réflexion sur l'énergie se multiplient. Sur incitation de l'OCP, par exemple, plusieurs rencontres, au CIDOB à Barcelone et à l'École des Mines à Paris, se sont penchées sur les choix stratégiques à adopter par le Maroc. En parallèle, le Maroc choisit d'un point de vue opérationnel de diversifier ses ressources et de réduire sa dépendance vis-à-vis des énergies fossiles en favorisant, à coup de lourds investissements, les énergies renouvelables. Le fait que des lignes de crédit, liées à la taxe carbone ou à l'espace méditerranéen, favorisent ce filon, n'est pas

complètement étranger à cet intérêt. Pour accompagner et enrichir cet effort de réflexion, nous vous proposons dans ce dossier un regard lucide sur la nouvelle géopolitique de l'énergie (pour éviter que nos choix stratégiques soient biaisés), une synthèse des travaux du CIDOB sur les opportunités concrètes à saisir, pour faire de l'énergie un facteur futur d'intégration régionale et un outil de complémentarité entre le Maroc et l'Algérie (le rêve est permis !). Puis une enquête nous éclaire sur les enjeux et les coûts réels – et cachés – de la politique d'énergies propres qu'adopte dorénavant le Maroc.

# NOUVELLES FRONTIÈRES ÉNERGÉTIQUES

Dossier coordonné  
par Driss Ksikes  
Journaliste et écrivain, Cesem-Hem



Nouvelles  
frontières énergétiques

ANALYSE

# UNE NOUVELLE GÉOPOLITIQUE DE L'ÉNERGIE

PLUS LES SOURCES D'ÉNERGIE SE RARÉFIENT, PLUS LA PLANÈTE S'INQUIÈTE POUR CAUSE DE CONFLITS INSOLUBLES. FAISONS LE POINT, CONTINENT PAR CONTINENT, SUR LA COURSE À LA MULTIPLICATION DE GISEMENTS D'ÉNERGIES FOSSILES ET À LA DIVERSIFICATION DES SOURCES ÉNERGÉTIQUES.

Par Alfredo Valladao  
Professeur, Sciences-po, Paris

**O**n le sait depuis longtemps, le développement économique est vorace en énergie. En dépit des cris d'alarme des défenseurs de l'environnement et de ceux qui pensent que la «croissance zéro» est inéluctable par épuisement des réserves énergétiques, la consommation d'énergie sur la planète ne pourra qu'augmenter, et beaucoup. L'entrée

en force des masses asiatiques, latino-américaines et même africaines, dans l'économie mondiale, ne peut en effet, qu'alimenter une croissance exponentielle de la production et de la consommation. A moins de vouloir interdire aux pauvres l'accès au confort de vie des riches, l'approvisionnement en énergie demeurera «la» question stratégique de la politique et de l'économie internationale.

## LE TRIANGLE FATIDIQUE

Le problème peut être abordé sous forme d'un triangle dont les trois angles sont parfaitement solidaires : l'accès physique aux ressources énergétiques, la fourniture à des prix abordables et la compatibilité avec la défense de l'environnement. En matière d'accès, le défi est celui de diversifier les sources, en augmentant la part des énergies non traditionnelles, et de découvrir et mettre en valeur de nouvelles réserves de gaz et de pétrole. Quoi qu'il adienne au cours des vingt prochaines années, le solaire, le vent ou les biocarburants n'auront qu'un impact marginal sur la matrice énergétique globale, même si leur rôle sera certainement plus important. Quant au nucléaire, les réserves d'uranium ne sont pas infinies et il n'y a toujours pas de solutions satisfaisantes concernant les coûts et les dangers des déchets radioactifs. »



## Une nouvelle géopolitique de l'énergie

La vérité est que la bonne vieille énergie fossile n'est pas prête d'être remplacée, même si on pourra compter sur des mesures d'économie d'énergie, plus ou moins ambitieuses selon les pays.

Contrairement aux prévisions catastrophistes, les réserves de pétrole et gaz ne sont pas en voie de disparition. De nouvelles technologies de prospection et d'exploitation ont permis la découverte et la mise en valeur d'une série de nouveaux gisements, la plupart situés en eaux profondes. Par ailleurs, le gaz de schiste, qui en est extrait, est de plus en plus prisé. Les nouvelles méthodes d'extraction de ce type de gaz commencent déjà à avoir un impact surprenant et inattendu sur la matrice énergétique du plus grand consommateur d'hydrocarbures de la planète, les Etats-Unis. L'accès aux réserves n'est donc que marginalement un problème géologique.

### LES ETATS-UNIS EN QUÊTE D'ALTERNATIVES

La principale incertitude aujourd'hui est politique. L'arc de crise qui couvre tout le Grand Moyen-Orient pèse sur l'accès aux ressources – les plus importantes de la planète – situées dans la région du Golfe. Tous les grands pays consommateurs – ou du moins ceux qui le peuvent – cherchent donc des alternatives. Les Etats-Unis sont en bonne voie de réduire substantiellement leur dépendance

## LES RÉSERVES DE PÉTROLE ET GAZ NE SONT PAS EN VOIE DE DISPARITION

vis-à-vis du Golfe en pariant sur leurs propres réserves et sur le nouveau boom pétrolier dans l'Atlantique Sud, non seulement le long des côtes africaines, de l'Angola au Ghana, mais aussi avec les récentes méga-découvertes au large des côtes du Brésil dont les réserves pourraient même dépasser celles du Koweït.

En dépit de la catastrophique marée noire, provoquée par une énorme fuite dans une plateforme de forage de la compagnie BP dans le golfe du Mexique, le projet d'ouvrir les eaux territoriales américaines à la prospection est loin d'être abandonné, même s'il prendra du retard. La marque

de ce nouveau consensus à Washington en faveur d'une plus grande indépendance énergétique, où le développement d'alternatives nationales en matière d'hydrocarbures (contrebalancé, il est vrai, par une tentative de mise en œuvre d'une politique ambitieuse de promotion d'énergies «propres»), est le fait que ce choix ait été défendu par Barack Obama, un président démocrate, dont le parti comporte de forts lobbies environnementalistes. L'Atlantique sud, si l'on ajoute les immenses capacités de production vénézuéliennes, est donc en passe de devenir une région clef de la géopolitique énergétique mondiale.

### LA CHINE DIVERSIFIE SES SOURCES ET SÈME LE TROUBLE

La Chine, l'autre grand consommateur, tente de diversifier ses fournitures en négociant un accès, par oléoducs et gazoducs, aux ressources de l'Extrême-Orient russe, en convoitant les hydrocarbures d'Afrique ou d'Asie centrale, en investissant au Brésil et en Amérique Latine et en accélérant la prospection dans ses propres mers adjacentes. Mais cette course au pétrole non moyen-oriental, lancée par Beijing, commence à créer de graves problèmes de sécurité pour tous les territoires voisins de la Chine. Les récents affrontements maritimes avec le Japon en mer de Chine orientale et certains Etats du Sud-Est asiatique en mer de Chine méridionale sont venus rappeler que les questions de souveraineté dans la région sont loin d'être réglées et que la compétition pour le contrôle des hydrocarbures peut rendre la situation explosive. De même, la volonté de Beijing de s'assurer une part des ressources d'Asie centrale est en train de provoquer des tensions, de plus en plus inquiétantes avec l'Inde, non seulement concernant les anciens contentieux frontaliers, mais aussi dans le nouveau «Grand Jeu» entre Américains, Russes, Pakistanais, Iraniens et Indiens sur l'avenir de l'Afghanistan, destiné à jouer un rôle central dans les futurs réseaux de gazoducs de toute la région.

### L'EUROPE PRISE ENTRE DEUX FEUX

Les Européens, quant à eux, divisés et incapables de se doter d'un véritable marché commun de l'énergie, se retrouvent de plus en plus vulnérables face aux aléas sécuritaires dans le Golfe et aux humeurs du Kremlin qui peut à tout moment couper le robinet du gaz russe qui joue un rôle clef dans la matrice énergétique du Vieux Continent. Incapables de se doter d'un véritable marché commun de



## L'ATLANTIQUE SUD EST EN PASSE DE DEVENIR UNE RÉGION CLEF DE LA GÉOPOLITIQUE ÉNERGÉTIQUE

l'énergie interconnecté, l'Europe n'est même pas en mesure de profiter réellement de ses possibilités de diversification, notamment en Afrique

du Nord. Quant au reste du monde non producteur de pétrole et gaz, il ne pourra qu'accrocher sa ceinture pour résister à la montagne russe des prix

et aux dangereuses turbulences de cette nouvelle compétition planétaire pour le contrôle des ressources d'énergies fossiles. Et le climat ? Les égoïsmes nationaux des uns et des autres ont tout intérêt à se cacher derrière de beaux programmes de développement d'énergies renouvelables pour repousser tout accord sérieux sur cette question ■

**ANNUAIRE KOMPASS**

L'outil de référence pour les décideurs et les responsables achats

- 10 000 entreprises référencées
- 10 500 marques
- 26 700 noms de dirigeants

**CD KOMPASS**

La base de données B2B la plus complète du marché

- 26 500 CD ROM distribués
- 30 000 entreprises référencées
- Installation multipostes
- Recherche simple ou multicritères

**KOMPASS**  
Connects business to business

TROUVER DES CLIENTS  
**PROSPECTER**

ÊTRE VU & CONTACTÉ



TROUVER DES FOURNISSEURS  
**TROUVER**

**KOMPASS.COM**

Moteur de votre développement au Maroc et à l'international

- 6 millions de visiteurs par mois
- 20 millions de profils vus par mois
- 120 000 demandes reçues
- 26 langues de consultation



**KOMPASS DIRECT**

L'accompagnement dans vos opérations marketing direct

- Fichiers sur mesure
- Audit des fichiers
- Opérations de faxing, emailing et mailing postal
- Rapport de campagnes



info@kompas.ma  
05 22 77 71 00



# LES ÉNERGIES RENOUVELABLES, UNE PERTE D'ÉNERGIE ?

DANS UN CONTEXTE RÉGIONAL ET MONDIAL TRÈS DIFFICILE, LE PROJET MAROCAIN DES ÉNERGIES RENOUVELABLES IMPRESSIONNE PAR SA TAILLE ET LA NATURE DES INVESTISSEURS ANNONCÉS. MAIS À QUEL PRIX ?

Par Aziz el Yaacoubi  
Journaliste

**M**ardi 5 octobre 2010. Le site internet de Masen (l'Agence marocaine de l'énergie solaire) a sûrement enregistré son record d'audience depuis sa création. La liste des dix-huit candidats admis à la pré-qualification pour la première phase du complexe énergétique solaire de Ouarzazate vient en effet d'être publiée. Presque tous les géants du solaire dans le monde ont répondu présents. La liste est pour le moins impressionnante. Mais pour connaître les vrais gagnants de l'histoire, il faudra encore attendre le 17 novembre, date à laquelle seront connus les candidats pré-qualifiés à l'appel d'offre définitif. La plupart des groupes ont choisi de se présenter en consortium. Des bailleurs de fonds se sont ainsi associés à des industriels de l'énergie solaire. Sans doute, pour mieux séduire. Et cela est encore plus vrai pour les groupes nationaux. Delta Holding, groupe de la famille





Fahim, a choisi de s'associer au Suisse Energy Consulting Group et à l'Espagnol Socoin. La SGTM (Société générale des travaux du Maroc) a, quant à elle, choisi de s'appuyer sur les grands groupes français que sont la Caisse des dépôts et consignations (CDC) et Alstom. Mais Nareva holding, filiale de la holding royale ONA-SNI, semble être l'entreprise marocaine qui ait le mieux négocié ses choix. En effet, le neuvième consortium de la liste comprend, en plus de Nareva Holding, le groupe allemand Siemens, International Power (filiale anglaise du groupe français GDF-Suez), et le Japonais Marubeni Corporation. «Il est clair que Nareva n'a rien à proposer à ses partenaires, ni en technologies, ni en fonds propres. Seul le poids politique de sa holding mère semble être son vrai capital. Ce consortium est parti pour rafler le projet, ou du moins une partie conséquente», analyse un professionnel du secteur. Pour les autres candidats, le prix du KWH (kilowatt-heure) produit proposé sera le vrai critère.

## DEUX MILLIARDS DE DOLLARS POUR OUARZAZATE...

Avant sa publication en mars dernier, l'appel à manifestation d'intérêt du Masen a été revu plusieurs fois. Au début, il était question qu'un seul consortium gère toute la première phase, soit 500 MW (mégawatt). Mais la taille pharaonique du projet a poussé l'agence de Mustapha Bakkoury à accepter des dossiers ne postulant que pour une partie seulement. Il s'agit d'un programme de production «concessionnelle» portant sur la conception, le financement, la construction, l'exploitation et la maintenance de cette première phase pour un coût estimé à 2 milliards de dollars. «En attendant les appels d'offres qui vont certainement le confirmer, on se dirige vers le scénario suivant : quatre consortium pour 125 MW chacun», prévoit Daniel Menchaka



## PRESQUE TOUS LES GÉANTS DU SOLAIRE MONDIAUX ONT RÉPONDU PRÉSENTS

Martinez, du Bureau économique et commercial de l'ambassade espagnole à Rabat. Le choix technologique a également été fait et s'est porté sur l'énergie thermo-solaire qui devra entrer en phase d'exploitation en 2014. Les prochaines phases de développement du complexe solaire de Ouarzazate, dont au moins une sera dédiée aux technologies photovoltaïques, seront lancées avant

la fin de l'année 2012, de sorte que la capacité globale projetée de 500 MW soit disponible au début de l'année 2015.

Selon les communications officielles de Masen, le site est étalé sur une surface de 3300 hectares. Sur la route nationale entre Ouarzazate et la petite ville de Skoura, s'étend un désert aride et ensoleillé toute l'année qui



## Les énergies renouvelables, une perte d'énergie ?

# LE PLAN MAROCAIN DE L'ÉNERGIE SOLAIRE DEVRAIT COÛTER LA BAGATELLE DE 9 MILLIARDS DE DOLLARS

## TRANSGREEN

### Cherchez la propreté chez les pauvres !

**Transgreen.** Cette initiative industrielle a pour objet d'étudier la faisabilité d'un réseau de transport de l'électricité entre les rives nord et sud de la Méditerranée et le développement des interconnexions autour du bassin méditerranéen. Transgreen s'inscrit dans le cadre du Plan solaire méditerranéen, qui prévoit la construction, au sud et à l'est du bassin, de capacités de production d'électricité renouvelable, notamment solaire, de 20 gigawatts (GW) à l'horizon 2020. Environ 5 GW seraient exportés vers l'Europe afin de contribuer à la rentabilité des projets de centrales. Apporter l'électricité de ces projets vers les zones de consommation nécessite de nouvelles infrastructures de transport et d'interconnexion reliant les sites de production aux réseaux locaux et à l'Europe, notamment par des lignes sous-marines à courant continu haute tension (CCHT). Les entreprises signataires de cette initiative industrielle sont Abengoa, l'AFD, Alstom, Areva, Atos Origin, CDC infrastructure, EDF, Nexans, Prysmian, RED Eléctrica de España, RTE, Siemens, Taqa Arabia et dernièrement l'Office national de l'électricité ■

## DESERTEC

### Servir Transgreen ?

**Desertec,** initiative allemande, est ambitieux : construire des centrales solaires de plusieurs milliers de kilomètres carrés dans le désert africain pour produire environ 15 % des besoins énergétiques européens. Un projet très prometteur pour que l'Union européenne atteigne ses objectifs de réduction d'émissions de CO2 et de production d'énergies renouvelables (Paquet climat-énergie). Les Européens estiment que seul un vingtième de la surface du Sahara couverte de capteurs solaires suffirait à approvisionner la planète en électricité (la consommation mondiale est d'environ 18 000 TWh/an). Les champs solaires, qui seraient érigés au Maghreb ou au Proche-Orient, pourraient connaître une première mise en service vers 2020, mais la totalité du projet coûterait la somme astronomique de 400 milliards d'euros d'ici 2050, selon l'Institut de thermodynamique technique du centre aérospatial allemand. Le transport de l'électricité jusqu'en l'Europe en serait la principale raison, compte tenu du fait qu'acheminer 2 GW coûte environ 500 millions d'euros sur 1000 km ■

servira à abriter ce gigantesque projet. En 1982, des milliers d'hectares de terres collectives ont été transformés en domaines de l'Etat sans que les populations concernées n'en soient averties. Le jour où les ingénieurs de Masen se sont déplacés (au cours du mois de juin 2010) pour les études techniques, ils ont été surpris par une centaine d'habitants de la commune de Ghessat. Ces derniers ont demandé aux techniciens de plier bagages et les forces de l'ordre sont intervenues violemment contre les contestataires. «Les habitants ont fini par céder, mais jusqu'à maintenant, aucun coup de pioche n'a encore été donné», rapporte Driss Bakrim, militant local de l'organisation Attac. Le terrain est déclaré propriété de l'Etat, ce qui n'a pourtant pas empêché Mustapha Bakkoury de déclarer, lors d'une conférence tenue le 12 avril dernier, que les 3300 hectares du site sont en cours d'acquisition !

## SUICIDE FINANCIER OU GÉNÉREUX ACTE DE SOUVERAINETÉ ?

En dehors des problèmes du foncier, le site promet un DNI (rayonnement solaire direct) de 7,22 KWH par jour et par chaque mètre carré investi. Il est situé à 4 kms du barrage de Mansour Eddahbi qui a une capacité de 439 hectomètres cubes. Les ressources en eau de ce barrage donnent à ce site un avantage en termes de performances et permettent une optimisation du cycle de refroidissement. Le projet de Ouarzazate est le premier sur une liste qui en compte cinq de même nature. L'ensemble de ces sites, qui constituent le Plan Marocain de l'Energie Solaire (PMES), devront produire 2000 MW d'ici 2020. Il s'agit d'Ain Bani Mathar, Sabkhat Tah, Foum El-oued et Boujdour. Le PMES devrait

coûter la bagatelle de 9 milliards de dollars. Et le Maroc dit être prêt à tous les scénarios possibles pour réaliser ce rêve.

La Masen propose le site, les infrastructures, le transport et la promesse d'achat de toute la production. Les investisseurs s'occuperont de la conception, la réalisation, l'exploitation et la maintenance des champs solaires. Mais à quel prix ? Le coût du KWH produit par les énergies renouvelables varie entre 3 et 4 dirhams, tandis que celui produit par les énergies fossiles ne dépasse pas 0,80 dirham. Il n'empêche. Masen dit être prête à acheter toute la production, pour la revendre à l'ONE, un de ses actionnaires. «Nous comptons sur le développement technologique, le rayonnement solaire ainsi que des financements moins chers pour baisser les coûts», rassure Saïd Mouline, directeur de l'Agence nationale des énergies renouvelables. Et d'ajouter : «Nous comptons aussi sur l'impact de ces projets sur les régions qui les abritent, l'industrie qui s'installera pour accompagner la mise

en œuvre des projets, et toutes les infrastructures qu'il faudra mettre en place pour désenclaver ces régions».

Pour rassurer les sceptiques, on parle déjà d'un tunnel traversant les montagnes du Haut Atlas pour

## LA PRODUCTION DE CES SITES SERAIT ORIENTÉE VERS LES MARCHÉS EUROPÉENS

relier Marrakech à Ouarzazate. Si l'on se base sur les chiffres, le projet solaire marocain semble être un suicide financier. «L'efficacité et l'indépendance énergétiques n'ont pas de prix», affirme Saïd Mouline. Reste à savoir comment la Masen compte financer ses achats, ses investissements et son personnel (qui devrait atteindre une centaine, selon les prévisions des professionnels du secteur). Quant à l'ONE, c'est une autre paire de manche. Déjà plombé par les dettes, il semble illusoire de compter sur l'Office pour acheter de l'énergie - fut-elle solaire ! - à ce prix ...

### EXPORTER POUR MIEUX IMPORTER !

Mais tout n'est pas noir. Un autre scénario se dégage de cette confusion. Les documents officiels, ainsi que la loi 13-09 relative aux énergies

renouvelables et les lois 16-09 et 57-09 relatives respectivement à la création de l'Agence nationale des énergies renouvelables et la Masen parlent de la priorité de la consommation nationale. Or, l'analyse des coûts d'une telle production démontre que cela ne pourrait être le cas que dans un contexte de crise causée par l'envolée des prix des hydrocarbures. De fait, la production de ces sites serait alors orientée vers l'export dans le cadre des accords avec l'Union européenne. D'ailleurs, hasard du calendrier ou pas, le 29 septembre dernier, l'ONE a signé une lettre d'adhésion à Transgreen, une initiative industrielle d'envergure qui a pour objectif la création d'un grand réseau de transport d'électricité entre les deux rives de la Méditerranée, nécessaire à la réalisation d'un schéma directeur technique et économique d'un réseau transméditerranéen à l'horizon 2020. Or, le même calendrier est prévu pour le Plan solaire marocain : «Il est clair que le Maroc ne pourra jamais compter sur le solaire en raison de ses coûts très élevés. L'annonce de la création d'un terminal gazier par la holding royale ONA-SNI sur la côte atlantique confirme cette hypothèse. La totalité de la production des cinq sites du Plan solaire marocain serait destinée à l'export, car, de toute façon, son coût sera toujours moins cher que celui produit sur les sites européens, grâce au rayonnement solaire direct élevé du Maroc. Surtout



## Les énergies renouvelables, une perte d'énergie ?

que les pays de l'Union européenne sont tenus de développer les énergies propres par l'accord de Copenhague», prévoit Daniel Menchaka Martinez. A ce niveau d'analyse, les choses ont le mérite d'être claires. Le Nord baignera dans les énergies propres (nucléaire et renouvelable) et le Sud restera à la merci des cours du pétrole...

### PETITE HISTOIRE...

Mais bien avant le lancement de ces projets, le Maroc a déjà tenté d'investir dans ses rayons solaires. Ainsi, la centrale thermo-solaire à cycle combiné intégré d'Ain Beni Mathar a été inaugurée le 10 mai dernier. Sa réalisation a été confiée au géant espagnol Abengoa pour un coût avoisinant les 4,6 milliards de dirhams et d'une puissance de 472 MW dont 20 MW proviennent du solaire. Le financement a été assuré par la Banque africaine de développement

## LE PROGRAMME DE PHOTOVOLTAÏQUES A ÉTÉ ARRÊTÉ SANS AUCUNE EXPLICATION

(BAD), la banque espagnole ICO et le Fonds mondial pour l'environnement (GEF) à travers un don de 43,2 millions de dollars, et le reste par l'ONE.

En 2005, le Maroc avait entamé une autre expérience. Dans le cadre du Programme d'électrification rural global (PERG), le Maroc avait obtenu des financements avantageux

pour équiper 150 000 foyers de kits photovoltaïques. Il s'agissait des villages les plus éloignés et dont la dispersion des habitants rendait le raccordement au réseau national très coûteux. Des appels d'offres avaient été lancés et plusieurs groupes internationaux spécialisés dans le solaire se sont installés au Maroc pour répondre à cette demande. L'Agence Française de Développement (AFD) et la banque allemande Kfw ont assuré le financement de la totalité du projet. Pour les ménages, une simple avance allant de 1500 à 2000 dirhams et une mensualité comprise entre 40 et 60 dirhams pendant 10 ans, suffisait pour profiter de cette technologie. Les équipements comme la maintenance et la commercialisation, ont été confiés aux entreprises. L'ONE, quant à lui, s'occupait de régler le reliquat. Sauf que le programme a été arrêté sans qu'aucune explication ne soit fournie ni aux entreprises ni à l'opinion publique.

Dans la région d'Imilchil, connue pour être parmi les plus pauvres et les plus difficiles du Maroc, 800 foyers ont été équipés sur les 14 000 initialement prévus. Sur place, nous avons pu constater que l'entretien et la maintenance sont restées lettres mortes (alors que l'accord obligeait les entreprises à assurer la maintenance dans un délai de 48 heures en cas de panne). «Mon régulateur est tombé en panne il y a déjà 3 mois. A chaque fois, il faut que je me déplace sur le sommet de la montagne pour capter le réseau GSM et pouvoir appeler le technicien de l'entreprise. Sauf qu'il ne s'est jamais pointé. Moi aussi j'ai arrêté de payer», explique Hammou, du village Tssosfddi (2000 mètres d'altitude), durant le mois d'août dernier. Avec l'hiver qui s'annonce, les choses se compliqueront davantage pour Hammou et sa famille.

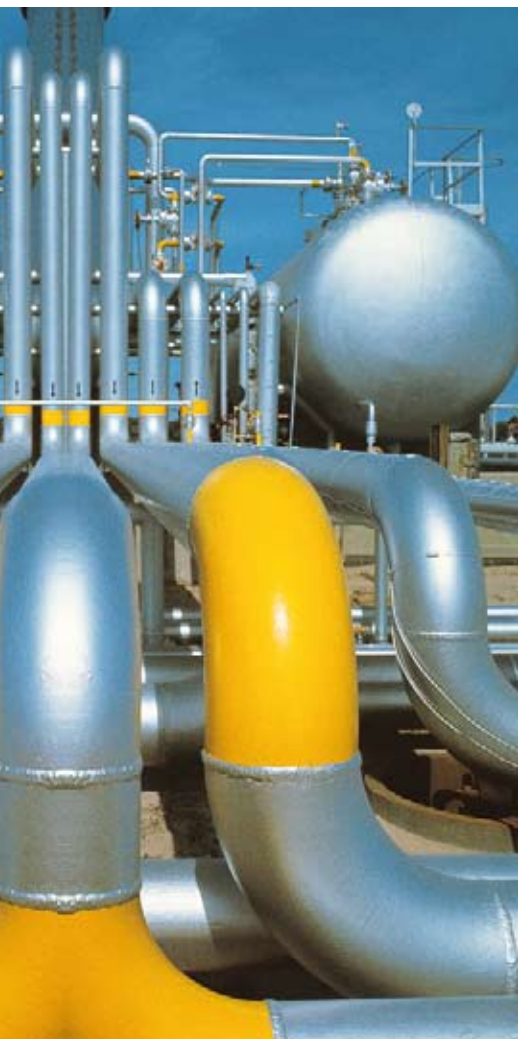
En résumé, seuls 40 000 foyers sur 150 000 prévus dans le financement ont été équipés et plusieurs questions sont restées sans réponse. Qui se chargera de la maintenance des foyers déjà équipés une fois la durée contractuelle échuë (10 ans) ? Pourquoi le programme a-t-il été arrêté alors que le financement a été déjà accordé à l'ONE pour la totalité du projet ? «Nous avons demandé des explications à plusieurs reprises, mais nous n'avons jamais reçu de réponse», indique Luis Miguel Carrasco, directeur général d'Isofoton Maroc, filiale du groupe espagnol éponyme et qui a équipé 13 600 foyers dans le cadre de ce programme. A notre tour, nous avons demandé à la direction de l'ONE quelques éclaircissements, mais nos requêtes sont restées sans réponses.

### AUTANT EN EMPORTE LE VENT !

Le solaire n'est en effet que le premier jalon dans le développement des énergies renouvelables. On ressent le même engouement pour les éoliens, et un Projet marocain de l'énergie éolienne est déjà lancé. Il prévoit la construction de nouveaux parcs éoliens qui porteront la puissance électrique installée d'origine éolienne de 280 MW actuellement à 2000 MW en 2020 sur un potentiel total de 25 000 MW. Avant même l'annonce de ce projet ambitieux, plusieurs sites ont été réalisés : 280 MW dans les parcs d'Abdelkhalek Torrès (50 MW) et Lafarge (30 MW) à Tétouan, d'Amogdoul à Essaouira (60 MW) et de Tanger 1 (140 MW). Une autre catégorie de projets a été classée parmi les projets en cours de réalisation, mais en réalité aucun coup de pioche n'a été encore donné, faute de financement : 720 MW à Tarfaya (300 MW), Akhfenir



## LE NOUVEAU GAZODUC ALGÉRIEN MET LE MAROC DANS UNE SITUATION TRÈS FRAGILE



(200 MW) et Bab El Oued (50 MW) à Laâyoune, Haouma (50 MW) et Jbel Khalladi (120 MW) à Tétouan. Pour compléter le Projet marocain des énergies éoliennes, cinq sites sont annoncés dans les prochaines années d'une capacité totale de 1000 MW : 150 MW à Tanger 2, 300 MW pour Koudia El Baida à Tétouan, 150 MW à Taza, 300 MW pour Tiskrad à Laâyoune et 100 autres à Boujdour. Pour le financement et la viabilité

économique de ces projets, le même constat que celui fait pour le solaire s'impose. Avec une différence de taille : le vent marocain est presque semblable aux vents européens, et l'atout naturel constaté pour le solaire n'est plus. Tanger 1, d'une puissance de 140 MW, a nécessité un investissement de 2,75 milliards de dirhams (réalisé par l'Espagnol Gamesa) et représente à ce jour, le plus grand projet de son genre réalisé au Maroc. Par simple comparaison, le coût de l'investissement (275 millions d'euros) est pratiquement le double (quand ce n'est pas plus) que celui nécessaire à des projets similaires réalisés en Europe. Ainsi, pour un parc éolien de 140 MW, le coût à prévoir sur les terres européennes varie entre 100 et 135 millions d'euros, selon les estimations de l'Agence européenne des énergies renouvelables. Pourquoi une telle différence ? Said Mouline nous répond : «Chaque investissement a ses propres contraintes. Cela va du terrain choisi jusqu'aux technologies déployées pour le réaliser. On ne peut pas comparer l'incomparable». Or, en termes de compétitivité, si le Maroc compte sur l'exportation, ces comparaisons seront inévitables...

### L'UNION DES ILLUSIONS

Mais le Maroc a-t-il vraiment le choix ? Le taux de dépendance énergétique avec l'extérieur dépasse les 96%. La conjoncture internationale et surtout régionale ne permettent pas d'attendre des jours meilleurs pour agir. L'Algérie, un des gros exportateurs de gaz dans le monde, vient d'annoncer la création d'un gazoduc la reliant directement à l'Espagne sans passer par le Maroc. Et ce, alors qu'il existe

déjà un gazoduc passant par le Maroc et qui opère en-deçà de sa capacité, «ce qui est économiquement absurde», analyse Francis Ghilès, chercheur au Centre d'étude et de documentation internationale de Barcelone (voir *Economia*, n°9, juin 2010). Le nouveau gazoduc met le Maroc dans une situation très fragile et à la merci des querelles politiques. Le Royaume risque en effet de perdre les 7% de royalties sur les volumes de gaz transitant par le premier gazoduc. Pour rappel, ces royalties servent à alimenter (en alternance) les centrales d'Ain Beni Mathar et Tahaddart qui produisent presque 26% (respectivement 13 et 12,5%) de la production nationale. Ce qui explique en partie l'alliance entre le solaire et le gaz dans la station de Beni Mathar, et le prochain grand site solaire dans la même région. Et ce n'est pas tout. Le conflit avec l'Algérie oblige le Maroc à importer son gaz liquéfié de pays plus éloignés. La facture de la désunion du Maghreb est trop salée pour les deux pays et les pousse à imaginer des scénarios suicidaires, comme le cas des énergies renouvelables au Maroc, ou celui du phosphate pour l'Algérie (où l'agriculture est encore vivrière). Dans ce climat de tensions régionales, même les projets solaires et éoliens annoncés sur le territoire du Sahara occidental pourraient créer polémique. Si le phosphate et l'accord de pêche avec l'Union européenne sont déjà présentés par certains comme un «pillage des ressources naturelles du peuple sahraoui», qu'en sera-t-il des énergies renouvelables ? «Tout cela est un faux débat. Les populations du Sahara seront les premières à bénéficier de ces projets», tranche Said Mouline, patron de l'Agence nationale des énergies renouvelables. Cette polémique explique-t-elle en partie, la décision d'insister sur la priorité donnée, dans la communication officielle, à la consommation nationale pour les énergies renouvelables au Maroc ? Seul l'avenir nous le dira ■



# UN MAGHREB DES ÉNERGIES RÉUNIES ? \*

RÉUNIS À BARCELONE, CHERCHEURS, INVESTISSEURS ET CADRES MAROCAINS, ALGÉRIENS, TUNISIENS ET ÉLITES DE LA DIASPORA ONT CONFRONTÉ LEURS IDÉES SUR LES PISTES CONCRÈTES À EMPRUNTER POUR UNE POSSIBLE COMPLÉMENTARITÉ ÉNERGÉTIQUE ET INDUSTRIELLE DU MAGHREB, D'ICI 2030. SYNTHÈSE DU BRAINSTORMING.

Par Francis Ghilès  
Chercheur senior, Cidob, Barcelone

**L**e séminaire sur l'Énergie et l'Intégration régionale en Méditerranée occidentale a rassemblé, en juillet 2010<sup>1</sup>, 30 cadres supérieurs, banquiers et universitaires, dont beaucoup ont occupé des postes à responsabilité dans des entreprises publiques

et privées des deux côtés de la Méditerranée et parfois dans des organisations internationales. Les participants comprennent parfaitement le mode de fonctionnement du monde de la real-economik, pour ainsi dire. Ils sont convaincus que si les pays de la Méditerranée occidentale des deux rives posaient un regard froid sur leurs intérêts en matière d'industrie, d'énergie et d'autres intérêts économiques, cela donnerait lieu à la création de nouvelles industries et de nombreux nouveaux emplois. Ceci ajouterait de la valeur à la production en Afrique du Nord, tandis que la technologie pourrait être réellement transférée – des variations qui à leur tour renforceraient la compétitivité du secteur industriel dans la région et introduiraient le Maghreb dans la nouvelle chaîne de valeur ajoutée émergent à travers le monde, faisant pencher la balance de manière décisive pour l'Asie.

## SOYONS LUCIDES SUR LE CONTEXTE DE DÉSUNION

Persuadés que le processus de Barcelone a vécu, la plupart des participants sont loin d'être convaincus que l'Union pour la Méditerranée, pour sa part, fera grand chose. Un très haut cadre de l'industrie nord africaine a affirmé que le processus de Barcelone avait toujours manqué de masse critique des investissements nécessaires pour permettre un décollage économique sérieux. La mise à niveau des entreprises tellement vantée ne s'est jamais vraiment matérialisée, sauf de façon limitée en Tunisie. La politique de voisinage de l'Union européenne décrite comme une «politique cache-misère» par l'un des participants n'a pas suscité le moindre intérêt. La plupart des pays nord-africains ont continué à favoriser leurs traditionnelles relations bilatérales avec les pays européens au détriment



\* Article traduit de l'anglais par Fatima Laâouina

des relations horizontales au niveau de leur propre région. En d'autres termes, tout le monde a pratiqué à fond le bilatéralisme multilatéral.

Le contexte régional élargi n'a bien sûr pas été d'un grand secours : une crise au Moyen-Orient qui ne cesse de s'aggraver, des questions de frontières non résolues au Maghreb, la réticence croissante de l'UE quant à une éventuelle adhésion de la Turquie tandis que l'élargissement montre des signes de faiblesse vis-à-vis de tous les voisins de l'Union. Mais, même avant ces signes de fatigue, l'Europe n'avait jamais tenté sérieusement d'aider à construire un marché maghrébin intégré de l'énergie, comme l'a reconnu un haut responsable européen. Cela ne change rien au fait que, comme convenu par la plupart des participants, les projets d'investissement dans certains secteurs de l'énergie et des minéraux, notamment les phosphates et l'énergie solaire à concentration offrent des opportunités gagnant-gagnant pour toutes les parties concernées : l'Afrique du Nord et les entreprises européennes mais aussi les sociétés américaines, australiennes, chinoises, etc.

## LES INGRÉDIENTS D'UNE COMPLÉMENTARITÉ RÊVÉE

Le gaz et les phosphates tout particulièrement offrent des perspectives intéressantes qui pourraient notamment booster la production d'engrais et de fertilisants. L'Afrique du Nord où les sources de phosphate, de gaz, d'ammoniaque et de soufre abondent, constitue une base lucrative pour la fabrication de produits qui seront hautement recherchés dans les décennies à venir puisque les besoins alimentaires à travers le monde et le niveau de vie en Chine, notamment, augmentent de façon spectaculaire. La fabrication de certains types de plastiques, une

matière de plus en plus versatile pour l'emballage, le bâtiment et les industries du transport, offre des possibilités multiples, notamment aux petits entrepreneurs privés qui pourraient travailler en aval des sociétés de l'Etat. Tout s'accorde pour suggérer qu'un marché maghrébin de produits chimiques, bien au-delà des fertilisants, est une idée qui mérite d'être creusée – à l'instar de l'Allemagne qui a développé dans les pays de l'Europe de l'Est une base arrière pour son industrie automobile après 1989.

Une autre perspective alléchante est celle du solaire à concentration, à la fois pour la production de l'électricité et le dessalement de l'eau dans une région où le stress hydrique se développe rapidement et l'environnement en général se trouve sous une menace considérable. Pourtant, le Sahara abonde en réserves de sources d'énergies renouvelables.

En outre, en utilisant leurs ressources d'énergie renouvelables pour produire de l'électricité, les pays d'Afrique du Nord répondraient à leurs besoins croissants en électricité et, en même

Aujourd'hui, bien sûr, ce qui frappe l'observateur ce sont les déséquilibres dans la région – de la pyramide des âges des populations des deux rives, dans la consommation d'énergie, dans la production de pétrole et de gaz. Si on arrivait à en réduire l'effet dans le cadre d'un plan à moyen terme, on pourrait ainsi améliorer la situation économique de la région



## UN MARCHÉ MAGHRÉBIN DE PRODUITS CHIMIQUES EST UNE IDÉE QUI MÉRITE D'ÊTRE CREUSÉE

temps, produiraient plus de pétrole et de gaz pour l'export. Ainsi, leur revenu de l'exportation, un apport majeur à la production économique, s'en trouverait renfloué. L'Afrique du Nord n'est pas dépourvue non plus d'autres ressources, que le séminaire n'a pas cherché à discuter, comme le tourisme et certains types d'agriculture comme l'huile d'olive.

dans le monde, encourager la création de nouvelles industries et permettre le transfert de technologie. Plus d'emplois, plus de compétences et un échange commercial plus soutenu au sein du Maghreb permettraient de renforcer le sentiment de sécurité et de réduire l'effet de menace des deux côtés de la Méditerranée. Certains participants européens ont parlé de



## Un Maghreb des énergies réunies ?

leur crainte de dépendre de l'Algérie pour leur approvisionnement en gaz - pour plus de 40%. Ils oublient bien commodément l'incertitude des pays producteurs quant au développement de leurs ressources lorsqu'ils feignent d'ignorer quels seront les besoins de l'Europe dans 20 ans.

### DES JOINT-VENTURES EN GUISE DE SÉCURITÉ ÉNERGÉTIQUE

Certains pays d'Europe ont également du mal à apprécier que les pays qui importent une grande partie de leurs denrées alimentaires de base se sentent menacés. De manière plus générale, de nombreux commentaires ont exprimé la peur de «l'autre», une peur confortée par l'abdication de l'Europe de toute politique indépendante à l'égard du Moyen-Orient et les difficultés d'approvisionnement en gaz en provenance de Russie. Certains Européens ont projeté ces difficultés sur les producteurs du Maghreb, malgré le parcours irréprochable de ces derniers en tant que fournisseurs fiables depuis près d'un demi-siècle. Les participants nord-africains ont exprimé des points de vue bien plus audacieux que ceux de leurs partenaires européens sur la manière de promouvoir des joint-ventures.

Un défi majeur en Afrique du Nord d'aujourd'hui est de savoir comment promouvoir les joint-ventures industrielles entre les entreprises étatiques et privées marocaines et algériennes. Un participant qui a occupé de hautes fonctions en Europe et au Maghreb dans les secteurs public et privé a suggéré dans son papier que Sonatrach et l'OCP achètent des parts dans leurs capitaux respectifs et que deux grandes banques des deux

pays fassent de même. Marocains et Algériens sont sur la même longueur d'onde à propos de cette idée intéressante. Toutefois, compte tenu des relations politiques difficiles entre les deux pays, un mouvement triangulaire est à explorer comme un

## PROMOUVOIR LES JOINT-VENTURES INDUSTRIELLES ENTRE LES ENTREPRISES MAROCAINES ET ALGÉRIENNES

moyen d'apaiser les craintes ressenties des deux côtés de la frontière maroco-algérienne. En d'autres termes, encourager les grandes entreprises espagnoles, françaises, italiennes, allemandes et britanniques à prendre une participation dans certaines nouvelles joint-ventures maghrébines. Après tout, le Gazoduc Maghreb Europe et, une décennie plus tôt, le gazoduc Enrico Mattei, ont réussi grâce à un mouvement similaire : des fonds européens ont été impliqués, mais aussi des fonds nationaux, espagnols, portugais et italiens se sont joints au projet en tant qu'acteurs clés. Deux projets ont été proposés à la fois par les participants algériens et marocains : une usine d'ammoniaque et une usine de plastique. Ce qui est tout à fait sensé si l'on devait développer le Maghreb, et ce pour les raisons ci-après.

Ces projets pourraient ainsi faire appel à l'investissement de groupes leader espagnols ou européens dans le secteur des engrais. Ces participations croisées serviraient un autre objectif clé : celui de calmer les craintes de la «sécurité énergétique» ou toute autre forme de sécurité qui semblent hanter

un certain nombre de personnes sur les deux rives. Instaurer la confiance peut passer par l'investissement. De même, les grandes entreprises nord-africaines devraient être autorisées - voire encouragées à prendre des participations dans le

capital de pipelines et de sociétés en Europe. En évoquant la BP, un participant s'est demandé : pourquoi l'Algérie ne pourrait-elle pas - par le biais d'un fonds souverain - exprimer un intérêt à injecter des capitaux dans une grande compagnie de gaz de pétrole ? Cela répondrait aux besoins de la BP en capitaux à un moment difficile et encouragerait le transfert de technologie. Dans un cas pareil, l'acheteur préciserait qu'il ne souhaite pas influencer la politique de l'entreprise.

### LE MAGHREB, UN RÉSERVOIR DE CROISSANCE ÉTOUFFÉ

La sécurisation de l'Europe ne peut pas se traduire simplement par des politiques plus strictes de visa, etc. Elle doit plutôt se manifester par une coopération industrielle accrue. Une telle politique correspond parfaitement à un autre point clé exprimé par plusieurs participants : le Maghreb comme un «réservoir de croissance» pour l'Europe. En effet, il s'agit là d'une population très jeune à croissance rapide qui offre une opportunité généreuse pour un développement plus rapide qu'en Europe. La théorie

du « vol d'oies sauvages » lancée il y a un demi-siècle par le Japon a été mentionnée, mais de nombreux Européens sont encore très réticents à considérer les pays du Maghreb comme des partenaires : leur vision est biaisée par la peur ou peut-être par une profonde réticence à regarder d'égal à égal ceux qui étaient il y a peu des «sujets coloniaux».

Cela nous ramène au déclin du processus de Barcelone. C'est bien de prêcher la démocratie, mais comme l'UE et les États-Unis ont si souvent pratiqué le contraire de ce qu'ils prêchent, leurs exhortations au Moyen-Orient et en Afrique du Nord sont tombées dans l'oreille d'un sourd. Lorsque la peur du terrorisme se conjugue avec celle de l'islam et encore celle de «l'autre», le résultat ne peut être que préjudiciable aux intérêts économiques mutuels. Contrairement à ce que beaucoup pensent en Europe, le Maghreb prospère de nombreuses façons. Les Chinois ne seraient pas là en nombre toujours plus croissant si la région ne présentait aucun intérêt. D'ailleurs ils ont bien une stratégie

Chine est devenue un intervenant clé dans ce qu'ils perçoivent comme leur arrière-cour?

Les vieilles habitudes ont la vie dure. Les anciens réseaux de complicité entre les élites politiques et sécuritaires ont fait que de trop nombreux Européens soutiennent les élites politiques rentières actuelles au Maghreb. Ils empêchent trop de managers européens de voir la montée d'une nouvelle génération de jeunes entrepreneurs dans les secteurs public et privé du Maghreb qui ont reçu une éducation occidentale. Ces jeunes sont de plus en plus frustrés par l'incompétence et le manque de vision de leurs propres élites politiques et de ce qu'ils perçoivent comme la forme

## LES CHINOIS NE SERAIENT PAS LÀ SI LA RÉGION NE PRÉSENTAIT AUCUN INTÉRÊT

européens au séminaire sont d'accord - les élites politiques européennes devraient se concentrer sur des projets économiques qui vont avec la logique actuelle du monde, en évolution rapide. En d'autres termes, ces projets pourraient, avec un cadre juridique approprié, attirer des investissements privés de partout dans le monde - et seraient porteurs d'un intérêt mutuel. Après tout, les deux pipelines qui transportent du gaz en provenance d'Algérie vers l'Europe sont fiables et ont en même temps réduit le risque de conflits armés en Afrique du Nord. Pourquoi ne pas élargir un tel succès? Finalement, aujourd'hui, le manque d'un leadership audacieux n'est pas une caractéristique de l'Afrique du Nord seulement, mais également un problème européen.

### L'HEURE DE LA REALPOLITIK ÉCONOMIQUE A-T-ELLE SONNÉ ?

Le Maghreb, cet «oxymore séduisant, mais sans visage» tel que décrit par un participant est atteint d'une «crise d'idées, d'analyse, de perception». Il n'y a pas de pénurie de capitaux et si les capitaux fuient la région, c'est précisément parce que les dirigeants de la région - dans le Maghreb, mais aussi dans le sud de l'Europe, semblent incapables de sortir des sentiers battus qui favorisent les clichés sur l'autre, sur l'aide et sur la démocratie. Il est maintenant temps de pratiquer un peu de realpolitik économique, discuter de certaines idées nouvelles et audacieuses, en d'autres termes faire face au rôle que l'énergie et d'autres minéraux pourraient jouer en tant qu'incitateur ou facilitateur pour aider à ancrer fermement la Méditerranée occidentale dans la nouvelle carte économique du monde ■

pour le Maghreb. Comment réagiront les Africains du Nord et encore plus les Européens lorsqu'ils réaliseront que la

néocoloniale du discours européen vis-à-vis de leurs pays. Selon eux - et là-dessus, plusieurs participants

1 La Méditerranée dans le monde multipolaire de 2030, organisé par le Centre d'Etudes Internationales de Barcelone (CIDOB), les 4 et 5 juillet 2010



# LE VIRAGE ÉNERGÉTIQUE DU MAROC

Par Ismaïl Hariki  
Administrateur de sociétés

**L'**environnement actuel, marqué par une rareté d'hydrocarbures chronique, a rendu nécessaire la mise en place de politiques de l'énergie à long terme. Les stratégies doivent concilier les impératifs d'un approvisionnement énergétique le plus indépendant et compétitif possible, aux contraintes écologiques de plus en plus sévères, imposées par un réchauffement climatique dû aux gaz à effets de serre.

Ainsi sommes-nous entrés dans une phase de transition d'une civilisation principalement fondée sur les énergies fossiles, vers un monde aux énergies idéalement décarbonées. De fait, en s'insérant très opportunément dans un cadre euro-méditerranéen, le programme marocain de production d'énergies renouvelables ouvre au Royaume des perspectives considérables de production d'électricité propre, autant pour l'exportation que pour sa propre consommation.

Le Maroc, partie prenante du plan euro-méditerranéen, peut théoriquement prétendre, vu son expérience en énergie éolienne, à la production des vingt pour cent garantissant la sécurité de l'alimentation du réseau électrique

**LES PRINCIPALES CENTRALES ÉLECTRIQUES DU ROYAUME SONT POUR LA PLUPART DÉJÀ ADAPTÉES AU GAZ**

européen. Ce nouveau statut d'exportateur d'électricité verte impliquera des interconnexions plus importantes entre les réseaux et donc une intégration plus intime du réseau national aux réseaux européens. Dans ce schéma, la part de l'électricité propre de la consommation nationale totale devrait croître naturellement et de manière substantielle, réduisant la dépendance énergétique du pays de façon écologique.

Si le souci d'autosuffisance énergétique est pleinement assumé, d'autres pistes se profilent. Particulièrement bien doté en schistes

bitumineux, le Maroc voit se profiler une nouvelle frontière de l'énergie qui, une fois franchie, pourrait en quelques courtes années le rendre indépendant de toute importation. En effet, aux Etats-Unis, s'est développée une technologie de production de gaz dits non conventionnels à partir de schistes bitumineux. En dix ans, les Etats-Unis sont devenus autosuffisants en gaz, rendant inutile toute importation de GNL (gaz naturel liquéfié). Aujourd'hui, les gaz de schiste sont utilisés dans des conditions totalement fiables et banalisées. Vus ainsi, les gaz de schiste paraissent être d'une opportunité précieuse pour la transition énergétique marocaine.

En effet, les principales centrales électriques du Royaume sont pour la plupart déjà adaptées au gaz et, à part le transport aérien, tous les modes de transport pourraient fonctionner au gaz ou à l'électricité produite par cette énergie, puisque les technologies sont couramment utilisées dans de nombreux pays (Italie, Pays-Bas, etc.). Enfin, cette énergie est parfaitement adaptée à l'usage domestique. Dans un monde en attente de futures technologies «propres», le Maroc apparaît donc bien doté en potentiel et en projets déjà en cours pour faire face à cette transition énergétique ■



# TRANSVERSALES

## VOYAGE AU COEUR DE L'INFORMEL

**Ces informalités que cache «l'informel»**

Par Michel Peraldi

**Par-delà le légal et l'illégal**

Par Véronique Manry

**Chassez l'informel, il revient au galop**

Par Saad Igamane et Maud Brasseur

**Chaîne formelle, trame informelle**

Dialogue entre Michel Peraldi et Karim Tazi

**L'informel des frontières**

Par Myriem Khrouz

**Pourquoi allons-nous à la joutiya ?**

Par Hassan El Aouni

**Profession : vendeur ambulant**

Par Myriem Khrouz

**L'histoire du souk**

Par Franck Mermier

CHRONIQUE

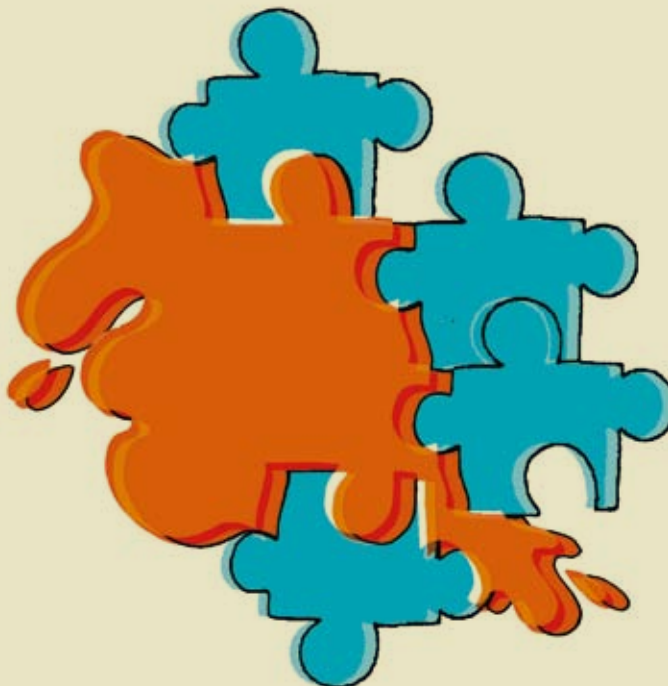
**Informel, vous dites ?**

Par Manuel Castells et Alejandro Portes

**D**eux années après sa première enquête sur «Derb Ghallef, le bazar de l'informel», le CESEM creuse davantage le sillon pour aider décideurs, cadres et chercheurs à toucher du doigt ce que représentent les informalités dans notre économie et les aider à dépasser des grilles de lectures en vogue, souvent réductrices quand elles ne sont pas manichéennes. Pour ce, l'article théorique de Michel Peraldi, fort inspiré de réalités complexes et variées, permet de recadrer les concepts et démontre que les informels fleurissent, non seulement en marge mais également au cœur des Etats, institution hautement formalisée s'il en est. L'étude sur les niveaux d'informalités dans les

filières textile et informatique, puis le dialogue entre un industriel et un anthropologue, émaillé d'explications empiriques, permettent de saisir ce qui pousse les commerçants à contourner les voies réglementaires, dans quelles conditions, à quel niveau de la chaîne des valeurs. Ensuite, le dossier vous invite à descendre à même le terrain. Au menu, un reportage plein d'enseignements, à Sebta, où transitent à dos d'hommes, des quantités importantes de marchandises, avec l'appui de réseaux invisibles et puissants ; des portraits de vendeurs ambulants ; puis une étude quantitative sur la perception par les consommateurs des lieux de vente informels, menée à la Joutiya de Rabat et à Derb Ghallef à Casablanca.

# VOYAGE AU COEUR DE L'INFORMEL



# CES INFORMALITÉS QUE CACHE «L'INFORMEL»

DÉPASSANT LARGEMENT LA DÉFINITION BINAIRE QUE DONNENT LES ÉCONOMISTES DE L'INFORMEL, L'AUTEUR APPELLE À UNE SORTE DE RENVERSEMENT ÉPISTÉMOLOGIQUE OÙ L'INFORMEL SERAIT «LE RÉEL DE L'ÉCONOMIE» ET LE «FORMEL», UNE FICTION PARTIELLEMENT RÉALISÉE. DÉCOIFFANT.

Par Michel Peraldi  
Anthropologue, EHESS Paris, Cesem-Hem

**D**ifficile de dire ce qu'est l'informel, et encore moins de dire comment il évolue. Voilà en fait une réalité bien plus jugée, soupçonnée, que décrite. Néanmoins, c'est assez paradoxal. Même critiquée pour ses insuffisances, cette notion et l'idée de frontière interne à l'économie qu'elle porte, n'a jamais vraiment été ni «amendée» ni remplacée. Critiquée oui, on va y venir, violemment, démontée, pliée, mais pas remplacée. Or, il y a bien une réalité, c'est-à-dire a minima des activités économiques, des modes d'agir économiquement qui ne se laissent pas décrire dans les concepts et les notions de l'économie conventionnée, d'où la résilience du terme. Des réalités qui échappent au langage comptable, à la mesure, même à la rationalisation par les «acteurs» et les catégories de la pensée économique. Considérons, alors, que l'informel est une faiblesse de la



pensée économique plutôt qu'une réalité non économique. Admettons que les petits commerçants de Derb Ghalef, parmi d'autres, sont de très bons entrepreneurs mais que c'est le langage conventionné de l'entreprise qui est insuffisant à donner le lexique pour nommer ce qu'ils font. Tout simplement parce que «ce qu'ils

**L'INFORMEL  
EST UNE  
FAIBLESSE DE  
LA PENSÉE  
ÉCONOMIQUE**

font» se parle plus volontiers dans les termes de la relation sociale que dans ceux de la comptabilité. Les commerçants de Derb Ghalef en somme, et pour faire image, «ne comptent pas», parlent ! Explication.

## LA FORCE DES FAIBLES

C'est dans un rapport du BIT sur la modernisation des économies africaines, très exactement en 1972, que le terme «secteur informel» est apparu pour la première fois. Avec lui, naissait l'idée selon laquelle les économies du tiers monde seraient divisées en deux secteurs étanches : l'un assez semblable aux économies occidentales «modernes» industrielles, très technicisées et fortement dotées en capital ; l'autre au contraire, faiblement technicisé, faiblement capitalisé, mais ainsi accessible à des acteurs faiblement dotés en argent et en compétence. Cette affirmation, qui valait jugement moral et de valeur sur la «faiblesse» des économies du tiers monde, a très vite suscité une vive controverse, portée par des anthropologues et des économistes.

Les chercheurs, sceptiques, faisaient valoir trois arguments : ils insistaient d'abord sur l'aspect moralisateur et stigmatisant de cette conception qui érigeait en universel un modèle occidental de développement et d'organisation. Etait alors dénoncée une efficacité idéologique très claire de la notion car elle donnait en exemple le paradigme productif organisateur de l'économie occidentale des Trente Glorieuses, y compris avec cette insidieuse manière de penser qu'il était en tant que tel inatteignable (on sait aujourd'hui à quel point ce modèle était non seulement fragile

mais local). Cette notion permettait de faire comme si la moralisation de l'économie était une simple affaire technique et managériale, plus que politique. Le message ainsi délivré passait assez bien, y compris face

il permettait de rendre supportable les effets de discrimination et de sélectivité du secteur formel. C'est parce que les secteurs dits «informels» absorbaient une part importante des mains d'œuvres

## PENSER LES ÉCONOMIES DES TIERS MONDES DE FAÇON BINAIRE EST UNE BIEN PAUVRE PENSÉE

aux pouvoirs despotiques du tiers monde, peu enclins à laisser penser que développement et démocratie pourraient être complémentaires...

De nombreux anthropologues ont ensuite fait valoir le caractère manichéen de cette division. Ils avançaient 1) que les économies des sociétés dites non développées ne se ramènent pas à ces deux seules modalités, mais que, par exemple, à côté d'un secteur effectivement développé et «organisé» de façon capitaliste, à côté d'activités économiques effectivement précaires de survie, persistaient des économies solidaires, du troc, des corporatismes ethniques et tribaux, y compris dans les affaires d'argent, de banque et d'épargne. Ce que montre par exemple la grande efficacité des «tontines» et des banquiers dits «informels» en Afrique centrale. 2) Que les continuités et les porosités, voire les contaminations entre les prétendus deux secteurs étaient nombreuses ; il était clair notamment que l'informel était une condition d'existence d'un secteur formel, dans la mesure où en l'absence d'un état providence,

socialement disponibles que le secteur formel pouvait être très sélectif et «injuste». Dans le même temps, il évitait aussi une pression populaire sur les Etats pour qu'ils mettent en œuvre l'Etat providence, conséquence historique de la modernité industrielle. Insistons sur ce qui accordait économistes et anthropologues : il y a bien une richesse et une grande diversité des économies locales des tiers mondes. Les penser seulement de façon binaire est une bien pauvre pensée.

### A RÉALITÉS NOUVELLES, NOTION RÉADAPTÉE

Sans perdre une once de lucidité critique sur la pauvreté descriptive de la notion, on peut reconnaître cependant qu'elle signale une division, bien installée au cœur des économies du Sud. Encore faut-il déplacer la frontière du monde économique à la pensée sociale. Je m'explique : si la question de l'informalité perdure, malgré les assassinats en règle dont elle fait l'objet, c'est moins parce qu'elle dit des choses justes sur l'économie que parce qu'elle

met le doigt sur une réalité sociale, en l'occurrence des manières différenciées d'agir que l'on ne sait, ou ne veut pas nommer autrement. C'est dans cette perspective qu'au cours des années 90 des économistes et sociologues sont revenus sur cette notion, avec la volonté de la réadapter à une réalité nouvelle sortant des contextes de pauvreté des tiers monde. C'est en effet aux USA, en Italie, en Russie, que se signalaient des modalités d'organisation du travail et des «systèmes productifs» assez proches de ce qui avait été décrit dans le tiers monde. C'est évidemment très réducteur, mais les «SPL»<sup>1</sup> de la «troisième Italie», celle des Benetton et des Piaggio, avec ses micro-unités dispersées dans les campagnes, ses travailleurs à domicile et ses contrats tacites, avaient bien des caractéristiques de ce fameux secteur informel africain ou sud-américain. Même chose pour cette «économie ethnique» aux USA, ainsi nommée par ce que des relations ethniques entre migrants se substituaient aux «conventions collectives par branche», dans des secteurs productifs aussi variés que le textile, l'hôtellerie ou le BTP, mais aussi l'informatique et le hardware ! Même chose en Europe de l'Est, après la chute des régimes communistes : le développement dans les pays du bloc socialiste de logiques, là encore assez proches de ce qui était décrit comme informel, mais cependant ici dotées d'une grande capacité d'accumulation primitive, et d'une puissance de capitalisation faramineuse<sup>2</sup> !

Au vu de ces réalités modernes, occidentales, métropolitaines, A. Portes, M. Castells, S.Sassen, entre autres<sup>3</sup>, ont proposé une nouvelle définition de la division entre formel et informel, centrée non plus sur un modèle d'organisation mais sur un rapport à l'Etat. Ils avancent en effet l'idée que, quelles que soient

les sociétés, certains acteurs économiques font, hors des cadres et normes fixés par l'Etat, les mêmes activités que celles faites par d'autres à d'autres moments, dans les cadres fixés par l'Etat. Et la différence est moins affaire de morale ou de vertu que d'opportunité économique. On peut, à l'appui de cette thèse, mettre en évidence que l'Etat lui-même peut décider de se mettre en dehors de ses propres règles ! C'est ce qui se passe lorsqu'un Etat décide de créer des zones franches industrielles pour accueillir des entreprises délocalisées. Informelles, ces zones franches le sont puisque ce sont des espaces à l'intérieur desquels l'Etat accepte que des industriels produisent sans s'acquitter des règles et des devoirs dont les autres industriels locaux, mais extérieurs à la zone, s'acquittent ! Certains chercheurs n'ont d'ailleurs pas hésité à parler alors de processus d'informalisation.

Car il y a dans ces zones franches des entrepreneurs qui s'affranchissent des règles que l'Etat a définies comme conditions d'exercice de l'activité... mais ils le font légalement. Et informalisation aussi, parce que ces activités s'accompagnent généralement d'une forte précarisation et d'un appauvrissement des conditions de travail et des statuts des employés. ►►

1 Système Productif Localisé, en voilà un concept positif !

2 Prenons l'exemple des milliardaires qui font fortune en quelques jours par l'extorsion, la violence, la mise au travail «informel» des anciens ouvriers des kolkozes. Cela montre que le redémarrage du capitalisme en Russie n'est en rien une aventure planifiée, structurée, «formelle», mais un cycle chaotique. Voir par exemple Volkov V, Violent Entrepreneurs, the use of force in the making of Russian Capitalism, Cornell University Press, London, 2002

3 Voir notamment : Portes A, Castells M, Benton L.A. The Informal economy, studies in advanced and less developed countries, The John Hopkins University Press, Baltimore, 1989

## L'ETAT LUI-MÊME PEUT DÉCIDER DE SE METTRE EN DEHORS DE SES PROPRES RÈGLES





## CERTAINS CHERCHEURS PARLENT DE PROCESSUS D'INFORMALISATION

L'Etat, pas si formel que ça ! Même si on peut considérer que cette approche est plus satisfaisante, est-elle pour autant débarrassée de toute fiction morale ? Penser que l'informel est cette partie de l'économie qui se fait hors des cadres de l'Etat, n'est-ce pas surévaluer et réenchanter du même coup le rôle de l'Etat dans l'économie ? Surtout lorsque l'on sait que les Etats eux-mêmes sont capables de créer les conditions de contournement des règles... C'est bien en effet aujourd'hui le propre de certaines économies modernes que de voir les Etats, ou plus précisément les acteurs qui agissent en son nom, faire hors de l'Etat ce que d'autres font «dedans». Pas de contrebande, sans implication des douaniers. Pas de «marché» informel sans «laisser-faire» des autorités urbaines, etc. Bref, là encore, l'économie souffre de ses propres fictions sociales et politiques, car dans «la vraie vie» l'Etat est en réalité formé d'une pluralité d'acteurs et de formes d'actions, y compris des moins légales.

Mais admettons que cet Etat aux multiples visages puisse agir en produisant des règles, des normes, des lois et des codes qui «encastrent» l'activité économique. Il faut alors admettre aussi qu'il peut tout aussi bien agir par le biais d'acteurs qui décident de ne pas les faire respecter ! Des acteurs qui confisquent, s'approprient les règles, ou tout simplement les ignorent à leur

profit, ou pour le compte de bandes, cliques, tribus, groupes. Il faut donc le reconnaître : il y a dans l'Etat deux types d'acteurs qui agissent : les uns qui le font au travers de règlements, de normes, de lois impersonnelles et applicables la plupart du temps parce qu'elles sont incorporées dans des objets, des «choses» (le code barre, les barrières de protection et le port du casque, la feuille d'impôt, la fiche de police). La plupart du temps, ces «acteurs» peuvent n'être que des corps sans organe, des machines ou des procédures aveugles. En revanche, d'autres acteurs agissent «à visage découvert», la plupart du temps d'ailleurs lorsque l'action impersonnelle n'a pas marché. Dans ce cas, il y a donc des personnes qui agissent en interaction. Elles parlent, échangent, disputent, discutent, s'accordent ou se désaccordent, négocient, partagent, s'approprient, volent, rusent, ou font du zèle. Pour l'Etat ce sont des douaniers qui «ferment les yeux» ou au contraire les ouvrent trop grand, des fonctionnaires qui profitent de leurs relations personnelles pour créer leurs entreprises, etc.

### LES LOGIQUES, INSTITUTIONNELLE ET RELATIONNELLE

Il n'y a aucune raison de penser que cette particularité est réservée à l'Etat. Elle peut être généralisée à toute l'action économique. Tous les textes

fondamentaux de la sociologie des entreprises<sup>4</sup> ont bien mis en évidence le fait que, dans les entreprises aussi, il faut agir en fonction des règlements et des objets, ainsi qu'en tenant compte des interactions personnelles. Nommons donc : disons que le premier mode d'agir est «institutionnel» en ce qu'il caractérise bien la force des institutions, l'action silencieuse et «incorporée» des normes et des règles. Et nommons l'autre manière, «relationnelle» en ce qu'elle est inséparable des interactions langagières et des «face à face» entre des personnes de chair et de sang et ajoutons, d'ethnie, de parenté, de famille, de bandes, de cliques, etc. Bref, des individus, qui ne sont pas hors contexte historique mais porteurs d'identités sociales<sup>5</sup>.

Revoilà donc notre frontière «formel-informel», méthodologiquement réinventée. Aux termes «formel» et «informel» se substituent les termes «institutionnel» et «relationnel» pour envisager qu'il y a, dans la «vraie vie», deux manières différenciées, bien sûr parfaitement combinables, d'agir économiquement. L'une est avant tout fondée sur la production de règlements, de chaînes complexes d'objets-acteurs, de technicités, de routines et répétitions<sup>6</sup> ; elle privilégie des rapports et des engagements institutionnels. En ce sens, on pourrait tout aussi bien la nommer «mécaniste». L'autre, au contraire, est fondée sur des engagements personnels, des rapports de face à face, des personnes irremplaçables, des coups uniques, des opportunités saisies, des virtuosités personnelles, etc. Tout ce qui, en somme, privilégie l'acteur, y compris parfois au sens théâtral du terme !

On voit bien en effet que certains types d'activités sont plus ou moins marqués, «agis» par l'une ou l'autre de ces modalités. Il y a plus de relationnel dans le commerce, et plus encore dans le commerce soumis à l'éthique du bazar, que dans la grande distribution. Et beaucoup plus d'institutionnel dans la grande industrie que dans l'artisanat. D'où l'illusion et la représentation qui a longtemps fait perdurer l'idée que l'informel serait l'apanage des sociétés où l'économie est dominée par l'artisanat et le commerce ! Mais si l'on revient à l'affaire Madoff (ou d'autres de ce type), il apparaît assez clairement qu'au cœur même du système capitaliste le plus sophistiqué, le travail d'acteur est essentiel. Le système Madoff n'est rien moins qu'une tontine, l'éthique

égalitaire ethnique caractéristique des «tontines» africaines en moins<sup>7</sup>.

### PAR-DELÀ LES MYTHES D'OPACITÉ ET DE SILENCE

Il faut aussi se débarrasser de l'idée commune que l'informalité serait presque forcément «souterraine», clandestine, voire criminelle. Bien sûr, les acteurs des économies criminelles<sup>8</sup> agissent pour l'essentiel hors de l'Etat, voire, contre l'Etat. Les mafias, les cartels de drogue ou les gangs ne se contentent pas de faire leurs affaires hors de l'Etat, ils les font surtout contre l'Etat car pour agir, il faut absolument qu'ils soient confrontés à un Etat faible, impuissant. D'où leur lutte permanente pour affaiblir l'Etat, y compris, comme aujourd'hui

au Mexique, par les armes ! Mais pour le reste, l'opacité présumée des activités informelles est un leurre, une fiction qui sert elle aussi à faire croire qu'il n'y aurait qu'une «bonne» manière de faire de l'économie, rationnelle, morale ; et d'autre part, que les activités «formelles» seraient, par leur formalisme visible, «transparentes», mesurables, et par conséquent justes et morales ! De plus, les économies criminelles ne sont pas ipso facto «informelles», au sens exposé plus haut ! Au contraire, on peut très bien percevoir qu'il y a des économies criminelles parfaitement routinières, mécanisées, comme la plupart des trafics de drogue et c'est bien justement ce qui les distingue



4 De la théorie du «marginal secant» de Michel Crozier (l'acteur et le système, Paris, Seuil, 1972), aux travaux plus confidentiels de E. Lazega sur le rôle des collégialités dans les réseaux et les corporations, une certaine sociologie du management a pris au sérieux «la force des liens sociaux» dans la régulation des rapports de travail. Sur ce thème voir encore le dernier ouvrage de N. Alter, Donner et prendre : la coopération en entreprise, La Découverte, Paris, 2010

5 Ces identités sociales que la théorie économique a tant de mal à intégrer dans son analyse, préférant à la complexité des réalités socio-économiques, les fictions et les «idiots culturels», tel l'homo economicus, cet être étrange, affranchi de toute appartenance, sans inconscient ni émotion, seulement soumis à des rationalités économiques mesurables...

6 Comme on peut s'en douter, cette hypothèse ne sort pas tout droit de mon imagination. Il faut dire tout ce que ce couple et ses possibilités théoriques doivent à la nouvelle sociologie économique et à l'anthropologie des sciences, et par-dessus tout aux réflexions de B. Latour. Voir en la matière le plus rassembleur de ses livres: Changer de société, refaire de la sociologie, La Découverte, Paris, 2005

7 Dans une tontine, un groupe de personnes mettent en commun un capital, prêté ou gagné tout à tour par chacun des membres du groupe : chacun emprunte, rembourse, et quand le capital est reconstitué, un autre emprunte, etc. Dans le système Madoff, c'est un peu la même chose puisque Madoff paye aux premiers emprunteurs les intérêts payés par les derniers, à ceci près qu'ils ne le savent pas et qu'il est le seul à ne pas contribuer à la «tontine» !

8 Là encore, donnons une définition simple mais peu susceptible de «dérage» : sont criminelles des activités économiques qui tombent sous le coup d'un jugement pénal, soit parce qu'elles portent sur des produits interdits, soit parce qu'elles s'appuient sur des actes de violence



## PAS DE «MARCHÉ» INFORMEL SANS «LAISSER-FAIRE» DES AUTORITÉS URBAINES

radicalement des économies dites informelles comme nous l'entendons ici.

Le soupçon d'opacité, et par enchaînement de criminalité, qui pèse sur ces dynamiques économiques tient aussi à l'impérieuse nécessité du «tout mesurable» qui règne en économie, voire en socio-économie. Trop souvent en effet, seule la mesure et la mathématisation de la réalité compte comme scientifique dans la compréhension des phénomènes économiques. Toute réalité qui ne peut se ramener à une grandeur

Pas de plus clair exemple en la matière que ces fameux transferts financiers des migrants dont on connaît l'importance dans les économies des pays du Maghreb et d'Afrique. Ce qu'on mesure en la matière ce sont évidemment les transferts qui passent par le secteur bancaire ou les expéditeurs privés, type Western Union. Autant dire très peu, 7%<sup>9</sup>, disent les plus audacieux qui osent une estimation, car comment savoir ? Des «transferts» circulent dans les poches des migrants qui se déplacent, dans des échanges triangulaires invisibles (je verse au

à la mesure, mais renoncer à son impérialisme. Privilégier la qualité de la description plutôt que la virtuosité des instruments de mesure. Accepter les évaluations empiriques, construire une réalité multiforme et complexe comme on ajusterait un puzzle dont on ne connaîtrait longtemps que la forme générale, en acceptant quelques pièces manquantes.

Au moins faut-il reconnaître un minimum, une sorte de radical, qui consiste en cette division entre le silence formel, (ou le bruit) des procédures, et le brouhaha «informel» des bavardages. Une économie où le bruit des machines et le silence des routines rend les acteurs indéterminés. Une économie où la parole est stratégique et singularise les acteurs. Simpliste ? Réducteur ? Pas plus que les fictions et les «fables» par lesquelles l'économie s'est affranchie de toute incrustation des réalités sociales dans les activités qu'elle examine. Informalités donc : ces multiples manières par lesquelles des acteurs agissent dans l'économie en s'appuyant de façon privilégiée sur des relations sociales, des interactions, des rapports personnels<sup>10</sup>.

Evidemment, avancer que l'informalité ainsi définie n'est pas spécifique de certains secteurs, et encore moins de certaines sociétés locales, mais qu'elle est une manière générale d'agir, ne veut pas dire qu'elle est partout identique et, surtout, partout également représentée.

Là, justement, commence la description. En Mauritanie par exemple, les transactions bancaires ne représentent que 4% (c'est une estimation de source publique) des transactions et des échanges monétaires dont les activités

## LES PHÉNOMÈNES MESURABLES SONT UNE PART TRÈS LIMITÉE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE



quantifiable tend à être évacuée. Et l'interprétation des phénomènes se cantonne alors à la part, souvent «utopique» et superficielle, des phénomènes qui sont justement, eux, mesurables. Or, les phénomènes mesurables sont d'abord ceux qui sont réguliers et répétitifs, et qui font l'objet d'un enregistrement. Au fond, une part très limitée de l'activité économique !

Maroc, sur le compte marocain de mon cousin émigré, des dirhams dont mon cousin verse l'équivalent en euros sur mon compte belge), en nature dans des achats réalisés en pays de migration, etc. Se contenter en la matière de raisonner sur les seuls transferts bancaires, c'est non seulement ignorer l'essentiel, massif, des transferts «réels», mais c'est plus fondamentalement se priver de la compréhension des rapports sociaux complexes qui régissent les relations dans la migration. Plus la mobilité augmente, plus les circulations monétaires dans les mondes migrants se complexifient, et moins ils sont faciles à mesurer.

Se contenter du mesurable en la matière, c'est un peu comme chercher à calibrer le débit d'un fleuve sans connaître son tracé. En matière d'économie dite informelle, nous cherchons encore les sources du Nil. Mais il faut alors non pas renoncer



économiques sont le support. Dans ces conditions, il est bien évident que le système «formel» n'est plus alors qu'une exception ; une sorte de régime de singularité, très marginal dans la société locale. Mais dans la mesure où cette singularité est érigée en modèle, elle est aussi une réalité virtuelle qui dit toujours plus qu'elle n'en fait. On présuppose que son extension et sa généralisation pourrait être facteur de développement (rien évidemment n'est moins sûr). Ce formel bancaire renvoie alors l'ordinaire des transactions monétaires qui ne sont pas bancaires (96%, ce n'est pas rien !) au statut d'altérité et de réalité obscène. Il faut donc opérer ici une sorte de renversement épistémologique en affirmant que dans bon nombre de sociétés, «l'informel» c'est le réel de l'économie, et le «formel» une fiction partiellement et localement réalisée, mais proposée en exemple. Ce qui est à la lettre la définition de l'utopie ! Le système bancaire en Afrique est une utopie, loin du réel économique, lequel est fait d'activités relationnelles, comme l'épargne par les bijoux, les dots (oui, la dot est un système bancaire), les usuriers, prêteurs sur gage, les tontines, etc.

## CHANGEONS DE BINOCLES AU MAROC

Dans cette acception de la notion d'informalité (rappelons-le : un agir économique où l'on se parle), il n'y a donc pas seulement un secteur «informel» agrégeant arbitrairement des régimes très différents d'activités, mais des mondes économiques de l'informalité, très différents les uns des autres et parfois très encastés dans la modernité. Suggérons des pistes d'observation des informalités, dans les sociétés maghrébines.

L'angle de vue le plus prisé dans les villes donne à voir des marchandises et



## EN MATIÈRE D'ÉCONOMIE DITE INFORMELLE, NOUS CHERCHONS ENCORE LES SOURCES DU NIL

des services qui font l'objet de relations commerciales, hors des espaces normés, assignés par les pouvoirs publics à cette fonction. En clair, le commerce «hors les murs», street level hannouti : longue parade des petits commerces urbains mobiles, des «joutiya» et autres marchés de rue, sans oublier les multiples moments informels dans le commerce formel. On a l'habitude de centrer l'attention sur les petits métiers de rue, les petits services urbains. A titre d'exemple pour le Maroc urbain, les cireurs de chaussures ou les vendeuses de l'ben. Mais ce n'est là qu'une part très contingente de ces économies, qui incluent aussi des formes occasionnelles ou stables de domesticité, allant des

bonnes aux jardiniers. Enfin, le plus visible : immense continent proliférant des marchés urbains, dont le développement sur les segments les plus modernes des consommations, participe d'une formidable capacité de connexion des mondes populaires, aux flux mondiaux et au rapt technologique. Plus



<sup>9</sup> Voir «Les migrants une force économique», in La Revue Economica n°6, juin - septembre 2009  
 10 Une autre précision, «agir» ce n'est pas «faire». Agir, c'est bien engager une action qui vise une transformation, une modification de ce qui est entrepris. L'économie dans les sociétés capitalistes, comme l'a pressenti Schumpeter, suppose presque de façon constante que l'action de nouveaux acteurs transforme, même imperceptiblement, le domaine dans lequel ils apparaissent. Tout agir, par différence, au «faire», fabriquer, mesurer, répéter des opérations régulières, est par définition «création»

encore énigmatique, la compétence entrepreneuriale dont attestent des marchés dans les mondes populaires urbains et sur laquelle bien peu de chercheurs se sont penchés.

On insiste souvent sur leur caractère précaire. On persifle volontiers la «tricherie» ou le co-pillage. Mais changeons de registre, regardons ces mondes économiques pour l'importance qu'y prennent les relations commerciales, à l'exclusion de tout autre type de relation, par exemple salariale ou «domestique». Quel que soit le service ou la marchandise, on vend et on achète, donc on marchande, on négocie, on dispute entre acteurs indépendants, que l'acte marchand rend au statut d'acteurs de même grandeur. Ce qui n'est pas sans conséquences sociales, culturelles, morales. Surtout qu'il s'agit, c'est leur seconde caractéristique, de mondes que l'on peut dire populaires urbains. C'est-à-dire, d'abord issus de la mise en mouvement, et en mobilité de mondes populaires, urbains salariés et ruraux traditionnels.

C'est un peu difficile à décrire en deux mots, mais disons qu'au Maroc, les vendeurs des joutiya, les cireurs de chaussures comme les femmes de ménage à la tâche, ont en commun d'être les éléments mobiles, instables, de mondes populaires «ancrés» soit dans le salariat urbain, soit dans la ruralité. Le commerce «sans murs» dont nous parlons ici n'est donc pas celui des «hannouti» traditionnels, soussis surtout, efficace de son recours aux relations de parentèles et d'ethnicité. S'il peut s'appuyer aussi sur la famille, voire plus, le commerce de «joutiya» sait aussi user des ressources relationnelles de l'espace

public urbain, des relations de café, de jeu, de fréquentation commune de la rue ou des espaces publics, occasionnels et mobiles. Parce qu'ils ressemblent trait pour trait aux marchés ruraux, parce que les «petits métiers» urbains appartiennent à l'air de la ville comme ses monuments, il semble que ces mondes commerciaux ont toujours existé et sont alors les traces archéologiques d'un passé qui se dégrade lentement. Rien n'est plus illusoire, et l'âge moyen des vendeurs de CD et DVD, comme les produits qu'ils vendent, dans les joutiya du

## L'INFORMALITÉ COMMERCIALE N'EST PAS UN ARCHAÏSME MAIS UNE CONDITION D'ACCÈS À LA MODERNITÉ

Maroc, devrait alerter l'observateur. Mais surtout, autre illusion, le caractère populaire des mondes concernés, la pauvreté des apparences et des mises en scène commerciales, ne doivent pas laisser croire que ces informalités commerciales sont à l'usage exclusif des mondes populaires.

Ces marchés couvrent la toile de besoins qui vont de la petite domesticité à l'achat de produits importés, des fringues à l'informatique. Dès lors au Maroc, cette informalité est le lieu économique sur lequel des mondes

de classes moyennes, fragiles économiquement mais socialement affranchies, (voir le dossier de La Revue Economica, n°5) trouvent deux grands avantages : d'abord tenir leur rang à des conditions économiquement favorables<sup>11</sup>. Mais c'est aussi sur ce marché de la rue que les classes moyennes trouvent des relations de services sans risque, c'est-à-dire, sans les implications sociales et économiques qui sont celles des classes supérieures, notamment en matière de domesticité ou de service. De fait, les relations commerciales ainsi développées sont infiniment moins impliquantes et socialement coûteuses que les relations salariales, ou de dépendance domestique, que déploient plus traditionnellement les classes supérieures<sup>12</sup>. Etrangeté donc, l'informalité commerciale n'est pas un archaïsme, elle est au contraire une condition d'accès à la modernité des classes moyennes urbaines marocaines, y compris de leur branchement mondialisé ! ■

<sup>11</sup> Des fringues de seconde main aux DVD piratés, des contrefaçons aux portables, le marché de rue au Maroc ne fournit pas que des produits de première nécessité. Il fournit d'abord des marques ostentatoires de son «rang», dans un monde où l'affichage des signes de richesse passe par l'affichage des marques, mais aussi par le «branchement»...

<sup>12</sup> Là encore, ce serait très long à expliquer, y compris en l'absence d'une sociologie des classes supérieures (les sciences sociales sont encore trop souvent des «paupérologies», des sciences du pauvre). Disons simplement que les modes de recrutement et d'emploi des domesticités suivent souvent les méandres complexes des relations tribales, claniques, ethniques, notamment entre familles urbaines et rurales. Elles sont donc encore des relations de clientèle. Ce qui n'empêche ni la violence ni l'exploitation, mais signifie néanmoins des formes diversifiées de dépendance réciproque. Oui, même si ces devoirs sont symboliques, la liste des «devoirs» sociaux d'un patron envers ses employés et surtout leur famille est parfois longue. Ce que les couches moyennes ne peuvent pas toujours se permettre économiquement



# PAR-DELÀ LE LÉGAL ET L'ILLÉGAL

COMPTE TENU DE SON CARACTÈRE SOUTERRAIN, L'ÉCONOMIE INFORMELLE EST FACILEMENT ASSIMILÉE À L'ÉCONOMIE CRIMINELLE ET AUX TRAFICS DE PRODUITS ILLICITES. OR, DANS LA RÉALITÉ MAROCAINE (ENTRE AUTRES), ELLE EST INSCRITE DANS LA VIE QUOTIDIENNE.

Par Véronique Manry  
Sociologue, chercheur, Marseille - Rabat

**A**u Maroc, l'économie informelle est estimée à environ 14 % du PIB, pour un chiffre d'affaires de près de 280 milliards de dirhams<sup>1</sup>. Selon une acception largement répandue, l'économie informelle se définirait comme l'ensemble des activités économiques qui se réalisent en marge de la législation pénale, sociale ou fiscale ou qui échappent à la comptabilité nationale, et sont par extension en dehors de toute régulation de l'Etat.

La réalité de cette économie paraît difficilement saisissable et recouvre des activités disparates. C'est pourquoi le terme de secteur informel est peu à peu abandonné, l'informel se rencontrant autant dans le tertiaire (commerce de rue, contrebande), que dans le secteur industriel (ateliers de sous-traitance) ou agricole (travail

familial par exemple). Mais surtout, peu d'activités de l'informel s'exercent en dehors de toute régulation étatique,

de tout cadre légal et fiscal. Bien au contraire, l'informel s'insère au creux de l'économie formelle,



**L'INFORMEL DESSINE UN PAYSAGE URBAIN ET SOCIAL ORDINAIRE TANT IL EST COMMUN**

complément ou chaînon essentiel de tissus commerciaux ou productifs parfaitement organisés, que l'on pense aux ateliers du Sentier à Paris qui

la trame des activités citadines, la frontière entre formel et informel est souvent ténue, quasi indifférenciée pour le passant et l'utilisateur, et la

ville, les vendeurs de rue attirent la clientèle et leur mise en scène commerciale jouant de la profusion (marchandises entassées à même le trottoir, interpellation à voix haute des passants) crée une scénographie particulière de l'acte d'achat qui draine le chaland vers les boutiques.

## LE COMMERCE REPRÉSENTERAIT DANS L'ÉCONOMIE INFORMELLE 216 MILLIARDS DE DIRHAMS

fournissent une part non négligeable du «made in France» ou aux étals des vendeurs de rue de toutes les agglomérations marocaines. Car l'informel n'est pas l'apanage des pays en développement, loin s'en faut... Il apparaît partout là où le marché de l'emploi ne peut absorber la main d'œuvre disponible, où les contraintes juridiques et fiscales font obstacle au développement de l'activité entrepreneuriale, où l'Etat n'assure pas ou plus une fonction de protection sociale, où la nouvelle organisation mondiale du travail favorise l'externalisation et la sous-traitance.

### L'INFORMALITÉ, UNE PRATIQUE NOYÉE DANS LA COULÉE URBAINE

Au Maroc, régulièrement, la question de l'informel revient dans les discours et les préoccupations, tant des médias que des institutions. Or, l'informalité fait partie du quotidien des Marocains : l'emploi domestique, les services d'artisans à domicile, les gardiens d'immeuble, les samsar, les Honda de livraison, les DVD piratés, la téléphonie mobile et l'électroménager des joutiya, les marchands de quatre saisons ou de cigarettes au détail au coin des rues... L'informel dessine un paysage urbain et social ordinaire tant il est commun, auquel chacun a recours. Pris dans

légitimité de ces activités rarement remise en cause.

Ceci est particulièrement vrai pour les espaces marchands et les activités commerciales qui ont pignon sur rue dans l'ensemble des grandes villes marocaines. Car l'informel est d'abord un phénomène urbain, selon la dernière enquête nationale du HCP sur l'informel : 77 % des unités informelles se retrouvent en zone urbaine, et parmi celles-ci plus de 57 % exercent dans le secteur du commerce. Le commerce représenterait 77,3 % du chiffre d'affaires de l'économie informelle, soit 216 milliards de dirhams, et 81 % du volume de main d'œuvre totale travaillant dans le secteur du commerce<sup>2</sup>.

Le commerce informel est présent à chaque coin de rue : vendeurs de fruits et légumes, de jouets, de vêtements, de colifichets, de linge de maison, de foulards, de melloui et de pain beldi investissent l'espace public, participant ainsi pleinement de l'animation commerciale et de l'attrait pour ces espaces hauts en couleur. Car c'est bien l'imbrication du formel et de l'informel dans de nombreux quartiers qui fait espace marchand, en toute complémentarité. Que ce soit dans les médinas, les souks populaires ou les quartiers commerciaux de centre

Ici donc, point trop de concurrence mais une juste coopération et répartition des rôles. Aux vendeurs de rue, le captage du client par quelques produits attractifs, aux boutiques le choix et le conseil. Cette coopération tacite trouve ses prolongements dans les arrangements monnayés qui permettent aux vendeurs de rue de bénéficier d'un devant de porte, d'un recoin d'étal ou d'un volet servant de présentoir. C'est à ce premier niveau que le commerce informel s'arrime au commerce déclaré, apportant un complément d'offre par un jeu de sous-location et de protection.

### DES CIRCUITS IDENTIFIABLES ET MONDIALISÉS

Mais le commerce informel a aussi ses temples, à l'instar de Derb Ghallef et El Korea à Casablanca, des souks de Fnideq, d'El Bahja à Marrakech, souk El Ghazal à Rabat aujourd'hui disparu. Ces espaces marchands, joutiya, marchés ou ensembles commerciaux, se sont construits et organisés dans l'informalité, profitant des failles des systèmes de production mondialisés et de la circulation transnationale. Ils ont aggloméré autour d'eux des activités commerciales et artisanales annexes, formelles ou informelles, qui en font de véritables centres commerciaux, à l'attractivité étendue bien au-delà du commerce de proximité. La renommée de ces espaces commerciaux capte des clientèles diversifiées, souvent



issues des classes moyennes et supérieures, qui se comptent par dizaines de milliers. La marchandise, en moyenne de 15 à 20 % moins chère que dans les boutiques de centre ville ou la grande distribution, provient des surplus et des «couloirs» de l'industrie textile délocalisée, de la contrebande avec Sebta et Melilla, des circuits de remise en circulation des stocks d'inventés de la grande distribution et du commerce franchisé, des marchandises apportées par des émigrés en Europe, mais aussi de grossistes locaux qui écoulent ici une partie de leur marchandise importée.

Les circuits d'approvisionnement sont donc multiples mais parfaitement articulés au commerce mondial et à la production internationalisée. Même la contrefaçon, fort présente, suit des chemins identiques et provient souvent des unités de production des produits «légaux», importée des zones industrielles de Chine ou tout

## MÊME LA CONTREFAÇON SUIT DES UNITÉS DE PRODUCTION DES PRODUITS «LÉGAUX»

simplement fabriquée dans les ateliers de confection marocains qui travaillent également pour les marques de la grande distribution. Cependant, si l'on peut parler d'économie informelle, dans le sens où ces commerçants ne sont pas déclarés, où ils échappent en partie aux obligations fiscales, où les produits ne suivent pas les circuits de distribution labellisés, il ne s'agit pas ici d'économie criminelle.

## PRODUITS LICITES, RÉGULÉS, INFORMELLEMENT ÉCHANGÉS

On ne peut ignorer non plus que ces activités commerciales sont loin d'échapper à la régulation de l'Etat... Si la grande majorité des commerçants ne sont pas déclarés au registre du commerce et si la TVA sur les produits vendus échappe aux services fiscaux, il n'en demeure pas moins que bon nombre d'entre eux s'acquittent des droits de patente et paient certaines taxes relatives à leur activité.

Dans ces lieux, la marchandise arrive certes par des voies détournées, mais il s'agit pour la plupart de produits licites : prêt-à-porter, téléphonie, informatique... Et surtout les modes de régulation commerciale ne reposent ni sur la coercition, ni sur la violence et ne sont pas sous l'ordre de mafias criminelles. C'est bien là ce qui fait la distinction entre économie informelle et économie criminelle. Au contraire, les espaces marchands informels se caractérisent par des agencements relationnels qui, s'ils n'excluent ni les hiérarchies sociales, ni les stratifications commerciales, ni la concurrence, organisent les modalités d'échange.

En l'absence de réglementation formelle, d'accès au système bancaire, de cadres juridiques de recours, l'ensemble des relations commerciales est régi par une éthique relationnelle partagée et reconnue qui garantit la probité des échanges. Cette éthique marchande, telle que l'a admirablement décrite Clifford Geertz<sup>3</sup>, basée sur l'interconnaissance, la confiance et la parole, relève d'une



1 Enquête nationale sur le secteur informel, Haut Commissariat au Plan, 2007

2 Ibid

3 Clifford Geertz, *Le souk de Sefrou. Sur l'économie de bazar*, éditions Bouchène, 2003



sur marchandises, les cooptations, la régularité de l'approvisionnement. Ces réseaux commerciaux représentent aussi une manne d'opportunités pour un ensemble de personnes – «laissés pour compte» de l'essor économique marocain – qui, en l'absence de capital social et financier, ne peuvent accéder par leurs seules compétences à l'exercice d'une activité commerciale formelle. Encore faut-il distinguer ceux qui dans ces espaces relèvent de l'économie de survie et ceux pour qui il s'agit ici d'une voie de promotion sociale et parfois d'un marche-pied vers l'économie formelle.

Le problème du commerce informel au Maroc, comme dans de nombreux pays en développement ou émergents,

officielle. Le commerce informel n'est pas seulement une niche locale dans laquelle les plus défavorisés trouveraient un moyen de survie. Il est un des maillons essentiels des circuits de production et de distribution d'une économie globalisée qui permet de proposer des biens de consommation courante à des clientèles de plus en plus diversifiées au pouvoir d'achat limité. Ils sont l'autre facette de l'hégémonie de la grande distribution, à laquelle ils empruntent parfois ses méthodes (déstockage, roulement de la marchandise), dans le sillage de la standardisation des goûts et des besoins, mais à laquelle ils opposent des pratiques marchandes favorisant une autre rationalité économique (facilités de crédit, prêts hors garantie bancaire, prépondérance de l'oralité sur le contrat).

## L'INFORMEL N'EST PAS UNE NICHE LOCALE POUR LA SURVIE DES DÉFAVORISÉS

manière de pratiquer le commerce qui favorise le relationnel sur le normatif. Et ce sont très certainement ces formes d'organisation et de coopération hors de tout cadre normatif institué qui caractérisent l'informalité de cette économie, bien davantage que la constitution d'une économie en dehors de toute comptabilité nationale et fiscalité, ou la revente de contrefaçon.

Dans ces immenses marchés, du commerçant établi aux ferrachates, de l'ingénieur informatique à la femme illettrée, tous les niveaux de commerce et statuts sociaux se côtoient et forment une véritable organisation socio-économique qui permet les sous-locations, les prêts et les avances

se pose à la fois en termes de sécurité (perturbations sur l'espace public, sécurité sanitaire,...), de perte de ressources fiscales, de lutte contre des conditions de travail indécentes et de lutte contre la contrefaçon. Mais il remplit également une fonction sociale en procurant des milliers d'emplois, ce qui explique très certainement en partie sa tolérance.

### CÉCITÉ DES AUTORITÉS

Les campagnes d'éradication des activités marchandes informelles comme les programmes de formalisation progressive<sup>4</sup> butent contre une certaine cécité de cette imbrication de l'économie informelle à tous les niveaux de l'économie

Aussi, loin d'être une survivance d'une forme de commerce traditionnel qui s'opposerait au commerce moderne, cette «économie de bazar», comme la nomme Clifford Geertz, dans laquelle les relations marchandes ne s'inscrivent pas dans un cadre légal mais dans une organisation relationnelle, dans une contractualisation morale, permet, dans l'accélération des échanges mondiaux et l'expansion radicale des aires d'approvisionnement, de remettre un ordre et du lien social dans la multiplication et l'anonymat des acteurs : du relationnel sans lequel le rapport marchand, la négociation, la garantie des échanges ne sauraient être menés à bien ■

<sup>4</sup> A titre d'exemple, les poissonniers ambulants de Casablanca ont bénéficié d'une convention signée en 2005 leur accordant une autorisation d'exercer sous réserve d'acceptation d'un équipement sanitaire adéquat

# CHASSEZ L'INFORMEL, IL REVIENT AU GALOP

ETUDIER LE FONCTIONNEMENT DES FILIÈRES TOUT AU LONG DE LA CHAÎNE, OBSERVER COMMENT S'ÉTABLISSENT LES RELATIONS COMMERCIALES, CONTRATS ET TRANSACTIONS DANS TOUS LES CRICUIITS, PERMET D'INTERROGER LA DICHOTOMIE CLASSIQUE ENTRE FORMEL ET INFORMEL.

Par Saad Igamane, doctorant en sociologie, CM2S  
Maud Brasseur, ethnologue, doctorante, Université de Provence (ex. Marseille I)

**L'**étude des filières textile et informatique nous permet de détailler les circuits, des producteurs aux consommateurs, et d'identifier clairement les différents niveaux où il existe un enchevêtrement entre le fonctionnement formel et l'informel. Ce travail vient en complément de l'étude sur *Derb Ghallef* publiée en 2008 par la revue *Economia*<sup>1</sup>, où nous avons déjà donné un premier aperçu de cette imbrication. L'enquête et l'analyse présentées dans ce numéro permettent d'approfondir la réflexion en examinant les circuits et les différentes étapes de production et de distribution.

Nous avons donc réalisé un travail de terrain pour aller à la rencontre des acteurs de filières réputées «informelles», en particulier la filière textile et la filière de distribution

d'une marque de produits informatiques très reconnue. Nous avons ainsi rencontré et interrogé différents types d'acteurs, agissant de la production à la distribution, et se positionnant différemment, nous le verrons, sur le degré de formalité ou d'informalité de leurs activités.

## LA DISTINCTION FORMEL/ INFORMEL DANS LE DISCOURS DES ACTEURS

Ces descriptions (cf. encadrés fiches techniques) donnent déjà un aperçu de la complexité du fonctionnement du commerce et des différents degrés de formalité et d'informalité

qui peuvent coexister dans une même filière. Cela dit, le discours des acteurs reflète une conscience de la différence entre une entreprise totalement «réglo» et le travail «au noir».

Dans le cas des filières textiles étudiées ici, nous sommes en présence de ce qui semble constituer des filières au fonctionnement et au statut très différenciés, certaines semblant très «formelles», d'autres faisant corps avec le réseau local de production et de distribution, que l'on peut par commodité, à ce stade, considérer comme la filière informelle. Les différents acteurs rencontrés, de la

**LES ACTEURS DISTINGUENT  
UNE «VRAIE SOCIÉTÉ»  
DU «BRICOLAGE»**





filière dite formelle à la filière dite informelle, du plus gros producteur au plus petit revendeur «de table» des souks Casaoui et Rbati, font la distinction entre ce qu'ils appellent une «vraie société» ou un «vrai grossiste» et ce qu'ils décrivent par ailleurs comme un bricolage, qu'ils ont eux-mêmes tendance à dénigrer quelque peu. On fait par exemple une distinction très nette entre les «vrais» grossistes de Derb Omar, «des gens riches», qui «travaillent avec la comptabilité», et les grossistes de Lekriâa, considérés comme des analphabètes et des arrivistes, des «gens de la campagne qui ne connaissent rien jusque-là au commerce».

Le dédouanement ou la contrebande, l'existence ou non de factures, le fonctionnement à base de contrat écrit ou de parole donnée, la déclaration ou pas des bénéficiaires, la tenue ou non d'une comptabilité, la déclaration ou pas des employés à la CNSS, semblent marquer, dans le discours des acteurs, une distinction assez nette entre deux types de commerce : un commerce «au noir» et un commerce plus établi, plus «réglo».

### CONTRAT OU RELATION : LA BASE D'UNE DISTINCTION ENTRE FILIÈRES FORMELLES ET INFORMELLES ?

Cette distinction implique des différences réelles dans le fonctionnement quotidien de la production et de la distribution.

Ainsi SB (encadré 1) nous explique qu'il n'a pas voulu travailler avec le marché local car «tout y est traité au noir». Pour lui, le

## Société 1

### Une entreprise dite formelle : S.B

La société de S.B fabrique des fournitures de confection. Elle est subdivisée en plusieurs usines : l'une spécialisée en cordons, rubans, boutons en plastique ou en métal, et «toutes sortes de fournitures» pour les vêtements et les chaussures, l'autre fait de la teinture pour tissu. Une dernière, enfin, est spécialisée dans la confection de chaussures proprement dites.

Le circuit semble très simple : SB achète ses matières premières à l'étranger, les travaille et les revend à des sociétés étrangères. Tout son travail est destiné à l'exportation, sauf une petite part de la production destinée aux uniformes de l'armée marocaine.

SB, par sécurité, préfère travailler «avec des factures et la comptabilité». Ses 150 employés sont tous déclarés à la CNSS, et l'impôt, considéré comme «une participation et une obligation», dûment payé. ■

## L'INFORMEL PERMET SOUPLESSE ET ADAPTA- TION

marché marocain est synonyme d'insécurité : impossibilité de protéger ses modèles qui sont copiés «en moins d'une semaine, avec une mauvaise qualité et un prix très bas» ; problèmes de paiement, de déclaration ; travail sans contrat ; écoulement des stocks produits incertain ; etc. A l'inverse, il loue le fonctionnement des grandes sociétés étrangères avec qui il privilégie de travailler. Il est certes difficile de décrocher des contrats avec ces dernières mais une fois la relation contractuelle établie, elle semble synonyme de sécurité : il s'agit de grosses transactions, de contrats stables, basés sur du long terme. Sa

description évoque une certaine lourdeur dans les procédures mais une fois les contrôles qualité et diverses homologations effectués, la production peut travailler tranquillement, en étant certaine d'écouler ses stocks comme cela a été programmé.

A l'inverse, selon le co-fondateur d'une société de vente des produits informatiques (voir encadré 3), l'informel permet souplesse et adaptation au marché marocain. Il propose des produits «pour toutes les couches sociales» et connaît les capacités financières et les raisons des clients pour acheter tel ou tel produit. Cette question, fondamentale, de la souplesse et de l'adaptation est également présente dans le cas du textile. La production destinée au marché local (qui peut aussi atteindre le marché international) demande selon Brazou (voir encadré 2) un savoir-faire sans cesse en adaptation : il faut prospecter le marché, connaître les modèles créés par les marques reconnues qui plaisent aux consommateurs,

imiter et adapter les modèles aux consommateurs marocains, aux goûts et aux budgets variables... Selon les villes, les régions, le type de boutique ou d'étalage qui fera office de distributeur final, les couleurs, les qualités et les prix des produits doivent pouvoir varier et les artisans s'adapter sans cesse à ces demandes diversifiées. Les informations, sortes d'études de marché «informelles», circulent d'un bout à l'autre de la chaîne de distribution et de production, moyennant finances : le fondateur de Brazou nous explique qu'il paye parfois certains grossistes pour être tenu informé des modèles qui plaisent.

Ainsi, le marché local dit informel, fonctionnant sans contrat écrit, semble reposer entièrement sur un tissu relationnel fort, demandant temps, compétence, et vigilance pour le maintenir. Certains acteurs ont en effet pour principal capital leurs relations, ce qui les rend indispensables au marché. Dans le circuit textile, ce sera le cas notamment des grossistes, représentants et courtiers qui tirent un certain pouvoir de ce besoin accru en relations de confiance. Dans les circuits dits informels, les modalités de circulation des marchandises et de l'argent dépendent ainsi beaucoup plus de relations de confiance, basées sur l'interconnaissance des partenaires et sur la réputation dont jouissent ceux qui ont fait leurs preuves. Les modalités de paiement – cash, ou différé, au fur et à mesure de l'écoulement de la marchandise – dépendent également du degré de confiance et de la force de la relation qui unit les partenaires commerciaux. Les grossistes et courtiers les plus établis peuvent se permettre de retourner aux



deux au départ techniciens ou artisans, ils ont gravi les échelons, essentiellement grâce à des rencontres, des appuis, des liens tissés avec un propriétaire d'usine, un patron appréciant leur honnêteté et leurs compétences, et qui, un jour, décide de leur faire confiance et de remettre entre leurs mains le fonctionnement d'une usine, puis proposent, au moment de leur retrait, de la leur revendre en plusieurs traites. L'existence ou non d'un contrat semble être un simple chapeau que l'on rajoute sur un mannequin déjà fort bien habillé : c'est un accessoire en plus, mais cela ne constitue pas la base du contrat oral, relationnel celui-là, qui

## POUR SB, LE MARCHÉ MAROCAIN EST SYNONYME D'INSÉCURITÉ

producteurs la marchandise invendue et de l'échanger contre une autre... Une situation bien plus précaire donc pour les producteurs que notre premier cas textile où un contrat garantit l'achat de toute la marchandise produite.

### UNE DIFFÉRENCE DE DEGRÉ PLUS QUE DE NATURE ?

De nombreux détails mettent la puce à l'oreille quant à la complexité que recouvre réellement cette distinction entre formel et informel.

#### 1. Parcours d'entrepreneurs

Dans les deux cas textiles étudiés (encadrés 1 & 2), les parcours des entrepreneurs se ressemblent. Entre SB et Brazou, les histoires ne sont pas bien éloignées : tous

permet ce type de passation. Un des revendeurs de la marque informatique, prise comme exemple d'étude, nous explique que son entreprise personnelle (voir encadré 4) n'est pas totalement dans le «formel». Et d'ajouter que plus on grossit, plus on se formalise. Se constituer en SARL reste un projet qu'il espère un jour réaliser.

Dans la filière dite informelle, on évoque facilement comme des modèles de réussite les exemples de chefs d'entreprises «reconnues» qui ont démarré dans les réseaux et les modes de production «au noir» et qui ont un jour créé leur propre marque «reconnue». On nous explique que pour en arriver là, il faut disposer

1 Etudes et Sondages, «Étude sur la Joutiya de Derb Ghallef», in n°2 de la revue *Economia*/ Février-Mai 2008, pages 66-104.



**Société 2****Entreprise de chaussures entre le visible et l'invisible**

La marque «Brazou» produit des chaussures pour le marché marocain, «au noir». Le meneur de cette affaire dit lui-même de son entreprise que «ce n'est pas tout à fait une entreprise» : elle est enregistrée au registre du commerce, mais «les autres formalités ne sont pas remplies». Ses unités de production sont dispersées, non déclarées, une partie de la production se faisant d'ailleurs «à la maison». Ses 14 employés, artisans et commerciaux, ne sont pas déclarés à la CNSS et Brazou déclare ne pas payer d'impôt.

Le circuit de distribution (voir schéma 1) semble là bien plus complexe que le cas de la société 1, faisant appel à toute une chaîne d'acteurs dont la raison d'être de certains est entièrement tournée vers leurs compétences relationnelles : grossistes, représentants, et autres «courtiers» qui exploitent leur capital relationnel pour, selon les cas, tirer ou un salaire ou des pourcentages des ventes sur les produits qu'ils parviennent à écouler. Ces intermédiaires permettent d'atteindre des marchés plus vastes, tissant des réseaux à travers le pays que les petits producteurs «au noir» ne sauraient avoir le loisir d'entretenir eux-mêmes : demandant du temps et des déplacements, c'est un travail en soi qu'un artisan n'a pas nécessairement le temps ni les compétences de développer. Ainsi, les grossistes «règnent sur le souk», nous explique le fondateur de Brazou. ■

## GROSSISTES, REPRÉSENTANTS ET COURTIERS ONT POUR PRINCIPAL CAPITAL LEURS RELATIONS

d'un gros capital, ou avoir su se montrer habile en affaire pour se le constituer, malgré l'instabilité du marché informel. Finalement, la distinction entre acteurs de la filière formelle et informelle semble être une distinction entre ceux qui ont réussi à s'établir et ceux qui restent dans un fonctionnement instable et mouvant, inconfortable et finalement beaucoup plus contraignant mais leur permettant de jongler avec les petits capitaux dont ils disposent.

### 2. Des enchevêtrements qui brouillent fortement la distinction formel/informel

Les marchandises circulant aisément du formel à l'informel ne sont donc pas si distinctes l'une de l'autre en termes de produits proposés. Un producteur (payant l'impôt ou pas, ayant une marque déposée ou pas) écoule ses stocks auprès de grossistes établis

comme de grossistes au noir, dans les boutiques chics autant que dans celles de Souika, allant du commerçant le plus établi aux plus petits revendeurs de rue.

L'interconnexion entre formel et informel est encore plus évidente dans la filière informatique, où les règles mêmes du commerce international favorisent parfois la contrebande, voire la contrefaçon. L'examen du circuit de distribution tourné vers le Maroc, d'une grande compagnie internationale spécialisée dans la production des produits informatiques laisse apparaître des maillons informels dans le circuit «normal» de distribution (voir schéma).

Apparemment, pour distribuer ses produits au Maroc, la compagnie opte pour un schéma de vente totalement indirect qui, de l'importateur au consommateur final, forme un maillage avec des degrés de formalité différents. Les critères d'informalité sont en effet plus apparents quand on s'approche du consommateur plutôt que du producteur. Le formel apparaît donc plus sollicité/imposé au niveau supérieur de la chaîne de distribution.

La règle «ce qui est acheté avec facture doit être vendu avec facture» est souvent maintenue tout au long de la chaîne de distribution. Cependant, le développement de l'achat «deuxième main» au niveau proche du consommateur augmente le degré de l'informalité. La société mère, tout comme les revendeurs qui lui sont proches, contribuent pour leur part au développement des transactions informelles.

### Le rôle des brokers...

Dès lors que l'on se concentre sur le seul circuit de distribution, il est aisé de détecter, dans le cas du producteur de la marque des produits informatiques –sans évoquer les circonstances de production, surtout dans les pays asiatiques qui permettent un faible coût de revient– une voie qui sort du schéma «normal» de la distribution, et ce tant au niveau des premiers maillons de la chaîne de distribution, à savoir la compagnie d'origine, que de son principal importateur agréé au Maroc. En effet, en cas de retour de marchandise non-conforme à la commande ou présentant certains défauts, ils la revendent à des brokers nationaux et internationaux. Ces derniers sont des courtiers qui jouent le rôle d'intermédiaires entre le vendeur et l'acheteur.

A travers ce nouveau circuit, les produits empruntent la voie reconnue comme étant informelle et atterrissent au niveau national sur des marchés comme *Derb Ghallef* à Casablanca ou *Souika* à Rabat. Un responsable de la société importatrice au niveau du Maroc avance en effet : «Il y a des considérations de taxes, de TVA... Il y a des opérations spéciales qui arrivent de ceux qu'on appelle des «brokers»... Il y a parfois des opportunités qui arrivent sur des marchés comme *Derb Ghallef* ou *Souika*...». Ce qui permet le développement, à travers ces brokers, d'un autre circuit de distribution parallèle en réponse parfois, tout simplement, à une opportunité de gain plus importante. Les revendeurs de *Derb Ghallef* ou de *Souika* peuvent s'approvisionner de différentes manières (brokers, marocains résidents à l'étranger,

## LES RÈGLES MÊMES DU COMMERCE INTERNATIONAL FAVORISENT PARFOIS LA CONTREBANDE



renouvellement du matériel des administrations, d'une personne particulière, etc.). Dans ce genre de lieux de vente, bien que les boutiques appartenant à des personnes physiques dépassent largement celles des sociétés, ces dernières s'inscrivent aussi dans une mise en scène reconnue pour l'informel (position des produits, contact direct et aléatoire, transactions sans factures, etc.) ; elles restent flexibles et peuvent se conformer aux règles de déclaration et de facturation en cas de commande importante d'un client exigeant.

### Cas de l'informel à la frontière : possibilité de déboucher vers le formel

On apprend de Brazou que les réseaux développés par les contrebandiers à travers l'Europe

permettent même de revendre des imitations comme produits originaux dans les boutiques européennes les plus formelles qui soient, en apparence seulement...

Le cas de la filière informatique est encore plus parlant quand l'entreprise d'origine est une multinationale implantée dans différentes régions et produit en respectant les spécificités et les besoins de chaque type de clientèle à travers le monde. L'importation et l'exportation sont des opérations usuelles qui permettent souvent aux produits d'arriver à destination. Cependant, la majorité des revendeurs proches du consommateur déclare que les produits destinés à l'Europe sont de meilleure qualité que ceux destinés à l'Afrique. C'est pourquoi, selon eux, les consommateurs privilégient les produits qui traversent clandestinement les frontières



**Société 3****Une entreprise informatique au double fonctionnement**

Il s'agit d'un revendeur des produits informatiques qui vend aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises. C'est une SARL qui s'acquitte de l'impôt et déclare ses salariés à la CNSS. Elle fait de l'achat et de la vente du matériel informatique son activité principale. Elle dispose de deux locaux où sont vendus, entre autres, des produits provenant des mêmes filières.

Le premier est à Souika de Rabat. Il est destiné au grand public et l'achat comme la vente (principalement) se font sans facture. Pourtant, une facture peut être établie en cas de demande, sauf si la marchandise a déjà été achetée par la société sans facture. C'est l'amont qui définit l'aval.

Le deuxième local est situé à Témara. Il est dédié aux entreprises et abrite par la même occasion le siège de la société. Les transactions y sont faites avec facturation et en respectant les règles du B to B, avec une possibilité de recours à la justice en cas de problèmes. Les rapports avec les particuliers de Souika sont plus personnalisés et sont basés sur la confiance mutuelle. En termes de paiement, c'est le cash qui est privilégié. ■

## QUAND ON ACHÈTE SANS FACTURE, ON PEUT REVEN- DRE AVEC FACTURE

(contrebande, sous-déclaration, etc.) car ils les estiment plus performants. Ce que nie un des responsables de la première société importatrice du produit au Maroc quand il affirme que: «les produits qui sont vendus en Afrique sont les mêmes puisqu'ils sont fabriqués dans les mêmes usines, sur les mêmes unités. Ce sont les mêmes codes, les mêmes produits qui

existent en France et ici».

On peut donc observer qu'une marchandise provenant d'un circuit de distribution qui peut être «formel» hors les frontières, peut traverser les frontières de manière «informelle» (contrebande, sous-déclaration à la douane, etc.) pour rejoindre des réseaux (grande distribution, boutique, particulier, etc.) avec des degrés de formalité différents. Cependant, un minimum de formalité est à signaler quand les produits sont sous-déclarés ou lorsque l'entreprise qui les achète est établie légalement.

Quand on achète sans facture, on peut tout de même revendre ces produits au niveau national en contrepartie d'une facture : une chose facile selon l'un de nos interviewés, dès lors que l'on peut

acheter des factures pour simuler des achats et augmenter les charges.

### Entre statut réel et paraître maquillé

Ainsi, même pour les filières a priori très formalisées, certains éléments observés au cours de cette étude de terrain nous permettent d'affirmer qu'il s'agit souvent bien plus d'une mise en scène, d'un habillage que d'une réalité.

La mise en scène des marchandises, les déclarations fiscales et comptables, le recours à la justice en cas de litige, la facturation, etc., sont des critères de formalité qui peuvent exister dans la réalité d'une entreprise, mais qui cachent un fonctionnement complètement informel. L'estimation du degré de l'informel reste néanmoins une tâche difficile. C'est le cas par exemple quand le relationnel prime sur l'institutionnel dans les relations avec des partenaires. La majorité des interviewés déclare en effet que la principale garantie dans les affaires conclues demeure la confiance en les personnes avec qui on travaille. Un des entrepreneurs nous donne l'exemple d'une commande de cinquante ordinateurs passée par l'école privée où son fils est inscrit. Bien que le délai de paiement soit dépassé, il précise pouvoir attendre car il connaît le directeur de l'école et lui fait confiance.

Cependant, cet entrepreneur n'accorde globalement aucune crédibilité ni à la justice ni aux marchés conclus avec l'administration. Pour lui, c'est



précisément là où on devrait être plus formel : l'Etat pratiquerait le relationnel et la corruption dans la conclusion de certains marchés. Ce qu'il n'accepte pas pour une raison d'éthique, selon ses propos.

Même au niveau des grandes surfaces, filière de distribution formelle/légale et point de vente

des entreprises «reconnues», le trajet des produits exposés peut être hors les normes. On aura certes la facture, la garantie, une apparence de «formalité» totale etc., mais cela reste de la mise en scène, du contournement de règles, qu'il y ait facture ou pas... Un produit peut très bien être écoulé dans le circuit formel alors qu'il a franchi les

frontières de manière illégale.

Un des grossistes informatiques interviewé privilégie, pour des raisons de coûts, le scénario d'achat direct de la société d'origine. Cependant, même dans cette entreprise a priori très formelle (elle travaille avec une société d'origine qui exporte «légalement» ses produits), on trouve du fonctionnement informel à travers :

- l'importance du relationnel dans sa manière de travailler (réseau clients : amis, amis d'amis)
- la mise en scène de l'informalité dans son point de vente (des clients «qui se considèrent chez eux peuvent venir fouiller dans les marchandises»).
- ou encore la non facturation des transactions avec les particuliers contrairement à celles effectuées avec les sociétés.

L'informel séduit même les grandes sociétés bien établies, il présente des opportunités à saisir et permet d'écouler une marchandise «non autorisée» par le circuit «normal» de distribution. Ce qui permet à d'autres intervenants d'émerger (c'est le cas déjà cité des brokers).

De même, les acteurs dits informels, si peu déclarés soient-ils, n'échappent pas pour autant totalement au système fiscal. Nous apprenons ainsi que si les «vrais grossistes» textiles de Derb Omar payent l'impôt selon les règles établies, les grossistes «au noir» payent, eux, un impôt forfaitaire. Leur existence est donc tolérée et connue du système fiscal, qui trouve un moyen d'en tirer un revenu, formalisant finalement les activités commerciales à des degrés différents.

## LA PRINCIPALE GARANTIE DANS LES AFFAIRES CONCLUES DEMEURE LA CONFIANCE



### Société 4

#### Une entreprise d'informatique au circuit informel

Une autre entreprise, cette fois-ci personnelle, privilégie de travailler avec les entreprises plutôt qu'avec les particuliers et encore moins avec l'administration publique. Caractérisée par l'instabilité de ces partenaires privés, la place qu'occupe l'entreprise dans le circuit de distribution du produit informatique est en relation directe avec le consommateur final.

Le propriétaire de l'entreprise, bien qu'il soit enregistré au registre du commerce et ne donne des factures qu'à ceux qui les demandent, privilégie la flexibilité quant aux choix des partenaires et ne fait pas de différences entre ce qui vient d'un circuit légal et ce qui vient d'un circuit illégal. ■



### 3. Un code de conduite commun, socle des relations commerciales

Dans le cas de la filière textile notamment, de SB à la marque Brazou, du producteur bien établi au plus petit revendeur de table de Souïka, un même code de conduite semble prévaloir et présider à la possibilité de faire des affaires et de réussir : la réputation, la confiance, la sincérité et l'honnêteté sont des mots que l'on trouve dans la bouche de tous nos interlocuteurs. On fait toujours, quelque soit le réseau ou le mode de fonctionnement dans lequel on s'inscrit, beaucoup plus confiance à ceux que l'on connaît. Dans le cas du travail «au noir» comme dans celui du partenariat avec les entreprises européennes, aucun appel d'offre anonyme n'a jamais été à la base du passage d'une commande ou de la signature d'un contrat : on est contacté parce que l'on est connu, que l'on a fait sa réputation de sérieux, que l'on est considéré par les autres acteurs comme digne de confiance en affaires. Et il semble que la signature d'un contrat ou d'un accord, quand elle a lieu, ne viennent formaliser qu'a posteriori une relation déjà établie sur d'autres bases.

Quant au recours à la justice, il est carrément impossible dans le cas de la production non déclarée, où aucun contrat ne permettrait d'y faire appel. Mais il est également très dénigré dans le cadre d'accords formels et de contrats écrits. Régler une affaire en justice, c'est tuer la confiance, ruiner sa réputation, et l'on préfère perdre une affaire que d'hypothéquer sa place sur le marché qu'on a construit au fil du

temps et de relations entretenues. Et quand, en dernier recours, on envisage de se tourner vers la justice comme dans le cas de SB qui travaille avec des entreprises étrangères, on préfère que cela se règle avec la justice marocaine, si peu fiable soit-elle, plutôt qu'avec la justice étrangère, car «au Maroc, on connaît le système». On est donc toujours plus enclin à traiter avec ce que l'on connaît directement qu'avec un système obscur dont on ne reconnaît pas les rouages.

## RÉGLER UNE AFFAIRE EN JUSTICE, C'EST RUINER SA RÉPUTATION



## CONCLUSION

Ainsi, nous pouvons aisément mettre en avant, en guise de conclusion, que le socle de toutes les relations commerciales qui nous ont été décrites tout au long de ce travail de terrain est avant tout relationnel, reposant sur une réputation qui fait partie d'un capital à construire pour réussir sur ce marché. Et le degré de formalisation des transactions dépend plus des possibilités (petit ou gros, la possibilité de se mettre en règle étant moins évidente pour l'un que pour l'autre), que d'une différence dans l'éthique ou dans la manière de mener et d'entretenir ses affaires et ses relations commerciales. La distinction entre formel et informel, qui paraît opérante au premier abord, est remise en cause. Il semble que l'on ne puisse plus parler que de degrés de formalisation différents, plutôt que d'une dichotomie radicale, puisqu'on voit bien qu'acteurs, marchandises, capitaux et codes de conduite circulent aisément de l'un à l'autre.

Dans une relation entre deux structures prises comme formelles, le relationnel peut être la base du contact et aussi de sa pérennité. Un minimum d'informalité apparaît également comme une solution pour les grandes structures en vue d'écouler une marchandise non-conforme aux normes, un stock ou une surproduction, ou tout simplement en réponse à une opportunité à saisir au niveau du marché dit «noir». L'informel n'est remis en cause que lorsqu'il s'inscrit dans l'illégalité. Cependant, le relationnel et la confiance sont considérés comme des capitaux à construire et à développer ■

# CHAÎNE FORMELLE, TRAME INFORMELLE

ENTRE KARIM TAZI, L'INDUSTRIEL ENGAGÉ ET MICHEL PERALDI, L'ANTHROPOLOGUE QUI A ACCUMULÉ UNE LARGE CONNAISSANCE DU TERRAIN, L'ÉCHANGE SUR LES SPÉCIFICITÉS DE L'INFORMEL DANS LE TEXTILE NOUS FAIT TOUCHER DU DOIGT LES PETITS ARRANGEMENTS QUI JALONNENT LE QUOTIDIEN.

Par Karim Tazi, Directeur Général Richbond  
Michel Peraldi, Anthropologue, EHESS Paris, Cesem-Hem

**MP :** Le secteur textile est connu pour être, partout, un des secteurs dans lequel il y a le plus d'informalités. On peut même dire qu'il y a plusieurs niveaux et modèles d'informalités dans ce secteur, qui les invente même parfois. Donc ma première question portera justement sur cette diversité, peux-tu nous en dresser un tableau? Ma seconde question est plus générale, plus «économie politique». Je voudrais comprendre comment, du point de vue d'un entrepreneur, il peut faire le choix un jour de «disparaître» et s'engloutir dans la clandestinité ?

**KT :** En dehors de la définition classique de l'informel, je voudrais proposer une définition plus économique : «L'informel est le plus rapide raccourci économique et logistique entre une offre et une demande». Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles on peut préférer



prendre un raccourci : parce qu'on ne se sent pas prêt intellectuellement à prendre la route la plus longue ; parce qu'on n'est pas capable d'appréhender ce que peut être la route la plus

longue. Ce n'est pas nécessairement une volonté de tricher le fisc ou la CNSS, mais le formel, c'est la route la plus longue. C'est une question de compétences, oui.



**MP :** Est-ce qu'il n'est pas question ici aussi de légitimité sociale à être entrepreneur, qui n'est pas donné à tout le monde ?

**KT :** Oui, je suis d'accord, mais il y a aussi cette notion de raccourcis qui me paraît être la chose la plus importante pour définir l'informel. Les raisons pour lesquelles on peut prendre des raccourcis sont multiples : il y a ceux qui le prennent parce qu'ils ont l'impression qu'ils ne sont pas légitimes à faire les choses formellement. Il y a ceux qui prennent des raccourcis pour des raisons de paresse, pour gagner de la compétitivité en jouant sur des facteurs avec lesquels il n'est pas permis de jouer : la productivité, l'innovation, la réactivité, le marketing. La tentation existe d'une façon indéniable de trouver le raccourci au détriment des impôts et des charges sociales et payer moins que le salaire minimum. En réalité, dans le délit, il y a différents degrés de gravité. Je pense qu'on peut les classer de la façon suivante :

1- ce qui est communément admis comme étant le moins grave c'est de frauder l'impôt, c'est-à-dire ne pas payer la TVA et l'impôt sur les bénéfices.

2- L'autre degré de gravité, plus élevé, est de frauder la CNSS. Là, c'est le salarié qui n'aura pas droit aux allocations familiales, à une allocation maladie ni à une allocation vieillesse. C'est une chose qui peut s'envisager lorsqu'on a affaire à un salarié qui est très jeune, 20 ou 25 ans, car la question de la retraite et des allocations familiales ne le concerne que très peu. On lèse directement quelqu'un mais on ne le lèse pas à un niveau immédiat. L'offense me paraît plus directe en revanche lorsqu'on ne

lui paie pas le salaire minimum. Et on sait qu'il est bas, le salaire minimum au Maroc : de 1800 à 2000 dhs, et certains travailleurs sont payés 1000 ou 1200 dhs par mois !

**MP :** Est-ce que tu as une idée aujourd'hui, dans le secteur du textile, de l'importance et de la banalité des différentes fautes que tu as évoquées ?

**KT :** Je dirais que 70% ne paient pas l'impôt pour diverses raisons : soit parce qu'ils sont exportateurs et ne sont pas soumis à l'impôt, c'est l'un des avantages qu'on leur a accordé. Soit parce qu'ils fraudent. Parce que la principale victime, à savoir le fisc lui-même, ne vient pas se défendre. Ensuite la proportion est moindre pour ce qui est des charges sociales.

**MP :** C'est une dimension incluse dans la stratégie d'une entreprise. Si tu as une stratégie de visibilité de marque, tu ne peux pas frauder...

**KT :** C'est la conséquence automatique, mécanique du choix de la visibilité. A partir du moment où un patron fait le choix de la visibilité, il est

chiffres assez anciens, d'avant la crise, et je sais que le secteur formel a beaucoup souffert de la crise.

**MP :** Dans certains pays, Europe comprise, la crise produit des effets d'informalisation, c'est-à-dire qu'une partie de l'entreprise va glisser dans l'informel. Est-ce que c'est le cas ici ?

**KT :** Je dirais plutôt que c'est l'activité qui glisse. Une entreprise formelle peut honorer une commande en



MP : Michel Peraldi

## CERTAINS TRAVAILLEURS SONT PAYÉS EN DEÇA DU SMIG, 1000 OU 1200 DHS PAR MOIS !

obligé de suivre un certain nombre de conséquences dont le paiement des charges sociales. En cette matière, je dirais que la proportion des fraudeurs est moins importante, je la situerai à 50%. On considère que le secteur du textile emploie 400 000 personnes, 200 000 dans le secteur formel, autant dans l'informel. Enfin, ce sont des

s'appuyant sur des moyens informels. Dans les moments de crise, l'informel est aussi une valeur d'ajustement pour un certain nombre d'entreprises. Quand un patron ne peut pas suivre les prix très bas qu'imposent les clients en temps de crise, il honore la commande en s'appuyant sur des structures informelles et en mettant sa propre



structure au chômage technique. Si l'on revient aux chiffres, on peut dire qu'un tiers des entrepreneurs sont totalement dans l'informel, et ne paient même pas le SMIG. Ils sont dans des petits ateliers, dans des garages, des caves... ou en milieu rural, dans des hangars. Ce sont souvent d'anciens salariés qui sont des chefs de chaîne, ou des chefs d'ateliers qui connaissent le métier, qui quittent leurs entreprises parce qu'ils ont été virés ou qu'ils ont quitté avec l'accord de leurs patrons. Ils créent des petites chaînes (6, 7 à 8 machines à coudre). Ils font augmenter leurs capacités de production avec le temps. Les petits patrons de l'informel sont souvent d'anciens salariés du secteur formel.

**MP :** Donc, ils gardent des liens avec leurs anciens patrons, ce qui crée une «solidarité» objective entre secteur formel et informel.

**KT :** Le secteur informel se divise en deux grands sous-secteurs : il y a ceux qui sont des sous-traitants pour le secteur formel et qui sont relativement bien organisés. Ce sont de véritables chaînes de productions où il y a tout ce qu'il faut : la coupe, la chaîne, l'emballage... C'est un relais de compétitivité qui est utilisé par les entreprises du secteur formel. Ceux-là travaillent pour l'export. Puis il y a l'informel qui est vraiment le plus basique, c'est-à-dire un atelier avec quelques machines à coudre. Ceux-là travaillent pour le marché local, par exemple les jeans, les tee-shirts vendus à Derb Sultan. Ce sont des unités qui dépassent rarement les 6 à 7 machines dans des caves ou des garages.

**MP :** Que font les autorités ?

**KT :** Les autorités voient tout mais tolèrent ! Comment ça se passe ? Au niveau du gouverneur, on tolère

pour des raisons sociales. C'est une manière de contourner le chômage. Au niveau du Moqadem on tolère contre monnaie, c'est-à-dire que le Moqadem sait très bien que son gouverneur n'a pas l'intention de faire fermer cet atelier. Mais il monnaie à son niveau cette tolérance. Il profite de l'ignorance du petit patron qui ne sait pas qu'en réalité, politiquement,

la décision ne sera jamais prise de fermer son atelier. Il exerce un petit chantage pour extorquer quelques centaines de dirhams, ou plus... Au niveau de l'inspection de travail, on est exactement dans la même situation. L'inspecteur sait pertinemment qu'il n'est pas question pour les autorités de fermer l'atelier en cause. Il en profite pour faire de l'extorsion. C'est d'ailleurs au niveau de l'inspection du travail et des services de sécurité (les pompiers) que cela devient beaucoup plus dramatique, parce qu'on ferme les yeux sur des conditions de travail qui aboutissent à des drames comme celui de Rosanord. C'est dans le degré de tolérance dont on peut faire preuve que l'on voit le danger de manquer de discernement. Je peux comprendre qu'on ferme les yeux sur la partie fiscale parce qu'on peut la considérer comme une incitation ou une aide économique déguisée pour maintenir l'emploi. Là où ça tourne à la folie, c'est quand la tolérance s'accommode même de conditions de travail qui aboutissent au massacre de 60 ouvriers grillés comme des poulets ! Le patron est coupable, mais ceux qui l'ont racketté aussi !

**MP :** Quelle est la différence entre

corruption et racket ? Les agents dont tu parles sont menaçants, ils font de l'intimidation ?

**KT :** Bien sûr, ces agents n'ont absolument aucun souci de la loi ou de la réglementation. Pour eux, l'entrepreneur de l'informel n'est qu'une vache à traire, ils n'hésitent pas à menacer.

## LES PATRONS QUI ONT UNE MARQUE À DÉFENDRE SUPPORTENT LA FORMALITÉ



KT : Karim Tazi

**MP :** Si on pousse le paradoxe, en réalité, l'informel n'est pas du tout un lieu dans lequel on s'est affranchi du rapport aux autorités. Contrairement à ce qu'on peut imaginer dans le folklore... Tu es soumis à un rapport aux autorités qui peut être plus violent et de plus grande soumission que quelqu'un qui va payer ses impôts.

**KT :** Je pense que les agents de terrain qui sont censés représenter l'autorité ne considèrent pas le secteur informel comme une menace. Ils le considèrent comme une opportunité. Du point





de vue moral, il n'y a strictement rien qui les dérange dans l'existence de ce secteur. Ce qui est à remarquer dans la nouvelle ère, c'est la dichotomie qui existe entre le gouverneur et les petits agents de l'autorité territoriale. Le gouverneur veut juste un peu de stabilité dans sa préfecture et il sait que pour l'avoir, il faut que les gens travaillent. Donc, il ferme les yeux. Actuellement, le gouverneur est soumis aux critiques et à la pression parfois violente des entrepreneurs du secteur formel qui estiment qu'ils sont lésés par la concurrence du secteur informel. C'est le cas de tous les secteurs industriels, pas seulement le textile. En tant que fabricant de matelas, je suis terriblement lésé par l'informel. C'est moins vrai pour le cas du fabricant de chemises à l'export qui utilise l'informel comme relais de compétitivité.

Aujourd'hui, la bataille fait rage dans le domaine du matelas. 42 unités dans l'informel contre 3 unités formelles. Les gens de l'informel ne constituent pas un relais de compétitivité pour moi, ils sont un concurrent direct. Les gouverneurs résistent pour des raisons qu'ils qualifient de

«sociales» et protègent le secteur informel. Alors que leurs agents sur le terrain sont dans une logique de razzia.

**MP :** Oui, mais il faut convenir que le secteur informel fournit à des prix qui ne sont pas ceux du formel. Est-ce que tous les Marocains peuvent se payer des matelas Richbond ?

**KT :** Où s'arrêter dans le prix bas? Les ressorts de compétitivité, tu peux les pousser à l'infini vers le bas. Pendant des années, on a eu sur le marché marocain des matelas remplis d'herbes coupées en bord de rivière. Certains matelas étaient faits avec des déchets de plastique. Certains matelas exposés devant les boutiques étaient exposés à la pluie et l'herbe poussait au travers ! Il y a des matelas qui sont entièrement faits avec des déchets de coton (ouate noire) avec des taux de bactéries effroyables ! Si la logique est de satisfaire toutes les demandes aussi faibles en termes de pouvoir d'achat, tu peux descendre très bas !

**MP :** On ne peut pas fabriquer certains types de produits pour une population socialement fragile ?

**KT :** En fait, c'est le ballon d'oxygène que l'importation de produits chinois a permis. Ils sont justement venus satisfaire des demandes auxquelles la fabrication locale n'aurait jamais pu répondre. Il y a un certain nombre d'articles sur lesquels la concurrence venue de Chine n'a pas pu s'intégrer parce que l'informel était suffisamment compétitif du point de vue du prix. Mais à quel coût social ? Si tu tolères qu'on puisse mettre n'importe quoi comme matière première et qu'on ferme les yeux sur le non respect du SMIG... Sur certains secteurs, une grande partie des entreprises formelles ont disparu et l'activité s'est informalisée. Mais du coup, le marché marocain a résisté à l'offensive chinoise.

**MP :** Il n'y a pas simplement informel, il y a informalisation, c'est-à-dire il y a des secteurs qui sont en train de s'informaliser alors qu'il ne l'étaient pas ...

**KT :** C'est la thèse que j'ai toujours défendue quand j'étais président de l'AMITH et actif au sein de la CGEM. Je peux l'illustrer par la formule suivante : quand le prix de la formalité est exorbitant, et que le risque couru par l'informalité est nul, il faudrait être fou pour ne pas passer à l'informalité. Comme les entrepreneurs marocains ne sont

## POUR EN SAVOIR PLUS



1 million d'ouvrages francophones accessibles avec votre carte bancaire marocaine

**www.LIVRE MOI.ma**  
Votre librairie au Maroc sur Internet

Livraison à domicile sous quatre semaines

pas fous, il est normal qu'un grand nombre d'activités aient basculé vers l'informel. C'est le cas du plastique, du textile de maison, de la confection de jeans. En revanche, il y a ceux dont je suis, qui ont une marque à défendre et qui supportent la formalité.

**MP :** Un entrepreneur fabrique tel produit formellement, puis un jour il décide pour les raisons que tu as évoquées, de passer à l'informel. Comment ça se passe ?

**KT :** Il ferme sa boîte. Il organise une faillite. Comme il ne sait faire que son métier, il ré-ouvre ailleurs en périphérie de la ville sous un autre modèle économique. C'est le business modèle qui change. C'est du «low cost» ! Je garde mon activité, je continue à faire mes jeans mais j'embauche mes ouvriers sur un autre accord, à 1200 ou 1600 dhs, payés de la main à la main en liquide. Mais ne venez jamais me parler de CNSS ! Je vends hors TVA, donc on gagne 20% de compétitivité.

**MP :** Tu cherches aussi d'autres circuits de distribution.

**KT :** Pas la peine, les circuits de distribution sont presque tous dans l'informel ! Sauf les grandes chaînes. Quand les distributeurs achètent d'un grand fabricant formel, ils supportent la TVA comme un surcoût. Quand ils achètent dans l'informel, ils se mettent la TVA dans la poche. Le prix que le consommateur paie est conditionné par le panachage formel et informel du vendeur final. De façon générale, la distribution est une activité qui tourne avec des marges très réduites. Quand on est dans des domaines où le marché est constitué d'un mélange de formel et d'informel, les clients arbitrent. Le marché du matelas est segmenté : le bas de gamme est informel c'est-à-dire les matelas

à 800 dhs ou moins. On répercuté sur le consommateur, y compris la TVA. Au-delà de 1000 dhs, le marché devient formel et on fait supporter aux consommateurs la TVA. Le circuit de distribution est complètement neutre. Il ne fait que répercuter la TVA comme un coût.

**MP :** Donc, si tu es résident d'un quartier de classe moyenne à Casablanca, tu as une série de commerces où tu peux trouver tant du formel que de l'informel ...

**KT :** Si on prend l'exemple du quartier du Mâarif, il y a un mélange stupéfiant au sein des boutiques entre formel et informel. Les distributeurs et commerçants s'approvisionnent pour une partie de leurs produits auprès des distributeurs du secteur formel et pour l'autre partie auprès du secteur informel.

intensives en main d'œuvre, je me garde les parties les plus nobles. Je te laisse la couture, moi je fais le contrôle qualité et l'emballage. Je fabrique ¼ de la commande dans mes ateliers pour rassurer les contrôleurs du client et les ¾ chez toi pour gagner



## LES PETITS PATRONS DE L'INFORMEL SONT SOUVENT D'ANCIENS SALARIÉS DU SECTEUR FORMEL

**MP :** Ouvrons un chapitre sur le textile d'exportation. Les choses sont beaucoup plus subtiles et complexes. Comment ça fonctionne ?

**KT :** Quand tu exportes, tu passes une frontière. Quand tu passes une frontière, tu dois faire face à la douane. Si tu passes la douane, il te faut une existence fiscale. Les gens de l'informel n'ont pas d'existence fiscale pour pouvoir passer la frontière. C'est la frontière qui filtre. Comme ils ne peuvent pas passer les frontières, il leur faut un intermédiaire qui est l'entrepreneur formel. L'entrepreneur formel s'appuie sur l'entrepreneur informel pour gagner un petit supplément de compétitivité. Exemple: je sous-traite les parties les plus

ma compétitivité, etc. Aujourd'hui la question qui se pose est celle de la compétitivité d'un fournisseur de proximité. A l'échelle mondiale, le textile est en train de se recomposer entre fournisseurs de proximité et fournisseurs de long terme. Le cœur de la collection se fait à long terme par les Chinois, les Vietnamiens. Après, le «réassort» se fait à court terme chez le Marocain et le Tunisien. On a besoin d'un fournisseur de proximité. Il faut qu'il soit compétitif. S'il va chercher un peu de la compétitivité en se reposant sur le secteur informel, on ferme les yeux. Les géants européens ont fermé les yeux pendant des années. Ils savent parfaitement que le fournisseur marocain va chercher un relai de compétitivité dans l'informel ■

# L'INFORMEL DES FRONTIÈRES

**ENTRE L'ENCLAVE ESPAGNOLE DE SEBTA (CEUTA) ET LE MAROC, IL EXISTE UN GIGANTESQUE COMMERCE ILLÉGAL. POUR SEBTA, C'EST UNE VÉRITABLE MANNE FINANCIÈRE, LÉGALE. POUR LE MAROC, UN TRAFIC À GRANDE ÉCHELLE QUI INONDE LE MARCHÉ DE L'INFORMEL...**

Par Myriem Khrouz  
Journaliste

**L**est 4 heures du matin. 6 heures, heure espagnole. La nuit est encore noire. Mais à Bab Sebta (appelé El Tarajal par les Espagnols), le point de frontière entre Fnideq et Sebta, l'activité a déjà commencé. Des centaines de femmes, emmitouflées dans des foulards, quelques jeunes hommes, et aussi des aveugles et des personnes âgées, sont regroupés à la grille qui formalise la frontière. Sous le regard de la police marocaine, ils s'organisent avec calme et forment une file disciplinée devant une petite grille, située à droite de celle qu'empruntent habituellement les voitures et les piétons. Cette grille est dédiée au passage de ces «hamalas» (porteurs), appelés aussi «portadoras (porteeses), ou mujeres mulas (femmes mulets). Chargés de fardeau pesant jusqu'à 80 kilos, ils/elles sont employé(e)s pour acheminer quotidiennement, de Sebta au côté

## LES PORTEUSES ET PORTEURS, ISSUS DE LA PROVINCE DE TETOUAN, SONT DISPENSÉS DE VISA D'ENTRÉE

marocain de la frontière, de la marchandise qui sera ensuite vendue dans les souks du Nord marocain et de l'ensemble du pays (Derb Ghallef, etc.). Afin de diminuer l'engorgement ainsi que la masse de produits, la douane a limité les entrées : il n'est possible de passer la frontière que de lundi à jeudi, de 5 ou 6 heures du matin jusqu'aux environs de midi. Les porteeses et porteurs, issus de la province de Tétouan, sont de ce fait dispensés de visa. Mais un véritable trafic de certificats de domiciliation permet en réalité à des personnes issues de tout

le Maroc de se faire domicilier dans les communes de la province de Tétouan moyennant 7000 à 8000 dhs. Le même phénomène existe à Melilla.

### COMMERCE ILLÉGAL ?

Tous les matins, c'est le même rituel. La grille ouvre vers 5 heures du matin (heure marocaine). La longue file d'attente se met alors en marche et se dirige vers un petit «bureau», situé à droite des bureaux de contrôle de police par lequel passent ces voyageurs. Dispensés des formalités

## A LA FRONTIÈRE, UNE GRILLE EST DÉDIÉE AU PASSAGE DE CES PORTEURS

de visa et de l'obligation de faire tamponner leur passeport (qui serait rapidement saturé s'ils faisaient effectivement les formalités à chaque passage), ils se dirigent directement vers l'agent de police chargé du contrôle des passeports. Celui-ci les connaît visiblement et les laisse passer après les avoir salués et avoir accepté de leur part une pièce de 5 dhs ou de 10 dhs (par passage). Un petit pactole si on considère que chaque jour près de 30 000 à 40 000 personnes (selon la police) empruntent ce passage, souvent plusieurs fois par jour. Après le contrôle de police, chacun s'engouffre, en file indienne, dans une longue et étroite colonne entourée de grillage et de barbelés qui mène au côté espagnol, elle aussi séparée

de celle qu'empruntent les piétons habituels. Un passage dangereux, surtout sous des chaleurs suffocantes, et au regard du nombre de personnes qui s'y entasse parfois. Des incidents sont d'ailleurs régulièrement à déplorer. Fin mai, deux femmes ont ainsi trouvé la mort, étouffées dans une bousculade. En août dernier, une autre femme a trouvé la mort suite à des coups reçus sur la tête. A la sortie de ce long tunnel, des policiers et douaniers espagnols contrôlent vaguement les passeports, visiblement rodés aussi à l'exercice.

Une fois passées les polices, un autre passage, lui aussi entouré de grillages et de barbelés, permet d'accéder au «marché». Le «Marché» est en fait

une gigantesque zone franche où sont regroupés 260 hangars immenses remplis à ras bord de marchandises diverses : électroménager, textile, produits alimentaires et cosmétiques, etc. Cette marchandise, déchargée des bateaux arrivés au port de Sebta, est espagnole, mais aussi chinoise ou provient de nombreux autres pays. La condition de zone franche de la ville, tout comme celle de Melilla, lui permet en effet de développer un commerce de produits hors taxes. Marchandise qui est ensuite revendue plus chère sur les marchés du Nord du Maroc.

Avant l'existence de cette zone - ouverte en 2004 - ces passeurs allaient s'approvisionner dans le centre ville de Sebta. Soucieuses de désengorger la ville de ce flux quotidien de 30 à 40 000 personnes (sur une population totale d'environ 75 000 personnes), les autorités de Sebta ont décidé la construction de ce marché, spécialement destiné à cette clientèle. Les gros commerçants présents



sur Sebta sont les fournisseurs des propriétaires des entrepôts du Marché (de nationalité espagnole, marocaine, mais aussi - depuis quelques années - chinoise, indienne, syrienne). Le Marché, construit juste à la frontière, résout donc le problème de cette masse de personnes transitant chaque jour par la ville et constitue un gain de temps pour les passeurs eux-mêmes.

### PROFESSION HOMMES ET FEMMES MULETS

Une fois sur le Marché, c'est la cohue. Pas une minute n'est à perdre : pour chaque voyage effectué entre Ceuta et le Maroc, les porteuses et

porteurs empochent trente à cent dirhams (prix variant selon le contenu du colis). Devant chaque entrepôt, les colis sont déjà prêts à charger. Les porteuses et porteurs chargent sur leur dos les énormes ballots, à l'aide de cordes, de scotch ou de tous autres moyens possibles, remplissant même leurs vêtements de marchandises diverses. Dans ces colis géants, dont le contenu n'est pas identifiable, on trouve toutes sortes de produits : vêtements, couches pour enfants, produits cosmétiques, électroménagers ou électroniques (portables...) mais aussi des bouteilles d'alcool...

Des milliers de femmes et d'hommes, comme Si Aziz qui a plus de 70 ans, transportent ainsi chaque jour sur leur dos des fardeaux de marchandise de contrebande en tout genre pour alimenter le commerce entre l'enclave espagnole de Sebta et le Maroc. Les femmes passent plus facilement que les hommes, plus souvent soupçonnés de passer des armes ou de la drogue. Mère de 3 enfants, Iman fait l'aller-retour 5 à 6 fois par jour. «Je n'ai pas d'autres revenus pour nourrir mes 3 enfants», explique-t-elle. Pareil pour Fatima, 45 ans, divorcée et qui prend en charge ses parents et sa jeune sœur. «Ça permet de faire vivre la

famille. On n'a pas le choix, il n'y a pas de travail ici», lance-t-elle avant de franchir la frontière. Lalla Aïcha, âgée de 75 ans, ne passe, elle, que quelques produits qu'elle revendra ensuite pour son compte sur le trottoir devant le marché de Fnideq. Les plus résistantes des porteuses parviennent à effectuer cinq ou six passages par matinée. La frontière ferme en effet à 13 h, mettant fin aux va-et-vient des porteuses. La fermeture, tout comme l'ouverture, dépend aussi du bon vouloir des douaniers marocains, qui filtrent aussi les sorties au gré des bakchichs.

Une fois la marchandise «chargée», le dos plié sous son poids, les «hommes et femmes mulets» s'attellent à monter péniblement la côte vers la porte de Biutz, «un poste de frontière semi-officiel entre l'enclave espagnole de Ceuta et le Maroc», expliquent des sources associatives, un point de passage à la légalité douteuse donc. Construit à quelques encablures du poste de douane officiel, et que seuls les porteurs chargés de marchandises peuvent emprunter. S'ensuit alors une interminable file indienne qui remonte la colline côté marocain. Tout le monde se connaît, se salue. Les policiers et douaniers aussi, que certains appellent même par leur prénom.



## LES «HOMMES MULETS» MONTENT PÉNIBLEMENT VERS UN POSTE DE FRONTIÈRE SEMI-OFFICIEL

### Supermarchés

D'après les chiffres avancés par des sources associatives, et corroborés par un chercheur de l'Institut d'Etudes de Ceuta, près de 80% des produits de l'enseigne Liddle, et des 3 autres supermarchés présents à Sebta, se retrouvent sur le marché marocain. A titre d'illustration, les ventes réalisées par le supermarché Liddle à Sebta (75 000 habitants) représentent les meilleures de toute l'Espagne et largement plus que celles enregistrées à Barcelone, à la population largement plus importante (5 millions d'habitants) ! ■





Les policiers marocains observent et s'assurent que l'ordre est maintenu. La police nationale espagnole, elle, est indifférente et se contente d'encadrer la foule et de veiller à ce que le tourniquet des hommes et celui des femmes ne se bloquent pas. Attirons l'attention sur l'absence de bureau de douane commercial au point de frontière de Sebta, côté marocain, ce qui signifie qu'il est tout simplement impossible de faire entrer légalement des produits en provenance de la présidence espagnole. Aucun contrôle ou presque n'est effectué sur la nature des paquets. Les récents accidents ont néanmoins rendu nécessaire l'instauration de quelques normes dans ce système commercial chaotique, et bien loin des normes de travail européennes. Les policiers espagnols présents veillent surtout à la sécurité des porteuses et

## LE «MARCHÉ» EST UNE ZONE FRANCHE DE 260 HANGARS, REMPLIS DE MARCHANDISES

contrôlent désormais certaines règles: interdiction d'avoir des paquets trop gros, avoir toujours une main libre en cas de chute, rester dans le corridor de sécurité.

### LES BARONS DE L'INFORMEL

Pendant ce temps, du côté marocain de la frontière, taxis blancs et véhicules particuliers défilent, déversant des dizaines de personnes supplémentaires venues aussi «traverser». Ils stationnent ensuite sur le parking jouxtant la douane marocaine pour y attendre le retour de passagers. D'autres empruntent

un chemin, situé à gauche du point de passage de la frontière et menant à une petite colline. Colline à laquelle conduit aussi le chemin emprunté par les porteurs et porteuses en sortant du Marché. Car une fois côté marocain, la marchandise en tout genre est accumulée en haut de cette colline, entassée sur un terre-plein grouillant de monde. Quelques petits tas appartiennent visiblement à des particuliers et sont surveillés par une personne âgée ou un enfant. D'autres, beaucoup plus gros, sont surveillés par des «gardiens» pendant que les porteurs repartent et reviennent. Ceux-là appartiennent à tel gros



commerçant ou trafiquant. Car si pendant longtemps la contrebande concernait des «petits passeurs» et se faisait de manière «artisanale», celle-ci évolue vers une organisation différente et «s'industrialise» progressivement. Aujourd'hui la majorité des passeurs et passeuses travaillent en effet pour le compte de gros «donneurs d'ordre» et on assiste au passage du «petit» au «gros» commerce, évinçant de fait les «petits». «Le trafic dit de survie –individuel– est devenu très minoritaire. Le gros trafic est la règle», explique Lahbib Hajji, président de l'Association pour la Défense des Droits de l'Homme (ADDH) basée à Tétouan, et très active dans la région. La marchandise est ensuite chargée sur des véhicules et transportée à vive allure. Direction un parking couvert, le parking Hammadi, où est déposée la marchandise destinée au marché de Fnideq (Souk El Massira). D'autres véhicules partent directement pour Bab Nouader à Tétouan. Selon des sources sécuritaires, les véhicules utilisés, à part les taxis collectifs blancs réquisitionnés pour la mission, seraient des voitures volées avec de fausses plaques d'immatriculation. Le reste est soit stocké, soit réparti dans des camions qui iront fournir les souks de Derb Ghallef à Casablanca ainsi que l'ensemble du marché marocain. Ce «trafic», qui fait vivre aujourd'hui des milliers de personnes, est progressivement passé sous le contrôle d'une vingtaine de gros commerçants et trafiquants qui monopolisent le marché, faisant travailler pour leur compte des centaines de «passeurs», des intermédiaires, et «arrosant» des membres de la police marocaine et espagnole. «Ils paient la police espagnole et marocaine et sont

aidés par un réseau très organisé de gens», affirme une source requérant l'anonymat. «Ils amassent des sommes extraordinaires chaque jour, ont récupéré à leur compte les petits passeurs et sont de mèche avec les polices et douanes marocaines et espagnoles», continue-t-il. Beaucoup, comme lui, ou comme l'ADDH, dénoncent l'implication de responsables de la sécurité (polices et douanes) avec les trafiquants. Et ceci notamment selon un procédé parfaitement observable : les ballots appartenant aux trafiquants sont identifiés par un numéro bien visible sur le tissu entourant la marchandise. Les policiers et douaniers les laissent passer sans aucun contrôle. A la fin de la journée, les «gros passeurs» règlent leur «facture» soit le prix du passage du total des ballots passés avec le numéro qui leur correspond dans la journée. «Il s'agit de 20 ou 30 gros trafiquants qui se sont répartis



## LES POLICIERS MAROCAINS OBSERVENT ET S'ASSURENT QUE L'ORDRE EST MAINTENU

### Et la drogue ?

Autre facette du problème, et non des moindres, le trafic de drogue. Car contrebande et trafic de drogue sont liés. L'économie du Rif est dépendante de la culture du hachisch et son exportation se fait traditionnellement par Sebta et Melilla, proches des lieux de production. Le commerce informel avec Sebta surtout, et Melilla, favorise l'entrée de la drogue en Espagne, via ces deux enclaves. Ce qui conforte la thèse selon laquelle les grosses fortunes du hachisch marocain seraient aussi celles qui contrôlent la contrebande et y réinvestissent l'argent de la drogue. L'ADDH estime que 50% de l'économie du commerce informel provenant de Sebta seraient liés aux marchandises «légalles». Les 50% restants seraient donc constitués des revenus de la drogue et de l'immigration clandestine (même si cette dernière est en forte diminution depuis quelques années) ■

ce marché par secteur», explique Mohamed Saïd Soussi, secrétaire général de l'ADDH. Qui sont ces fortunes ? D'où viennent-elles et d'où viennent les masses d'argent qu'elles brassent ? «Quelques personnes, très riches, monopolisent et contrôlent aujourd'hui le trafic de contrebande en provenance de Sebta et réduisent en esclavage des milliers de porteurs pour quelques dirhams», dénonce pour sa part Khalid Attaoui dans un article paru fin juillet 2008<sup>1</sup>. Ces dernières semaines toutefois, une réelle baisse de «l'activité» entre Sebta et Fnideq a pu être observée, certains parlant même de «crise du trafic de contrebande<sup>2</sup>»...

Reste que «la région est devenue une véritable zone de contrebande organisée et ces personnes imposent leur autorité sur tous les petits commerçants de la région. D'autant que ce sont ces mêmes personnes qui lancent certains gros projets : cafés, projets touristiques et immobiliers», ajoute K. Attaoui. Difficile alors pour d'autres d'initier des projets commerciaux face à eux et face à la concurrence des produits de contrebande. En témoigne l'exemple de ce commerçant en friperies au souk de Fnideq qui explique, sous couvert d'anonymat car craignant des représailles, avoir été tabassé il y a quelques semaines par des «hommes de main» pour avoir dénoncé ce trafic dans la presse. Pour alimenter son commerce en vêtements d'occasion, il faisait travailler deux porteurs. «Mais maintenant je dois passer par les trafiquants. Ce sont eux qui se chargent de m'acheminer la marchandise avec leurs porteurs».

### INFORMEL POUR QUI ?

Ce trafic est plus ou moins légal, mais les autorités espagnoles ferment les yeux. Les commerçants

du Marché de Sebta paient taxes et impôts aux autorités espagnoles qui ne voient donc aucun inconvénient à son existence et refusent de ce fait de parler de contrebande. «Les autorités de la ville ont tout intérêt à vendre leurs produits et aucun à être regardantes sur leur destination. L'économie de Sebta dépend de cela», résume Mohamed Ali, président de l'Association des Musulmans de Sebta et ancien commerçant de la ville. Un commerce qui représenterait, selon lui, environ 90% du PIB de Ceuta. La valeur des exportations entre Sebta et Melilla et le Maroc, soit très

majoritairement la contrebande, atteint 1 milliard de dollars (chiffres du Bulletin Economique de la Chambre de Commerce de Sebta et Melilla) pour l'année 2000 et 1,4 milliard de dollars en 2003<sup>3</sup>. Une manne financière non négligeable pour ce territoire d'une quinzaine de km<sup>2</sup> dépourvu d'industrie et d'autres activités économiques. D'autant que la situation économique de Sebta s'est détériorée et subit la concurrence des produits chinois. «Depuis quelques années on trouve beaucoup de produits chinois sur le marché de Sebta. Désormais beaucoup de gros commerçants



## POUR CHAQUE VOYAGE, LES PORTEURS EMPOCHENT TRENTÉ À CENT DIRHAMS





s'alimentent en Chine», explique Mohamed Ali. Un commerce favorisé aussi par l'absence de douane commerciale avec le Maroc. «Il n'y a aucune loi gérant le commerce entre Sebta et le Maroc», dénonce Mohamed Ali. Le Maroc refusant, pour des raisons politiques, d'officialiser un échange commercial avec Sebta, ce qui reviendrait à reconnaître son statut de ville espagnole.

Ce trafic, phénomène très préoccupant pour la région et son avenir économique, représente chaque année des milliards de perte pour le Maroc. Une région dont le PIB est 10 à 15 fois inférieur à celui de l'Espagne et de Sebta (chiffres de l'Institut d'Etudes de Ceuta), ville frontière européenne, et pôle d'attraction économique, au niveau de vie qui contraste avec celui de la région du Nord du Maroc dans laquelle elle est située. Autant d'éléments à mettre au passif de l'ampleur du trafic de marchandises existant entre l'enclave espagnole et le Maroc. Un trafic qui fait certes vivre des milliers de personnes dans une région où les autres alternatives sont rares. «Aucun projet économique ne vient proposer du travail aux gens ici», s'indigne Lahbib Hajji. Alors, par peur des conséquences sociales, on laisse faire. «Le Maroc n'a aucune stratégie contre l'informel et la contrebande», déplore El Houssine Majdoubi, journaliste originaire de Tétouan, spécialiste du Nord, résidant à Madrid et qui a beaucoup travaillé sur le sujet<sup>4</sup>. Il précise : «toute la région vit du trafic et de la contrebande sans compter tous ceux qui sont payés, à tous les niveaux, pour laisser faire». Une corruption qu'il estime à 60 millions d'euros par an au minimum et pour la seule ville de Sebta. Il souligne les conséquences



## CE «TRAFIC» EST PASSÉ SOUS LE CONTRÔLE D'UNE VING- TAINÉ DE GROS TRAFIQUANTS

économiques, sociales et sanitaires de cette contrebande. Sans compter qu'aucun contrôle n'est effectué sur la qualité de cette marchandise. «Une partie de la marchandise transitant de cette façon est périmée», dénonce Mohamed Ali. «Il y a des stocks, des magasins à la frontière qui écoulent ces produits périmés. Une partie est même ré-étiquetée avec

de nouvelles dates de péremption», explique-t-il. Certains produits chinois également, notamment des produits pharmaceutiques qui commencent à apparaître sur le marché (du viagra par exemple !), sont vendus au Maroc sans aucun contrôle.

Si certains affirment que l'économie de la contrebande est en crise, elle semble pourtant avoir encore de beaux jours devant elle ■

1 «Des fortunés s'accaparent le contrôle de la contrebande en provenance de Sebta», Assabab le 31 juillet 2008

2 Rencontre organisée le 25 septembre 2010 à Rabat sur le thème, «Ceuta, Melilla et les îles méditerranéennes à la lumière des expériences internationales et du droit international et leur place dans l'agenda des partis politiques marocains»

3 Chiffres publiés par la Chambre de Commerce Américaine de Casablanca

4 Lire à ce sujet le reportage écrit par H. Majdoubi, «1,5 milliard de dirhams de corruption annuelle à Bab Sebta ?», paru le 23 août 2003 dans le quotidien El Ayyam

# POURQUOI ALLONS-NOUS A LA JOUTIYA ?

**A TRAVERS CETTE ÉTUDE MENÉE PAR LE CESEM, AUPRÈS DE 940 CONSOMMATEURS, À DERB GHALLEF À CASABLANCA ET À LA JOUTIYA DE RABAT, NOUS AVONS CHERCHÉ À COMPRENDRE CE QUI RENDAIT LES LIEUX DE VENTE INFORMELS ATTRACTIFS POUR LES UNS ET REBUTANTS POUR LES AUTRES.**

Par Hassan El Aouni  
Enseignant-chercheur, Cesem-Hem

**P**our le consommateur, le lieu de vente est l'équivalent d'une pièce théâtrale jouée sur une scène transformée en espace de vente, des acteurs habillés en vendeurs et/ou consommateurs, des figurants déguisés en d'autres consommateurs, et dont l'histoire (assortiments de produits) et/ou la durée commence à l'entrée et se termine à la sortie. Les pièces jouées ne se ressemblent pas. Une fréquentation le matin ne sera jamais perçue de la même manière qu'une visite le soir, même si c'est le même lieu, la même théâtralisation et le même client. A chaque visite, une variation du comportement du consommateur (et de son attitude envers ce dernier) est possible d'autant plus qu'il participe à la pièce jouée. Il apparaît donc très difficile aujourd'hui de mesurer véritablement l'influence des stimulations émises par

un lieu de vente sur le comportement du consommateur car ce dernier n'est pas toujours conscient de certaines d'entre elles ou n'y accorde pas d'importance a priori. Quoi qu'il en soit, le corps perçoit tout ou une partie des signaux sensoriels émis dans le cadre d'une fréquentation d'un espace de vente. Durant chaque visite, le client vit des expériences (plus ou moins ordinaires/originales et/ou agréables/désagréables) qui sont étroitement dépendantes de ses perceptions et de ses actions. Ces dernières vont générer une attitude (favorable/neutre/défavorable) à l'égard des lieux fréquentés.

## LE CADRE MÉTHODOLOGIQUE DE L'ÉTUDE

Cette étude se donne comme objectif la mesure de la perception des lieux de vente informels (LVI) par le client.



Nous avons choisi la variable «attitude du client à l'égard des attributs des LVI» comme indicateur principal de cette mesure. Ce choix peut être justifié par la volonté d'effectuer une mesure capable de nous renseigner sur les informations stockées dans





## T1 CORRÉLATION ENTRE TYPE DE CONSOMMATEUR ET ATTITUDE À L'ÉGARD DES LVI

• **Le genre** des clients agit positivement sur leur attitude et cela est plus remarquable chez les hommes que chez les femmes.

• **L'âge** des clients agit positivement sur leur attitude et plus chez les jeunes que chez les plus âgés.

• **La situation de famille** des clients agit positivement sur leur attitude, encore plus sur les célibataires que sur les individus vivant en couple.

• **La catégorie socioprofessionnelle** des clients agit positivement sur leur attitude et plus chez les catégories inférieures que chez les catégories supérieures.

• **La fréquence de visite** des clients agit positivement sur leur attitude et plus chez les sujets ayant un niveau élevé de fréquence de visite que chez les sujets ayant un niveau faible de fréquence de visite.

la mémoire du client après une, ou plusieurs visites, des lieux de vente informels.

D'une façon générale, l'image<sup>1</sup> d'un point de vente retenue dans l'esprit des consommateurs est supposée être composée de toutes les connaissances et de toutes les croyances portant sur le magasin, fruit d'expériences vécues et d'impressions. La composition de l'image se forme autour de deux dimensions : les marchandises vendues, avec des composantes de sélection, de qualité, de style, de prix et les commodités commerciales, avec la localisation, les services, les vendeurs, l'atmosphère, etc.

La différence conceptuelle réside dans notre volonté de mesurer les effets à long terme de l'influence de ces attributs. Autrement dit, parmi toutes les informations stockées dans la mémoire du consommateur (par rapport à un lieu de vente en général), quelles sont celles relatives aux attributs des lieux de vente informels ? Ce qui revient à effectuer une mesure de l'image perçue. Aussi, notre mesure serait mieux décrite par une approche « individualiste » [Boudon 1988]<sup>2</sup> où

les différences observées dans les perceptions des attributs des lieux de vente informels par les clients proviennent des disparités de leurs antécédents individuels. En d'autres termes, les consommateurs n'auront pas la même perception des attributs des LVI et ne leur accorderont pas la même importance. Leur attitude sera par conséquent différente. Alors que les fondements et les objectifs généraux viennent d'être énumérés, il s'agit maintenant d'opérationnaliser ceux-ci afin de les confronter à l'expérience dans le cadre d'une procédure scientifique. Une investigation exploratoire a

été nécessaire avant d'entamer l'investigation confirmatoire. Son objectif est principalement motivé par la nécessité d'avoir une idée globale sur la manière dont le consommateur

perçoit les points de vente informels, et surtout de définir ces derniers. Nous avons donc administré auprès des consommateurs une série de questionnaires (88 répondants) sur le thème des LVI. Cette mesure a été réalisée grâce à un questionnaire construit sur deux interrogatoires centrales. Quelle définition ou représentation retient le consommateur dans sa description d'un LVI ? Et quels sont les lieux de vente qu'il considère lui-même comme étant informels ?

Globalement, les résultats de cette première investigation montrent que le consommateur définit les LVI selon une logique légaliste, en termes de marchandises vendues, d'utilisation de l'espace public et de manque de formalisation dans l'échange. Les lieux qui reviennent régulièrement comme étant informels sont Joutiya de Rabat et Derb Ghallef à Casablanca. A partir de là, trois relations ont été alors sélectionnées, pour être analysées dans la deuxième investigation<sup>3</sup>. La relation entre l'attitude du consommateur à l'égard des lieux de ventes informels et I. ses antécédents individuels ; II. sa perception des attributs de la théâtralisation des LVI ; III. l'importance qu'il accorde aux attributs de la théâtralisation des LVI.

## LES CONSOMMATEURS N'AURONT PAS LA MÊME PERCEPTION DES ATTRIBUTS DES LVI

Nous nous consacrons à présent aux résultats obtenus à la suite d'une enquête menée du 10 au 13 juillet 2010, de 11h à 17h30, auprès de 940 consommateurs répartis sur deux



## LE CONSOM- MATEUR DÉFINIT LES LVI SELON UNE CONCEPTION LÉGALISTE

lieux de vente informels (498 pour Joutiya de Rabat et 442 pour Derb Ghallef à Casablanca)<sup>4</sup>. Concernant le choix des variables explicatives, nous avons retenu les antécédents individuels classiquement utilisés dans les enquêtes marketing en raison de leur pouvoir explicatif potentiellement important. Plus particulièrement, nous avons retenu le genre, l'âge, la situation de famille, la catégorie socioprofessionnelle et la fréquence de visite.

### LES CATÉGORIES DE CONSOMMATEURS DE L'INFORMEL

Les résultats montrent que les antécédents individuels des consommateurs influencent<sup>5</sup> leur

attitude à l'égard de la théâtralisation des LVI. Autrement dit, les femmes et les hommes n'auront pas la même attitude à l'égard de la théâtralisation des LVI. Le même constat a été vérifié entre les jeunes et les plus âgés, les personnes mariées et les célibataires, les CSP inférieures et supérieures, et entre ceux qui fréquentent régulièrement les LVI et ceux qui les fréquentent occasionnellement (voir tableau 1).

A partir de là, on peut déjà conclure, qu'un jeune homme, célibataire, de catégorie socioprofessionnelle inférieure, et qui fréquente régulièrement les lieux de vente informels, aura tendance à avoir une attitude favorable à l'égard des attributs de la théâtralisation des LVI. Ensuite, on peut remarquer que la variable «attitude à l'égard de la théâtralisation des LVI», qui exprime l'évaluation des attributs de la théâtralisation par le client, est une variable quantitative, mesurée grâce au modèle multi-attributs<sup>6</sup>. Ce qui nous amène à réaliser une segmentation des clients en fonction de la nature de leur attitude (favorable, neutre ou défavorable). Afin de les ►►

1 En général, les mesures utilisées reposent sur la base des méthodes multi-attributs adoptant ainsi explicitement ou implicitement l'hypothèse selon laquelle les consommateurs perçoivent les magasins selon un certain nombre de dimensions (ou composantes) qui collectivement forment l'image du point de vente. On peut considérer que la conception de l'image fondée sur le processus de catégorisation perceptuelle est alors davantage adaptée à l'explication de la formation (création) de l'image lorsque l'acheteur découvre un nouveau point de vente. L'approche de mesures fondées sur les attributs, quant à elle, correspond davantage à la restitution des perceptions des magasins par les acheteurs lorsqu'ils se trouvent dans une situation de comparaison et de choix pour effectuer un achat. Les deux méthodes semblent donc complémentaires et leur utilisation dépendrait du contexte d'achat. Nous avons donc privilégié l'approche classique multi-attributs de l'image du point de vente.

2 Boudon R. (1988), *L'acteur social est-il si irrationnel (et si conformiste) qu'on le dit ?* Individu et justice sociale. Autour de John Rawls, Paris, Editions du Seuil, 219-244

3 L'échelle de mesure utilisée permet de retranscrire les grandes dimensions de l'environnement physique perçu par les individus. Elle a été développée en vue d'apprécier les qualités environnementales d'un point de vente. L'échelle de mesure a été testée et validée selon le protocole scientifique communément utilisé dans la validation des échelles en sciences de gestion. Elles mesurent réellement ce qu'elles prétendent mesurer (la validité) ; si on effectue la mesure plusieurs fois, on obtient le même résultat (la fidélité) et elles peuvent être facilement utilisées dans le contexte de notre étude (l'accessibilité).

4 Les enquêteurs précisent que : le flux des consommateurs a été enregistré à partir de 12h pour les hommes et 16h pour les femmes (plus le samedi que les autres jours), et que les femmes étaient difficiles à convaincre !

5 La statistique Khi-2 et la valeur p qui lui est associée permettent de conclure, avec une probabilité d'erreur donnée, si la relation entre les variables non métriques qui forment le tableau croisé, existe dans la population. Suite à quoi, il s'agit de connaître aussi la force de la relation. Il est possible qu'une relation subsiste, mais rien ne dit si elle est faible ou forte. Il existe cependant, dans le cas de l'analyse des tableaux croisés, plusieurs indices permettant de mesurer la force de la relation. Nous avons retenu le V de Cramer.

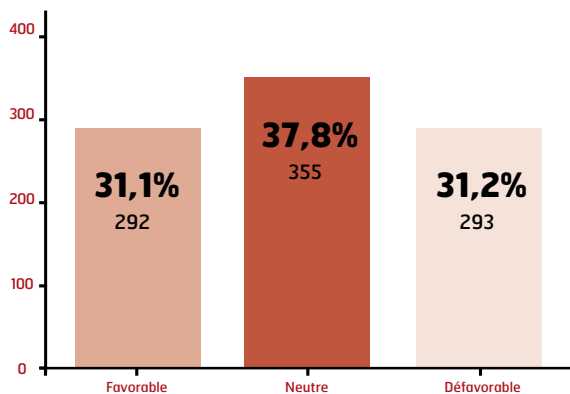
6 Un paradigme dominant en marketing, et qui nous intéresse particulièrement, peut être représenté par l'équation suivante :  $P = f(C)$ . Dans cette équation, les préférences des acheteurs (P) sont une fonction (f) de leurs perceptions (C). Le modèle multi-attributs représente une autre façon de rendre opératoire ce paradigme. C'est un modèle algébrique très connu en marketing. Son objectif est de fournir une explication du processus par lequel un consommateur procède à l'évaluation d'un objet. Il propose que l'évaluation d'une marque (d'un objet en général) dépend à la fois de l'importance relative que le consommateur accorde aux attributs qui composent la marque et de la quantité perçue d'attributs offerte par la marque. L'évaluation globale est obtenue en considérant la somme de tous les attributs pondérée par l'importance relative.

## T2 LES TROIS ENVIRONNEMENTS D'UN LIEU DE VENTE

L'environnement d'ambiance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La musique de fond</li> <li>• La luminosité</li> <li>• La température</li> </ul>
L'environnement architectural	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'originalité du lieu de vente</li> <li>• Son intérieur</li> <li>• Sa taille</li> <li>• Son rangement</li> <li>• Son intimité</li> <li>• Son agencement</li> <li>• Le déplacement à l'intérieur du lieu de vente</li> <li>• Le choix des couleurs</li> <li>• L'accessibilité aux produits</li> </ul>
L'environnement social	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le nombre d'employés</li> <li>• L'amabilité des vendeurs</li> <li>• Leur serviabilité</li> <li>• Leur disponibilité</li> <li>• Le nombre de clients dans le magasin</li> </ul>

En règle générale, on étudie la capacité proportionnelle de chacune des variables de regroupement choisie à expliquer l'appartenance des individus à chacun des groupes retenus dans cette classification. Il est important de noter que les groupes identifiés ne sont jamais des groupes «purs» et seront interprétés selon des «tendances dominantes» au sein de la population étudiée. Ainsi, trois groupes de consommateurs ont été identifiés. Il faut noter que le groupe de consommateurs ayant une attitude neutre est légèrement supérieur à ceux qui en ont une attitude favorable ou défavorable (voir figure 1).

## F1 EFFECTIF ET % DES GROUPES DE CONSOMMATEURS SELON LEUR ATTITUDE À L'ÉGARD DES POINTS DE VENTE INFORMELS



## LES RELATIONS SOCIALES RENFORCENT L'ATTRACTIVITÉ DE L'INFORMEL

La différence n'est pas de taille, les trois segments de consommateurs des LVI sont plus ou moins égaux d'un point de vue quantitatif. Mais qu'en est-il d'un point de vue qualitatif ? L'attitude qu'en ont ces groupes est principalement dépendante de leur perception de l'environnement social, notamment lorsqu'il s'agit d'une attitude favorable. Autrement dit, la perception et l'importance qu'accorde le client au nombre d'employés, à l'amabilité des vendeurs, à leur serviabilité, à leur disponibilité, et au nombre de clients dans le LVI déterminent son appartenance au groupe «attitude favorable». En revanche, c'est l'environnement d'ambiance qui détermine l'attitude défavorable. C'est-à-dire que son attitude à l'égard de la musique de fond, de la luminosité, et de la température du LVI explique son appartenance au groupe «attitude défavorable».

distinguer, nous avons effectué une analyse typologique<sup>7</sup>. L'utilisation de cette technique statistique permet de réduire le nombre d'observations en les regroupant en classes homogènes différenciées (Evrard et al., 2001)<sup>8</sup>. Pour décrire ces groupes, il ne suffit pas de savoir que la classification effectuée est satisfaisante d'un point de vue statistique et de connaître la

liste des individus de chaque groupe, mais il faut revenir aux variables initiales pour trouver la signification pratique des types. Autrement dit, nous allons nous efforcer de décrire chaque groupe selon les variations<sup>9</sup> des dimensions des environnements d'ambiance, architectural et social de la théâtralisation du LVI (voir tableau 2).

L'environnement architectural détermine en revanche l'attitude neutre. Ce qui revient à dire que l'attitude du client à l'égard de l'originalité du lieu de vente informel, de son intérieur, de sa taille, de son rangement, de son intimité, de son agencement, de ses couleurs, de la facilité de déplacement, et de l'accessibilité aux produits n'influence aucunement son attitude ( voir tableau 3).

Enfin, nous avons voulu décortiquer cette relation de dépendance par une évaluation du poids de chacun des attributs, dans l'attitude à l'égard de la théâtralisation du LVI. D'après les résultats de la régression<sup>10</sup> multiple, c'est l'environnement social qui, pour les deux lieux de vente informels, explique le modèle. Parmi tous les signaux qui émanent d'un lieu de vente informel, le client se focalise principalement sur l'évaluation des composantes humaines (lien avec le vendeur, avec les clients) du LVI. Son attitude est dépendante de la perception et de l'importance qu'il accorde à ces signaux en particulier. Autrement dit, le point de vente informel a du succès parce qu'il y a du relationnel fort qui s'y opère.

## DERB GHALLEF ET JOUTIYA DE RABAT, ANTRES DE L'HOMME CÉLIBATAIRE

En ce qui concerne le croisement entre les classes de perception ou d'importance et les classes d'attitude, nous pouvons non seulement conclure que la relation existe mais qu'elle est forte, et ce pour les deux lieux de vente : Joutiya de Rabat et Derb Ghallef. Autrement dit, la perception et l'importance accordées aux attributs de la théâtralisation agissent positivement sur l'attitude. A partir de ces résultats, trois profils de consommateurs de LVI ont été identifiés (voir tableaux 4, 5 et 6). Ce qui est remarquable, c'est la prépondérance des hommes célibataires dans les trois profils. Est-ce une erreur d'échantillonnage ou une représentativité réelle des visiteurs d'un lieu de vente informel ? Effectivement, la structure de l'échantillon souffre d'une légère supériorité des hommes, mais est-elle suffisante pour l'expliquer ? La réponse est non ! Les enquêteurs ont précisé qu'il y avait en général plus d'hommes que de femmes dans les deux lieux de vente informels

et ce, pendant les quatre jours d'administration des questionnaires. Les trois profils types sont donc représentatifs des visiteurs d'un lieu de vente informel au Maroc (hommes célibataires, voir figures 2 et 3). La différence entre les profils est plus apparente au niveau de la CSP. On retrouve autant de CSP que de profils. Ceux qui se démarquent, ce sont les artisans et les commerçants qui ont



7 Tout d'abord, nous avons effectué une classification ascendante hiérarchique en utilisant comme algorithme de classement la méthode de Ward à partir du carré des distances euclidiennes pour chaque lieu de vente (Joutiya de Rabat et Derb Ghallef). Ensuite, afin de vérifier la qualité de la classification hiérarchique en trois groupes et pour prévenir tout risque d'artefact statistique, nous avons conduit une seconde classification en utilisant la méthode des nuées dynamiques (classification non hiérarchique). Cela nous permet de procéder à une comparaison des résultats issus des deux méthodes de classification afin de contrôler les correspondances entre les groupes.

8 Evrard Y., Pras B. et Roux E. (2001), Market. Etudes et recherches en marketing, fondements et méthodes, Dunod, Paris

9 Avant de lancer les tests de variance, il nous faut tester l'hypothèse de l'homogénéité des variances. Nous utilisons pour cela le test de Levene qui suit une distribution en F. Outre l'homogénéité des variances, leur analyse nécessite également la normalité des données. Néanmoins, l'analyse de variance associée au test F est supposée suffisamment robuste pour passer outre le respect de cette règle et supporter la non normalité des données.

10 Il fallait effectuer une régression multiple, pour tenter d'appréhender la contribution de chaque environnement dans la formation de l'attitude. Alors, si les variables indépendantes sont mesurées à partir d'échelles semblables, les coefficients de régression partiels sont des indicateurs de l'importance de chaque variable dans le contexte du modèle (sinon on peut utiliser les coefficients standardisés).

## LE CLIENT SE FOCALISE PRINCIPALEMENT SUR L'ÉVALUATION DES COMPOSANTES HUMAINES

### T3 L'ATTITUDE DU CLIENT À L'ÉGARD DES ATTRIBUTS DU LVI

Attitude	Favorable	Neutre	Défavorable
L'environnement qui explique le plus l'attitude adoptée	Social	Architectural	Ambiance
% dans la population considérée	31.1%	37.8%	31.2%
% Derb Ghallef	15.2%	14.5%	17.3%
% Joutiya de Rabat	15.9%	23.3%	13.8%

en général une attitude favorable à l'égard de la théâtralisation des LVI, contrairement aux fonctions libérales, aux étudiants et aux fonctionnaires.

On peut remarquer aussi que les jeunes se distinguent par une attitude favorable en comparaison des plus âgés.

#### T4 PROFIL TYPE D'UN CONSOMMATEUR AYANT UNE ATTITUDE FAVORABLE À L'ÉGARD DU LIEU DE VENTE INFORMEL

Joutiya de Rabat	Derb Ghallef
Homme	
Célibataire	
Artisan commerçant	
De 18 à 24 ans	De 25 à 34 ans
Fréquente le lieu plusieurs fois par semaine	
Perception positive expliquée par son évaluation de l'environnement social	
Attentif, en particulier à l'environnement architectural	
Son attitude favorable s'explique par son évaluation de l'environnement social	

#### T5 PROFIL TYPE D'UN CONSOMMATEUR AYANT UNE ATTITUDE NEUTRE À L'ÉGARD DU LIEU DE VENTE INFORMEL

Joutiya de Rabat	Derb Ghallef
Homme	
Célibataire	
Autre fonction	Fonction libérale
De 25 à 34 ans	
Fréquente le lieu plusieurs fois par semaine	Fréquente le lieu une fois par mois
Perception mitigée expliquée par son évaluation de l'environnement d'ambiance	
Indifférent, en particulier à l'environnement d'ambiance	
Son attitude neutre s'explique par son évaluation de l'environnement architectural	

#### T6 PROFIL TYPE D'UN CONSOMMATEUR AYANT UNE ATTITUDE DÉFAVORABLE À L'ÉGARD DU LIEU DE VENTE INFORMEL

Joutiya de Rabat	Derb Ghallef
Homme	
Célibataire	
Etudiant et autre fonction	fonctionnaire
De 25 à 34 ans	De 35 à 44 ans
Fréquente le lieu plus d'une fois par mois	Fréquente le lieu une fois par mois
Perception négative expliquée par son évaluation de l'environnement d'ambiance	
Inattentif, en particulier à l'environnement architectural	
Son attitude défavorable s'explique par son évaluation de l'environnement d'ambiance	

### ENSEIGNEMENTS D'UNE DÉMARCHE MARKETING

En guise de synthèse, ces résultats nous renseignent sur la perception (dans son sens large) des lieux de ventes informels par les consommateurs. Il faut noter que la mesure s'est volontairement focalisée sur la perception des attributs de la théâtralisation des LVI. Cette orientation conceptuelle est justifiée par le souhait de réaliser une mesure de la perception des lieux de vente informels avec des instruments validés dans le cadre de recherches sur les points de ventes formels. En effet, la conceptualisation et l'opérationnalisation de l'étude ont été empruntées à la littérature et la méthodologie marketing relative à la perception de la théâtralisation des points de vente formels. Les principaux enseignements qu'on peut déduire de cette expérience se situent à plusieurs niveaux : Premièrement, au niveau de la congruence des résultats obtenus. Formellement, le consommateur accorde plus d'importance dans son évaluation de la théâtralisation d'un point de vente (qu'il soit formel ou informel) à l'environnement social. Cette composante qui émerge

**LA DIFFÉRENCE ENTRE LES PROFILS EST PLUS APPARENTE AU NIVEAU DE LA CSP**



spontanément à chaque mesure est révélatrice de sa pertinence. En tous lieux, ce sont les mêmes mécanismes de perception qui se déclenchent. La distinction légaliste classiquement légitimée par la société et digérée par le consommateur marocain n'affecte pas sa perception. Dans tous les cas, l'environnement social d'un lieu de vente reste incontestablement déterminant de son image.

Deuxièmement, au niveau de la mesure quantitative. Le protocole présenté dans cette étude reflète toute la complexité de la mesure quantitative des phénomènes qui relèvent des sciences sociales et psychologiques. Le comportement du consommateur et sa perception sont assez complexes pour les modéliser à partir d'analyses statistiquement valides. Ceci est d'autant plus contraignant dans des conditions de mesure relatives à des lieux de vente informels, qu'il ne l'est pour les lieux formels. D'ailleurs, les instruments de mesures utilisés n'ont pas pu détecter la différence. Cette fixation sur les méthodes quantitatives de mesure dans les sciences molles est expliquée par le souci permanent de vouloir coller aux standards de légitimation et de reconnaissance issus des sciences dures. Un protocole plutôt qualitatif pourrait mieux cerner la complexité des phénomènes mesurés.

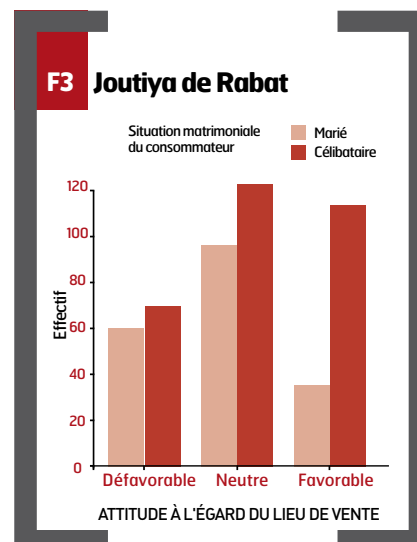
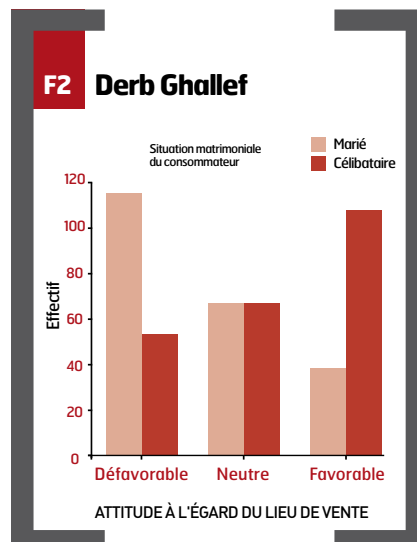
Troisièmement, au niveau de l'exploitation professionnelle de ces résultats. Avec le développement du téléachat, de la vente par correspondance ou encore du e-commerce, le consommateur devrait avoir tendance à se rendre de moins en moins sur le lieu de vente. Ce qui devrait contraindre le distributeur à user de tous les moyens disponibles pour optimiser la fréquentation de son magasin.

## LES DISTRIBUTEURS PEUVENT ÉVALUER LA PERCEPTION DE LA THÉÂTRALISATION PAR LES CLIENTS

### COMMENT FAIRE BON USAGE DE NOS RÉSULTATS

En partant du principe que les distributeurs contrôlent l'émission des signaux des trois environnements de leurs points de vente, ce travail doit leur permettre d'évaluer et de faire un diagnostic de la perception de la théâtralisation par les clients. Il pourrait leur servir à mesurer l'instabilité de l'émission des signaux émis par le point de vente et l'impact de leur réception dans le temps. Ils seraient ainsi capables d'être davantage réactifs dans la gestion de leur point de vente, y compris vis-à-vis des variables qu'ils ne contrôlent pas (comme la participation du client ou la conjoncture économique).

Pour ce faire, il faudrait que certains attributs des trois environnements de la théâtralisation soient modulables pour que le détaillant puisse réagir en fonction du contexte et de sa clientèle. Ainsi, les distributeurs peuvent miser sur une théâtralisation informelle de leurs points de vente (ou au moins une partie). Le consommateur serait alors immergé dans une ambiance plutôt Joutiya à l'intérieur d'un point de vente formel. Cet espace pourrait recruter de nouveaux consommateurs, qui seraient plutôt de jeunes hommes célibataires artisans ou commerçants.



Les futurs magasins désireux de se positionner par leur théâtralisation (au-delà du prix ou de l'assortiment) devraient être à l'image de la scène du théâtre vivant : modulable et flexible ■

### Liste des enquêteurs :

**Khadija Abdennouri**  
(Université Mohamed V)  
**Hind Bendriouch**  
(Université Mohamed V)  
**Jalil El Khaldi**  
(Université Mohamed V)  
**Noureddine Naciri** (ISIT)

# PROFESSION : VENDEUR AMBULANT

**VENDEURS AMBULANTS, À LA SAUVETTE, ILS SONT DES MILLIERS AU MAROC À VIVRE DU COMMERCE INFORMEL. A BAB EL HAD, À RABAT, ILS SONT DES DIZAINES À VENDRE AINSI DES PRODUITS DE TOUTES SORTES : CHAUSSURES, ACCESSOIRES, USTENSILES, GADGETS DIVERS. QUI SONT-ILS ?**

Par Myriem Khrouz  
Journaliste

«**Hdidane**» a 26 ans. Avec son visage joufflu et ses grands yeux rieurs, il paraît en avoir dix de moins. Ses camarades l'appellent ainsi parce qu'il ressemble à l'un des personnages de la série du même nom diffusée sur 2M. Il habite à Diour Jamaa avec sa mère âgée et qui ne travaille pas. Il vient chaque jour à Bab el Had pour vendre ses produits. «J'arrive à 10 heures du matin et je reste jusqu'à 23 heures ou minuit.

Ça dépend du monde qu'il y a», explique-t-il. Aujourd'hui, il vend des petits globes terrestres en plastique, installés sur un carton retourné à même le sol, entre deux véhicules stationnés. Mais il vend aussi toutes sortes d'autres objets : jouets, accessoires pour voiture, etc., souvent fabriqués en Chine, car moins chers et pouvant ainsi lui assurer une marge plus importante. «Tout dépend du marché», lance-t-il laconique. Il se procure sa marchandise à Derb Omar, à Casablanca : «J'achète entre 500 et 2000 exemplaires selon le produit. Ça dépend des fois. Il faut juste que je puisse les ramener en train ou en autocar. Pour la vente, je fais travailler quatre personnes avec moi», ajoute-t-il fièrement. Des jeunes qui, comme lui, vendent une partie de la marchandise sur d'autres points de vente et lui reversent ensuite une commission.

Fier aussi de raconter qu'il a «obtenu, en 2008, son diplôme en techniques de vente de l'ISTA». Des études qu'il s'est d'ailleurs payées en travaillant, en marge de ses études, et déjà dans la vente informelle. «Je vivais et faisais vivre ma mère comme ça, et j'ai pu faire des études, même si après, je n'ai malheureusement pas trouvé de travail. Mais je garde espoir», conclut-il souriant. Seule grosse difficulté pour lui : «le Makhzen», qui lui confisque la marchandise s'il ne leur donne pas «leur part». «Ils sont quatre ou cinq dans ce secteur et demandent dix ou vingt dirhams par jour. En revanche, si on les paye, même s'ils confisquent la marchandise, ils finissent par nous la rendre », confie-t-il.

**Aziz** est né et a grandi ici-même, dans la médina de Rabat. Il y



## IL GAGNE, AU PIRE, 40 DHS ET AU MIEUX ENTRE 200 ET 300 DHS PAR JOUR



travaille aussi comme vendeur ambulancier, à l'entrée de la médina. Tous les jours, de 9h30 jusqu'au soir, «tant qu'il y a du monde». Pas de jours de repos ou presque car, explique-t-il avec le sourire «quand je me repose je ne gagne rien». «J'ai commencé à travailler comme ça en 2003. J'ai vendu dans presque tous les quartiers de Rabat -Akkari, Yacoub El Mansour, Takkadoum...- et suis revenu ici, à côté de chez moi, car c'est ici qu'on vend le mieux et cela m'évite le transport». Lui, en revanche, n'a pas fait d'études. Des «problèmes personnels» l'en ont empêché et il a d'abord commencé à vendre des produits au détail avant de se mettre à vendre, comme maintenant, des dizaines de produits, les mêmes, sur son petit étalage. Aujourd'hui des tubes de colle extraforte «spécial bricolage» et autres produits du

même type (tournevis «made in Taiwan», boîtes de clous, etc.). Des produits qu'il achète lui aussi à Derb Omar à Casablanca. Ses produits, il les choisit «en fonction de ce qu'[il] trouve, des prix, du marché, et de ce que vendent les autres ici pour ne pas vendre la même chose». Cadet de sa famille, il raconte que ses trois frères et deux sœurs ne travaillent pas, ou «comme lui», ont une bricole dans l'informel. Son père, lui, est militaire à la retraite. Avec ses «bénéfices», il aide sa famille et prend en charge ses besoins. «Je vends entre vingt et cinquante exemplaires par jour et gagne entre soixante-dix et cent dirhams en moyenne. En fait, je ne me plains pas». Pourtant, à 23 ans, il aimerait pouvoir reprendre des études. Bientôt, il l'espère. Lui aussi se plaint de devoir «payer son espace au Makhzen», «Si on ne paye pas, on ne peut pas vendre», énonce-t-il. «Le business fonctionne assez bien, le problème c'est que si tu refuses de (les) payer, ils reviennent en civil et te le font payer».

**Fouad** vient de Salé, où il a grandi et où il vit avec ses parents, ses deux frères et ses deux sœurs, mariées. Ses frères travaillent dans l'artisanat. Son père est un retraité «de France» rentré au pays après y avoir travaillé - dans le bâtiment - pendant plus de 20 ans. Depuis dix ans, Fouad fait le trajet quotidiennement entre Salé et Rabat, en mobylette, soit presque deux heures de trajet en tout. Il a arrêté l'école à la fin du primaire et, à 27 ans, a déjà vendu

dans de nombreux endroits à Salé et à Rabat mais «c'est à Bab El Had que le business fonctionne le mieux», d'après lui. Il va aussi à Casablanca, à Derb Omar comme tous les vendeurs du coin, une fois par semaine environ, pour se fournir en marchandise. Il y va avec d'autres «collègues», vendeurs à la sauvette comme lui, dont certains sont ses partenaires sur certains produits. «Une fois réunis, on peut louer un véhicule ensemble. Et sur certains produits on s'associe. En plus, j'ai un ami qui vend des produits pour moi un peu plus loin. Moi, je vends des produits chinois et lui, des chaussures marocaines. Il en vend moins mais la marge est plus importante. Et sur chaque vente, je lui donne sa part». En général, il estime gagner entre 40 dirhams, dans les pires journées, et 200 ou 300 dirhams pour les meilleures. Aujourd'hui, Fouad vend des poufs gonflables à l'effigie des personnages de Walt Disney et aux couleurs criardes. Il les écoule à quarante dirhams l'unité, pour un prix d'achat de 31 dirhams. Il s'est installé juste en face du poste de police de la médina devant lequel patrouillent des policiers en uniforme et deux «mokhaznis<sup>1</sup>». D'ailleurs, pour lui, le «Makhzen» ne semble pas vraiment représenter un problème : «Je ne paye rien au Makhzen et, en général, ça se passe bien même s'il y a parfois des petits problèmes», assure-t-il, avant d'ajouter : «Avec le temps, on finit par se connaître et on s'arrange avec eux. Quand ils me confisquent ma marchandise, je vais négocier pour la récupérer», confie-t-il avant de rajouter : «Et de toutes les façons, je ne prends avec moi qu'une petite quantité et je cache le reste pas loin d'ici au cas où ...». ■

<sup>1</sup> Agents des forces auxiliaires

# HISTOIRES DU SOUK<sup>1</sup>

LES TENTATIVES DE DÉFINITION ÉTYMOLOGIQUE DU MOT «SOUK», RÉCEPTACLE ORIGINEL DE L'INFORMEL, LAISSENT ENTREVOIR DE LOINTAINES RÉALITÉS DIFFÉRENCIÉES, EMBRASSANT PLUSIEURS RÉALITÉS SOCIALES ET DIFFÉRENTS CONTEXTES HISTORIQUES.

Par Franck Mermier  
Anthropologue\*

**L**e mot šûq viendrait de l'akkadien sûqu qui désignait «assez vaguement les rues et l'ensemble des voies publiques». Il aurait été repris en araméen sous la forme šûq pour signifier rue et place ainsi que pour traduire «le concept hellénistique et romain d'agora-forum»<sup>2</sup>. En arabe, ce terme aurait été utilisé pour désigner, «à l'origine, le lieu où l'on conduisait (sâqa, yasûqu), les animaux que l'on désirait vendre»<sup>3</sup>. Dans l'Arabie préislamique, les aswâq al-'Arab désignaient des foires périodiques se déroulant, parfois simultanément, durant les mois sacrés dévolus aux pèlerinages<sup>4</sup>.

Dans le Coran, le terme apparaît au pluriel, aswâq, et s'insère dans deux versets qui mentionnent les critiques des Mecquois hostiles à la prédication de Mahomet : «Ils ont encore dit,



\* Institut Interdisciplinaire d'Anthropologie du Contemporain- Laboratoire d'Anthropologie Urbaine (EHESS-CNRS)



Qu'est-ce que cet Envoyé qui prend de la nourriture, circule dans les marchés!»; «Nous n'avons pas envoyé avant toi d'envoyés, qu'ils ne prennent de la nourriture, ne circulent dans les marchés»<sup>5</sup>.

En milieu rural, le souk peut n'être qu'une simple place marchande, le plus souvent située dans un village ou une bourgade, et généralement insérée dans un réseau de souks hebdomadaires. Certaines de ces agglomérations ont pris le nom de leur marché (sûq al-ahad : souk du dimanche ; sûq al-khamîs, souk du jeudi, etc.), la présence d'un marché pouvant être ainsi facteur d'urbanisation<sup>6</sup>. De fait, pour Massignon<sup>7</sup>, «l'élément initial de la ville musulmane n'est pas un comice ou un oppidum, c'est un marché, né à la croisée d'un chemin, soit avec un autre chemin, soit au gué d'un oued».

Cette vision déterministe plutôt abrupte et qui fait fi de la diversité des fondations et des héritages urbains, inscrit là encore en creux et en négatif «la ville musulmane» à laquelle manquerait une institution politique autonome (comice) et dont la citadelle (oppidum) serait excentrée dans le temps et dans l'espace. De même qu'il n'y a pas d'origine unique de la ville, la présence d'un marché pouvant être ou non un facteur déterminant, la centralité du souk dans l'espace urbain n'a pas été donnée d'emblée. Elle s'est renforcée progressivement au cours d'un long processus historique qui a vu se densifier son contenu institutionnel et architectural.

Dans les villes créées par les conquérants musulmans, un ou plusieurs emplacements appelé souk était délimité lors du procès de fondation, soit dans l'aire centrale regroupant la Grande Mosquée et la résidence palatine comme à Koufa (638) ou Fustât (642) soit excentré comme à Basra (634) voire dans les



## POUR MASSIGNON, L'ÉLÉMENT INITIAL DE LA VILLE MUSULMANE EST UN MARCHÉ

faubourgs comme à Bagdad (762). Cependant, la centralité des souks, aussi bien à Médine du temps du Prophète qu'à Koufa du temps de la fondation, a été remise en question. Ainsi selon Jean-Claude Garcin<sup>8</sup>, «il faut forcer les textes pour établir une centralité des souks, qui d'ailleurs ne semble pas avoir existé à Médine. Les souks devaient suivre les rues principales». Selon le même auteur, les villes de la période médiévale, au contraire d'une évolution ultérieure, n'étaient pas caractérisées par une séparation nette entre les zones commerciales et les quartiers d'habitation<sup>9</sup>.

La transformation de ces espaces économiques en souks construits, formant un complexe architectural et constitué de boutiques permanentes (dukkân, hânût) puis de caravansérails (khân, wikâla, samsara, funduq...), n'aurait en effet eu lieu que plus tardivement et notamment à l'instigation du calife omeyyade

Hichâm b. 'Abd al-Malik (724-743)<sup>10</sup>. Le souk devint donc le quartier central des activités économiques, possédant généralement une unité architecturale constituée par des ruelles bordées d'échoppes et de caravansérails et associant le commerce de gros et le commerce de détail<sup>11</sup>. Il se différenciait en outre des quartiers d'habitation par la présence fréquente d'artères relativement larges menant aux portes de la ville et permettant le passage des marchandises et des montures<sup>12</sup>.

Désignant dans la ville le complexe topographique où sont concentrées les activités artisanales et commerciales, le terme souk sert aussi à dénommer, au sein de celui-ci, la ou les ruelles où sont regroupés les ateliers ou boutiques d'un même métier (souk des menuisiers : sûq al-najjârîn ; souk aux étoffes : sûq al-bazz, etc.) et, à l'extérieur, les différents marchés, notamment alimentaires, situés dans les quartiers ou les faubourgs. De fait, l'identification toponymique de



1 Ceci est un extrait de l'article «Souk et citoyenneté dans le monde arabe» à paraître dans l'ouvrage «Formes sociales et spatiales de l'échange marchand en Méditerranée» dirigé par Michel Peraldi et Franck Mermier



chaque souk pouvait ainsi renvoyer au milieu social particulier formé par chaque corps de métier : «... chaque métier occupant une rue particulière, le nom d'un métier désignait trois réalités d'ailleurs complémentaires : le marché où étaient réunis les artisans et les commerçants exerçant cette activité ; la corporation professionnelle qui les regroupait, et qui avait pour centre ce point géographique ; enfin, le

tous les métiers citadins. Tous les marchés sont recouverts de bois, aussi les chalands jouissent-ils d'une ombre épaisse. Ces marchés retiennent le regard par leur beauté et arrêtent l'homme pressé tant il est émerveillé<sup>16</sup>».

Cependant, dans les métropoles où coexistaient plusieurs espaces commerciaux, l'espace du souk le plus important est désigné par

urbain. Le rayonnement économique d'une ville que signale le degré de concentration et de différenciation des activités de son ou de ses marchés, allait souvent de pair avec une emprise politique et culturelle qui s'exerçait sur des territoires plus ou moins lointains. Le souk aurait été aussi un critère différentiel et caractéristique du fait urbain dans le monde arabe (voire au-delà). Ainsi, en contraste et en réaction au schéma orientaliste de la «ville islamique» qui suppose l'influence prépondérante de la religion dans sa structuration spatiale et sociale<sup>19</sup>, certains auteurs ont pu dénier toute valeur à cette assertion en plaçant l'institution du souk hors de la sphère religieuse. On trouve un écho de cette affirmation dans cette conclusion du géographe Eugen Wirth<sup>20</sup> : «...Le sùq est la seule innovation de l'époque islamique. Mais le bazar en tant que centre de commerce fonctionnant suivant des principes économiques rationnels est, parmi toutes les institutions des villes du Moyen-Orient, celle qui a le moins de rapport avec l'islam en tant que religion» ■

## LE SOUK DEVINT LE QUARTIER CENTRAL DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

lieu lui-même auquel le nom finissait par s'attacher, le toponyme cessant d'avoir une quelconque signification technique<sup>13</sup>...».

Dans de nombreuses villes, et ce dès avant le Xe siècle selon les témoignages de géographes musulmans : «À la limite, le marché devient cité dans la cité, avec ses caravansérails, ses portes fermées à la nuit, son lacinis de rues et ses accès propres, en forme de galeries ouvertes<sup>14</sup>». On pourrait en trouver un exemple significatif dans la dénomination à Alep du centre commercial ancien où se concentrent les souks et les caravansérails et qui est appelé *md'ne* (de *mad'na* : ville)<sup>15</sup>. Le voyageur andalou Ibn Jubayr en donne au XIIe siècle la description suivante : «La ville jouit d'un site grandiose, d'un plan merveilleux et d'une beauté rare. Elle a de vastes et grands marchés qui se touchent, les uns les autres, sur toute la longueur ; ils sont réservés, chacun, à un corps de métier : on sort de l'un pour entrer dans l'autre en épousant

un toponyme renvoyant soit à un monument remarquable associé au nom de son fondateur soit à un anthroponyme référant, comme dans le premier cas, à l'autorité politique. Cette forme de dénomination pourrait aussi être perçue comme un indicateur de centralité du fait que sa fonction de repérage se conjugue avec l'expression d'une valeur hiérarchique conférée à l'espace ainsi nommé. Au Caire, le mot souk désigne généralement le marché alimentaire de proximité tandis que «le plus fameux centre de commerce» de la ville est appelé *Khân al-Khalîl* du nom d'un caravansérail construit avant 1389 à l'instigation de l'émir mamelouk *Gahârkas al-Khalîl al-Yalbughâwî*<sup>17</sup>. À Damas, le souk central est appelé *Souk al-Ham'diyy* (du nom des deux sultans ottomans *Abd al-Hamîd I* et *II*) pour le distinguer d'autres espaces commerciaux traditionnels<sup>18</sup>. Devenu un complexe architectural bien repérable et au caractère monumental plus ou moins marqué selon les régions, le souk peut ainsi être perçu comme un indicateur d'urbanité dans la hiérarchisation du système

2 M. Rodinson, 1973

3 Définition donnée par Ibn Manzûr dans son *Lisân al-'Arab* et reprise par T. Bianquis et P. Guichard, 1998, p. 820

4 P. Chalmeta, 1973, p. 39-51

5 Coran, sourate XXV, verset 7 et sourate XXV, verset 20

6 J.-F. Troin, 1975, p. 85-87

7 L. Massignon, 1924, p. 70

8 J.-C. Garcin, 2000a, p. 91 ; Id., 2000b, p. 148

9 J.-C. Garcin, 2000b, p. 147

10 P. Chalmeta, 1973, p. 141-146

11 E. Wirth, 1974, p. 251

12 A. Raymond, 1989, p. 195

13 A. Raymond, 1985, p. 241-242

14 A. Miquel, 1988, p. 239

15 M. Hreitani et J.-C. David, 1984, p. 2

16 *Voyageurs arabes...*, p. 276-277

17 A. Raymond, 1993, p. 147

18 Q. Al-Shihâbî, 1990, p. 61-70

19 Pour une critique du modèle orientaliste de la "ville islamique", voir entre autres : R. Ilbert, 1982, J. Abu-Lughod, 1987, A. Raymond, 1995, S. Denoix, 2000

20 E. Wirth, 1982, p. 198

LA PERTINENCE A UN TEMPS : L'INSTANTANÉITÉ.



Maroceco.ma,  
le premier portail économique au Maroc.  
Un regard serein, une analyse pointue  
et en temps réel de l'actualité économique.  
Soyez les premiers sur une information fiable.

**MAROCÉCO™**

[www.maroceco.ma](http://www.maroceco.ma)

# INFORMEL, VOUS DITES ?

Par Manuel Castells, Sociologue à l'Institut d'Urbanisme de Paris  
Alejandro Portes<sup>1</sup>, sociologue à Princeton (Etats-Unis)

**L'**économie informelle est une notion aux contours sociaux assez mouvants qu'il est difficile de délimiter par une définition sans courir le risque de clore le débat. Aussi, nous semble-t-il pertinent, malgré les images auxquelles l'identifie notre conscience collective, de définir l'informel par ce qu'il n'est pas. 1- Il ne s'agit pas d'une série d'activités de survie menées par des personnes démunies en marge de la société. Plusieurs études, entreprises dans les pays industrialisés et dans d'autres moins développés, montrent que le dynamisme économique et le niveau de revenus d'entrepreneurs informels étaient parfois supérieurs à celui de leurs homologues dans l'économie formelle. 2- Il ne s'agit pas d'un euphémisme pour indiquer la pauvreté. L'économie informelle implique un réseau de production particulier, alors que la pauvreté est une émanation du processus de distribution. 3- Il ne s'agit pas d'une condition spécifique d'individus isolés mais d'un processus générant des revenus et dont la particularité est d'être non régulé par les institutions, dans un contexte légal et social où de telles activités sont bel et bien régulées. Il est souvent dit que les relations de

**L'ÉCONOMIE  
INFORMELLE  
N'EST PAS  
UN EUPHÉ-  
MISME POUR  
INDIQUER LA  
PAUVRETÉ**

production basées sur l'exploitation et qui échappent à toute forme de contrôle institutionnel sont le lot d'un capitalisme classique, que c'est de la vieille histoire. Or, c'est justement le développement, de plus en plus important, de formes de production informelles dans des contextes hautement institutionnalisés, qui caractérisent la situation actuelle.

L'absence de régulation dans une économie informelle, aujourd'hui, peut affecter le processus de travail à différents niveaux. Elle risque d'avoir un impact différencié sur le statut du travailleur. Ce dernier peut être non déclaré, privé de ses droits sociaux, sous rémunéré ou employé

dans des conditions que les normes sociales ne sauraient tolérer. Elle peut, par ailleurs, affecter les conditions de travail dudit employé. Y sont incluses les conditions sanitaires, les normes d'hygiène publique, voire les conditions de sûreté. Enfin, elle peut impliquer une certaine forme de management. Une entreprise peut, par exemple, abuser du recours au cash dans les transactions sans en assurer la traçabilité comptable. Comme elle peut pratiquer systématiquement la fraude fiscale. Ce qui veut dire qu'il est difficile, à un certain degré de l'analyse, d'exclure de l'économie informelle de grosses firmes dont les pratiques occultes sont peu répertoriées mais qui ne sont pas étrangères au fleurissement d'activités informelles annexes.

Vue ainsi, l'économie informelle n'est pas un phénomène marginal sur lequel se penchent les sciences sociales par compassion, mais un processus politico-économique majeur qui se niche au cœur de plusieurs sociétés ■

<sup>1</sup> Extrait traduit par la rédaction de l'une des références majeures sur le sujet : The informal economy, studies in advanced and less developed countries, The John Hopkins University Press, Baltimore, London, 1989 (non disponible en français)

# LE MANAGER

## AFRIQUE ECONOMIQUE : TERRA INCOGNITA

**Un potentiel exploitable, par qui ?**

Par Alioune Gueye

**Au coeur du jeu des puissances**

Par Nezha Aloui M'hamdi

**Les scénarii Afrique 2025**

Par Alioune Gueye

**Les classes moyennes en Afrique**

Par Joan Bardeletti

**Gérer une entreprise en Afrique**

Par Catherine Alix-Mascart

**Chaka, une ambition régionale**

Par Nourredine Cherkaoui

**L'emploi en pleine mutation**

Par Laetitia Grotti

CHRONIQUE

**Par-delà la volonté affichée**

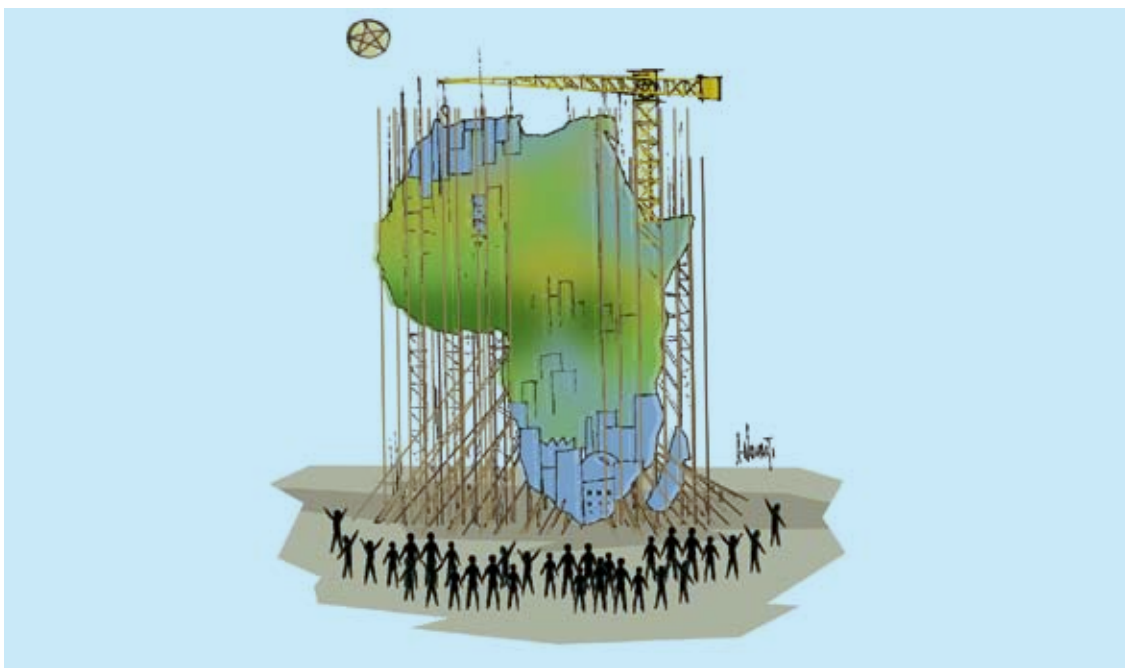
Par Faouzi Chaabi

**L**oin des clichés habituels véhiculés sur un continent longtemps regardé comme celui de la désolation, nous nous sommes intéressés aux nouvelles dynamiques qui semblent caractériser l'Afrique du 21<sup>ème</sup> siècle. Dynamiques externes, avec l'apparition de nouveaux acteurs comme la Chine, la Russie ou le Brésil, dont les investissements ne cessent de croître en Afrique et qui ne sont pas sans influencer un reclassement géopolitique du continent. L'Institut «Futurs africains», sous l'instigation du PNUD, a mené il y a 10 ans une réflexion sur l'avenir du continent. Nous présentons ici les quatre scénarii de développement imaginés par ces experts pour l'Afrique au sud du Sahara, à l'horizon 2025. Mais le renouveau tout particulier que vit l'Afrique ne saurait venir que de l'extérieur. Elle le doit aussi – et peut être surtout

– aux dynamiques internes, tant économiques que sociales ou culturelles. A travers un travail inédit de photo-journalisme-recherche, nous donnons à voir l'émergence d'une classe moyenne dans des pays aussi différents que le Mozambique, la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Kenya ou encore le Maroc. De même que nous avons voulu modifier l'angle de la prise de vue, en zoomant sur ces entreprises qui, à l'instar du groupe Chaka, leader en Afrique de l'Ouest dans les domaines de l'ingénierie, des centres d'appel et du transfert d'argent, démontrent au quotidien que la réussite est non seulement possible en Afrique mais qu'elle s'exporte. Preuve en est – s'il en fallait encore – les mutations rencontrées sur le marché du travail avec des Africains de plus en plus diplômés et prompts à saisir les opportunités qui se présentent.

# AFRIQUE ÉCONOMIQUE : TERRA INCOGNITA

Dossier coordonné  
Par Laetitia Grotti  
Journaliste, Cesem - Hem





Afrique économique :  
terra incognita

MACROÉCONOMIE

# UN POTENTIEL EXPLOITABLE, PAR QUI ?

MEILLEURE RÉMUNÉRATION DE SES RESSOURCES ET MATIÈRES PREMIÈRES, APPARITION DE NOUVEAUX PAYS ÉMERGENTS... AUTANT D'ÉLÉMENTS QUI LAISSENT PRÉSAGER D'UN RECLASSEMENT GÉOPOLITIQUE DE L'AFRIQUE. ANALYSE DE L'EXISTANT ET PERSPECTIVES DES PROCHAINES DÉCENNIES.

Par Alioune Gueye  
PDG du groupe Afrique Challenge

L n'y pas si longtemps encore le continent africain était présenté comme le continent de la malédiction et de la désolation. Avec moins d'1% des Investissements Directs Etrangers (IDE), moins d'1% du PIB mondial, une démographie galopante, des conflits sans fin, des crises alimentaires et des intempéries récurrentes, le continent apparaissait en marge de la mondialisation sans qu'on ne puisse entrevoir de voie d'amélioration pour l'avenir.

Pourtant, depuis le début des années 2000, la tendance semble s'inverser durablement. Certes, les niveaux d'IDE, de PIB, et d'infrastructures sont loin d'atteindre ceux de l'Asie ou de l'Amérique latine, mais leur rythme de progression semble être élevé et soutenu. A cette tendance haussière viennent se greffer des dynamiques internes prometteuses

provoquées par une nouvelle classe d'entrepreneurs, de politiques, de femmes, mais aussi d'Africains de la diaspora, bien décidés à prendre le destin du continent en main.

## LES NOUVELLES DYNAMIQUES DE DÉVELOPPEMENT DU CONTINENT AFRICAIN

Plusieurs signes confirment la récente bonne santé économique et financière du continent africain. La croissance économique africaine de 5% en moyenne, ininterrompue depuis le début des années 2000, est

sans doute le signe le plus tangible. Comparativement, la croissance des pays de l'OCDE sur la même période n'a pas dépassé les 3%. Cette croissance, il faut d'abord la mettre au crédit du renchérissement du cours des matières premières et du pétrole dont le continent regorge. Ainsi, entre la fin de l'année 1999 et celle de 2008, le cours du baril de pétrole est passé de 20 USD à 145 USD, permettant aux pays pétroliers de bénéficier de balances des paiements largement excédentaires et de constituer des réserves de change considérables. Mais il serait inexact de n'attribuer cette embellie

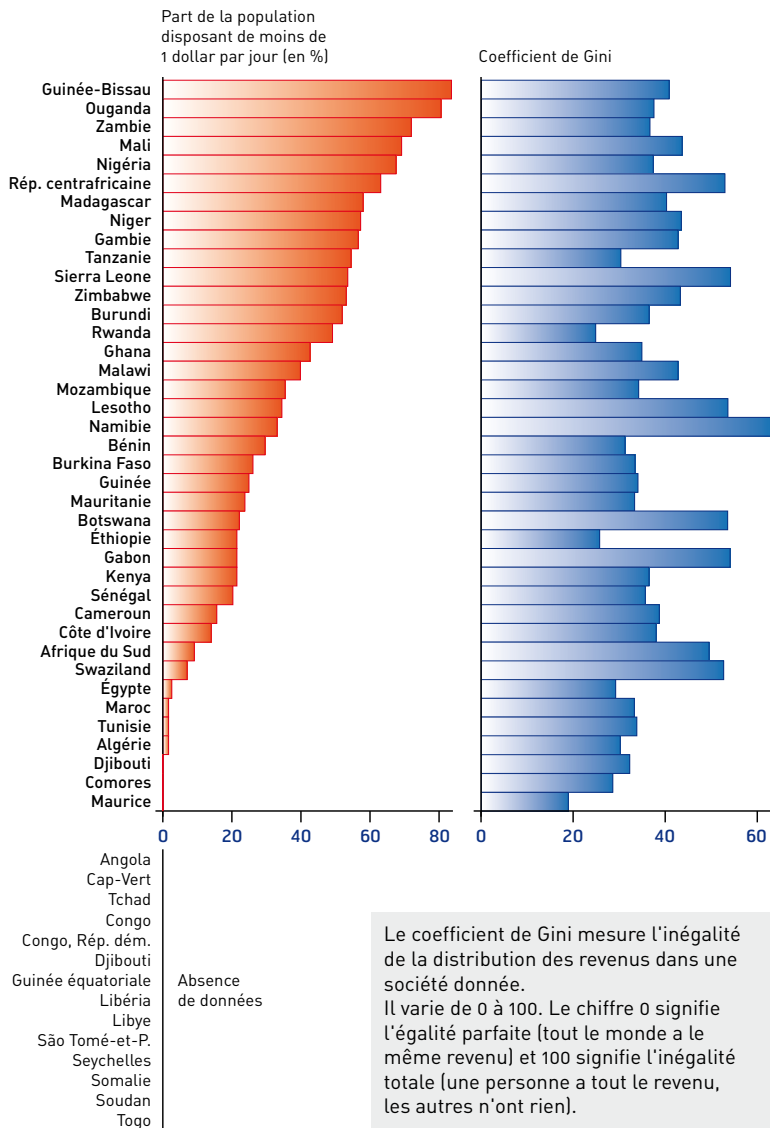


## ON CONSIDÈRE QU'EN 2030, PRÈS DE LA MOITIÉ DE LA POPULATION AFRICAINE VIVRA DANS LES VILLES

## Un potentiel exploitable, par qui ?

## F1 LA PAUVRETÉ EN AFRIQUE

Population vivant sous le seuil de pauvreté.  
Dernières années disponibles : 1993-2003



\*Source : African Economic Outlook 2008, Statistical Annex, www.oecd.org

économique qu'aux seules ressources de son sous-sol car d'autres secteurs ont aussi contribué à cette croissance. Il suffit de voir pour cela l'explosion

du secteur des télécommunications et plus particulièrement celle de la téléphonie mobile<sup>1</sup>, le développement du secteur bancaire, et la prolifération

des infrastructures un peu partout sur le continent africain. Si le pétrole et les ressources du sous-sol représentent 24% dans la croissance du PIB du continent, le commerce et la grande distribution ont contribué à hauteur de 13%, l'agriculture à 12%, les transports et les télécommunications à égalité avec l'industrie à 09%.

Ceci étant, il ne faut pas oublier qu'une situation identique s'est déjà présentée par le passé, à la faveur d'un choc pétrolier, mais les espoirs étaient retombés aussi vite avec la baisse des cours, sans que des progrès économiques significatifs aient pu être engrangés. Ce qui change par rapport au début des années 90, c'est que l'envolée des cours des matières premières et du pétrole n'est pas seule responsable de cette croissance, comme on l'a vu plus haut, mais cette croissance est également relayée et amplifiée par des dynamiques du «dedans». Ce qui constitue le socle d'un développement plus pérenne.

En effet, des politiques publiques plus avisées ont permis d'assainir la situation macroéconomique de nombreux pays à travers non seulement la privatisation de pans entiers allant de l'électricité aux ports, en passant par des ensembles industriels variés de l'économie, mais aussi par le biais d'une meilleure gestion des dépenses publiques. A cela s'ajoute que les programmes d'ajustement structurel, en dépit de leur caractère abrupt tant décrié, ont fini par produire des résultats. L'hyperinflation, qui était la règle notamment dans plusieurs pays, comme l'ex-Zaïre et la Guinée, a laissé la place à une inflation mieux maîtrisée et à des conditions

d'attractivité des investissements directs améliorées ; le secteur privé s'est développé et l'adoption du système libéral et de la libre entreprise s'est pratiquement généralisée.

Par ailleurs, les nombreux conflits ont sensiblement diminué, ce qui a contribué à stabiliser le climat des affaires des pays africains dans leur majorité, gage supplémentaire d'attractivité de l'investissement privé. Résultat, le montant des IDE est passé ces cinq dernières années de 31 à 88 milliards de dollars.

L'autre grande «dynamique interne» à la source du renouveau tient au facteur démographique, en dépit de son caractère ambivalent. Aujourd'hui, le continent a dépassé le cap des 1 milliard d'habitants et il devrait doubler sa population d'ici 2050. Parallèlement, son PIB atteint déjà 1660 milliards de dollars. A titre de comparaison, l'Inde, qui compte 150 millions d'habitants de plus, a un PIB inférieur qui atteint à peine 1300 milliards de dollars.

Au début des années 60, le continent ne possédait qu'une seule ville de plus de 1 million d'habitants. Aujourd'hui on en compte 52. Et on considère qu'en 2030 près de la moitié de la population africaine vivra dans les villes. Cette urbanisation exponentielle est riche en périls, notamment en termes d'infrastructure urbaine, d'équipements collectifs, d'assainissement et d'emplois ; mais elle constitue aussi le meilleur atout du continent. En effet, avec plus de la moitié de la population ayant moins de 25 ans, le continent africain sait pouvoir compter sur une main d'œuvre jeune et en quantité à même de gagner les précieux points de productivité nécessaire à son décollage. Alors que dans toutes les autres régions du monde on

s'inquiète de la baisse de la population active, en Afrique elle progresse. Les démographes estiment qu'en 2040 la population active africaine atteindra 1,1 milliard de personnes.

Par ailleurs, une population urbaine croissante constitue la base de l'émergence d'une classe moyenne, nécessaire à une croissance économique, car le développement de la consommation crée des effets induits en termes de production, d'emplois, de création de nouvelles activités, avec une impulsion sur le développement d'autres secteurs. On compte déjà en Afrique près de 80 millions de ménages disposant d'un revenu au moins égal à 4500 USD par an. D'ici 2020, plus de 128 millions de ménages africains disposeront de revenus une fois les dépenses de subsistance réalisées. Il ne faut pas non plus sous-estimer les processus d'intégration sous-régionales, quoique rencontrant un succès inégal selon les zones. Ils contribuent à

offrir de vastes marchés, un climat des affaires apaisé et des règles communes, à même de générer des économies d'échelle, et d'attirer les investissements. Jusqu'alors, le taux d'échange intra-zone reste très faible quoiqu'en augmentation constante. Aujourd'hui, on estime qu'en Afrique, seuls 10 à 13% des échanges se font à l'intérieur des



## DES POLITIQUES PUBLIQUES PLUS AVISÉES ONT PERMIS D'ASSAINIR LA SITUATION MACROÉCONO- MIQUE DE NOM- BREUX PAYS



## Un potentiel exploitable, par qui ?

frontières des ensembles régionaux, contre un taux de 50% pour les zones équivalentes en Asie, voire même 70% pour la Communauté européenne. C'est dire que le développement du commerce frontalier<sup>2</sup> est un enjeu et

une opportunité à saisir par le secteur privé africain.

Néanmoins, il faut se méfier des moyennes car les statistiques sur l'Etat de l'Afrique et sur ses ressources recèlent de grandes

disparités entre les pays africains. En effet, si la moyenne du PIB par habitant en Afrique s'élève à 2899 USD<sup>3</sup>, le Gabon qui a un PIB par habitant de 14331 USD n'est pas le Niger, qui plafonne à 693 USD tout comme Maurice avec un PIB par habitant de 14076 USD n'est pas la Guinée Conakry qui ne dépasse pas 1062 USD. De même, il n'y pas un modèle de développement. Le pragmatisme est de plus en plus l'idéologie dominante.

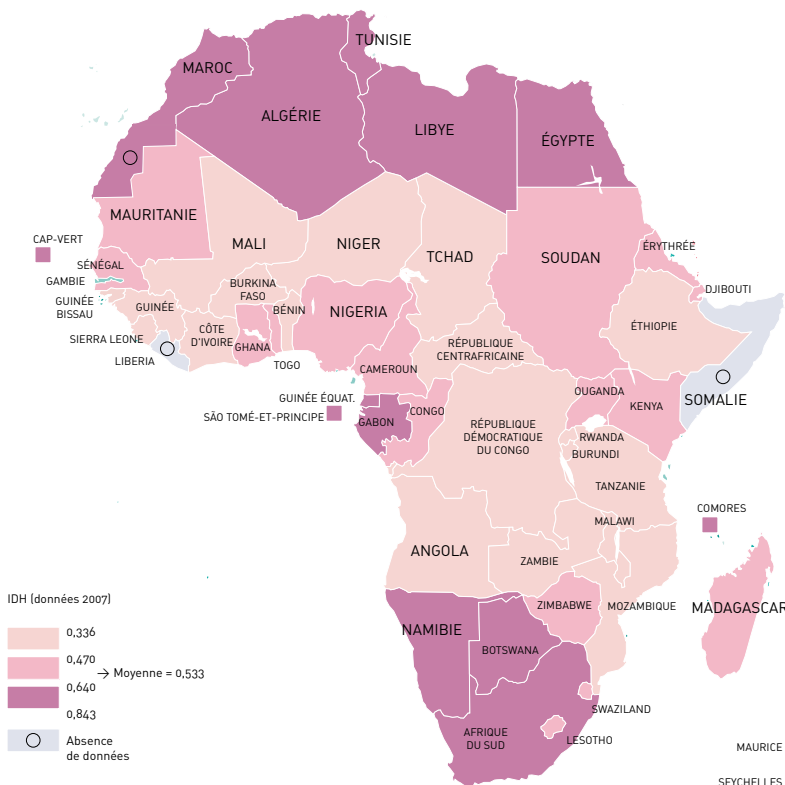
Dans une récente publication<sup>4</sup>, l'institut Mc Kinsey Global a distingué quatre groupes de pays en considération de leur stratégie de développement économique.

Le premier groupe qui comprend le Maroc, l'Egypte, l'Afrique du Sud et la Tunisie, constitue la « dream team » du continent, et reflète des économies diversifiées avec des activités variées dans l'industrie et les services notamment.

Le second groupe rassemble les pays exportateurs de pétrole. Ces pays ont un revenu par habitant élevé. En revanche, leur économie est très peu diversifiée et partant, plus sensible aux effets de halo des cours des matières premières. On retrouve parmi ces pays l'Angola, le Nigeria, le Gabon, l'Algérie, la Guinée équatoriale. Le défi de ces pays est de transformer cette manne financière soudaine, mais importante, en investissements dans l'éducation, dans la santé, les infrastructures et en diversification économique. La Malaisie et l'Indonésie y sont bien arrivées. Ce groupe de pays devraient également y parvenir.

Le troisième groupe de pays réunit les pays en transition économique au

## F2 INDICATEUR DE DÉVELOPPEMENT HUMAIN



L'indicateur de développement humain (IDH) mesure le niveau moyen auquel se trouve un pays donné selon trois critères essentiels du développement humain : la durée de vie, le niveau d'éducation et le niveau de vie (PNUD). Plus l'indicateur s'approche de 1 et plus le pays est considéré comme développé.

\*Source : PNUD, Rapport sur le développement humain 2007-2008, [www.undp.org/french](http://www.undp.org/french).

**ON COMPTE DÉJÀ PRÈS DE  
80 MILLIONS DE MÉNAGES  
DISPOSANT D'UN REVENU AU  
MOINS ÉGAL À 4500 USD PAR AN**



rang desquels on retrouve notamment le Ghana, le Botswana, le Kenya dont l'économie croît rapidement et se diversifie. Ils commencent à exporter vers d'autres pays africains, dynamisant ainsi le commerce intérieur «frontalier». L'avenir de ces économies dépendra de leur capacité à diversifier leurs activités et à exporter. Le Kenya s'illustre particulièrement dans plusieurs pays de la SADC (South African Development Community) par des investissements importants au Rwanda, en Ouganda et en Tanzanie notamment.

Le dernier groupe inclut les pays les plus faibles avec des revenus par habitant ne dépassant guère 350 USD l'année. Ces pays ont besoin de renforcer leurs fondamentaux économiques et ne sont pas prêts à aborder une transition économique. Dans ce groupe, on retrouve des pays comme l'Éthiopie, la République démocratique du Congo, le Niger, la Guinée Conakry ; pays qui connaissent souvent une grande instabilité politique, des problèmes de gouvernance, des institutions faibles.

Le continent, on le voit, est donc loin d'être monolithique et il existe de fortes différences nationales et régionales aussi bien en termes de dotations factorielles que de stratégies de développement. En tout état de cause, il n'y pas de modèle qui apparaisse comme le meilleur, tout comme il n'y a pas d'idéologie à la base des différentes voies empruntées par les pays en question, si ce n'est le pragmatisme.

## DÉFIS D'AUJOURD'HUI ET OPPORTUNITÉS DE DEMAIN

Toutefois, plusieurs défis majeurs, outre l'éducation et la santé, interpellent la majorité des pays africains, quelle que soit la catégorie

# LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE FRONTALIER EST UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR POUR LE SECTEUR PRIVÉ

dont ils relèvent, et qui constituent autant d'opportunités.

Il y a d'abord les **défis énergétiques**. L'offre énergétique est particulièrement insuffisante et la fréquence et la durée des délestages sont très pénalisantes. Aujourd'hui, la production électrique de 48 pays d'Afrique subsaharienne représente à peine la production électrique de l'Espagne. Les PME et les entreprises du secteur informel, qui constituent l'essentiel du tissu économique, sont les plus touchées :

leur productivité en est affectée et pour certaines leur survie est en jeu. La Banque mondiale estime en moyenne à 56 jours le nombre annuel de pannes d'électricité. L'Afrique dispose pourtant de sources d'énergie hydroélectriques particulièrement sous exploitées. Le seul complexe d'INGA en RDC a un potentiel de 45.000 mégawatts pouvant alimenter 500 millions de personnes. Toutefois, les sommes à mobiliser pour un tel investissement requièrent un regroupement régional. Des pays comme le Maroc et le Ghana commencent à considérer avec intérêt le potentiel solaire du continent, qui apporterait une énergie en appoint dont on ne peut faire l'économie. La diversification des sources d'énergie avec la prise en compte de l'énergie renouvelable comme la biomasse, dont l'Afrique regorge également, ne doit pas être négligée.

**Le défi des infrastructures.** Sans infrastructures, pas de mouvements de population et de marchandises,



pas d'intégration régionale, pas de développement. Toutes les stratégies de développement qui n'intègrent pas cette réalité sont vouées à l'échec. La prise de conscience de la nécessité de développer les infrastructures s'est traduite par une multiplication de ports, d'autoroutes, d'aéroports, de câbles sous-marins, qui constituent le «système respiratoire» de toute économie.

## Un potentiel exploitable, par qui ?

La Banque mondiale estime à 93 milliards de dollars le montant des besoins en infrastructures, dont les deux tiers serviraient à de nouvelles infrastructures quand le tiers restant serait dédié à la maintenance. Le fait que les pays africains puisent dans leur budget national pour financer ces investissements démontre à quel point la prise de conscience est réelle.

**Les défis financiers.** Le continent souffre encore d'une industrie financière insuffisamment développée et souvent inadaptée par rapport à l'économie africaine. D'après une étude de la Commission Economique Africaine (CEA), le secteur bancaire reste encore trop oligopolistique.

Il n'est pas rare que dans un pays quatre banques au plus se partagent plus de 70% de la part du marché bancaire, ce qui renchérit le coût d'accès au crédit. Il existe en effet, un différentiel pouvant aller jusqu'à 5% entre les taux d'intérêt servis par les banques locales et ces mêmes taux à l'international. On assiste à un déploiement des opérateurs comme la Bank of Africa, Ecobank et plus récemment des banques nigérianes et marocaines comme UBA et Attijariwafabank. Le développement

A cet effet, la création à Abidjan de la Bourse Régionale de Valeurs Mobilières (BRVM) demande à être démultipliée.

### Les défis agroalimentaires.

L'urbanisation accélérée évoquée plus haut soulève deux préoccupations liées : le transfert de la main d'œuvre de la campagne à la ville, mais aussi celle de nourrir une population urbaine en rapide augmentation. Or, le spectacle des produits agricoles pourrissant sur les lieux de production, faute de filières locales organisées et de routes rurales de bonne qualité, est encore trop fréquent.

Par ailleurs, le continent africain est le seul où la production agricole a diminué, entraînant une vulnérabilité de sa sécurité alimentaire. Il n'est pas raisonnable que 87% de ses produits agricoles soient importés de l'étranger alors que des terres arables et des bras pour les valoriser existent en abondance. Trop tournée vers les cultures d'exportation, l'Afrique a également enregistré une baisse des cours de certaines matières premières, ce qui a fragilisé l'agriculture, tout en compromettant

reste également une préoccupation de tout premier plan. Or, ce type d'agriculture souffre d'une sous mécanisation structurelle et d'un faible rendement à l'hectare du fait de l'utilisation très faible d'engrais. Mécanisation, engrais et semences sont inaccessibles pour une population d'agriculteurs modestes d'où la nécessité de mécanismes de soutien financiers innovants.

### Le défi de l'insertion dans les nouvelles chaînes de valeur internationales.

Aujourd'hui, on ne produit plus un bien entièrement dans un même pays. On ne fabrique que des « morceaux » de produits qui, assemblés à d'autres « morceaux » fabriqués ailleurs, sont assemblés dans d'autres pays encore au gré des dotations factorielles et des spécialisations. L'enjeu pour les pays africains est de bien choisir le niveau d'insertion et les fragments de chaînes de valeur les plus pertinents pour s'insérer dans la nouvelle division internationale du travail et tirer parti de la mondialisation.

**Le défi de l'intégration.** Selon les zones et les institutions le niveau d'intégration régionale est très variable. Il est vrai que des zones de libre-échange existent avec la COMESA<sup>6</sup>, la SADC<sup>7</sup> ou encore la CEDEAO<sup>8</sup>. L'UEMOA<sup>9</sup> et la CEDEAO. Ces organes d'intégration en Afrique occidentale ont fait des progrès sensibles notamment en matière de liberté de circulation, d'harmonisation des frais douaniers avec l'adoption d'un tarif extérieur commun (TEC), l'adoption de l'OHADA. Mais l'intégration doit faire des progrès sur le plan institutionnel et politique pour parachever le rêve des pères fondateurs : créer les Etats-Unis d'Afrique.

## LA BANQUE MONDIALE ESTIME À 93 MILLIARDS DE DOLLARS, LE MONTANT DES BESOINS EN INFRASTRUCTURES

des marchés financiers est également une évolution indispensable pour développer les marchés locaux afin que les opérateurs économiques puissent mobiliser les moyens financiers nécessaires au développement de leurs activités.

sa sécurité alimentaire. L'enjeu des prochaines années sera de se tourner vers son marché intérieur, pour répondre déjà aux besoins d'alimentation de sa population croissante. Le soutien de l'agriculture vivrière

L'échelle régionale semble être, en effet, la plus appropriée pour réussir l'intégration, car la question des infrastructures, des interconnexions en matière électrique, des corridors pour désenclaver les régions de «l'hinterland», de la politique agricole en termes de filières, des télécommunications ne peuvent être prises en charge au niveau local, vu la taille des investissements à

mobiliser, mais surtout compte tenu des économies d'échelle et des externalités<sup>11</sup> attendues. La Development Bank of South Africa estime par exemple, que si les pays de la SADC développaient conjointement leurs projets électriques, ils pourraient économiser 48 milliards de dollars.

## IL N'EST PAS RARE QUE DANS UN PAYS 4 BANQUES AU PLUS SE PARTAGENT PLUS DE 70% DE LA PART DU MARCHÉ BANCAIRE

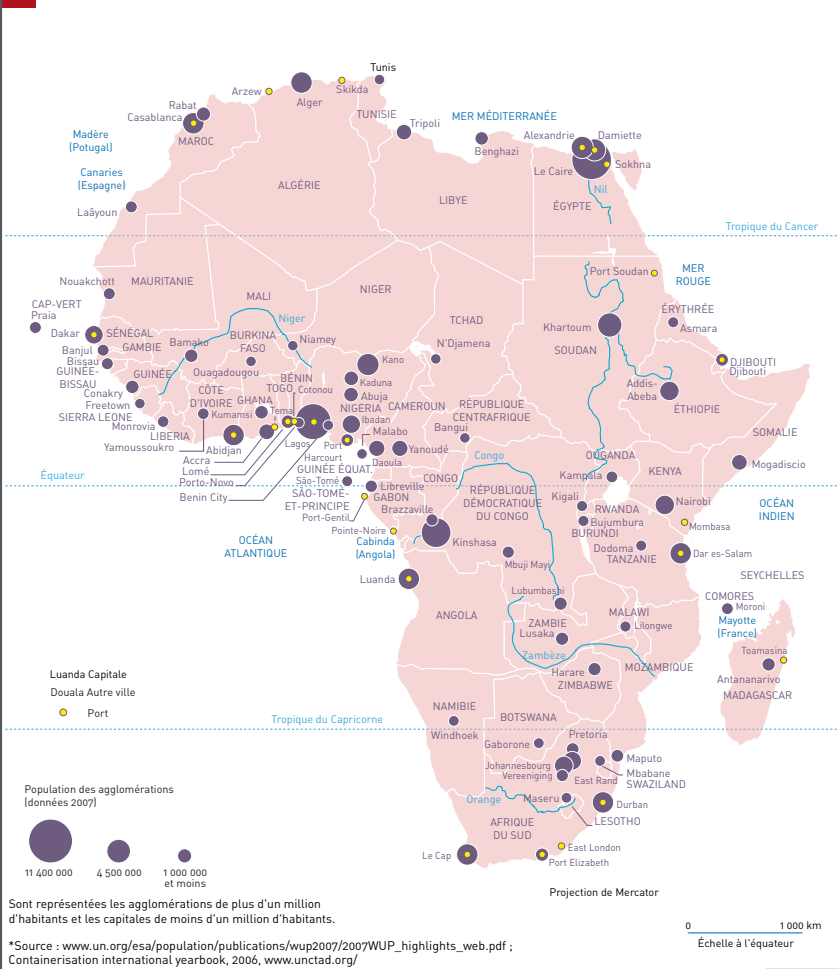
**Le défi des transferts des migrants économiques.** Ces transferts représentent le double de l'aide publique au développement souvent plus irrégulière. La question essentielle pour les pays «exportateurs» de main d'œuvre est de savoir comment transformer les transferts des migrants économiques africains en investissements. On considère que les migrants économiques contribuent à hauteur de près de 15% du PIB de leur pays d'origine par leurs seuls transferts. Mais ces transferts ne sont pas orientés vers des investissements productifs, mais principalement vers de la consommation immédiate, dans l'immobilier, voire dans des dépenses plus ostentatoires.

### AFRIQUE 2.0 : LES SECONDES INDÉPENDANCES DU CONTINENT - POUR UN NOUVEAU DÉPART

Cinquante ans après l'indépendance, le continent est à la croisée des chemins. Aujourd'hui avec la commémoration du cinquantenaire, il semble que l'Afrique soit en train de parachever sa décolonisation politique. Il lui reste à (re)-conquérir son indépendance économique, en démantelant les symboles de la politique économique qui a prévalu jusqu'à présent et qui obéissait à une logique de rente entièrement tournée vers l'exportation de produits non transformés comme le bois, le cacao, le coton, l'arachide.

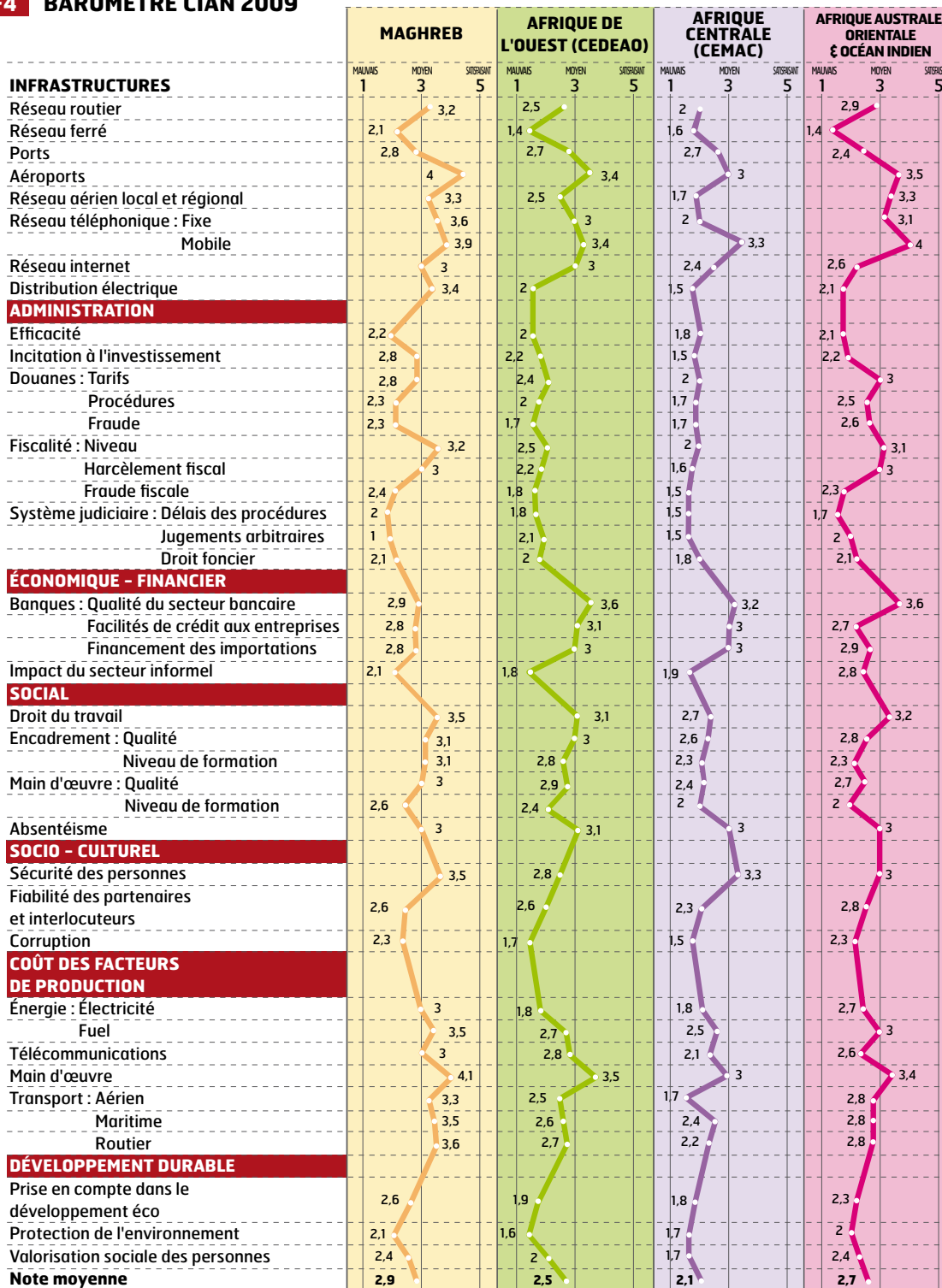
Les politiques d'ajustement structurel ont produit des résultats en dépit du lourd tribut social. La dette, qui jadis asphyxiait les pays africains, a été mieux gérée que par le passé ce qui laisse des degrés de liberté supplémentaires pour l'investissement public et partant pour le développement. De plus, l'emprise des bailleurs de fonds est moindre avec l'émergence de nouveaux acteurs

#### F3 L'AFRIQUE, SES VILLES ET PRINCIPAUX PORTS



## Un potentiel exploitable, par qui ?

## F4 BAROMÈTRE CIAN 2009

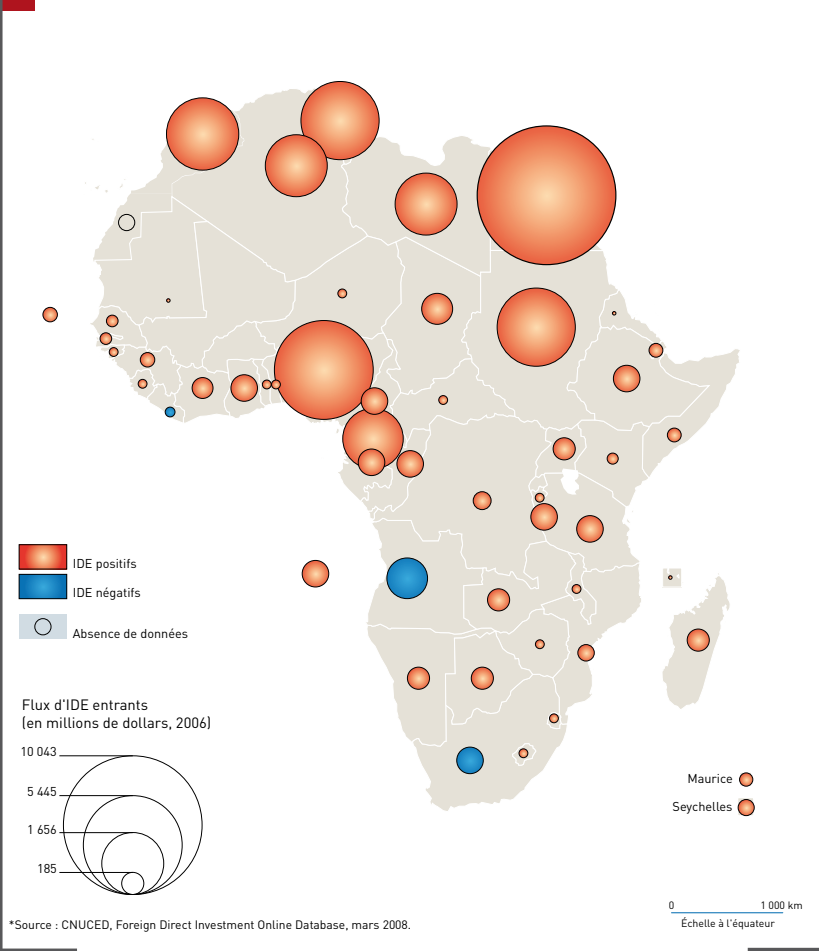


asiatiques en quête de partenariat pour assurer leur approvisionnement en matières premières et en hydrocarbures pour leurs usines, et qui sont de ce fait moins exigeants en conditionnalités quand ils accordent des financements aux pays africains. C'est à se demander si les règles du jeu n'ont pas changé. L'Afrique a des atouts mais détient-elle les bonnes cartes ? Assiste-t-on aux prémices d'une Afrique 2.0 qui fera de l'Afrique un acteur plus qu'un enjeu de la mondialisation, une «Afrique mondialisatrice plus qu'une Afrique mondialisée»<sup>12</sup> ?

Cette Afrique 2.0, c'est d'abord une Afrique qui formule sa propre vision du développement et qui construit patiemment les institutions supranationales afin de procéder courageusement à une relecture des frontières héritées du partage de Berlin, avec pour dessein de construire des communautés économiques plus fortes, cohérentes et complémentaires, c'est-à-dire viables. C'est avoir la claire conscience que le développement ne pourra se faire qu'en étant unis dans des entités ayant une taille critique.

Faire émerger cette Afrique nouvelle passe également par l'éclosion d'une nouvelle classe d'entrepreneurs nomades, polyglottes, rompus aux techniques de management qui entreprennent en Afrique comme ailleurs, qui entretiennent des relations décomplexées avec les dirigeants du monde entier. En effet, le développement du secteur privé est aussi une des clés du développement. Or, de ce point de vue, en dépit des progrès de ces dernières années, et contrairement à d'autres contrées du monde, la communauté des affaires n'est pas suffisamment dynamique et organisée. Pourtant c'est elle qui, par son niveau d'exigence, peut pousser la classe

## F5 LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ENTRANTS



## L'ÉCHELLE RÉGIONALE SEMBLE ÊTRE LA PLUS APPROPRIÉE POUR RÉUSSIR L'INTÉGRATION





## Un potentiel exploitable, par qui ?

politique à abaisser les barrières douanières, à circonscrire les actes trop nombreux de corruption, à dénoncer les lenteurs administratives, à impulser de nouvelles dynamiques. En cela, elle peut s'appuyer sur l'exemple de l'OHADA<sup>13</sup>, Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique, créée en 1993 qui représente un droit des affaires parmi les plus aboutis, et qui offre un espace harmonisé et des règles communes, pour seize Etats africains déjà signataires.

Enfin, il reste à instaurer un nouveau type de partenariat avec les partenaires traditionnels comme les nouveaux, avec la conviction que ce sont des intérêts qui sont en jeu ; le temps de l'aide est passé. Aujourd'hui, la seule manne des migrants «vertueux» vers leur pays d'origine ou de l'aide publique au développement ne suffisent plus. Il faut d'autres

sources de financement, ce qui passe par le développement de l'activité et la réalisation de davantage de valeur ajoutée sur le continent. Il n'est plus acceptable que dans les investissements en Afrique, ou dans les achats de biens à forte intensité technologique, on ne prévoit pas explicitement une clause en termes de transferts de technologies.

Il serait souhaitable que nos décideurs politiques prévoient dans les négociations avec les entreprises chinoises, italiennes ou autres qui viennent construire sur le continent usines, centrales électriques, raffineries, d'intégrer une rubrique «transfert de technologie», afin que progressivement nous puissions, en Afrique, maîtriser les techniques modernes. Ce n'est que comme cela que l'Afrique sortira alors de cette malédiction qui la réduit à n'être que pourvoyeuse de matières premières

et de pétrole, pour être enfin un producteur industriel. Parallèlement, le continent devra être plus exigeant pour élever, au besoin, des barrières douanières, protéger ses industries dans l'enfance, et réduire sa vulnérabilité aux importations qui, dans bien des cas, ont décimé son industrie naissante.

Enfin, il faut briser ce tabou de la «vitrine» démocratique et réfléchir sur la démocratie la plus adaptée à nos valeurs, notre histoire, mais surtout à notre «vouloir collectif». L'explosion des partis politiques en Afrique n'a pas enrichi le débat démocratique, loin s'en faut. Tout comme l'alternance n'est pas davantage un passage obligé vers le développement, l'expérience récente de l'Asie le démontre. L'Afrique qui réussit n'est-elle pas l'Afrique de la discipline ? Ce dont l'Afrique a besoin c'est d'un leadership visionnaire, courageux et ambitieux pour entrer véritablement dans l'Histoire ■

## LA CRÉATION À ABIDJAN DE LA BOURSE RÉGIONALE DE VALEURS MOBILIÈRES DEMANDE À ÊTRE DÉMULTIPLIÉE

### Biographie

«Le temps de l'Afrique», éd. Odile JACOB, Jean Michel SEVERINO, Mars 2010  
 «Géopolitique de l'Afrique», éd. Armand COLLIN, Philippe HUGON, Avril 2010  
 «Perspectives Africaines», OCDE, 2010  
 «50 ans après, Quelle indépendance pour l'Afrique ?», éd. Philippe REY, Ouvrage Collectif, Avril 2010  
 «South South cooperation: Africa and the new forms of Development Partnership», United Nations, New York, 2010  
 «Lions on the move : The progress and potential of African economies», Mc Kinsey Global Institute, 2010 ■

1 On compte 316 millions de nouveaux utilisateurs de téléphones mobiles depuis 2000 (source : Mc Kinsey )

2 Commerce avec les pays voisins

3 Estimations 2010 Source OCDE, FMI

4 «Lions on the move: The progress and potential of African Economies» Institut Mc Kinsey Global- 2010

5 Ces deux questions ayant fait l'objet de traitements exhaustifs dans plusieurs rapports et ouvrages, nous n'y reviendrons pas.

6 COMESA : Common Market For Eastern and Southern Africa

7 SADC : Southern Africa Development Community

8 CEDEAO : Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest

9 UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

11 Les économistes désignent par «externalité» ou «effet externe» le fait que l'activité de production ou de consommation d'un agent affecte le bien-être d'un autre sans qu'aucun des deux reçoive ou paye une compensation pour cet effet

12 Philippe HUGON - Géopolitique Numéro 110  
 13 www.ohada.org

# AU COEUR DU JEU DES PUISSANCES

RÉSERVOIR DE MATIÈRES PREMIÈRES, LE CONTINENT AFRICAIN JOUE UN RÔLE MAJEUR DANS L'ÉCONOMIE DE LA PLANÈTE. IL SUSCITE LA CONVOITISE DE DIFFÉRENTS PAYS ET SE RETROUVE AU CŒUR DE GRANDES MANŒUVRES, POLITIQUES, MILITAIRES, ÉCONOMIQUES ET ENTREPRENEURIALES DE GRANDES PUISSANCES.

Par Nezha Alaoui M'hamdi  
Chercheur, Faculté de droit, Agdal-Rabat

**M**algré les trésors dont regorgent le sol et le sous-sol africain, le Continent peine à affirmer ses intérêts propres. Déjà au lendemain des indépendances, l'aspiration à la démocratie et à la prospérité se heurte aux tensions, coups d'Etat et instauration de partis uniques et crée la déception des populations vis-à-vis de leurs élites gouvernantes. Beaucoup d'écrivains et de musiciens tels que Wole Soyinka ou Fela Kuti du Nigeria, Sony Labou Tansi du Congo ou Ahmadou Kourouma de la Côte d'Ivoire deviennent les porte-paroles des frustrations populaires. Selon Tshitengue Lubabu<sup>1</sup>, cette réalité s'explique par le fait que «les élites au pouvoir n'ont pas cherché à transformer le monde. Elles se sont contentées d'être des consommatrices de biens hérités de la colonisation».

## L'AFRIQUE, OBJET DE CONVOITISES MONDIALISÉES

Un demi siècle plus tard, leurs successeurs s'efforcent d'inverser la tendance grâce notamment à l'émergence et au renouvellement de l'élite locale qui essaie de proposer

élève des institutions financières internationales, l'Afrique laisse traduire dans les économies nationales l'ordre économique mondialisé avec ses politiques libre échangistes et néolibérales : juteux bénéfices, malgré la crise, réalisés par des multinationales dans

## CERTAINS OBSERVATEURS DÉPLORENT L'ABSENCE D'UNE «VISION AFRICAINE DE LA MONDIALISATION»

une vision de l'intérêt commun, au-delà des manœuvres occidentales ou d'origine tierce en général. Certes non aisée, cette entreprise laisse sceptiques certains observateurs qui déplorent l'absence d'une «vision africaine de la mondialisation»<sup>2</sup>. Bon

l'exploitation des ressources, «libre concurrence» dans l'exploitation des ressources suscitant très souvent des conflits et la déstabilisation du pays, voire de la région... La guerre dans l'est de la République du Congo avec le trafic de ses matières premières et



## Au coeur du jeu des puissances

ses rebelles armés en est une parfaite illustration.

L'on s'accorde souvent à dire que l'Afrique ne représente que 2% du commerce mondial. Si cette donnée est juste, cela signifierait que le Continent est marginalisé dans les flux commerciaux planétaires. Il joue néanmoins un rôle important dans l'économie mondiale. Avec 30% des réserves minérales mondiales, l'Afrique est un terrain privilégié de compétition entre les grandes multinationales et les Etats. L'agriculture et les terres agricoles attisent aussi les convoitises, avec pour corollaire l'introduction contestée des organismes génétiquement modifiés. Avec la crise alimentaire, ces aspects sont perçus avec beaucoup plus d'acuité.

### LA FRANCE, GENDARME ET BÂTISSEUR EN PERTE DE VITESSE

Cette véritable guerre économique que se livrent les différents acteurs en Afrique s'appuie souvent sur des stratégies diplomatico-militaires, avec pour les anciennes puissances coloniales certaines spécificités. Compte tenu de ses liens avec le Continent, la France apparaît en tant que «hard power» disposant de tous les attributs de puissance, notamment militaire, malgré le redéploiement de son dispositif armé sur le Continent, conformément aux orientations préconisées par le Livre Blanc sur la Défense et la Sécurité intérieure de 2008. Le redéploiement de la présence militaire française découle certes de choix et de contraintes budgétaires, mais vise néanmoins à maintenir l'influence française et à sécuriser ses intérêts économiques et stratégiques en Afrique. En effet, et depuis la fin de la Guerre Froide, la

France a progressivement perdu sa «place de choix» sur le Continent<sup>3</sup>. Ses entreprises sont concurrencées par les firmes chinoises et américaines et son autorité politique en Afrique francophone se voit contestée

## LES EXPORTATIONS AFRICAINES VERS LES ETATS-UNIS ONT TRIPLÉ ENTRE 2000 ET 2007

(Côte d'Ivoire, Togo, Tchad...). De même, en juillet 2007, le discours du président Nicolas Sarkozy à Dakar a défavorablement marqué les esprits. Sur le plan strictement économique, la France a opéré une réduction constante de son budget de l'aide publique au développement (APD). L'APD aux pays d'Afrique subsaharienne est ainsi passée de 3,1 milliard en 1990 à 1,4 milliard en 1999, soit une baisse de 55%. Après avoir consacré 15 milliards d'euros à l'APD entre 2002 et 2006, cet engagement est passé à 10 milliards d'euros pour 2009-2014. En outre, les budgets des centres culturels, qui constituaient des vitrines du pays, ont subi des amputations drastiques. En face, certains pays d'Afrique francophone n'hésitent pas à manifester des velléités de mettre fin aux «pactes coloniaux» et sont prêts à signer des accords privilégiés avec d'autres puissances extracontinentales. L'échange de matières premières contre la construction d'infrastructures

routières par la Chine et l'écoulement de produits chinois sur les marchés africains en sont un exemple. Illustration emblématique de la présence économique française en Afrique, le Groupe Bolloré semble relativiser cependant, par la large palette de ses activités et une ancienne et forte implantation de ses unités, l'offensive des autres puissances sur le Continent. Ayant fait de l'Afrique un pilier du Groupe, Vincent Bolloré peut s'enorgueillir d'être présent dans 43 pays africains et de gérer des installations hautement stratégiques (ports, transports, plantations...). Sous la marque Bolloré Africa Logistics, créée en 2008, le Groupe est devenu «le premier réseau intégré de logistique en Afrique»<sup>4</sup>. A titre d'exemple, il a pu obtenir à travers ses filiales et parfois en partenariat avec d'autres opérateurs, la gestion de plusieurs terminaux portuaires à conteneurs, mis en concession : Douala (Cameroun), Abidjan (Côte d'Ivoire), Cotonou (Bénin), Tema (Ghana), Tincan (Lagos, Nigeria), Pointe Noire (Congo)<sup>5</sup>. Mais la perte de vitesse de la Françafrique est évidente, d'où la tentative affichée par le Quai d'Orsay, lors du sommet de Nice (31 mai - 1<sup>er</sup> juin 2010) de se repositionner tous azimuts, même en Afrique anglophone.

### LES ETATS-UNIS ENTRE SÉCURITÉ, PÉTROLE ET TERRES ARABLES

Délaissée au lendemain de la Guerre Froide, l'Afrique est redevenue, en l'espace de quelques années, un enjeu majeur de la politique étrangère américaine. La stratégie américaine s'appuie sur une vaste gamme de leviers : économiques, politiques, culturels, religieux

(influence des églises évangélistes) et militaires. Elle vise à sécuriser les approvisionnements en pétrole - notamment en provenance du Golfe de Guinée - et en matières premières sensibles (uranium, coltan...) et à lutter contre le terrorisme, le trafic de drogues et la piraterie maritime, via l'ITLCT (Initiative Trans-saharienne de Lutte contre le Terrorisme).

Sur le plan économique, l'Accord de Libre Echange «African Growth and Opportunity» (AGOA) entre les Etats-Unis et les pays africains a permis un accroissement des échanges commerciaux : les exportations africaines vers les Etats-Unis ont triplé entre 2000 et 2007, en se situant à 51,1 milliards de dollars US<sup>6</sup>.

Intitulée «Enterprise for Development : A new policy approach toward Africa» (Entreprises pour le développement : une nouvelle approche politique à l'égard de l'Afrique), la proposition faite à l'administration Obama en avril 2010 préconise de maintenir l'accès libre et sans quota des produits africains introduits par l'AGOA au marché américain. Elle prévoit également des politiques visant à renforcer les entreprises locales en Afrique et des mesures favorisant la création d'emplois, la promotion des exportations et la croissance à la fois en Afrique et en Amérique.

La volonté d'instaurer une nouvelle ère des relations entre les Etats-Unis et l'Afrique est clairement ressortie lors de la tournée dans sept pays d'Afrique subsaharienne de la Secrétaire d'Etat américaine Hillary Clinton, en 2009, en vue d'accélérer les réformes destinées à fluidifier la vie politique dans les pays africains et les échanges commerciaux avec eux. Depuis l'avènement du Président Obama, un nouveau motif d'intérêt pour l'Afrique apparaît de plus en plus clairement : l'agriculture. Nouvelles frontières des fonds d'investissements internationaux et des pays

émérgents<sup>7</sup>, les terres arables du Continent mobilisent et font vivre deux tiers de la population. La question de la sécurité alimentaire a été longuement développée lors de l'étape kenyane de la tournée, notamment à l'occasion du 8ème Forum sur la

également avantage de sa non-ingérence dans les affaires intérieures de ses partenaires.

La politique africaine de la Chine veut se distinguer par l'accent officiellement mis sur le «respect des intérêts africains, en opposition au

## LA FRANCE A PROGRESSIVEMENT PERDU SA «PLACE DE CHOIX» SUR LE CONTINENT

coopération entre les Etats-Unis et l'Afrique subsaharienne dans le cadre de l'AGOA, à Nairobi.

Après le pétrole, sous l'administration Bush, il faudra désormais insérer le paramètre agricole dans la grille de lecture des relations Etats-Unis-Afrique, en raison de l'attrait qu'exerce l'agriculture sur les entreprises américaines<sup>8</sup>. Louise Redvers, de l'Agence Inter Press Service, déclarait à ce sujet lors de l'étape angolaise de Mme Clinton : «Bien sûr, les intérêts américains ne sont pas seulement motivés par l'altruisme»<sup>9</sup>.

### LA SINISATION ACCRUE DE L'AFRIQUE, TERRE DES MATIÈRES PREMIÈRES

Concernant les partenaires asiatiques de l'Afrique, la Chine est devenue en quelques années le troisième partenaire commercial du Continent. Cet essor rapide est soutenu au plus haut niveau : depuis 2003, le Président Hu Jintao a effectué quatre voyages sur le Continent. Déployant une diplomatie notamment économique et commerciale très active en Afrique, la Chine bouscule et redessine la carte des influences traditionnelles «occidentales», sur fond de lutte pour le contrôle de gisements pétroliers avérés ou potentiels. S'appuyant sur la rhétorique tiers-mondiste, elle tire

modèle néocolonialiste traditionnel». Le Livre Blanc sur la politique africaine de la Chine publié pour la première fois en janvier 2006, précise que «la Chine œuvre à établir et à développer un nouveau type de partenariat stratégique marqué par l'égalité et la confiance mutuelle sur le plan politique, et amener la coopération dans un esprit gagnant sur le plan économique».



## Au coeur du jeu des puissances

Au cours des années 90, le volume des échanges commerciaux Chine-Afrique a augmenté de 700%, atteignant 74 milliards d'euros entre janvier et août 2008<sup>10</sup>. Depuis le premier Sommet Chine-Afrique en 2000, l'accent est mis sur le développement des échanges et les visites de haut niveau afin d'accroître l'aide chinoise sans conditionnalité politique. Cette stratégie rencontre un écho auprès de nombreux pays africains, dont certains recèlent un potentiel pétrolier significatif : Soudan, Angola, Nigeria, Gabon, Cameroun, Tchad...

Deuxième consommateur brut de la planète, la Chine importe 25% de son pétrole du Golfe de Guinée et de l'hinterland soudanais. Elle serait contrainte d'importer 60% de son énergie en 2020<sup>11</sup>. Il y a lieu de rappeler à cet effet que les Etats-Unis sont fortement implantés au Moyen Orient et contrôlent par voie de conséquence la dépendance énergétique de la puissance chinoise. Cette dernière se retrouve contrainte à diversifier ses sources d'approvisionnement. Sur le plan commercial, les entreprises chinoises implantées sur le Continent placent autant leurs fonds dans les secteurs porteurs (mines, pêche, téléphonie, exploitation du bois...) que dans ceux jugés moins rentables (relance de l'exploitation des mines de cuivre zambiennes de Chambezi et recherches pétrolières au Gabon où les réserves sont censées se tarir).

### L'IRAN, LA RUSSIE ET LE BRÉSIL : STRATÉGIES DE DIFFÉRENCIATION

L'Iran joue également un rôle croissant dans la région (diplomatie active le long de la bande sahélienne), en s'appuyant sur les communautés chiites, notamment en Mauritanie,

au Sénégal, au Mali, au Soudan, avec la volonté de s'ériger en modèle. Certains gouvernements sont prêts à accueillir des universités et des écoles financées par l'Iran dans le but de pallier aux carences de leurs systèmes éducatifs, offrant ainsi à ce pays un levier idéologique. Traditionnellement présent en Afrique de l'Est, l'Iran aspire désormais à peser en Afrique de l'ouest et sur la façade atlantique du Continent afin de se ménager un levier de négociation avec les Etats-Unis. Son récent

rapprochement avec le Sénégal et la consolidation des liens économiques et commerciaux avec ce pays en témoignent clairement.

Riche de relations privilégiées par le passé entre l'URSS et certains pays africains en raison d'affinités idéologiques, la Russie déploie une offensive diplomatique à l'égard de l'Afrique, visant à contrer le jeu de puissances rivales telles que les Etats-Unis ou la Chine. A l'image de cette dernière, la Russie cherche à exploiter «les failles occidentales»

## LA CHINE EST DEVENUE EN QUELQUES ANNÉES LE TROISIÈME PARTENAIRE COMMERCIAL DU CONTINENT

### Le Maroc en quête de positionnement économique

Longtemps considérée comme une dimension de la question du Sahara - pour rompre l'isolement diplomatique consécutif au départ du Maroc de l'OUA - et très souvent marquée par un caractère réactif, ponctuel ou conjoncturel, la politique africaine du Maroc a connu une dynamisation depuis plus d'une décennie, sous l'impulsion d'une volonté politique manifeste.

Sous-tendant, voire complétant ou palliant l'activité diplomatique, le versant économique de la stratégie africaine du Maroc a enregistré une belle percée de grands groupes marocains (RAM, AWB, BMCE, MarocTelecom...) en Afrique subsaharienne, malgré certains revers comme l'expérience d'Air Sénégal International. Cette projection économique peine cependant à se traduire dans les échanges commerciaux (4% d'exportations vers l'Afrique subsaharienne et 1,29 d'importation en provenance de cette région) et continue à pâtir de faiblesses structurelles (cadre juridique, frilosité des hommes d'affaires marocains, difficultés logistiques d'accès et surtout carence d'une expertise d'entreprenariat marocain en Afrique noire). Cette présence économique se révèle néanmoins un précieux atout pour la visibilité «appréciée» du Maroc dans son voisinage sud et un avantage comparatif non négligeable pour un pays maghrébin non membre de l'Union africaine ■



## CINQUANTE ANS APRÈS LES INDÉPENDANCES, LA GÉOPOLITIQUE AFRICAINE EST EN PROFONDE MUTATION

afin de consolider sa présence et son influence. Elle concrétise cette volonté notamment au Nigeria, en pesant sur le futur gazoduc Transsaharian Gas Pipeline (TSGP). Reliant Warri au Nigeria à Beni Saf en Algérie et devant entrer en exploitation en 2016, son opérationnalisation se traduira par l'atténuation de la dépendance énergétique de l'Europe vis-à-vis de la Russie.

Pays membre d'une coalition comprenant un pays africain, en l'occurrence l'IBSA (Inde, Brésil, Afrique du Sud), le Brésil développe depuis l'avènement du Président Luiz Inacio Lula da Silva, en 2003, une politique africaine résolument offensive dans le cadre du resserrement des liens Sud-Sud. Bien que cet intérêt ne soit pas récent, en raison des liens historiques culturels et humains entre l'Afrique et le Brésil, la présence de ce dernier sur la scène africaine se manifeste clairement et au plus haut niveau : le Président Lula se rend pendant son premier mandat quatre fois en Afrique. En l'espace de deux ans, il visite 17 pays.

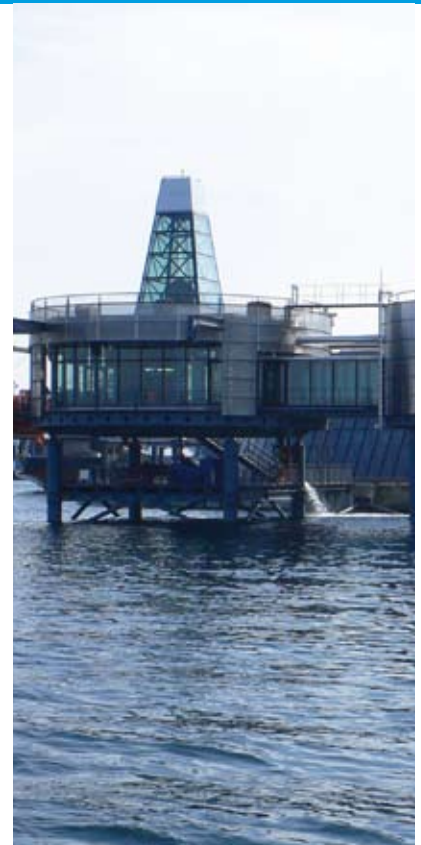
La détermination du Brésil à élaborer des partenariats avec l'Afrique découle de deux considérations majeures : d'une part lier fermement les deux rives de l'Atlantique sud en resserrant les liens politiques et économiques, et d'autre part la construction d'alliances sud-sud et pas seulement à des fins économiques : Il s'agit de forger une identité commune basée sur le désir partagé de voir naître un ordre socio économique plus «juste» et plus «équitable». Il s'agit aussi de favoriser un développement dont la

pièce maîtresse est une autonomie grandissante face aux économies dites du «premier monde». L'émergence d'IBSA en 2003 est à replacer dans ce contexte. Les chiffres sont éloquentes à cet égard : les flux commerciaux entre l'Afrique (surtout Nigeria, Afrique du Sud et Angola) et le Brésil sont passés de 6 milliards de dollars en 2003 à 15 milliards en 2006<sup>12</sup>.

### ET LES PUISSANCES CONTINENTALES ?

Les manœuvres des puissances coloniales, les positionnements de celles émergentes et extra continentales, n'ont néanmoins pas empêché les mutations intra-africaines et l'émergence de puissances issues du Continent et affichant des ambitions régionales. L'Afrique du Sud, le Nigeria, l'Angola, l'Éthiopie tentent de jouer un rôle de puissance continentale tant sur le plan diplomatique, politique et parfois aussi économique. Leur influence dans l'architecture institutionnelle de l'Union africaine démontre clairement leurs velléités et souvent leur concurrence.

Cinquante ans après les indépendances, la géopolitique africaine est en profonde mutation. Certes, le Continent se transforme et s'organise, mais des interrogations subsistent quant au modèle économique à suivre ou à créer pour le développement. La crise des schémas établis de la gouvernance mondiale, les enjeux nouveaux et majeurs pour le Continent,



comme le changement climatique ou la libéralisation du commerce international, interpellent les États africains pour la construction d'une vision propre préservant des intérêts qui s'avèrent désormais vitaux ■

1 Tshitengue Lubabu M.K., «Comment gérer l'héritage», Jeune Afrique, Hors Série n°24, l'état de l'Afrique 2010

2 Elikia M'Bokolo, «L'Afrique doit produire sa propre vision de la mondialisation», *Africultures*, n°54, Paris, 2003

3 Delphine Lecoutre et Admore Mupoki Kambudzi, «Vers un divorce entre Paris et le Continent africain ?», *Monde Diplomatique*, juin 2006

4 Site web de Bolloré Africa Logistics

5 Thomas Deltombe, «les guerres africaines de Bolloré», *Le Monde Diplomatique*, avril 2009

6 Philippe Hugon, directeur de recherche Afrique à l'IRIS, «La relation Afrique-États-Unis après la victoire d'Obama», site web affaires-stratégiques.info

7 Mohamed Zakaria, «Ruée des multinationales sur les terres africaines», *Revue Afrimag*, n°32, oct. 2010

8 Jean Christophe Servant, «Après le pétrole, l'agriculture», *Echos d'Afrique*, août 2009

9 US-Africa, «Clinton backs agricultural development», 11 août 2009

10 www.chinafrique.com

11 Jean Christophe Servant, «la Chine à l'assaut du marché africain», *Monde Diplomatique*, mai 2005

12 Claudio Ribeiro, La politique africaine du Brésil et le Gouvernement Lula, *Revue Politique africaine*, n°113, mars 2009

# LES SCÉNARIOS AFRIQUE 2025

LE CONTINENT FAIT L'OBJET D'UN SURSAUT D'INTÉRÊT TEINTÉ D'INQUIÉTUDE SUR SON DEVENIR. EN 1999, L'INSTITUT «FUTURS AFRICAINS», SOUS L'INSTIGATION DU PNUD A MENÉ UNE RÉFLEXION SUR L'AVENIR DU CONTINENT. ECLAIRAGE.

Par Alioune Gueye  
PDG du groupe Afrique Challenge.

**L**e continent fait l'objet d'un sursaut d'intérêt teinté d'inquiétude sur son devenir. En 1999, l'Institut «Futurs africains», sous l'instigation du PNUD, a mené une réflexion sur l'avenir du continent.

L'objet de ce travail, qui a impliqué plus d'un millier de personnes réparties dans 54 pays, était «d'identifier les logiques profondes gouvernant les comportements sociaux, politiques et économiques, qui donneront forme au futur». En somme, faire de la prospective, soit prévoir les futurs possibles. L'avenir n'est pas le fruit du hasard, il est aussi le résultat des hommes et des

organisations. La vision et la mobilisation des acteurs sont indissociables. «C'est par l'appropriation que passe la réussite des actions où l'anticipation éclaire les actions efficaces»<sup>1</sup>.

Cette véritable odyssee intellectuelle visant à examiner les futurs possibles a permis de construire quatre scénarii.

## 1- Les lions pris au piège

Ce scénario a été ainsi baptisé pour illustrer la difficulté des sociétés africaines à sortir d'une logique relationnelle de redistribution, qui ne permet pas de s'affranchir des



inerties culturelles dans la quête du développement. Outre la logique relationnelle, les pouvoirs en place ne créent pas non plus les conditions favorables à l'émergence d'une classe d'entrepreneurs pour créer de la richesse et des emplois dont le continent a tant besoin.

Ce scénario est un scénario tendanciel car il est dans la continuité de ce que le continent a connu ces dernières décennies. Toutefois, les comportements évoluent qui pourraient renverser la logique relationnelle ; le changement peut venir de l'extérieur tant les dynamiques de la mondialisation peuvent bouleverser l'ordre établi.

Dans un tel scénario, les économies africaines en 2025 sont stagnantes, la

**LES DYNAMIQUES DE  
MONDIALISATION PEUVENT  
BOULEVERSER L'ORDRE ÉTABLI**

productivité y est faible, le flux massif des populations rurales vers la ville n'a pas permis d'enclencher une dynamique d'industrialisation. Ce flux n'a pas permis que se développe une agriculture intensive à la périphérie des villes pour nourrir une population principalement urbaine et évoluant dans le secteur informel. L'insertion de l'Afrique dans le commerce international ne s'est pas améliorée et son industrie manufacturière a été «balayée» par les produits asiatiques, principalement indiens et chinois, et l'Afrique reste en 2025 principalement exportatrice de matières premières. Les services publics restent très insuffisants, ne parviennent guère à faire face aux défis de l'éducation et de la santé, et vivent sous perfusion de l'aide internationale. Mais les citoyens, tout en se lamentant, se résignent à cet état de fait. En définitive, l'Afrique est marginalisée et ne compte pas sur l'échiquier international ; elle reste endettée, dominée, et largement tributaire de l'aide internationale.

## L'ÉVOLUTION DU SCÉNARIO DES «LIONS PRIS AU PIÈGE» VERS CELUI DES «LIONS FAMILIQUES» EST TOUT À FAIT PROBABLE

En deux mots, un scénario sans développement, mais également sans catastrophe.

### 2- Les lions faméliques

Ce second scénario évoque «les Africains en proie à la violence sur des

terres sans loi», en proie à la faim et au dénuement le plus complet. À la différence du scénario précédent dans lequel l'hypothèse de travail était une société relativement stable, on s'appuie ici sur l'hypothèse de sociétés déstabilisées. Cette déstabilisation peut être due à des chocs exogènes, comme une baisse soudaine de l'aide extérieure, ou des cours des matières premières défavorables ; ou bien à des chocs endogènes, comme un conflit ethnique, ou des élections contestées.

L'évolution du scénario des «lions pris au piège» vers celui des «lions faméliques» est tout à fait probable. Même s'il n'affecte pas le continent dans son ensemble, il peut être localisé dans des régions africaines. Les exemples du Somaliland, du Libéria et de la Sierra Leone jusqu'à une date récente, avec tout ce qu'ils représentent de zones de non droit, de chefs locaux omnipotents, d'États fantômes, illustrent bien ce scénario. La situation sanitaire y est

nouvelle insertion dans le commerce international.

Ce scénario s'appuie principalement sur trois hypothèses.

- de plus en plus d'Africains privilégient une logique rationnelle plutôt que relationnelle,



- l'avènement d'une nouvelle génération d'hommes politiques en rupture avec les habitudes et comportements de leurs aînés,
- une culture hybride combinant respect des valeurs ancestrales et pragmatisme économique se fait jour.

Quelques conditions sous-jacentes, complémentaires, doivent être prises en compte pour faciliter la réalisation de ce scénario. D'abord, la généralisation de l'éducation et l'amélioration du niveau de la santé, mais aussi l'implication des communautés religieuses dont certaines valorisent le travail, l'effort et la recherche du gain. A cela s'ajoute l'accent mis sur le développement et la maintenance des infrastructures et un environnement international pas trop défavorable.

Le NEPAD<sup>2</sup> n'a pas concrétisé les espoirs placés en lui. Mais pour la première fois de l'histoire du continent, les Africains ont élaboré une vision du développement. Ceci constitue le point de départ d'une certaine renaissance africaine. En 2025, l'Afrique connaît une croissance économique qui

catastrophique : l'exode des cerveaux - pour ceux qui le peuvent - est massif, tandis que le reste de la population se regroupe dans les camps de réfugiés et demeure dépendant de l'aide internationale (quand les jeunes n'ont d'autre perspective que l'enrôlement dans les milices armées).

### 3- Les lions sortent de leur tanière

Le nom donné à ce scénario illustre que les Africains sont débarrassés des inerties culturelles de leur héritage ancestral, ce qui facilite leur



## Les scénarii Afrique 2025

confirme le déclenchement d'un processus d'accumulation du capital productif, semblable à ce qui s'est passé quelques années auparavant en Asie. Une nouvelle génération d'entrepreneurs africains décomplexée traite d'égal à égal avec les entrepreneurs asiatiques et européens ; ce qui facilite l'établissement de partenariats, d'autant que le cadre juridique est plus stable et sécurisant et que la main d'œuvre qualifiée est plus nombreuse et mieux formée. Le continent fabrique alors des biens manufacturés, l'agriculture est plus productive, l'économie informelle se structure de plus en plus. L'Afrique n'est plus seulement exportatrice de matières peu ou non transformées, elle s'appuie en plus sur son marché intérieur pour produire les biens et services dont il a besoin, marquant ainsi la fin de l'économie rentière. L'Afrique reste toutefois endettée ; mais à la différence de la période précédente, cet endettement sert à financer des investissements, notamment dans les infrastructures et l'énergie si indispensables au développement.

Les nouveaux entrepreneurs s'allient aux politiques, ce qui entraîne des conflits d'intérêt et crée des problèmes sociaux, liés à la remise en cause des valeurs traditionnelles toujours très vivaces, mais surtout à la redistribution des succès hérités de la

## L'ENDETTEMENT DE L'AFRIQUE SERT À FINAN- CER DES INVES- TISSEMENTS

logique productiviste.

L'Afrique est sortie de la marginalisation, mais à quel prix ? Les lions sont sortis de leur tanière, mais la nostalgie de leurs terres ancestrales les saisit de temps à autre.

#### 4- Les lions marquent leur territoire

Dans cet intitulé, le concept de territoire renvoie à la fois à la dimension matérielle, environnementale, culturelle, politique et spirituelle.



Deux hypothèses sont à la base de ce scénario, sans doute le plus optimiste. D'abord, la greffe entre la rationalité des pratiques occidentales et les valeurs culturelles africaines a été féconde. Puis, l'alliance entre les pouvoirs politiques et symboliques (politique, religieuse) s'est réalisée. Quelques conditions sont nécessaires pour l'éclosion d'un tel scénario. Rappelons-les. Il faut en premier lieu une vision d'avenir de l'Afrique. En second lieu, un tri doit être opéré entre les valeurs motrices et les valeurs limitatrices de la culture africaine. L'investissement dans la formation et l'information est une condition importante, gage d'une appropriation par tous les acteurs. Ces efforts seront d'autant plus efficaces qu'ils seront articulés entre niveau local, régional et continental,

et qu'ils s'appuieront sur une culture assumée de l'intégration. Sans oublier l'émergence de nouvelles formes de développement en écho à l'article de J. Stiglitz : «Vers un nouveau paradigme pour le développement»<sup>3</sup>. Dans ce scénario, l'économie informelle connaît une hausse de productivité spectaculaire, qui peut avoir pour conséquence l'alimentation du budget de l'Etat grâce au paiement de taxes selon une fiscalité «étudiée». On note également l'émergence d'entrepreneurs culturels dans des secteurs aussi variés que la peinture, la sculpture, la musique... où des marques africaines s'imposent sur le marché international à la recherche de produits spécifiques. Les pouvoirs publics sont plus efficaces et utilisent les outils de gestion modernes des entreprises privées. Une nouvelle citoyenneté émerge, porteuse d'une vision partagée et collective du développement qui permet à son tour à une démocratie tropicalisée de s'exprimer. L'Afrique n'est plus en marge de la mondialisation, elle est mondialisatrice à son tour. Les lions ont conservé le territoire mais ils l'ont marqué de leur empreinte.

A quinze ans de cette échéance, il se trouve que les quatre scénarii se réalisent, mais dans des espaces différents du continent, confirmant ainsi l'hétérogénéité des pays et des parcours. L'enjeu reste toutefois la dynamique d'ensemble vers le développement, car aucun pays n'a intérêt à avoir la pauvreté à ses frontières. Et sur ce plan, il reste encore du chemin à parcourir ■

1 «Manuel de prospective stratégique : une indisciplinisme intellectuelle», Michel GODET, Ed Dunod, 2007

2 New Economic Partnership for African Development

3 L'Economie politique n°5 (1er tr. 2000)

Afrique économique :  
terra incognita

PORTFOLIO

# LES CLASSES MOYENNES EN AFRIQUE\*

Photos et légendes Joan Bardeletti

Editing Laetitia Grotti, journaliste Cesem-Hem

**D**ans 20 ans, 1 milliard de personnes vivant dans les pays en développement appartiendront à la classe moyenne mondiale<sup>1</sup>, soit un habitant sur six à l'échelle planétaire. Cette population sera surtout concentrée dans des pays dits «pauvres» alors qu'elle est aujourd'hui le symbole du mode de vie occidental. Le boom démographique de cette population au pouvoir économique accru et à l'implication politique croissante devrait entraîner de profonds bouleversements. Une évidence en Chine ou en Inde, bien visible politiquement en Amérique du Sud, ce phénomène, encore sous-jacent en Afrique, est au cœur des enjeux de développement de ce continent.

Durant environ 20 mois, de 2008 à mi-2010 (et après deux ans de préparation), Joan Bardeletti a réalisé un travail photographique sur les classes moyennes, dans différents pays africains. Dans chaque pays, il a suivi en particulier une dizaine de personnes représentant différentes facettes des classes moyennes dans leur quotidien. Il s'est également intéressé aux lieux de loisir, de travail, à la politique et au religieux... Travailler dans des régions distinctes avec une histoire et une culture très différentes lui a permis de faire apparaître la diversité des situations des classes moyennes mais également ce qui les rapproche.

L'originalité de ce projet tient aussi au fait qu'il associe photographie, journalisme et recherche, puisqu'une équipe d'une quinzaine de chercheurs français et africains, sociologues, politologues, économistes, géographes, issus du monde universitaire, politique ou d'ONG, a collaboré au projet (dont le CESEM pour le Maroc). Leur travail vise à mieux caractériser les classes moyennes en Afrique avec un focus tout particulier sur les pays faisant l'objet des travaux photographiques et en lien avec l'actualité (élection, guerre, ...). Ces travaux donneront lieu à des

publications de recherche et des thèses en 2009 et 2010. Des responsables de l'IEP de Bordeaux, de l'Agence Française de Développement s'assurent de la cohérence et la qualité du travail réalisé.

Ajoutons que le projet «Classes moyennes en Afrique» a obtenu un World Press Photo (2nd prize single «daily life» category) en février 2010.



<sup>1</sup> Source : Perspectives pour l'économie mondiale, World Bank, nov. 2007

## Joan Bardeletti en quelques mots

Entre reportage et documentaire, le travail de Joan Bardeletti donne une importance toute particulière à la cohérence de la forme photographique et du propos journalistique sous-jacent. S'intéressant au lien entre les personnes et les événements ou structures qui les dépassent (révolution, guerre, administration, entreprise...), il privilégie les travaux de longue durée, en profondeur, distanciés de l'actualité immédiate.

Joan Bardeletti se lance dans la photographie en 2004, abandonnant son métier d'ingénieur. Il intègre l'agence photographique Picturetank en 2005 et en est un membre du Comité de gestion depuis 2008. Son premier travail de commande «Equinoxes» remporte la Dotation Photo Service lors des RIP Arles en 2005 suite à quoi il couvre la naissance, vie et mort d'une révolution en Amérique du Sud (projeté à Visa pour l'Image en 2005, et 3ème prix de la photographie documentaire et sociale 2006), puis participe à un voyage de propagande organisé en Chine dans la province du Xinjiang (exposé par Picturetank à Visa pour l'Image 2006, puis à Bordeaux et Montpellier) ■

\* Le projet "Classes moyennes en Afrique" est soutenu par l'Agence Française de Développement du Ministère des Affaires Étrangères français et de Fujifilm



Afrique économique :  
terra incognita

## Les classes moyennes en Afrique



**KENYA** : Pendant une course hippique. Les paris sur les chevaux sont très populaires et la population se presse sur l'hippodrome chaque week-end. Deux espaces sont accessibles : l'un gratuit pour les plus pauvres, l'autre, payant (1\$) mais surveillé, est fréquenté par les classes moyennes et les plus riches en tribune.



**KENYA** : Embouteillage dans le centre ville de Nairobi. Le nombre de voitures a explosé depuis dix ans, congestionnant complètement la ville faite de petites rues. Les jours de pluie, il faut jusqu'à 2h pour quitter le centre ville. Les personnes adaptent donc leurs horaires et certains finissant à 17h attendent jusqu'à 20h avant de prendre leur véhicule pour rentrer chez eux.





**KENYA** : A trente-trois ans, Sally, gérante dans un restaurant chinois du centre ville, estime que son emploi actuel ne la mène nulle part. Elle a décidé de reprendre les études pour décrocher un diplôme lui permettant de travailler pour des ONG. A minuit, elle rédige ici son mémoire, à la chandelle à cause d'une panne d'électricité, après sa journée de travail au restaurant.



**MOZAMBIQUE** : Chez Eugenio, après le dîner. A 35 ans, il est responsable commercial dans une entreprise d'État. Très ambitieux, il passe beaucoup de temps au travail et c'est surtout sa femme qui s'occupe de leur 3 enfants. Il habite dans un appartement du centre ville de Maputo avec un loyer d'environ 500\$/mois. Il a depuis peu une connexion internet illimitée.

Afrique économique :  
terra incognita

## Les classes moyennes en Afrique



**MOZAMBIQUE** : Au petit matin, les passagers sur le ferry de Matola vers Maputo sont nombreux. Ils vont pour la plupart au travail. Maputo est la capitale et le lieu de travail de beaucoup alors que Matola est la banlieue résidentielle qui, après une croissance exponentielle ces dernières années, est devenue la seconde ville du pays.



**MOZAMBIQUE** : Des enfants posent dans le salon pendant que leurs parents dînent. La société mozambicaine est plus métissée que la plupart des autres pays africains. Les couches moyennes comportent des familles noires, métisses ou blanches.





**CÔTE D'IVOIRE** : Les managers d'un bar très fréquenté par la classe moyenne d'Abidjan posent sur la terrasse avant que les clients n'arrivent.



**CÔTE D'IVOIRE** : Le quartier des 220 logements fut construit dans les années 50 pour les classes moyennes lors du "miracle ivoirien".



Afrique économique :  
terra incognita

## Les classes moyennes en Afrique



**CAMEROUN** : Bino (au centre) est propriétaire d'un atelier de mécanique sur la route très fréquentée qui mène à Douala. Il a investi ses économies dans l'achat de taxi qu'il loue. Les chauffeurs doivent lui rapporter chaque jour 15€. Il en a aujourd'hui 4 et a d'autres projets d'investissement (Bueà).



**CAMEROUN** : Au tennis-club de Douala. Pas trop cher, différentes couches sociales s'y côtoient : Les expatriés qui y font garder leur enfant par des nounous, les classes moyennes supérieures camerounaise, et les sparring-partners du club (Douala).





**CAMEROUN** : Franck avec toute son équipe. Directeur de travaux, il supervise ici un chantier dans un hôpital. Il a récemment repris les études pour faire un MBA. Chaque semaine, il se réunit avec les autres étudiants pour développer leur réseau (Douala).



**MAROC** : Un jeune berger avec ses moutons dans un des derniers prés non construits à Tamesna. Tamesna est une ville nouvelle en construction près de Rabat avec plus de 120 000 habitations. Avec 3 autres projets du même type dans le pays, le gouvernement vise à relâcher la pression immobilière sur les classes moyennes.

# Gérer une entreprise EN AFRIQUE

«Si tu ne sais plus quelle direction prendre, retourne d'où tu viens» (Proverbe africain)

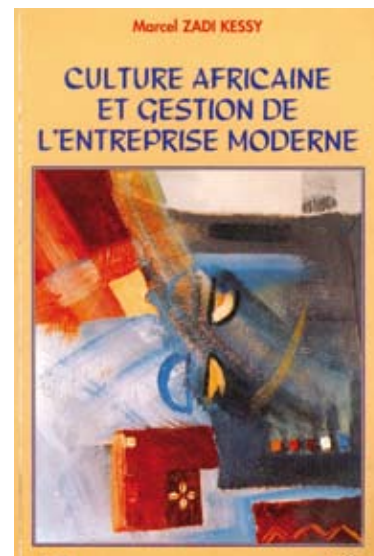
A TRAVERS LE RÉCIT DE SON EXPÉRIENCE RÉUSSIE À LA TÊTE DES COMPAGNIES D'EAU ET D'ÉLECTRICITÉ IVOIRIENNES, MARCEL ZADI S'INTERROGE SUR L'EXISTENCE D'UN MANAGEMENT À L'AFRICAIN, CAPABLE D'ASSURER LE SUCCÈS ET LA PÉRENNITÉ D'UNE ENTREPRISE MODERNE.

Par Catherine Alix  
Ecrivain, Cesem-Hem

**E**n Afrique, l'importation des modèles étrangers de gestion est souvent vouée à un échec tant économique qu'humain. La littérature consacrée abonde pour dénoncer les fléaux endémiques du vieux continent et dégager des logiques d'interprétation : celle du retard qui stigmatise une Afrique dans la situation de l'Europe du début du XIXe siècle, et qui, en raison du développement technique ininterrompu de l'Occident, ne pourra jamais combler son handicap ; une logique du vide, selon laquelle les sociétés africaines ignorent certaines notions indispensables comme celle du temps ou de la responsabilité individuelle ; une logique de la différence enfin, qui tend à systématiser les différences de comportement entre Africains et Européens, comme si la culture et l'organisation sociale des premiers étaient irrémédiablement incompatibles avec les modèles,

supposés universels, proposés par les seconds.

Lors de sa parution en 1999, le livre de Zadi ouvre une brèche dans les certitudes ambiantes et d'intéressantes perspectives. En Europe, un chef d'entreprise qui livre les «secrets» de sa réussite, c'est banal. En Afrique où, pour les «chefs», prédomine la culture du secret, c'est une grande première. En fait de gestion d'entreprise, l'auteur, alors PDG des compagnies d'eau et d'électricité de Côte d'Ivoire –la SODECI et la CIE-, sait de quoi il parle et peut se prévaloir d'un beau palmarès. En effet, ces deux filiales de Bouygues représentent alors un CA avoisinant les 245 millions d'euros<sup>2</sup>, un effectif de 4600 personnes, particulièrement motivées, avec des résultats techniques et financiers de tout premier plan, notamment dans le domaine de la facturation et du recouvrement... un véritable exploit en Afrique.



Avant de délivrer ses recettes, M.Z.K. présente une «vue panoramique sur les thèses et théories qui courent sur l'échec économique de l'Afrique»<sup>3</sup>. Cet exposé renvoie dos à dos afro-optimistes et afro-pessimistes, dont le débat reste stérile à ses yeux, et se conclut par la nécessité devant laquelle se trouvent les Africains de «descendre en [eux-mêmes] pour dire ce qu'[ils] comptent faire, ce qu'[ils] font pour apporter un début de solution à [leurs] propres



## S1 CHARTE DE LA POLITIQUE MANAGÉRIALE DE LA CIE ET DE LA SODECI



## L'AUTEUR RENVOIE DOS À DOS AFRO-OPTIMISTES ET AFRO-PESSIMISTES

problèmes».<sup>4</sup> Dans la deuxième partie, l'auteur retrace le parcours de l'entreprise africaine depuis la colonisation et sa propension à une gestion bureaucratique. Après un rappel de ce que doit être l'entreprise moderne, il montre combien l'héritage colonial, marqué par le dirigisme, continue à pénaliser une économie dont les entreprises devraient être le moteur. Les colonies représentaient un réservoir de matières premières, une réserve de main d'œuvre à bon marché mais aussi un marché nouveau pour écouler les produits finis et soulager ainsi un marché européen saturé, selon une logique économique simple : «Les territoires ne devaient rien coûter à la métropole, tout en rapportant.»<sup>5</sup>

Cette politique économique n'a pu perdurer que par une très forte collusion entre administration et milieux d'affaires, et par la mise en place d'un arsenal réglementaire impressionnant, dont les jeunes Etats africains héritent à l'indépendance. La plupart des nouveaux dirigeants ne sont que de simples fonctionnaires, pratiquant «une gestion approximative qui n'était pas de nature à assurer la bonne santé financière et la pérennité des entreprises.»<sup>6</sup> M.Z.K. démontre, exemples à l'appui, l'échec de la gestion de ces entreprises d'Etat ou d'économie mixte. On l'aura compris, le Président, comme on le nomme en Côte d'Ivoire, est le chantre d'une privatisation bien menée et de l'émergence d'une classe

d'entrepreneurs nationaux, modernes, formés et compétents, au fait des réalités locales.

## TRAVERS ET SPÉCIFICITÉS MADE IN AFRICA

A aucun moment en effet, M.Z.K. ne remet en cause l'entreprise moderne de type capitaliste, mais plutôt les problèmes de son adaptation au milieu africain. Si le Japon ou les Tigres du Pacifique ont réussi leur révolution industrielle, c'est parce qu'ils ont importé les logiques de production, «tout en opérant une douce révolution culturelle»<sup>7</sup>.

Le président répertorie alors ce qu'il appelle les «pesanteurs» de la vie communautaire ivoirienne. Tout d'abord, la pression communautaire : celui qui travaille est en général redevable de l'aide familiale – la famille est à prendre dans un sens très large – qui lui a permis de faire des études. Il doit donc redistribuer à son tour. Le salarié est alors prêt à tout pour assurer son inextinguible devoir communautaire.

Second fléau, le mythe du chef : «Tout Africain est sujet de sa majesté»<sup>8</sup>.

Cette soumission extrême nuit à la communication dans l'entreprise. Les collaborateurs disent toujours «oui», même s'ils n'ont pas compris ou s'ils n'ont pas les moyens d'exécuter l'ordre. L'entreprise est alors «telle une eau dormante»<sup>9</sup> où tous les problèmes sont masqués. A cette toute puissance du chef, s'ajoutent une tradition du secret qui tourne fréquemment à la confiscation pure et simple de l'information, un respect de l'aîné qui pénalise initiative et créativité, et un conformisme endémique.

Autre travers africain : «le temps, ce n'est pas de l'argent !» Heures perdues, absences et retards en tous genres sont monnaie courante et totalement contre-productifs. Quant



## Gérer une entreprise en Afrique

à l'absence d'écriture et au recours continu à l'oralité, ils favorisent l'imprécision des objectifs de management, la non-lecture des documents de gestion et des notes de service, les difficultés rédactionnelles, les sanctions seulement verbales, la difficulté de prise de notes, l'approximation dans la transmission des consignes... Enfin, si l'on considère qu'il n'est de progrès sans croyance en l'autodétermination, fatalisme et pratiques magiques sont autant d'entraves au bon fonctionnement de l'entreprise.

Selon M.Z.K., il est possible de tirer parti de certaines de ces spécificités locales. En effet, judicieusement exploitée, la mentalité communautaire peut conduire à l'esprit de groupe, le sens traditionnel de la discipline et de l'hospitalité au consensus social...

## LA LEÇON DU PRÉSIDENT ZADI

M.Z.K. fait d'abord un historique très précis de son bilan, objectivement positif et cautionné par un préambule élogieux de la Banque mondiale. Nous laisserons de côté les résultats de sa gestion de l'eau et de l'électricité pour nous intéresser plus particulièrement au «système Zadi». Il s'agit tout d'abord de mettre en place une structure qui prémunisse l'entreprise des méfaits de la pression communautaire, source potentielle de malversations : dans chaque secteur, séparation nette des quatre fonctions (commerciale, administrative, technique, gestion du stock) en sections, tenues chacune par un responsable qui en réfère directement au directeur régional -«Trop de chefs, pas de chef<sup>0</sup>»-, mais aussi délégation personnalisée des pouvoirs, décentralisation, culture de la coresponsabilité. Il en résulte un organigramme régional en râteau et une pyramide hiérarchique ramassée : direction générale, direction centrale, directions régionales, chefs de secteur, personnel d'exécution. On améliore ainsi la rapidité de réaction du service public, la circulation de l'information, l'efficacité des décisions et on repère plus vite les dysfonctionnements. Autre règle de gestion essentielle, destinée à limiter les risques de malversations : «Celui qui initie une action à incidence financière ne doit pas la conclure...»<sup>11</sup>

Cette organisation ne peut être performante qu'avec des collaborateurs bien formés et ce, de façon continue. La compréhension de la politique budgétaire à chaque niveau de compétence, la maîtrise de l'outil informatique, l'appropriation de la politique managériale par les travailleurs complètent le système. Des logiciels de gestion

des abonnés, bien adaptés aux besoins du terrain, ont été conçus en interne. Parce que les choix de gestion sont le résultat d'une observation attentive de la société, les postes où l'on reçoit les clients, manipule de l'argent ou gère les stocks sont réservés aux femmes qui s'y montrent plus efficaces et plus fiables.

Le système Zadi ne se contente pas de verrouiller les

L'ENTREPRISE DOIT  
ÊTRE PRÉMUNIE DES  
MÉFAITS DE LA PRES-  
SION COMMUNAUTAIRE

procédures : il cherche à recréer en interne les conditions d'entraide et de solidarité en cours dans la société traditionnelle, tout en valorisant les performances. Notation et intéressement aux résultats, mais aussi création de fonds sociaux de solidarité, d'épargne-emprunt et d'un fonds commun de placement. Une part non négligeable est accordée au cérémonial, si profondément ancré dans la culture africaine, afin de fédérer les équipes. Le souci de la justice et donc la pratique du droit, la concertation, le partenariat avec les syndicats, la bonne circulation de l'information sont autant d'échos familiers de la traditionnelle palabre.

En neutralisant les aspects les plus délétères des valeurs culturelles africaines, en valorisant au contraire ceux qui peuvent avoir un impact positif, cette expérience ouvre une voie originale. Elle confirme l'échec du best of way, de la pensée unique en matière de management d'entreprise. Cette approche, sensible à la contingence, et qui pour une fois lie culture et construction institutionnelle, vaut pour la Côte d'Ivoire. L'Afrique et sans doute bien au-delà, et rejoint paradoxalement les concepts occidentaux les plus avant-gardistes, sur le management des organisations et des personnes ■

1 Culture africaine et gestion de l'entreprise moderne, Marcel Zadi Kessy, éditions Yaoundé Cameroun 1999

2 1,8 milliard de francs français

3 p.45

4 idem

5 p.76

6 p.94

7 p.130

8 Cheikh Anta Diop cité par MZK

9 p.113

10 p.187

11 p.190



Afrique économique :  
terra incognita

## CAS D'ENTREPRISE

# CHAKA,

## UNE AMBITION RÉGIONALE

PLUSIEURS FOIS RÉCOMPENSÉ À L'ÉCHELLE DU CONTINENT, LE GROUPE CHAKA FAIT FIGURE DE LEADER DANS SES TROIS DOMAINES D'ACTIVITÉS STRATÉGIQUES : L'INGÉNIERIE, LES CENTRES D'APPEL ET LE TRANSFERT D'ARGENT. ETUDE DE CAS.

Par Nourredine Cherkaoui  
Professeur, économiste

**C**haka Computer, Call Me et Money Express représentent aujourd'hui les trois fleurons du groupe Chaka, présents dans de nombreux pays d'Afrique et en Europe. Ininterrompu, le développement du groupe laisse apparaître deux phases principales de croissance : la première s'appuie sur un produit phare et une diversification horizontale maîtrisée ; la seconde, sur une consolidation de ses positions commerciales et une expansion de ses marchés. Consultant en France, Meïssa Déguène Ngom, formé à l'institut National des Sciences et Techniques Nucléaires de Paris, décide en 1994, de rentrer au Sénégal et d'y lancer sa société de service et d'ingénierie informatique : Chaka Computer. L'époque est alors celle des débats sur la réduction de la fracture numérique, l'apparition

des premières start-up, entreprises peu gourmandes en capitaux et en moyens humains. C'est aussi celle des premières vagues de délocalisation de certains groupes européens et américains pour lesquelles des réponses ont été données, par des Etats ou des associations professionnelles patronales locales, dans la perspective de développer des pôles de compétitivité et d'excellence. Fort de ce contexte favorable, Meïssa Déguène Ngom recrute d'emblée une équipe jeune et compétente. Néanmoins, conscient des problèmes liés à la maîtrise et la sécurisation des technologies, l'entretien et la maintenance des installations, des logiciels et progiciels mais aussi ceux liés au recrutement et à la formation des RH, notre jeune entrepreneur recrute son premier vivier en Europe et en Amérique du Nord – et ce, bien avant que des institutions spécialisées



en Afrique du Nord et de l'Ouest n'aient commencé à pourvoir ce type de structures en RH qualifiées et compétentes. C'est le début d'une aventure... qui perdure 16 ans après. ►►

## Chaka, une ambition régionale

### UN PRODUIT PHARE, UNE DIVERSIFICATION HORIZONTALE MAÎTRISÉE

D'emblée, Chaka Computer se positionne dans le domaine de l'informatique vocale. Son premier produit, Vocalia, est un serveur vocal adapté au secteur bancaire. La clientèle visée : les banques, les postes, les caisses d'épargne, sont très vite convaincues de l'efficacité de ce nouveau système qui permet aux clients de recueillir diverses informations sans être contraints de se déplacer. Elles vont constituer le premier levier de croissance de l'entreprise. Grâce à Vocalia, Chaka Computer s'impose rapidement

mobile au Sénégal) pour installer un centre d'appels permettant la gestion à distance des clients. C'est la naissance de Call Me, premier centre de contact multimédia en Afrique de l'Ouest et deuxième fleuron du groupe qui, là encore, «coïncide» avec les débuts de l'externalisation de la gestion clients au Sénégal. Aujourd'hui, le portefeuille clients de Call Me compte quelques-unes des plus grandes entreprises du Sénégal<sup>2</sup> et de la sous-région ainsi que quelques industries agro-alimentaires et des opérateurs télécoms européens. Cette filiale du groupe Chaka est actuellement installée dans 7 pays : le Sénégal, la Mauritanie, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Cameroun,

financiers, dont la Banque islamique du Sénégal (BIS), la Banque de l'habitat du Sénégal (BHS), la Banque d'escompte ainsi que certaines sociétés internationales spécialisées dans le transfert d'argent (Coinstar Money Transfer, Ria Envía, Money Exchange, etc.). En 2002, le montant des transactions effectuées s'élevait à plus de 7,622 millions d'euros. En 2006, il était de 60,96 millions d'euros, pour plus de 250.000 opérations. Ces chiffres s'expliquent par la confiance des clientèles précitées, renforcée par une demande de l'association des postes et caisses d'épargne de l'UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine), soucieuse de faire face à l'informel en sécurisant les transferts d'argent.

## MONEY EXPRESS EST ÉTABLIE DANS UNE QUARANTAINE DE PAYS SUR LES CINQ CONTINENTS

comme leader du secteur en Afrique de l'Ouest. Mais loin de s'en contenter, l'équipe, dont l'expertise ne cesse de croître, répond à un appel d'offres international lancé en 1997 par Sonatel (Société des Télécommunications du Sénégal). Contre toute attente et face aux deux mastodontes que sont Alcatel et Siemens, c'est Chaka Computer qui est choisi pour la mise en place d'une plate-forme vocale servant à corriger les erreurs de numérotation. Indéniablement, cette date marque un tournant dans la croissance et la diversification du groupe.

Quelques années plus tard, en 2002, le groupe est sollicité par Sentel (groupe Millicom International Cellular, deuxième opérateur de téléphonie

le Bénin et le Mali et emploie des dizaines d'opérateurs multilingues (français, arabe, wolof, bambara...) spécialisées notamment dans le télémarketing, la télévente et l'accueil des clients.

La troisième marque du groupe, Money Express, opère dans le transfert d'argent. Elle est lancée la même année que Call Me, pour répondre cette fois à une demande toujours plus accrue de volumes de transfert d'argent tant au niveau de l'Afrique de l'Ouest que de l'Europe, vers les pays d'origine des travailleurs émigrés. Money Express est aujourd'hui établie dans une quarantaine de pays sur les cinq continents. Elle compte parmi ses partenaires plusieurs établissements

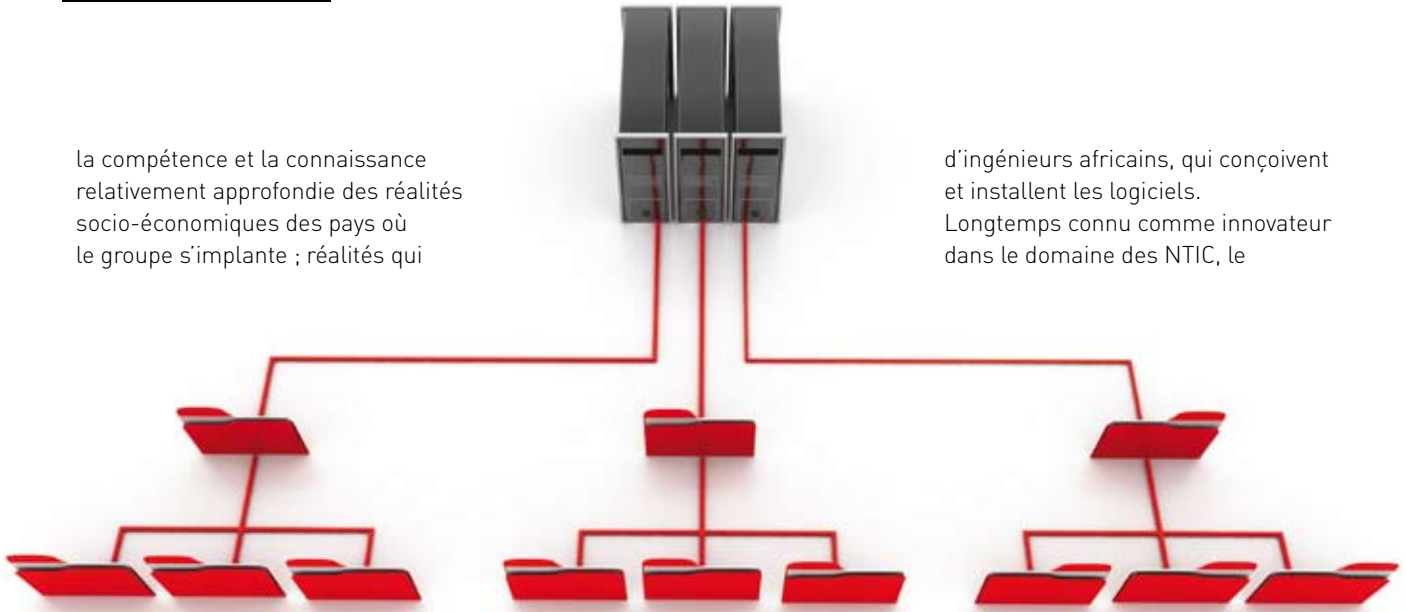
On le constate, le groupe Chaka a réussi une diversification horizontale maîtrisée. Forte de ces différentes expériences dans l'ingénierie informatique, les centres d'appels et le transfert d'argent, le groupe va alors engager une grande vague de prospection de nouveaux marchés, à même de diversifier ses espaces d'activités.

### CONSOLIDATION DES POSITIONS COMMERCIALES ET EXPANSION DES MARCHÉS

En 2004, le groupe crée Chaka Banque et Finance au Cameroun, une société d'ingénierie spécialisée dans l'intégration des systèmes d'information, le conseil, l'assistance... Les deux années suivantes sont celles de l'expansion géographique de Call Me qui s'implante au Mali, en Côte d'Ivoire et en Mauritanie. Les trois domaines stratégiques du groupe s'internationalisent grâce à plusieurs avantages compétitifs : une expertise confirmée, la proximité,

la compétence et la connaissance relativement approfondie des réalités socio-économiques des pays où le groupe s'implante ; réalités qui

d'ingénieurs africains, qui conçoivent et installent les logiciels. Longtemps connu comme innovateur dans le domaine des NTIC, le



échappent parfois aux consultants et expatriés des pays du nord.

Si l'expansion sur le plan international s'est d'abord faite de manière prudente, Meïssa Déguène Ngom a ensuite opté pour des activités plus pointues et des espaces plus concurrentiels. C'est dans ce cadre que s'inscrit, en 2007, la naissance de Chaka Card System en Côte d'Ivoire. Un système qui répond au développement de la monétique et des exigences en matière de sécurité, applicables à la dématérialisation des opérations monétaires et financières. De même que la création, la même année en Italie, de Money Express. Grâce à des partenaires fiables, constitués de moyennes et grandes structures en Afrique, en Europe et plus récemment en Amérique du Nord, le groupe confirme de plus en plus sa présence au Sénégal, au Mali, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Niger, au Ghana, en Gambie, en Mauritanie, au Maroc... mais aussi aux Etats-Unis, au Canada, dans quelques pays d'Amérique du Sud ainsi qu'en Europe, notamment au Royaume-Uni, en Italie, en France, en Suisse et en Belgique.

### PERFORMANCES, FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS ET VULNÉRABILITÉ

A ce stade de développement, le groupe Chaka a poursuivi sa politique de recrutement et de valorisation des ressources humaines. De quelques collaborateurs en 1994, le groupe en compte aujourd'hui plus de 500 avec une stratégie et un projet d'entreprise centrés autour de deux défis : l'excellence et la qualité du service.

## LE GROUPE OBTIENT LA RECONNAISSANCE INTERNATIONALE EN MATIÈRE D'INNOVATION

De fait, l'ensemble des activités du groupe (solutions bancaires, sécurité des systèmes d'information et couplage téléphonie-informatique) repose sur l'ingénierie informatique et l'expertise d'une vingtaine

groupe Chaka a, dès le début de la décennie 2000, investi dans un incubateur où sont développées des solutions innovantes en matière de couplage téléphonie – informatique, pour les banques et les institutions financières, de type gestion des relations clientèles ou monétiques, de e-banking ou de gestion postale intégrée. Résultat fructueux de cette recherche, l'entreprise a développé Finlândia, un logiciel de microfinance permettant aux structures de financement décentralisées de mieux gérer leurs services financiers... et qui s'adapte à tout plan comptable, en fournissant non seulement les états financiers requis mais selon les normes comptables des pays prospectés. C'est assurément l'un des facteurs clés de différenciation et de succès de la marque. Pour preuve, c'est à partir des années 2000 que, selon la direction du groupe, Chaka va obtenir la reconnaissance internationale en matière d'innovation ainsi que pour la qualité de services rendus aux clients<sup>3</sup>.

L'ensemble de ses activités se retrouve dans l'élargissement de son portefeuille client, avec une cinquantaine de gros comptes tels



## Chaka, une ambition régionale

Sentel GSM, Orange Mali, Sotelma Mali, SGBG Guinée, Côte d'Ivoire Télécom... Mais pas seulement, puisqu'aux efforts techniques répondent les gratifications sonnantes et trébuchantes. Ainsi, sur le plan économique, les efforts du groupe ont été récompensés. Son chiffre d'affaires, qui était de 2, 896 millions d'euros en 2005 a pratiquement doublé en deux ans, pour s'établir à 5, 397 millions d'euros en 2007.

Aux côtés d'autres entreprises comme HPS Maroc<sup>4</sup>, le groupe Chaka amorce les années 2010 – 2020 fort d'une vision qui devrait lui permettre de jouer sa partie face aux géants du secteur des NTIC tels que ACI (USA), Atos Origine (France), Card Tech Limited (Royaume-Uni), Oasis (Canada) ou encore S2 Systems (USA).

Reste qu'il est aujourd'hui confronté à plusieurs enjeux stratégiques :

- Investir de plus en plus dans un ambitieux programme d'orientation des ressources humaines, de définition des normes d'exploitation et de formation, concentré sur des aspects relatifs aux services rendus à la clientèle, à l'amélioration permanente de la qualité de service fournie par le personnel, en vue de fidéliser les clients. C'est à la fois l'enjeu le plus important pour les sociétés de service et l'un des facteurs de leur vulnérabilité.
- Etre leader africain au plan des techniques, par ailleurs déjà maîtrisées, tout en continuant d'investir dans ses différents domaines d'activités stratégiques, et ce pour étendre sa position dominante par une présence accrue dans les autres sous-régions d'Afrique et du reste du monde. On peut raisonnablement penser que si le groupe a su acquérir de belles positions concurrentielles dans le monde anglo-saxon, il devrait pouvoir faire de même en Afrique anglophone.
- Augmenter les revenus du groupe.
- Diversifier les portefeuilles de clientèles.
- Certifier ses activités pour se positionner sur les standards de qualité internationaux.
- Enfin, opter pour les valeurs suivantes : l'évaluation constante des performances, la concentration sur les métiers de base, l'action, l'innovation, le professionnalisme, la transparence et l'éthique.

On peut voir, à travers le cas du groupe Chaka, que le développement international des entreprises en Afrique exerce un effet favorable sur leur compétitivité et leurs capacités concurrentielles. Il permet de réaliser d'importantes économies, tout en répartissant les risques par la possibilité de poursuivre plusieurs projets en simultané.



## CHAKA A RELEVÉ LE DÉFI DE L'ADAPTATION À DES CULTURES DIFFÉRENTES

L'internationalisation du groupe Chaka s'est faite sur plus de 15 ans, avec efficacité. Une période qui a permis au groupe de relever le défi, sur quatre continents, de l'adaptation à des cultures et des exigences différentes. Cette capacité d'adaptation est assurément l'un des facteurs clés de la performance du groupe ■

<sup>1</sup> Le groupe Chaka a été primé à 4 reprises lors des Awards UEMOA 2008 à Niamey : meilleure entreprise d'ingénierie télécom, meilleure entreprise d'informatique, meilleur centre d'appel et le prix spécial du meilleur intégrateur solution TIC (Money Express). La même année, Chaka Computer se voyait décerner le Cauris d'or de l'intégration ; prix décerné par le mouvement des entreprises du Sénégal. En 2006, son P était élu meilleur chef d'entreprise du Sénégal

<sup>2</sup> Société des Télécommunications, Société Nationale d'Electricité, Office National pour l'Assainissement, Société des Eaux...

<sup>3</sup> Voir la note de bas de page n°1

<sup>4</sup> Cas de HPS au Maroc, in La Revue Economica n°1, novembre 2007



Afrique économique :  
terra incognita

TÉMOIGNAGE

# L'EMPLOI EN PLEINE MUTATION

QU'ILS AIENT ÉTÉ FORMÉS À L'ÉTRANGER OU SUR LE CONTINENT, LES AFRICAINS SONT DE PLUS EN PLUS DIPLÔMÉS. DE PLUS EN PLUS DE CABINETS DE RECRUTEMENT S'INTÉRESSENT À CES PROFILS DONT LA MOBILITÉ VERS, ET À L'INTÉRIEUR DE L'AFRIQUE, NE CESSE DE CROÎTRE. EXPLICATIONS D'UN CHASSEUR DE TÊTES.

Par Laetitia Grotti  
Journaliste, Cesem-Hem

**L**e début de la décennie 2000 a été marqué par de nombreux débats sur «la fuite des cerveaux» quittant les pays du sud – Afrique en tête – pour ceux du Nord. Présenté comme un des défis majeurs des pays africains dans leur combat pour le développement, cet exode des compétences n'en finit plus d'alimenter un débat controversé quant à ses configurations, dynamiques et significations. Sans vouloir minimiser l'importance d'une telle controverse, on peut néanmoins regretter qu'elle tende à occulter une autre réalité, celle de la mobilité des ressources humaines africaines vers et à l'intérieur du continent. De fait, des évolutions majeures caractérisent aujourd'hui un nouveau développement économique de l'Afrique, où l'on observe la multiplication des privatisations,



des intégrations économiques, l'apparition de bourses régionales... le tout prenant appui sur la dynamique d'un secteur privé. Bref, autant de mutations qui placent les ressources

humaines au cœur du développement du continent. Pour mieux appréhender cette évolution managériale, nous sommes allés à la rencontre de Didier Acouetey, président exécutif de



## L'emploi en pleine mutation

AfricSearch, le premier cabinet de recrutement spécialisé pour l'Afrique, fondé en 1996.

Comptant 7 bureaux dans le monde<sup>1</sup>, AfricSearch est présent dans 5 pays d'Afrique. La raison en est simple : aujourd'hui, les ressources humaines identifiées, de plus en plus nombreuses sur le marché, ne viennent pas toutes d'Europe ou des Etats-Unis, mais vivent bien souvent en Afrique où, en dépit d'un contexte difficile pour l'éducation, «de plus en plus d'écoles de qualité nous permettent d'identifier de bons candidats pour nos clients», précise D. Acouetey. Par ailleurs, les domaines de formation sont beaucoup plus larges qu'auparavant. Si l'économie et le juridique ont longtemps fait figure de matières privilégiées, on trouve aujourd'hui des Africains dans tous les domaines. Comme partout ailleurs dans le monde, les grandes

multinationales sont implantées en Afrique. On y trouve une centaine de références allant de Coca-Cola à Microsoft, en passant par la Société Générale. Ces entreprises œuvrent dans les secteurs comme le BTP, l'énergie, l'électricité ou encore le pétrole... Mais en termes d'emplois, notre observateur privilégié du marché continental note que ce sont surtout les télécoms, le secteur financier et bancaire (au sens large, avec des fonds d'investissements qui recrutent aujourd'hui un peu plus pour l'Afrique), l'agro-alimentaire avec des entreprises comme Nestlé ou Coca qui embauchent énormément. De fait, «elles vendent beaucoup sur le continent car il y a une classe moyenne qui émerge, des circuits de distribution qui apparaissent». Reste que les secteurs nouveaux comme l'énergie (au sens large) ou celui des infrastructures (tout ce qui touche au BTP) figurent comme de gros pourvoyeurs de compétences.

## LES MARCHÉS SE SOPHISTIQUENT ET LES RH OCCUPENT UNE PLACE PRÉPONDÉRANTE



Toutes ces entreprises sont bien évidemment dans une logique de compétitivité. Or, l'une des clés de la réussite passe par la qualité des ressources humaines. Une antienne que les grandes entreprises ont depuis longtemps intégrée, sauf qu'en Afrique l'importance des RH apparaissait moins cruciale du fait de la facilité d'accès des marchés, qui généraient seuls des ressources. Aujourd'hui, parce que ces marchés se sophistiquent, qu'il y a plus de compétition, de concurrence, les ressources humaines occupent une place prépondérante. «Nous sommes dans une logique d'efficacité et de rentabilité de leurs investissements», constate D. Acouetey. L'industrie étant peu développée sur le continent africain, ces entreprises cherchent surtout des profils répondant aux différentes fonctions support de l'entreprise : celles liées à la gestion, à la finance, à l'audit, au contrôle, à la vente, au marketing, aux RH... mais aussi à l'informatique. N'oublions pas qu'en Afrique aussi les entreprises se modernisent et qu'aucune ne peut échapper aux systèmes d'information et à l'informatique. Pour des pays comme le Kenya, le Cameroun, la Côte d'Ivoire ou encore l'Afrique du Sud où il existe une industrie, les profils s'élargissent aux sciences de l'ingénieur, mais «ces pays restent des pôles au regard des autres pays d'Afrique sub-saharienne», nuance notre conseiller en RH.

En matière de recrutement, rien de neuf sous le soleil : le pré-requis demeure le poste et les capacités techniques : «Quand on vous demande de recruter un directeur financier, vous regardez d'abord s'il a les capacités, l'expérience pour gérer une direction financière. Ce



qu'on recherche d'abord chez ces candidats, c'est la capacité à assumer la fonction». Certes. Mais il n'en demeure pas moins vrai que la dimension culturelle apparait comme une composante importante du recrutement. De même que la connaissance du marché ou la capacité à comprendre et à s'adapter rapidement à ce marché. Ce qu'admet volontiers notre homme : «Il est vrai qu'il y a une dimension locale dans ces recrutements. Nous recrutons pour ces compagnies, à l'international, des Africains qui ont quitté l'Afrique depuis des années. Mais parce qu'ils ont une appréhension ou, du moins, une capacité de compréhension de ces marchés ou d'adaptation plus rapide, cela devient une composante importante pour les entreprises». D'autant plus importante quand les candidats sont, de surcroit, amenés à diriger : «Ils doivent forcément avoir ces sensibilités culturelles afin de faciliter, au quotidien, le management de leur poste, de leur business unit, de leur département...»

## L'ÉNERGIE ET LE BTP SONT DE GROS POURVOYEURS DE COMPÉTENCES

Si ces candidats sont intéressés par l'Afrique, – «c'est pour ça qu'ils y rentrent ou qu'ils y retournent ou qu'ils y restent lorsqu'on leur propose des postes», résume D. Acouetey –, ils n'en revêtent pas moins, une fois en poste, les mêmes caractéristiques que celles présentes chez des candidats, ailleurs, comme par exemple sur des marchés européens. Ils sont ainsi attachés à des éléments comme le plan de carrière, les avantages proposés, la mobilité...

Reste, comme a pu l'observer D. Acouetey, que ces cadres sont de plus en plus nombreux à créer leur propre entreprise. Loin d'être frappés de cécité, ils perçoivent tout au contraire le potentiel de marché. Ils se rendent compte qu'aujourd'hui, tout le monde

s'intéresse à l'Afrique sub-saharienne, ils essaient donc de saisir ces opportunités pour y investir ou pour attirer des investisseurs susceptibles de s'associer à eux dans leur projet. Pour D. Acouetey, «de plus en plus d'Africains vont dans des secteurs où ils étaient peu nombreux auparavant, mais ils investissent également des secteurs novateurs comme les nouvelles technologies, les fonds d'investissement, l'industrie agro-alimentaire ou encore le conseil». De quoi bousculer les logiques antérieures et alimenter un peu plus les nouvelles dynamiques qui ont court sur le continent ■

# PAR-DELÀ LA VOLONTÉ AFFICHÉE

Par Faouzi Chaabi

Administrateur d'Ynna Holding

Il n'y a pas de limite réelle à l'expansion pour l'entreprise marocaine en Afrique. La volonté politique y est. Plusieurs déplacements royaux dans des pays subsahariens, au Sénégal, au Gabon et en Guinée équatoriale, l'ont parfaitement signifié. Cependant, les autorités et les institutions nationales ne suivent pas.

En effet, les Représentations marocaines à l'étranger manquent de structures économiques et commerciales pouvant aider les entreprises et les investisseurs marocains à prospecter, mettre en place et développer des activités dans ces pays. Je me souviens, il y a quelques années, le Pakistan avait convoqué son ambassadeur à Rabat pour lui dispenser une formation de 4 mois consistant, entre autres, à apprendre à trouver des débouchés dans le pays d'accueil pour les entreprises pakistanaises.

Le ministère du Commerce et de l'Industrie, le ministère du Commerce Extérieur et autres CEPEX devraient affecter des cadres compétents auprès de nos différentes ambassades en Afrique, en vue de vendre le produit

Maroc sur un plan institutionnel et trouver, de manière plus spécifique, des opportunités pour nous autres, entrepreneurs.

Nos diplomates et technocrates ne semblent pas réaliser à quel point l'expansion en Afrique présenterait une manière de redresser notre balance commerciale, soit par l'export soit par l'investissement direct puisqu'elle montre un déficit avec la quasi-totalité des pays tiers. Pire encore, dans un contexte d'accords de libre-échange, supposé répondre au principe du win-win, notre pays trouve le moyen de perdre au change. Les pays africains ont un besoin énorme en produits agro-alimentaires et en infrastructures ; ce sont-là deux secteurs sur lesquels les entreprises marocaines peuvent parfaitement se positionner.

De fait, au travers de structures adéquates mises en place par l'Etat marocain, ces dernières auront accès à des dizaines de millions de consommateurs qui viendront augmenter leurs parts de marché. Mieux encore, des entreprises étrangères, souhaitant développer leurs activités en Afrique, pourront

réaliser, d'une part, des partenariats avec les Marocains grâce à une expérience et une expertise du marché africain qui lui sont désormais acquises et, d'autre part, utiliser le Maroc comme une plateforme pour développer leurs investissements sur le continent. Renault en est un parfait exemple.

Le soutien de nos champions financiers constitue, à son tour, un relais de taille. Nul ne peut imaginer combien les filiales d'AWB et de BMCE Bank, ouvertes ces derniers temps en Afrique, peuvent contribuer à cet essor. A titre d'exemple, ce qui a empêché jusqu'alors le groupe CHAABI de construire des logements dans plusieurs pays est l'impossibilité pour le futur acquéreur d'obtenir un crédit. Les banques de la place ne prêtent qu'aux Européens et se refusent de prêter aux nationaux. Enfin, nous devons réserver un meilleur accueil aux étudiants africains et leur faciliter l'accès aux études supérieures au Maroc. Il n'y a qu'à voir ce que l'ouverture de la France aux étudiants maghrébins, dans les années 60, a favorisé. Ces étudiants dirigent aujourd'hui notre pays et ne jurent que par elle ■



# CARTE BLANCHE

## GRAND ENTRETIEN AVEC MOHAMED CHAFIQ

### **L'élite politique a trahi les Marocains**

Entretien avec **Mohamed Chafiq**

Propos recueillis par Driss Ksikes

### **Les avatars du tribalisme**

Catherine Alix-Mascart

CHRONIQUE

### **Jeans blues**

Catherine Alix-Mascart

Grand entretien avec

# Mohamed Chafiq

## «L'élite politique a trahi les Marocains»

Propos recueillis par  
Driss Ksikes

Journaliste et écrivain, Cesem-Hem



**L'ÉCOLE, LA PLURALITÉ, L'AMAZIGHITÉ, LA LAÏCITÉ, LE RAPPORT AU POUVOIR. SUR TOUTES CES QUESTIONS, L'ACADÉMICIEN ET INTELLECTUEL MOHAMED CHAFIQ A ACCUMULÉ UN SAVOIR SCIENTIFIQUE ET UNE EXPERTISE DE PÉDAGOGUE RECONNUS PAR TOUS. TOUR D'HORIZON ÉDIFIANT.**

Il m'accueille chez lui, avec sa modestie habituelle, m'invite à prendre place sur le balcon qui donne sur une baie vitrée, puis m'annonce qu'il répondra aux questions sans prétention. Ajoutant toutefois que si à l'arrivée, nous venions à réaliser que cela n'aidait pas le public à mieux appréhender un pan de la réalité sociale et culturelle du pays, autant garder les mots dans l'enregistreur. A l'arrivée, la question ne se posait même plus. C'est indiscutable, ce que Mohamed Chafiq nous apprend, avec sagesse, sens de l'humour, souci de l'exactitude factuelle et

de la vérification scientifique, est inestimable.

### L'ÉCOLE, D'ABORD

Je voudrais vous parler d'abord de l'enseignement, le sujet qui vous tient le plus à cœur. Historiquement, votre expérience personnelle vous fait dire que l'élite dirigeante et l'intelligentsia ont manqué de courage sur le dossier de l'éducation. Pourquoi à votre avis ? De prime abord, on est tenté de ne juger personne. Parce que tout compte fait, notre retard culturel est tel qu'il ne peut être imputé à un responsable

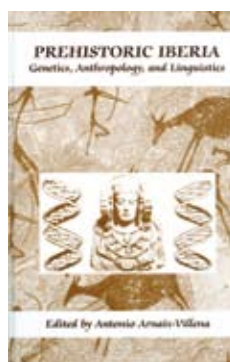
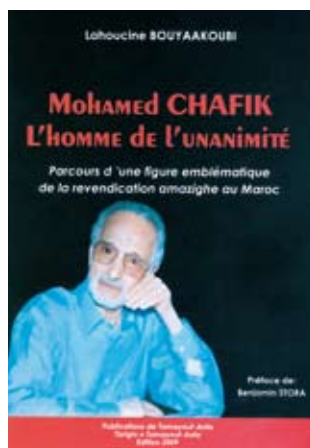
ou un autre. Or, j'estime qu'en matière d'éducation, il y a eu une véritable trahison de la part d'une frange de la classe politique. Je veux parler des défenseurs acharnés de l'arabisation de la masse d'élèves marocains, qui ont mis leurs propres enfants dans les systèmes étrangers. Ce n'est pas tant une erreur d'appréciation, ni une faute involontaire, comme veulent bien nous le faire comprendre certains. Non, c'est vraiment un acte de trahison. C'est justement le pourquoi qui pose problème. On est tenté de croire que, comme dans **Le meilleur des mondes** d'Aldous Huxley, ils ont voulu créer une

classe sociale Béta appauvrie parmi la masse et une classe Alpha privilégiée pour eux et leurs enfants. Ce n'est qu'une supposition, bien sûr. Ceci dit, les faits sont têtus. Aujourd'hui, leurs enfants appartiennent réellement à la classe Alpha et ceux du peuple majoritairement à la classe Béta. Cela me fait mal au cœur parce qu'à la fin des années 60, nous étions un groupe d'enseignants à proposer une arabisation différée, plus rationnelle, aux côtés du ministre Mohamed Benhima, mais nous nous sommes heurtés à des intellectuels et militants dits du mouvement national (Istiqlal et UNFP), qui ne voulaient rien entendre et qui, dans un deuxième temps (1970), ont émis une pétition pour freiner notre réforme. Le roi Hassan II était, au départ, contre une arabisation hâtive mais, ne pouvant soutenir son ministre, il a fini par le lâcher, avant de revenir à la charge des années plus tard pour mettre en place, avec le ministre de l'Éducation Nationale Azeddine Larraqi, une arabisation forcenée et plus dangereuse. Autrement dit, les calculs politiques l'ont largement emporté sur la rationalité pédagogique.

*Justement en parlant de monarchie, ne pensez-vous pas que, sur le dossier de l'éducation, il y a eu un déficit de leadership défendant réellement et jusqu'au bout un projet d'école moderne ?*

En 1968, le directeur général du Cabinet Royal, M. M'hamdi, me reçoit et m'apprend que le roi fait appel à moi en tant qu'inspecteur de l'Éducation Nationale, pour rejoindre le cabinet et les aider à mieux comprendre l'état d'esprit des enseignants et des étudiants. Je rappelle que la France était alors embrasée et que ces jeunes qui se rebellaient contre De Gaulle était une source d'inquiétude, même à Rabat. Je lui ai alors demandé de m'accorder un temps de réflexion (ce fut fait), après quoi je l'ai prié

*Dans l'arabisation, les calculs politiques l'ont largement emporté sur la rationalité pédagogique*



## Repères biographiques ...

- 1926 : né à Aït Sadden (Moyen Atlas)
- 1955 : inspecteur de l'enseignement primaire (licencié en histoire, diplômé d'arabe classique et de berbère)
- 1968 : chargé d'éducation au Cabinet Royal
- 1976 : directeur du Collège Royal
- 1980 : membre de l'Académie du Royaume
- 1987 : publie Aperçu sur 33 siècles d'histoire des Imazighen
- 2001 : nommé recteur de l'IRCAM
- 2002 : reçoit le Prix Prince Claus des Pays Bas ■

## ... et bibliographiques

- Pensées sous développées, Casablanca, 1972
- Ce que dit le muezzin, Éditions Connaître Islam, Casablanca, 1974
- Aperçu sur trente-trois siècles d'histoire des Berbères, Rabat, 1989 (en arabe)
- Quarante-quatre leçons de berbère, Rabat, 1991 (en arabe)
- Dictionnaire arabo-berbère en trois volumes publié par l'Académie du Royaume du Maroc ■

## LA PHILOSOPHIE DU MAKHZEN EST EN ADÉQUATION AVEC LA PHILOSOPHIE PÉDAGOGIQUE DU M'SID



d'informer au préalable le Roi qu'on disait de moi que j'avais mauvais caractère et des idées de gauche. Puis j'ai ajouté : «Je crains, au cas où je viendrais, de ne pas servir à grand-chose et de me causer du tort à moi-même». Après consultation, il me fit savoir qu'on m'autorisait à garder mon caractère tel qu'il était et mes idées telles qu'elles étaient, et de venir au cabinet produire, à la demande, des études sur l'enseignement. J'ai fait un premier rapport sur l'état général de l'enseignement, pour lequel on m'a félicité. Et deux mois plus tard, on m'a demandé de préparer un rapport plus technique sur la valeur pédagogique de l'enseignement

coranique dans les m'sids. Si je me souviens bien, la phrase qui concluait mon rapport, disait à peu près ceci : «l'enseignement dans les m'sids est l'une des causes principales de notre retard civilisationnel». M. M'hamdi a été surpris à la lecture de ma copie. Il m'a demandé si je concevais de remettre un tel rapport avec de telles assertions à Amir Al Mouminine. J'ai répondu par l'affirmative. Il m'a alors proposé qu'on relise ensemble le texte, phrase par phrase. Au bout de trois heures, il m'a demandé si je maintenais tout ce que je disais. «Oui, je persiste et signe». Il m'a appris alors, honnêtement, qu'il voulait juste tester mon degré de résistance. Après quoi, il l'a remis au Roi.

Une semaine plus tard, il me rappelle. Une fois dans son bureau, il éclate de rire et m'annonce qu'on m'ordonne d'envoyer une lettre au ministre de l'Education Nationale pour lui demander de généraliser l'usage des m'sids et de les répandre sur le territoire. C'est l'année où on est allé créer des écoles coraniques dans tous les coins de quartier. Plus tard, une fois membre de l'Académie Royale, j'ai fait un exposé sur les m'sids en m'appuyant sur les témoignages de deux intellectuels égyptiens notoires, Taha Hussein et Mohamed Hassan Ziat, et d'un alem marocain, Thami El Ouazzani, qui expliquent comment cet enseignement écrase la personnalité. En fait, c'est le m'sid, avec ce qu'il inculque comme culture de soumission et manque de courage intellectuel,

qui a fourni au Makhzen ses meilleurs serveurs. En d'autres termes, la philosophie du pouvoir makhzénien historique est en parfaite adéquation avec la philosophie pédagogique du m'sid. Celle-ci se concrétise entre autres par la nécessité d'avoir les yeux baissés une fois devant le chef pour lui parler ou l'écouter. Ceci vous montre culturellement ce que l'enseignement traditionnel a fait comme dégâts.

*L'école moderne est victime d'années de laisser-aller. Si vous étiez appelé à la rescousse (scénario fictif), que préconiseriez-vous ? A quel aspect donneriez-vous la priorité, les programmes, les méthodes d'enseignement ou la formation des enseignants ?*

Bien sûr, je n'accepterais pas. Mais étant donné qu'on est dans la fiction, je dirais bien évidemment qu'il faut commencer par la formation des enseignants. Il faut reprendre les choses à la base. L'un des premiers préalables, sur lequel je ne conçois pas de concession, est un concours d'entrée dans les écoles de formation et les instituts supérieurs pour s'assurer que l'esprit des futurs enseignants a bien été formé aux exigences de la modernité. Sachant qu'il n'y a pas de révolution dans ce domaine, juste des évolutions, il faudrait petit à petit remplacer les enseignants existants par d'autres ouverts à la rationalité. Il faudra être patient dans ce processus et tenir tête aux corporatismes et à l'opinion publique. Je ne nie pas, bien sûr, l'existence dans le corps enseignant actuel d'éléments brillants ou prometteurs mais ils sont tout simplement noyés dans la masse de médiocrité ambiante. Vous savez, au bout de 25 à 30 ans, où le degré de vigilance a été réduit à zéro, les dégâts sont énormes.



La question de l'éducation est très liée à la question linguistique. L'un des constats majeurs du Conseil Supérieur de l'Enseignement est qu'en dépit d'un nombre d'heures colossal d'apprentissage des langues accumulé par les apprenants, leur niveau demeure rudimentaire et peu satisfaisant. Quel est à votre avis la raison de cette grosse défaillance ? Toujours la faiblesse des enseignants. Pour remonter la pente, il faut insister sur les méthodes d'enseignement et renforcer la capacité des enseignants à former des esprits clairs et bien structurés. Je tiens à rappeler qu'à l'époque coloniale, les lycées les plus en vue à Rabat et à Fès ne prodiguaient que 7h d'arabe par semaine, alors que tout le reste de l'enseignement se faisait en français, pourtant le résultat était probant. A la sortie, la plupart avait un bon niveau en arabe, à l'écrit comme à l'oral.



## L'IDENTITÉ AU PLURIEL

*Vous êtes un amoureux de la langue arabe, un défenseur de l'amazighe et un adepte de la pluralité.*

*Comment expliqueriez-vous à un être monoculturel que la pluralité linguistique peut être un atout ?*

Je lui dirais d'abord que la pluralité ne peut pas être un facteur de division. Et j'en veux pour preuve qu'un pays civilisé comme la Suisse compte 4 langues officielles dont le romanche, qui est constitué de 3 à 4 dialectes et ne compte que 60 à 100 mille locuteurs. Que je sache, la Suisse n'a pas éclaté. Je lui dirais qu'en Inde, cohabitent 12 langues officielles et une langue officielle auxiliaire, l'anglais, et cela n'empêche pas ce pays d'être l'une des plus grandes démocraties dans le monde. L'une des plus grandes vertus d'une nation plurielle est sa capacité à s'acclimater aux exigences de la cohabitation et de la relativité. Un

*Un monolingue ressemble à quelqu'un qui habite une maison avec une seule fenêtre donnant sur la forêt*

monolingue ressemble à quelqu'un qui habite une maison avec une seule fenêtre donnant sur la forêt, et il vit dans l'illusion que la nature n'est faite que d'arbres et d'espaces boisés. Il n'a pas idée de la biodiversité.

En ce qui concerne l'arabe et le berbère, je ne dirai qu'une chose : j'estime qu'un Berbère qui ne connaît pas l'arabe, ne connaît pas le Maroc et l'Arabe qui ne sait pas le berbère, non plus. Quant à l'origine des uns et des autres, et puisqu'on parle beaucoup ces derniers temps d'ADN, je voudrais déplorer le fait que chez nous, on a l'esprit insuffisamment scientifique pour remettre en cause des données historiques héritées, qu'on s'en tient à ce qui a été dit il y a mille ans. Or, je peux vous dire que les civilisations berbère et égyptienne ont une même origine, le centre du Grand Sahara. Quand je travaillais sur le dictionnaire berbère (j'y ai consacré 27 ans de ma vie), il y a eu une racine berbère qui m'a intrigué. Il s'agit d'un verbe, Sko, qui veut dire dans tous les dialectes berbères, «bâtir», sauf chez les Touaregs où il veut dire «enterrer». Or, c'est de notoriété publique, le touareg est un isolant linguistique, conservateur, qui peut porter les traces d'une signification originelle. Petit à petit, j'ai réuni suffisamment d'éléments pour affirmer qu'à l'époque des

1 N'ayant pas gardé copie du dit rapport, M. chafik cite la phrase de mémoire



hordes dans le Grand Sahara, on a commencé à enterrer les morts. Puis, les gens n'étant pas sédentarisés, on a été obligés de construire un édifice reconnaissable sur chaque tombe. Par ce détail linguistique, je suis arrivé à l'hypothèse de l'origine historique commune, saharienne, des Berbères et des Egyptiens. Quand j'ai exposé ma thèse à l'Académie Royale du Maroc, elle a été accueillie très froidement. Mais une anthropologue américaine qui menait une recherche sur les deux civilisations, puis un livre paru en 2000<sup>2</sup>, ont corroboré mon propos et montré

## LES CIVILISATIONS BERBÈRE ET ÉGYPTIENNE ONT UNE MÊME ORIGINE : LE CENTRE DU GRAND SAHARA

qu'au moment de la désertification, les populations ont émigré vers l'Ouest (le Maghreb) et l'Est (l'Égypte) au plus proche des points d'eau<sup>3</sup>, avec une particularité bovine du côté du Nil et une orientation pastoraliste ovine du côté du Maghreb.

Qu'est-ce qui, à votre avis, crée autant de résistance à la prise en compte du melting pot culturel comme constituant de notre identité plurielle ? L'un des plus gros obstacles vient de la charge culturelle, religieuse, adossée à la toute puissance du credo. A chaque fois, on est obligé de faire des

concessions à la mythologie «arabe» au détriment de la pluralité et de la rationalité historique. Une fois, j'ai entendu un commentateur du Coran sur une radio algérienne dire ceci : «La race arabe est la plus noble des races. Preuve en est que Dieu a désigné parmi eux le prophète Mohamed». Cela renvoie pathétiquement au mythe du «peuple élu». En plus, cela provient d'une idéologie, longtemps ancrée dans nos imaginaires. Ainsi, au Moyen âge, étaient désignés comme Chou3oubiyyine<sup>4</sup>, c'est-à-dire les musulmans non arabes qui ne reconnaissaient pas la supériorité des arabes.

De ce côté-ci du monde musulman, je pense que nous avons encore besoin d'écrire l'histoire de la résistance culturelle des Berbères à l'invasion arabe, pour aider les gens à relativiser les choses. Quand Mohamed El Gahs a lancé en tant que ministre de la Jeunesse et des Sports, l'Université populaire, il a eu l'idée de programmer des cours d'histoire. Nous avons alors demandé, en tant que mouvement amazighe, à des gens cultivés de se glisser parmi les auditeurs. Et quelle n'a pas été notre surprise d'entendre un conférencier dire publiquement qu'avant l'arrivée de l'Islam au Maroc, régnait la luxure, et que l'homme couchait avec sa mère et sa sœur impunément. Un auditeur lui a demandé quelles étaient ses sources. Il répondit que c'était connu de tous. Il lui répliqua alors que c'était vrai mais en péninsule arabique, justement, en s'appuyant sur le verset coranique, «Il vous est interdit d'épouser, vos mères, vos filles, vos sœurs, etc.». La réalité, ici, demeure mal connue et mérite d'être étudiée avec moins d'a priori.

Au fond, on a surtout besoin que les gens réalisent que leur identité n'est pas le centre du monde, qu'il y

a l'homme au-dessus de tout cela. Je suis conscient qu'en prônant la pluralité, on demande à l'Etat de scier la branche sur laquelle il est assis. On ne lui demande pas de l'abandonner, ce serait indécent. Aussi devons-nous prendre notre mal en patience et expliquer les choses pédagogiquement. Comme il faudrait s'attaquer aux ignorants et aux fossoyeurs. Toujours dans la même Université populaire, un conférencier avançait des contre-vérités sur le Dahir berbère. Quelqu'un lui demanda s'il l'avait lu. Il répondit qu'il connaissait ce que de grands nationalistes avaient écrit dessus. Si même à l'université la rigueur de la vérification n'est pas de mise, comment combattre la mythomanie ?

Il y a des intégristes de l'identité, autant du côté arabophone, amazighophone que francophone. Comment dialoguer avec des militants qui ne voient pas plus loin que leur cause ?

Il est tout simplement impossible de dialoguer avec eux. Ce sont généralement des gens ignorants, de l'histoire, de la géographie et de la linguistique. Il faut essayer de les marginaliser parce que l'idée qu'ils se font de l'identité est très figée. Mais au-delà des personnes, il y a quelque chose qui me frappe au Maroc, le fait d'être originaire d'ailleurs est perçu comme glorifiant. Fatéma Mernissi - autrefois, mon étudiante - m'a révélé qu'elle a petit à petit réalisé à quel point les «Andalous de Fès» méprisaient les «autochtones». A partir de là, on peut extrapoler. Se prévaloir de ses origines étrangères pour laisser entendre qu'on est d'essence supérieure n'est plus de mise dans le monde moderne ; c'est plutôt l'inverse qui tente de s'imposer, quitte à être taxé de xénophobe. Tenez, à titre d'exemples simplement : la

reine d'Angleterre s'interdit de faire la moindre allusion à ses origines germaniques, et le roi d'Espagne ne se glorifie pas particulièrement d'être de souche française. Du reste, l'ADN et la méthode Dausset-Bernard<sup>5</sup>, en matière de recherche historique, discréditent de plus en plus la documentation écrite, dont notamment les fameux arbres généalogiques. En d'autres termes, la rationalité triomphe de plus en plus de la mythologie. Cela va dans le sens de l'histoire. Aussi, il est temps pour tout esprit raisonnable de s'astreindre à un effort soutenu afin de se départir, progressivement, de son goût pour les archaïsmes sociologiques, hérités et consacrés.

Pensez-vous que l'IRCAM<sup>6</sup> exploite suffisamment les marges de manœuvre qui lui sont accordées pour promouvoir la culture amazighe dans l'esprit de pluralité et d'ouverture que vous défendez ?

Sincèrement, pour ce qui est de l'enseignement de la langue amazighe, l'IRCAM a les coudées suffisamment franches. En revanche, il bute sur des blocages de toutes sortes. N'importe quel directeur, secrétaire ou inspecteur, ayant un vague sentiment panarabiste, peut retarder l'arrivée des manuels, la programmation d'un cours, voire sa mise en chantier. Plusieurs instituteurs ont déjà protesté contre de tels agissements.

Mais que faire ? Le panarabisme a encore des traces profondes dans la société. Et sur ce plan-là, malheureusement, je reste pessimiste. Pourtant, je m'accroche aussi aux petits détails qui dérogent à la règle. On m'a raconté qu'un commissaire de police à Tanger, initialement rétif à l'idée que son fils apprenne le tamazight, a été heureux de le voir en fin d'année jouer dans une saynète et parler une langue si proche, qui lui était jusqu'alors étrangère.

## L'ÉLITE ET LE POUVOIR

*Vous appartenez à une élite éclairée, laïcisante. Pensez-vous que la sécularisation de la société marocaine est en marche ou qu'elle est ralentie par le conformisme ambiant ?*

Disons que la marche est très lente. Il ne faut pas l'oublier, le Maroc n'est pas isolé. Il y a dans le paysage des chaînes comme Al Jazeera et Iqrae, qui ont une influence considérable. Je regarde autour de moi. Mes neveux, diplômés de l'ISCAE, regardent avec

## IL FAUT ÉCRIRE L'HISTOIRE DE LA RÉSISTANCE CULTURELLE DES BERBÈRES À L'INVASION ARABE

leur mère la chaîne Iqrae, alors que leur père est seul à regarder une chaîne européenne. J'en déduis que le cheminement vers la sécularisation est très lent. Il suffirait pour mieux amorcer le mouvement de mettre en œuvre la pensée exprimée par le fameux verset coranique, «La ikraha fi'eddin» (Il n'y a pas de contrainte en religion). Cette idée correspond parfaitement à ce que veut dire réellement le concept de «laïcité».

Je pense qu'il faut constamment dialoguer et apporter la contradiction aux religieux. Une fois, j'ai demandé à un alem si le roi Mohammed V était apparu sur la lune ? Il m'a répondu par la négative. Je lui ai alors demandé s'il oserait le dire à la télé. Il m'a dit que cela ne se faisait pas, comme il ne saurait nier que le prophète a coupé la lune en deux. Mais sur ce point, je ne pense pas que nous fassions l'exception. Marc Ferro raconte dans Les tabous de l'Histoire ce qu'il a dû faire pour contourner la sacralité de Jeanne d'Arc dans l'imaginaire des

Français. Il a travaillé sur les archives anglaises et a découvert qu'elle était androgyne, ce qui explique pourquoi elle n'a jamais eu ses menstruations. La découverte est de taille, mais lorsque M. Ferro a été invité sur un plateau-télé, il a réalisé le scandale qu'allait causer sa révélation, il a alors balbutié quelques mots incompréhensibles puis a décidé de se taire. Autant dire que les tabous religieux ou nationalistes ont la peau dure même dans l'un des pays les plus laïcisés. »



2 Prehistoric Iberi : genetics, anthropology and linguistics, Edited by Antonio Arnaiz-Villena, Kluwer Academic / Plenum publishers, 2000

3 Ceci explique pourquoi les Égyptiens adoraient le scarabée, parce qu'il vivait dans des terres fertiles

4 Terme inventé au Moyen âge, à l'heure de gloire de Bagdad, repris à leur compte par les panarabistes

5 Médecins, biologiste et généticien, co-auteurs du livre, La mosaïque humaine, Calmann Levy

6 L'Institut Royal de la Culture Amazighe

Dans nos pays, s'ajoute le poids de la culture traditionnelle qui veut favoriser l'khassa (l'élite) sur lâamma (la masse). Comment vivez-vous votre double statut de membre de la très select Académie Royale du Maroc, et de militant de la démocratisation culturelle ?

Entre confrères, nous arrivons toujours à des compromis. Souvent, par simple politesse. L'Académie, en tant qu'institution, n'est pas forcément contre la démocratisation culturelle. Pour le reste, je ne suis pas habilité à juger ce qu'il y a de plus profond dans les consciences individuelles.

Le fait que très peu d'intellectuels et membres de l'élite, politique, économique et culturelle, daignent se démarquer publiquement des croyances partagées et de l'idéologie

religieuse de l'Etat, vous semble-t-il rassurant ou inquiétant ?

Les gens ont peur d'être bannis socialement ou obligés de quitter le pays. Il y a des lignes rouges que personne n'ose dépasser, sur lesquelles veillent l'Etat et les oulémas. Je me souviens de la virulence avec laquelle un alem de l'Establishment avait excommunié le philosophe Mohamed Aziz Lahbabi. Celui-ci m'avait appelé pour me demander de raisonner le alem en question. «Dis-lui que je fais mes prières, que je ne suis pas un mécréant». J'ai eu à faire moi-même à un alem, le jour où il m'a convié, sur le ton de la défiance, à un débat sur la culture musulmane. Il était question, au départ, qu'Abdellah Laroui et Mehdi Mandjera soient à mes côtés pour confronter nos idées avec cinq oulémas de la vieille école.

l'occurrence, je me suis fait l'avocat de l'Islam. Or, un avocat ne peut que donner raison à son client. J'ai alors écrit mon livre, Ce que dit le muezzin. Me suis-je convaincu moi-même, à l'arrivée ? En tout cas, j'ai au moins rendu hommage à la religion dans laquelle j'avais été élevé.

**Vous avez, depuis longtemps, su conjuguer le rapport au pouvoir et le maintien d'une ligne de défense de principes de liberté. A quel moment, avez-vous senti que l'équilibre entre les deux devenait précaire, intenable ?**

Dès le moment où j'ai commencé à défendre l'amazighité en 1978. Au gouvernement de l'époque, Mahjoubi Aherdane et M'hamed Douiri ne cessaient de se chamailler au sujet de l'amazighité. Mohamed Benhima, alors ministre de l'Intérieur, m'a demandé, en tant qu'intellectuel, de donner mon avis là-dessus en rédigeant un rapport. On m'a laissé le choix de le faire en arabe ou en français. Je l'ai finalement écrit en arabe, pour qu'on n'aille pas croire que la défense des Berbères est une affaire de francophones. Mais le contenu de ce que j'ai dit n'a pas plu à tout le monde. D'autant que j'ai réitéré dans mon explication une conviction profonde très peu partagée. J'ai rappelé que ce qui faisait croire aux Berbères que la langue arabe était supérieure à la langue berbère n'est rien d'autre que la prédominance du sentiment religieux. Or, ce sentiment s'amenuisant, il n'était plus possible de s'appuyer dessus pour évacuer la culture berbère. Le fait que nous ayons créé, des amis et moi, en 1980, une association de défense des droits amazighs n'a pas forcément plu. Tout cela s'est malheureusement terminé par l'arrestation de membres fondateurs de l'association et par la condamnation à deux ans de prison de l'un d'entre eux. En ce qui me

## LES TABOUS RELIGIEUX OU NATIONALISTES ONT LA PEAU DURE MÊME DANS UN PAYS LAÏCISÉ



J'ai essayé finalement de m'en sortir tout seul, sans m'éloigner de la logique coranique. A vrai dire, je me sens obligé, en tant que défenseur d'une laïcité tolérante, d'acquérir continuellement des connaissances religieuses précises. En fait, entre 1968 et 1972, je me suis sérieusement penché sur l'exégèse du Coran, dont l'une des versions les plus exhaustives en 10 volumes que j'ai lue quatre fois. Peu importe à quel degré de croyance je me situais, je voulais m'instruire. Dans la foulée, j'ai décidé de prendre une posture d'avocat sans préjugé, se proposant de défendre un client sans savoir s'il avait raison ou tort. Et en



concerne, personnellement, ces événements ont précipité mon départ du Collège Royal dont j'avais été directeur de 1976 à 1982. J'ai tenu à partir dans la dignité et Hassan II, que Dieu ait son âme, m'a facilité la tâche.

## CONCLUSIONS OUVERTES

Quelle utilité la culture berbère peut-elle avoir pour la culture nationale du Maroc ?

Quand vous aurez l'occasion de passer me voir une prochaine fois, je vous raconterai deux contes berbères qui restituent merveilleusement bien l'humanisme amazigh. L'un des deux contes parle du tribunal «azerf» (droit coutumier berbère) qui a donné raison aux plaideurs qui se définissaient d'origine terrestre, contre ceux qui revendiquaient une origine céleste. J'ajouterai à ceci que dans le droit berbère, la condamnation à mort n'a jamais existé. Il y a bien sûr eu des vendettas mais pas de condamnation à mort.

Vous êtes considéré par plusieurs comme un «sage». Est-ce une manière de vous dire «on est prêt à vous écouter» ou de vous signifier que vous pouvez garder vos idées pour vous ?

On n'a pas fini de définir la sagesse. Elle ne peut s'exprimer de la même manière dans deux contextes différents. Ce qui nous manque terriblement est le sens de la relativité. Ce qui est considéré comme de la sagesse dans une société ou dans un moment historique ne l'est peut être pas dans un autre. C'est comme le courage, comment le distinguer de la témérité ? Les gens fonctionnent souvent par clichés. Tout le monde, par exemple, se réfère au même symbole pour évoquer le courage, le lion. Et pourtant, une fois qu'on a défini ce qu'est le courage, on se rend compte que le comportement du lion ne s'y conforme pas : il fuit toujours le danger

et ne s'attaque qu'à plus faible que lui. Par ailleurs, comment distinguer la poltronnerie de la peur sage, de la lâcheté ? C'est là que la pensée religieuse est dangereuse. C'est pour cela aussi que le communisme a échoué.

Il ne faut être sûr de rien, il faut tenir compte de la perception des autres. Je remets personnellement en cause tous les jours mes convictions à la lumière de données nouvelles. Prenez cet exemple. Pendant longtemps, j'ai été fier de la résistance militaire opposée par les Berbères au colonisateur français. Il faut savoir que les 300 cimetières militaires français sont tous situés dans le Rif, le Souss et les Atlas. Aujourd'hui, je me dis, à quoi tout cela a-t-il servi ? Ce sont des pertes en vie (400 000 Marocains contre 40 000 Français) qui n'ont arrêté ni l'ignorance ni l'exploitation culturelle et économique. Il est vrai que lorsque mon frère, président de commune à Bir Tamtam me raconte la rencontre avec un Français de 87 ans qui dit «j'ai combattu au cours des première et seconde guerres mondiales et c'est ici, sur ces collines (autour de Bir Tamtam), que j'ai connu des hommes qui savent se battre», tu ressens une certaine émotion. Mais des années plus tard, je me dis «à quoi bon tout ça !».

Partant de votre sens de la modération et votre sens éthique, quelles valeurs vous semblent incontournables pour que les hommes et femmes tenant les commandes de ce pays l'aident à franchir le seuil de ma modernité ?

Seules l'honnêteté la plus rigoureuse, la compétence et l'ardeur au travail sont désormais valorisantes. Bien sûr, une dose de courage intellectuel ne peut être de trop dans le portrait moral de toute personne assumant des responsabilités publiques. En tenant compte de tous ces critères,

## J'AI TENU À PARTIR DU COLLÈGE ROYAL DANS LA DIGNITÉ ET LE ROI HASSAN II M'A FACILITÉ LA TÂCHE



je crois que le Maroc du XXI<sup>ème</sup> siècle cherche sérieusement à s'engager dans la bonne voie, bien qu'une partie de la classe politique et des différentes hiérarchies administratives n'arrive pas encore à secouer toutes les pesanteurs du passé, lointain et récent. Le moment est venu, je pense, pour que toute faute, ou toute négligence, manifestement volontaire, soit sanctionnée au su de tout le monde ; les exhortations et les injonctions verbales ne suffisent plus, au stade où nous en sommes ■

# LES AVATARS DU TRIBALISME

Par Catherine Alix-Mascart  
Ecrivain, Cesem-Hem

**P**endant longtemps, l'Occident s'est nourri d'un rêve, d'une utopie, celle du village planétaire de Mc Luhan<sup>1</sup> et de ses citoyens du monde, individualistes, créatifs, épanouis, et surtout affranchis des contraintes communautaires. Mais le modèle universel du «Big is beautiful» a montré ses limites : de moins en moins en mesure d'assurer le bonheur de leurs membres, les giga-sociétés ont perdu de leur crédibilité. Les institutions internationales ont montré leurs limites dans la gestion des grandes crises politiques, économiques ou financières. Le récent tsunami financier, amplifié par la concentration excessive des monstres bancaires a entraîné une remise en question du gigantisme, parfois au plus haut niveau de l'Etat. La coûteuse gestion sanitaire de l'épidémie de grippe H1N1, par des Etats, otages plus ou moins consentants des mammoths de l'industrie pharmaceutique, a mis le

**ON CROYAIT INÉLUCTABLE LA VICTOIRE DE L'INDIVIDUALISME. OR, PLUS LA MONDIALISATION AVANCE, PLUS LES RÉFLEXES COMMUNAUTARISTES REFONT SURFACE, SOUS DE MULTIPLES FORMES, SOUS TOUTES LES LATITUDES. QUE L'APPELLATION DE «NÉO»-TRIBALISME TOUT COMME SES MANIFESTATIONS TECHNOLOGIQUES NE TROMPENT PERSONNE, IL S'AGIT BIEN D'UN RETOUR À D'ANCESTRALES PULSIONS.**

doigt sur les dangers représentés par les giga-entreprises, dans ce secteur aussi. La dangereuse hégémonie des grands semenciers américains sur l'agriculture mondiale en interroge plus d'un, et pas seulement les écologistes les plus intégristes. Ce ne sont que quelques exemples, parmi beaucoup d'autres, des causes de la crise de confiance croissante de l'individu, vis-à-vis des giga-structures. Dans de nombreuses multinationales, on a d'ailleurs senti le vent tourner depuis longtemps : même chez Coca-Cola, symbole intangible de l'universalisme consumériste, la devise a changé : «Think global, Act local».

## L'INVERSION DES VALEURS

Dans un univers mondialisé, plus de diversité, de métissage, de tolérance, mais moins d'esprit de famille. Plus de liberté d'expression, de respect des idées d'autrui, de débats sans tabous,



moins de conformisme et de pensée unique, mais aussi «moins d'unité de croyance, de foi partagée et perte progressive des mythes fédérateurs<sup>2</sup>», dans un monde qui se complexifie à l'extrême. Dans les sociétés occidentales, et pour quelques classes minoritaires des pays en voie de développement, la liberté d'entreprendre et de responsabilité de son propre destin, l'autonomisation de l'individu (choix libre du conjoint, libération de la femme, temps libre, liberté sexuelle, religieuse ou idéologique...) ont été élevées au rang de vertus cardinales, au détriment des principes de solidarité, d'interdépendance et de partage. La société moderne broie l'individu- (aliste), perdu dans l'immensité sociale et laisse sur le bord du chemin les plus démunis, à qui elle avait pourtant promis beaucoup... Elle fait peur. En s'isolant, l'homme s'est fragilisé. La liberté est devenue un fardeau. Le mythe incontournable du progrès s'est lézardé parce que, contrairement à ce que l'on a longtemps cru, il n'a apporté ni le bonheur, ni la sécurité au plus grand nombre. Il «n'est plus le nec plus ultra. Il est nuancé, complété, corrigé, quand ce n'est pas carrément renié<sup>3</sup>. Progrès et liberté, indissociablement liés à l'universalisme, ont perdu de leur lustre, cessé d'être des idéologies porteuses, pour devenir sources d'inquiétude et de déracinement. Une société postmoderne se dessine peu à peu, depuis la fin du siècle dernier. L'individualisme libertaire de mai 68 serait mort, vive le néo-tribalisme ! Les fractures sociales ont en effet favorisé le morcellement des sociétés, amorçant ainsi un retour au clan, au repli communautariste, à la tribu. La culture clanique, réponse à une angoisse, se décline à l'infini, dans des versions complètement archaïques et régressives - intégrismes en tous genres, nationalismes les plus



## PROGRÈS ET LIBERTÉ, INDISSOCIABLEMENT LIÉS À L'UNIVERSALISME, ONT PERDU DE LEUR LUSTRE

exacerbés -, ou simplement dans la mouvance des évolutions économiques et sociales des sociétés.

Internet a favorisé à l'extrême la prolifération, l'extension et la visibilité de ces nouvelles tribus. Plus encore que planétaire, le «connecting people» se caractérise surtout par un pullulement des communautés virtuelles et la Toile représente un espace de diffusion d'une efficacité redoutable. Ainsi le simple appel à manifester de Keli Carender, une blogueuse américaine hostile au plan de relance Obama, est à l'origine du mouvement américain des Tea Party. En un temps record, les partisans du «moindre Etat» ont réactivé le vieux parti libertarien de Ron Paul, multiplié les cellules dans de nombreux états et pourraient envisager la candidature

d'un(e) des leurs aux prochaines présidentielles. Les nouvelles tribus, surtout les plus virulentes, ont rapidement compris le parti qu'elles pouvaient tirer des nouvelles technologies de l'information, notamment dans la manipulation de l'information.

### COMMUNAUTARISME À L'AMÉRICAIN

La situation américaine est d'ailleurs particulièrement signifiante. Les Etats-Unis se sont constitués au départ à partir de vagues d'immigration successives, composées de groupes ethniquement distincts et de statuts inégaux. Le «miracle américain» a tenté d'amalgamer ces différentes composantes en une seule et même nation, sur un territoire immense.



L'adhésion des uns et des autres à un idéal commun s'est réalisée sur un mode volontariste, à partir d'un socle culturel collectif plutôt mince mais fédérateur, selon un principe philosophique assez simpliste : l'absolue liberté d'initiative des individus.

Tant que le rêve américain a semblé encore possible, le «ciment» intercommunautaire a pris et fédéré l'ensemble. Les crises successives, qui ont ébranlé cette construction, comme toute fragile, ont réactivé l'héritage historique clanique dans un pays où les Etats se vivent comme des entités, des «tribus», fondamentalement différentes les unes des autres ; où les groupes ethniques, malgré les appellations politiquement correctes comme Afro-Américain ou Native American «sursignent<sup>4</sup> le refus d'intégration et de solidarité avec les autres tribus»; où gangs, mafias à dominante ethnique, organisations semi-clandestines d'auto-défense sont autant de signes d'un tribalisme endémique.

### MAKING MUSIC TOGETHER ?

Cette montée en puissance du clanisme n'est pas une exclusivité américaine. Les Européens, les pays de l'ancienne Union soviétique, où les nationalismes s'exacerbent, ceux du Tiers Monde sont tous concernés à des degrés divers. Certains clans reviennent à un tribalisme fermé, cadencé, et réinvestissent d'anciennes convictions à peine revisités. A l'opposé, d'autres, beaucoup plus «soft», répondent surtout à une recherche d'échange et de convivialité, de cette «relation de syntonie» [«mutual tuning in relationship»] développée par A. Schutz dans un article célèbre intitulé «Making music together».

Les premiers enferment, coupent leurs membres du reste du monde et les condamnent à une indéfectible exclusivité, sous peine de représailles. Ils sont xénophobes, conservateurs, presque toujours violents. Pour isoler leurs adeptes, consommer la rupture avec un extérieur jugé dangereux, ils entretiennent paranoïa permanente et ferveur émotionnelle, par des rites codifiés, un conditionnement des esprits et une discipline de fer. Ces tribus archaïques représentent une véritable problématique dans les pays en voie de développement, mais aussi dans les pays développés, au sein des populations les plus touchées par la crise, les moins cultivées, et par là même les plus en quête d'identité et de reconnaissance. Les mécanismes qui inféodent les talibans, les membres du Ku Klux Klan, d'Al-Qaïda ou des gangs de banlieue se ressemblent étrangement. Les autres tribus, plus permissives,

## LES FRACTURES SOCIALES ONT FAVORISÉ LE RETOUR AU CLAN, À LA TRIBU

laissent leurs membres libres de s'en aller ou de participer à d'autres clans. La discipline interne s'y limite aux moments partagés. Elles pratiquent l'ouverture, naissent, disparaissent, se rassemblent, fusionnent éventuellement, au gré de leurs évolutions. Elles se constituent autour d'idées, de rêves, de convictions ou d'intérêts communs et laissent la part

belle à une certaine curiosité, bien que celle-ci reste sécurisée et canalisée par l'expérimentation collective, et que les dérapages autoritaires ne soient jamais exclus.

### QUAND LE TRIBALISME PLIE MAIS NE ROMPT PAS

Dans les pays développés, le recours au libre arbitre, l'existence officielle de libertés individuelles clairement identifiées demeurent, en filigrane dans les consciences, des valeurs refuges contre l'embrigadement aveugle. Dans les pays en voie de développement, où le tribalisme ancestral se vit encore au quotidien, où le libre arbitre n'a pas cours, la situation est plus préoccupante, surtout quand les lois ne garantissent pas les libertés individuelles. Au Maghreb, les réflexes tribaux, pourtant clairement identifiés, perdurent. Les rivalités claniques affluent continuellement, ne serait-ce, entre autres, que dans le vocabulaire quotidien, les préjugés endémiques intertribaux ou lors des campagnes électorales.

L'une des pratiques les plus déroutantes, mais aussi les plus révélatrices de l'enracinement d'un tribalisme originel, est celle du mariage consanguin (la population marocaine par exemple présente dans son ensemble un pourcentage de consanguinité d'environ 22,79%). Alors qu'on pourrait s'attendre à une disparition progressive et rapide de cette pratique matrimoniale, en raison du risque avéré pour la descendance et de l'évolution supposée des mœurs, l'ampleur et le rythme de sa diminution restent encore très faibles : aucun signe d'éradication de ce comportement ancré dans l'esprit de la culture arabo-musulmane, mais seulement une évolution qualitative dans le concept lui-même





## LA COMMUNAUTÉ, LE CLAN, LA TRIBU, LA FAMILLE PRÉEMPTÉ LES CHOIX INDIVIDUELS

de consanguinité, «avec une tendance décroissante des mariages consanguins entre cousins germains, en faveur d'une croissance de la fréquence des mariages consanguins entre apparentés plus ou moins lointains<sup>5</sup>». L'intrusion de la modernité dans les pratiques tribales a modifié les modalités du mariage consanguin, mais pas le principe lui-même, pourtant décrié par les instances sanitaires. Le tribalisme s'adapte, plie mais ne rompt pas. La communauté, le clan, la tribu, la famille préempte les choix individuels : l'individu reste donc prisonnier du clan et de ses codes – d'aucuns diront «protégé».

Dans le contexte actuel de crise où l'Occident, encore convaincu il y a peu du bien fondé des valeurs de l'individualisme, retourne à de vieux réflexes communautaires qu'il croyait avoir dépassés, on peut se demander quel en est l'impact sur

les pays encore tributaires, même si c'est à des degrés divers, des valeurs tribales originelles. Les élites elles-mêmes y donnent souvent l'impression d'osciller entre tribalisme historique et modernité supposée.

Un fléau d'un nouveau genre se trouve sans doute dans le clanisme d'importation, assimilé à tort à une véritable libération de l'individu, simplement parce qu'il est allogène.

Le succès rencontré dans ces pays par certains mouvements sectaires, la franc-maçonnerie, certains ersatz du bouddhisme ou d'autres philosophies orientales, la scientologie, une PNL et un coaching de pacotille professés par des gourous, sont autant de fausses barbes d'un tribalisme rampant.

Les individus croient se sortir d'une sujétion pour tomber dans une autre, au détriment de leur liberté.

Enfin, la remise en cause actuelle de l'individualisme made in Occident risque de conforter les sociétés

traditionnelles dans leur statisme, voire de les encourager à la régression.

### COCOONING

La tribu du XXI<sup>e</sup> siècle se décline donc sous de multiples avatars, en un catalogue hétéroclite : chats, forums, blogs, rassemblements thématiques, rave parties, nouveaux partis politiques, associations diverses, think tanks, lobbies, paroisses, associations de supporters, sites communautaires... mais aussi sectes, gangs, mafias, sociétés secrètes... (La liste est interminable !). Dans un monde déboussolé, cette tribu offre une conception «familiale» de la vie, au risque de rogner les ailes des créatifs, des esprits originaux, des innovateurs. Cependant, tant que la société n'est pas en mesure de sécuriser les individus, matériellement, mais aussi sur un plan moral et philosophique, tant qu'elle se montre incapable de produire et entretenir une identité collective, d'inspirer la confiance, elle ne peut espérer voir s'infléchir la socio-dynamique clanique.

Ni bonne, ni mauvaise a priori, la néo-tribu se contente d'absorber comme une éponge ceux qui lui prêtent vie et éventuellement la font grandir. Car, finalement, à quoi rêvent les tribus, sinon de gigantisme ? De quoi sont nés les grands empires, si ce n'est de quelques-unes d'entre elles, qui sont allées au bout de leur rêve de démesure ? ■

1 Educateur, philosophe et sociologue, précurseur du concept de «village planétaire», décédé en 1980

2 Collection Foreseen, observatoire international des tendances sociologiques, Le retour des clans, p.21, Denoël 1997

3 M. Maffesoli, L'instant éternel. Le retour du tragique dans les sociétés postmodernes, p.15, Paris, Denoël

4 Collection Foreseen, observatoire international des tendances sociologiques, Le retour des clans, p.43, Denoël 1997

5 In Colloques du Groupement des Anthropologues de Langue Française (GALF)

# JEANS BLUES

Catherine Alix-Mascart

Ecrivain, Cesem-Hem

**A**vant de se réjouir de certaines déclarations vertueuses, mieux vaut se livrer à un décodage préalable des effets d'annonce : deux marques de jeans viennent de communiquer, avec grand tapage médiatique, leur décision de ne plus faire fabriquer de jeans usés par sablage. En effet, ce procédé, qui permet de vieillir artificiellement le tissu, est très nocif pour les ouvriers qui l'appliquent. L'opération incriminée consiste à projeter du sable à très haute pression afin d'user la toile, le tout dans de petites cabines sans aération, pour en éviter le gaspillage... Les particules de silice s'infiltrent peu à peu dans les poumons de l'opérateur et provoquent en quelques mois une maladie invalidante, puis mortelle, la silicose, bien connue des mineurs qui, eux, mettent des années à la déclarer. Lors de l'opération, il n'y a malheureusement pas que les jeans qui vieillissent prématurément. Et nos deux leaders de battre le rappel pour que l'ensemble de la profession rallie leur cercle vertueux ! Sauf que cette découverte de la toxicité du procédé n'est pas un scoop : le sablage de la toile denim est interdit dans l'Union européenne depuis 1962, en raison des dangers qu'il présente pour la santé des ouvriers. Cette

**LES MARQUES  
ESPÈRENT  
FAIRE PASSER  
POUR DE  
L'ÉTHIQUE  
UN CALCUL  
STRATÉGIQUE**

interdiction n'a pas servi à grand-chose puisque les donneurs d'ordre se sont retournés depuis longtemps vers des pays beaucoup moins regardants sur les contraintes de santé publique. Et comme la loi du marché veut qu'on aille toujours au moins cher, pour toujours marger plus, le sablage est réalisé dans des pays où les sous-traitants ne s'embarrassent pas avec les dépenses d'équipements de protection et la santé de leurs salariés. Les victimes se chiffrent par milliers.

En 2006, certains travailleurs turcs, malades, ont porté plainte et demandé à être indemnisés. Par peur de voir s'écrouler l'un des piliers de son industrie textile, la Turquie s'est fait tirer l'oreille pour sévir auprès

des professionnels : il a fallu attendre 2009 !

Les donneurs d'ordre, quant à eux, se sont sans états d'âme repliés vers d'autres pays... Les jeans «sablage used» sont toujours fabriqués, et toujours en vente. Le sablage est d'ailleurs souvent complété par un traitement au permanganate de potassium, nocif lui aussi. Le scandale des silicosés turcs devrait alerter tous les Etats concernés par cette activité - et le Maroc en fait partie - car il y a tout à perdre à pratiquer l'omerta sur un pareil sujet. Les deux marques qui ont choisi de communiquer ne s'y sont pas trompées et espèrent faire passer pour de l'éthique ce qui n'est que calcul stratégique.

Réalisés à coups d'enzymes, de substances chimiques et de sable, les traitements du denim portent le nom d'«ennoblissement». On peut se demander ce qu'il y a de noble à user un produit avant la vente ! On peut s'interroger, s'il en était encore besoin, sur l'intelligence du consommateur qui l'achète, souvent très cher ! Une chose est sûre, l'aura mythique de ce pantalon ouvrier, promu jadis symbole d'universalisme, en prend un sacré coup ! ■