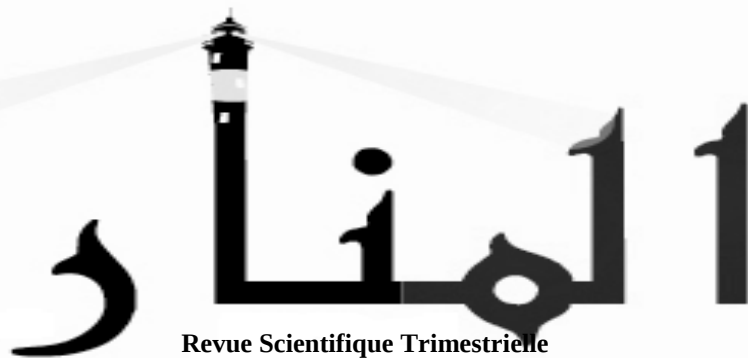


للدراسات القانونية والإدارية



Revue Scientifique Trimestrielle
Spécialisé dans les Etudes Juridiques et Administratives

Directeur Responsable
Docteur Redouane ELANBI

Le comportement des micro-entrepreneurs de la région de l'Orientale à l'égard de l'installation des Institutions de la Microfinance Islamique (IMFI)	Abdelilah EL ATTAR / Fouad HANIN
La société de développement territorial et la délégation de services publics Internalisation ou externalisation du service Public	Monsif AL HADRI
Le droit à la santé au Maroc : optimisme ou pragmatisme constitutionnel ?	Kouthar NATJI
R&D et Innovation au Maroc : Stratégie pour le développement de la recherche scientifique	Mohamed LAHMOUCHI/Nadir ELBOUBKARI
Les Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication (NTIC)	Nabil BILLAL/ Nadir EL BOUBKARI
Analyse de l'incertitude dans les projets	Imane OUCHEN/ Bouchra OUARRAOUI
La compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial : Eléments théoriques et essai d'analyse empirique	Mohamed LAHMOUCHI
Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture d'entreprise et performance des PME : cas de la région de l'orientale	Anass EL AIDOUNI/ Mustapha MACHRAFI
La standardisation des contrats sur le marché financier réglementé	Mounia BOULACH
Santé et développement durable	Mohammed SAADEDDINE / Anouar AMMARI
La compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial : Eléments théoriques et essai d'analyse empirique	Elmoukhtar TBITBI
Le taux d'intérêt et sa prohibition dans l'histoire	Khadija CHOUJTANI
Une contribution à l'analyse des ambiguïtés d'ordre Charia dans le cadre du contrat Murabaha avec ordre d'achat	E. EL AKRY / Al Moustapha EL KORDI
Secret professionnel et accès à l'information	Mohammed BAKHTI

Sommaire

le Comportement Des Micro-Entrepreneurs De La Région De L'oriental
À L'égard De L'installation Des Institutions De La Microfinance
Islamique (Imfi)

Abdelilah EL ATTAR/ Fouad HANIN5

Le Secret Bancaire Et L'évasion Fiscale, Quelle Combinaison À L'ère
Actuelle ?

Mohamed LAHMOUCHI/ Bouchra Ouarraoui.....30

La Société De Développement Territorial Et La Délégation De Services
Publics Internalisation Ou Externalisation Du Service Public

Monsif AL HADERI.....40

Le Droit À La Santé Au Maroc : Optimisme Ou Pragmatisme
Constitutionnel ?

Kaoutar Natij.....55

les Nouvelles Technologies De L'Information Et De Communication
(Ntic)

Nadir El boubkari/Nabil bilal.....69

Analyse De L'incertitude Dans Les Projets

Bouchra Ouarraoui/ Imane Ouchen.....96

la Compétitivité De L'économie Marocaine Dans Le Commerce
Mondial : Éléments Théoriques Et Essai D'analyse Empirique

Mohamed LAHMOUCHI..... 102

Etude De La Relation Entre Profil Du Dirigeant, Culture D'entreprise Et
Performance Des Pme : Cas De La Région De L'oriental

Mustapha MACHRAFI/ Anass EL AIDOUNI.....142

La Standardisation Des Contrats Sur Le Marché Financier Réglementé
Mounia BOULACH.....166

Santé Et Développement Durable

Anouar AMMI/ Mohammed SAADEDDINE.....173

La Difficile Réconciliation De La Sûreté Aérienne Et Du Respect Des
Libertés Individuelles

El Moukhtar TBITBI.....202

Le Taux D'intérêt Et Sa Prohibition Dans L'histoire

Khadija CHOUJTANI.....211

Une contribution à l'analyse des ambiguïtés d'ordre Charia dans le cadre
du contrat Murabaha avec ordre d'achat

E. EL AKRY/ Al Moustapha EL KORDI.....218

Secret professionnel et accès à l'information

Mohammed Bakhti.....229

Etudes et Recherches

Le comportement des micro-entrepreneurs de la région de l'Oriental à l'égard de l'installation des Institutions de la Microfinance Islamique (IMFI)

Abdelilah EL ATTAR

Professeur Habilité à la Faculté des Sciences
Juridiques Economiques et Sociales Oujda
Université Mohammed I- Oujda, Maroc

Fouad HANIN

Doctorant à la Faculté des Sciences
Juridiques Economiques et Sociales Oujda
Université Mohammed I- Oujda, Maroc

Introduction

Actuellement, les micros-entreprises connaissent un essor prodigieux et occupent une grande place chez les décideurs économiques dans tous les pays développés et en voie de développement, en raison du rôle non négligeable qu'elles jouent dans la croissance économique et sociale à travers la création des emplois avec un minimum de capital. En outre, elles contribuent à résoudre le problème du chômage dont souffre la majorité des pays moins avancés, et elles participent à l'augmentation diversifiée du revenu et à la création de la valeur ajoutée locale.

Les micro-entreprises se caractérisent par l'utilisation efficace de leurs capitaux, même si le montant du capital est faible, les propriétaires gèrent leurs projets avec un souci de succès visant la sauvegarde de leur patrimoine. Malgré plusieurs efforts et d'énormes sacrifices pour développer leurs activités, l'accès au financement reste la contrainte majeure des micros entreprises qui ne disposent pas des garanties suffisantes qui leur permettent de contracter un crédit auprès des institutions financières d'une part, et que le crédit avec taux d'intérêt est un coût supplémentaire qui peut impacter davantage la

concurrence de ces micros entreprises, en plus parmi ces derniers ceux qui n'acceptent pas d'utiliser des sources de financement qui ne respectent pas leurs convictions religieuses, d'autre part.

Devant ces potentialités, cette étude vise à identifier les facteurs influençant l'adoption des produits de la microfinance islamique par les micros entrepreneurs de la Région de l'Oriental. Derrière ce sujet à controverse, se profile la question suivante: quels sont les facteurs qui peuvent impacter le choix des micros entrepreneurs de la Région de l'oriental lors de l'implantation des institutions de microfinance islamique?

Pour répondre à cette question, nous avons organisé notre étude en trois mouvements successifs. Dans un premier temps, nous évoquerons l'étude d'une revue de la littérature où nous définirons ses principaux concepts : l'exclusion sociale, bancaire, financière, l'auto exclusion ou l'exclusion volontaire ; puis nous présenterons la microfinance conventionnelle et islamique en tant que palliatif aux différents types d'exclusion. Dans le troisième point, nous analyserons l'impact de la connaissance, la religion et le coût sur les décisions et choix des micro-entrepreneurs, ainsi que le rôle rempli par les autorités publiques lors de la mise en place des ces institutions. Il importe aussi de s'arrêter, dans la deuxième partie, sur la méthodologie, avant de s'attaquer aux résultats de l'analyse.

1. Revue de la littérature

1.1. La problématique de l'exclusion

Selon le Dictionnaire français Larousse : *l'exclusion c'est l'action d'exclure d'un groupe, d'une action, d'un lieu, de chasser, d'écarter, Et en Économie : Action d'exclure du monde du travail, donc de la société. (Phénomène lié à la crise économique, à la montée du chômage et à la précarité d'emploi)*¹.

Saül Karsz et al. (2000, p.122) démontrent que l'exclusion « *concerne des gens qui sont en dehors d'une société dont en même temps ils font nécessairement partie* ». Pour Jon-Lambert (1995, p.215-221), les problèmes sociaux majeurs qui sont liés à l'exclusion ne se limite pas seulement au manque des ressources de revenus, mais aussi au manque du travail, de la santé, du logement, et de la participation dans les activités de la société.

Une autre forme d'exclusion selon Servet Jean-Michel (2000, p.11) peut être due soit au lieu de vie, soit à la situation patrimoniale, ou bien à des flux de revenus irréguliers, et cela peut conduire à une marginalité économique et financière très forte.

Pour ce faire, l'analyse peut commencer par l'examen d'un triple rang d'éléments : type d'exclusion sociale, type d'exclusion bancaire, et type d'exclusion financière.

1.1.1. L'exclusion sociale et l'exclusion bancaire

De nombreux travaux établissent des liens étroits entre l'exclusion sociale et l'exclusion bancaire. En effet, l'exclusion sociale

¹Dictionnaire de français Larousse

peut se manifester, comme le remarque T. Wilson (2011, p.4), lorsque les ménages pauvres trouvent des difficultés à obtenir un crédit pour acquérir un ordinateur à leurs enfants, qui trouvent des difficultés à remplir leurs devoirs, cela peut engendrer l'échec scolaire, ou acheter des vêtements appropriés et assurer le transport pour se présenter à un entretien d'embauche.

De même Georges Gloukoviezoff (2005, p.2) considère que « *l'exclusion bancaire, est le processus par lequel une personne rencontre de telles difficultés d'accès et/ou d'usage dans ses pratiques bancaires, qu'elle ne peut plus mener une vie sociale normale dans la société qui est la sienne. Une situation d'exclusion bancaire n'est donc définissable que par rapport aux conséquences sociales des difficultés qui la composent* ». Il s'avère ainsi que l'exclusion bancaire est à la fois la cause et la conséquence de l'exclusion sociale, une personne qui a des difficultés économiques est exclue des circuits financiers pour manque de garantie et de revenue, ce qui implique son exclusion sociale. De même une personne exclue socialement ne peut pas accéder aux services bancaires pour manque de connaissance et de compréhension des opérations bancaires.

Dutraive et al. (2010, p.2) souligne que certaines personnes, soit refusent l'accès à « l'univers bancaire », soit que les produits proposés sont inadaptés à leurs besoins ; ces difficultés d'accès peuvent basculer ces personnes vers l'exclusion sociale. Un autre volet de l'exclusion bancaire est soulevé par Jean-Michel Servet (2002, p.13-29) : la financiarisation définie comme un ensemble de contraintes à l'utilisation des moyens de paiement et de règlement, le recours au crédit et à la protection contre les risques, ces contraintes agissent individuellement sur les personnes et les entreprises, et collectivement sur les groupes sociaux. De même, il reconnaît que l'exclusion bancaire peut être due à

une implantation géographique inéquitable des institutions bancaires, et que l'accès au crédit bancaire soit sélectif.

Dans le même ordre d'idée, l'exclusion bancaire pour Gloukoviezzoff (2004, p.170) signifie qu'une personne est confrontée à des difficultés d'accès et/ou d'usage des services bancaires, qui se trouve en dehors du système bancaire, et qui peut concerner plusieurs catégories sociales (agriculteurs, commerçants, employés, ouvriers, artisans, fonctionnaires et entrepreneurs).

L'exclusion bancaire se manifeste non seulement à l'accès au compte bancaire, mais également à l'accès à un produit bancaire qui satisfait les besoins culturels d'une personne à savoir un produit qui cadre avec ces convictions religieuses où l'exclusion bancaire prend une autre ampleur.

1.1.2. L'exclusion financière

Le terme exclusion financière a été utilisé au Royaume-Uni depuis au moins dès le milieu des années 1990 selon Wilson. T (2011, p 2) et qui se traduit par un manque d'accès au système financier traditionnel, qui comprend les banques, les sociétés de construction, et les associations de crédit. En effet, 7% des ménages britanniques n'ont pas accès à des produits financiers traditionnels (comme les comptes de transaction et des produits de crédit), et 29% des ménages britanniques n'avaient pas accès à un crédit ordinaire selon les recherches menées au Royaume-Uni en 1999.

Ainsi la Banque Mondiale définit l'inclusion financière comme la « *proportion des personnes ou d'entreprises qui utilisent des services financiers* » et que l'accès aux services financiers joue un rôle

primordial pour « *réduire la pauvreté extrême, pour promouvoir la prospérité pour tous et pour étendre un développement inclusif et soutenable* »².Toujours selon la Banque Mondiale deux milliards de personnes dans le monde, soit 38 % de la population adulte, n'utilise aucun service financier formel. Cette proportion est encore plus importante parmi les pauvres : plus de la moitié des adultes dans la frange des 40 % de ménages les plus pauvres n'ont pas de compte en banque en raison des frais que cela implique, de l'éloignement des agences et des démarches à effectuer, souvent lourdes et complexes³.L'exclusion financière concerne 2,5 milliards de personnes, les pays en voie de développement sont plus affectés (41 % d'exclus) que les économies avancées (11 %) selon les données de Global Findex⁴.

En effet, l'exclusion financière pour McKillop. D et Wilson J.O.S (2007, p.19) c'est « *l'incapacité, la difficulté ou la réticence de groupes particuliers à accéder ou à utiliser les principaux services financiers qui sont nécessaires à leurs besoins et qui leur permettent de mener une vie normale dans la société à laquelle ils appartiennent* ».Un niveau d'éducation faible, selon Ziadi. L. (2013, p.10), a un impact positif sur l'exclusion financière des personnes, en particulier les analphabètes, en raison du manque de connaissances de leurs droits, un manque de connaissance des concepts financiers, un manque de confiance dans les institutions financières ou à des croyances culturelles

²Site de la Banque Mondiale.2016.

<http://www.banquemondiale.org/fr/topic/financialinclusion/overview> (consulté le 24/04/2016).

³Site de la Banque Mondiale.2016.

<http://www.banquemondiale.org/fr/topic/financialinclusion/overview> (consulté le 24/04/2016).

⁴ La base de données Global Findex.

<http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex>(données 2014 consulté le 24/04/2016).

et religieuses, ce qui entraîne une mauvaise sélection des produits financiers ou un comportement d'auto-exclusion.

1.1.3. L'auto-exclusion ou l'exclusion volontaire

Il en résulte que plusieurs motifs peuvent expliquer l'auto-exclusion ou l'exclusion volontaire, pour des raisons culturelles ou religieuses d'une part, lorsqu'il s'agit des personnes qui n'acceptent pas d'utiliser les services bancaires qui ne cadrent pas avec leurs convictions religieuses. D'autre part, la raison à la non possession d'un chéquier pour Daniel A., Simon M.-O (2001, p. 66) c'est que « *les bénéficiaires de minima sociaux expliquent plus souvent que s'ils n'en ont pas besoin c'est parce que "ce mode de paiement n'est pas sécurisant" et même difficile à gérer* », et le niveau de connaissance des produits bancaires, et la difficulté liée à l'utilisation de ces produits (vocabulaire technique, etc.) selon Gloukoviezo (2004, p. 175) peut entraîner l'auto-exclusion.

Pour parer aux difficultés d'accéder à des services bancaires, la microfinance se propose comme une solution importante pour lutter contre le phénomène de l'exclusion.

1.2. La microfinance comme palliatif à la problématique de l'exclusion

1.2.1. La microfinance conventionnelle

La majorité de la population dans les pays en développement, se pose la question suivante : « Comment peut-on créer un petit projet si l'on n'a ni accès à des sources de financement ? Ni accès aux secteurs bancaires ? » Ces dernières considèrent cette population comme des clients peu rentables et avec un grand risque. Les personnes pauvres sont

traditionnellement exclues du système bancaire pour la faiblesse de leurs ressources, ou pour manque de garanties financières, la microfinance permet leur inclusion financière et sociale par un accès à des ressources en leur offrant des services financiers.

Le prix noble de la paix de 2006 a été attribué à Muhammad Yunus fondateur de la Gramen Bank au Bangladesh sur sa contribution au développement de la microfinance moderne, qui a démontré que les pauvres peuvent gérer et rembourser leurs crédits, qu'ils peuvent payer des intérêts élevés, et que l'Institution de Microfinance (IMF) peut couvrir ses propres charges, par la commercialisation du «crédit solidaire», un crédit à un groupe d'individus dont chaque membre est solidaire du remboursement de tous les autres.

En regroupant les activités de microcrédit, de micro assurance, de micro épargne, de transfert de fonds ou de garanties, la microfinance a originellement pour vocation d'offrir, à des personnes pauvres, un accès à des ressources monétaires dont elles sont privées afin qu'elles puissent créer leur propre activité (Jégourel Yves ; 2008, p.197, 198) par des procédures simples, rapides et incitatives, ce qui explique sa réussite ou le secteur bancaire a échoué.

Depuis les années 90, les recherches théoriques et empiriques sur la microfinance et l'inclusion financière est fertile, ainsi deux publications récentes, The Handbook of Microfinance (Ed. Armendáriz et Labie, 2011) et le Global Financial Development Report 2014 (World Bank, 2014) s'intéresse à dresser un état des lieux sur la connaissance et la compréhension de la microfinance et de l'inclusion financière.

La microfinance marquée par une période de croissance dans les années 1990, est devenue un véritable secteur économique, avec la

participation des acteurs professionnels, des organisations non gouvernementales (ONG), et l'Etat. Mais la fin des années quatre-vingt-dix a vu aussi apparaître les premières difficultés, la croissance extrêmement rapide des institutions, s'est soldée dans certains cas par des échecs, et plusieurs limites de la microfinance apparaissent selon Sébastien. B et al. (2006, p.22). Les populations rurales, les habitants de zones isolées, les plus pauvres, les entreprises nécessitant des produits financiers spécifiques... restent à l'écart de la microfinance.

Au Maroc, la microfinance a connu un développement spectaculaire, dans le top des 100 Institutions de Microfinance (IMF) les plus performantes au monde, quatre des douze Associations Marocaines figurent parmi le Top 30 des IMF du monde entier, et en moins de quatre ans, de 2003 à 2007, le portefeuille de prêts des IMF a été multiplié par onze, et la clientèle par quatre, selon les données de l'organisme Américain spécialisé Microfinance Information Exchange - MIX.

En 2007, le secteur de la microfinance au Maroc était l'un des plus actifs et de plus compétitifs au monde, il constitue 41 % des financements accordés par les institutions de microfinance en 2009. Néanmoins, le secteur de la microfinance marocain souffre de nombreuses difficultés liées, d'un côté, au surendettement croisé et cumulé, et d'un autre côté, à certains écueils dus à d'innombrables problèmes d'information et de gestion (Servet 2011, cité par Latifa Ziadi). De ce fait ce secteur arrive à sa maturité, des faillites apparues dans le secteur en raison des impayés avec des rendements en chute, des limites économiques, structurelles et surtout socioculturelle vis-à-vis de l'endettement, ainsi beaucoup de personnes refusent les produits des IMF à cause de leurs convictions religieuses et exigent l'accès aux services financiers conforme aux préceptes de l'Islam.

Pour faire face à ce fléau, et relancer le secteur, la microfinance islamique apparaît comme une des solutions les plus adaptées, la mission sociale des institutions de microfinance correspond bien à la visée sociale de l'Islam qui consiste à aider et à soutenir les plus vulnérables de la société afin de remédier aux déséquilibres de distribution des richesses.

1.2.2. La microfinance islamique

L'Islam, comme cela est bien connu, souligne l'importance des considérations religieuses et éthiques dans la réalisation de l'égalité et la justice sociale entre tous les membres de la communauté. De même un certain nombre de savants musulmans comme Ibn Khaldoun, croient que la question de l'égalité et de la justice sociale est une condition nécessaire pour atteindre ce que l'on appelle aujourd'hui le développement durable. En ce sens, l'Islam a reconnu plusieurs valeurs et divers principes qu'il considère comme partie intégrante des règles du système financier islamique, tels que: Le droit à la propriété individuelle des moyens de production ; le partage des pertes et des profits dans les transactions (الغنم بالغرم); les droits de l'individu, les obligations à l'égard des autres et envers sa société, et le respect des clauses du contrat dans les transactions commerciales.

Dans le domaine de la finance islamique, l'objectif n'est pas seulement une simple inclusion financière, mais plutôt l'inclusion économique et sociale en permettant aux individus d'accéder aux opportunités d'investissement, aux réseaux d'affaires, aux infrastructures de base, et aux financements. En ce sens si nous donnons au pauvre l'accès au financement sans lui donner la possibilité d'accès à la richesse du pays c'est comme si on fait d'un pauvre, en plus un endetté.

De nombreux chercheurs et théoriciens dans le domaine de la finance islamique considèrent que la microfinance est l'un des meilleurs moyens d'atteindre les objectifs fondamentaux de la finance islamique au niveau de la répartition de la richesse et de la distribution d'opportunités, surtout qu'elle réponde aux besoins de la population pauvre qu'est en dehors du champ d'application de l'accès aux services financiers formels. La microfinance islamique permet d'intégrer cette population exclue du système financier classique ou formel, pour aboutir au principe de l'inclusion financière.

Cependant selon Sébastien Boye et al. (2006, p.46), dans les pays musulmans la microfinance islamique ne représente qu'une toute petite partie de l'ensemble du secteur de la microfinance se concentre essentiellement dans quelques pays, comme l'Indonésie, le Bangladesh et l'Afghanistan qui représentent 80% de l'ensemble de la microfinance mondiale, l'offre des IMF Islamiques est constituée principalement du produit Mourabaha (70%) qu'est un produit semblable à celui des microcrédits classique, et le secteur n'est pas encore suffisamment diversifié pour répondre aux différents besoins financiers des pauvres.

Dans le même courant de recherche El-Zoghbi. M et Tarazi. M (2013, p.1-2) soulignent que malgré l'augmentation spectaculaire du nombre de prestataires et de clients de services de microfinance islamique, l'offre globale de produits de microfinance islamique demeure très faible par rapport à celle du secteur de la microfinance classique, le secteur est dominé par une minorité de fournisseurs dans un petit nombre de pays, et les produits proposés aux pauvres se limitent aux prêts Qard-Hassan et à la Mourabaha souvent considérée comme le produit islamique similaire à un prêt conventionnel, et la majoration du prix comme un intérêt caché, alors que les produits la Mousharaka et la Moudaraba préconisés par les spécialistes de la finance islamique qui se

basent sur le principe de partage des pertes et profits sont rarement commercialisés par les IMF Islamiques.

1.3. Le niveau de connaissance et de compréhension des produits financiers islamiques.

Les travaux de Thambiah et al. (2012, p.4) démontrent que le choix des produits bancaires islamique en Malaisie est impacté par la politique commerciale des banques islamiques, et par le niveau de connaissance des individus en matière de finance islamique. De même d'après les analyses de Kaabachi. S. (2015, p.7) qui constate que les individus ont une très faible connaissance des principes de la finance islamique, des difficultés à comprendre certains concepts techniques propres à la finance islamique, et le fonctionnement de certains techniques de financement comme l'Ijaraa, la Mudarabah, la Mourabaha et la Mousharaka, cela est expliqué par deux principaux facteurs, d'une part l'absence d'une politique marketing efficace par les institutions bancaires qui commercialisent ces produits, et l'image perçue de ce secteur par les individus.

Au Maroc, les travaux de Zahid. A et Ibourk. A (2015, p.141, p145) soulèvent que parmi les facteurs qui ont contribué à l'échec des produits alternatifs est le manque de connaissance et d'information sur les principes de la finance islamique, d'une majorité de la population marocaine d'une part, et de la banque islamique d'autre part, et particulièrement les produits alternatifs. Ainsi, toujours selon leur étude 39% des personnes interrogées ont entendu parler de bouche à oreille, 4% des sondés ont eu connaissance des produits alternatifs par l'intermédiaire des chargés de clientèle des banques et 23% à travers les mass média, ce qui représente un pourcentage trop faible pour un produit

nouvellement introduit sur le marché, de plus, aucune campagne publicitaire n'a été menée depuis leurs lancements en octobre 2007.

1.4. La Religion et le coût : facteurs déterminants pour le choix du type de financement.

Depuis quelques décennies, les travaux de recherches en science de gestion sur l'impact de la religion et sur les comportements des individus sont devenus de plus en plus importants, mais ils n'amènent pas à des conclusions homogènes, pour Pras. B (2007, p. 94). Ces études sont toujours une affaire d'une délicatesse difficile qui commande la plus grande analyse sur l'influence de la religion, les valeurs de consommation, de travail, d'épargne, et sur le management de façon générale.

Pour Kotler et al.(2009, p.202, p.211, p.213), les facteurs qui influencent la décision et le choix du consommateur sont des facteurs culturels (la culture, sous culture, et la classe sociale), sociaux (les groupes de référence, la famille, les statuts et les rôles), personnels (l'âge et le cycle de vie, la profession et la position économique, le style de vie, la personnalité et le concept de soi) et psychologiques (la motivation, la perception, l'apprentissage, les croyances et attitudes).

La religion est l'un des facteurs psychologiques qui peut impacter le choix, l'attitude et le comportement de l'individu (Bernard Pras et Catherine Vaudour-Lagrâce, 2007 ; p.196).

Ainsi les travaux de Mokhlis (2006, p.70) montrent l'influence de la religion sur les décisions des individus selon les valeurs et principes de la religion à laquelle ils adhèrent, et cela en termes de

consommation, de décisions familiales, de la perception des médias, et le choix du commerce.

Des études couvrant quelques pays arabes pour appréhender la demande des micro entrepreneurs en termes de microfinance islamique, financées par l'IFC, selon M. El-Zoghbi et M. Tarazi (2013, p.8) montrent que les préférences varient d'un pays à l'autre. En Algérie, 20 % des micro-entrepreneurs ne recourent pas aux services financiers pour des raisons religieuses, alors qu'en Palestine plus de 60 % de micro entrepreneurs préfèrent des services conformes à la charia.

Pour A. Zahid, et A. Ibourk (2015, p.144), dans une étude menée au Maroc, 63% de leurs échantillon, confrontés à un choix entre les produits classiques et les produits islamiques, privilégient le facteur prix, la population qui n'accepte pas les produits des banques classiques, restent donc exclue du système bancaire, 50% de la population n'admettent pas de payer cher pour bénéficier d'un crédit « halal », contre seulement 35%, qui acceptent les produits alternatifs quel qu'en soit le coût, par conviction.

1.5. Le rôle des autorités publiques

Le lancement d'institution de microfinance islamique devrait être soutenu par les pouvoirs publics (Région de l'oriental), et prendre des mesures d'encouragement pour la mise en place de ces institutions, comme le cas des IMF conventionnelles qui ont bénéficié d'un soutien non négligeable au démarrage de leurs activités au niveau national sous forme de dons, de subventions et d'assistance technique. En effet, S. BOYE, et al. (2006, p.19), soulèvent que dans de nombreux pays du sud, les paysans bénéficient des crédits avec taux d'intérêts subventionnés par des banques publiques de financement agricoles. Mais ces types de

financement connaissent plusieurs difficultés, dans la plupart des cas, ils souffrent des taux d'impayés très élevés, et leur gestion est soumise à de fortes pressions politiques et électoralistes.

D'après les études de M. El-Zoghbi et M. Tarazi (2013, p.5), la microfinance islamique est une activité basée sur les subventions, ainsi pour financer une partie de leurs opérations 43% des établissements annoncent que leurs sources de financement sont des donations sous forme de Zakat, et 33% sous forme de Qard-Hassan. Mais les subventions sous ces deux formes (Zakat, et Qard-Hassan), se heurtent au risque d'impayés puisque les services financiers destinés aux pauvres selon la notion courante, sont une forme de charité qui ne nécessite pas le remboursement.

Les IMF Islamiques pour faire face à ces types de dysfonctionnement, doivent veiller à atteindre la viabilité financière, couvrir leurs charges et assurer la rentabilité à long terme de leurs activités. Ainsi pour renforcer ces capacités la Banque d'Indonésie a créé à Medan un centre de formation et de certification aux opérations de la finance islamique dédié au personnel des banques rurales respectueuses de charia selon Roger A. Mégélas et al. (2009, p.44).

Il paraît donc intéressant de travailler sur l'existence de possibles liens entre les déterminants de la demande des produits financiers par les micros-entrepreneurs de la région de l'oriental et l'implantation des IMF Islamiques.

2. Méthodologie

D'après Usinier et al (1993, p.163), « *il n'est pas nécessaire d'étudier exhaustivement tous les sujets d'une population mère pour en*

connaître les caractéristiques de façon fiable ». Ainsi, le recueil des données s'est basé sur deux approches, l'analyse quantitative qui opte pour le questionnaire, alors que l'approche qualitative repose sur des entretiens et on peut axer la deuxième approche sur l'analyse documentaire.

2.1. Echantillon

L'échantillon est composé de 193 micro-entrepreneurs de la région de l'oriental, (42%) Oujda, (35,8 %) Nador, et (22,3 %) Berkane.

Concernant le sexe il est composé majoritairement des hommes à la ville d'Oujda (28%), à Nador (26,4 %), et à Berkane (20,7 %), et de femmes à la ville d'Oujda (14%), à Nador (9,3 %), et à Berkane (1,6%).

Concernant l'âge, à Oujda, 1% de nos répondants ont plus de 61 ans, 4,7 % ont entre 46 et 60 ans, 32% ont entre 25 et 45 ans, et 4,2% ont moins de 25 ans. A Nador, 5,2% ont entre 46 et 60 ans, 27,5 % ont entre 25 et 45 ans, et 3,1 % ont moins de 25 ans. Et à Berkane, 5,7 % ont entre 46 et 60ans, 13,5 % ont entre 25 et 45ans, et 3,1 % ont moins de 25 ans.

Concernant la formation des répondants, à Oujda 0,5% des répondants ont un niveau universitaire (études supérieurs), 6,2% des répondants ont un niveau universitaire, 22,7% ont un niveau secondaire, 10,3% ont un niveau primaire, 2,5% n'ont aucune formation. A Nador 1% des répondants ont un niveau universitaire, 14% ont un niveau secondaire, 15% ont un niveau primaire, 5,6% n'ont aucune formation. Et à Berkane 2,6% des répondants ont un niveau universitaire, 10,4% ont un niveau secondaire, 6,2% ont un niveau primaire, 3% n'ont aucune formation.

2.2. Procédure

Les données utilisées proviennent d'une enquête (en ayant recours à la technique des entretiens) réalisée par les auteurs en juillet et août 2016, auprès d'un échantillon de 193 micros entrepreneurs de la région de l'oriental interrogées sur les villes d'Oujda, Nador, et Berkane, afin que notre panel soit représentatif et que les résultats de notre enquête soit plus proches de la réalité, les micros entrepreneurs interrogés ont été sélectionnés d'une façon aléatoire, ainsi que les analyses statistiques ont été réalisées à l'aide de Sphinx.

3. Résultats

3.1. Le taux de bancarisation, l'exclusion bancaire et l'impact du facteur religieux

L'analyse des données révèle que, sur l'ensemble des micros entrepreneurs interrogés 57% des répondants disposent d'un compte bancaire, et 43% n'en disposent pas (tableau 1). Ces derniers annoncent qu'ils ne sont pas exclus du système bancaire pour des considérations religieuses 6,02%. Ainsi, 74,7% des informateurs déclarent qu'ils n'ont pas besoin d'ouvrir un compte bancaire, et 4,82% d'entre eux ont trouvé des difficultés pour ouvrir un compte bancaire, alors que 13,25% des interrogés soulèvent le problème du coût pour ouvrir un compte bancaire (tableau 2).

L'analyse indique également que les participants, à la question concernant le prêt bancaire, montrent que seulement 21,8% ont bénéficié d'un prêt bancaire, alors que 78,2 % ont répondu qu'ils n'ont pas bénéficié du prêt bancaire (tableau 3) à cause du manque des garanties suffisantes (30,5%) en premier lieu, ensuite (27,8%) parce qu'ils ne

disposent pas d'un compte bancaire, et en troisième lieu (25,2%) pour des considérations religieuses (graphique1).

Tableau 1 : taux de bancarisation

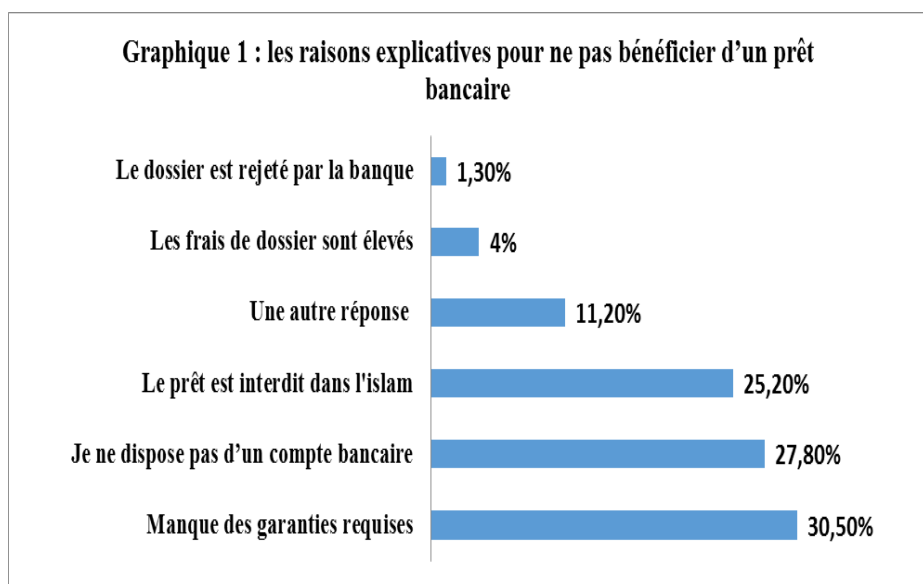
Compte bancaire	Nb. cit.	Fréq.
Oui	110	57,0%
Non	83	43,0%
TOTAL OBS.	193	100%

Tableau 2 : les raisons explicatives de la non-disposition d'un compte bancaire

<i>Si non, pour quelles raisons ?</i>	Nb. cit.	Fréq.
La difficulté d'ouvrir un compte bancaire	4	4,82%
Le coût de l'ouverture d'un compte bancaire	11	13,25%
Des raisons religieuses	5	6,02%
Je n'ai pas besoin d'ouvrir un compte bancaire	62	74,7%
Une autre réponse (s'il vous plaît préciser)	1	1,2%
TOTAL OBS.	83	

Tableau 3 : le prêt bancaire?

Avez-vous déjà bénéficié d'un prêt bancaire?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	42	21,8%
Non	151	78,2%
TOTAL OBS.	193	100%



En fonction des niveaux que nous avons observés, on peut d'ores et déjà constater qu'il existe une relation positive et significative entre le taux de bancarisation et l'auto-exclusion ou l'exclusion volontaire des micros entrepreneurs, il n'y a pas de corrélation

significative entre le taux de bancarisation et la religion, les raisons de non bancarisation regroupe une minorité influencée par les considérations religieuses, la majorité s'auto-exclue du système bancaire volontairement, ainsi que le coût d'ouverture d'un compte bancaire est une autre raison d'exclusion, alors que deux variables impactent la décision des micros entrepreneurs de contracter un prêt bancaire, à coté des convictions religieuses (prêt avec taux d'intérêt est interdit dans l'Islam) les garanties requises figurent aussi au centre des préoccupations des micros entrepreneurs non bancarisés.

3.2. La connaissance des transactions et produits conformes aux préceptes de l'islam

En ce qui concerne la connaissance des transactions conformes aux préceptes de l'islam, 51,8% (moitié) ont déjà entendu parler des transactions conformes aux préceptes de l'islam, et 48,2% n'ont jamais entendu parler sur ces transactions (tableau 4). Pourtant la principale remarque qu'on peut soulever de notre étude est que 75% des interrogés ne connaissent aucun produit de la finance islamique, 18% d'entre eux connaissent la Mousharaka, 12%, la Mourabaha, et seulement 9% connaissent l'Ijara (graphique 2).

L'un des arguments avancés pour expliquer cette méconnaissance est le manque d'information sur les produits de la finance islamique, 92,2% ont besoin d'information sur les produits de la finance islamique, contre seulement 7,3% estimant qu'ils n'ont pas besoin d'information sur ces types de produits (tableau 5).

Tableau 4 : La connaissance des transactions et produits conformes aux préceptes de l’islam

Avez-vous déjà entendu parler des transactions commerciales et financières conformes aux Préceptes de la sharia?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	100	51,8%
Non	93	48,2%
TOTAL OBS.	193	100%

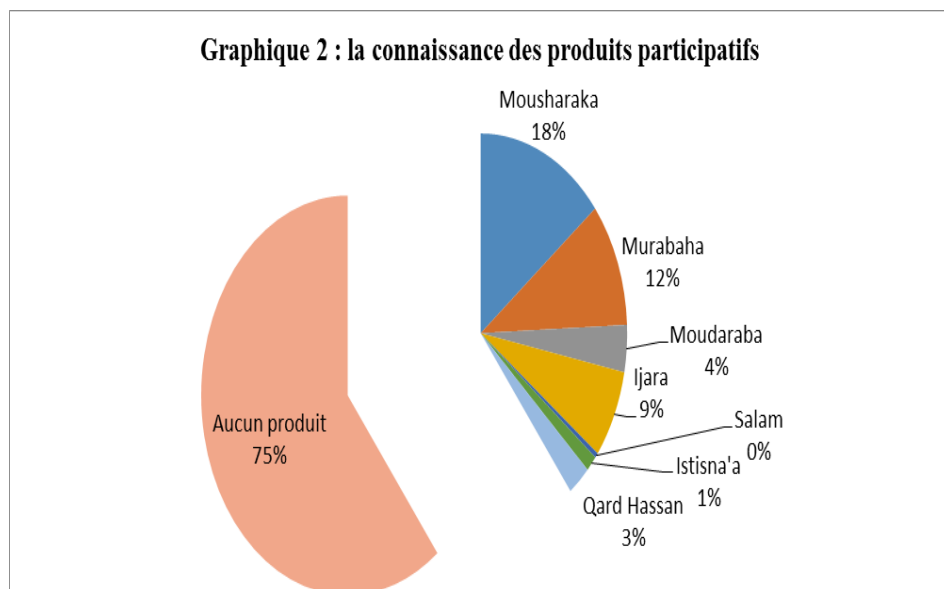


Tableau 5 : Besoin d'information sur les produits des institutions financières islamiques

À votre avis, avez-vous besoin d'obtenir des informations concernant les produits proposés par les institutions islamiques?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	178	92,2%
Non	14	7,3%
une autre réponse (s'il vous plaît préciser)	1	0,5%
TOTAL OBS.	193	100%

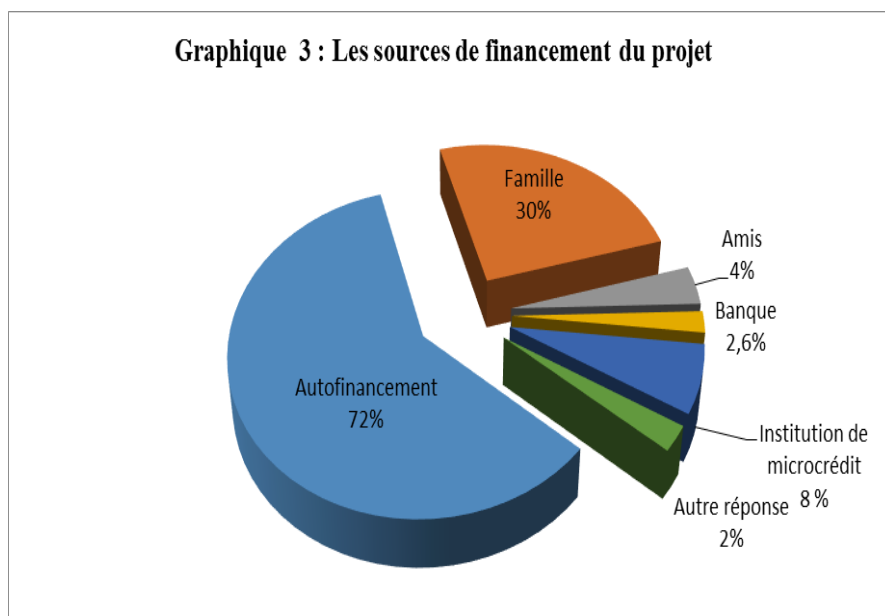
L'étude montre qu'une très faible proportion de micro-entrepreneurs connaît les produits de la finance islamique, il existe donc une relation positive entre le niveau de connaissance des produits de la finance islamique et le besoin d'information en ce qui concerne ces produits.

Un effort colossal doit être mené par les institutions de la microfinance islamique lors de leurs implantations en termes de stratégie de marketing, d'information et de communication sur leurs produits.

3.3. Les sources de financement et le type de financement

En ce qui concerne les sources de financement de leurs projets, on trouve que 72% des interrogés affirment que leurs sources sont

l'autofinancement. 30,1% d'entre eux déclarent que leurs sources proviennent de la famille, et que seulement 8.3% avouent que des sources proviennent des institutions de microcrédit, et 2,6% prennent des crédits bancaires (graphique 3). Ceci montre que les institutions de financement ne jouent pas leur rôle vis-à-vis des micro-entrepreneurs, et que les institutions de microfinance islamique auront une part de marché importante dans la région de l'oriental et spécialement avec les micros entrepreneurs.



Pour le choix entre les produits de financement, on trouve que 48,2% des micros entrepreneurs préfèrent le produit Mourabaha, 29,5% sont pour le produit Mousharaka, 8,3% pour le produit Moudaraba et Ijara avec option d'achat, et 3,6% des interrogés sont pour le produit Ijara (tableau 7).

L'étude révèle que les micro-entrepreneurs de la région optent pour le produit Mourabaha, en raison de leur préférence pour l'autonomie dans la gestion de leurs projets. Plusieurs d'entre eux ont déclaré leur refus de s'associer dans un projet que se soit avec l'IMFI ou avec même un membre de leurs familles, ce qui peut remettre en cause la critique adressée aux institutions financières islamiques en ce qui concerne la commercialisation du produit Mourabaha au détriment des autres produits.

Tableau 7 : Financement basé sur la participation ou bien sur les ventes, la location et les services

Les techniques de financement basées sur la participation	Nb. cit.	Fréq.
Mousharaka	57	29,5%
Moudaraba	16	8,3%
Les Techniques de financement islamique basées sur les ventes, la location et les services		
Murabaha:	93	48,2%
Salam	2	1,0%
Istisnaa	2	1,0%
Ijara	7	3,6%
Ijara avec option d'achat	16	8,3%
TOTAL OBS.	193	100%

Conclusion

Nos résultats apportent une contribution dans un champ de recherche peu exploré jusqu'à présent. Ils soulignent l'attention qui doit être portée à l'implantation des institutions de la microfinance islamique dans la région de l'oriental, visent à identifier les facteurs influençant l'adoption des produits de la microfinance islamique par les micros entrepreneurs de la région de l'oriental, et à aider ces institutions à développer des services financiers qui permettent de diminuer le coût pour que les micros entrepreneurs ciblés ne soient pas contraints de choisir entre religion et produits, et mener des stratégies efficaces qui leur permettent d'avoir une part de marché importante face à l'insuffisance de l'offre des institutions de la microfinance classique.

Le Secret Bancaire Et L'évasion Fiscale, Quelle Combinaison À L'ère Actuelle ?

Mohamed LAHMOUCHI
Professeur-chercheur
et membre du laboratoire (LAMSO)
de l'ENCG de Casablanca,
Université Hassan II, Maroc

Bouchra Ouarraoui
,Doctorante-chercheuse en sciences
économiques et de gestion,
et membre du laboratoire (EMO) de
l'Université Med I,Oujda, Maroc

Introduction

Parmi les indicateurs de la mondialisation, le secret bancaire est au centre d'un débat animé, caractérisé par la globalisation de l'économie, les exigences de sécurité croissantes, la nécessité de la lutte contre le blanchiment des capitaux provenant d'activités suspectes (criminelles, trafic ou autres) et l'internationalisation expansive des réseaux bancaires. La tendance vers le renforcement de la collaboration internationale, met en discussion la forte sauvegarde du secret bancaire de plusieurs pays. La question soulevée est plutôt claire. Il s'agit, effectivement, de savoir jusqu'à quel point le secret, dans sa conception la plus inextensible et inflexible, devient par contre un instrument décisif pour contourner les règles communes, faire une concurrence déloyale sur les marchés et assurer des véritables crimes, par exemple de type terroriste.

I. Le secret bancaire, l'évasion fiscale et le trafic d'argent, quel lien ?

Le secret bancaire est demeuré pendant des décennies au sein des écritures doctrinales et les opérations bancaires ont été réalisées en toute sécurité, alors que toute tentative de doute ne faisait qu'augmenter sa résistance chez les membres de la société. Et France, quand Montaldo tenta de découvrir des secrets bancaires concernant les comptes bancaires communistes en 1979, toutes les réactions étaient pour l'intérêt du secret bancaire, ce qui était le cas en Belgique et en suisse.

Cependant, les défis contemporains avaient un grand impact sur l'obligation de la confidentialité : l'apparition des fonds d'origines délictuelles dans les banques, et l'utilisation de ces fonds par les terroristes et les criminels pour leurs intérêts illicites, sous le prétexte du secret bancaire, qui met en danger la stabilité des pays et des hommes ! Ceci a contribué à accentuer l'affaiblissement du secret bancaire est l'apparition de quelques écritures et rédactions contemporaines, qui considèrent le secret bancaire comme un obstacle qui empêche la lutte contre le blanchiment d'argent illicite, et par conséquent empêche les opérations de blanchiment d'argent qui passe par voie bancaire, ce qui facilite l'utilisation des instituts bancaires et financières respectant le secret bancaire, dans le but de réaliser les objectifs criminels et faciliter le blanchiment d'argent, et son dissimulation de ses ressources illicites.

À la fin du 20 ème siècle, la pression est élevée sur le secret bancaire, surtout après l'annonce de la guerre contre le terrorisme et le crime organisé, tous les pays qui cachaient des fonds ou de bénéfices d'origine illicites ou délictuelles ont été considérés « peu

coopératifs », et suite à ceci, l'USA et le G.A.F.I « Groupe d'action financière international », ont mis des listes citant les pays peu coopératifs O.N.O. Même a participé à obliger les banques tenant le secret bancaire, et surtout après les attaques terroristes du 11 septembre 2001, lorsque le conseil de sécurité annonça sa décision de bloquer les comptes bancaires de certains individus soupçonnés dans des attaques. Le secret bancaire est apparu alors comme quelque chose de très faible devant les géants critiques qui tentent à l'affaiblir ou à l'éliminer.

Si on considère que la crise est « un moment crucial et décisive ,et un cas d'instabilité qui prévoit un changement crucial et imminent , « ou » un ensemble de problèmes qui se multiplient et qui mènent à former de nouveaux cas et de mortelles formes, On mentionne que tous les cas s'appliquent à la situation du secret bancaire, tant que la pression sur les banques pour atténuer la dissimulation n'est pas récente, et ne concerne pas seulement l'argent ou les fonds gagnés de façon malhonnête, mais il y'avait aussi des pressions et des critiques classiques sur le secret bancaire reliées aux inconvénients apparues depuis l'adoption de cette obligation par les textes législatifs, comme le blanchiment d'argent et l'évasion fiscale, la dissimulation des actifs des fonds aux détenteurs de droits, ce qui a causé l'augmentation des critiques contre le secret bancaire, surtout après l'exigence de son abolition par l'organisation de coopération et de développement économique et l'Union européenne, pour l'intérêt des administrations fiscales.

II. Le secret bancaire, la contrebande d'argent pour des raisons légitimes.

Habituellement, la contrebande d'argent se fait pour des raisons illicites, reliées à la dissimulation de l'origine illégale des fonds, ou pour le but de l'évasion fiscale. Là-dessus, la dissimulation de l'identité du propriétaire et les origines des fonds devient un besoin afin d'en profiter des conditions favorables, et c'est pourquoi on cherche une façon efficace, afin de se cacher des détectives et des enquêteurs, comme il est le cas pour le secret bancaire. La réalité de l'évasion fiscale donc ne se limite pas juste au niveau des raisons précitées, car et dans plusieurs cas, l'argent sortant de l'Etat pour des raisons légitimes et licites ne fait pas l'objet d'une infraction aux lois locales.

Dans ce cas, est ce qu'on peut considérer le secret bancaire responsable ?

Le fait d'effectuer des recherches sur les raisons de la contrebande d'argent vers l'étranger, nous ramène à plusieurs fois aux justifications légales, comme la présence des conditions internes instables et non encourageantes, qui poussent les capitaux à fuir le territoire national. Alors que la multiplicité des obstacles administratives et les mesures extrêmes pour obtenir des licences. L'abus des dispositifs d'inscription et son multiplicité, le retard pour les litiges, la diminution des opportunités d'investissement, la hausse des coûts de production, la dévaluation de la monnaie nationale, et d'autres raisons qui mènent à la réticence des investisseurs et des individus qui économisent l'argent

au lieu de l'investir dans leurs pays, et qui choisissent de l'investir à l'étranger, ou l'économiser dans des banques à des conditions motivantes. Dans ces cas, le secret bancaire ne peut pas être blâmé ou accusé à encourager la contrebande d'argent, ou à provoquer l'obstruction des lois économiques ou financières, tant que cet argent, et dans tous les cas, sortira de son pays d'origine.

Et parmi les raisons légitimes de la contrebande d'argent, la présence des guerres sectaires et religieuses, ou l'instabilité politique, là où la nécessité d'accepter les fonds tenant des pays instables à exhorter, et impose le secret bancaire comme un moyen de protection pour les clients lorsqu'ils y déposent leurs fonds, exactement comme l'affrontement des banques suisses des nasis lorsqu'ils voulaient identifier quelques clients pendant la deuxième guerre mondiale, là où leurs demandes ont été rejetés suite aux principes de la neutralité politique et liberté.

Mais malgré la légitimité des justifications qui poussent les propriétaires des fonds à chercher des systèmes économiques motivants et des banques tenant en compte le secret bancaire et à rentabilité élevée, ne signifie pas l'absence des effets négatifs pour l'économie des pays qui exportent ces fonds, car cette contrebande provoque le transfert d'une partie du revenu national à d'autres pays, et provoque aussi le manque d'épargne intérieur qui produit l'incapacité de dispositions des dépenses nécessaires pour la création des investissements au niveau interne, et aussi la création des opportunités d'emploi pour les citoyens, ce qui produit des problèmes supplémentaires, tel que l'accroissement du chômage, et de la dette extérieure, la détérioration des taux de change de la monnaie locale à cause de la demande accrue des devises, et d'autres effets négatifs que leurs intensité à pousser les

chercheurs à blâmer le secret bancaire, quelles que soient les raisons de cette contrebande, légales ou illégales.

Et le fait que ces accusations qui considèrent que le secret bancaire encourage la contrebande d'argent malgré la présence des raisons logiques pour ces actes, Est loin d'être logique, et nécessite une reconsidération, car l'adoption d'une politique économique claire, et d'un plan de crédit précis, avec la subvention des conditions motivantes pour des investisseurs étrangers, ne signifie pas l'encouragement de la contrebande d'argent, ou des fonds vers ce pays, car le secret bancaire reste une simple raison, parmi plusieurs que les investisseurs prennent en considération avant de les transférer vers l'étranger.

Les déséquilibres intérieurs qui menacent les investisseurs, et l'absence des politiques encourageantes pour les investissements au niveau local, ils font apparaître le transfert d'argent vers des pays qui respectent le secret bancaire, ou vers des pays qui offrent de réelles opportunités d'investissement. Ce qui devrait être critiqué alors dans le cas de la contrebande d'argent, Ce sont les circonstances économiques, politiques, administratives, et judiciaires dans les pays qui exportent ces fonds, et non plus le secret bancaire qui ne fait que dissimuler l'argent qui se transfère de façon illégale, comme celle qui est issu de l'évasion fiscale.

III- Le secret bancaire et l'évasion fiscale :

La fiscalité ou la taxe est parmi les outils financiers essentiels, et une ressource fondamentale, que son rôle ne se limite pas seulement dans l'objectif financier, sur laquelle la fiscalité se basait depuis très longtemps, mais plutôt elle a d'autres objectifs qui se sont élargis, afin d'inclure des aspects économiques, juridiques, sociales, et autres qui sont basées sur plusieurs principes important, tel que la justice, l'égalité,

la certitude et la justice est pour cela que la perturbation de la fiscalité se considère comme infraction de l'obligation légale qui concerne les intérêts économiques et financiers supérieurs de l'état.

Outre, la personne qui est en charge de l'impôt et qui s'abstient de payer les taxes pour la trésorerie de l'état, est considérée comme commettant une fraude fiscale ou évasion fiscale.

Et concernant l'évasion fiscale, qui signifie la liquidation du paiement de la taxe par la personne qui eut est eu charge à l'une des deux façons :

Soit d'une façon légale : ou on parle de l'évasion fiscale légale, ou la neutralisation de la loi, lorsque la personne évite les actes et les actions qui peuvent établir la taxe, dans ce cas, on ne parle pas de l'évasion fiscale ou à travers le bénéfice des défaillances juridique afin de ne pas succomber aux dispositions légales.

Soit d'une manière illégale : à travers la non-exécution des taxes entièrement ou partiellement, en ayant recours à des méthodes illégales. On Considère alors que le redevable est fraudeur de loi par mauvaise foi afin qu'il puisse se débarrasser de la taxe perçue, et par conséquent, priver l'Etat de son droit, et c'est pourquoi on la considère une fraude fiscale.

L'évasion fiscale entraine plusieurs effets dangereux qui menacent la stabilité financière, économique, politique et sociale des pays, tant que la taxe présente la source principale de la trésorerie de l'Etat, car l'évasion fiscale prive la trésorerie de très importantes ressources, ce qui exige de chercher d'autres nouvelles ressources, comme l'imposition de nouvelles taxes ou la progressivité de la charge fiscale, ou emprunter de l'argent depuis l'extérieur, ce qui produit

l'augmentation de la dette extérieure et par conséquent l'Etat sera capable de créer un équilibre entre les ressources et dépenses, ce qui se reflète négativement sur le plan économique, sachant bien qu'il aboutit à la faiblesse des moyens financiers utilisés dans les dépenses publics, et oblige l'état de poursuivre une politique d'austérité.

Ceci, fait affecter des exigences du développement, et quelque établissement important comme celles de l'éducation, de la santé, de la sécurité, et la défense.

L'évasion fiscale affaiblit aussi la production de l'économie nationale, et crée une sorte de déséquilibre entre les bouches de production, elle crée également une sorte de ralentissement économique, à cause de la faillite des instituts qui n'arrivent pas à concurrencer, et surtout dans les cas des crises économiques.

L'évasion fiscale devient de plus en plus dangereux lorsque se déploie et provoque quelques phénomènes irréguliers dans la société, comme la corruption, la tricherie, l'affaiblissement de la coopération sociale, et la domination de la haine entre les contribuables à cause de quelques fraudeurs qui utilisent la corruption et quelques fraudes et fictions pour éviter le paiement des honoraires. Cela provoque les autres contribuables et falsifie le système fiscal et le principe de la justice dans le système de base.

Autre, le secret bancaire s'accuse dans plusieurs occasions, de faciliter l'évasion fiscale et d'encourager, surtout au niveau international. Ceci donne l'impression que le secret bancaire participe à des effets indésirables à cause de l'évasion fiscale, ce qui multiplie les critiques envers les banques recevant les capitaux externes, et pousse les chercheurs à annuler le secret bancaire pour faire face au profit négatif de ce dernier dans le but est la contrebande de l'argent et imposer une pression sur les pays récepteurs de l'argent de la contrebande nommée » Les paradis fiscaux ».

Là se pose la question suivante : est-ce que le secret bancaire encourage vraiment l'évasion fiscale ? et à quel point le secret bancaire participe à créer des paradis fiscaux, Ou l'argent y trouve un refuge ?

La relation entre le secret bancaire et l'évasion fiscale constitue l'un des points les plus critiques au niveau des pays adoptant le secret bancaire quasi-absolu, Qui donne la possibilité d'exciper le secret bancaire, face à l'administration fiscale, ce qui pose les banques de ces pays dans une situation critique lors de la protection des données personnelles de ses clients ,ainsi que leurs informations confidentielles, Du fait que ces banques cachent les millions des dollars qui ne payent pas les honoraires et les taxes. Est ce qu'on peut alors dire que le secret bancaire participe à l'évasion fiscale, et à quel point ?

La participation du secret bancaire à l'évasion fiscale nécessite la distinction entre deux niveaux principaux, où les contribuables pratiquent leurs fraudes pour éviter de payer les

Conclusion

Il se peut que quelques individus considèrent que le secret bancaire reste un obstacle qui prive l'administration fiscale des informations bancaires sur les contribuables ou les grèves, ils continuent de dissimuler les documents nécessaires malgré l'imposition des amendes, surtout si l'imposition de pénalités de retards est maintenant critiquée, après la décision de la cour européenne des droits de l'homme, qui condamne ce genre d'amendes, et les considèrent frauduleuses aux dispositions de la convention européenne des droits de l'homme, tant qu'il est interdit de forcer l'individu à présenter une preuve ou une confession sur lui-même, et c'est pourquoi elle a décidé la non-validité de plusieurs amendes imposées par l'administration fiscale suisse sur l'un des contribuables.

Cette jurisprudence, et même si elle condamne les dispositions de la loi suisse au niveau des moyens qui obligent les contribuables à présenter leurs documents personnelles, ne condamne pas le secret bancaire et ne le considère pas comme un obstacle qui fait face à l'évasion fiscale, car le force du secret bancaire et sa capacité d'affronter l'administration fiscale, l'ajuste la loi interne de l'Etat, et il n'y a aucune exclusion qui prévient la modification de loi, et mettre le secret bancaire dans une situation plus inférieure.

En revanche, chaque Etat peut adopter ce qui est plus convenable pour lutter contre l'évasion fiscale au niveau national(interne),et le pouvoir du secret pourra s'affaiblir jusqu'à ce qu'il devient néant, tant que c'est la législation qui trace les limites du secret bancaire, et aussi les compétences administratives fiscales et leurs pouvoirs de consultation des secrets bancaires, c'est aux législateurs d'évaluer l'importance des deux intérêts ; l'intérêt privé relié à la conservation des secrets et l'intérêt public concernant le paiement des taxes. Puis il pourra bien décider les mesures nécessaires pour faire face aux fraudes d'une façon indépendante, tant que la lutte contre l'évasion fiscale au niveau national, vient d'un seul côté, contrairement à celle-ci au niveau international, car les capacités de l'Etat restent à l'inférieur du territoire.

**La société de développement territorial et la délégation de services publics
Internalisation ou externalisation du service public
Premières réflexions sur la mise en concurrence, le contenu des contrats et
le contrôle de leur exécution**

Monsif AL HADERI
Docteur en droit public

Introduction

Les lois organiques régissant les affaires des collectivités territoriales ont confié à ces entités décentralisées l'exercice d'une multitude de services et les équipements publics qui représentent le cœur de leurs compétences. Elles les ont doté, aussi, d'un certain nombre d'instruments juridiques qui leur permettent d'assurer la gestion desdits services et équipements. Il s'agit en l'occurrence de la régie directe, de la gestion déléguée et de la possibilité de créer des sociétés publiques locales qui sont les « sociétés de développement régional (SDR) » pour les régions¹, les « sociétés de développement (SD) » pour les provinces et les préfectures² et les « sociétés de développement local (SDL) » pour les communes³.

Etant donné que les lois organiques relatives à la décentralisation⁴ prévoient un encadrement juridique quasi similaire des trois formes de sociétés sus citées, et par souci de simplification de cet article, nous proposons de les dénommer les « sociétés de développement territorial (SDT)⁵ ».

Par ailleurs, il y a lieu de préciser que si la régie autonome⁶ est régie par un régime juridique très spécial, la gestion déléguée et la création des SDT

¹ Loi organique n° 111.14 relative aux régions, promulguée par le Dahir n° 1.15.83 du 20 ramadan 1436 (7 juillet 2015).

² Loi organique n° 112.14 relative aux préfectures et provinces, promulguée par le Dahir n° 1.15.84 du 20 ramadan 1436 (7 juillet 2015).

³ Loi organique n° 113.14 relative aux communes, promulguée par le Dahir n° 1.15.85 du 20 ramadan 1436 (7 juillet 2015).

⁴ Pour éviter le référencement récurrent le long de cette illustration aux lois organiques sus citées, nous proposons de les dénommer les lois organiques relatives à la décentralisation.

⁵ L'objectif de l'appellation proposée permet d'éviter la confusion avec les sociétés de développement local qui étaient prévues par la charte communale et l'expression « territoriale » utilisée à pour but de consacrer le caractère local de leur création.

⁶ Décret n° 2-64-394 du 22 jourmada I 1384 (29 septembre 1964) relatif aux régies communales dotées de la personnalité civile et de l'autonomie financière.

demeurent des instruments de gestion qui sont caractérisés chacun par des spécificités qui ne cessent de soulever des interpellations quant au contenu du dispositif juridique les régissant d'une part et des modalités d'exécution des contrats y afférents, d'autre part.

Le présent article a pour objet de clarifier les principaux aspects de comparaison entre la gestion déléguée et la SDT¹ comme modes alternatifs, relativement nouveaux, conçus pour la gestion des services publics locaux, notamment la mise en concurrence et les modalités de passation des contrats, leur contenu ainsi que le contrôle de leur exécution.

I. La mise en concurrence et les modalités de passation des contrats

Le choix d'un mode de gestion d'un service public, au détriment d'un autre, n'est pas une décision facile. Au cas où il serait opté pour la création d'une SDT ou pour une délégation de gestion d'un service public, le recours aux modalités de transparence pour le choix des partenaires influe amplement sur l'avenir de la relation contractuelle pour les deux cas de figure. Les textes juridiques régissant les instruments de gestion des services publics limitent l'autonomie de la collectivité territoriale en matière du choix du délégataire en cas de gestion déléguée (A), alors qu'ils lui donnent une entière liberté de prise de décision, en matière du choix des partenaires, lors de la création d'une SDT (B).

A. L'autonomie limitée dans le choix du délégataire en matière de gestion déléguée

La loi sur la gestion déléguée oblige expressément la collectivité territoriale ou son groupement² à observer les règles de la mise en concurrence pour le choix du délégataire³. Ces règles exigent une publicité préalable afin

¹ En vertu des lois organiques relatives à la décentralisation, ces « SDT » sont des sociétés anonymes régies par la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes, promulguée par le Dahir n° 1-96-124 du 14 rabii II 1417 (30 août 1996), telle qu'elle a été modifiée et complétée.

² Dans cet article, l'expression « groupement » est citée à titre indicatif. Elle renvoie aux différents types de groupements prévus par les lois organiques relatives à la décentralisation, en l'occurrence les établissements de coopération intercommunale, les groupements de préfectures ou de provinces, les groupements de régions et les groupements de collectivités territoriales.

³ « Article 5 : Appel à la concurrence

Pour le choix du délégataire, le délégant est tenu, sauf exceptions prévues à l'article 6 ci-après, de faire appel à la concurrence en vue d'assurer l'égalité des candidats, l'objectivité des critères de sélection, la transparence des opérations et l'impartialité des décisions.

d'assurer une transparence dans la gestion des affaires publiques d'une part et de donner la possibilité à toutes les personnes morales de droit public ou privé d'y participer, d'autre part. L'objectif principal étant celui de garantir *un maximum de rationalité* dans le processus de choix du délégataire, lequel délégataire devrait être apte à gérer le service public délégué à ses risques et périls.

Cependant, la même loi sur la gestion déléguée offre à la collectivité territoriale ou son groupement la possibilité de déroger au principe de l'« appel à la concurrence », pour au moins les cas où l'on constate une urgence à assurer la continuité du service public ou lorsqu'aucune offre n'est présentée ou lorsque l'appel à la concurrence est déclaré infructueux¹.

Concernant le premier cas relatif à l'urgence, si l'on admet que les partenariats public-privé (PPP)² sont, nécessairement, étalés sur de longues durées, surtout pour le cas des services publics d'envergure qui nécessitent des financements colossaux et des investissements très lourds tels que la distribution

La procédure de passation du contrat de gestion déléguée doit faire l'objet d'une publicité préalable.

Les formes et modalités d'établissement des documents d'appel à la concurrence et notamment de ses différentes phases sont fixées par le gouvernement pour les collectivités locales et par le conseil d'administration ou l'organe délibérant pour les établissements publics ». Loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics, promulguée par le Dahir n° 1-06-15 du 15 moharrem 1427 (14 février 2006).

¹ « Article 6 : Négociation directe

Le délégataire peut être sélectionné par voie de négociation directe dans les cas exceptionnels suivants:

- a) lorsqu'il y a urgence à assurer la continuité du service public;
- b) pour des raisons de défense nationale ou de sécurité publique;
- c) pour les activités dont l'exploitation est exclusivement réservée à des porteurs de brevets d'invention ou pour les prestations dont l'exécution ne peut être confiée qu'à un délégataire déterminé.

Si le délégant est une collectivité locale et lorsqu'aucune offre n'a été présentée ou lorsque l'appel à la concurrence a été déclaré infructueux, ledit délégant peut recourir à la négociation directe.

Dans ce cas, il doit établir un rapport précisant les raisons qui ont conduit au recours à cette voie et au choix du délégataire proposé. Ce rapport est soumis à l'approbation de l'autorité de tutelle des collectivités locales pour décider de la gestion déléguée du service public en cause ». La loi relative à la gestion déléguée des services publics, *précitée*.

Cependant, il y a lieu de préciser que le recours à la négociation directe n'est pas conditionné uniquement par les dispositions de l'article sus cité. L'article 33 de la même loi prévoit d'autres conditions permettant de déroger au principe de la mise en concurrence préalable.

² On précise ici que les PPP tels qu'ils sont évoqués, dans le présent article, ne concernent pas ceux prévus par la loi n° 86-12 relative aux contrats de Partenariats Public-Privé, promulguée par le dahir n° 1.14.192 du 24 décembre 2014. Pour plus de détail sur les contrats de PPP conclus par les collectivités territoriales, voir Al Haderi M., «Les partenariats public-privé des collectivités territoriales: cadre juridique et réalités pratiques», Doctorat en droit public, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales de Fès, 2015, Maroc, 390 pages.

de l'eau et l'électricité, la gestion des déchets, le transport public par autobus, etc., l'urgence ne devrait nullement constituer le critère de référence pour recourir à une négociation directe. L'explication réside en réalité dans deux paramètres essentiels.

Le premier est lié au fait que les relations contractuelles réalisées dans le cadre de PPP, d'une manière générale, prennent environ une à deux années de préparation, marquées par des négociations très poussées, pour l'établissement des contrats liés à la gestion des services publics précités. En situation opérationnelle, on se demande ici comment on pourrait engager des négociations, dans le cadre d'une entente directe, afin de mettre en marche un service public, alors que le contrat ne sera adopté et signé qu'ultérieurement, soit une ou deux années après. Cette durée est largement suffisante pour mettre en place des procédures d'appels à la concurrence, couplées à l'établissement des documents y afférents.

Le deuxième a trait à la responsabilité confirmée de la collectivité territoriale, ou de son groupement, qui n'a pas pu se préparer convenablement aux situations d'urgence et aux conditions de réagir en cas de crise. L'entité décentralisée devrait se préparer à l'avance c'est-à-dire avant la fin normale du contrat « actuel », afin de ne pas interrompre la continuité du service public et ne pas bouleverser sa permanence, et ce pour la réalisation du contrat futur¹.

Quant au second cas afférent à la déclaration infructueuse d'un appel d'offres, son explication est d'une extrême simplicité étant donné que les candidats à la gestion des services publics sont devenus plus nombreux et plus spécialisés, aussi bien au niveau national qu'au niveau international. Si aucune offre n'est présentée ou si l'appel d'offres est déclaré infructueux c'est que le montage de l'appel d'offres n'est pas, fort probablement, bien confectionné ou la collectivité territoriale, ou son groupement, exige des conditions que les délégataires « potentiels » n'en disposent pas, chose qui reste loin de la réalité.

Dans les deux cas de figure, le recours à une négociation directe, tout en se fondant sur les motifs précités prévus par la loi sur la gestion déléguée, ne profiterait nullement au service public délégué et porterait atteinte à ses

¹ MOREAU J-M., « Quelques précautions à prendre avant la fin d'un contrat de délégation de service public ». Actu Experts Elus locaux, Ordre des experts-comptables, Lettre d'information des experts-comptables aux collectivités locales, Lettre d'information des experts-comptables aux collectivités locales, France, novembre 2010, 65 pages, pp. 54-55.

principes, pour la simple raison que les conditions et le climat des négociations privilégieraient les intérêts des délégataires, surtout s'il s'agissait des personnes morales de droit privé, guidés généralement par la logique des affaires, celle de la rémunération des actionnaires.

B. L'autonomie renforcée dans la création de la SDT

Les dispositions des lois organiques relatives à la décentralisation¹ prévoient globalement que la collectivité territoriale, ou son groupement, peut procéder à la création, ou à la prise de participation dans des sociétés dénommées « SDT », en association avec une ou plusieurs personnes morales de droit public ou privé. Ce dispositif montre que ces entités pourraient créer à elles seules des SDT, avec une participation exclusive à son capital, comme elles peuvent les créer en association avec des personnes morales de droit public ou privé. L'étendue de cette possibilité témoigne d'une autonomie assez large en matière de prise de décision sur le choix d'un modèle ou d'un autre pour la création d'une SDT.

Au cas où une collectivité territoriale, ou un groupement, déciderait de la création d'une SDT, le dispositif juridique sus mentionné ne conditionne pas le recours aux règles de la concurrence pour le choix des partenaires, contrairement à la délégation de gestion des services publics. Elle dispose d'une entière liberté dans le choix entre le fait d'adopter ces règles ou de procéder aux négociations directes avec des partenaires potentiels.

Par ailleurs, les lois organiques relatives à la décentralisation conditionnent la création des SDT spécialement pour la gestion des activités à caractère industriel et commercial, rentrant dans le champ des compétences de la collectivité territoriale concernée, à l'exception de la gestion du domaine privé. Autrement dit, il suffit qu'une activité requière les conditions d'un caractère marchand² pour qu'elle fasse l'objet de création d'une SDT.

¹ - Article 145 de la loi organique relative aux régions, *précitée*.

- Article 122 de la loi organique relative aux préfetures et provinces, *précitée*.

- Article 130 de la loi organique relative aux communes, *précitée*.

²- Afin de mieux approprier la qualification marchande des services et des équipements publics locaux, voir GUGLIELMI Gilles J. et KOUBI G., Droit du service public, Ed. Montchrestien, 2000, pp. 87-88 et STOFFAËS Ch., Services publics. Question d'avenir, Commissariat Général du Plan, Ed. Odile Jacob/La Documentation Française, 1995, pp. 7-8.

Dans la même optique, les services et les équipements publics, rentrant dans les compétences de chacune des catégories des collectivités territoriales, sont présentés généralement, dans les lois organiques précitées, selon une liste large et non limitative. Ce constat permet à la collectivité territoriale, ou son groupement, de créer autant de SDT pour la gestion d'un service ou d'un équipement public comme elle peut créer une SDT dédiée à la gestion de plusieurs services et équipements publics.

II. Le contenu des contrats

Mis à part le mode de la gestion directe, la collectivité territoriale ou son groupement est tenue d'établir un contrat qui devrait régir sa relation avec la SDT qu'elle crée ou avec le délégataire en cas d'une délégation de gestion d'un service public. Cependant, les contrats de délégation des services publics locaux sont régis par un cadre juridique dédié spécialement à cet effet (A). Par contre, bien que les lois organiques relatives à la décentralisation restent muettes quant à ce sujet, l'objet de la SDT ainsi que son tour de table constituent la plaque tournante qui régit sa relation avec la collectivité territoriale, ou le groupement, qui l'a créée (B).

A. Le montage du contrat de gestion déléguée est fixé par un cadre légal

La loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics prévoit un dispositif juridique important encadrant la relation contractuelle, entre le délégant et le délégataire, dans la limite où elle précise que le contrat de délégation de service public est composé, par ordre de primauté, de la convention, du cahier des charges et des annexes¹. Cette précision n'est pas cantonnée, uniquement, à la définition du contrat mais elle apporte aussi des précisions quant à son contenu.

Ainsi, la loi précitée cerne les principales dispositions sensées régir la relation contractuelle entre le délégant et le délégataire, notamment la durée du contrat et les conditions de sa prorogation, la gestion des biens et leur descriptif technique, les modalités de tarification, le financement des investissements, la gestion du personnel, les conditions de résiliation du contrat, et les dispositifs de règlement des litiges.

¹ Article 12 de la loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics, *précitée*.

Sans s'atteler à la discussion des dispositions sus mentionnées, il apparaît que le législateur était confronté à deux principales positions ; soit qu'il a voulu fixer les composantes essentielles que le contrat devrait régir et laisser les collectivités territoriales et leurs groupements s'en charger de les détailler en fonction des spécificités du service public qui relève de leurs compétences, soit étant donné qu'il n'a pas été en mesure de les détailler davantage, vu les spécificités en question, il n'a pas voulu s'aventurer dans un domaine aussi vaste et aussi complexe, du moment que la gestion déléguée pourrait engager à la fois la qualité des prestations fournies et l'endettement des générations futures, et ce en fonction de l'ampleur du service ou de l'équipement en question.

Dans les deux cas de figure et étant conscient que la durée de la gestion déléguée qui peut être très longue, le législateur a préféré donné main forte et large aux entités décentralisées de tenir compte des principales règles prévues par la loi sur la gestion déléguée dans le montage des contrats, tout en restant responsables des résultats de l'application de ses clauses vis-à-vis des populations, notamment en matière de la fourniture des prestations et leur qualité.

D'une manière générale, malgré que l'encadrement juridique des principales composantes contractuelles sus mentionnées soit assimilé à des principes ou à des concepts généraux imprécis qui sont difficilement assimilables¹, à l'évidence difficilement applicables en situation opérationnelle d'une part, et qu'il donne une entière liberté à la collectivité territoriale, ou à son groupement, pour rédiger le contrat en fonction des spécificités du service ou de l'équipement public local, d'autre part, il n'est pas déplacé de préciser que ledit encadrement oriente tout de même l'élaboration d'un contrat de gestion déléguée, ce qui n'est pas le cas pour les contrats conclus par les collectivités territoriales ou leur groupements avec les SDT.

B. Le montage du contrat avec la SDT est fonction de l'objet de sa création et des aspirations des actionnaires

Si la loi sur la gestion déléguée simplifie la « tâche » à la collectivité territoriale, ou à son groupement, pour le montage du contrat pour la gestion d'un service public relevant de sa compétence, la situation n'est pas similaire au

¹ Al Haderi M., «Les partenariats public-privé des collectivités territoriales: cadre juridique et réalités pratiques», *précité*.

cas où il s'agissait d'un contrat conclu entre l'entité décentralisée et sa SDT pour la gestion du même service. Cette tâche devient tellement rude lorsqu'on sait que si les élus locaux et les fonctionnaires relevant des administrations territoriales¹ éprouvent des difficultés énormes dans le montage des contrats de gestion déléguée², au demeurant relativement mieux encadrés sur le plan juridique, quel serait leur attitude vis-à-vis des contrats conclus avec les SDT.

A part certaines dispositions qui sont loin d'être des assises juridiques ou même des orientations qui permettent de guider les modalités d'établissement des contrats avec les SDT, les lois organiques relatives à la décentralisation cernent l'objet de leur création, aux activités à caractère industriel et commercial et offrent aux entités décentralisées la possibilité de s'associer avec des personnes morales de droit public ou privé pour la création des SDT, tout en exigeant l'observation de certaines règles particulières, préventives et dérogatoires.

L'objet du contrat conditionne amplement les modalités de son élaboration et de son exécution. Il suffit qu'il soit constaté qu'un service ou un équipement public revête un caractère marchand, rentant dans la compétence d'une collectivité territoriale, que cette dernière puisse créer une SDT pour en confier la gestion. La formalisation de la relation contractuelle entre ladite collectivité et sa SDT est amplement tributaire de la nature du service qui constitue l'objet de la société.

En effet, le montage d'un contrat pour la gestion du transport public par autobus n'est pas nécessairement similaire à celui de la gestion d'une piscine ou d'une salle omnisports. Si les principales composantes du contrat peuvent être quasi similaires, les modalités de financement, surtout lorsqu'ils sont étalés sur

¹ L'expression « administrations territoriales » concerne uniquement les administrations des collectivités territoriales et leurs groupements et non pas les administrations déconcentrées.

² Pour répondre à certains chercheurs et conférenciers qui considèrent que les administrations territoriales sont capables de gérer leurs services et équipements publics locaux et que l'administration centrale n'intervient que pour entraver les actions de leurs gestions et de ce fait son intervention devra être supprimée, voir les énormes irrégularités et dysfonctionnements constatés par :

- Le rapport sur la gestion déléguée des services publics locaux. La Cour des Comptes, Maroc, octobre 2014, page 105, 199 pages.

- Al Haderi M., «Les partenariats public-privé des collectivités territoriales: cadre juridique et réalités pratiques», *précité*.

- Le rapport sur la gestion déléguée des services publics, publié par le Conseil Economique, Social et Environnemental au bulletin officiel n° 6474 du 10 ramadan 1437 (16 juin 2016).

de longues durées, sont de surcroît différentes. Le retour sur investissement conditionne, nécessairement, le montage contractuel d'un service ou d'un autre.

Par ailleurs, la constitution d'une SDT, sous une forme partenariale, influe elle-aussi sur le montage contractuel, pour la principale raison liée essentiellement à la rémunération des partenaires, surtout lorsqu'il s'agit des personnes morales de droit privé. Si la logique visant à garantir les principes de service public prime sur toute autre logique, l'association avec des opérateurs du secteur privé n'est pas obligatoirement la même. Ces opérateurs mobilisent les investissements et les expertises nécessaires qui ne sont détenus que par eux. En plus, ils ne sont motivés que par la logique des affaires et la rémunération de leurs actionnaires. Ces derniers conditionnent leur association par des mécanismes qui devraient assurer la rentabilité de leurs contributions financières et, de ce fait, exigent des clauses contractuelles compatibles avec leurs motivations et leurs aspirations.

III. Le contrôle d'exécution des contrats

Toute relation contractuelle nécessite des conditions et des modalités de suivi et de contrôle de son exécution, car les autres clauses contractuelles ne peuvent à elles seules assurer une telle mission. Le contrôle constitue la principale mesure qui permet de s'assurer de l'atteinte des objectifs des contrats, dans les meilleures conditions possibles. Abstraction faite des autres contrôles institués par les autres lois et règlements en vigueur¹, si certains types de contrôle sont institués par la loi sur la gestion déléguée des contrats y afférents (A) ils ne sont pas similaires à ceux exercés sur une SDT, où son conseil d'administration demeure la principale structure ayant la responsabilité de ce contrôle, sauf si le contrat déciderait de la mise en place d'autres structures (B).

A. Le contrôle de la gestion déléguée est régi par des structures légales

Si l'on se réfère à la loi sur la gestion déléguée, ses dispositions donnent une grande importance à la préservation des impératifs du service public. Conscient de cette importance, le législateur a institué les principes de base permettant au délégant de contrôler aussi bien le délégataire que les modalités d'exécution du contrat. C'est ainsi que l'article 17 de la même loi prévoit, entre

¹ Il s'agit principalement des contrôles effectués par les Cours régionales des comptes (CRC), l'Inspection générale des finances, l'Inspection générale de l'administration territoriale ainsi que par les contrôles régis par les règles de droit privé.

autres, le droit au délégant de contrôler, par ses soins ou par le recours à des audits ou à des contrôles externes, sur pièce et sur place la bonne marche du service délégué ainsi que les modalités permettant de s'assurer de la bonne exécution des dispositifs contractuels.

Dans le même ordre d'idées et afin de s'assurer de la mise en œuvre effective des engagements contractuels, l'article 18 de la loi sur la gestion déléguée précise que le contrat doit prévoir des structures de suivi et de contrôle de son exécution. C'est le cas des comités permanents de contrôle institués auprès des services de distribution d'eau, d'électricité et d'assainissement liquide délégués par les communes de Casablanca et de Rabat respectivement à Lydec et à Rédal.

Toutefois, des questionnements légitimes se posent quant à l'opportunité du contrôle assuré par lesdits comités alors que leurs activités sont en réalité financées par le délégataire. Encore faut-il se poser d'autres questions sur une telle opportunité si la compétence des ressources humaines des comités de contrôles n'est pas au même pied d'égalité si on l'a compare avec celle des ressources humaines du délégataire, surtout lorsqu'il s'agit de sociétés multinationales guidées par la logique des affaires et la rémunération de leurs actionnaires ?

B. Le principal contrôle de la gestion¹ d'une SDT est exercé par le conseil d'administration¹

¹ Il est remarqué dans la littérature que plusieurs auteurs utilisent les expressions « contrôle de la gestion » et « contrôle de gestion » en prétendant qu'elles ont la même signification, notamment celle en relation avec les compétences des CRC. Ces dernières, en vertu de l'article 147 de la loi n° 62-99 formant code des juridictions financières, contrôlent la gestion des organismes énumérés dans l'article 148 de la même loi, afin *d'en apprécier la qualité et de formuler éventuellement des suggestions sur les moyens susceptibles d'en améliorer les méthodes et d'en accroître l'efficacité et le rendement. [...]. Ce contrôle porte également sur la régularité et la sincérité des opérations réalisées ainsi que sur la réalité des prestations fournies, des fournitures livrées et des travaux effectués. [...].*

Par contre, le contrôle de gestion est un concept qui rentre dans le cadre des outils modernes de gestion et consiste en la mise en place d'un *système de pilotage mis en œuvre par un responsable dans son champ d'attribution en vue d'améliorer le rapport entre les moyens engagés – y compris les ressources humaines – et soit l'activité développée, soit les résultats obtenus dans le cadre déterminé par une démarche stratégique préalable ayant fixé des orientations. Il permet d'assurer, tout à la fois, le pilotage des services sur la base d'objectifs et d'engagements de services et la connaissance des coûts, des activités et des résultats. Voir la Circulaire conjointe du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et du Ministre de la Fonction Publique et de la Réforme de l'Etat sur le développement du contrôle de gestion dans les administrations, éditée en date du 21*

Nonobstant les autres contrôles institués par les lois et les règlements en vigueur, cités plus haut, le conseil d'administration représente l'instance la plus prééminente dans *le processus du contrôle permanent de la gestion interne de l'exercice des missions de la SDT*. En vertu de la loi 17-95 sur les sociétés anonymes, notamment ses articles 69 et suivants énumèrent une série de pouvoirs de contrôle importants attribués au conseil d'administration, surtout en matière de veille à la mise en œuvre des orientations de l'activité de la société. De même, ledit conseil se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Aussi, le conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. En plus, à la clôture de chaque exercice, ledit conseil dresse un inventaire des différents éléments de l'actif et du passif social existant à cette date, et établit les états de synthèse annuels, conformément à la législation en vigueur.

Au vu du dispositif juridique sus cité, il apparaît que le rôle que devrait jouer le conseil d'administration de la SDT demeure d'une importance inégalée, surtout lorsqu'il s'agit d'un service public d'intérêt général, lequel service en cas de son arrêt pourrait bouleverser l'ordre public et la paix sociale surtout pour des services d'envergure tels que la distribution d'eau, d'électricité et d'assainissement liquide, la gestion des déchets solides et assimilés, le transport public par autobus, etc.

Ce même rôle devient d'une importance capitale puisque les élus de la collectivité territoriale figurent, nécessairement, en tant qu'administrateurs dans le conseil d'administration d'une SDT et demeurent redevables envers les électeurs de la bonne marche de ladite société chargée de la gestion d'un service public à caractère industriel et commercial rentrant dans le champ de compétence de la collectivité territoriale.

juin 2001 (France). Dans la conception du management appliqué dans le secteur privé, certains auteurs attribuent au contrôle de gestion *la mission de conseil au management de l'entreprise dans toutes ses dimensions stratégiques et opérationnelles*. RENARD J. et NUSSBAUMER S., « Audit interne et contrôle de gestion, pour une meilleure collaboration », 2011, Editions d'Organisation Groupe Eyrolles, 232 pages, page 10.

¹ La loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes, *précitée*, prévoit deux grands types de structures ; il s'agit de la société à conseil d'administration et de la société à directoire et à conseil de surveillance. Le conseil d'administration est évoqué dans cet article à titre indicatif car toutes les sociétés de développement local créées, à ce jour par les communes, sont des sociétés à conseil d'administration. Source, rapport inédit du ministère de l'intérieur.

La précédente illustration montre qu'il s'agit d'une double responsabilité des élus; une responsabilité liée à la gestion de la SDT dont les conséquences, liées à sa mauvaise gestion, pèseraient lourdement sur la bonne marche du service public et une responsabilité politique devant les électeurs en matière de gouvernance, de permanence et de qualité des prestations fournies par le service géré par la SDT.

Toutefois, il est utile de rappeler que l'exercice du contrôle effectué par le conseil d'administration diffère considérablement en fonction du tour de table de la SDT. Si cette dernière est constituée par un capital à 100% public, ses modalités de contrôle ne seraient pas similaires au cas où elle serait créée par un capital mixte, composé par des participations des opérateurs relevant du secteur privé. Des tractations seraient envisageables entre les élus administrateurs soucieux du service public et de leur responsabilité envers les électeurs et les administrateurs représentant lesdits opérateurs, motivés par la réalisation des gains financiers.

C. Le contrôle quasi similaire du juge financier

Toute responsabilité de contrôle des services et des activités publics, relevant de la compétence des collectivités territoriales, nécessite un soubassement juridique sur lequel les missions dudit contrôle sont instituées. Au-delà des autres missions de contrôle, la loi formant code des juridictions financières¹ confie, en vertu de son article 117, aux cours régionales des comptes la charge de contrôler les comptes et la gestion des collectivités territoriales et de leurs groupements.

Pour les cas de figure, analysés dans le présent article, qui sont la gestion déléguée et les SDT, l'article 118 de la même loi n° 62-99 prévoit, dans son paragraphe 2, que lesdites cours contrôlent la gestion des entreprises gérantes d'un service public local et des sociétés et entreprises dans lesquelles des collectivités territoriales et des groupements possèdent, séparément ou conjointement, directement ou indirectement, une participation majoritaire au capital ou un pouvoir prépondérant de décision².

¹ Loi n° 62-99 formant code des juridictions financières, promulguée par le Dahir n° 1-02-124 du 1^{er} rabii II 1423 (13 juin 2002) telle qu'elle a été modifiée et complétée.

² « Dans la limite de son ressort, la cour régionale:

Par ailleurs, le même article précédent précise, dans son paragraphe 4, que la cour régionale exerce une fonction juridictionnelle en matière de discipline budgétaire et financière à l'égard de tout responsable, tout fonctionnaire ou agent relevant « de toutes sociétés ou entreprises dans lesquelles des collectivités locales ou des groupements possèdent, séparément ou conjointement, directement ou indirectement, une participation majoritaire au capital ou un pouvoir prépondérant de décision » sans évoquer les agents des entreprises gérantes d'un service public local, en l'occurrence les agents relevant des sociétés délégataires d'un service public.

Il paraît au vu des dispositions de l'article sus cité que le contrôle de la gestion par les cours régionales des comptes demeure applicable pour les délégataires de services publics et les SDT, alors que l'exercice de la fonction juridictionnelle en matière de discipline budgétaire et financière est applicable uniquement à l'égard de tout responsable, tout fonctionnaire ou agent de la SDT sans qu'elle ne le soit pour des fonctions similaires dans la cas d'une délégation de service public. C'est pourquoi certains auteurs qualifient ce contrôle sur les délégations de services publics de « contrôle administratif » portant sur la

1 - juge les comptes et contrôle la gestion des collectivités locales, de leurs groupements et des établissements publics relevant de la tutelle de ces collectivités et groupements;

2 - contrôle la gestion des entreprises concessionnaires ou gérantes d'un service public local et des sociétés et entreprises dans lesquelles des collectivités locales, des groupements, des établissements publics relevant de la tutelle de ces collectivités et groupements possèdent, séparément ou conjointement, directement ou indirectement, une participation majoritaire au capital ou un pouvoir prépondérant de décision;

3 - contrôle l'emploi des fonds publics reçus par des entreprises, autres que celles citées ci-dessus, des associations, ou tous autres organismes bénéficiant d'une participation au capital ou d'un concours quelle que soit sa forme de la part d'une collectivité locale, d'un groupement ou de tout autre organisme soumis au contrôle de la cour régionale;

4 - exerce une fonction juridictionnelle en matière de discipline budgétaire et financière à l'égard de tout responsable, tout fonctionnaire ou agent:

- des collectivités locales et de leurs groupements;
- des établissements publics relevant de la tutelle de ces collectivités et groupements;
- de toutes sociétés ou entreprises dans lesquelles des collectivités locales ou des groupements possèdent, séparément ou conjointement, directement ou indirectement, une participation majoritaire au capital ou un pouvoir prépondérant de décision.

Le wali et le gouverneur sont soumis à la juridiction de la cour régionale lorsqu'ils agissent en tant qu'ordonnateur d'une collectivité locale ou d'un groupement. Dans les autres cas, les dispositions du chapitre II du titre II du livre I de la présente loi leurs sont applicables;

5 - concourt au contrôle des actes relatifs à l'exécution des budgets des collectivités locales et de leurs groupements. ». Article 118 de la loi n° 62-99 formant code des juridictions financières, précitée.

gestion assumée par les délégataires des services publics délégués et non pas de contrôles juridictionnels¹.

D'une manière générale, nonobstant les différences entre les contrôles exercés sur les agents des SDT ou sur ceux des délégataires de services publics, le contrôle de la gestion est presque analogue pour les deux instruments de gestion des services publics locaux, à part la responsabilité du personnel œuvrant dans ladite gestion. L'explication est simplement tout à fait objective car pour les délégations de services publics, celles-ci sont, généralement, attribuées à des sociétés, par le biais de l'appel à la concurrence, et, de surcroît, ces sociétés sont souveraines quant aux modalités de recrutement du personnel, alors que pour les SDT, ces dernières sont créées par les collectivités territoriales ou par leurs groupements et, de ce fait, lesdites collectivités demeurent responsables des pratiques des agents recrutés à cet effet.

¹ Boujida M., « Le contrôle des délégations de services publics des collectivités locales par les cours régionales des comptes au Maroc », juillet-octobre 2009, REMALD, n° 87-88, pages 35-47.

Conclusion

Malgré le manque de précision et de clarté dans ses dispositions, il importe de signaler que la loi sur la gestion déléguée a, tout de même, instauré les principales règles qui devraient régir les modalités de délégation de la gestion des services publics locaux, relevant de la compétence des collectivités territoriales. A l'inverse, au cas où ces services pourraient être gérés par des SDT créées à cet effet, le cas n'est pas forcément similaire. A part certaines dispositions préventives, prévues par les lois relatives à la décentralisation, la collectivité territoriale, ou son groupement, demeure souveraine dans l'élaboration des contrats et ses principales dispositions, qu'ils soient établis avec des SDT dont le capital est à 100% public ou avec des SDT créées en association avec des personnes morales de droit privé.

Au vu de ce qui précède, on constate, clairement, que malgré que la loi offre une certaine autonomie aux collectivités territoriales en matière du choix de l'instrument juridique à adopter pour la gestion d'un service ou d'un équipement public, le départage à la hâte entre les différents instruments n'est pas nécessairement le plus opportun est le plus convenable. L'intervention, dans un cadre partenarial, des opérateurs privés complique davantage la situation, pour la simple raison que ces opérateurs sont motivés par la logique des affaires, laquelle logique privilégie un retour sur investissement des fonds investis aussi bien pour le cas des entités privées voulant être des délégataires que ceux désirant être des partenaires associés dans le capital des SDT.

Le choix entre les deux modes de gestion n'est pas une tâche facile, surtout lorsqu'on prend en considération *la clarté relative dans la passation et la gestion des contrats de gestion déléguée par rapport à la persistance des zones d'ombre dans celles passées avec les SDT*. Les spécificités d'un service ou d'un équipement public local par rapport à un autre conditionnent à la fois le choix de l'instrument de sa gestion et à l'évidence les composantes du contrat y affèrent. La seule option opportune reste, de surcroît, le recours aux études technico-financières préalables. L'établissement de ces études demeure le gage qui permet *un choix efficace et rationnel* de l'instrument adéquat pour la gestion du service public local.

Le droit à la santé au Maroc : optimisme ou pragmatisme constitutionnel ?

Kaoutar Natij

Doctorante en Droit public
l'université QADI AYYAD

Introduction :

De la santé comme bien individuel, à la santé publique comme bien collectif dont l'Etat solidaire est garant, le droit à la santé a longuement et largement oscillé entre plusieurs courants de pensée tendant à le définir.

La santé et le bien-être sont des préoccupations profondément personnelles. Nul d'entre nous ne peut vivre la peur ou la peine d'un autre, et la mort elle-même est une chose que l'on ne peut pas partager, quel que soit le chagrin que l'on éprouve. Et pourtant, ce n'est que lorsqu'on doit faire face à la maladie ou à des souffrances chroniques, soi-même ou quelqu'un de ses proches, qu'on se rend compte que la santé est en réalité une affaire qui concerne tout le monde.

Le droit à la santé est conçu comme étant un droit humain à statut particulier, qui se rapporte à la fois à l'individu en ce qu'il a de plus personnel, et à la collectivité et l'organisation sociale en ce qu'elles ont de plus essentiel.

Il entretient des relations étroites avec les principes de dignité (on ne peut laisser une personne sans soins), les principes d'égalité (quant à l'accès aux soins), de liberté individuelle (droit au consentement, libre choix du patient ...), de responsabilité (celle du professionnel de santé).

La définition d'un droit à la santé varie aussi en fonction de l'interprétation que l'on donne au concept « santé », en ce sens que c'est une notion complexe aux limites imprécises aussi bien pour le juriste que pour le médecin. Les nombreuses définitions proposées se ramènent à deux

conceptions¹ : la santé « absence de maladie... », et la santé « capacité de résistance à la maladie ».

On peut citer la définition donnée par R.Leriché qui dit que : « La santé c'est la vie dans le silence des organes »². Alors que Dr Knock³ estime que « la santé est un état provisoire qui ne laisse rien présager de bon ».

La médecine indienne, quant à elle, définit la santé comme « la science de la vie » en ce sens qu'elle met l'accent sur la santé positive et non l'absence de la maladie. Mais la définition généralement et juridiquement retenue est celle donnée par le préambule de l'OMS d'après lequel : « la santé est un état complet de bien-être physique, mental et social et ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité ». Cette définition paraît constructive et positive dans la mesure où elle appelle les Etats à tenter d'arriver le plus que possible à cet état de complet bien-être.

Cependant, malgré les formulations susmentionnées, il existe ceux qui estiment que « la santé n'est pas un droit »⁴. C'est le cas de Rogers qui voit que si on dit que la santé est un droit, cela suppose que c'est une chose, un service ou un statut social accessible et facile à avoir. Or, la santé ne répond pas à ces critères : dire que la santé est un droit c'est annuler la maladie par une simple décision selon lui. D'autres auteurs considèrent que l'appellation « droit à la santé » ne signifie rien sur le plan linguistique, se basant sur le fait que la santé est un don de dieu et non un droit qu'on peut exiger, d'autant plus que la justice peut ordonner des mesures mais elle n'a pas le pouvoir de guérir.⁵

Par ailleurs, le droit à la santé, affirmé ou non par ces différents auteurs, a été mentionné et consacré par de nombreux instruments juridiques. Le pacte social européen stipule dans ses articles de 11 à 15 que le droit à la santé et le droit à la sécurité sociale et les soins médicaux, de même que le droit des handicapés à la réinsertion professionnelle et sociale, sont garantis. En outre, la charte africaine proclame dans son article 16 que « 1-Toute personne a le droit

¹ G.Lazorthes : Sciences humaines et sociales : l'homme, la société et médecine. Masson, Paris.1993 .P 10 »

² R.Leriché : Base de la chirurgie physiologique, Masson .Paris 1955.P.15

³ Jules Romain Knock. Acte III. Scène III. D. Appleton-Century Company, 1958.P 47

⁴ Rogers : « la santé n'est pas un droit »,1982 Genève P.208

⁵ Michel Both .Les concepts du droit à la santé : Le point de vue juridique (colloque du 27-28 Juillet 1987)

http://nijhoffonline.nl/public_home

de jouir du meilleur état de santé physique et mentale qu'elle soit capable d'atteindre, 2- Les Etats parties de la présente charte s'engagent à prendre les mesures nécessaires en vue de protéger la santé de leur population et de leur assurer l'assistance médicale en cas de maladie... ».

Au Maroc, les droits de l'Homme ont trouvé un ferme engagement de la part de la monarchie et des gouvernements qui se sont succédé au lendemain de l'indépendance. Le Dahir portant réorganisation du Conseil Consultatif des droits de l'Homme dispose « d'accorder aux droits économiques, sociaux et culturels l'importance qu'ils méritent puisqu'ils sont essentiels à la préservation de la dignité de l'Homme ».¹ Feu Sa Majesté le Roi Mohammed V posait dès le 18 Avril 1959 lors de la 1^{ère} conférence nationale de la santé, les éléments politiques d'une dynamique de la santé déclarant que « pour notre pays qui est en pleine expansion, la préservation de la santé des habitants est une nécessité vitale, car il ne peut progresser, prospérer, réaliser ses aspirations que si son niveau sanitaire est élevé et que tous ses fils jouissent d'une bonne santé leur permettant de raisonner sainement, de bien travailler pour mieux produire et assurer notre renaissance. » Il ajoute que « la santé de la nation incombe à l'Etat. »

En 1963, lors du discours du trône, Feu le Roi Hassan II annonce qu'« avec la même résolution qui nous anime à l'égard de l'épanouissement des cadres, nous poursuivons notre action dans le domaine de santé publique, persuadés que la renaissance nationale ne peut se concevoir que par l'action des hommes sains et forts moralement et physiquement ». Dans son ouvrage « le Défi »², il cite que « Le bien le plus précieux d'une nation n'est cependant pas sa réserve d'or ou de devise, pour considérable qu'elle soit, ce n'est pas d'avantage la richesse de son sous-sol ou la puissance de son industrie, c'est la santé de son peuple. ». Les discours de Sa Majesté le Roi Mohammed IV vont aussi dans le même sens. Soucieux de doter le Maroc du niveau économique et social le plus élevé possible, Sa Majesté le Roi Mohammed VI, Que Dieu L'Assiste en a fait un fondement essentiel de la dignité humaine au même titre que l'éducation, la nutrition, l'habitat et l'environnement : « le droit à la

¹ Rapport sur la situation des droits de l'homme au Maroc 2003, conseil consultatif des droits de l'Homme. Royaume du Maroc. Dépôt légal : 2301/2004. IMPRIMERIE OMNIA – RABAT.P.5

² « Le défi, Hassan II », mémoires, Albin Michel éditions, 1976. Page 146.

scolarité, **à la santé**, à l'alimentation, à l'habitat et à un environnement sain entre autres, constitue en effet, un aspect essentiel de la dignité de l'Homme »¹.

Cette consécration monarchique explicite du droit à la santé n'a pas été apparente constitutionnellement. La constitution de 1996², notamment le titre premier relatif aux « principes fondamentaux » révèle l'absence d'une disposition solennelle du droit à la santé, contrairement à d'autres pays³. Cette absence ne veut pas dire qu'il n'y avait pas une consécration implicite de ce droit par référence aux droits de l'Homme. En effet, cela est affirmé dans le préambule de la Constitution de 1996 : « conscient de la nécessité d'inscrire son action dans les organismes internationaux, dont il est membre actif et dynamique, le Royaume du Maroc souscrit aux principes, droits et obligations découlant des chartes desdits organismes et réaffirme son attachement aux droits de l'Homme tels qu'ils sont universellement reconnus. ». Mais avec l'avènement de l'an 2011 et l'adoption de la nouvelle constitution marocaine, le droit à la santé fut finalement intégré dans le champ de la constitutionnalité.

La constitution de 2011, qui a fait l'objet d'un référendum populaire le 1^{er} Juillet, a constitué un tournant historique et déterminant dans le processus de parachèvement de la construction de l'Etat de Droit et des institutions démocratiques. Ce texte est venu dans un contexte où le Maroc a choisi comme défi l'instauration d'une société homogène fondée sur les principes de participation, de pluralisme et de bonne gouvernance, caractérisé par la souscription du pays en 2000, à la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement pour l'année 2015, suivi par le programme du développement durable à l'horizon 2030, ce qui traduit la volonté de notre pays de faire de la santé un des leviers importants du développement économique et social.

L'article 31 de la nouvelle constitution oblige les différents acteurs de l'Etat à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour faciliter l'égal accès des citoyennes et des citoyens aux conditions leur permettant de jouir des droits aux soins de santé, à la protection sociale, à la couverture médicale et à la solidarité mutualiste ou organisée par l'État...etc. La constitution marocaine a évité d'utiliser l'expression « droit à la santé ». Une grande incertitude pèse sur le mot

¹ Message Royal aux participants du 5^{ème} atelier international des institutions nationales de promotion et de défense des droits de l'homme. Le 13 avril 2000. www.maroc.ma

² Comme d'ailleurs les constitutions de 1962, 1972 et 1992.

³ Le droit à la santé est consacré par la majorité des constitutions internationales, à titre d'exemple l'art 43 de la constitution de l'Espagne du 27 décembre 1978 .

« santé », ce qui ne permet pas de donner sérieusement corps à « un droit à la santé »¹. La santé est devenue, à la lumière de cet article, un droit constitutionnellement reconnu, avec les conséquences morales et financières qui en découlent pour l'Etat, ainsi qu'un objectif à atteindre le plus rapidement possible en raison de son importance capitale dans le processus de développement.

Ceci pousse donc à se demander : **Quelle est la portée réelle de la constitutionnalisation du droit à la santé au Maroc ? Et quelles seront les limites à sa réalisation ?**

La réponse à ces questions sera scindée en deux parties distinctes mais complémentaires. La première révélera l'approche par laquelle le constituant marocain a abordé le droit à la santé dans la constitution de 2011, tandis que la deuxième citera quelques limites éventuelles à la réalisation de ce droit dit « nouveau » au Maroc.

I- Lecture juridique de l'article 31 de la Constitution de 2011 :

La Constitution adoptée par référendum le premier juillet 2011 a renforcé l'engagement du Maroc à souscrire aux principes, droits et obligations énoncés dans les chartes et conventions internationales² et à respecter et promouvoir les droits de l'Homme dans leur universalité, leur indivisibilité et leur complémentarité.³

Les dispositions de la Constitution de 2011 représentent, dans ce contexte un acquis indéniable qui exige beaucoup d'efforts pour être traduit dans les lois et la pratique. Son orientation globale réaffirme l'adhésion du pays aux principes et valeurs des droits humains, tels qu'ils sont universellement reconnus, avec la consécration de la primauté des conventions internationales ratifiées sur le droit interne, la prohibition de la torture et des violations graves des droits de l'Homme, la présomption d'innocence et le droit à un procès équitable, les libertés de pensée, d'opinion, d'expression, de la presse et le droit d'accès à l'information, le renforcement de l'égalité homme-femme par l'affirmation du principe de la parité, le renforcement de l'indépendance de la justice par la création du Conseil supérieur du pouvoir judiciaire. Le préambule de la

¹ M.ELYAAGOUBI, « Le droit à la santé », REMALD n° double 105-106, juillet-octobre 2012.

² Préambule de la constitution marocaine de 2011. Op.cit. Alinéa 5

³ Ibid, Alinéa 6.

constitution, partie intégrante du texte fondamental, appelle à « bannir et combattre toute discrimination à l'encontre de quiconque, en raison du sexe, de la couleur, des croyances, de la culture, de l'origine sociale ou régionale, de la langue, de l'handicap ou de quelque circonstance personnelle que ce soit. »¹

Dans son article 31, la loi fondamentale du Royaume dispose que « L'État, les établissements publics et les collectivités territoriales œuvrent à la mobilisation de tous les moyens à disposition pour faciliter l'égal accès des citoyennes et des citoyens aux conditions leur permettant de jouir des droits :

- aux soins de santé,
- à la protection sociale, à la couverture médicale et à la solidarité mutualiste ou organisée par l'État,
- à une éducation moderne, accessible et de qualité,
- à l'éducation sur l'attachement à l'identité marocaine et aux constantes nationales immuables
- à la formation professionnelle et à l'éducation physique et artistique,.
- à un logement décent,
- au travail et à l'appui des pouvoirs publics en matière de recherche d'emploi ou d'auto-emploi,
- à l'accès aux fonctions publiques selon le mérite,
- à l'accès à l'eau et à un environnement sain,
- au développement durable. »

De cet article, l'on pourra bien constater que le constituant², afin de définir le droit à la santé, s'est basé sur une approche axée autour des droits humains. Cette approche donne à la santé une importance sociale exceptionnelle

¹ Ibid.

² La constitution marocaine de 2011 a été élaborée par la commission consultative chargée de la révision de la constitution, dont SM le Roi Mohammed VI a présidé l'installation, composée de 18 membres.

et permet d'analyser chaque situation en tenant compte des principes de droits humains à savoir la dignité humaine, l'égalité, la non-discrimination, la participation des individus aux problèmes de santé les affectant. Partant de cette approche, le droit à la santé est entendu comme un droit individuel et interdépendant avec les autres droits humains. Elle permet également de concevoir la santé comme un bien social et non pas seulement comme un problème médical, technique ou économique. Le droit à la santé est donc le droit de recevoir des soins dans la dignité et sans discrimination, le droit à toutes les conditions qui préservent la santé comme l'alimentation saine, le logement salubre, la garantie d'emploi et les conditions d'hygiène et de sécurité au travail, ainsi qu'un environnement sain.

Le constituant, à travers cet article, établit un lien étroit entre le droit à la santé et d'autres droits économiques et sociaux, vu la prééminence de ces derniers dans la réalisation du droit à la santé. Il lie de près ce droit à l'accès aux soins et à la sécurité sociale ; ceci dit l'accès à la matérialité des soins de santé primaires, préventifs, curatifs ou palliatifs en terme de qualité de soins, en terme d'accès géographique et physique, ainsi que via la garantie du financement de ces soins notamment à travers l'assurance maladie, les aides financières de l'Etat, des collectivités territoriales, ou encore de la communauté internationale à l'aide des organisations intergouvernementales et non gouvernementales.

Partant de ce fait, l'effectivité de ce droit ne sera atteinte que si tous les autres droits économiques et sociaux sont garantis.

Commençons par le droit à l'éducation : sa relation avec le droit à la santé découle du fait que l'éducation permet à l'individu d'acquérir les possibilités de participation aux affaires publiques, d'adhérer aux programmes de prévention des maladies¹. Une enquête effectuée par l'OCDE au Pérou a montré que le développement staturo-pondéral de l'enfant est étroitement corrélé au niveau d'éducation des parents. En effet, les parents éduqués ont accès à l'information, aux conseils médicaux, adhèrent à la prévention des risques et s'inscrivent aux Programmes sanitaires. Les mères scolarisées surveillent mieux leurs grossesses, et leurs nouveau-nés, ce qui permet de réduire les risques des handicaps à la naissance et de mortalité infantile. L'amélioration de l'éducation des femmes ne signifie pas seulement que les enfants se porteront bien ; elle

¹ R.Aboutaieb . Droit à la santé et développement. Université de Nantes – Mémoire pour l'obtention du Diplôme d'université de 3 cycle "Droits fondamentaux" 2007.P .31

signifie que les femmes elles-mêmes seront en bonne santé. L'éducation permet aux femmes de comprendre les informations sur la santé et de faire bon usage des services de santé.¹

Le logement est un facteur déterminant du droit à la santé. Le droit à un logement décent est, sans conteste, un des éléments importants d'un niveau de vie suffisant². Il s'entend en termes de logement salubre, doté d'eau courante et de moyens d'assainissement adéquats. Privés de ces équipements, les citoyens sont exposés à un risque élevé de morbidité. Être privé de logement peut entraîner non seulement la violation de nombreux autres droits humains, tels que les droits à l'éducation, au travail, mais peut aussi provoquer la survenue de nombreuses maladies³.

Le droit au travail fait aussi partie intégrante du droit à la santé. La réalisation de ce droit permet la réalisation de nombreux autres droits économiques et sociaux notamment l'éducation, le logement, la santé...etc. Le droit au travail fait référence au travail convenable, respectueux des droits humains et des mesures de sécurité et d'hygiène, permettant à l'individu de subvenir à ses besoins et à accomplir ses devoirs envers sa famille.

Quant au droit à l'environnement, les dégradations et nuisances environnementales sont en effet à l'origine d'un ensemble de maladies. La pollution affecte directement la santé des populations. Les déchets chimiques issus des activités industrielles sont toxiques pour les humains. C'est dire qu'afin de garantir un droit effectif à la santé, il faudra réaliser tout d'abord toutes les conditions assurant un environnement sain et une existence décente.⁴

Par ailleurs, l'article 31 de la loi fondamentale du Royaume dans son 1^{er} alinéa, dispose que l'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics sont tenus non pas de la garantie de l'égal accès des citoyennes et

¹ J .Kitts ,Hatcher ,J Robert , « Droit à la Sante »,publié par le centre de recherche pour le développement internationale au canada 1996.P 69

² Voy. Philippe Versailles, « Chez soi quelque part : vers le droit à la résidence?», Chron. dr. soc., 1993, p. 165.

³ Les panels périodiques sur les Droits économiques sociaux et culturels. Op.cit .P :13

⁴ R.Aboutaieb . « Droit à la santé et développement ». Université de Nantes – Mémoire pour l'obtention du Diplôme d'université de 3 cycle "Droits fondamentaux" 2007.Page 19

citoyens à l'ensemble de ces droits dits « droits créances », mais de mettre en œuvre les moyens à disposition pour atteindre cet accès.

Ceci suppose que les autorités gouvernementales devraient mettre en place des politiques publiques efficaces et efficientes, en fonction de la disponibilité des moyens, afin d'atteindre un niveau satisfaisant d'égal accès aux soins de santé, mais qui reste tout de même tributaire de la disponibilité des moyens et ressources.

Dans le même ordre d'idées, les pouvoirs publics sont tenus aussi, selon l'article 154 de la constitution, de faire en sorte que le travail des services publics soit basé sur les principes de continuité, de qualité, de transparence et d'égal accès des citoyens, et qu'ils soient régis par les principes et valeurs démocratiques consacrés par la Constitution. Ceci va de soi pour le service public sanitaire qui se voit désormais dans l'obligation de travailler selon ces normes constitutionnelles, et ce à travers l'élaboration de stratégies sanitaires nationales, plans d'actions, ainsi que la mise en œuvre de lois contraignantes visant le respect et l'application de ces dispositions non seulement par les gestionnaires du service publics, mais aussi par les usagers.

II- Limites et entraves à la réalisation du droit d'accès aux soins :

L'approche par laquelle le constituant marocain a énoncé le droit à la santé démontre que l'article 31 parle d'un droit à la protection de la santé plutôt qu'un droit à la santé proprement dit. La Constitution ne garantit pas la santé, elle prévoit tout simplement que les organes visés par le premier alinéa de cet article mobilisent les moyens pour assurer l'égalité d'accès aux conditions permettant de jouir du droit aux soins de santé.¹ Ceci dit que la constitution considère le droit à la santé comme une obligation de moyen, (garantir le même accès aux soins à toute la population), et non pas une obligation de résultat (assurer une bonne santé à l'ensemble de la population). En d'autres termes, le droit à la santé n'est pas une finalité, mais se présente comme la condition sine quoi non de la jouissance d'une bonne santé.

L'article 31 expose en premier lieu le droit d'accès aux soins de santé ; la notion d'accès fait appel au concept « facilité », c'est-à-dire accéder « facilement » aux soins. Cependant, les comportements et pratiques de certains

¹ M.ELYAAGOUBI, Op.cit.

professionnels et établissements de santé peuvent constituer un obstacle à la jouissance de ce droit. Une vue globale du dispositif juridique existant en matière de refus de soins doit permettre de déterminer si ces règles de droit facilitent réellement l'accès aux soins. Que ce soit pour raison de corruption ou de refus de soigner proprement dit, l'arsenal juridique actuel ne permet pas la consécration, voire la garantie, de ce droit. La majorité de ces règles n'a pas un caractère contraignant. Le devoir médical de « secours à une personne en danger » est bien connu. Il est considéré par le code de déontologie marocain comme l'un des premiers devoirs généraux des médecins, en ces termes : « quelle que soit sa spécialité ou sa fonction, hors le seul cas de force majeure, tout médecin doit porter secours d'extrême urgence à un malade en danger immédiat si d'autres soins médicaux ne peuvent pas lui être assurés »¹. En outre, un médecin ne peut abandonner ses malades en cas de danger public, sauf sur l'ordre formel et donné par écrit des autorités qualifiées. De ce fait, tout manquement à cette obligation d'assistance peut être sanctionnée aussi bien pénalement, civilement que disciplinairement.

De ce fait, hors cas d'urgence, le médecin a toujours droit de refuser ses soins pour des raisons professionnelles ou personnelles² (en cas de mésentente avec un patient, ou d'incompétence compte tenu de la spécificité d'une maladie), et ce à condition de ne jamais nuire au malade dont il se sépare ainsi que de fournir les renseignements qu'il juge en conscience utiles à la continuation des soins.³ Cette condition semble protéger le malade contre les refus de soins injustifiés des médecins. Or, des obstacles persistent lorsqu'on est en présence d'un établissement hospitalier où dans certains cas le refus d'admission est licite, malgré la soumission des établissements assurant le service public hospitalier aux principes de la continuité, d'égalité et d'adaptabilité dont la valeur juridique est forte et contraignante.

Ainsi, tout refus d'admission n'est licite que si l'hospitalisation n'est pas urgente ; il suffit que ce refus soit motivé par écrit⁴. En cas de nécessité de transfert, l'hôpital doit toujours assurer lui-même les premiers soins que, techniquement, il est dans la capacité de délivrer puis se charger du transport du

¹Article 3 du Code de déontologie des médecins. B.O du 19 juin 1953, page 828

²Ibid. Article 27

³Ibid. .Article 24

⁴Article 37 de l'arrêté du Ministère de la Santé N° 456-11 du 2 Rajeb 1431 ; 6 juillet 2010) portant règlement Intérieur des Hôpitaux) publié au Bulletin Officiel N° 5926 du 12 rabii II 1432 (17(Mars 2011).

patient vers l'établissement mieux équipé le plus proche ou même vers un établissement privé.¹

En plus, un refus lié à l'absence de place au sein de l'hôpital ou à un encombrement ne suffit pas, étant donné que l'hôpital n'est pas considéré comme « plein » lorsque tous ses lits « officiels » sont occupés, mais seulement lorsqu'il ne peut plus ajouter, pour des raisons matérielles, des lits supplémentaires. L'article 42 de l'arrêté du ministre de la santé portant sur le règlement intérieur des hôpitaux marocains prévoit que : « Tout patient, blessé ou parturiente qui se présente en situation d'urgence doit être reçu, examiné et admis en hospitalisation, le cas échéant, si son état l'exige même en cas d'indisponibilité de lits. Les frais ne lui sont demandés qu'à la fin des soins. Si son état de santé n'est pas jugé médicalement urgent ; il est référé vers la structure de soins appropriée ou bien pris directement en charge en cas de possibilité ... ».

En cas de refus de soigner ou refus d'admission, l'usager dispose de la seule possibilité du recours administratif pour faire respecter son droit à l'admission, notamment, un recours pour excès de pouvoir.

Quant aux cliniques privées, elles ne sont évidemment pas liées par les règles de fonctionnement des services publics hospitaliers. Elles sont soumises aux obligations d'assistance qui résultent de l'article 431 du code pénal.²

On note aussi une absence chronique de doctrines juridiques en matière de santé, les quelques travaux de recherches (thèses et mémoires) soutenus en médecine ne peuvent pas être considérés comme une ébauche de doctrine, alors que ces travaux sont peu consistants et ne constituent souvent qu'une formalité consacrant des années d'études cliniques. En outre, on ne peut demander à des médecins, pharmaciens ou dentistes de faire œuvre de doctrines, particulièrement dans le domaine du droit de la santé. Quant aux juristes, les travaux et articles – publiés ou non – demeurent parcellaires tout en privilégiant

¹Ibid.Article65

² Quiconque s'abstient volontairement de porter à une personne en péril l'assistance que sans risque pour lui, ni pour les tiers, il pouvait lui prêter, soit par son action personnelle, soit en provoquant un secours, est puni de l'emprisonnement de trois mois à cinq ans et d'une amende de 200 à 1.000 dirhams ou de l'une de ces deux peines seulement.

les descriptions et le recours à des sources exogènes ne cadrant pas toujours avec la culture et la réalité nationales.¹

Par ailleurs, la jurisprudence relative au droit à la santé reste très limitée, les difficultés d'administration de la preuve et les privilèges dont bénéficient les professionnels de la santé comme les autorités administratives intéressées ne permettent pas souvent aux justiciables de faire valoir leurs droits. L'essentiel de la jurisprudence en la matière se rapporte à la responsabilité pour faute du service public de la santé². Le juge étant « timide » quant à la confirmation du droit du justiciable à la santé en se référant aux conventions et traités internationaux.³

Mais la difficulté majeure est toujours relative à l'édification de la législation sanitaire qui est monopolisée par l'administration publique, le rôle du secteur privé dans ce domaine est quasi-absent. Ce monopole est accentué par un « centralisme administratif » de la gouvernance du système de santé que ce soit dans le domaine juridique ou celui de la planification des programmes d'action sanitaire.⁴

Les structures d'action dont dispose le Ministère de la Santé, étant donné leurs moyens limités, accentués par la faible participation du secteur libéral à l'action de santé publique, n'ont qu'une influence limitée sur la préservation et l'amélioration de la santé de la population marocaine. L'insuffisance de collaboration et du partenariat entre ces deux secteurs clés de l'action sanitaire a pour effet un dédoublement des efforts, un gaspillage des ressources et des démarches souvent incohérentes. Cette déficience au niveau de la collaboration touche aussi l'organisation actuelle du Ministère. Celle-ci est due à l'insuffisance de communication et de coordination des structures et à la représentation au niveau local. L'hypertrophie de l'administration centrale (avec ses huit directions) et l'atrophie de son prolongement au niveau provincial

¹Les panels périodiques sur les Droits économiques sociaux et culturels Op.cit. .P :54

²Voir également BEN SEDRINE (L.), « La responsabilité du médecin au Maroc », in REMALD, numéro double n° 62-63, mai-août 2005, pp. 53-70; BEN SEDRINE (L.), « La responsabilité administrative des hôpitaux publics au Maroc », in REMALD, numéro double 84-85, janvier-avril 2009, pp. 595-199.

³Affaire « NEZHA LAMTI » Cour suprême, Chambre administrative, Décision n° 28, 13 janvier 2010, Dossier n°59/4/2/2009, Revue de la Cour de cassation, n° 72, 2010, (En langue arabe), pp. 233-243.

⁴« Le droit au développement au Maroc : Entre Pacte International relatif aux Droits Economiques, Sociaux et Culturels et Objectifs du Millénaire pour le Développement ». CCDH - PNUD, juillet 2010.P 54

rendent la liaison difficile à gérer non seulement entre les directions mais aussi entre les structures de la même direction.¹

De surcroît, la pénurie des ressources humaines dans le domaine de la santé constitue un obstacle majeur à la prestation de soins de santé primaire, qui représente la première étape des objectifs du millénaire pour le développement (OMD) et de l'appui aux soins curatifs et donc à la promotion du droit à la santé. A ce sujet, l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) situe le Maroc parmi les 57 pays du Monde souffrant d'une pénurie aiguë en personnel soignant. En 2007, les effectifs du personnel médical et paramédical offrant des soins directs aux patients au Maroc étaient largement en deçà du seuil critique de 2,5 personnels de soins pour 1000 habitants, seuil nécessaire pour atteindre une couverture importante pour les interventions et actes médicaux essentiels. En 2013, le Ministère de la santé est arrivé à 01 médecin pour 1542 habitants, et 01 infirmier pour 1095 habitants². Ce problème se trouve aggravé par une inégale répartition géographique entre milieux et entre régions. Les écarts de densité sont importants non seulement entre les régions sanitaires mais aussi au sein de la même région. Bien plus, la distribution régionale de ces professionnels de santé favorise largement les régions métropolitaines.³

Il est évident que la mise en œuvre de toute politique ou stratégie de santé passe par une main d'œuvre de santé suffisamment qualifiée et motivée, apte à répondre aux besoins de la population en lui prodiguant des services de santé conformes aux normes et standards reconnus sur le plan national et international. Or, la réglementation régissant les statuts des professionnels de santé au Maroc reste très limitée et ancienne, contenant des dispositions qui ne garantissent guère la protection de ces professionnels dans leurs exercice, d'où l'absence de la notion d'environnement favorable à la pratique. Généralement, ce type d'environnement garantit la santé, la sécurité et le bien-être du personnel, et par conséquent améliore la qualité des soins prodigués aux patients et renforce la motivation, la productivité et la performance aussi bien des individus que des organisations.⁴

¹ Op.cit. P 51

² Offre de soins de santé : situation 2013. Ministère de la santé.

³ Stratégie sectorielle de la santé 2012-2016 .P.16

⁴ L'Alliance mondiale pour les personnels de santé parraine la Campagne EFP. Etude du cas du Maroc : Environnements des soins de santé au Maroc. 2010. P 31. <http://www.ppecampaign.org>

Conclusion :

« Le droit à la santé » est un droit global, à caractère protéiforme, dans le champ d'action duquel entrent non seulement la prestation de soins de santé appropriée au moment opportun, en qualité acceptable et quantité suffisante , mais aussi l'obligation fondamentale de l'adoption et la mise en œuvre au niveau national d'un certain nombre de stratégies et plans d'actions répondant aux préoccupations de la population en matière de la santé.

En effet, le Ministère de la santé depuis plusieurs décennies s'est engagé dans un grand processus de réforme et de restructuration du secteur de la santé, essayant de concilier l'offre et la demande. Or, malgré les efforts déployés, divers obstacles semblent encore persister et bloquer la réalisation du droit à la santé, notamment la pauvreté, les carences en matière de soins de santé primaire, le manque de ressources financières, la pénurie du personnel, la défaillance des systèmes de gouvernance...etc. Ceci ne pourra être dépassé, que si tous les acteurs politiques, économiques et sociaux œuvrent dans une approche participative intégrée afin de pallier au marasme qui affecte le domaine de la santé au Maroc, et permettre aux citoyens de jouir effectivement de leur « droit à la santé » désormais devenu constitutionnel.

Les Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication (NTIC)

Nabil BILLAL

Doctorant-chercheur et économiques de
gestion
D' université Med I,Oujda, Maroc

Nadir El boubkari

Doctorant-chercheur en sciences en sciences
économiques et dgestion
Université Med I,Oujda, Maroc

INTRODUCTION

Depuis quelques années, le mot « technologie » semble être sur toutes les lèvres. Des slogans comme « l'autoroute de l'information », « société de l'information » et « nouvelle économie » circulent constamment, et un nouveau jargon s'insère dans toutes les langues du monde : e-gouvernement, e-mail, et e-commerce ou e-business la liste des e-mots est sans fin¹.

Le commerce électronique c'est toute transaction utilisant des canaux informatisés incluant le transfert de propriété ou le droit d'utilisation d'actifs tangibles ou intangibles, c'est aussi toute transaction d'affaires effectuées à l'aide d'un réseau d'ordinateurs².

La nouvelle entreprise doit intégrer l'outil informatique dans les fonctions suivantes :

- ❖ Fonction financière : outil de communication vers les investisseurs ;
- ❖ Fonction production logistique : intégration du système de logistique de la commande ;
- ❖ Fonction mercatique vente : outil d'étude du comportement du consommateur (e-panels, cookies,...), outil publicitaire (publicité en ligne, marketing viral...) et bien sur un nouveau canal de distribution ;

¹-ZILLIOX (D), « kit d'initiation au e-commerce », Edition d'organisation, Paris 2002, p : 3

²-NANTEL (J) cours de e-marketing de HEC canada [http : //www.hec.ca](http://www.hec.ca)

- ❖ Fonction GRH : recrutement en ligne, e-learning, moyen de communication avec les salariés¹.

Cet article de donner des définitions des éléments qui constituent les Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication (NTIC) appliquées au marketing, le Cybermarketing. Il étudie ensuite la situation actuelle et la place du Maroc en terme des NTIC selon les indices internationaux des TIC.

1. Définitions des éléments constituant les NTIC

1.1 Internet

Internet est en fait la contraction de l'International Network (ou réseau international)², qui permet à plusieurs ordinateurs de partager des renseignements et de communiquer d'une manière interactive.

Il existe plusieurs services de l'Internet comme :

- ❖ **Les services d'administrations**

Ce sont eux qui font fonctionner l'Internet : ce sont généralement les protocoles comme le protocole TCP/IP (Transmission Control Protocol / Internet Protocol) qui constituait de protocoles ARPANET³, il existe d'autres protocoles qui participent au fonctionnement des services de l'Internet.

- ❖ **Les services de communications entre personnes :**

Comme le courrier électronique, News group ou groupe de discussion.

- ❖ **Les services de diffusion de l'information**

¹ -<http://www.ecogexport.com/noneco/strategiesinternet.htm>

² - SMITH (R.J) et GIBBS (M), « livre d'or Internet », Sybex, Paris 1996, p : 2

³ -Ibid, p : 9

C'est grâce à des outils comme le World Wide Web (www ou w3) créé par l'informaticien Britannique Tim Berners-Lee¹ ou Gopher qu'on peut accéder à des informations précieuses, le web permet également d'enregistrer et de visionner des photographies, des images, des animations, et des séquences vidéo.

1.2 L'Intranet l'espace de travail privé de l'entreprise

L'intranet se définit comme un réseau privé d'entreprise qui utilise des capacités de transport spécifique, mais fonctionnant sur les normes et standards de l'Internet. De plus l'intranet peut offrir au sein de l'entreprise les mêmes prestations que procure l'Internet à la communauté des internautes : des sites d'informations structurés en pages HTML, du courrier électronique...etc.

1.3 L'extranet

L'intranet peut être étendu aux clients, aux fournisseurs, aux succursales ou aux filiales de l'entreprise : on parle alors de l'extranet.

L'étape suivante de la structuration des chaînes internes de communication, d'information, de traitement et de processus interne, incluant la relation client, et d'y inclure logiquement les fournisseurs, les sous-traitants, les partenaires de l'entreprise, c'est ainsi le rôle de l'extranet².

1.4 Un système d'Information Marketing mieux Informatisé

Structure de Système d'information Marketing (SIM)

⇒ Datawarehouse

Un entrepôt de données. Il s'agit d'un stockage intermédiaire des données, dans lesquelles les utilisateurs finaux puisent avec des outils de restitution et d'analyse, c'est l'équivalent d'un énorme disque dur qui permet de stocker des milliards de caractères³. Dans un Datawarehouse il y a toutes les informations nécessaires pour aider à la prise de décision.

¹ Encyclopédie Encarta.

² Ibid p : 77

³ Dossier datawarehouse téléchargeable sur <http://www.iecmarketing.com>

⇒ **Datam art**

Un Datam art est un magasin de données. Il s'agit d'une solution départementale d'entrepôt de données (Datawarehouse) supportant une partie des données et fonctions l'entreprise. Un Datam art marketing contiendra toutes les informations nécessaires au service marketing. Il faut bien comprendre que les informations de ce Datam art peuvent avoir généré avec des données de base de Datawarehouse autres que celles uniquement du marketing¹.

⇒ **Dataming**

C'est l'exploitation systématique des données, cela peuvent être effectuer à l'aide de logiciels divers, tableurs, logiciels statistiques, SIAD, l'information extraite de Datawarehouse est alors disponible pour l'intranet de l'entreprise et peut alimenter son site².

⇒ **SIAD : Système Interactif d'Aide à la Décision (SIAD)**

Les SIAD sont des systèmes de traitement de l'information spécialisés dans l'aide à la décision pour des problèmes ponctuels. Les SIAD sont appliqués au niveau des études de marché³.

⇒ **Logiciels**

Programme ou ensemble de programmes informatiques assurant un traitement particulier de l'information (software en anglais), il y a deux types de logiciels :

- Logiciel système qui contrôle le fonctionnement de l'ordinateur ;
- Logiciel d'application qui permet d'effectuer la multitude des tâches dans le SIM⁴.

⇒ **Proiciel**

Les proiciels sont des logiciels hyper paramétrés.

¹ - Dossier précédent

² - Même dossier

³ - PATEYRON, (E.A), « les nouvelles technologies de l'information et l'entreprise », Economica, Paris 1996, p : 45

⁴ - Encyclopédie Encarta.

⇒ **EDI (Electronic Data Interchange)**

L'échange de données informatisées permet d'échanger de façon automatique et normalisée des informations entre les ordinateurs des entreprises indépendantes et partenaires, par exemple entre un supermarché et ses fournisseurs.

L'**EDI** donne plusieurs avantages :

- ✓ Il permet de transmettre rapidement les informations, tout en supprimant les doubles saisies et en évitant les litiges. Les risques d'erreur de dates et de fraude sont donc restreints ;
- ✓ Il permet d'obtenir en temps réel les données entre l'industriel, l'acheteur et le vendeur qui génère une meilleure gestion des stocks ;
- ✓ Il permet une meilleure qualité de service, la satisfaction de la clientèle et une optimisation du marketing en terme d'approvisionnement : le bon produit au bon moment¹.

Lors de la réalisation de cet article on a eu l'occasion d'effectuer un effort de recherche, soit par Internet qui est devenu maintenant une véritable source d'information, qui propose des informations utiles pour la réalisation de telle recherche, et comme vous remarquerez la bibliographie contient pas mal des références web, et soit dans des ouvrages qui ont constaté plus d'importance à ce thème suite à son nouveauté et son énorme progression.

2. Cybermarketing

Le terme <<Cybermarketing>> semble avoir été utilisé pour la première fois par Leen KEELER avec une définition large : <<Le Cybermarketing signifie l'utilisation de la puissance des réseaux en ligne, de la télématique et des médias interactifs pour atteindre des objectifs marketing>>².

Le centre du commerce international définit le cybermarketing comme : <<La conception des approches de marketing appropriées pour la promotion des

¹ NUSS (E)-op-cit p : 273

² BILLON (D), TARDIEU (J M) « les nouvelles techniques de marketing » top édition, Paris 1998, p : 111

produits et services au moyen des nouvelles technologies de l'information et de communication>>¹.

Mais la définition de Jacques NANTEL semble plus précise et elle introduit de nouveaux éléments aux définitions précédentes, en particulier ceux retenues par la définition de l'AMA (American Marketing Association) du marketing 1985 :<<Le Cybermarketing est un processus de planification et de mise en œuvre de la conception, du prix, de la promotion et de la distribution d'idées, de biens et services permettant de créer des échanges effectués en tout ou en partie à l'aide d'un réseau d'ordinateurs en cohérence avec des objectifs individuels et organisationnels>>².

2.1 Réalisation d'une enquête en ligne

Dans ce chapitre on va traiter la procédure de la réalisation des enquêtes en ligne.

2.1.1 Sources d'informations

Les entreprises qui veulent utiliser les NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication) dans la phase de recherche d'informations, seulement, elles peuvent tirer des informations à partir des éléments comme les moteurs de recherches, des forums et son propre système d'information marketing (SIM) déjà alimentés par la base des données clients et marchés.

2.1.2 Gestionnaire du questionnaire en ligne

Le fonctionnement des logiciels des questionnaires se fait par trois modules, parmi ces logiciels il existe le logiciel SPHINX et ETHNOS.

1. Le module de création permet de créer les QCM (Questions à Choix Multiple) et de paramétrer l'aspect du questionnaire.

¹ <http://www.cci.com>

² www.hec.ca cours de marketing électronique de NANTEL (J)

2. Le module de diffusion affiche et déroule le questionnaire selon les paramètres définis et sauvegarde les résultats dans une base de données.
3. Le module d'analyse génère à partir des résultats enregistrés, des tableaux et graphiques statistiques¹.

Pour exploiter au maximum le potentiel des méthodes d'enquêtes par Internet, il est préférable de :

- Poser des questions fermées, mais également laisser la liberté au répondant d'exprimer l'opinion du client ;
- Mettre au point un questionnaire assez court, la durée de l'enquête ne doit pas dépasser le quart d'heure ;
- Utiliser à bon escient les éléments d'exécution que propose Internet, c'est à dire personnalisation du message, son, image ou musique ;
- Poser des questions claires car le répondant ne sera pas assisté par l'interviewer en cas de problème ou de doute ;
- Recruter l'échantillon grâce à une invitation <<off line>>, c'est à dire par lettre ou entretien téléphonique² ;

L'administration du questionnaire Peut se faire par courrier électronique ou par site Web ou avec une combinaison entre les deux.

Le dépouillement et l'analyse se font en utilisant les mêmes techniques que n'importe quel type du questionnaire (tris à plat, tris croisés, analyse de données...), ces analyses peuvent être faites grâce à des logiciels de statistiques ou d'analyse comme : SPSS, S-PLUS, même ETHNOS et SPHINX qui donnent les résultats sous forme de graphiques et ils traitent l'information reçue d'une manière mathématique³.

2.2 Des nouvelles stratégies pour l'entreprise

Les NTIC ainsi qu'Internet a créé de nouvelles stratégies pour l'entreprise au niveau marketing, le premier point c'est la stratégie marketing d'un site Web.

¹ -[http : //www.planeteqcm.com](http://www.planeteqcm.com)

² -www.planeteqcm.com

³ -Dossier de déroulement d'une enquête en ligne téléchargement sur :
<http://www.iecmarketing.com>

2.2.1 Stratégies Internet

Pour que l'entreprise profite d'Internet, elle doit créer son site Web, la première stratégie c'est le choix du nom du domaine ou adresse URL.

- L'adresse URL c'est l'identifiant de l'entreprise, c'est le mot ou la phrase dont les clients doivent se souvenir pour retrouver le site de l'entreprise. Généralement le nom du domaine est le même que le nom de l'entreprise, et voici quelques conseils pour les entreprises pour la stratégie de son nom du domaine :
 - ❖ S'assurer que des sites aux noms de domaines identiques a la terminaison près ne nuisent pas à l'image de l'entreprise ;
 - ❖ Vérifier que l'adresse à laquelle l'entreprise pense choisir n'est pas déjà prise, pour cela connecter sur l'adresse suivant : www.networksolutions.com ;
 - ❖ Se souvenir des dates de renouvellement de la cotisation annuel pour le nom du domaine¹ ;
 - ❖ L'entreprise a le choix entre choisir son propre DNS ou bien héberger son site à l'aide d'un hébergeur ;

L'entreprise a le choix entre la création d'un site e-commerce ou se connecter d'un catalogue de ses produits.

-Catalogue virtuel :

Un catalogue consiste en une série d'écran décrivent les produits de l'entreprise, et offre l'information souhaitée par le client avant de faire son achat.

- Achat en ligne :

C'est l'acte d'échanger un produit ou un service contre l'argent, lorsqu'un client décide d'acheter en ligne, il est prudent de ne pas offrir cette possibilité tant que l'entreprise n'est pas :

¹ NUSS (E), « le cybermarketing mode d'emploi », Edition d'organisation, Paris 2000.

- Un groupe important de clients prêts à acheter les produits en ligne. L'entreprise doit analyser par des questionnaires l'enthousiasme de ces clients à propos du e-commerce ;
- Une bonne compréhension des impacts potentiels du e-commerce sur l'entreprise ;
- Une expérience dans la vente par correspondance ou par téléphone¹ ;

Il existe plusieurs moyens pour référencer le site de l'entreprise comme :

- Moteurs de recherche :

Ils utilisent une procédure d'enregistrement automatisé, une fois l'adresse est enregistrée, le moteur envoie des robots surfer sur le site pour extraire et répertorier l'ensemble des mots clés nécessaires à l'introduction, donc pour bien référencer un site il faut mettre :

- Le titre de l'entreprise dans la page d'accueil ;
- Une description des services que le site propose ;
- Les mots clés qui caractérisent le site ;
- Et éviter les mots généraux (automobile, téléphone ...) ² ;

- Les annuaires :

Le référencement se fait manuellement, il passe par les étapes suivantes :

- Choix du thème, de la catégorie, de la sous-catégorie éventuellement du site ;
- Rédaction du descriptif, généralement constitué d'une liste de mots clés ;
- Inscription de l'adresse du site ;
- Un gestionnaire de l'annuaire consulte alors le site et décide de son inscription ;
- Après prise en compte par l'annuaire de l'inscription (cela peut prendre deux à trois semaines),
- Vérification de la position du référencement ;
- Suivi manuel et évolution des données si nécessaire³ ;

¹-ZILLIOX (D)

²-NUSS (E) -op-cit p :134

³-NUSS (E)-op-cit p : 135

2.2.2 Stratégie 1 to 1 via le net

Il s'agit de se concentrer sur un client à la fois et de lui vendre le maximum des produits ou services, tout en le fidélisant pour faire durer la relation commerciale.

Il s'agit de personnaliser les éléments du site Web par :

- Personnalisation de l'accueil :

Le principe est vieux mais il est apprécié par les visiteurs. Le site comme accueille ses visiteurs en les <<saluant>> par leur nom¹.

- Personnalisation de l'environnement :

Sur certains sites commerciaux ou le client s'est déjà fait connaître par un enregistrement et l'obtention d'un identifiant ou un mot de passe, le visiteur va retrouver automatiquement les rubriques le concernant, avec éventuellement la possibilité de les modifier en fonction de nouveaux choix, consulter les commandes en cours, connaître les nouvelles offres dans son domaine de prédilection. Même si cet environnement personnalisé est totalement automatisé, l'internaute aura l'impression d'être connu et reconnu par l'entreprise, tout en gagnant du temps lors de sa visite et sa commande de produits².

L'utilisation de la messagerie électronique pour conquérir ou fidéliser une clientèle est un canal prometteur et convivial.

Pour profiter pleinement du potentiel de l'e-mailing, l'observation de quelques règles de comportement vis-à-vis de l'internaute peut être salutaire voire très bénéfique :

- Ne lui envoyer que ce qui a de la valeur pour lui ;
- Lui donner à chaque occasion de contact par e-mail la possibilité de se désengager et de quitter la liste d'envoi ou de diffusion ;
- Etablir la relation de manière progressive sans intrusion ;
- Personnaliser le message (insérer le nom, les informations spécifiques... etc.) ;

¹ - [http : //www.ifrance.com/financementstartup/One_to_one.htm](http://www.ifrance.com/financementstartup/One_to_one.htm)

² - http://www.ifrance.com/financementstartup/One_to_one.htm

- Collaborer avec l'internaute dans le vrai sens du terme¹;

2.2.3 Stratégie de veille concurrentielle

L'entreprise peut obtenir un grand nombre d'informations en suivant les messages émis par les employés ou les clients des entreprises concurrentes dans leurs forums. Mises en corrélation les unes avec les autres, les informations peuvent être utiles².

En consultant régulièrement les serveurs de concurrents, l'entreprise peut obtenir des informations sur les nouveaux produits lancés. En surveillant les forums et listes concernant des sujets relatifs aux produits qui intéressent. L'entreprise qui peut donc analyser la perception qu'a les clients de la concurrence de leurs produits³.

2.3 Les politiques Cybermarketing

Dans ce chapitre, on va parler des apports des NTIC aux politiques marketing de l'entreprise (sur les 4P : Produit, Prix, Distribution, et Communication) ;

2.3.1 Politique Produit

L'apport de la technologie numérique se situe essentiellement sur 3 axes :

- ⇒ Les informations sur les produits ;
- ⇒ La marque ;
- ⇒ Les services ;

-Informations sur les produits

L'idée de base est celle d'une information sur mesure à laquelle l'internaute peut accéder de deux manières :

- ✓ La première démarche est dénommée <<Pull>> :

¹ Dossier e-mailing téléchargeable sur <http://www.iecmarketing.com>

² TANDRIU (O) et FONT (D), « Internet et l'entreprise », Eyrolles Paris 1995 p : 115

³ Internet et l'entreprise –op-cit p : 116

L'internaute va sur la page Web de l'entreprise et cherche les informations qui l'intéressent ;

✓ La deuxième démarche est dénommée <<Push>> :

Elle consiste à envoyer automatiquement dans la boîte aux lettres électroniques de l'internaute l'information susceptible de l'intéresser. L'internaute peut aller à la page Web de l'entreprise et cocher les informations qu'il veut, et il les reçoit périodiquement¹.

L'**Internet** constitue donc **un moyen d'information sur les produits**, donc c'est pour l'entreprise est un avantage car :

- ❖ Il est moins coûteux que les moyens de commercialisations traditionnelles ;
- ❖ Il permet de donner les informations sur les produits à des clients dans le monde entier ;
- ❖ Il implique le client dans la conception des produits².

-La marque

L'influence de la marque semble encore plus forte sur Internet que dans le monde tangible, en effet les entreprises traditionnelles doivent donc être vigilantes vis-à-vis de leurs concurrents venues de Net : L'origine CYBER de ces nouvelles venues rend leurs marques beaucoup plus légitimes pour vendre sur le Web que celle de concurrents vénérables, qui doivent encore faire leur preuve sur ce nouveau média.

Le <<consscient du consommateur>> n'a sans doute pas connu de mutation majeure en quelques dizaines d'années : L'image de la marque, l'Internet peut ajouter un point à la notoriété de la marque³.

Le tableau suivant confirme qu'une marque forte est un élément essentiel du succès d'un site de vente en ligne.

Tableau N 1 : Facteurs clés du succès d'un site de vente en ligne.

1 -BILLON (D)

2 -Ibid, p : 125

3 -NUSS (E)-op-cit p:120

Facteurs de succès de la vente en ligne	%
Site bien conçu et facile à utiliser	99
<u>Marque forte</u>	94
<u>Vente de produits de marques</u>	83
Partenariat avec les bons acteurs	83
Promotions agressives du site	82
Veille concurrentielle réactive	78
Engagements de la direction	79

Source : Edith NUSS, « Le cybermarketing mode d'emploi » p : 119.

- Les services

L'entreprise doit étudier chacun de ses services, puis déterminer quels sont ceux qui pourront être enrichis grâce aux technologies de l'Internet. Pour informatiser son service après vente, l'entreprise peut se servir des outils du e-mail, et forum, pour recevoir les réclamations des clients sur ses produits¹.

2.3.2 Politique Prix

Internet est censé apporter de la transparence dans les prix, les internautes peuvent être rapidement informés grâce aux moteurs de recherches et aux logiciels de comparaison des prix ShopBoted et Bravo Nestor qui fournissent les meilleures offres².

Dans le monde du Net on trouve un écart entre les prix des produits semblables, et pour comprendre cet écart, il faut étudier les mécanismes de détermination des prix.

Mécanismes de détermination des prix

¹ TARDIEU (JM) –op-cit p : 181

² NGUYEN (G.D) –op-cit p : 129

Il y a deux mécanismes **de détermination des prix** :

-La concurrence ruineuse :

Elle s'appuie sur le modèle de BERTRAND :

Lorsque deux entreprises vendent des produits très similaires, la concurrence peut les amener à se faire une guerre des prix pour prendre toute la clientèle.

Le modèle ne s'installe que si les consommateurs disposent de toutes les informations sur les prix, c'est le cas de la vente en ligne. Ainsi dans le cas où les coûts fixes (coût de production de l'information et de sa numérisation) le coût marginal de la distribution est nul, c'est le cas des encyclopédies, et selon le modèle de BERTRAND, la concurrence a conduit à ce que les prix sont égaux au coût marginal c'est à dire Zéro. Ces encyclopédies sont disponibles gratuitement en ligne¹.

- Discrimination de la clientèle :

Elle consiste à mettre des formules des prix à la tête du client. Par exemple vendre des billets d'avion aux jeunes en échange de certaines conditions (Inclure un week-end dans la période du voyage), cette technique est efficace sur le Net car le consommateur laisse beaucoup d'informations lors de ses navigations.

-Moyens de paiement en ligne

Plus des cartes de crédits il y a plusieurs moyens de paiement électronique comme :

- Monnaie électronique :

Ce moyen associe entre le paiement en espèce et l'achat en ligne. Le client Internet et le vendeur ouvrent et alimentent chacun d'eux un compte spécial

¹ - NGUYEN (G.D) –op-cit p : 134

chez un fournisseur de monnaie électronique comme Cybercash, ce dernier transfère le montant du client vers le compte du vendeur¹.

- Traite à vue :

Se Sont des chèques que l'émetteur n'a pas besoin de les remplir et les porter. Sont des chèques qu'il lui suffit d'appeler un bureau tiers et de donner ses coordonnées bancaires.

L'entreprise de service imprime un chèque qui ressemble énormément a un chèque personnel normal, la signature exceptée, elle dépose le paiement, et les fonds sont envoyés aux vendeurs. La commission de transaction est prélevée par le tiers².

- Chèques électroniques :

Le client s'enregistre chez un cyber-commerçant en lui fournissant toutes ses coordonnées bancaires, l'information est stockée chez le marchand qui les réutilise dans toutes transaction future en ligne. Le client peut vérifier sa facture en ligne, grâce à un mot de passe permettant l'accès a son compte chez le marchand³.

2.3.3 Politique de distribution

L'Internet fournit un nouveau canal de distribution, le site de vente en ligne fournisse à l'internaute un service complet de commande et de livraison à domicile, et il est un canal de distribution direct pour quelques produits comme les logiciels téléchargeable sur les sites web, à ce stade intervient la distribution des produits et la fonction logistique des entreprises, l'innovation majeure de la technologie dans ce domaine c'est l'EDI qui a modernisé la distribution en permettant de dématérialiser les échanges entre producteurs et le distributeur (catalogues, piches produits, commandes, accusés de réception...etc.).

Le marchandisage électronique :

Il y a plusieurs techniques de présentation en linéaire comme :

¹-ZILLIOX (D) –op-cit p : 114

²- Ibid p : 115

³- Idem p : 117

- La tête de liste:

Il est indéniable que proposer un produit en tête de liste est un moyen de favoriser ses ventes à l'intérieur d'une catégorie lorsque le trafic est important.

- L'utilisation sélective d'une image :

Le fait de proposer une illustration sous forme d'image pour un produit favorise la vente de ce dernier, surtout lorsque cette illustration n'est pas disponible pour tout les produits, c'est le cas par exemple sur le site de vente enchères d'Ebay où l'on se rend compte que les enchères portent beaucoup plus régulièrement sur des objets auxquels est ajoutée une photographie dudit objet. On peut par ailleurs noter qu'Ebay fait payer cette possibilité de joindre une photo à l'article qu'un utilisateur met en vente.¹

La fonction logistique moderne

On va s'intéresser aux aspects de la logistique suivants :

-Transport et Livraison :

Le transport est une phase logistique très importante, l'entreprise doit respecter les délais de livraison en assurant le transport dans le B to C, puisque le client a payé les frais et les coûts du transport. Pour rendre cette phase plus efficace il est préférable d'utiliser l'**EDI** dans les transactions entre l'entreprise et le transporteur (B to B), donc elle doit informatiser les documents suivants² :

- **La réservation ferme :**

Ici un message est envoyé pour indiquer la réservation ferme de prestation de transport, du donneur d'ordre au transporteur ou au courtier en transport .Il correspond à un engagement du donneur d'ordre vis-à-vis du transporteur.

- **La confirmation de réservation :**

¹ [Http://www.abc-netmarketaing.com/article.php3?id_article=1711](http://www.abc-netmarketaing.com/article.php3?id_article=1711)

² GASH (M) –op-cit P : 83.

Un message est envoyé par l'internaute qui assure les prestations du donneur d'ordre .Il permet d'accuser réception d'une réservation de transport et indiquer les conditions d'acceptation.

- L'ordre de transport :

Ce message est émis par le donneur d'ordre vers le vendeur.

- Le statut de transport :

Ce message permet d'envoyer des informations sur le statut d'une opération de transport à chaque étape de la chaîne de transport.

- L'avis d'arrivée :

Il est chronologiquement le dernier message du flux de transport.

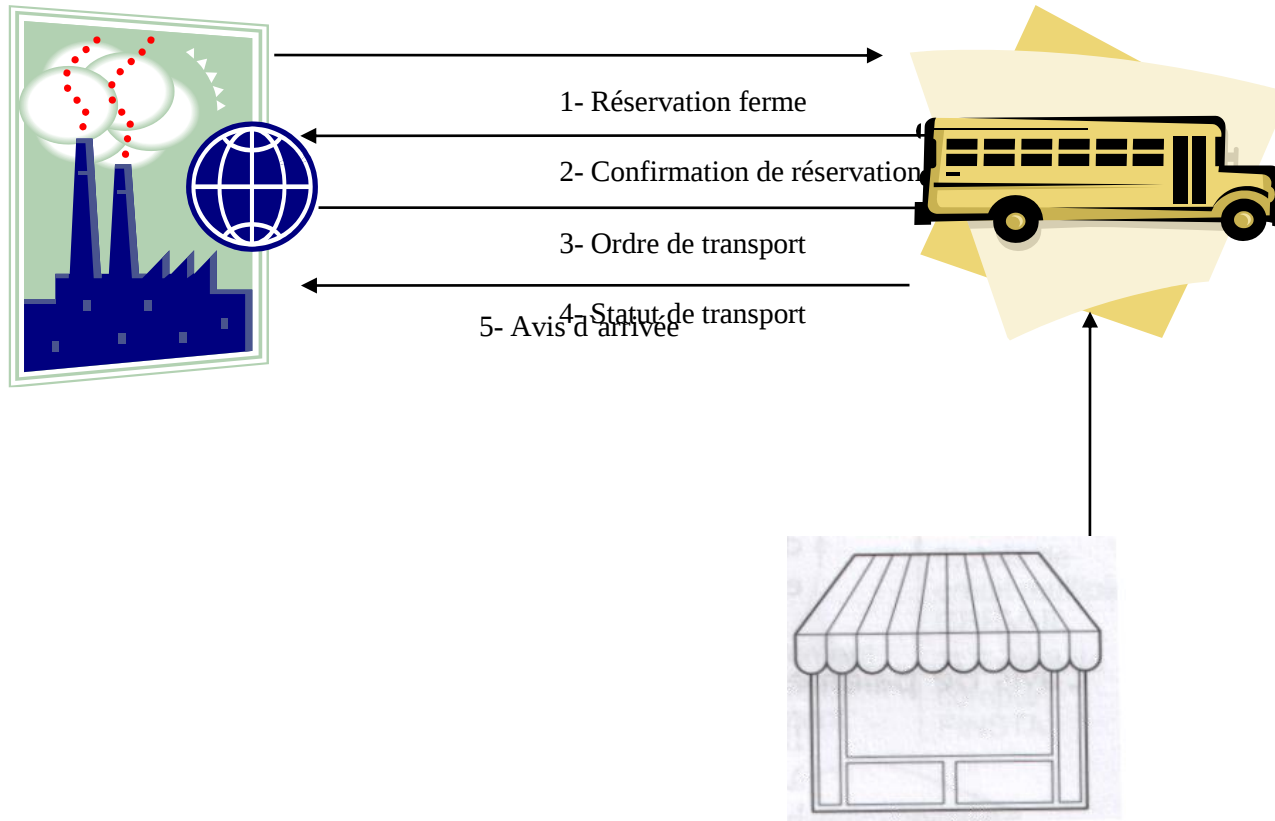
Il est émis par le transporteur et fournit les informations sur l'arrivée d'une expédition du lieu de livraison¹.

Pour conclure, on a le schéma suivant :

¹ GASH (M) op-cit p : 83

Vendeur

Transport



Acheteur

Figure N°1 : Les transactions entre l'entreprise et le transporteur

Source : LANGLOIS et GASH ; »le e-commerce BtoB »p : 85

- La commande :

C'est le message central de la fonction « achat ». Il est envoyé par l'acheteur au vendeur et sert à passer commande d'articles ou de services dans les conditions d'achat et de livraison précises.

**** La réponse à la commande :**

Le message est envoyé par le vendeur à son acheteur et est utilisé pour accuser réception de la commande

Cet accusé de réception permet au vendeur d'indiquer à l'acheteur qu'il accepte la commande ou de proposer des modifications dans la commande ou encore de lui signifier qu'il refuse la commande en partie ou dans sa totalité.

**** La modification de la commande :**

Généralement dans les accords d'inter charges, ce message est exclu car il est difficile de pouvoir modifier de manière aléatoire un processus de fabrication / livraisons déjà lancé.¹

**** Gestion des commandes :**

On a le schéma suivant :

Vendeurs

Acheteurs

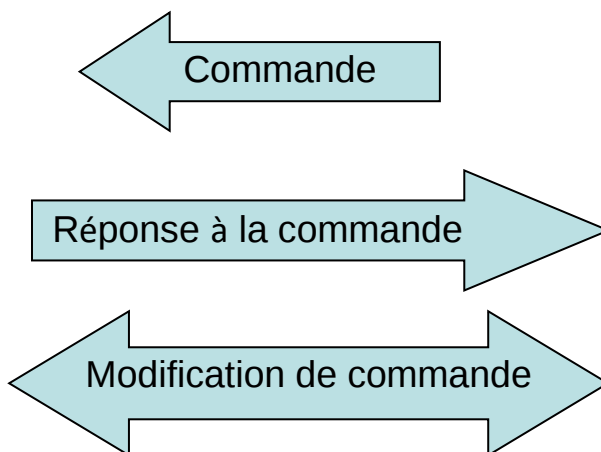


Figure N°2 : les transactions entre le vendeur et l'acheteur.

Source : M.GACH « le e-commerce BtoB de EDI à l'Internet », p : 7

2.4 Politique de Communication

¹ GASH (M) –op-cit p : 113

Ici, on va traiter le e-pub et la promotion du site web.

2.4.1 La publicité en ligne (ou e-pub)

Il existe plusieurs méthodes de la publicité en ligne comme :

- le couponning :

Consiste à présenter des coupons de réduction sur un site et inciter les visiteurs à les imprimer.

Le coupon permet généralement d'obtenir une réduction sur l'un ou l'ensemble des magasins traditionnels d'un distributeur¹.

- publicité interstitielle :

Il s'agit ici principe de la page de publicité télévisé, le principe de la publicité interstitielle est utilisé par les services de Push média comme (Point-cart).

- pup-up Windows (la double fenêtre):

Il permet d'afficher automatiquement une fenêtre supplémentaire qui apparaît sur celle visite l'internaute, si le changement de la fenêtre est suffisant rapide, l'effet de surprise est maximum : l'internaute ne pourra manquer de voir la publicité, sinon cela très fâcheuse tendance à énerver l'internaute qui voit son changement ralenti par cette démarche purement commerciale.

⇒ Avantages de la publicité électronique :

La publicité en ligne offre une combinaison unique de qualité, l'adaptabilité, l'efficacité des coûts, des caractéristiques démographique intéressantes, un marketing très ciblé, un public en croissance rapide et une capacité suivie hors pair.

Les bannières publicitaire allient les avantages et écrit à ceux du choix pour la valorisation des marques branding et pour exécuter des transactions.²

¹ www.lnet.com

² www.canlii.org/qc/legis/loi.htm

2.4.2 La promotion du site

Il y a deux méthodes de promotion du site :

-Promotion hors ligne :

Cette promotion off-line permet d'utiliser les autres médias de communication dans le but d'inciter les personnes à visiter le site Web de l'entreprise, elle a trois moyens essentiels :

- Support d'entreprise elle-même :

Elle consiste à tirer parti des occasions qui se présentent de parler aussi de service interactif sur les supports disponibles de l'entreprise. Le coût supplémentaire est très faible et les moyens sont nombreux :

- * Inscription de l'adresse sur l'emballage des produits ;
- * Inscription de l'adresse du site Web sur les cartes de visites ;
- * Présentation des services du site sur les documents commerciaux de l'entreprise.

- Marketing viral :

Ou « la bouche à oreille électronique » l'effet réseau est très important puisque un internaute parle en moyen à 10 personnes de ses expériences sur le Net¹.

- Promotion du site en ligne :

Il y a plusieurs méthodes qu'on distingue :

- Le mailing :

Le mailing peut inciter les gants à connecter sur le site, il consiste à envoyer des messages en format HTML aux e-mails des internautes qui l'informent sur l'existence du site, l'internaute en cliquant sur l'adresse, il sera transféré vers la page d'accueil de l'entreprise.

¹-NUSS (E)-op-cit p : 190

- La comité électronique :

Si une entreprise a crée une forme thématique électronique, elle peut échanger des informations avec ses clients mais aussi de faire de la publicité en ligne de son site et ses produits, donc les formes constituent un moyen de communication de publicité avec les clients, de même pour les conférences qui complètent les formes par des formations ou des réunions à distance.

Ainsi que les logiciels NetMeeting de Microsoft et conférence de Netscape permettent de diffuser des conférences en temps réel, qu'elle soient vidéo ou texte¹. C'est l'équivalent des relations publiques dans le monde réel.

3. NTIC au Maroc : axe stratégique de développement

1.1 Situation actuelle des NTIC au Maroc

Le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) est encore récent au Maroc. Toutefois, il constitue un axe stratégique de développement mis en avant par le Pacte National pour l'Emergence Industrielle, programme visant à soutenir la compétitivité industrielle du pays. En effet, le Royaume souhaite faire de ce secteur une locomotive de son économie. De nombreux efforts ont ainsi été réalisés pour permettre aux acteurs des TIC de jouer un rôle de levier de la compétitivité et de l'attractivité des investissements. Malgré quatre places perdues par le Maroc dans le classement mondial 2014 de l'indice de développement des technologies de l'information et de la communication (IDI) établi par l'Union Internationale des Télécommunications (UIT), le Maroc occupe le 96ème rang mondial sur une liste de 166 pays.

- Le secteur emploie environ 52 000 salariés. Il contribue à hauteur de 7 % au PIB national.
- Le Royaume a atteint un taux de pénétration de la téléphonie mobile de 132,4 % en mars 2014.
- Le nombre d'abonnés a atteint 43,38 millions en mars 2014, soit une croissance de 9,78 % par rapport à l'année 2013.

¹- NUSS (E)-op-cit P : 194

- Le taux de connexion des foyers à Internet était de 46 % en 2013, contre 34,5 % en 2012. Le nombre d'internautes a été évalué à 16,3 millions d'utilisateurs.
- 65 % des logiciels utilisés au Maroc étant piratés, le marché de sécurisation des SI est en forte croissance¹.

Deux acteurs institutionnels interviennent fortement dans le secteur des TIC au Maroc : le ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique (MCINET), chargé de mettre en place la stratégie « Maroc numérique 2013 » qui vise à faire du Maroc un pays émergent dynamique dans le domaine des TIC, et l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) chargée de réglementer et de réguler le secteur. Du côté du marché, trois opérateurs se partagent l'offre fixe¹⁴, mobile et Internet. Il s'agit d'Itissalat Al-Maghrib (Maroc Télécom), premier opérateur fixe et mobile, de Meditel et d'Inwi.

1.2 Les zones technologiques : une véritable dynamique du secteur des TIC

Le Maroc parie sur les technologies de l'information comme levier de croissance dans le cadre de la reconfiguration mondiale et la division mondiale des métiers à valeur ajoutée. Partant de cette ambition, il a investi dans plusieurs zones technologiques et a développé des plateformes industrielles intégrées. L'objectif étant d'encourager trois types d'activités et d'entreprises :

- les toutes petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME) innovantes dans le domaine des TIC en général ;
- le BPO (Business Process Outsourcing ou externalisation des processus métiers) : Il s'agit des activités et des fonctions administratives générales, de la gestion de la relation client et des activités métiers spécifiques ;
- l'ITO (Information Technology Outsourcing ou externalisation des processus liés aux technologies de l'information) : Il s'agit de la gestion de l'infrastructure, du développement de logiciels et des activités de maintenance applicative.

¹ <http://www.conjoncture.info/les-nouvelles-technologies-de-linformation-et-de-la-communication-tic-au-maroc-un-secteur-branche-sur-le-futur/>

De nombreuses zones technologiques sont opérationnelles au Maroc. Elles offrent une infrastructure d'hébergement des entreprises, des locaux prêts à l'emploi, climatisés, insonorisés, pré-câblés avec des services d'accompagnement mutualisés (téléphonie, entretien, restauration, maintenance...).

Dans le domaine de l'offshoring, le Maroc est la première destination africaine pour la délocalisation de services. Trois zones économiques dédiées aux métiers de l'offshore ont été créées : Casanearshore à Casablanca, Technopolis à Rabat et Fès Shore (depuis 2012). D'autres sites, comme Oujda Shore, Oujda Shore, mis en service en 2011 au sein du technopôle d'Oujda, et Tétouan shore, géré par Tanger Free Zone, viennent compléter l'offre marocaine.

Les centres d'appel, qui enregistrent une croissance à deux chiffres depuis 2008, représentent l'activité phare du marché de l'offshoring marocain. A échéance 2015, le Maroc table sur 100 000 emplois dans le secteur de l'offshoring, dont 70 000 actifs dans les centres d'appels.

Le Maroc est devenu la principale destination pour les investissements des pays francophones dans les domaines des centres d'appel, de l'offshoring et de l'externalisation des processus métiers. Le gouvernement marocain ambitionne de positionner le Royaume parmi les pays émergents dynamiques dans les technologies de l'information. C'est dans ce cadre qu'a été lancée, en 2009, la stratégie nationale « Maroc Numeric 2013 ». Ce plan ambitionne, entre autres, de généraliser l'usage des TIC, d'inciter l'informatisation des PME, de développer les filières TIC, de favoriser l'émergence de pôles d'excellence¹.

1.3 Administration publique

Depuis l'année 2005, le Maroc pose les jalons d'une politique publique qui vise le renforcement de la présence des administrations et des organismes publics sur le web. C'est dans ce sens qu'une stratégie pour l'administration électronique 2005-2008 a été adoptée avec comme devise «Pour une administration électronique intégrée et citoyenne».

¹ <http://www.conjoncture.info/les-nouvelles-technologies-de-linformation-et-de-la-communication-tic-au-maroc-un-secteur-branche-sur-le-futur/>

Dans le cadre de la stratégie Maroc Numéric 2013, un programme beaucoup plus ambitieux pour développer l'e-gov a été adopté. L'objectif est de « rapprocher l'administration des besoins de l'utilisateur ». Cette nouvelle stratégie, dotée d'un budget prévisionnel de 2,2 milliards, s'est fixé comme objectif la mise en ligne, à l'horizon 2013, de quatre-vingt-neuf services.

Le programme cherche à rompre avec les stratégies précédentes car il ne s'agit plus d'une simple informatisation de procédures existantes. L'e-gouvernement requiert une configuration en profondeur qui s'appuie sur la compréhension du fonctionnement de l'administration publique. C'est la raison qui a poussé à élaborer un modèle de gouvernance spécifique piloté par le CIGOV (Comité interministériel e-gov) et présidé par le ministre en charge de l'Industrie, du commerce et des nouvelles technologies. Ce comité est chargé de la mise en place et du suivi des objectifs du programme. Des informations régulières sur l'évolution des différents chantiers et projets sont consultables en ligne sur le site officiel du programme www.egov.ma.

Parallèlement au volet organisationnel et à la mobilisation financière, la nouvelle dynamique gouvernementale s'est investie dans la mise en place d'un cadre juridique adéquat. Il s'agit de jeter les bases d'une confiance numérique, préalable nécessaire à la réussite d'un tel chantier.

Parmi les services d'e-gov opérationnels, il est possible de citer les suivants :

- www.service-public.ma : portail du gouvernement facilitant l'accès à une série de démarches administratives pour les entreprises, les marocains résidents, les étrangers et les marocains du monde ;
- www.passeport.ma : il permet de demander le passeport biométrique en ligne
- www.consulat.ma : après avoir créé un compte en ligne, ce portail donne accès à certains services en ligne du consulat ;
- www.watiga.ma : guichet électronique qui permet la commande des documents administratifs. Pour le moment il est possible de commander l'acte de naissance ;

- www.rendezvous-sante.ma : système informatisé de prise de rendez-vous auprès des hôpitaux mis en place par le ministère de la Santé et permettant de demander et gérer ses rendez-vous ;

- www.portail.tax.gov.ma : portail mis en place par la direction générale des impôts qui permet de déclarer et payer en ligne la TVA, l'impôt sur les sociétés, de déclarer en ligne l'impôt sur le revenu et de payer certaines taxes locales ;

- www.baridesign.ma : plateforme de certification électronique proposée par la Poste Maroc qui permet d'obtenir une signature électronique ayant la même valeur légale que celle des documents physiques ;

- www.data.gov.ma : portail donnant accès à un ensemble des données de l'administration marocaine (finances, R&D, emploi, éducation, santé, etc.).

Les efforts développés par le Maroc dans le domaine de l'e-gov, même s'ils doivent être poursuivis, commencent à porter leurs fruits puisque le Maroc est passé d'un EGDI de 0,2944 en 2008 (140ème) à 0,5060 en 2014, ce qui le positionne 82ème sur 193 pays.

1.4 Place du Maroc en terme des TIC selon les indices internationaux des TIC

Les indices internationaux des TIC (IDI, NRI, E- gouvernement) sont des outils utiles pour établir des comparaisons et observer les progrès accomplis par les pays pour devenir des sociétés de l'information. Ces indices sont produits par des organismes internationaux tels que l'UIT, le FEM et l'ONU et se composent de plusieurs indicateurs (quantitatifs et qualitatifs) liés, directement ou indirectement aux TIC. Les indicateurs qui rentrent dans le calcul de ces indices reflètent des sujets tels que l'accès aux TIC, l'utilisation des TIC, les compétences dans le domaine des TIC, ...etc.

Le Forum économique mondial (FEM) vient de publier son classement annuel en matière des technologies de l'information, où le Maroc occupe une place de choix. Ce classement conforte le royaume dans ses choix de miser sur ces moyens de communications comme levier de développement. Le FEM classe le Maroc à la 78ème position en 2015, soit une évolution notable de 21 places par rapport à l'année 2014, où le royaume était 99ème. Une telle avancée, en

somme remarquable, permet au Maroc d'être en tête au niveau de l'Afrique du Nord. Il devance ainsi la Tunisie (81ème), l'Algérie (120ème), la Libye (131ème) et la Mauritanie (138ème).

Un communiqué de l'agence nationale de réglementation des télécommunications (ANRT), rendant compte de ce rapport, souligne que «le Maroc a avancé de 68 positions au niveau des tarifs du mobile prépayé, un des trois indicateurs du pilier «affordability», se plaçant ainsi à la 42ème position alors qu'il occupait le 110ème rang en 2014».

Sur d'autres registres, en rapport avec les TIC, le Maroc a réalisé des avancées notables, mises en exergue par le rapport du FEM.

Intitulé «the Global Information Technology Report 2015 : ICTs for Inclusive Growth», le rapport classe cette année 143 économies sur la base du Network Readiness Index» (NRI). «Cet indice calcule la capacité d'un pays à exploiter les opportunités offertes par les TIC sur la base de 53 indicateurs prenant en compte quatre éléments: l'environnement politique et réglementaire, le degré de préparation en termes d'Infrastructure, d'«affordability» et de compétences, l'usage des TIC par les individus, les entreprises et le gouvernement et les impacts économiques et sociaux des TIC».

CONCLUSION

Les investissements et les efforts du Maroc en matière des technologies de l'information et de communication lui ont valu d'occuper une place importante dans le dernier classement du Forum économique mondial (FEM). Il occupe le leadership du classement en Afrique du Nord. Il va de soi que la bonne place qu'occupe le Maroc aujourd'hui, ne peut que donner du baume au cœur des responsables. Le Maroc parie sur les technologies de l'information comme levier de croissance et axe stratégique de développement dans le cadre de la reconfiguration mondiale et la division mondiale des métiers à valeur ajoutée. Cependant, au niveau législatif, il reste encore fort à faire. Pour preuve, la réforme des lois des télécoms peine toujours à sortir du circuit législatif.

Analyse de l'incertitude dans les projets

Imane Ouchen

Doctorante-chercheuse en sciences
économiques,
et de gestion D'université Med I, Oujda

Bouchra Ouarraoui

Doctorante-chercheuse en sciences
économiques,
et de gestion D'université Med I, Oujda

Introduction

Le but de ce travail est de discuter le phénomène d'incertitude existant dans les projets et la tentative de l'intégrer dans le cadre de la gestion de projet.

On part de la révision des recherches existantes pour donner notre propre définition de l'incertitude. Selon plusieurs auteurs l'incertitude est un élément crucial dans la gestion de projets. La notion d'incertitude se trouve dans le risque de projet traditionnel et la littérature de gestion d'incertitude. Les éléments clés dans la gestion d'incertitude sont : **l'apprentissage pensif, logique et la prise de décision rapide dans le choix d'actions alternatives d'une situation donnée**. Selon eux, Ces éléments permettent de faciliter et maximiser le résultat de la gestion des risques de projet en pratique.

1. Discussion sur le phénomène d'incertitude dans la gestion de projets selon des auteurs

Les auteurs partent des recherches récentes pour montrer la complexité dans la définition de l'incertitude dans la gestion de projets. Une variété d'études récentes dans le domaine de la gestion de projet révèle des changements continus aussi bien dans la pratique que dans le secteur de recherche. Toute activité peut être modélisée comme un projet. La gestion de projet est devenue pour les entreprises une discipline qui a pris de l'ampleur tant au niveau de l'élaboration de leur stratégies que dans leur planification.

Les chercheurs soutiennent l'idée selon laquelle la gestion traditionnelle de projet aurait été fusionnée ou remplacée par la gestion de projet.

De nos jours, les recherches s'intéressent de plus en plus à la gestion de projet. Par exemple, une étude menée par les auteurs Crawford L, Pollack J et England D. entre 1994 et 2003 révèle que la gestion de projet met beaucoup d'accent sur le respect du temps, le budget et les contraintes de portée. Aussi ils ajoutent que dans l'approche traditionnelle, les projets précèdent la phase de production. Or, selon eux, la gestion de projet devrait être considérée comme un processus continu, plutôt qu'un outil de planification, en mettant l'accent sur la performance réelle au lieu de la conformité au chronométrage, la portée, la qualité et le budget. Une des tendances les plus recherchées dans la gestion de projet est l'orientation du client. Selon Crawford L., l'innovation de produit et de services constituent l'avantage d'organisation. Les similarités significatives des projets sont : les contraintes de temps, de prix, de qualité et le niveau élevé d'incertitude.

Les auteurs de l'article sont d'accord avec Crawford, selon eux, l'approche traditionnelle met beaucoup d'accent sur les contraintes de temps, de budget et de portée. Ce qui met au second plan l'amélioration continue, l'implication du client et l'apprentissage pensif. Ce qui mène les gestionnaires de projets à être moins flexibles, incapables d'accumuler la connaissance et l'expérience nécessaire pour s'occuper de l'incertitude. Ils poursuivent en disant qu'il n'y a aucune compréhension du phénomène d'incertitude dans la gestion des risques de projet.

2. Gestion des risques de projet et gestion d'incertitude

Depuis 1950, les différentes approches de projection de gestion de risques demeurent distinctes. Parmi les approches, on peut citer les suivantes :

- L'approche traditionnelle

Pour cette approche, la méthodologie de gestion de projet est basée sur la planification efficace, la communication et l'évaluation. Selon cette approche, la planification, l'identification de risque, l'analyse et le contrôle sont importantes dans la gestion des risques de projet. Et elle décrit le risque comme étant un événement incertain. Pour cette approche, la gestion de risque de projet est associable à la gestion de l'incertitude de projet.

- L'approche stratégique

Pour cette approche considérée comme une nouvelle tendance, la planification d'activité de projet à un premier stade est nécessaire, mais pas un critère suffisant pour le succès de projets. En considérant les contraintes de temps, de coût, de ressources et de spécifications liés à l'extrant (produit à livrer), la planification semble une tâche difficile. Cependant la difficulté réelle est le choix optimal parmi les actions alternatives, qui exige la connaissance des résultats d'activités précédentes.

Selon Davies, les gestionnaires de projet devraient employer des expériences gagnées sur d'autres projets dans la forme de processus réussis standardisés et de procédures. Le fait d'être répétitif à différents stades du projet est l'élément de base dans le succès de pratique de gestion des risques de projet. Et le fait d'accumuler la connaissance facilite la gestion d'incertitude en le réduisant et en le transférant dans les risques connus et les occasions. L'unique danger pour cette approche est la perte de connaissance acquise après que le projet soit fini. En standardisant les processus et procédures et en partageant l'expérience acquise dans l'équipe projet, il y a une plus grande préparation pour être plus flexible dans la conformité à la production de situations différentes. Aussi vu que le projet et son environnement évoluent dans un processus continu de changement, il y a l'importance évidente de réflexion afin de prévoir le potentiel danger et occasion vers la mesure possible.

3. Distinction du risque de l'incertitude

Selon les auteurs de l'étude, les risques de projet découlent de l'incertitude présente sous différentes formes dans tous projets. Ils procèdent par différents points de vu pour distinguer le risque de l'incertitude :

 L'édition récente du PMBOK présente à sa page 238, une approche traditionnelle sur la gestion des risques de projet. Selon les auteurs de l'édition, le risque de projet est un événement incertain ou une condition qui, produit, a un effet négatif ou positif sur au moins un objectif du projet tel que le temps, le prix, la portée ou la qualité. Les causes du risque proviennent de l'environnement du projet ou de l'organisation. Le risque est décrit par la notion d'incertitude. Selon la définition établie dans le PMBOK, les auteurs de l'article concluent que le risque est l'incertitude. Ils poursuivent en disant que ces deux

phénomènes ne sont pas synonymes mais sont décrits comme la cause et les conséquences. La distinction entre l'incertitude et le risque est nécessaire dans la performance de projets.

 **Approche stratégique** : Selon les experts de cette théorie, l'incertitude émane d'un ensemble d'objectif en grande partie non mesurable. Certains auteurs considèrent l'incertitude comme négatif pour la société parce qu'il retire l'équilibre d'organisation ce qui amèneraient les gestionnaires à l'éliminer. Selon La théorie d'organisation proactive, les sociétés ne reçoivent pas nécessairement l'impact négatif de l'incertitude et des risques ; elles peuvent en créer des occasions. Selon Karl Weick, la compréhension logique affecte des décisions la performance de la société.

 **Approche traditionnelle et la science de gestion des risques de projets**: selon cette approche, l'incertitude est la probabilité inconnue d'occurrence d'un évènement

de cette perspective, elle permet de projeter des mesures de performance : temps, budget, portée et qualité. Les auteurs Chapman C. et Ward S. décrivent l'incertitude comme des changements qui pourraient apporter de nouvelles occasions dans le projet. Et les risques sont des implications d'incertitudes.

Pour cette approche, la planification et la documentation sont cruciales dans le succès

de projets. Car elles sont vues comme des moyens de collection d'information, d'intégration, d'évaluation et de prise de décision proactive.

 **Théorie de probabilité** : (Voir Annexe 2). la distinction classique entre le risque et l'incertitude vient de l'économie, particulièrement du travail de l'auteur Franc Knight. Il affirme que les risques sont des événements asservis à la probabilité continue ou connaissable, alors que l'incertitude fait allusion aux événements pour lesquels il est impossible de spécifier des probabilités numériques.

✚ **Théorie de décision** : dans cette théorie, les auteurs Knight et Keynes s'accordent pour dire que l'incertitude est une condition de l'environnement du décideur tel qu'il trouve impossible d'assigner toutes probabilités du tout aux résultats possibles d'un événement. Elle est inhérente dans la vie économique et est vue comme une règle de vie. Quant au risque, il est supposé comme une condition dans l'environnement dans lequel le décideur le suppose où la probabilité aux résultats des événements est supérieure à zéro. Si les règles ne sont pas connues, nous sommes dans la situation d'incertitude. Ce qui mène à dire que le risque est moins menaçant que l'incertitude.

✚ **Approche de la science moderne** : selon les auteurs Nowotny H, Scott P, et Gibbons M, le risque traduit les notions du non calculabilité et du non contrôlabilité. Cette déclaration des auteurs accentue la tendance de mélanger le risque et l'incertitude. Pour les auteurs de l'article, le risque est un fait ou situation au moins imaginable qui implique une certaine connaissance et ainsi une calculabilité. Alors que l'incertitude implique par définition qu'il n'y a aucune certitude de l'état des choses.

✚ **Approche psychologique** :(voir annexe 2). Pour contredire cette approche, l'auteur Head GL et Witgenstein L. soutiennent que l'environnement externe n'est pas la seule source d'incertitude, l'incertitude existe dans l'esprit qui doute donc elle présuppose la certitude.

Le tableau 1 présenté dans l'annexe 2 illustre la définition du risque et de l'incertitude dans de différentes disciplines.

3.1. Le fait de conceptualiser l'incertitude dans la gestion de projet

Selon les auteurs, Les différentes définitions illustrées ci-dessus sur le risque et l'incertitude ont des avantages et inconvénients et ont une vérité commune. Pour eux ils définissent l'incertitude selon l'approche relativiste comme définit par l'auteur Putnam. L'incertitude est considérée différemment par plusieurs personnes comme un événement ayant un impact négatif et positif sur les résultats du projet. Elle émane de sources internes et externes. La gestion des risques est ainsi vue comme création de

renseignements inconnus. A travers quelques arguments et exemples, les auteurs de l'article affirment que la planification est nécessaire mais pas suffisant dans la gestion de risque. Selon eux l'incertitude existe quand les faits établis sont mis en doute ; ainsi la base pour déterminer les risques est mise en doute

4. L'incertitude dans la gestion des projets

Les outils de gestion de risques de projet traditionnels tels que la planification, le suivi et le control sont efficaces pour éviter les risques. Cependant ces outils ne sont pas assez pour gérer le phénomène d'incertitude. Plusieurs chercheurs du domaine ont montré qu'il existe une différence entre les outils de gestion des risques de projet traditionnel (planification, suivi et controle). La planification permet d'anticiper l'avenir alors que la surveillance et control reflète l'histoire. La gestion de risque de projet est vue comme un processus de cycle de vie. La voie d'incertitude est perçue selon des connaissances personnelles, l'intuition et le jugement. Selon Wheick, la compréhension et le savoir affecte la performance de la société. Le développement de connaissance de la gestion de projet est une partie cruciale de compréhension de la gestion d'incertitude. L'environnement du projet est essentiel au succès du projet mais représente des sources d'incertitude. La communication et la coordination entre les partis impliqués au projet sont importantes dans la mise en œuvre stratégique de la gestion de projet. L'apprentissage pensif continu et le partage d'information est une façon d'établir la certitude.

Conclusion

Les approches stratégiques comme l'orientation du client et l'amélioration continue sont des défis auxquels le domaine de la gestion de projet devra fait face. La gestion de l'incertitude est la base du développement social. C'est pourquoi elle est considérée comme caractéristiques d'évolution. Sans incertitude, il n'y a pas d'évolution. Cependant, il n'existe pas de définition commune de l'incertitude et d'outil suffisant pour la réduire. Cet article nous a permis de discuter les différentes définitions de l'incertitude tirées de plusieurs disciplines. Les éléments clés dans la gestion d'incertitude sont l'apprentissage pensif et la connaissance vue comme facilitateur de flexibilité permettant d'être rapide dans la prise de décision en réponse à la situation. La standardisation et les processus de modélisation constituent la base nécessaire pour soutenir les gestionnaires de projet dans le succès des projets. Cependant, il est important de mentionner qu'il n'y a pas de procédure réussie à ce jour, qui peut être exécutée. Vu la multiplicité d'affaires de projet, il y a un besoin de réviser les meilleures pratiques. Nous croyons que la reconnaissance de l'incertitude question complexe fournira de base aux prochaines recherches et facilitera le développement d'outils pour la gestion de projet.

La compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial : Éléments théoriques et essai d'analyse empirique

Mohamed LAHMOUCHI,

Professeur-chercheur

membre du laboratoire (LAMSO) de l'ENCG de Casablanca,
Université Hassan II, Maroc

Introduction

Aujourd'hui plus que par le passé, nous vivons incontestablement une période caractérisée par une ouverture accrue des économies, notamment sous l'impulsion de la mondialisation. Dans un tel contexte, la performance d'une économie dépend, dans une large mesure, de sa compétitivité. Ainsi, certaines économies ont pu créer de la richesse, en dépit de leur pauvreté en ressources naturelles, grâce à leurs capacités compétitives (Japon, Allemagne, Corée du Sud...). En conséquence, la problématique de la présente étude consistera à évaluer, dans l'optique de résultats et de facteurs, la compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial.

Dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous adopterons une approche empirique, comparative et critique. Toutefois, toute analyse empirique doit être précédée d'une étude théorique afin de mieux encadrer et expliciter les principaux concepts autour desquels se déroulent les différentes étapes de la recherche.

Dans le souci de structurer notre étude, nous proposerons un plan de recherche s'articulant autour de deux parties distinctes mais complémentaires. La première, mettra en exergue, quelques aspects méthodologiques et théoriques d'analyse du concept de compétitivité d'un pays. La deuxième, quant à elle, essaiera d'évaluer empiriquement la compétitivité de l'économie marocaine aussi bien dans l'optique de résultats que celle de facteurs. Le choix des indicateurs se fera de manière éclectique en fonction de la disponibilité des informations et de la possibilité d'effectuer une étude comparative internationale.

I. Quelques aspects méthodologiques et théoriques d'analyse du concept de compétitivité d'un pays

L'analyse du concept de compétitivité a fait l'objet de nombreuses études. Cependant, aucune d'elles n'a réussi à en donner une réponse suffisante et satisfaisante. La difficulté liée à l'analyse du concept de compétitivité est due, pour l'essentiel, à son caractère complexe et évolutif. Toutefois, l'existence de cette difficulté n'empêche de proposer quelques approches méthodologiques, qui pourraient contribuer à éclairer ce concept.

Dans le contexte d'une économie ouverte, la compétitivité d'un pays est déterminée par sa capacité d'améliorer, en permanence, sa position concurrentielle. Or, pour analyser le concept de compétitivité au niveau d'un pays c'est-à-dire à l'échelle macroéconomique, deux problèmes, à notre sens, doivent être résolus. Le premier consiste à définir les indicateurs permettant l'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays dans l'optique de résultats **(A)**. Le second réside dans l'identification des principaux déterminants qui sous-tendent sa compétitivité dans l'optique de facteurs **(B)**.

A. Eléments d'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays dans l'optique de résultats

La compétitivité est un concept complexe du fait que son évaluation exige le recours à plusieurs indicateurs. Cependant, aucun d'entre eux, ne permet de faire un diagnostic d'ensemble prenant en compte les multiples facettes et déterminants de la compétitivité. Celle-ci s'avère un concept multidimensionnel tant quantitatif que qualitatif (Philippe De Ville, 1995).

Dans une tentative simplificatrice, les chercheurs utilisent souvent les résultats du commerce extérieur en tant qu'indicateur reflétant l'amélioration ou la détérioration de la compétitivité externe d'un pays. Comme le précise G. Lafay (1976) « si on part d'optique de résultats, les soldes des échanges serviront à repérer la compétitivité d'un pays. En revanche, dans une optique de moyens, la compétitivité résulte de plusieurs facteurs et l'on met l'accent sur le rôle déterminant des prix ».

En vue de tester la « santé » compétitive de l'économie d'un pays, l'évaluation de ses performances s'avère nécessaire. Cependant, la notion de performance ne manque pas de difficultés et d'ambiguïté tant terminologique qu'au niveau empirique (Khemakhem, 1976, Rachidi et Ali, 1991).

Pour la commodité de l'analyse, nous mettrons l'accent surtout sur les éléments d'évaluation de la compétitivité d'un pays dans l'optique de résultats dont les indicateurs du commerce extérieur sont d'une importance extrême.

La compétitivité d'un pays dans l'optique de résultats traduit sa position concurrentielle sur le marché étranger. Celle-ci est fonction de la compétitivité-prix et de la compétitivité hors prix. En vue d'évaluer la compétitivité, dans l'optique de résultats, d'une économie, les chercheurs recourent souvent à l'utilisation des indicateurs de la compétitivité révélée.

Les indicateurs de la compétitivité révélée ne sont autres que ceux relatifs au commerce extérieur dont l'effort d'exportation, le taux d'exportation, le taux de spécialisation, l'indice de diversification du commerce extérieur, le taux de pénétration, le taux de couverture, la part de marché, le taux d'engagement et le coefficient du commerce intra-branche.

L'effort d'exportation est un indicateur reflétant la capacité exportatrice de l'entité-économique considérée. Par contre, le taux d'exportation (X/P) traduit le degré d'ouverture sur l'extérieur. Ce taux révèle la place qu'occupe le marché extérieur dans l'économie nationale par rapport au marché intérieur.

Le calcul du taux de spécialisation ($(X-M)/(X+M)$) permet de déterminer la nature de la spécialisation du système productif national.

S'agissant du taux de pénétration, l'objectif recherché vise à mesurer le degré d'ouverture sur l'import (degré de concurrence).

La diversification du commerce extérieur constitue aussi un indicateur des performances externes. Elle concerne les produits et la géographie.

Il est à noter que la diversification produits et celle géographique sont complémentaires. L'apparition de nouveaux produits au niveau des exportations reflète le dynamisme spatial du système productif national. La diversification des importations exprime, quant à elle, l'apparition des besoins nouveaux, générés en grande partie par l'extension de l'appareil productif local.

L'indice de diversification géographique est calculé par branche. Il est égal au complémentaire par rapport à un de la somme du carré des parts des marchés de destination ou d'origine pour les exportations et les importations.

L'indice de diversification produits, établi suivant le même principe pour les exportations de chaque branche, somme le carré des parts des produits identifiés par le niveau des positions de la nomenclature générale des produits mise en œuvre.

Ces deux types d'indices sont, en fait le complémentaire par rapport à un de l'indice de la concentration de Herfindal. Ils résument, d'une part, le nombre

de pays ou de produits et d'autre part, le degré de concentration des flux sur un pays ou un produit.

Le coefficient d'engagement (CE) est égal au rapport de la production locale à l'absorption (P/D), (avec $D=P+M-X=P-(X-M)$) est un agrégat résiduel désignant l'absorption, équivalent à la production nationale diminuée du solde commercial.

Le montant des transactions sur le marché intérieur égale à D,

$$D = (P-X) + M$$

Absorption = Produit d'origine locale + Importations

Calculé à l'échelle d'une industrie, le coefficient d'engagement reflète le degré d'engagement ou de spécialisation de l'économie nationale dans cette industrie. Sa hausse ou sa baisse traduisent un gain ou une perte de part de marché intérieur (ou compétitivité révélée).

Soit $S = X-M$, le solde du commerce extérieur,

$$CE = (D + (X - M)) / D = 1 + (S/D)$$

CE est supérieur à l'unité, si le solde commercial est positif. Son taux de croissance est positif si la balance commerciale s'améliore. En principe, le coefficient d'engagement ne peut être nul. Sa nullité implique que le montant des exportations soit supérieur à celui de la production. Le coefficient du commerce intra-branche (CCIB) est égal au solde commercial rapporté à la somme des exportations et des importations, autrement,

$$CCIB = (X-M) / (X+M).$$

Ce coefficient varie de - 1 à + 1. Il indique d'une part, le signe du solde commercial, d'autre part, le niveau d'équilibre du solde commercial. Si le CCIB se rapproche de 0, le commerce extérieur de la branche est intense dans les deux sens. Mais, ce coefficient ne peut être utilisé indépendamment du taux de pénétration indiquant le degré de pénétration des importations et du taux d'exportation indiquant le degré d'ouverture sur l'exportation des producteurs nationaux.

La part de marché est un autre indicateur, non moins important, des performances extérieures d'une économie. Rapportant les exportations du pays à la demande mondiale, cet indicateur permet d'évaluer la part du marché mondial détenue par le pays en question.

A partir de ces indicateurs, nous pouvons calculer des indices relatifs, en rapportant les taux absolus aux parts des six plus grands pays. Le but de ce calcul est d'estimer la valeur relative des performances extérieures du pays par rapport à ses partenaires/concurrents.

L'étude de l'évolution du partage du marché rend opportun de distinguer les différentes composantes de la compétitivité sur différentes périodes :

-L'effet-volume de la compétitivité révélée : il peut être appréhendé comme le taux de croissance de la part de marché mesurée en volume, le calcul de la somme des transactions étant basé sur un système de prix constants communs aux différentes périodes ;

-L'effet-prix de la compétitivité révélée : le calcul du taux de croissances en prix de la part de marché suppose que les prix des valeurs calculées aux dénominateurs et aux numérateurs pour les deux périodes sont pondérés par les quantités de la période de base. Il est à souligner que la compétitivité internationale utilise comme critère la nationalité des entreprises. Il convient, alors de mesurer la valeur des ventes, en exprimant les ventes dans les deux pays dans une seule unité de mesure.

S'inscrivant toujours dans le cadre de l'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays, le taux de couverture en volume, qui est égal au rapport entre les exportations et les importations en volume, permet de saisir dans quelle mesure le pays arrive à couvrir ses importations par les exportations. Mais, pour pouvoir comparer la situation d'un pays avec celle des autres, on utilise le taux de couverture du pays considéré rapporté au taux de couverture moyen des partenaires. Le raisonnement en volume, bien que significatif, reste insuffisant à lui-seul pour constituer des indicateurs pertinents des performances extérieures.

Pour combler cette insuffisance, le taux de couverture relatif peut-être corrigé du différentiel de demande entre le pays et ses partenaires pour aboutir à un indicateur synthétique des performances : le taux de couverture structurel (TCS). Ce nouveau taux présente l'avantage de tenir compte de la croissance relative du pays par rapport à ses partenaires. En effet, un TC relativement élevé peut résulter d'une demande faible, et donc des importations faibles, conséquence d'une croissance inférieure à celle des partenaires.

Le TCS constitue donc un indicateur permettant à la fois de saisir les performances internes et externes de l'économie.

Il est intéressant de noter que l'analyse de la compétitivité d'un pays ne doit pas se limiter au calcul des résultats, mais elle doit aussi mettre en exergue les principaux facteurs qui ont entraîné ces résultats.

B. Eléments d'évaluation de la compétitivité d'un pays dans l'optique de facteurs

La compétitivité d'un pays est le résultat de l'interaction complexe d'un ensemble varié de facteurs, les uns se présentent comme des données ou des contraintes « externes » à l'entité considérée, les autres comme des variables susceptibles d'être infléchies par l'action du décideur. La compétitivité entendue comme une aptitude à soutenir efficacement la concurrence, n'est jamais un don du ciel, mais le fruit d'efforts coordonnés et cohérents, autrement dit, l'effet d'une organisation. (Urban, 1981).

Selon certaines études (B.C.G., 1980), la compétitivité d'un pays résulte de la conjonction de ses ressources intrinsèques et des positions concurrentielles de ses entreprises.

Dans le cadre de l'analyse de la compétitivité d'un pays, le prix compte parmi les déterminants les plus significatifs de la compétitivité. Il reflète les conditions ayant été à la base de la production et de la commercialisation du produit considéré.

Toutefois, une meilleure appréhension du phénomène de la compétitivité, nécessite la prise en compte simultanément des déterminants de la compétitivité-prix et ceux de la compétitivité hors-prix.

1. Des déterminants de la compétitivité-prix

La compétitivité des entités économiques dépend, pour une bonne partie, du niveau des coûts de production de leurs produits. Ces coûts ont, en effet, un impact considérable sur la formation du prix. Les structures du coût de production sont alors les déterminants principaux du prix et, par voie de conséquence, de la compétitivité. Ces structures sont constituées, essentiellement, par les variables suivantes : les matières premières ou intrants (disponibilité des ressources), les frais financiers et les coûts de la main-d'œuvre. Ces derniers représentent, le poste de loin le plus marquant de coûts en industrie.

1.1. La disponibilité des ressources

La compétitivité d'une nation dépend, dans une large mesure, des ressources naturelles et humaines utilisées par l'industrie dont la disponibilité, est fonction de plusieurs facteurs :

- Les ressources naturelles (matières premières, énergie, fertilité du sol, fonds marins) sont déterminées par l'histoire du découpage du monde en Etats-nations. Les pays peuvent difficilement modifier leurs dotations si ce n'est pas par expansion militaire et peuvent tout au plus accélérer leurs investissements d'exploration et de mise en valeur. Seul un petit groupe de pays (Etats-Unis, Russie, Canada, Australie, Brésil et quelques autres) paraissent capables de fonder l'amélioration de leur niveau de vie sur leur dotation en ressources naturelles.

- Les ressources humaines (taille et croissance de la population, structure démographique, niveaux d'éducation, comportement collectif) peuvent sans doute être développées par des politiques nationales, mais les effets ne s'en font sentir qu'à très long terme. Les pays qui bénéficient de ces deux types de ressources ont un avantage naturel dans la concurrence internationale. Ainsi, les Etats-Unis ont bénéficié tout, à la fois, de sources d'énergie (bon marché), d'une agriculture favorisée par le sol et le climat, d'un vaste accès à la mer, de communications internes faciles, d'une grande superficie et d'une immigration de haut niveau d'éducation.

L'histoire économique récente nous donne, cependant, de nombreuses illustrations de pays qui ont su pallier un manque de ressources originales (Suisse, Belgique, Japon) ou substituer progressivement à l'épuisement de leurs ressources naturelles une compétitivité fondée sur la stratégie (Suède, Allemagne, France, etc.).

Par ailleurs, l'évolution de l'économie mondiale a fait que le prix des matières ne diffère pas beaucoup d'un pays à l'autre, contrairement aux coûts de main-d'œuvre. En effet, à la différence des matières nécessaires à la production, dont les prix ne diffèrent pas énormément d'un pays à l'autre, les coûts de la main-d'œuvre offrent des écarts considérables. Ils sont ainsi l'une des données comparables à l'échelle internationale.

1.2. Le coût de la main-d'œuvre

Le prix d'une marchandise se forme sur les marchés, à partir de l'offre et de la demande. Mais, il est normalement fonction des coûts car la concurrence entre les nombreux soumissionnaires n'admet les marges de bénéfice dépassant les coûts que dans des limites très restreintes et que des ventes à des prix

insuffisants pour couvrir les coûts ne sont, d'une manière générale, pas possibles à long terme.

En dépit d'une forte capitalisation des entreprises et d'une automatisation de plus en plus poussée, les coûts de main-d'œuvre sont l'élément de coûts de loin le plus important de l'industrie. Ces charges et leurs variations exercent une influence prédominante sur la formation des prix.

Dans un contexte concurrentiel, la différenciation des charges sociales, une fois converties dans une même monnaie, exerce un effet considérable sur la compétitivité-prix d'un pays, car les autres éléments essentiels des coûts, tels que l'utilisation d'énergie ou de matières premières, ainsi que les frais financiers -de nouveau exprimés dans une seule et même monnaie- ne s'écartent normalement pas dans d'extrêmes proportions d'un pays à l'autre. Il existe sur ce plan des marchés mondiaux offrant les mêmes conditions ou des conditions analogues pour tous les acheteurs.

Au niveau macro-économique, tout secteur d'activité confondu, on peut estimer que les coûts de main-d'œuvre, représentent plus de la moitié des coûts de production.

L'appréhension des différences de coûts de la main-d'œuvre entre les pays industriels pose, cependant, des problèmes concernant la composition et la structure de la population

salariale (niveau de qualification, sexe, âge...), d'une part, et les conditions d'emploi (modes de rémunération de cette population...), d'autre part.

Il est donc nécessaire pour aborder une comparaison sur la base des coûts de situer les principales différences entre pays dans la composition et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre salariée.

De nombreux critères peuvent être utilisés pour apprécier l'impact des coûts de la main-d'œuvre sur la compétitivité industrielle. A cet égard, l'utilisation du taux de croissance du coût de la main-d'œuvre permet de situer l'analyse dans une perspective dynamique, facilitant l'appréciation de l'évolution dans le temps du niveau de la compétitivité-prix de chaque pays par rapport aux autres.

Un autre critère pour apprécier l'impact des coûts de la main-d'œuvre sur la compétitivité, il s'agit des coûts unitaires de la main d'œuvre. Ces coûts unitaires influencent à la fois le rôle des coûts de la main-d'œuvre et celui de la productivité.

L'introduction de la notion de productivité modifie la nature de la relation entre les coûts de la main-d'œuvre et la compétitivité. La productivité, combinée aux coûts de main-d'œuvre, détermine la formation du coût salarial unitaire.

1.3. La productivité

Une meilleure appréciation de l'impact du coût de la main-d'œuvre sur la compétitivité-prix, doit tenir compte de la productivité du travail. Un coût de main-d'œuvre relativement élevé peut alors être compensé par une productivité relativement élevée.

Avant de montrer l'impact de la productivité sur la compétitivité, à travers sa relation avec le coût de main-d'œuvre unitaire (CMOU), il convient d'abord de rappeler certains déterminants de la productivité.

1.3.1. Quelques déterminants de la productivité

La productivité du travail peut être définie comme la valeur des biens produits par heure de travail. Il s'agit donc de la valeur ajoutée à la production réalisée par un travailleur. Une telle valeur dépend de plusieurs facteurs :

- la mise en place des équipements perfectionnés dont la réalisation exige un effort considérable et régulier en matière d'investissement ;
- la qualification et la formation adéquate de la main-d'œuvre;
- l'amélioration des conditions du travail de la main-d'œuvre et de la situation sanitaire de la population active.

1.3.2. Productivité et compétitivité : quelle relation ?

Dans le souci d'analyser l'effet du coût de la main-d'œuvre sur la compétitivité, la prise en considération de la productivité du travail est déterminante. D'où, l'importance de l'utilisation rationnelle de la main-d'œuvre. La variation du coût de la main-d'œuvre unitaire pourrait résulter, soit de la variation du coût de la main-d'œuvre, soit de celle de la productivité.

Il est possible de formuler, arithmétiquement, l'effet de la productivité et du coût de la main-d'œuvre sur le coût de main-d'œuvre unitaire, à travers la relation suivante :

$$VR \text{ CMOU} = VR \text{ CMO} / VR \text{ PTV}$$

Où VR, CMOU, CMO, PTV, désignent respectivement variation, coût de main-d'œuvre unitaire, coût de main d'œuvre et productivité.

Il est à souligner qu'une augmentation, par exemple, des coûts de la main-d'œuvre peut ne pas affecter l'état compétitif d'une entreprise par rapport à ses concurrents, si sa productivité du travail relative enregistre, en parallèle, une amélioration notable. Donc, l'amélioration de la productivité du travail réduit les effets négatifs de l'augmentation des coûts salariaux sur la compétitivité industrielle d'un pays.

Sans aucun doute, la variation du coût de main-d'œuvre unitaire exerce une influence marquante sur le niveau de la compétitivité-prix d'un pays, et constitue, de ce fait, un indicateur pertinent pour apprécier l'évolution de sa compétitivité par rapport à ses rivaux classiques ou potentiels. C'est donc l'évolution du coût salarial unitaire relatif (rapport du coût salarial unitaire d'un pays à celui de la moyenne de ses concurrents) qui permet de suivre les variations de la compétitivité-coût dans chaque pays.

L'impact de la productivité sur la compétitivité industrielle ne se limite pas, toutefois, au seul effet sur la compétitivité-prix. La productivité peut s'avérer une source non négligeable de la dynamique industrielle, en favorisant l'innovation et le développement des avantages hors-coûts. Par ailleurs, certains pays recourent à l'usage de la politique du taux de change pour améliorer la compétitivité-prix de leurs économies

1.4. Le taux de change

Rappelons, au préalable, deux notions fondamentales : on appelle termes de l'échange d'un pays le rapport de l'indice des prix des biens exportés (PX) à l'indice des prix des biens importés (Pm). Or, ce dernier est lui-même le produit du taux de change t par le niveau des prix mondiaux (P^*), les termes de l'échange T apparaissent donc, comme le prix relatif des produits étrangers importés :

Termes de l'échange $T = P_x / t. P^*$

Le taux de change réel (tr) est l'inverse des termes de l'échange :

$$Tr = (1 / T) = t. (P^* / P_x)$$

L'économie génère des gains de compétitivité-prix, lorsque le taux de change réel augmente, c'est-à-dire quand les prix nationaux diminuent.

Il est clair que la distinction entre les régimes de changes flexibles et les régimes de changes fixes s'impose. Dans ces derniers, la variation du taux de change ne peut résulter que d'un écart de taux d'inflation entre l'économie nationale et le reste du monde, écart qui modifie le rapport (P^* / P_x) . Tout pays expérimentant un taux d'inflation supérieur à ses partenaires dans l'échange, voit son taux de change réel diminuer ; la perte de compétitivité résulte de la hausse de ses prix relatifs. En régime de changes fixes, elle se traduit par des déficits externes qu'il convient de financer puis ajuster, en ramenant l'inflation nationale au niveau observé à l'étranger. En changes flexibles, au contraire, la variation du taux de change nominal doit permettre de compenser l'écart de taux d'inflation de sorte que le taux de change réel reste constant.

Les taux de change réels ne sont certainement pas constants. On est, toutefois, frappé par le fait que la parité des pouvoirs d'achat semble constituer une sorte de norme de moyen terme autour de laquelle fluctuent les taux de change ; autrement dit, contrairement à ce que l'on a pu penser ces dernières années, il ne semble pas possible de s'abstraire totalement et durablement de cette contrainte de la compétitivité-prix : les phases de surévaluations comme celles de sous-évaluations prennent fin, à un moment ou à un autre.

Il est intéressant de noter que les gains de compétitivité-prix issus d'une variation du change nominal apparaissent d'abord sur les marchés étrangers et peu sur le marché national ; c'est-à-dire la difficulté de reconquérir son propre marché par l'arme du taux de change.

De même, un différentiel d'inflation défavorable associé à une surévaluation de la monnaie nationale sur les marchés de change, engendre une perte de compétitivité-prix.

L'évolution de la compétitivité-prix est, toutefois, insuffisante pour expliquer les performances nationales dans le commerce extérieur. La prise en considération des déterminants de la compétitivité hors-prix devient, de plus en plus, un objectif incontournable, un instrument de concurrence efficace à l'échelle planétaire.

2. Des déterminants de la compétitivité hors-prix

Dans un monde en pleine mutation, la compétitivité-prix n'arrive pas à expliquer et justifier, à elle seule, les performances des nations et des entreprises sur des marchés de plus en plus marqués par les pratiques de différenciation (Nézeys, 1994).

Dans le contexte actuel du commerce international, la nouvelle logique de la compétitivité est essentiellement basée sur l'exploitation des avantages hors-prix. Une telle opération passe avant tout par des pratiques de différenciation. Ces pratiques visent, d'une part, l'adéquation des produits aux attentes d'une demande hétérogène et requièrent, d'autre part, des efforts considérables en matière d'investissement et d'innovation.

2. 1. Les avantages hors-prix : quelle signification ?

Les avantages hors-prix peuvent être définis comme l'ensemble des éléments, autres que le prix, qui permet à un pays ou à une entreprise de préserver des parts de marchés sans considérations notables de prix. Ces avantages peuvent résulter d'un pouvoir de monopole, d'une différenciation des produits, d'une image de marque, ou plus généralement d'une qualité supérieure ou jugée comme telle, en raison d'un ensemble de services et de caractéristiques qui accompagnent le produit vendu (Asensio, 1991). L'essentiel des avantages hors-prix, réside donc dans une qualité meilleure, qui dépend, à la fois, du facteur humain et sa formation et de l'état des équipements.

Un autre facteur important consiste dans la conception ou le « design », il s'agit d'assurer l'adéquation du produit aux attentes des clients. Par ailleurs, des facteurs comme la livraison et le service après vente jouent un rôle, non moins important, dans la conquête de la confiance de la clientèle.

2.2. Les avantages hors-prix : des difficultés empiriques

En dépit de l'importance des résultats théoriques, les études empiriques sur la compétitivité hors-prix sont encore rares dans un bon nombre de pays développés. Il s'agit essentiellement, d'analyses macro-économiques ou sectorielles à un niveau fin. En macro-économie appliquée, les difficultés de construction d'indicateurs satisfaisants de compétitivité hors-prix sont plus fortes encore.

A cet égard, l'approche par le déséquilibre s'intègre relativement bien à ce niveau d'analyse, si du moins on se limite aux secteurs des produits manufacturés. C'est pourquoi un ensemble relativement important de travaux français s'appuient sur le cadre des modèles de déséquilibre pour souligner la responsabilité des effets d'offre dans les résultats du commerce extérieur des taux d'utilisation des capacités de production ou des variables traduisant les goulots d'étranglement (Artus et Bleuze, 1990, Al marie et Alii, 1990).

S'appuyant sur les modèles de déséquilibre, la méthode la plus utilisée consiste à rapprocher les coûts avec le taux de couverture relatif en produits industriels (Donnelier, 1990, Gagé et Vincent, 1990) ; les avantages-coûts étant directement mesurables (CMOU, par exemple). Une confrontation de ces avantages et du taux de couverture permet d'évaluer, de façon indirecte, le poids relatif des avantages hors-coûts.

Dans ce sillage, des performances extérieures importantes avec des avantages-coûts faibles, par exemple, révéleront donc l'existence d'importants avantages hors-coûts (Asensio, 1991). La tendance actuelle, est celle d'une érosion progressive des sources traditionnelles de la compétitivité au profit de nouvelles formes de la compétitivité, qui sont essentiellement, la qualité et la différenciation des produits.

Les avantages hors-prix (Bismuth et Oliveira, 1986) permettent à un pays de compenser les pertes engendrées par les avantages en termes de coûts. Ces avantages résultent pour l'essentiel de la différenciation des produits. En effet, la compétitivité à l'heure actuelle est axée surtout sur la qualité, le temps (« Just-in-time ») et la différenciation de la gamme des produits offerts.

Parmi les avantages découlant de l'innovation et de la différenciation des produits, nous pouvons citer, à titre d'exemple, l'élargissement du marché par la création de besoins nouveaux et l'amélioration de la qualité des produits préexistants.

L'innovation en tant que déterminant de la compétitivité hors-prix exige des investissements immatériels. Bien que comptabilisées en dépenses

courantes, les dépenses en Recherche et Développement, formation, publicité et logiciels sont, aujourd'hui, assimilées à des investissements, car considérées, comme des dépenses consenties pour améliorer à terme les résultats de l'entreprise.

Influant sur l'efficacité de la production, sur le rythme de renouvellement des produits ou sur les ventes, les investissements immatériels apparaissent comme des éléments de la compétitivité-prix et hors-prix des entreprises.

Dans le but d'exploiter empiriquement les différents aspects méthodologiques et théoriques relatifs à l'évaluation du concept de la compétitivité d'un pays que nous avons mis en exergue dans cette première partie de notre recherche, nous essaierons, dans la partie qui suit, de les utiliser, de façon éclectique, pour analyser la compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial.

II. Eléments d'analyse empirique de la compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial

Après avoir explicité dans la partie précédente quelques aspects méthodologiques et théoriques relatifs au concept de compétitivité d'un pays, il convient maintenant de les utiliser dans une tentative d'analyser empiriquement la compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial aussi bien dans l'optique de résultats que celle de facteurs. Pour ce faire, une panoplie de sources d'information a été exploitée dont les données du commerce extérieur sont d'une utilité grandissante.

A. Essai d'analyse de la compétitivité révélée de l'économie marocaine dans l'optique de résultats

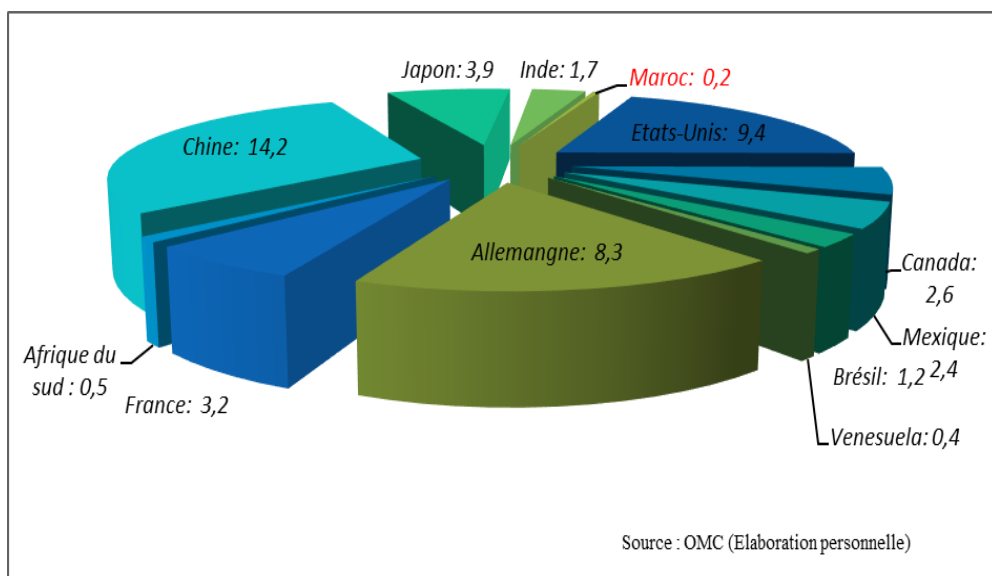
Dans le but d'évaluer la compétitivité révélée de l'économie marocaine, dans l'optique de résultats, le recours aux indicateurs du commerce extérieur s'avère d'une importance cruciale. Etant donné la multiplicité de ces indicateurs et dans un souci de simplification, nous avons retenu celui concernant la part de marché globale et sectorielle du Maroc dans le commerce mondial. Les secteurs concernés sont ceux proposés par le secrétariat de l'organisation mondiale du commerce (OMC), en l'occurrence, le secteur des produits agricoles, le secteur des combustibles et des produits miniers, le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques, le secteur des produits de matériel

de bureau et de télécommunication, le secteur d'automobile et le secteur des produits du textile-habillement. En vue de donner un sens logique et significatif à l'évaluation de la compétitivité, une approche comparative est fortement sollicitée. Une telle approche consiste, au juste, à comparer la part de marché globale et sectorielle du Maroc par rapport aux principaux pays concurrents à l'échelle internationale.

1. La part de marché globale du Maroc dans le commerce mondial

Dans le but d'évaluer la part de marché globale du Maroc au niveau du commerce mondial, nous essaierons de relater la part de l'économie marocaine dans les exportations mondiales. L'examen des statistiques du commerce mondial telles qu'elles sont fournies par le secrétariat de l'OMC font apparaitre une faible part de marché globale du Maroc dans les exportations mondiales, soit environ 0,2% en 2015 comme le montre la figure 1.

Figure 1: la part du Maroc dans les exportations mondiales (2015, en %)



Dans une analyse de benchmarking, l'économie marocaine, en termes de compétitivité révélée, accusent un retard considérable par rapport à certaines économies développées, voire émergentes dont la Chine (14,2%), les Etats-Unis (9,4%), l'Allemagne (8,3%), le Japon (3,9%), la France (3,2%), le Mexique (2,4%), le Brésil (1,2%), l'Afrique du Sud (0,5%).

Il ressort donc de ces résultats que le Maroc est contraint à fournir davantage d'efforts pour améliorer sa position concurrentielle au sein de l'économie mondiale, notamment dans un contexte où la concurrence devient de plus en plus acharnée et surtout que le Maroc, en plus de sa qualité de membre à l'OMC, a signé plusieurs accords de libre-échange avec de nombreux pays et régions du monde dont l'Union Européenne, les Etats-Unis, la Turquie, la Tunisie, la Jordanie, etc.

Il est à constater que ces accords de libre-échange, au lieu de permettre au Maroc de promouvoir ses exportations, l'ont transformé, malheureusement, en une économie importatrice creusant structurellement son déficit commercial par rapport pratiquement à tous les pays avec lesquels il a ratifié ces accords. Il est irrationnel, voire inacceptable que le Maroc enregistre un déficit de sa balance commerciale avec, par exemple, les Etats-Unis dont la demande est potentielle en comparaison avec la modestie de celle intérieure de notre pays. Une telle situation, qualifiée d'inquiétante, n'est que la conséquence d'une offre économique marocaine à faible valeur ajoutée, peu diversifiée et livrée à une compétitivité fondée sur le facteur prix, traduction pure et simple d'une spécialisation internationale moins dynamique et appauvrissante.

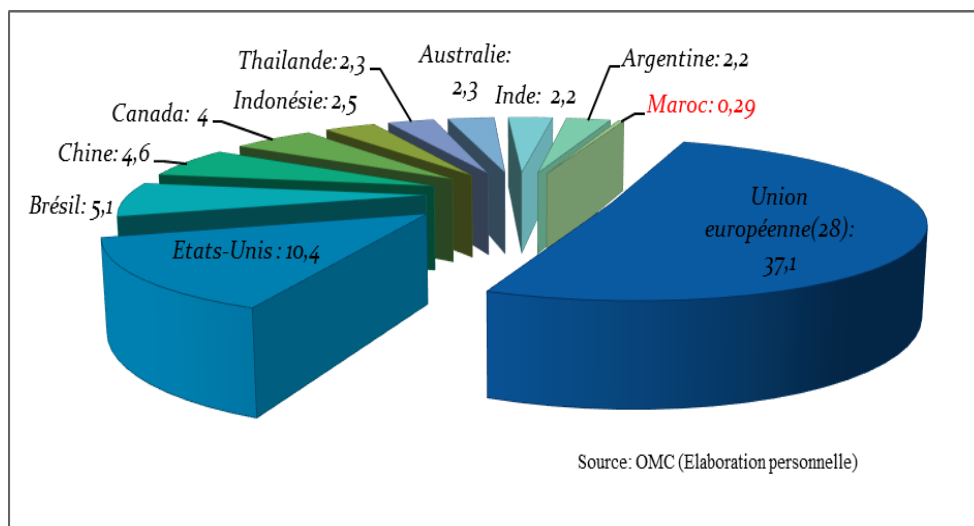
Dans le but d'affiner davantage notre évaluation de la compétitivité révélée de l'économie marocaine, une analyse sectorielle s'avère intéressante en vue de positionner, à l'échelle mondiale, les exportations marocaines par grands secteurs conformément à l'approche de l'OMC. En effet, l'OMC retient en fait six principaux secteurs, en l'occurrence, les produits agricoles, les produits combustibles et miniers, les produits chimiques, les matériels de bureau et de télécommunication, l'automobile et le textile-habillement.

2. la part de marché du Maroc dans le commerce mondial des produits agricoles

S'agissant des produits agricoles, l'on constate comme le montre la figure 2 que la part du Maroc dans le marché mondial des produits agricoles demeure faible, soit environ 0,29% en 2015. Une part insignifiante quand on se compare avec les principaux pays compétitifs dans ce secteur dont l'Union Européenne (37,1%),

les Etats-Unis (10,4%), le Brésil (5,1%), la Chine (4%), l'Indonésie (2,3%) et l'Inde (2,2%).

Figure2- La part du Maroc dans le commerce mondial des produits agricoles (2015, en %)

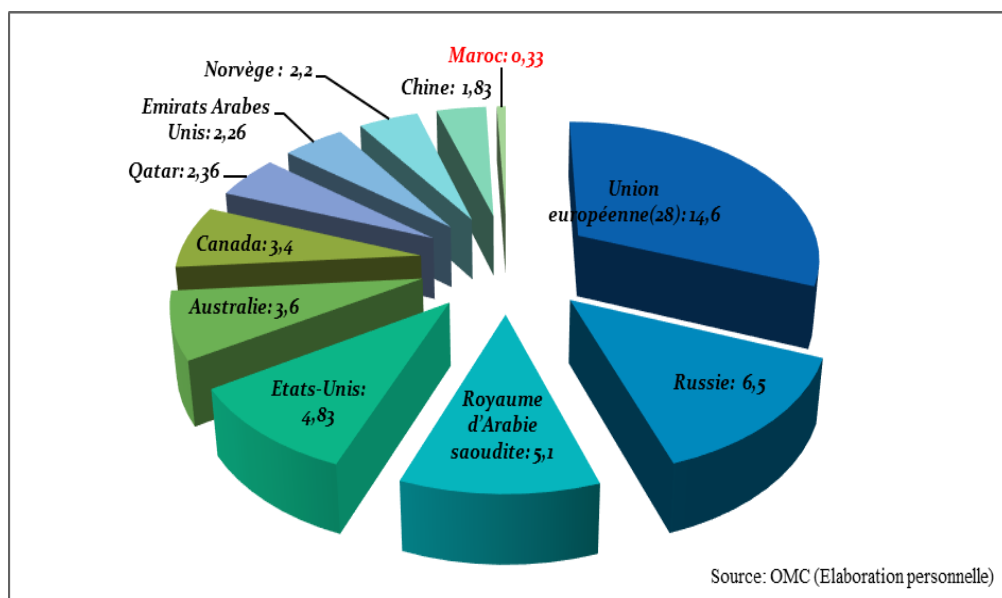


Ce qui nous a surpris encore dans l'évaluation de la compétitivité en matière des produits agricoles c'est exactement la position favorable de certains pays qui ont réussi à exporter en dépit de la pression de leur demande intérieure reflétée dans l'ampleur de leur population comme, par exemple, la Chine et l'Inde qui représentent, regroupées, une population dépassant deux milliards d'habitants. Face à la taille de la population de ces deux pays, celle du Maroc, avoisinant les 35 millions d'habitants, devient négligeable. En principe l'étroitesse du marché intérieure et les potentialités naturelles que recèle le Maroc sont des conditions suffisantes pour que l'économie marocaine puisse améliorer sa part de marché au niveau de ce secteur dans la perspective d'atteindre, au moins, 1% à l'échelle mondiale. Dans les années à venir, avec le plan Maroc vert, on doit logiquement attendre une nette amélioration des exportations agricoles. Sinon, le plan Maroc vert ne serait qu'un plan raté comme, malheureusement, ses prédécesseurs.

3. La part de marché du Maroc dans le commerce mondial des produits combustibles et miniers

Lorsqu'on s'intéresse à la part du Maroc dans le marché mondial des produits combustibles et miniers, on dégage une part de marché d'environ 0,33%. Malgré que c'est la part la plus importante du Maroc par rapport aux autres secteurs, elle demeure, cependant, faible quand on se réfère à d'autres pays (voir figure 3), tels que la Russie (6,5%), l'Arabie Saoudite (5,1%), les Etats-Unis (4,83%), le Canada (3,6%), le Qatar (2,36%), l'Australie (3,6%).

Figure 3: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits de combustibles et de produits miniers (2015, en %)



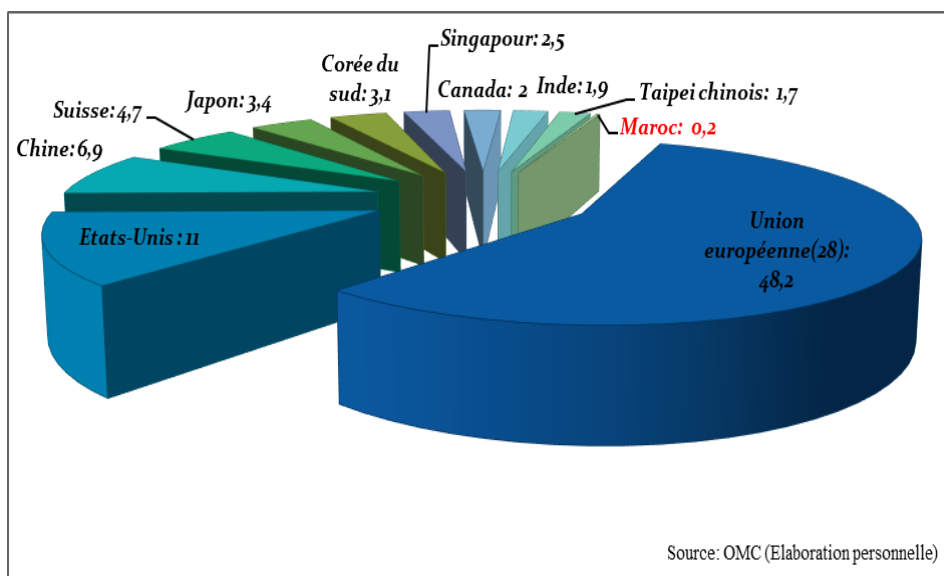
La part du Maroc, quoiqu'elle soit la plus intéressante parmi celles enregistrées au niveau des autres secteurs, elle traduit bel et bien que l'économie marocaine est toujours, malheureusement encore une fois, fidèle à une spécialisation dans l'exportation des matières premières ou des produits à faible valeur ajoutée (cas du phosphate brut). Une telle spécialisation est hostile aux objectifs du développement durable qui consiste, entre autres, à rationaliser les ressources non reproductibles. De surcroît, la détérioration des termes de l'échange confirme cet état de fait dans lequel se trouve l'économie nationale.

La nature de notre commerce extérieur nous lèse et enrichit nos partenaires notamment ceux développés, voire à économie émergente.

4. La part du Maroc dans le commerce mondial des produits chimiques et pharmaceutiques

Concernant le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques, les exportations marocaines représentent 0,2% des exportations mondiales en 2015, comme le montre clairement la figure 4.

Figure 4: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits chimiques et pharmaceutiques (2015, en %)



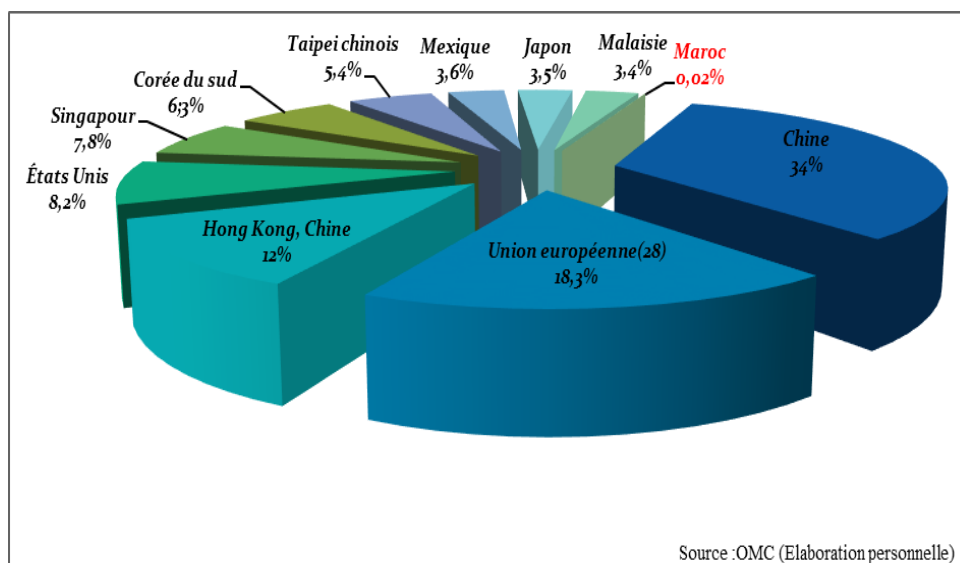
Cette position traduit une faiblesse de la compétitivité de l'économie nationale dans ce secteur lorsqu'on se compare avec les pays les plus performants dont l'Union Européenne (48,2), les Etats-Unis (11%), la Chine (6,9%), la Suisse (4,7%), la Corée du Sud (3,1%), le Japon (3,4%), le Singapour (2,5%), le Canada (2%), l'Inde (1,9%). En principe, la part du Maroc dans ce secteur devrait être mieux de ce qui est actuellement parce que et à titre d'exemple ce pays possède les deux tiers des réserves de phosphates à l'échelle mondiale. Mais, malheureusement, ce potentiel est mal exploité et ceci se manifeste nettement via la faiblesse de la valeur ajoutée générée au niveau de la production du phosphate. L'essentiel des exportations de ce minéral se fait à

l'état brut. Ce mauvais choix stratégique prive le Maroc d'une source précieuse de la création de richesse. Il est à souligner que non seulement notre pays perd en termes de profitabilité, mais également ses actions évoluent à l'encontre du développement durable surtout quand il s'agit de ressources non reproductibles comme le phosphate. En conséquence, le Maroc est contraint à revoir sa stratégie en matière d'exploitation du phosphate, en misant davantage sur la valorisation de la production et la différenciation des produits. En conséquence, l'investissement massif dans l'économie de l'innovation devient plus que nécessaire.

5. La part du Maroc dans le commerce mondial des produits de matériel de bureau et de télécommunication

S'agissant du secteur des produits de matériels de bureau et de télécommunication, le Maroc enregistre encore une fois une part de marché insignifiante, soit 0,02% (voir figure 5). Ce résultat montre clairement que le Maroc a déjà perdu la course à la compétition internationale dans un secteur potentiel comme celui de la technologie des télécommunications.

Figure 5: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits de matériel de bureau et de télécommunication (2015, en %)



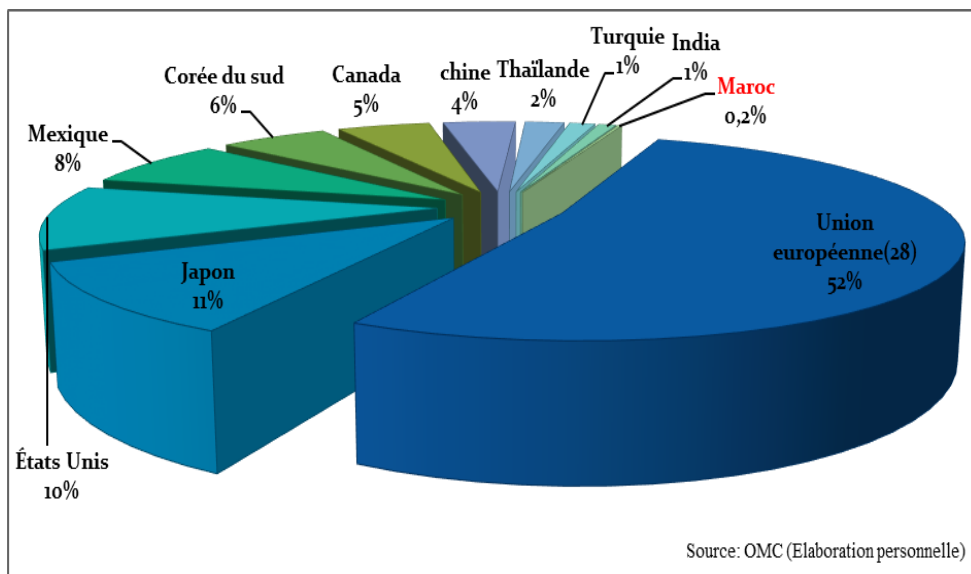
Dans une approche comparative, le Maroc se situe dans une position défavorable par rapport aux autres pays faisant une grande image de marque dans ce domaine, en l'occurrence, la Chine (34%), l'Union Européenne (18,3%), le Hong Kong (12%), les Etats-Unis (8,2%), le Singapour (6,8%), la Corée du Sud (6,3%), le Mexique (3,6%), le Japon (3,5%) et la Malaisie (3,4%).

6. La part du Maroc dans le commerce mondial du secteur d'automobile

Dans le secteur d'automobile, la figure 6 fait ressortir que la part du Maroc dans le marché mondial est estimée à 0,2% en 2015. Malgré que le Maroc est le deuxième producteur en Afrique après l'Afrique du Sud, sa situation actuelle ne lui permet pas de se positionner comme une économie compétitive sur le marché mondial. En effet, avec une part de marché faible, le Maroc est largement dépassé par les pays les plus dynamiques dans ce secteur, tels que l'Union Européenne (49,3%), le Japon (10%), les Etats-Unis (9,8%), le Mexique (7,3%), la Corée du Sud (5,4%), le Canada (4,7%), la Chine (3,7%), la Thaïlande (2%), la Turquie (1,3%), l'Inde (0,9%).

Les quelques performances enregistrées par ce secteur sont liées au développement soutenu qu'a connu l'industrie automobile au cours des dernières années, grâce à l'opérationnalisation, dans le cadre du Pacte National pour l'Emergence Industriel (PNEI), de la stratégie automobile nationale.

Figure 6 : La part du Maroc dans le commerce mondial du secteur d'automobile (2015, en %)



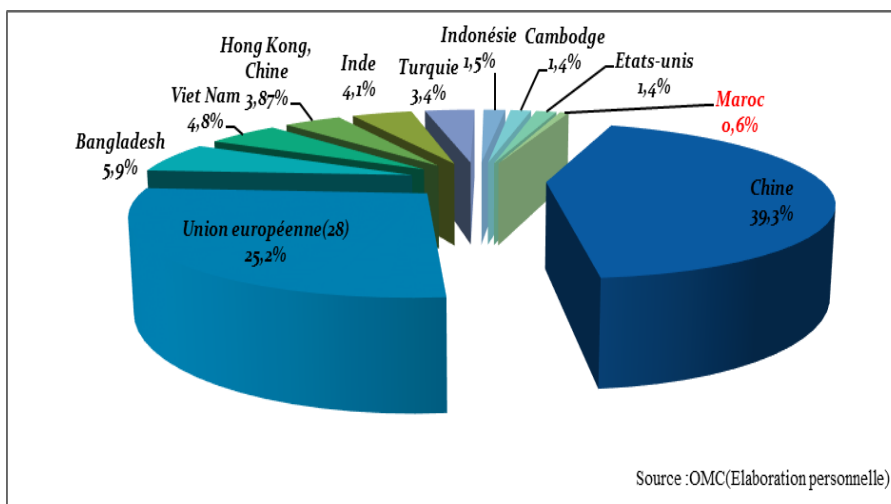
Le Maroc poursuit, en effet, son positionnement dans la chaîne de valeur mondiale de l'automobile, comme en témoignent les performances enregistrées au cours de ces dernières années, avec une production automobile dépassant 227 579 véhicules en 2014, contre seulement 18 546 véhicules en 2003. Cette performance enregistrée couvre une évolution positive de certains segments développés au niveau du Maroc dont notamment le segment de la construction, suite à l'entrée en service du Projet Renault, portant ainsi la part de cette composante à 49% des exportations globales du secteur en 2014 (19,5 milliards de dirhams), suivi du segment du câblage avec 17,2 milliards d'exportations, soit 43% du total des exportations du secteur.

7. La part du Maroc dans le marché mondial du secteur de textile-habillement

La part du Maroc dans le marché mondial du secteur de textile s'élève à 0,14% en 2015 (voir figure 7). Cette part reste insuffisante, voire insignifiante par rapport à celles enregistrées au niveau des principaux exportateurs de secteur, en l'occurrence, la Chine (37,4%), l'Inde (5,9%), les Etats-Unis (4,8%),

la Turquie (3,8%), la Corée du Sud (3,7%) , le Hong Kong (2,85%), le Pakistan (2,9%), le Japon (2,1%).

Figure 7: la part du Maroc dans le commerce mondial du secteur du textile-habillement (2015, en %)



De surcroît, le Maroc est fortement concurrencé par des pays actifs dans ce secteur comme la Chine, la Turquie, le Bangladesh et l'Inde qui détiennent des parts de marché respectives de 37,1%, 13,8, 11,5%, et 7,1% sur le marché européen de textile-habillement en 2014, au moment où les exportations marocaines de ce secteur représentent que 2,5% des importations de l'Union Européenne.

B. Essai d'évaluation de la compétitivité de l'économie marocaine dans l'optique de facteurs : le rôle déterminant de l'innovation technologique

Nonobstant la multiplicité des facteurs sous-tendant la compétitivité de l'économie nationale, l'innovation technologique constitue le facteur, de loin, le plus important non seulement en matière de compétitivité hors –prix mais également la compétitivité-prix. En conséquence, les lignes qui suivent essaient d'évaluer, dans une approche de benchmarking international, l'effort déployé par le Maroc au niveau de l'économie de l'innovation surtout à l'échelle des entreprises industrielles.

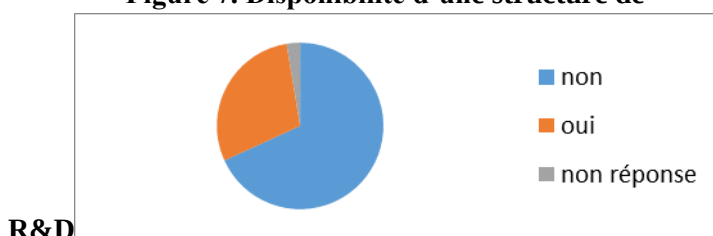
Pour ce faire, nous utiliserons les principaux indicateurs suivants :

- La disponibilité d'une structure interne de recherche-développement (R&D) ;
- Les ressources humaines chargées de l'innovation ;
- Les budgets dédiés aux activités de R&D et d'innovation ;
- Le nombre des entreprises ayant déposé des brevets ;
- Les principales sources de financement des activités de R&D et d'innovation ;
- Les contraintes au développement des activités de R&D et d'innovation.

1. La disponibilité d'une structure interne de R&D et d'innovation

L'examen de la disponibilité d'une structure de R&D et d'innovation montre que 29,2% (figure 7) des entreprises possèdent, sous quelques formes, d'une structure confiée aux activités de R&D et d'innovation. La majorité des entreprises questionnées, soit 80% n'ont pas réalisé de projets de R&D depuis l'année 2000. Par contre, pour celles qui ont déjà monté des projets de R&D, le nombre de projets a varié entre 1 et 2. La totalité des projets est de 114 projets au cours de la période concernée. Pour les années à venir, les entreprises qui envisagent d'effectuer des travaux de R&D sont de l'ordre de 37,1%, soit une nette évolution, au moins sur le plan intentionnel, par rapport à l'état actuel.

Figure 7. Disponibilité d'une structure de

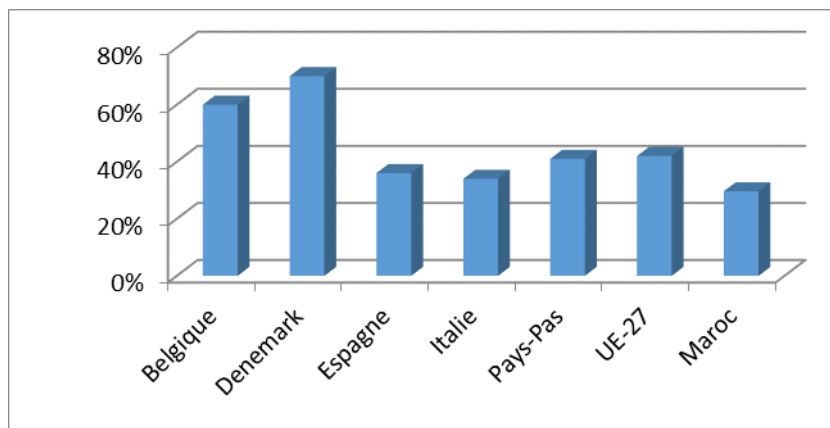


Source : Rapport de l'observatoire national de l'innovation, 2010

Dans une étude de comparaison internationale, on constate que les entreprises marocaines, ayant une structure interne de R&D, accusent un retard considérable par rapport à celles de certains pays servant à la comparaison,

comme le montre la figure 8. Il suffit de prendre l'exemple du Danemark où le pourcentage des entreprises qui possèdent une structure de R&D et d'innovation, soit 70%, pour détecter l'importance de l'écart.

Figure 8. Le pourcentage des entreprises dotées d'une structure interne de R&D



Source : Eurostat, 2012

Si on compare la situation du Maroc par rapport à l'Union Européenne (UE-27), l'on remarque que les entreprises industrielles marocaines, avec environ 28% ayant une structure interne de R&D, se situent derrière celles européennes dont environ 40% possédant des structures interne de R&D.

Concernant de la disponibilité d'une structure de R&D /Innovation par secteurs d'activité, l'on remarque, comme le reflète le tableau 1, que le secteur des industries de textiles et celui du génie chimique et production de produits chimiques constituent les secteurs qui sont les mieux dotés en structure interne d'innovation, soit respectivement 19,72% et 12,68%.

**Tableau 1. Disponibilité d'une structure interne de R&D
Innovation/secteurs d'activité**

Disponibilité d'une structure interne de R&D	NON	OUI	OUI%	Rangs
Secteur d'activité				
68. textiles	37	14	19,72	1
60. génie chimique et production de produits chimiques	9	9	12,68	2
63. technologies des industries agro-alimentaires	29	6	8,45	3
70. production et transformation des matériaux classiques	12	6	8,45	3
29. fabrication de machines et d'équipements	6	5	7,04	4
67. impression/édition	6	5	7,04	4
28. travail des matériaux	12	4	5,63	5
40. production et distribution d'énergie (électricité, gaz, vapeur, ...)	2	4	5,63	5
20-32. fabrication de machines et appareils électriques et électroniques	8	4	5,63	5
10. agriculture	5	3	4,23	6
26. fabrication de produits non métalliques	6	2	2,82	7
20. transformation du bois	1	2	2,82	7

27. Métallurgie	8	2	2,82	7
21. industrie du papier et du carton	11	2	2,82	7
33. fabrication d'instruments médicaux de précision, d'optiques et d'horlogerie	3	1	1,41	8
36. fabrication de meubles, industries diverses	4	1	1,41	8
34-35. fabrication de matériels de transport (véhicules automobiles,...)	4	1	1,41	
37. gestion/traitement des déchets	1	0	-	
57. industrie minière	4	0	-	

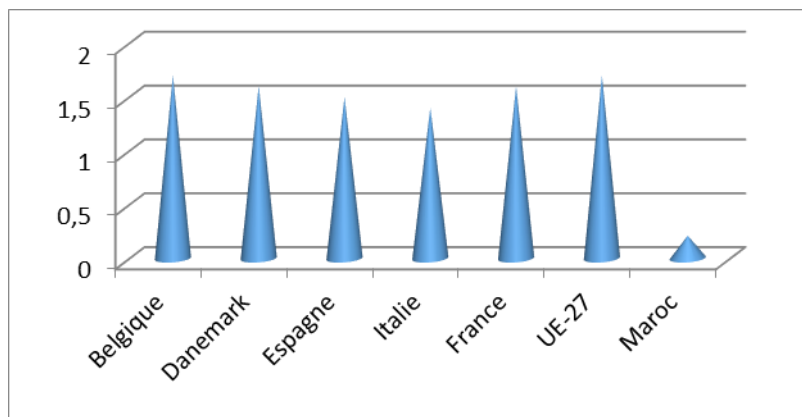
Source : observatoire national de l'innovation, 2010

La lecture du tableau 1, nous permet, dans l'état actuel des choses, de relever que les secteurs de la gestion/ traitement des déchets et de l'industrie minière ne possèdent aucune structure interne de R&D/ Innovation.

2. Les ressources humaines chargées de l'innovation

En ce qui concerne les ressources humaines investies en matière de R&D/ Innovation, l'on signale qu'environ 0,2% de la totalité des effectifs opérant dans le secteur industriel privé comme le montre la figure 9. Au niveau national, le ratio des chercheurs du secteur privé est de 0,3 chercheurs/1000 habitants. Les ingénieurs et les docteurs représentent 0,03% de la totalité des effectifs de l'industrie marocaine, alors que le pourcentage des techniciens est de l'ordre de 0,08%. Une telle situation traduit bel et bien la faiblesse des ressources humaines dédiées à la R&D/ Innovation.

Figure 9. Personnel de R&D dans le secteur industriel par pays (en % de l'effectif total du secteur industriel)



Source : Eurostat, statistique R&D, 2010.

La figure 9 fait ressortir que le Maroc marque un retard considérable par rapport aux autres pays en matière de personnel consacré à la R&D/ Innovation dans le secteur industriel. En effet, avec 0,2% de l'effectif total du secteur industriel, les entreprises industrielles marocaines sont à la traine si l'on se compare à la Belgique, par exemple, dont le personnel s'occupant de la R&D/Innovation au sein des entreprises industrielles avoisinant 1,8% de l'effectif total du secteur industriel.

3. Les budgets consacrés à la R&D/ Innovation

Le volume du budget orienté vers la R&D/ Innovation, constitue un indicateur pertinent pour évaluer l'effort déployé par les entreprises industrielles dans ce domaine. S'agissant des entreprises marocaines, leurs dépenses allouées à la R&D Innovation, à l'échelle nationale, représentent 0,13%. En valeur absolue, le montant des dépenses consacrées à la R&D par les entreprises industrielles privées marocaines est estimé à 460 288 425 dirhams. Par rapport au PIB national, la part du chiffre d'affaires consacrée à la R&D/ Innovation est estimée à 0,06%.

L'analyse de la structure des dépenses globales¹liées aux activités de R&D montre que celles-ci ont enregistré plus de 140 millions de dirhams dont

¹ Les dépenses globales sont calculées sur la base des données des entreprises ayant pu estimer les dépenses liées à leurs activités de R&D, soit 107 unités parmi les 165 développant des travaux de R&D (source : enquête du Ministère du commerce et de l'industrie sur les activités de R&D dans les industries de transformation, 2000).

presque 72 millions de dirhams ont été affectés au titre des salaires et charges sociales du personnel engagé dans les travaux de R&D, soit environ 70% des dépenses totales intérieures de R&D¹. La R&D a coûté, en moyenne, 1,4 millions de dirhams par entreprise dont environ 50% a été alloué, au titre des salaires et charges au personnel engagé dans des travaux de R&D. Quant à la sous-traitance, elle représente l'équivalent de 29% des dépenses globales de R&D.

Tableau 2. Structure des dépenses globales de R&D

Nature des dépenses	En % des dépenses intérieures
Salaires	70%
Coûts des intrants	15%
Coûts de formation	7%
Dépenses de capital	5%
Frais généraux	3%
Total	100%

Source : enquête du Ministère du commerce et de l'industrie sur les activités de R&D dans les industries de transformation, 2005.

Il ressort du tableau 2, que les achats d'intrants et les formations dispensées au personnel engagé dans les travaux de R&D, ont représenté, respectivement, 15% et 7% des dépenses intérieures. Les dépenses annuelles de

¹ Les dépenses intérieures de R&D correspondent aux travaux de R&D développés in situ. Ces dépenses comprennent : les frais encourus par l'achat d'intrants nécessaires aux activités de R&D, en l'occurrence, les matières premières, les produits consommables, l'électricité et les dépenses courantes liées à la R&D, telles que les frais administratifs et l'achat de fournitures, les dépenses supportées au titre des services, le coût de la sécurité, des réparations, d'entretiens des locaux et des bâtiments et de maintenance de l'équipement informatique, les frais d'abonnement, ainsi que la quote-part des frais généraux non inclus dans les charges précédentes (source : enquête du Ministère du commerce et de l'industrie sur les activités de R&D dans les industries de transformation, 2000).

capital¹ et les frais généraux ne représentent que des proportions faibles, soit respectivement, 5% et 3%.

Selon la taille des entreprises, on constate que les grandes accaparent 66% des dépenses globales de R&D réalisées par les entreprises industrielles contre 22% et 12% respectivement pour les moyennes et les petites. L'hégémonie des grandes entreprises en matière de R&D Innovation s'explique par l'importance de leurs moyens financiers et organisationnels.

Tableau 3. Contribution aux dépenses globales de R&D, en fonction de la taille des entreprises

Taille de l'entreprise	Contribution aux dépenses globales de R&D en %
Petite	12
Moyenne	22
Grande	66

Source : Ministre du commerce et de l'industrie, op.cit

Sur le plan de l'analyse sectorielle des activités de R&D, les résultats de l'étude révèlent que les secteurs du textile et du cuir, ainsi que les industries électriques et électroniques, apparaissent les plus dynamiques en termes de créativité et de R&D comme le témoigne leur effort engagé en matière de R&D, soit respectivement 4,50% et 2,40%.

¹ Les dépenses annuelles de capital correspondent aux dépenses annuelles afférentes aux éléments du capital utilisé pour travaux de R&D, tels que les terrains, les locaux, les dépenses engagées pour la construction (y compris les dépenses occasionnées par d'importants travaux d'aménagement ou d'entretien), le matériel et les équipements et brevets et licences acquis en vue de réaliser des travaux de R&D (source : enquête du Ministère du commerce et de l'industrie sur les activités de R&D, op cit.).

Tableau 4. Effort R&D moyen engagé par le secteur industriel

Secteurs	Effort R&D moyen engagé en % (*)
Industries de textiles et de cuir (I.T.C.)	4,50
Industries électriques et électroniques (I.E.E.)	2,40
Industries chimiques et para chimiques (I.C.P.)	1,40
Industries agro-alimentaires (I.A.A.)	0,45
Industries métallurgiques et mécaniques (I.M.M)	0,39

Source : enquête du Ministère du commerce et de l'industrie, op.cit.

(*) : Effort R&D moyen engagé est évalué par les dépenses globales engagées par les entreprises du secteur rapportées à leur chiffre d'affaires.

Viennent en troisième lieu, les industries chimiques et para-chimiques dont l'effort se chiffre à 1,4%, soit l'équivalent de l'effort moyen enregistré par l'industrie marocaine. En revanche, l'effort engagé par les industries agro-alimentaires en matière de R&D, ne se chiffre qu'à 0,45%, et ce, en dépit de leur importance dans la configuration économique des industries de transformation¹.

¹ Selon l'étude du Ministère du commerce et de l'industrie au titre de l'année 2000, les principales grandeurs économiques relatives aux PMI agro-alimentaires se présentent comme suit/

- 26% de l'ensemble des PMI industrielles ;
- 26% des effectifs employés par les PMI industrielles ;
- 47% des exportations totales des PMI industrielles ;
- 43% de la production totale des PMI industrielles ;
- 26% des investissements réalisés par les PMI industrielles ;
- 27% de la valeur ajoutée totale des PMI industrielles.

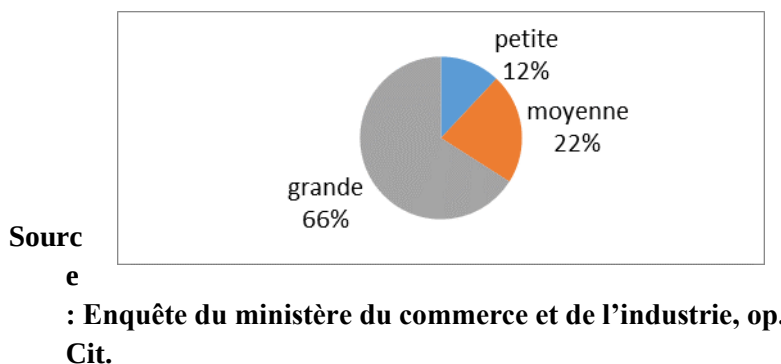
S'agissant des industries mécaniques et métallurgiques, ce secteur occupe la dernière place, enregistrant un effort de l'ordre de 0,39%.

Par ailleurs, l'analyse affinée des données sectorielles permet de relever la dynamique de certains branches, telles que l'habillement, le matériel électrique et électronique, les articles en caoutchouc et plastique et les ouvrages en métaux.

Suivant la taille des entreprises, les 165 unités industrielles ayant développé des travaux de R&D, se répartissent comme suit :

- 78 petites entreprises ;
- 48 moyennes ;
- 38 grandes.

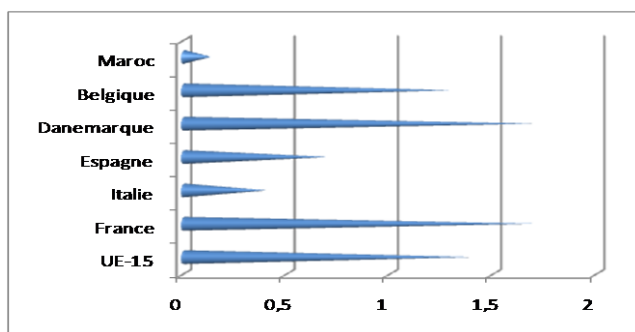
Figure 10. Contribution aux dépenses globales de R&D, suivant la taille des entreprises



Il est intéressant de signaler que les deux tiers des dépenses globales liées aux activités de R&D sont consenties par des entreprises de grande taille. Ce qui signifie que l'importance des dépenses engagées en matière de R&D/Innovation dépend, dans une large mesure, de la taille de l'entreprise. Concernant la taxonomie des activités de R&D, les entreprises enquêtées effectuent, pour l'essentiel, des travaux de développement expérimental, avec une fréquence de 66%. Par contre, les travaux de recherche appliquée se positionnent en second lieu avec une fréquence de réalisation atteignant 28%.

Nonobstant, l'amélioration constatée au niveau de leurs budgets consacrés aux travaux de R&D (0,13%), les entreprises industrielles accusent encore un retard considérable par rapport aux pays développés et à économie émergente, comme le reflète la figure 11.

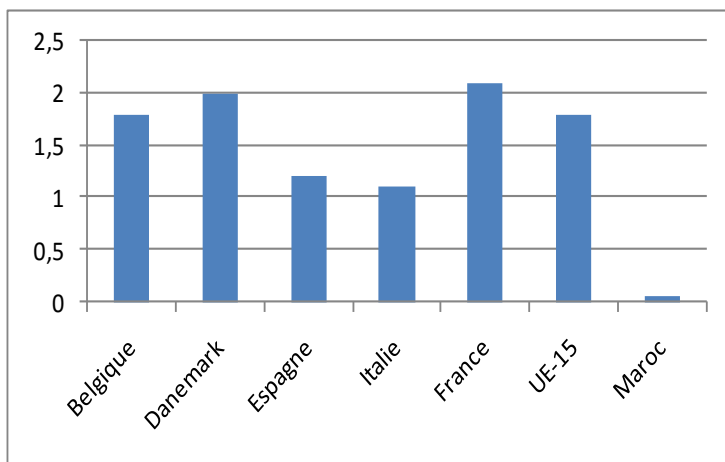
Figure 11 : la part des dépenses de R&D des entreprises industrielles dans leurs budgets globaux



Source : Eurostat, sciences et technologie, statistique de R&D, 2010 (pour tous les pays à l'exception du Maroc) et l'observatoire national de la R&D/ Innovation, 2010 (pour le Maroc)

Par rapport au PIB, ces dépenses représentent 0,06% (fonds publics non compris). Ce pourcentage demeure insignifiant lorsqu'on se compare à la Belgique (1,7%) et encore loin de celui de la France (2,1%). La figure 12 relate clairement cette situation.

Figure 12: Dépenses globales de R&D des entreprises industrielles par rapport au PIB



Source : Eurostat, sciences et technologie, statistique de R&D, 2010.

Concernant les entreprises à participation étrangère développant des travaux de R&D sont au nombre de 36 unités dont 23 sont à participation étrangère majoritaire. Bien que les entreprises à participation étrangère ne représentent que 22% des entreprises réalisant des activités de R&D, elles engagent en la matière presque 60% des dépenses globales. Ainsi, l'effort engagé par ces entreprises a atteint environ 1,19%.

4. Savoir-faire, brevets et licences

S'agissant des moyens de protection du savoir-faire de l'entreprise, le secret industriel constitue le moyen le plus utilisé en la matière (76,1% des citations), tandis que les brevets n'ont été cités que dans 7,5% des cas en tant que moyens de protection du savoir-faire.

Tableau 5 : les moyens de protection du savoir-faire

Protection du savoir-faire	Nombre de cas cités	Fréquences
Non réponse	24	8,6%
Secrets industriels	213	76,1%
Brevets	21	7,5%
Autres	22	7,9%
Total des cas cités	280	100%

Source : observatoire national de l'innovation, 2010.

Concernant les entreprises qui ont déclaré avoir déposé des brevets en nombre en majorité inférieur à deux unités par entreprise, elles sont 32 (12%). Il est à signaler que 72% des brevets sont protégés uniquement au Maroc contre 27,3% brevets protégés dans d'autres pays, notamment les Etats-Unis d'Amérique.

Tableau 6 : les dépôts de brevets

Dépôts de brevets	Nb.cit	Fréq.
Non réponse	15	5,6%
Oui	32	12,0%
Non	220	82,4%
Total	267	100%

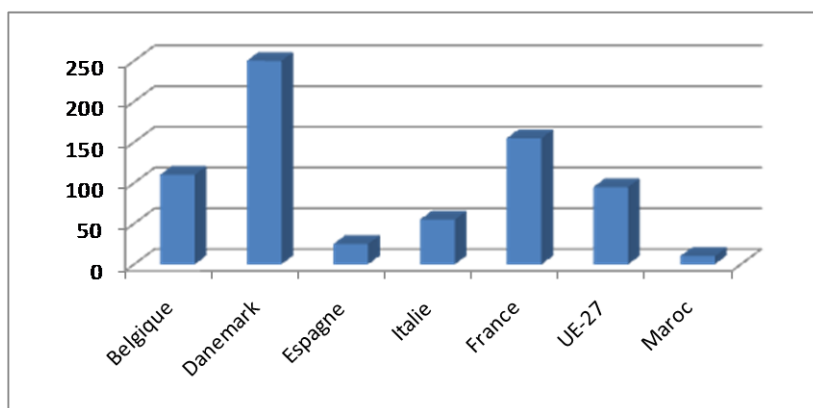
Source : observatoire national de l'innovation, 2010

En dehors des informations fournies par l'observatoire national de la R&D/ Innovation, les sources de l'OMPIC nous permettent d'avoir des données globales sur les dépôts de brevets. En effet, 86 brevets ont été déposés entre 2003 et 2007 et 44 brevets ont fait l'objet de dépôts entre 2007 et 2009. Au total, 130 brevets ont été déposés depuis 2003 jusqu'à 2009 auprès de l'OMPIC. Les

entreprises non seulement ne déposent pas leurs brevets mais encore pire une bonne partie de celles qui l'ont fait ne savent pas les exploiter, soit 56% des cas.

Si on se compare aux pays développés, voire à économie émergente, les entreprises industrielles marocaines sont à la traine comme le relate la figure 13.

Figure 13 : Nombre d'entreprises ayant déposé des brevets (par million d'habitants)



Source : office européen des brevets (OEB), 2010.

Par rapport aux pays de l'échantillon, le Maroc, malgré son évolution tangible en matière de brevetage, il accuse un retard considérable. Si le nombre d'entreprises ayant déposé des brevets ne représentent que 15 entreprises par million d'habitants, celui du Danemark avoisine les 250 entreprises par million d'habitants. Une telle différence est préoccupante quand on s'interroge sur la course à la compétition technologique que nos entreprises aspirent être parmi les pionnières en la matière pour accroître leurs parts de marché qui n'ont cessé de diminuer sous la pression de la concurrence technologique des économies émergentes, notamment celles des pays du sud-est asiatique. Cette perte de compétitivité technologique des entreprises industrielles marocaines trouve sa traduction, toutes choses égales par ailleurs, dans le déficit chronique de la balance commerciale du Maroc.

5. Les sources de financement de l'innovation technologique

Certes, les sources de financement des travaux de R&D posent de sérieuses difficultés eu égard aux risques liés à toute opération d'innovation. Ainsi, les organismes de financement hésitent à financer les opérations à haute risque sans garanties présentées par les entreprises concernées par ce type de financement. En conséquence, les entreprises comptent sur elles-mêmes pour financer leurs travaux de R&D comme le montre le tableau 7.

Tableau 7 : les sources de financement des travaux de R&D/ Innovation

Modalités de financement	Nb. Cit.	Fréq.(en %)
Autofinancement	100	87,0
Crédits bancaires	9	7,8
Fonds d'amorçage	3	2,6
Capital à risque	1	0,9
Subvention	1	0,9
Autre	1	0,9
Total cit.	115	

Source : Observatoire national de l'innovation, 2010.

La modalité de financement des activités de R&D adoptée par les entreprises industrielles est l'autofinancement avec une part de 87,0% du financement global. D'autres sont considérées comme secondaires, voire insignifiantes ont été utilisées, en l'occurrence, les crédits bancaires (7,8%), le fonds d'amorçage (2,6%), le capital à risque (0,9%), les subventions (0,9%).

6. Les contraintes au développement des activités de R&D

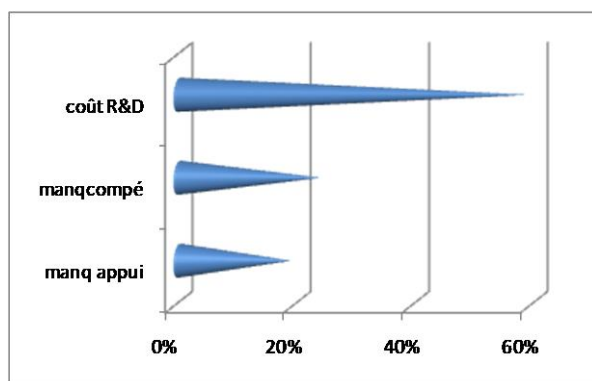
S'agissant des contraintes au développement des travaux de R&D, les entreprises restantes ne les réalisent pas, soit parce que leurs activités ne nécessitent pas de R&D (57%) des entreprises puisqu'elles produisent suivant un carnet de commandes bien précis, ou parce qu'elles se sont fixées d'autres priorités (3% des cas), telles que leur propre restructuration ou encore en raison

d'un certain nombre de contraintes, entravant leurs efforts de R&D (40% des cas).

Ainsi, les principales contraintes qui empêchent les entreprises à développer des travaux de R&D se présentent comme suit :

- Le coût engendré par les projets de R&D, évoqué par 57% des entreprises ;
- Le manque de compétences, évoqué par 24% des entreprises ;
- L'absence de mesures d'accompagnement et d'appui, soulignée par 19% des entreprises.

Figure 14: principales contraintes au développement des travaux de R&D



Source : MCI, op.cit, 2005

Face à l'exigence d'innovation, les entreprises ne semblent pas d'abord faire face à des difficultés proprement technologiques, ni même organisationnelles. Elles soulignent, en revanche, qu'elles ont renoncé à démarrer certains de leurs projets au motif des risques économiques encourus par leurs entreprises (disparition, perte de contrôle), des coûts de l'innovation envisagés, des obstacles auxquels peuvent se rattacher l'absence de sources de financement et le manque de personnel qualifié et la défaillance du système d'information sur les marchés. Les conditions de la prise de risque ne semblent pas remplies, qu'elles renvoient à l'environnement technique, économique ou financier de l'innovation ou au déficit d'esprit entrepreneurial.

S'agissant des projets simplement retardés, c'est-à-dire ceux qui ont vocation à déboucher in fin soit sur une introduction de produits nouveaux sur le

marché, soit sur la mise en œuvre d'un procédé nouveau, l'éventail des obstacles s'étend plus largement. Certes, les trois obstacles principaux demeurent le risque économique, le manque de personnel qualifié et le coût d'innovation. Mais surgissent fortement dans le processus même, l'absence de source appropriée de financement, la perception d'une insuffisante réactivité de la clientèle et les défaillances des systèmes d'information sur les marchés et sur la technologie, les rigidités organisationnelles et l'échec de coopération. C'est donc sur l'ensemble des dimensions du processus (marchés, financement, ressources humaines, information, organisation, etc.) que l'entreprise doit gérer les états instables qu'elle rencontre sur le chemin qui la conduit vers l'innovation.

Malgré les contraintes auxquelles doivent faire face les entreprises industrielles en matière de R&D et d'innovation, le processus d'innovation devrait être encouragé et soutenu par les acteurs économiques du fait que les activités de R&D/Innovation ont pu réussir à améliorer les performances des entreprises innovantes.

Au Maroc, les chefs d'entreprises n'ont pas réellement fait preuve d'une classe entrepreneuriale animée par l'esprit d'innovation. En effet, le retard qu'accusent les entreprises industrielles marocaines en matière de R&D est énorme du fait que sur les 2500 entreprises industrielles enquêtées, seules 10% développant des travaux de R&D. Ce qui signifie que les conditions nécessaires pour une meilleure intégration de l'entreprise industrielle dans l'économie mondialisée ne sont pas encore réunies. En conséquence, le Maroc est entrain de perdre la course à la compétition internationale pour les années à venir.

Dans le but de permettre à l'entreprise industrielle de rattraper son retard en matière d'innovation technologique, en réduisant l'écart qui la sépare de ses concurrents, l'Etat, les universités, les centres de recherche et les entreprises industrielles devraient, impérativement, mettre en place une véritable stratégie d'innovation dans une dimension territoriale.

Conclusion

Au cours de la présente étude, nous avons pu constater que le concept de compétitivité constitue un phénomène complexe, multidimensionnel et dynamique en raison de la multiplicité et de l'interaction de plusieurs facteurs et acteurs. Toutefois, cette difficulté n'élimine pas la possibilité de proposer certains aspects méthodologies et théoriques dans une tentative d'encadrer le concept de compétitivité. L'approche méthodologique la plus appropriée pour mieux cerner ce concept, nous semble-t-il, est celle fondée sur l'évaluation de la compétitivité selon deux optiques (l'optique de résultats et l'optique de facteurs). L'usage de cette approche méthodologique dans le cadre de l'évaluation de la compétitivité de l'économie marocaine dans le commerce mondial nous a permis de dégager des résultats concluants. Ainsi, l'évaluation de la compétitivité révélée de l'économie marocaine, dans l'optique de résultats, fait ressortir, que cette économie et malgré certaines améliorations, elle accuse encore un retard tangible par rapport aux économies prises comme pays servant de comparaison. Dans l'optique de facteurs, nous avons privilégié la variable innovation technologique en raison de son rôle incontournable dans la création et l'amélioration de l'avantage compétitif apprécié sous l'angle prix et hors prix.

S'agissant de l'évaluation de l'effort du Maroc en matière d'innovation technologique, l'on constate, avec beaucoup d'inquiétude, la persistance du retard qu'enregistre l'économie marocaine par rapport aux économies avancées dans ce domaine. Le rattrapage du retard et le rétrécissement des écarts dans un domaine aussi fructueux et créateur de différenciation en matière de compétitivité impose au Maroc l'édification d'une stratégie économique fondée, désormais, sur l'économie de la connaissance et de l'innovation.

Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture d'entreprise et performance des PME : cas de la région de l'oriental

Anass EL AIDOUNI

Doctorant à la FSJES Salé,
Université Mohamed V, Rabat

Mustapha MACHRAFI

Professeur de l'enseignement supérieur
à la FSJES Salé,
Université Mohamed V, Rabat

Introduction

Dans un environnement marqué par un changement permanent, la survie des entreprises constitue un enjeu majeur pour leurs dirigeants, en effet l'instauration des entités compétitives dépend principalement des choix stratégiques des dirigeants ainsi leurs capacités à mettre en place des structures efficaces susceptibles de mettre en œuvre ces choix stratégiques d'une part et de s'adapter en permanence aux contraintes imposées par l'environnement d'autre part.

La stratégie et l'adaptation constituent deux vecteurs qui permettent aux entreprises de faire face aux fluctuations de l'environnement, cependant ceux sont les comportements qui caractérisent les relations tissées entre l'ensemble des collaborateurs et qui forment l'espace dans lequel ces deux vecteurs trouvent leur origine et leur portée, en effet, cet espace riche en interactions entre les différents membres d'une entreprise forge sa culture et son identité.

La culture d'entreprise peut exercer une influence décisive sur les résultats économiques, en effet, les entreprises qui accordent une place primordiale à l'élément humain et à la responsabilisation des cadres, affichent de meilleurs résultats que les entreprises qui valorisent moins ces aspects.

L'articulation entre culture d'entreprise et la performance globale, trouve son essor dans la valorisation des ressources humaines qui constituent la pierre angulaire de toutes organisations et la fibre élémentaire qui assure le bon fonctionnement.

A cet égard le rapport dirigeant-employé représente la pièce maitresse dans la construction d'une culture d'entreprise solide basée sur le partage des valeurs, l'engagement mutuel et la participation active de l'ensemble des collaborateurs, ainsi un tel objectif ne peut être réalisé qu'à travers les modalités de la GRH qui jouent un rôle déterminant dans l'amélioration du capital humain.

Ainsi, si le capital humain constitue le diamant sacré de toutes entreprises, alors la VRH représente l'outil par excellence qui permet davantage sa purification et sa brillance.

Le présent article a pour objectif d'analyser les traits de la culture d'entreprise des PME de la région de l'oriental, et de construire une nouvelle culture qui se base sur la VRH permettant ainsi aux PME d'être compétitives.

I. Cadre conceptuel

Dans cet axe nous allons rapprocher respectivement les notions « culture » et « culture d'entreprise », notre objectif est de mettre au clair les différents éléments qui l'entourent.

I.1. La culture : une notion multidisciplinaire

La notion de culture trouve ses origines dans plusieurs disciplines « l'ethnologie, l'anthropologie et la sociologie », elle vise à caractériser la civilisation de groupes sociaux isolés constituant des sociétés globales en modèle réduit. Vivre dans une société humaine, c'est en effet se soumettre à tout un ensemble de règles de conduite qui imposent ce qu'on doit dire ou faire, ne pas dire ou ne pas faire face à telle ou telle situation¹.

En effet, « *la culture d'un groupe, c'est l'ensemble des caractéristiques qui distinguent ses membres de ceux d'un autre groupe*² ». Ces caractéristiques sont transmises, non seulement de génération en génération mais encore, d'un groupe humain à un autre, ceci révèle le caractère évolutif de la culture.

La culture est le socle commun qui réunit plusieurs personnes vivant en commun. C'est un ensemble composé du système d'idées et du système de

¹ MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue » Edition D'organisation, 2000, p 38

² ROSINSKI.F « Le coaching interculturel », DUNOD, Paris, 2009, p. 35.

valeurs partagé sur un territoire donné. D'ailleurs, FREDERIC.B nous offre une définition générale puisque la culture est considérée comme : « *un tout complexe qui inclut les connaissances, les croyance religieuses, l'art, la morale, le droit...et toute autre capacité qu'un individu acquiert comme membre d'une société¹* ». Autrement dit, c'est l'ensemble des normes, des valeurs et des représentations mais aussi de croyances et de doctrines qui vont distinguer un groupe humain d'un autre.

KROEBER.A-C et KLUCKHOHM.C² ont dénombré 164 définitions différentes du concept de culture dans la littérature ethnologique et anthropologique.

S'il est vain de chercher à faire une synthèse de ces différentes définitions, il semble cependant que toutes insistent sur un certain nombre de points particuliers :

- une culture apporte des modèles, des normes de conduite, des styles de vie et des solutions à des problèmes ;
- une culture est le plus souvent implicite ;
- une culture est partagée par tout ou partie d'un groupe ;
- une culture résulte d'une histoire et se transmet dans le temps ;
- à une culture correspondent des manifestations symboliques (rites, mythes, tabous,...).

D'une manière générale, ce concept désigne l'ensemble des caractéristiques communes à savoir des valeurs, des aspirations, des croyances, des modes de comportement et des relations interpersonnelles. La culture va conditionner, par conséquent, l'action et le comportement de l'individu comme elle va également constituer la référence qui va orienter l'action collective.

Le concept « culture » est en principe réservé aux sociétés (nations), ainsi qu'aux groupes régionaux ou ethniques, mais il peut être utilisé pour d'autres collectivités humaines comme l'entreprise étant une organisation

¹ FREDERIC.B « Rites et symboles : le langage de la performance collective », Actus Gestion, « l'entreprise humaniste », 2013, pp. 179-198.

² KROEBER A.C. et KLUCKHOHM – Culture : a critical review of concepts and definitions, Peabody Museum of Archeology and Ethnology Papers, N° 47, Harvard University, 1952, cite dans : MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue » Edition D'organisation, 2000, p 38

composée par un ensemble de personnes, dont les comportements sont les clés de la réalisation effective de l'ensemble des opérations entretenues par cette entité qui a le mérite d'être étudiée davantage.

I.2. La culture d'entreprise : un construit collectif

BARNARD.C¹ fait référence à la notion de culture d'entreprise dès les années 1930. Il confère à l'entreprise une « personnalité » propre et fait des dirigeants les dépositaires de ses valeurs. La notion de culture d'entreprise est tombée dans les oubliettes de la littérature managériale pendant environ cinquante ans.

À la fin des années soixante-dix, elle réapparaît comme une nouvelle solution pour pallier l'insuffisance des grands courants de la pensée managériale face aux contraintes imposées par l'environnement. Elle a repris son ampleur et son poids en tant qu'un ensemble de façons de penser et d'agir, ensemble de normes, système de cohésion et de cohérence, elle a commencé être appréhendée comme un actif stratégique pour les entreprises voir leur capital immatériel.

Aujourd'hui on parle de culture General Electric avec WELSH.J, de culture TOYOTA, et plus généralement de la culture créée par des ouvrages de management qui ont connu une large diffusion comme les livres de Peter DRÜCKER.P et GELINIER.O les ouvrages sur la stratégie de PORTER.M, qui ont établi pour une grande part les valeurs essentielles du management moderne².

A ce stade, force est de constater que chaque entreprise produit sa propre culture, cette dernière constitue l'un des composants du système d'organisation. En gardant à l'esprit les mêmes traits du concept « culture » la culture d'entreprise est, en effet, un ensemble de valeurs, croyances et normes de comportement, évidentes pour et partagées par les membres de l'entreprise, qui

¹ BARNARD C. « The Functions of the Executive, Harvard University Press, 1938 », cité dans : MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue »Édition D'organisation, 2000, p 41

² BRILMAN.J, HERARD.J « Les meilleures pratiques de management » Éditions d'Organisation, 2006, p 98

se manifestent par des productions symboliques et construites tout au long de l'histoire de l'entreprise en réponse aux problèmes rencontrés¹.

En sociologie des organisations, Selon l'approche systémique, « *la culture est prise comme l'ensemble des façons de penser, d'agir et de se comporter que les membres d'une société donnée ait en commun. Ainsi, cet environnement culturel a pris une importance considérable dans l'explication des phénomènes organisationnels*² ».

PERETTI.J-M définissait la culture d'entreprise comme : « *un système structuré de valeurs fondamentales, de codes et de représentations. Elle constitue une structure immatérielle de socialisation*³ ».

Dans le même ordre d'idée, DEVILLARD.O et REY.D ont évoqué que la culture d'entreprise peut se définir, plus précisément comme : « *un système composé de valeurs opérantes, de croyances, de comportements habituels et de pratiques spécifiques. Ce système produisant un ensemble de règles, formalisées ou non, connues de tous mais souvent peu conscientes, qui surdéterminent les façons de concevoir et de se conduire*⁴ ».

A ce niveau, on remarque qu'il n'existe pas une définition unique de la culture d'entreprise, et que chacune de ces définitions, montre que cette culture vise principalement à déterminer le comportement des individus au sein de l'entreprise.

La dimension culturelle est présente dans les entreprises au-delà de la culture propre des collaborateurs, en effet, la culture d'entreprise coexiste au sein de chaque entreprise avec un ensemble de sous-cultures socioprofessionnelles ou fonctionnelles. Cadres, ouvriers, agents de maîtrise,... partagent un certain nombre de valeurs communes, mais également des valeurs spécifiques à leur catégorie d'appartenance.

¹ MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue » Edition D'organisation, 2000, p 258

² SLAOUI.S « La culture d'entreprise : un levier de la compétitivité de l'entreprise ». Thèse de doctorat national en sciences de gestion, Université Mohamed Ben Abdellah, Fès, 2006, p. 23.

³ PERETTI (P), Ressources Humaines, Paris, Librairie Vuibert, 13^{ème} édition, 2011, p. 51.

⁴ DEVILLARD.O REY.D « culture d'entreprise : un actif stratégique », Ed DUNOD, Paris, 2008, p. 43.

Généralement, la culture d'entreprise est déterminée, d'une part, par les cultures des individus qui la constituent (dirigeants, cadres, ouvriers,...) et d'autre part, elle est influencée également par la culture de son environnement qui l'entoure (la culture nationale, régionale, de secteur, de formation).

I.3. Les caractéristiques de la culture d'entreprise : rétroaction permanente

Ensemble des façons de penser et d'agir, ensemble de normes, de règles explicites ou implicites, système de cohésion et de cohérence, la culture est la partie immatérielle du capital, c'est le capital immatériel de l'entreprise au même titre que la marque, en effet, c'est elle qui constitue la valeur active réelle de l'entreprise¹.

La culture d'entreprise est composée d'évidences ces dernières sont partagées et se construisent tout au long de l'histoire de l'entreprise en réponse aux problèmes rencontrés².

Dans cette perspective, la culture d'entreprise trouve son origine dans l'histoire de l'entreprise elle-même et se manifeste par des productions symboliques, nous constatons que la culture d'entreprise se vit plus qu'elle ne s'explique.

D'abord la culture d'entreprise est composée de valeurs (ce qui est bien/ce qui est mal), de croyances (ce qui est vrai/ce qui est faux) et de normes de comportement, c'est-à-dire les règles qui régissent la conduite des individus au sein de l'organisation, qui ont toutes une caractéristique commune : elles se justifient peu. Elles sont évidentes et considérées comme des acquis que l'on ne remet pas en cause, cependant les comportements et les décisions ne sont pas les seules illustrations de la culture d'entreprise, les évidences se manifestent aussi à travers des productions symboliques (symboles, codes, rites, mythes,...), des langages ou des idéologies.

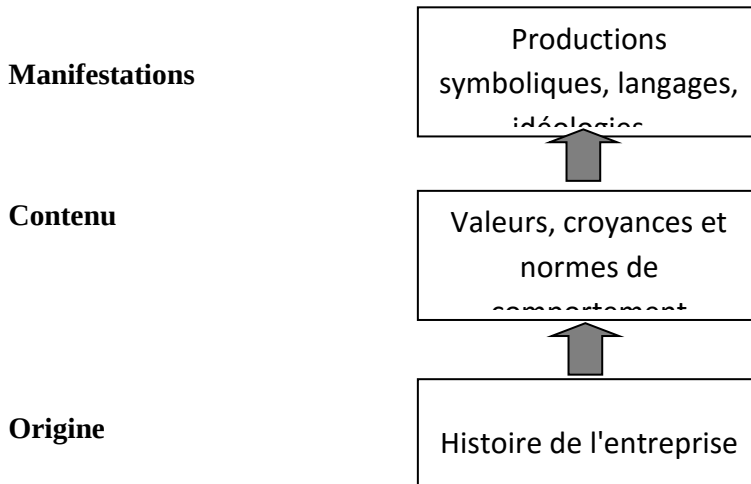
Ensuite la deuxième caractéristique de la culture d'entreprise réside dans le fait qu'elle est partagés en effet elle englobe tous ce qu'il y a de commun entre membres d'une entreprise.

¹ DEVILLARD.O REY.D « Culture d'entreprise: un actif stratégique » Ed DUNOD, 2008, p 3

² MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue »Edition D'organisation, 2000, p 55

Enfin Les évidences se construisent tout au long de l'histoire de l'entreprise en réponse aux problèmes rencontrés.

La culture trouve son origine dans l'histoire de l'entreprise et se manifeste par des productions symboliques¹ :



SCHEIN.E-H² analyse le processus de création des évidences à partir d'un mécanisme dit « mécanisme du succès ». Ce dernier se décompose en plusieurs phases distinctes et successives. Face à un problème à résoudre, les acteurs parties prenantes recherchent un ensemble de solutions envisageables, sélectionnent les solutions possibles puis, parmi ces dernières, retiennent une solution à partir d'un ou plusieurs critères de choix.

¹ MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue »Edition D'organisation,2000, p 48

² SCHEIN E.H « Coming to a New Awareness of Organizational Culture » Management Review, Hiver, 1984, cite dans MORIN.P et DELAVALLÉE.E, « Le Manager à l'écoute du sociologue »Edition D'organisation, 2000, p 56

II. Le rôle de la valorisation des ressources humaines dans la construction d'une culture d'entreprise

Un grand débat traverse la littérature internationale sur les comportements en entreprise, de nombreux travaux valorisent la responsabilité des individus, qu'il s'agisse de soi ou des, autres, notamment lorsqu'on veut identifier les déterminants de l'implication au travail.

Agir sur les comportements constitue, en effet, la clé de voute pour assurer une action collective cohérente, harmonisée et intégratrice des aspirations de l'ensemble des collaborateurs.

Dans cet axe nous allons mettre en évidence le rôle de la VRH dans la remodelisation des comportements des collaborateurs voire la création d'une culture d'entreprise.

II.1. La valorisation des ressources humaines : approche par les comportements

Face aux exigences de l'environnement, la nécessité de mobiliser, de motiver, d'informer et d'intégrer davantage les collaborateurs dans la vie quotidienne des entreprises se fait pleinement sentir.

Le discours des entreprises ne suffit pas à cerner l'enjeu des nouveaux comportements en entreprise, on observe en effet un grand décalage entre l'attente des dirigeants et la réalité du management¹, ceci s'explique par la prévalence du modèle paternaliste et le déterminisme des dirigeants qui lutte contre la prolifération du potentiel humain de leurs entreprises.

Ainsi, le dirigeant moderne ne doit donc plus seulement s'assurer d'intégrer les structures et les systèmes de gestion de son entreprise, mais il doit aussi s'efforcer d'obtenir de ses propres employés **le consensus le plus large cohérent possible** à l'égard de stratégie de développement. Pour atteindre un tel objectif il est nécessaire en premier lieu de bien comprendre les caractéristiques culturelles de son propre milieu et se positionner clairement par rapport à celles-ci en précisant quelles sont les valeurs et les orientations qu'il souhaitera transmettre aux ressources humaines disponibles.

¹ KERJEAN.A « Les nouveaux comportements dans l'entreprise » Ed d'organisation, 2000, p 118

La philosophie de la gestion des ressources humaines d'une manière générale et la valorisation des ressources humaines d'une manière particulière au sein de l'entreprise, peut être considérée comme un véritable instrument de gestion à la disposition des dirigeants, de nombreux auteurs considèrent que son contenu et surtout sa mise en pratique peuvent contribuer à produire les valeurs dominantes d'un milieu de travail, et influencer ainsi directement l'orientation de la culture interne qui s'y développe.

C'est sans doute cette capacité d'influencer la culture organisationnelle qui est à l'origine du succès de ce nouvel outil de gestion. L'objectif semble toujours le même, à savoir construire, orienter et développer une identité spécifique, propre à l'entreprise et étroitement calquée sur l'idéologie et les choix stratégiques des dirigeants.

Pour ce faire il est nécessaire de repenser les pratiques de la GRH dans une vision centrée davantage sur les ressources humaines elles-mêmes, ou encore la rentabilisation de ce capital qui constitue en effet la ressource la plus précieuse de toutes entreprises, car ce qui distingue l'entreprise performante de l'entreprise non performante, ce sont, avant tout, les hommes, leur enthousiasme, leur créativité, tout le reste peut s'acheter, s'apprendre ou se copier... »¹

II.2. la VRH : un levier de compétitivité

Repenser le rapport dirigeant-employé constitue l'un des objectifs de la VRH, cette dernière nous renvoie à un ensemble de valeurs ou de principes et de convictions d'ordre général, que la direction de l'entreprise s'engage à respecter à l'égard de son personnel et dans la poursuite de ses activités².

Il existe plusieurs modalités de la VRH à savoir : la formation, gestion de carrière, rémunération, l'information, la communication, l'amélioration des conditions de travail etc ; mais dans notre analyse, on se limite aux trois premières pratiques.

¹ Vermot-Gaud C., La Politique sociale de l'entreprise, Éd. Hommes et Techniques, 1986

² BOUTEILLER.D et GILLES.G « La philosophie de gestion des ressources humaines: un outil de gestion? » Ed DALLOZ, collection tiré à part volume 14, n° 2, mai 1989. pp 20-29

Valoriser les ressources humaines consiste à mettre l'homme¹ dans une situation du travail où il peut donner le maximum possible du rendement, en effet, des conditions du travail doivent être favorisées, des formations au profit du personnel doivent être assurées, une bonne gestion des compétences doit être adaptée,...c'est la condition nécessaire pour la réussite de l'entreprise.

Selon LÉVY-LEBOYER², la survie des organisations dépend de leur capacité à créer des connaissances et à les utiliser, ce qui ne peut être fait que grâce aux individus. Parce que seuls les individus sont capables de prévoir l'avenir et de le créer.

Selon Le NEY.O-M, « la VRH est une mission qui assure la mobilisation des énergies humaines à des fins, des performances organisationnelles et économiques. Elle est traditionnellement identifiée par la politique de formation professionnelle et par la gestion des carrières³ ».

Par rapport à ce qui précède, on constate qu'il n'y a pas d'unanimité à la définition de la VRH et que celle-ci, de façon générale, se définit comme « *l'utilisation intégrée des systèmes politiques de gestion en vue de recruter, maintenir et renforcer les compétences des employés, à fin que l'organisation puisse atteindre les buts souhaités*⁴ ». Alors, l'importance de la reconnaissance de compétence ne doit pas être négligée par les entreprises.

La VRH prend en charge, donc, le développement humain et social de l'entreprise et devient un facteur clé de performance. Cette qualité repose en particulier sur les efforts réalisés dans les principaux domaines ci-après : la formation et la gestion des compétences.

L'acquisition des nouvelles personnes signifie la reconnaissance de leur utilité stratégique pour l'entreprise. Cela consisterait à mettre en place des pratiques de rémunération et d'amélioration des conditions de travail nécessaires pour leur conservation.

¹ Pour Jean Bodin, la richesse constitue donc la valeur suprême. C'est la fin ultime de la vie sociale. Pour ce penseur, il ne suffit pas d'injecter du travail et du capital pour atteindre le Graal de la croissance déjà recherchée à l'époque. Le bien-être des hommes est aussi un facteur clé.

² LÉVY-LEBOYER (C), La gestion des compétences : Une démarche essentielle pour la compétitivité des entreprises, édition d'organisation, 2009, p. 133.

³ EL AIDOUNI.M, op. cit., p. 42.

⁴ Loc. Cit.

Pour ce faire, il faut adopter une politique de rémunération équitable qui consiste à évaluer la contribution des employés à l'organisation afin de déterminer leur rétribution monétaire et non monétaire, directe ou indirecte en accord avec la législation en vigueur et la capacité financière de l'entreprise.

Encore, des bonnes conditions de travail seront à l'origine d'une bonne performance pour l'entreprise. Car, elles ont un impact direct d'une part, sur la réduction de l'absentéisme, de la fatigue et du risque d'accidents, d'autre part, sur l'accroissement de la productivité et des relations entre les membres de l'organisation.

Les choses ne sont cependant pas toujours aussi simples, s'il est défendable d'affirmer que la VRH peut avoir un impact sur les pratiques concrètes de la GRH, sur les attitudes et les comportements des employés concernant la relation de cause à effet souhaitée, ceci n'implique, pourtant, rien d'automate.

Les mécanismes centrés sur les politiques et les procédures de gestion « critères de récompenses, de promotions, de recrutement, de sélection, etc. », et le mécanisme structurel « niveau de décentralisation et de différenciation », constituent en effet le maillon clé qui complète l'architecture de toutes entreprises et émerge sa culture.

Dans cette perspective, la nature de relation qui lie l'entreprise avec son corps constitue un élément prééminent caractérisant, ainsi, son identité, son histoire et sa culture, le rôle de la VRH est de renforcer notamment l'esprit d'appartenance et par conséquent le degré d'engagement et d'implication des collaborateurs.

Dans le point suivant nous allons mettre en évidence l'importance de la VRH dans la remodelisation des comportements voire le développement d'une culture d'entreprise en s'inspirant des différents apports des courants managériaux qui mettent l'accent davantage sur le rapport dirigeant-employé.

II.3. VRH outil de remodelisation d'une culture d'entreprise partagée

Face aux évolutions techniques, les entreprises prennent constamment conscience de l'inadaptation de certains modes de management, autrefois sources de performance.

Il semble que l'on en soit maintenant à l'époque du management par la culture, de manière plus précise, par des normes des valeurs inculquées par les dirigeants à leurs employés, c'est la valeur d'entraînement de la VRH sur les composantes de la culture organisationnelle qui est elle-même à prendre en considération.

A ce niveau, les divers contenus de la VRH peuvent être regroupés dans cinq grandes dimensions¹ :

- la nature de la relation qui lie l'employeur et l'employé;
- le niveau de participation des employés à la prise de décision;
- l'importance respective des ressources humaines internes et externes;
- l'importance respective de l'effort individuel et collectif;
- le degré d'implication sociale.

La première dimension, soit la nature de la relation qui lie l'employeur et l'employé, est au cœur de la VRH. Elle explique comment l'employé est perçu par la direction dans l'organisation.

Une première approche considère l'employé comme un subordonné et s'appuie sur le droit légitime de l'employeur de diriger et de contrôler le travail des employés, sur l'importance de l'autorité de commandement, sur le principe voulant que le travail en soi n'est pas une source d'enrichissement majeure pour l'individu, et qu'une rémunération équitable mobilisera l'employé².

À l'opposé, on trouve une deuxième approche très populaire actuellement³, celle de l'employé considéré comme un membre. L'appartenance

¹ BOUTEILLER.D et GILLES.G Op.cit

² FOMBRUN. Et al « Strategic Human Resources Management », New York Ed John Wiley, 1984 cité dans : BOUTEILLER.D et GILLES.G « La philosophie de gestion des ressources humaines: un outil de gestion? » Ed DALLOZ, collection tiré à part volume 14, n° 2, mai 1989. pp 20-29

³ PETERS T. et WATERMAN. R « In Search of Excellence. Lessons from America's Best-Run Companies », Ed New York: Harper and Row, 1982 cité dans : BOUTEILLER.D et GILLES.G « La philosophie de gestion des ressources humaines: un outil de gestion? » Ed DALLOZ, collection tiré à part volume 14, n° 2, mai 1989. pp 20-29

à un ensemble plus grand qui partage les mêmes valeurs et les mêmes objectifs est alors privilégiée¹.

Dans une culture aussi homogène, l'employé, maintenant identifié à l'organisation, est censé prendre des initiatives, voire se «défoncer» à partir des éléments les plus intrinsèques de son travail et sans qu'il soit nécessaire de le contrôler ou d'organiser rigidelement les tâches qu'il doit accomplir

Une telle approche répond au double besoin d'appartenance et de singularisation que chaque individu porte en lui-même².

Enfin, la dernière approche rencontrée dans les publications (Dyer et Holder, 1988), l'employé peut être considéré comme un actif au sens comptable, un actif qu'il faut gérer soigneusement car il peut prendre de la valeur avec le temps.

Dans cet état d'esprit, l'employeur reconnaît la primauté de la ressource humaine et n'épargne pas ses efforts pour atteindre l'excellence et améliorer la valeur de son actif.

La deuxième dimension est liée au niveau de participation des employés dans la prise de décision. Elle indique le niveau de pouvoir que les dirigeants sont prêts à concéder à leurs employés.

Selon cette dimension, les philosophies de gestion peuvent être classées sur un continuum allant du style de gestion le moins participatif (tous les pouvoirs sont entre les mains de la direction générale) au style de gestion le plus participatif (chaque employé dispose d'une multitude de moyens pour influencer son travail, sa rémunération, ses conditions de travail, voire le développement de l'entreprise).

La troisième dimension porte sur l'importance qu'accordent les dirigeants aux employés de l'organisation par rapport aux personnes de l'extérieur. Cette dimension canalise les efforts organisationnels soit vers la recherche et la sélection d'employés qualifiés à l'extérieur de l'organisation, soit

¹ BEER. M et al Managing Humau Assets, New York: Free Press, 1984

² BECKER, E., «Escape from Devil, New York»: Free Press, 1975 cité dans : BOUTEILLER.D et GILLES.G « La philosophie de gestion des ressources humaines: un outil de gestion? » Ed DALLOZ, collection tiré à part volume 14, n° 2, mai 1989. pp 20-29

vers l'évaluation et le développement des ressources internes. Il s'agit encore là d'une forme de «philosophie» qui pousse certains dirigeants à rechercher les ressources humaines dont ils ont besoin là où elles se trouvent, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, alors que d'autres vont tendre à fortement privilégier le développement optimal des membres de l'organisation.

La quatrième dimension de la typologie concerne l'importance accordée à l'effort individuel par rapport à l'effort collectif. Dans certains cas, le choix est dicté par la technologie par exemple lorsque les contributions individuelles ne peuvent être identifiées, mais plus généralement, il s'agit d'un paramètre que contrôlent les dirigeants en fonction des valeurs qu'ils privilégient. Pour certains dirigeants, l'effort individuel ne prend son sens qu'à travers les résultats du groupe, alors que pour d'autres, le succès ne peut se construire que sur la contribution individuelle. Dans un cas comme dans l'autre, il est clair que les modes d'évaluation et de rémunération auront une allure bien différente selon le type de philosophie véhiculé par les dirigeants.

La cinquième dimension a trait aux prédispositions des dirigeants pour des actions à caractère plus social, comme le respect des standards de santé et de l'intégrité au travail, de l'aide aux employés en difficulté. Cette dimension n'a pas été beaucoup étudiée (Fombrun et al., . Beer et al., 1984) mais elle est théoriquement présente dans un certain nombre des philosophies de VRH.

Nous constatons que ces cinq dimensions de la VRH visent dans leur ensemble à renforcer le tissu social de l'entreprise à travers l'intégration, la motivation, l'implication et la participation des collaborateurs, en effet, le raisonnement des entreprises et leurs dirigeants ne doit pas exclure le poids de la dimension sociale qui contribue à la fois à la création de la richesse et qui constitue le moteur accélérateur d'une action collective harmonisée permettant aux entreprises de se procurer d'une armure à la fois solide et souple face aux mutations environnementales.

L'essence de la VRH consiste en son rôle éminent dans l'émergence d'une culture d'entreprise partagée renforçant, ainsi, l'esprit d'appartenance des collaborateurs, ceci constitue en effet le remède de toutes formes de dysfonctionnement lié aux variables sociales telles que l'absentéisme le turn over ou encore les grèves et les manifestations contreproductives qui influent négativement la performance.

Au sens de Gilbert et Charpentier « *il n'est pas tout à fait normal de parler de performance au singulier quand il s'agit de l'entreprise. Car, cette dernière n'a pas qu'une performance mais plusieurs (économique, financière, sociale etc.), qui ensemble forment la performance de toute l'entreprise*¹ ». D'après ce constat, il découle que la performance d'entreprise est une somme de performances, d'abord la performance économique liée à « *la mesure économique du rendement ou de la rentabilité de l'entreprise faisait référence à la mesure comptable et financière de la performance (mesure d'un résultat absolu) ou à celle de l'efficacité, conduisant à l'idée de résultat optimal (résultat relatif au moyen disponible)*² ». Ensuite la performance sociale, qui fait référence aux incidences de la politique sociale sur l'attitude des salariés vis-à-vis de l'organisation qui les emploie³.

D'une manière, aussi logique, le développement de toute activité économique se base de plus en plus sur la réalisation simultanée de la performance économique et sociale. La séparation entre les deux ou/et la favorisation de l'une par rapport à l'autre constitue un échec managérial pour l'entreprise⁴.

Dans le même ordre d'idées, la réalisation de la performance économique ne peut s'optimiser, sauf, si la performance sociale est réalisée. Alors, pour renforcer le niveau de la performance économique, il faut, donc, renforcer la performance sociale.

En résumé, il y a une relation cause à effet entre la performance sociale et la performance économique de l'entreprise, ces derniers constituent sa performance globale, pour qu'elle soit atteinte, la VRH serait nécessaire.

Après avoir montré l'importance de la VRH en tant qu'outil indispensable dans l'amélioration de la performance sociale et par conséquent la performance économique ainsi que la construction d'une culture d'entreprise partagée fondée sur la mobilisation et l'implication, nous allons examiner et explorer dans l'axe suivant selon une étude empirique qui couvre un échantillon de 50 entreprises la réalité, les formes et les modalités de cet outil managérial.

¹ EL AIDOUNI (M), op. cit., p. 42.

² EL AIDOUNI (M), op. cit., p. 18.

³ Loc. cit.

⁴ Ibid, p.20.

III. Étude empirique : cas de la région de l'oriental

Après l'évocation des différents éléments qui entourent la culture d'entreprise et sa portée en tant que système immunitaire qui renforce la cohésion sociale et lutte contre toutes les dysfonctionnements qui entrave la bonne marche des entreprises, nous allons procéder dans cet axe, à mettre le point sur les modalités de VRH adoptées par les dirigeants des PME¹ marocaines, notamment dans la région de l'oriental, en vue d'analyser les dites modalités tout en se basant sur un rapprochement du corpus théorique qui leur encadre et l'aspect pratique qui caractérise leur mise en œuvre.

III.1. Présentation de l'enquête

Dans l'ambition d'apporter un appui scientifique à notre étude, nous avons mené une enquête auprès de 50 entreprises implantées dans la région de l'oriental, opérantes dans le secteur BTP, 70% des entreprises qui composent notre échantillon ont répondu à notre questionnaire, le but voué de cette enquête est d'apporter une clarification au rôle du dirigeant dans la construction d'une culture d'entreprise favorable à la promotion de la PME marocaine.

Dans ce sens notre but est décliné en trois objectifs, d'abord le premier objectif, consiste en l'exploration de la manière dont les modalités de VRH sont mises en œuvre, ensuite le deuxième objectif porte sur l'analyse du rapport dirigeant/employé, enfin, notre troisième objectifs s'inscrit dans le cadre d'une évaluation de la performance sociale des PME enquêtées.

Afin d'atteindre ces objectifs, nous avons élaboré un questionnaire² qui comprend trois rubriques principales, chacune comporte une grille de questions qui s'intéressent d'abord, aux pratiques de GRH appliquées au sein des entreprises interviewées, ensuite, à la place des ressources humaines dans la

¹ La définition de la PME au Maroc a évolué en fonction des dispositions contenues dans les différents textes ayant cherché à encourager cette catégorie d'entreprises en raison de sa taille réduite et sa fragilité relative. Parmi ces textes, on peut citer : la procédure simplifiée accélérée de 1972, le code des investissements de 1983, la définition de Bank Al Maghrib de 1987, les dispositions du FOGAM pour la mise à niveau des PME. Tout récemment, et lors de la préparation du Plan de Développement Economique et Social, la sous- commission en charge de la PME a retenu les critères suivants pour la définition de celle-c, d'abord moins de 200 personnes comme effectif employé ensuite un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de DH en phase de création, à 20 millions de DH pour la phase de croissance et à 50 millions de DH pour la phase de maturité.

² Voir annexe

logique organisationnelle adoptées par les dirigeants, enfin, au climat social qui constitue l'indicateur qui détermine le niveau de la performance sociale.

A cet effet, nous nous sommes focalisés sur les modalités de politique de formation, de rémunération et de gestion de carrière entretenues dans les PME visitées en vue de mettre le point d'une part sur le degré d'importance du capital humain et d'autre part sur la perception des dirigeants vis-à-vis de leurs RH.

En outre, nous nous sommes intéressés aux comportements humains notamment les relations interpersonnelles et le rapport dirigeant-employé dans l'intention de mettre au clair les traits liés à la fois au style de management et à la culture d'entreprise qui règnent dans chaque entreprise.

III.2. Traitement et analyse des données collectées :

Après le traitement des informations collectées auprès des PME enquêtées, nous avons déduit que les entreprises partagent des divergences légères en matière des pratiques de GRH, par contre nous avons constaté qu'il existe une certaines différenciations en matière de VRH liée notamment à la logique adoptée par les dirigeants dans la conduite de leurs affaires et de leurs ressources humaines.

Notre analyse porte sur les dimensions de la VRH que nous avons abordé ci-dessus.

- Le niveau de participation des employés à la prise de décision

L'examen des réponses délivrées par les dirigeants, nous indique que 45% des entreprises communiquent les décisions importantes à leurs employés pour s'assurer d'abord qu'ils sont informés ensuite pour développer leur degré d'engagement vis-à-vis des programmes et des orientations stratégiques envisagés par l'entreprise.

9 entreprises sur 35 étudiées, ont affirmé que la participation des employés à la prise de décision est un facteur clé de performance.

Cependant, nous avons aperçu que la majorité des PME partagent le même style de management, c'est souvent l'aspect paternaliste qui remporte sur

toutes les autres approches managériales, notamment en matière de participation à la prise de décision, qui reste toujours entre les mains des dirigeants.

En effet cet aspect paternaliste est lié à deux facteurs, d'abord la majorité des unités étudiées sont des entreprises de famille, ceci contribue à la transmission de la culture de famille à l'entreprise, en gardant à l'esprit la supériorité du chef sur n'importe quel aspect d'initiative exprimé par le personnel, ensuite le deuxième facteur porte sur les prérogatives du personnel qui demeurent limitées à l'exécution.

- L'importance des ressources humaines

En se basant sur les phrases témoins des dirigeants, nous avons relevé les traits liés respectivement au politique de formation, de rémunération, de gestion des compétences et de conditions de travail et leur degré d'importance.

Sur une échelle de cinq degré¹, les réponses prononcées nous traduisent que la variable de la formation a un niveau fort chez les dirigeants interrogés, soit 74.2 % des dirigeants expriment leur avis dans le quatrième et le cinquième degré de ladite échelle.

Cependant, nous avons constaté dans 85% des entreprises enquêtées que la mise en place des plans de formation souffre toujours de certains obstacles liés d'abord à la réticence des employés au moment du diagnostic, de crainte qu'ils puissent perdre leur emploi, ce qui ne permet pas, souvent d'asseoir une adéquation entre les besoins réels en compétences et les actions envisagées par le plan de formation, ensuite à l'absence des entretiens d'évaluation qui constitue en effet le calibre par lequel se mesure toutes politique de formation.

En ce qui concerne la variable rémunération, la majorité des dirigeants interrogés ont prononcé leurs degrés, concernant la variable de la rémunération, avec un niveau très satisfaisant.

Cependant, les fourchettes de rémunération appliquées par les entreprises, reflètent une discrimination forte entre les catégories d'employés.

A propos de la gestion des compétences, les réponses des dirigeants prononcées varient d'un niveau faible à moyen et se concentrent dans le 3ème et

¹ Voir annexe

le 4ème degré de l'échelle de 0 à 5 avec un pourcentage de 71,4% de l'échantillon.

Ceci nous indique que les dirigeants des entreprises consultées, n'arrivent pas à mettre en valeur cette notion. Pour eux la question des compétences est clôturée juste après l'intégration de l'employé. Ceci montre des limites dans la vision des dirigeants, qui ne prêtent pas une importance au suivi et à l'évolution des secteurs d'activités qui exigent à leur tour l'amélioration continue des compétences.

Relativement aux conditions du travail, la majorité des dirigeants des entreprises enquêtées sont conscients de l'importance des conditions du travail dans la vie de l'entreprise. Environ 62.8% des dirigeants expriment leur avis au niveau du troisième et du quatrième degré de l'échelle de lickert.

- L'importance respective de l'effort individuel et collectif

Suite aux informations collectées, la majorité des dirigeants ont proclamé que les compétences des collaborateurs constituent la condition de premier ordre, suivie par l'esprit de groupe et de solidarité.

Par ailleurs, 70% des dirigeants mettent l'accent davantage sur deux qualités qui doivent être validées auprès de leur personnel, à savoir la discipline et le sérieux, ces deux qualités selon eux, représentent la source fondamentale de la stabilité et de la cohésion ainsi, le moteur clé de la dynamique de groupe.

Cependant, la séparation entre les contributions individuelles et collectives n'a pas été mentionnée par les dirigeants, le seul critère sur lequel ils se basent pour valoriser les ressources humaines est le degré de responsabilité assumée par chaque collaborateur voir la catégorie hiérarchique à la quelle il appartient « cadre ou employé »

- Le degré d'implication sociale

Lors de notre étude nous avons remarqué l'absence quasi-totale (97% des entreprises) des représentants des employés. De point de vue des dirigeants, la hiérarchie, le respect du règlement interne et le lien de subordination sont les fondements qui caractérisent la nature des relations entre collaborateurs dans les entreprises enquêtées.

En ce qui concerne le degré d'entente entre les collaborateurs, nous avons constaté que la coopération représente une obligation pour l'ensemble, en effet c'est l'esprit de solidarité qui règne.

Ceci n'est pas synonyme d'une absence des conflits, mais la suprématie de l'aspect paternel et la culture paternaliste des dirigeants dilue les conflits entre collaborateurs souvent par voie amicale.

En matière des primes à caractère social nous avons dégagé une certaine unanimité qui trouve son origine dans les traits culturels de la communauté marocaine et la références religieuse des dirigeants, ces primes sont liées à des événements qui marquent la vie quotidienne à savoir Aid al adha, Aid al fitr, les fêtes de baptême et le pèlerinage.

Egalement les dirigeants ont mentionné la prise en charge des dépenses en cas de maladie grave qui dépasse les capacités financières de leurs employés.

III.3. Limites et recommandations

Au niveau de notre étude, nous avons constaté que le facteur humain est un peu plus écarté au sein des entreprises enquêtées.

En matière de culture d'entreprise nous avons aperçu qu'elle s'inspire pratiquement de la culture nationale, les principales valeurs repérées sont la solidarité et la coopération partagées entre l'ensemble des collaborateurs, en effet elles constituent, souvent, la manière dont les entreprises enquêtées réagissent face aux contraintes qu'elles rencontrent.

Egalement, nous avons remarqué des insuffisances au niveau organisationnel, elles sont liées d'abord au processus de prise de décision qui reste dans la majorité des cas serré voir centralisé, ensuite elles sont relatives au profil des dirigeants, qui mettent en avant l'aspect familial voir paternaliste qui caractérise le système organisationnel, ainsi la nature des comportements au sein des entreprises examinées.

En effet ces insuffisances affaiblissent l'esprit d'initiative et par conséquent l'implication des collaborateurs, ceci est du à l'absence d'une vision claire inscrite dans le long terme en matière de gestion des ressources humaines.

Par ailleurs, ces entreprises ne sont pas encore conscientes du rôle de la VRH et sa contribution dans la performance sociale, l'idée dominante partagée entre la majorité des dirigeants vis-à-vis de leurs employés se résume dans le rapport contribution-rétribution, au-delà de cette idée il n'existe pas autres intentions explicites de leurs parts en matière de gestion des compétences, ceci représente un manque à gagner pour les dirigeants car avant tout ceux sont les compétences qui constituent le facteur clé derrière la création de richesse.

Les dirigeants de ces entreprises ne prêtent pas l'importance aux intéressements qui forment une source de motivation chez les employés.

Dans le cadre de cette analyse nous proposons des recommandations susceptibles d'améliorer le fonctionnement des entités enquêtées, ainsi donner à la culture d'entreprise un sens encore plus profond qui se base non seulement sur les acquis sociaux, mais sur un appui technique voir managérial fondé sur les éléments suivants :

- Intégrer les collaborateurs et renforcer l'esprit d'initiative et de créativité en optant pour une approche plus participative ;
- Etablir des pronostics pour prévoir les besoins en compétences ;
- Faire des formations au profit du personnel ; des formations relatives aux postes ; des formations relatives au management ; formation économique ;
- S'intéresser davantage aux entretiens d'évaluation afin d'avoir une vision claire sur le bilan des compétences et pour mettre en place des plans de formation compatibles avec les besoins de l'entreprise et les attentes des collaborateurs ;
- Eviter la discrimination en matière de politique de rémunération, et mettre en place une fourchette claire et applicable de la même façon, notamment, pour le personnel qui appartient à la même catégorie ;
- Accepter et favoriser la modernisation des systèmes de gestion.

Conclusion

Le recours à la culture d'entreprise n'est pas aisé pour justifier une mobilisation significative des collaborateurs autour d'un objectif commun voire une mission dont l'entreprise est chargée d'assurer.

De point de vue conceptuel, la culture d'entreprise est l'ensemble de postulats fondamentaux qu'un groupe donné s'est inventé, a découvert ou a développé en apprenant à affronter les problèmes afférents à l'adaptation externe et à l'intégration interne, ensemble qui a fonctionné de façon assez satisfaisante pour être considéré comme valable et en tant que tel, pour être enseigné aux nouveaux membres, à qui il sera présenté comme étant la manière correcte de percevoir, de penser et de ressentir vis-à-vis des dits problèmes.

Au-delà de situations de gestion qui recouvrent à la fois un mécanisme d'action et de réaction permanent vis-à-vis de l'environnement, la nécessité de procéder par cette nouvelle donne s'avère indispensable dans la conduite de l'action collective au sein des entreprises.

Nous avons à l'occasion de ce travail de recherche fait ressortir plusieurs résultats importants et pertinents pour nous rendre compte de la dimension stratégique de la VRH qui prévale comme instrument de facilitation voire d'incarnation d'une culture d'entreprise à co-construire ou à reproduire.

Au regard des résultats de l'approche empirique, nous avons constaté que la PME de la région de l'oriental souffre encor d'une accumulation des pratiques de gestion des ressources humaines non intégrées les unes avec les autres, en effet ceci peut émerger une philosophie de gestion implicite formalisée par les dirigeants pour leurs propre bénéfice au détriment de l'intérêt de leurs employés, la répercussion des dites pratiques, donne lieu à des effets néfastes sur la santé de l'entreprise.

Cette étude comporte tout de même des limites, essentiellement liées au choix des variables endogènes (non exhaustives), à la taille (35 répondants sur 50 envois) et aux caractéristiques de l'échantillon (PME opérant dans le secteur de BTP).

La standardisation des contrats sur le marché financier réglementé

Mounia BOULACH

Doctorante en droit privé

Université Mohammed V -SOUISSI

Introduction

Les marchés réglementés¹ sont des marchés qui font l'objet d'une reconnaissance officielle et sont soumis au contrôle de l'autorité de marché. Il s'agit de marchés « concentrés, en ce sens que toutes les offres d'achat et de vente doivent être apportées sur les marchés qui en assurent la confrontation en vue de dégager un prix unique »². Ils garantissent ainsi les intervenants de l'application uniforme d'un ensemble de règles impératives dont la vocation est d'assurer le respect des principes du droit des marchés financiers, que ce soit lors de la négociation de transactions sur instruments financiers ou leur dénouement, et notamment la sécurité des transactions.

Dès lors au caractère réglementé du marché, correspond un caractère prédéfini, normalisé du contenu du produit financier au comptant ou à terme³, de sorte que la liberté contractuelle des parties est reléguée au derniers rang, ne laissant perdurer que la possibilité de déterminer la quantité ainsi que le prix⁴ de la transaction. Cette uniformisation, prédétermination du contenu des contrats conclus sur le marché financier en niant leurs différences pour les faire correspondre à un modèle unique : taille, montant, échéance, prix d'exercice et conditions de livraison correspond à la standardisation des transactions financières qui apparait selon certains auteurs comme un rouage nécessaire au bon fonctionnement des marchés financiers organisés. Néanmoins, celle-ci introduit la question de savoir en quoi la standardisation des produits financiers est-elle nécessaire sur les marchés financiers ? Comment cette normalisation

¹ Ex. en France MATIF, MONEP pour les opérations a terme

² D. SCHMIDT : marchés réglementés et opérations hors marché, Petites affiches, 10 janvier 1996 n° 5, P. 21

³ Kh. MEJDAOUI : marchés à terme dérivés et organisés d'instruments financiers : étude juridique, thèse de doctorat en droit privé, Paris 1, 1994, para 832 p 269

⁴ Il convient tout de même de préciser que le prix résulte d'une confrontation libre des ordres d'achat et de vente

contribue-elle à garantir la liquidité des opérations aux investisseurs, leur négociabilité ainsi que la sécurité des marchés ?

Le marché financier réglementé apparaît comme un segment organisé de la place financière qui voit en la standardisation non seulement une condition d'admission des opérations mais aussi et surtout une condition de sa sécurisation.

I : condition d'admission des transactions sur le marché

Le marché financier est un lieu où les instruments financiers sont négociés en masse¹ de sorte que la standardisation des instruments financiers est nécessaire afin de garantir la liquidité des opérations et permettre un meilleur échange de ces produits financiers.

1. Condition de liquidité

Pour pouvoir intervenir dans un marché financier, il est nécessaire d'avoir accès à une liquidité suffisante.² Celle-ci reflète la facilité avec laquelle un produit financier peut être échangé contre du numéraire sans perte de valeur³, elle est également définie comme **la possibilité d'entrer et de sortir du marché à tout instant à un prix raisonnable ou encore lorsque ce même marché est en mesure de permettre un grand nombre de transactions en un temps minimal, constituant ainsi, un critère essentiel d'attractivité des utilisateurs. Sans la standardisation des transactions, cette qualité reconnue aux marchés réglementés serait inenvisageable.**

En effet, un contrat à terme standardisé n'est pas un contrat négocié de gré à gré avec une contrepartie bien identifiée. Il se rapprocherait plutôt de l'idée d'un contrat négocié dans un système de règlement livraison, entre deux donneurs d'ordres qui agiraient par intermédiaires interposés, à même de garantir la rapidité, la sécurité dans le dénouement de l'opération ainsi que

¹ Ch. BOBILLIER : la liberté contractuelle à l'épreuve du droit des marchés financiers, sous la direction d'Yves REINHARD-LYON : Université Jean Moulin 2015

² Produits Dérivés : Paris Europlace, groupe de travail présidé par M. Jean François LEPETIT, Juin 2010

³ T. ADRIAN et H-S SHIN : liquidité et contagion financière, revue de la stabilité financière, février 2008, numéro spécial liquidité n°11 p1

l'anonymat des parties; et le seul moyen d'y aboutir est la standardisation. En d'autres termes, il serait impossible de garantir la rapidité des transactions ainsi que leur liquidité si les parties devaient individuellement négocier les termes de leurs engagements.

Ainsi, par exemple en droit français, la standardisation des contrats financiers s'effectue non seulement par type de produits, mais également par maturité, taille et conditions de règlement.

C'est sous la forme d'instructions, et sous le contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers, que les entreprises de marché établissent le règlement particulier de chaque contrat financier. Chaque type de contrat fait l'objet d'une fiche qui en définit les caractéristiques essentielles, c'est-à-dire principalement la nature du sous-jacent, l'unité de transaction, la date d'échéance et les modalités d'exécution. Seuls sont laissés à l'appréciation des parties, le nombre de lots et le prix.

De cette standardisation naît également la négociabilité des contrats financiers.

2. Condition de négociabilité

La négociabilité des valeurs mobilières signifie leur transmissibilité selon un mode simplifié sans formalités¹. Dans le cas des contrats financiers, elle signifie que le donneur d'ordre peut se libérer de son contrat à n'importe quel moment et sans l'accord de son cocontractant généralement par la conclusion d'un contrat en sens inverse².

Pour assurer cette fonction de négociabilité, la normalisation des contrats financiers semble encore une fois nécessaire, et pour cause, en passant un contrat à terme, le vendeur s'engage à livrer un produit sur une échéance donnée, et inversement, l'acheteur s'engage à en prendre livraison et à le payer au prix négocié au moment de la conclusion du contrat.

¹ Laurent COTRET : « La négociabilité des instruments financiers » Thèse pour le Doctorat en Droit, Université de Reims Champagne-Ardenne, p 23 para 26

² Pour plus de détail quant à la technique de dénouement des contrats financiers voir, Sébastien PRAICHEUX : instruments financiers à terme, répertoire de droit des sociétés, para 112

Néanmoins, peu de contrat a terme se dénouent par livraison physique de l'actif sous-jacent. Les parties agissent sur les marchés a terme pour des raisons de spéculation ou de couvertures, elles ne trouvent aucun intérêt à recevoir la livraison physique de l'objet et préféreront donc, se défaire de leur contrat par la conclusion d'un autre contrat financier qui leur permettra de prendre une position inverse à la position initiale. La standardisation du contrat à terme permet de faciliter leur négociabilité et donc leur transfert. C'est-à-dire l'opportunité offerte aux parties de se désengager à tout instant.

Indéniablement, les contrats à terme standardisés n'offrent pas la même flexibilité que les contrats négociés de gré à gré, néanmoins, les avantages de liquidité et de négociabilité qu'ils offrent intervenant sur les marchés boursiers compensent largement cet inconvénient puisqu'ils permettent aux parties de se désengager unilatéralement et à n'importe quel moment. Ce ci dit, cette standardisation a également pour avantage d'assurer la sécurité du marché ainsi que la garantie de bonne fin des opérations qui y sont nouées.

II : moyen de sécurisation du marché

La standardisation se révèle, en outre, indispensable en ce qu'elle permet d'assurer la sécurité du marché. En normalisant les caractéristiques des instruments financiers diffusés auprès des investisseurs, la standardisation semble en effet de nature à éviter l'échange d'instruments peu fiables.

Ainsi, la standardisation est, pour l'investisseur, un gage de la fiabilité de l'instrument financier qu'il acquiert et, partant, un moyen d'assurer la sécurité du marché.

1. Une volonté affichée de maîtrise du risque de contrepartie

Les opérations conclues sur le marché boursier sont souvent complexes et nécessitent donc l'application de règles protectrices des incertitudes du marché. Ces règles doivent être non seulement précises et détaillées mais également présenter un ensemble de garanties qui facilitent leur usage et rassurent les investisseurs. La standardisation des transactions sur le marché à terme constitue une de ces règles qui visent à réguler le risque de contrepartie, définit comme **le risque de contrepartie est le risque que dans un contrat financier ou dans le cadre d'un instrument financier, le débiteur se refuse à honorer tout ou partie de son engagement ou soit dans l'impossibilité de le**

faire, en d'autres termes, il s'agit de « l'incapacité des particuliers a rembourser »¹. Dans le second cas il s'agit du risque de liquidité, s'il s'agit d'un retard éventuel de paiement du débiteur qui ne dispose pas à temps des fonds, et du risque de solvabilité s'il s'agit d'une défaillance du débiteur qui ne peut pas trouver les fonds.

En conséquence, et afin de pallier à cette défaillance, les intervenants sur les marchés boursiers doivent être en mesure de disposer a tout moment des garanties nécessaires au dénouement de leurs positions. C'est ainsi que la standardisation semble encore une fois être la solution. En effet, grâce a la normalisation, les instruments financiers circulant sur le marché boursiers sont identiques, fongibles et interchangeables et donc a même de pallier tout défaut de la part de l'une des parties a la transaction, puisque les contrats seront homogènes², identiques dans une même catégorie et contiendront toutes les clauses usuelles sensées protéger les investisseurs.

2. Standardisation et garantie des transactions

Par opposition au marché de gré à gré ou les parties contractent librement les clauses de leur engagement en souscrivant des contrats « sur-mesure », négocié bilatéralement et répondant aux attentes des co-contractants³, les parties au contrat a terme règlementé concluent leurs engagements en se soumettant à une normalisation imposée par les règles de marché.

Cette uniformisation⁴ des pratiques s'appuie principalement sur l'existence d'une chambre de compensation⁵ considérée comme la contrepartie unique de l'ensemble des acheteurs et des vendeurs⁶. La Chambre est considérée par la loi sur les marchés a terme comme « contrepartie du membre compensateur et devient titulaire des droits et obligations résultant de la

¹ M. FAVERO : Pour un nouveau contrat nommé : "le contrat d'échange de risques" La Semaine Juridique Entreprise et Affaires n° 42, 21 Octobre 2010.

² M. FAVERO : la standardisation contractuelle, enjeu de pouvoir entre les parties et de compétition entre les systèmes juridiques, Revue Trimestrielle de Droit Com, 2003 p 429

³ Ch. NOYER : Produits dérivés-innovation financière et stabilité, revue de la stabilité financière n°14, Juillet 2010 banque de France

⁴ Produits Dérivés : Paris Europlace, groupe de travail présidé par M. Jean François LEPETIT, Juin 2010, p 9

⁵ Cette organe nécessaire a la bonne marche des marchés a terme est règlementé par la loi 42-12 qui y consacre un Chapitre II « De la compensation »

⁶ Il convient de préciser que la qualification de l'interposition de la chambre de compensation dans les opérations financières a soulevé de nombreux débats doctrinaux.

transaction enregistrée »¹. Elle s'interpose entre les deux opérateurs en prenant une position opposée à tous les avis qui lui sont rapportés : elle se porte alors « vendeur » face aux acheteurs et « acheteur » face aux vendeurs. De ce fait, elle « garantit la bonne fin des transactions qu'elle a enregistrées »² et en cas de défaillance de l'un des intervenants, la chambre de compensation remplit les obligations de la parties défaillantes en ses lieux et places en veillant à fournir les titres recherchés. C'est précisément à ce niveau que la standardisation des contrats financiers se révèle être un atout au sein de ces marchés, puisque c'est grâce à cette normalisation que la chambre de compensation assure la garantie des transactions ainsi que l'efficacité des opérations de compensation. En effet, les contrats étant fongibles, la chambre de compensation peut les substituer, ce qui serait inenvisageable pour elle si les contrats étaient négociés par les parties selon des clauses qu'ils auraient librement établis.

L'intervention de la chambre de compensation sur les marchés à terme a donc pour corollaire de mutualiser le risque tout en renforçant la sécurité des transactions réalisées sur le marché à terme et cet objectif ne peut être poursuivie sans la standardisation des opérations financières .

¹ Article 33 alinéa 1^{er} de la loi 42-12

² Article 34 de la loi 42-12 sur les marchés à terme

Conclusion

Depuis l'avènement des marchés boursiers on constate qu'il existe une tendance très nette à la standardisation de nouveaux outils financiers¹. Cette dernière semble inéluctable non seulement pour faciliter la négociation des instruments financiers de manière à ce que chaque intervenants soit sur de retrouver les mêmes caractéristiques quelque soit l'émetteur, mais aussi et surtout afin de faciliter le dénouement des opérations, pour assurer la sécurité des opérations financières mais également pour garantir l'attractivité du marché. Malgré tout, et en dépit de son importance pour tout marché financier, il n'en demeure pas moins, que cette « stratégie » que constitue la standardisation ne manque pas comme le fait remarqué un auteur de « dissimuler des enjeux de pouvoirs »², qui a des fins de considération prudentielle, il serait judicieux de limiter par une intervention réglementaire et ce tant pour le marché que pour les utilisateurs³. De plus, et bien qu'il soit inéluctable que la standardisation des opérations constitue à l'ère de la mondialisation des place boursières un atout compétitif pour les marchés permettant à un opérateur de trouver une contrepartie quel que soit le marché, toutefois, un trop grande standardisation des opérations ne constituerait-elle pas en fin de compte un obstacle à la liberté contractuelle ?

¹ A. PALSEUR : Participation à l'étude de la qualification juridique des produits dérivés de crédit en droit français, thèse pour l'obtention du doctorat en droit 2011, Université Jean Moulin, Lyon 3

² M. FAVERO : la standardisation contractuelle, enjeu de pouvoir entre les parties et de compétition entre les systèmes juridiques, Revue Trimestrielle de Droit Com, 2003 p 429

³ Kh. MEJDAOUI : marchés à terme dérivés et organisés d'instruments financiers : étude juridique, thèse de doctorat en droit privé, Paris 1, 1994, para 834 p269

Santé et développement durable

Mohammed SAADEDDINE

Doctorant chercheur
faculté de sciences économiques, Université
Mohamed V Rabat

Anouar AMMI

Enseignant chercheur
Ecole Nationale de Commerce
juridiques et sociales de salé –
et de Gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail.

Introduction

La santé est au centre du développement durable, dont l'enjeu est l'interdépendance entre dégradation de l'environnement, respect des aspects sociaux, processus de développement économique et santé.

La santé est devenue une nouvelle grille de lecture de notre évolution ; elle est intrinsèque au développement durable, dont la finalité est l'être humain. L'équilibre entre environnement, économie et social n'a de sens que s'il est tourné vers la personne humaine, et répond à ses besoins fondamentaux. À ce titre, la santé est un besoin vital, et ne signifie plus seulement ne pas être malade, mais vivre bien. En effet, en 1992, le principe I de la déclaration de Rio sur l'Environnement et le Développement affirmait : « les êtres humains sont au centre des préoccupations relatives au développement durable. Ils ont droit à une vie saine et productive en harmonie avec la nature. ».

La santé a été réaffirmée par l'ONU comme faisant partie intégrante des droits humains essentiels à travers les " objectifs du millénaire pour le développement " de manière visible en 2000. Ainsi, sur les 8 [Objectifs du Millénaire pour le Développement](#) (OMD) adoptés en 2000, la santé a été présente dans 3 objectifs : Réduire la mortalité des enfants de moins de 5 ans « Objectif 4 », celle de l'amélioration de la santé maternelle « objectif 5 » et celle de Combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies « objectif 6 ». Et même au niveau du dernier programme du développement durable mis en place au [Sommet sur le développement durable](#) le 25 Septembre 2015, les États

membres de l'ONU ont adopté un nouveau programme nommé « Objectifs de Développement Durable ODD » qui comprend un ensemble de 17 objectifs mondiaux dont la santé qui a pris l'objectif 3 : « Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge ». Qui fait de la santé un résultat à atteindre en tant que tel. Cependant, elle est aussi présentée comme un moyen d'atteindre les autres objectifs et comme un indicateur fiable des progrès globaux en matière de développement durable.

Cet aboutissement relève de certains éléments conjoncturels comme une " demande " d'action et de coopération internationale croissante en matière de santé, surtout en direction des pays pauvres. Ces facteurs conjoncturels ont permis de souligner la nécessité de se préoccuper de la santé dans le monde de manière autrement plus efficace et transversale, notamment en mettant en place des partenariats public/ privé, un fonds mondial, l'implication de la société civile... Les économistes se positionnent pour souligner qu'une amélioration significative de la santé est une condition indispensable pour atteindre un certain niveau de développement économique (Amartya Sen).

La santé est à la fois une condition préalable, le résultat et un indicateur des trois volets du développement durable (OMS, 2012). Les objectifs du développement durable ne peuvent être réalisés qu'en l'absence d'une forte prévalence des maladies transmissibles ou non transmissibles débilitantes et lorsque les populations peuvent atteindre un état de bien-être physique, mental et social.

Ces principes ont été appuyés notamment lors du Sommet sur le développement durable de Johannesburg, en 2002, où, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) s'est emparée de la thématique " Santé et développement durable ". La déclaration qui en est issue soulignait une idée majeure : le fait de la " bonne " santé repose sur les trois piliers du développement durable - l'économique, l'écologique, et le social. L'objectif annoncé était la préservation de la santé des générations futures tout en apportant une vision holistique de la santé et une approche respectueuse de l'équilibre naturel dans le traitement des maladies. La promotion de la santé n'est donc pas véritablement absente en matière de développement durable.

La préservation de la santé implique certains préalables qui se situent au cœur du développement durable notamment le climat, la biodiversité, l'absence

de toxicité...Ainsi, le développement durable et la santé sont indissociables. Les problèmes d'environnement, de santé et de développement se croisent. La mauvaise santé entraîne une perte de bien-être individuelle et collective. Elle empêche le développement socio-économique. Elle compromet ainsi le développement durable, qui repose sur le développement humain avant tout. La santé doit même se situer au cœur de toute approche de développement durable. Elle est considérée à la fois comme une condition nécessaire au développement durable et comme une finalité.

L'objectif de cette communication consiste à montrer la relation qui existe entre la santé et le processus du développement durable. Ainsi, nous allons assimiler et développer, dans un premier temps, le développement durable, la santé et les facteurs qui l'impactent. Pour traiter par la suite la relation entre la santé et le développement durable afin de terminer notre travail par l'exemple du Maroc.

I- Du développement économique au développement durable

La notion du développement a évolué dans la pensée économique contemporaine. L'assimilation du développement à la croissance économique, mesurée par l'évolution du PIB ou du PIB par tête, a connu des limites qui sont soulignées dès les années 60 par les économistes structuralistes. Ainsi, Perroux (1961) assimilait le développement aux changements dans les structures institutionnelles de l'économie qui conduisaient à l'accroissement du produit par tête. Dans une conception davantage sociologique, (Penouil, 1979 ; Goussault 1982) considèrent que le développement était conçu également comme la dynamique sociale d'une société qui entre dans un nouveau type de civilisation, ou encore un mouvement par lequel les peuples se constituent comme sujets historiques de leur avenir.

Le développement devient un processus centré sur l'homme – d'où la dénomination de développement "humain" – et sur son bien-être au sens large. Ainsi, le PNUD affirme que "les individus sont la véritable richesse d'une nation. Le développement doit donc être un processus qui conduit à l'élargissement des possibilités offertes à chacun." (PNUD, 1990, 9). La croissance économique est alors un facteur nécessaire, quoique non suffisant, de développement. Cette conception, défendue entre autres par Sen et le PNUD, appelle la prise en considération d'une palette de déterminants plus large que les seuls déterminants économiques traditionnels et intègre les dimensions sociale, culturelle, politique et éthique du développement (Mahieu, 2000).

Le développement durable est une approche intergénérationnelle et qualitative de l'évolution des sociétés, selon laquelle il est important de léguer aux générations futures un environnement économique, écologique et social au moins aussi bon qu'aujourd'hui.

Au sein des organisations internationales intervenant dans le domaine du développement, un nouveau consensus se fait jour autour du concept de « développement durable ». Ainsi, depuis les échecs plus ou moins retentissants des politiques économiques fondées sur les grandes options du consensus de Washington, les réflexions, au sujet d'un "nouveau paradigme de développement" ont débouché sur une notion, le développement durable qui devient le nouveau dogme de la pensée "développementaliste" (TIZIO, 2004). Des

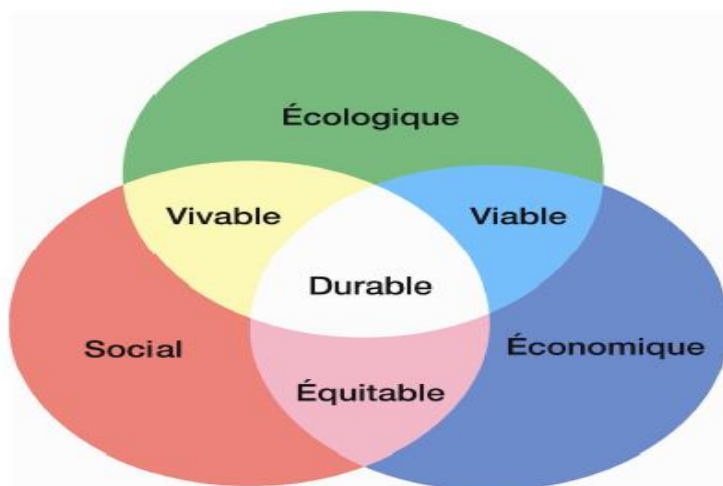
travaux aussi éloignés que ceux de l'école de Chicago (Becker, Shultz...) et ceux de Sen, viennent à l'appui des réflexions en termes de développement durable.

La notion de développement durable est définie de plusieurs manières selon les différents courants de pensée économique. Beaumais et Godard (1993) ont présenté ces différentes approches: La première définition du développement durable a été donnée par le rapport Brundtland, en 1987 ; elle est centrée sur la satisfaction des besoins humains : « Un développement qui s'efforce de répondre aux besoins des générations présentes, à commencer par les plus démunis, sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs». La deuxième est issue de l'économie gestionnaire et pose une exigence minimale de maintien dans le temps d'un stock constant de capital naturel. Une troisième approche, s'inscrivant dans la tradition néoclassique, insiste sur la non-décroissance, de générations en générations, du revenu par tête ou du stock de capital total transmis (PICHERY, 2012).

L'OCDE a ensuite donné la définition suivante du développement durable « il comporte trois dimensions : économique, sociale et environnementale. Le concept de durabilité désigne une gestion des ressources naturelles respectueuse des capacités de reproduction. Dans les sciences sociales, la durabilité va au-delà de la croissance économique et du bien-être matériel, pour englober des considérations d'équité et de cohésion sociale ainsi que la nécessité de se protéger contre des dangers globaux. La notion met l'accent sur les liens et sur la nécessité d'un équilibre entre ces dimensions».

D'après la définition donnée par l'OCDE, on peut déduire que le développement durable a trois dimensions : une dimension environnementale et écologique, une dimension économique, et une dimension sociale. (Graphique 1)

Graphique 1 : les piliers du développement durable



Source : FORBAT, 2014

- Economiquement, il s'agit de créer des richesses et d'améliorer les conditions de vie matérielles.
- Socialement, de satisfaire les besoins en santé, en éducation, en logement, en emploi, de prévenir l'exclusion et de préserver l'équité intergénérationnelle.
- Et du point de vue environnemental, de préserver la diversité des espèces et les ressources naturelles et énergétiques, et de réduire et prévenir les risques et leurs impacts environnementaux.

À ces trois piliers qui sont en interaction, s'ajoute un enjeu transversal, indispensable à la définition et à la mise en œuvre de politiques et d'actions relatives au développement durable : la gouvernance, qui consiste en la participation de tous les acteurs (citoyens, entreprises, associations, élus...) au processus de décision.

II- La santé et la santé publique : Définitions et déterminants

Dès 1946, soit deux ans avant la création formelle de l'Organisation mondiale de la Santé (OMS), la Conférence internationale de la Santé adopte un texte d'une importance fondamentale au regard de la définition qu'il donne de la santé : « La santé est un état de complet bien-être physique, mental et social, et

ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité, mais un état optimal de bien-être physique, mental et social » (OMS, 1946). Cette définition, bien qu'idéaliste, a le mérite de ne pas se limiter aux maladies qu'on a souvent considérées comme des obstacles temporaires ou permanents à la santé, ou comme des dysfonctionnements d'un ou plusieurs éléments du corps humain. Étant donné que cette définition de l'OMS intègre la notion de bien-être social, et par conséquent, les interprétations du concept de santé ont été élargies.

Lawrence (2001) a défini la santé comme : « une condition ou un état de l'être humain qui résulte de ses interactions avec son environnement biologique, chimique, physique et social. »

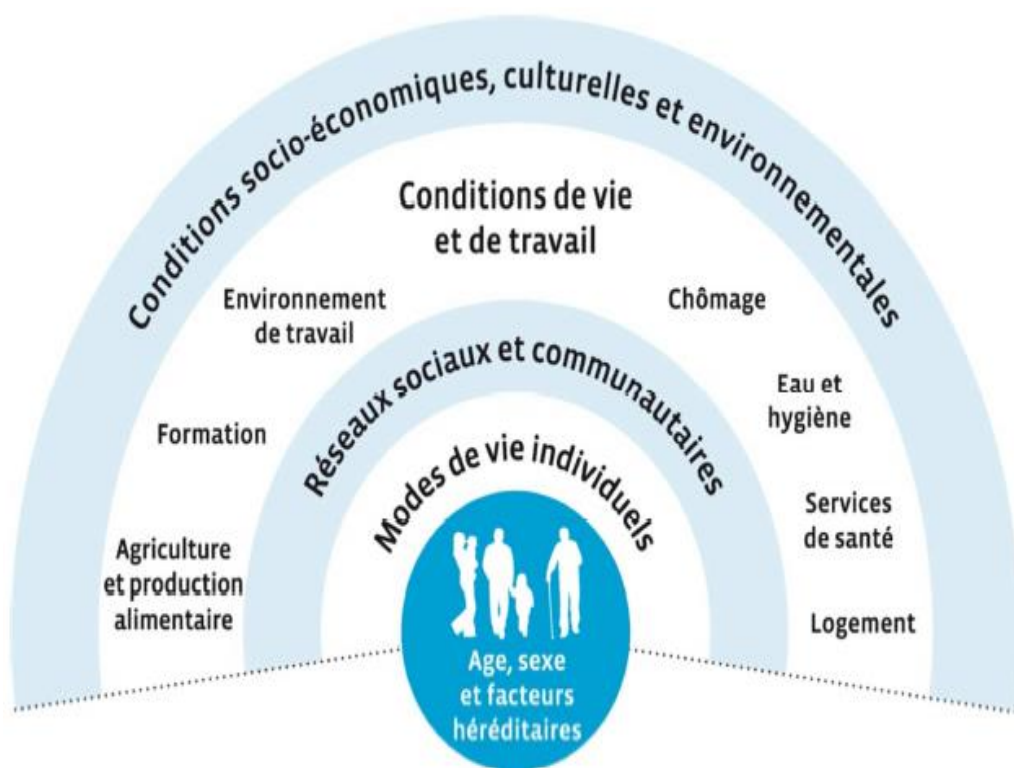
La définition de la santé ouvre la voie à une prise en compte élargie des facteurs influençant la santé, proposant une vision systémique englobant les facteurs non-biomédicaux (TIZIO, 2004). En fait, cette importance accordée à la notion de bien-être traduit le passage d'une approche biomédicale reposant sur le diagnostic par les médecins et autres spécialistes de la santé de maladies auxquelles correspondent des traitements spécifiques (la maladie est interprétée selon une logique objective/mesurable), à une approche faisant de la maladie un concept largement dépendant de la perception des individus quant à leur situation personnelle en termes de problèmes de santé (logique subjective/vécue), la maladie devenant dès lors un concept potentiellement très vaste (Wikman, Marklund and Alexanderson, 2005).

La santé ne devrait pas être définie seulement en termes d'absence de maladies, d'infections, d'infirmités ou de dépressions psychiques (FORBAT, 2014). La santé (comme la maladie) est au carrefour d'une multiplicité de facteurs environnementaux et humains et des relations multiples entre eux (TIZIO, 2004). Ces relations réciproques englobent l'influence des activités humaines sur leur bien-être, et sur leur condition de vie y compris leur environnement immédiat. Ainsi, pendant les années 1990, décennie marquée par des changements rapides aux niveaux économique, technologique et politique, l'OMS a pris conscience que d'autres facteurs y compris les produits agro-alimentaires, le changement climatique, la globalisation et l'urbanisation exercent aussi une influence de taille sur la santé. Les tendances récentes constituent de nouvelles opportunités et de nouveaux défis quant à l'amélioration de la santé au XXI^e siècle à travers une coordination et une

collaboration qui transgressent les frontières professionnelles traditionnelles (LANGE, 2006).

Certains auteurs proposent une complexification de la représentation des déterminants de la santé. Dahlgren et Whitehead (1991) distinguent ainsi cinq classes de déterminants imbriqués les uns dans les autres selon une logique spatiale, allant du centre (micro / individu) aux extrémités (macro / environnement général) (PRAZNOCZY, 2011).

Graphique 2 - Les déterminants de la santé selon Dahlgren & Whitehead, 1991



Source : PRAZNOCZY, 2011

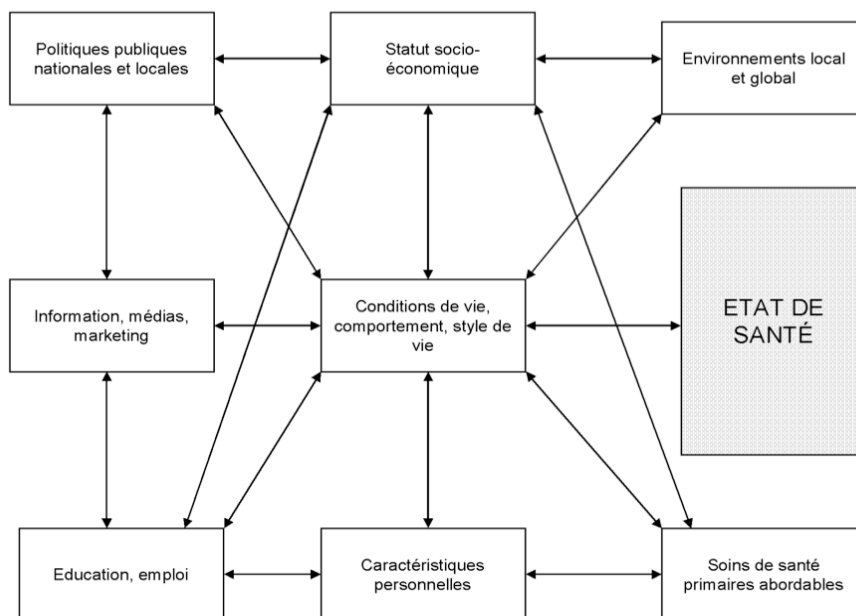
Cette conception qui sera affinée par la suite par Lawrence qui mentionne une représentation schématique proposée en reflétant la nature systémique des enjeux soulevés par la santé puisqu'elle évite de hiérarchiser – si

ce n'est en importance, du moins spatialement – les déterminants de la santé (Lawrence, 2004 : 490).

La santé est autant une affaire de responsabilité individuelle que de responsabilité collective. Il est impossible de se maintenir en santé sans adopter des comportements adéquats et posséder certaines capacités personnelles, mais notre santé et nos comportements dépendent également d'une foule de facteurs culturels, économiques, sociaux et politiques.

Les indicateurs de l'état de santé sont intimement liés aux déficits des déterminants sociaux et traduisent leur impact sur la santé de la population. Les conditions de vie quotidiennes ont une grande incidence sur l'équité en santé. L'accès à l'instruction, à un logement et à un hébergement de qualité, à de l'eau propre à la consommation et à des services d'assainissement est un droit de l'homme et une condition de base pour mener une vie saine.

Schéma 1 : Les déterminants de la santé selon Lawrence



Source : HACHIMI, 2009

L'état de santé des populations dans des lieux donnés ne résulte pas seulement de nombreux éléments matériels et non-physiques mais aussi de leurs corrélations (Lawrence, 2001).

Dans cette optique, la santé est un atout ou une ressource utile à la vie quotidienne, plutôt qu'un standard ou un objectif à atteindre. Cela implique que la capacité du secteur de la santé à gérer la santé et le bien-être des populations est limitée et qu'une collaboration étroite avec d'autres secteurs est primordiale.

Le rapport sur les déterminants de la santé présenté par le Secrétariat à la 62ème Assemblée mondiale de la Santé (mai 2009) indique: « Il faut agir sur les déterminants sociaux si l'on veut atteindre les objectifs concernant des maladies données,..., maîtriser et éliminer les épidémies qui mettent en péril des populations tout entières. La plupart des affections prioritaires en santé publique ont en commun d'importants déterminants sociaux, notamment des déterminants de l'exposition aux risques, de la vulnérabilité à la maladie, de l'accès aux soins et des conséquences de la maladie». D'après ce rapport, nous constatons l'importance accordée à la notion de la « santé publique » par l'OMS ; alors que ce qu'on veut dire par la santé publique? Et quels sont ses services ?

L'OMS, en 1952, en donne la définition suivante : « La santé publique est la science et l'art de prévenir les maladies, de prolonger la vie et d'améliorer la santé et la vitalité mentale et physique des individus, par le moyen d'une action collective concertée visant à :

- Assainir le milieu ;
- Lutter contre les maladies ;
- Enseigner les règles d'hygiène personnelle ;
- Organiser des services médicaux et infirmiers en vue d'un diagnostic précoce et du traitement préventif des maladies ;
- Mettre en œuvre des mesures sociales propres à chaque membre de la collectivité pour assurer un niveau de vie compatible avec le maintien de la santé ».

La santé publique est aujourd'hui une discipline autonome qui s'occupe de l'état sanitaire d'une collectivité, de la santé globale des populations sous tous ces aspects : curatif, préventif, éducatif et social. Elle peut être aussi considérée comme une institution sociale, une discipline et une pratique (PICHERY, 2012).

Son champ d'action est vaste, il couvre tous les efforts sociaux, politiques, organisationnels qui sont destinés à améliorer la santé de groupes ou de populations entières. Ceci inclut toutes les approches organisées, tous les systèmes de promotion de la santé, de prévention des maladies, de lutte contre la maladie, de réadaptation ou de soins orientés en ce sens.

Ainsi, la santé publique impose la collaboration interdisciplinaire entre plusieurs département notamment : l'urbanisme, l'énergie, le transport, l'eau et l'assainissement, la protection de l'environnement...

Pour aborder avec succès les questions de santé publique, et pour qu'elle puisse réaliser ses objectifs, il faut :

- Une forte volonté politique et des engagements de longue durée au plus haut niveau;
- Des politiques et des stratégies solides;
- Des programmes et actions pratiques, sur le terrain, ayant des objectifs et des calendriers précis;
- Une coordination à l'intérieur des secteurs et entre les secteurs et des actions cohérentes (par exemple entre les secteurs de l'énergie, de la santé publique, de l'éducation et de l'environnement) à divers niveaux;
- Une forte coordination entre les organismes et programmes des Nations Unies;
- Des mesures décentralisées pour apporter une aide sanitaire aux habitants et aux collectivités locales qui en ont besoin;
- Une volonté commune des partenaires;
- Des partenariats reposant sur des données et des résultats scientifiques disponibles et une information fiable;
- La participation large de la société civile, à titre bénévole, par l'éducation, une action de sensibilisation, la concertation, la participation et l'autonomisation;
- La mobilisation de ressources supplémentaires pour obtenir un financement prévisible et systématique (Nations Unies, 2002).

III- Relation santé et développement durable

La santé est une préoccupation majeure du développement durable comme le souligne le principe I de la déclaration de Rio sur l'Environnement et

le Développement en 1992 qui affirmait: « les êtres humains sont au centre des préoccupations relatives au développement durable. Ils ont droit à une vie saine et productive en harmonie avec la nature (1) » et le document final adopté, par des États Membres de l'ONU, à la Conférence RIO +20 du 20 au 22 juin 2012 qui souligne : « une meilleure santé est à la fois une condition préalable, le résultat et un indicateur des trois volets du développement durable ».

En effet, la santé peut être à l'origine de ralentissement économique (ainsi le paludisme a provoqué dans les pays endémiques africains un ralentissement de la croissance économique allant jusqu'à 1,3 % par an) (OMS, 2014). Elle est, dans d'autres cas, fortement dégradée par les processus de développement eux – mêmes : c'est le cas par exemple lorsque le développement s'accompagne de mouvements migratoires, de phénomènes de métropolisation rapides et difficiles à gérer, couplés à une augmentation de la pauvreté et des injustices (UN, 2012).

1-La santé comme facteur de la croissance économique et du développement social.

L'état de santé, en tant que composante du capital humain, joue manifestement un rôle de premier plan dans la marche vers le développement durable.

Ainsi, une population bien nourrie et bien soignée est un facteur déterminant de la croissance économique. L'augmentation de la productivité du travail, induite par l'amélioration des "capabilités" (Sen, op. cit.) des individus, génère une augmentation du revenu national.

La santé produit une amélioration des capacités individuelles de développement personnel, ceci tant au plan physique, qu'intellectuel et émotionnel (WHO, 2001). Elle permet également d'assurer aux individus une certaine sécurité économique dans l'avenir. La santé est ainsi, dans cette perspective, un « *input* » de la croissance économique et du développement humain à long terme.

Les modèles de croissance macroéconomiques qui utilisent la santé (Barro, Sala-I-Martin, 1995 ; Bloom, Sachs, 1998) s'accordent sur le fait qu'une augmentation de 10% de l'espérance de vie induit une croissance du PNB de 0,3 à 0,4 points. Le différentiel d'états de santé explique d'ailleurs une grande part

des écarts de croissance entre les différentes régions du monde (Bloom, Sachs, op. cit.).

La hausse de la productivité du travail permise par l'emploi d'une main-d'œuvre bien soignée et bien nourrie permettrait aux entreprises de réaliser des profits et aux investisseurs étrangers d'être moins frileux pour accorder les financements aux firmes des pays en développement (TIZIO, 2004). Ainsi, une population en bonne santé voit son espérance de vie augmenter et son cycle de vie s'allonger. L'espérance de gains futurs augmente avec l'horizon de planification des individus qui sont alors d'autant mieux disposés à investir en santé et à se constituer une épargne financière.

La mauvaise santé entraîne des coûts élevés pour la société. Une morbidité élevée, à côté du « *turnover* » important de la main-d'œuvre qu'elle engendre, décourage les investissements des entreprises, donc leur rentabilité (FORBAT, 2004). De plus, lorsqu'une proportion importante de la population est malade, les budgets publics sont affectés prioritairement aux dépenses de santé, au détriment des autres services sociaux.

En termes de bien-être, la maladie occasionne des pertes de possibilité de consommation selon plusieurs canaux : les traitements médicaux sont coûteux et, en l'absence de couverture maladie, les sommes affectées amputent les revenus des ménages. La maladie entraîne également une perte de revenu courant du fait des absences au travail et une perte des revenus futurs du fait de la mort prématurée. Ces pertes de revenu font stagner la consommation individuelle et ne permettent pas d'alimenter la demande globale au niveau macroéconomique (TIZIO, 2004). Les conséquences de la maladie sur le cycle de vie ne sont pas négligeables : les infirmités mentales et physiques engendrées par les maladies infantiles se traduisent sur l'ensemble de la vie par des pertes de productivité individuelles.

Si comme l'estiment Suri et al, (2011), la santé est l'un des 'ingrédients-clés' du processus de développement économique, l'espérance de vie « à la naissance » et « en bonne santé » représente l'un des indicateurs phare de l'impact de la santé sur le développement économique d'un pays, pris dans son sens de développement durable.

2- L'impact de la croissance économique sur la santé

Les effets du développement humain sur la croissance ne sont pas univoques. La croissance économique joue aussi un rôle déterminant dans les progrès réalisables au plan de l'amélioration des niveaux de santé des populations.

La croissance du PIB total et du PIB par tête induit des modifications dans les comportements des ménages. Tout d'abord, l'affectation des ressources des ménages se modifie en faveur des biens et services supérieurs, conformément à la loi d'Engel (GAIMARD, 2011). La demande de santé est alors susceptible d'augmenter. Les comportements démographiques se modifient eux aussi dans le sens d'une réduction de la fécondité, facteur favorable à l'accumulation de capital humain pour les enfants. Ensuite, la hausse des revenus du ménage est de nature à modifier le comportement social de ses membres (TIZIO, 2004).

L'accroissement du revenu est alors un facteur déterminant de l'amélioration de l'état de santé des populations, ceci indépendamment des progrès médicaux (MC Keown, 1979 ; Majnoni d'Intignano, 2001). En plus, la croissance économique ouvre des possibilités de financement de systèmes de protection sociale par l'affectation des ressources additionnelles aux dépenses publiques favorisant le développement humain. La socialisation du financement de la demande de santé permet alors de rendre solvable la demande des plus démunis.

3- La santé et le renforcement des liens entre croissance économique et développement social

Ce rôle d'interface joué par la santé entre croissance économique et développement humain doit alors être entretenu et renforcé par des politiques adéquates – les politiques de santé durables. L'organisation et le fonctionnement des systèmes de santé constituent dès lors un enjeu majeur du développement durable.

Toutefois, cette contribution positive des politiques de santé au développement durable reste étroitement liée à certaines conditions qui portent,

d'une part, sur l'efficacité – productive et allocative – des systèmes de santé, et d'autre part, sur l'équité et la légitimité sociale et politique des réformes des systèmes sanitaire (OMS, 2012).

Les objectifs du développement durable ne sont pas réalisables tant que des maladies débilitantes demeurent monnaie courante, l'amélioration de la santé de l'ensemble de la population allant de pair avec le développement durable. Il faut s'attaquer d'urgence aux causes des maladies et à leurs incidences sur le développement en accordant une attention toute particulière aux femmes et aux enfants, ainsi qu'aux autres groupes vulnérables de la société, comme les handicapés, les personnes âgées et les populations autochtones (Nations Unies, 2012).

4- La santé et l'environnement

L'impact des conditions environnementales sur la santé a été établi depuis longtemps. Il suffit de rappeler les travaux de Graunt et Petty au XVIIème siècle en Grande Bretagne. Dans l'un de ses rapports (1662), Graunt montrait que les habitants de Londres avaient une espérance de vie plus courte que les habitants de la campagne, notamment à cause des effets de la pollution en ville (FORBAT, 2014).

Au cours de cette dernière période, les travaux de Pasteur et de la microbiologie obligeaient à tenir compte de l'impact des milieux dans lesquels les microbes peuvent évoluer. Les mesures d'assainissement, d'immunisation et de lutte anti-infectieuse avaient abaissé grandement le taux de mortalité. L'hygiène sociale, qui prend en compte les comportements humains et l'environnement socio-économique en sus de l'environnement physique, s'est développée seulement à la fin du XIXème début du XXème siècle (LANGE, 2006).

Or si les phénomènes étudiés ne sont pas nouveaux, ce qui peut changer c'est sans aucun doute l'ampleur et la rapidité de l'évolution des conditions environnementales, en relation avec le développement économique, comme le traduit la "transition XIXème - XXème" décrite par Melse et Hollander. En effet, à la transition de développement économique peut être associée une transition au niveau des risques environnementaux et des états de santé (PICHERY, 2012).

En 1992, la Commission de l'OMS sur la santé et l'environnement a déclaré que: "La santé humaine dépend essentiellement de la capacité de la société à gérer l'interaction entre les activités humaines et leur environnement biologique de manière à sauvegarder et favoriser la santé sans compromettre l'intégrité des systèmes naturels sur lesquels repose l'environnement physique et biologique. Cela nécessite le maintien d'un climat stable et la disponibilité durable des ressources environnementales (sol, eau potable, air pur) et aussi le bon fonctionnement des systèmes naturels qui reçoivent les déchets produits par les sociétés humaines." (Organisation Mondiale de la Santé, 1992).

Les changements écologiques influent de diverses manières sur la santé (McMichael, 2000). Ainsi, les changements climatiques, l'appauvrissement de la couche d'ozone, la diminution de la diversité biologique, la dégradation des écosystèmes et la propagation de polluants organiques résistants sont autant de menaces environnementales qui pèsent globalement sur la santé dans le monde.

Le risque de catastrophes naturelles s'accroît : la hausse prévue du niveau des mers et l'augmentation prévisible de la fréquence et de l'intensité des événements météorologiques extrêmes (tornades, typhons, inondations, sécheresse), seront à l'origine de dommages croissants aussi bien sur les établissements humains, les activités économiques, et les vies humaines.

L'atmosphère de notre planète se réchauffe à cause des émissions de gaz à effet de serre produites par l'activité humaine. La conférence de Paris COP 21, qui s'est tenue du 30 novembre au 12 décembre a confirmé l'objectif de maintenir le seuil d'augmentation de la température au-dessous de 2°C, et ce, en baissant l'émission du Gaz à Effet de Serre (GES). Les scientifiques considèrent que des grands risques existent en effet au-dessus de cette température. L'accord se fixe même pour la première fois de tendre vers 1,5°C d'augmentation, afin de permettre la sauvegarde des Etats insulaires, les plus menacés par la montée des eaux.

D'ailleurs, le treizième Objectif du développement durable « Prendre d'urgence des mesures pour lutter contre les changements climatiques et leurs répercussions » montre l'engagement des pays signataires et l'importance donnée à ce sujet.

Avant de clore ce paragraphe, il est difficile de ne pas mentionner l'impact de certaines activités de services de santé ou de produits de santé issus

d'avancées technologiques mais qui dégradent la qualité de l'environnement et donc finalement affectent négativement la santé. Plusieurs travaux de recherche ont démontré l'impact de substances médicamenteuses dans l'eau suite à leur usage en thérapeutique humaine ou animale sur l'environnement.

De même, les émissions des incinérateurs des établissements de santé ont pollué l'air durant plusieurs décennies. L'OMS a rapporté que les établissements de soins constituaient l'une des principales sources d'émission de mercure dans l'atmosphère provenant de l'incinération de déchets médicaux.

IV- Comment la santé pourra participer au développement durable ?

La santé est un élément-clé du processus en cours vers un développement durable. Ainsi, elle a été toujours placée comme thème essentiel lors des conférences des nations unies sur le développement durable ; notamment celles de RIO et RIO +20 organisées simultanément en 1992 et 2012 à Rio De Janeiro.

Afin que la santé puisse participer d'une manière efficace au développement durable, le document final de la conférence de Rio +20 préconise les points suivants et qui sont en relation direct avec les ODD fixés en décembre 2015:

L'accès à de meilleurs services énergétiques :

Promouvoir des services énergétiques modernes et durables pour tous en prenant des mesures nationales et infranationales, notamment l'électrification et la diffusion de solutions durables pour la cuisine et le chauffage, qui permettent de réduire la pollution de l'air intérieur et ainsi de faire sensiblement baisser le nombre de cas de pneumonie chez l'enfant et de maladies cardiovasculaires et respiratoires chez l'adulte. Et ce, conformément au 7^{ème} ODD : « Garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes à un coût abordable ».

En plus, les États doivent créer les conditions voulues pour que les secteurs public et privé investissent dans les technologies énergétiques nécessaires, qui soient moins polluantes et efficaces.

Il faut aussi prendre des mesures d'efficacité énergétique dans l'aménagement urbain, le bâtiment et les transports, et dans la production de biens et services et la conception des produits. Il est important de promouvoir les incitations à l'utilisation rationnelle de l'énergie et à la diversification du bouquet énergétique, notamment en favorisant la recherche et le développement dans tous les pays, y compris les pays en développement, et d'éliminer tout ce qui s'y oppose. Tout en encourageant l'utilisation de sources d'énergie renouvelables et d'autres technologies à faible émission de carbone, en plus de l'utilisation rationnelle de l'énergie, le recours aux technologies énergétiques avancées, y compris les technologies propres d'utilisation des combustibles fossiles, et l'utilisation durable des sources d'énergie traditionnelles.

L'intérêt accru pour diverses mesures d'urbanisme :

Notamment la construction de logements et l'adoption de moyens de transports plus durables et plus économes en énergie, permettant de réduire considérablement de nombreux risques de MNT (p. ex. maladies cardiovasculaires et pulmonaires dues à la pollution atmosphérique, maladies liées à la sédentarité et conséquences des accidents de la circulation). Et ce, conformément au 9^{ème} ODD : « Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation ».

Système alimentaire

Chaque être humain a le droit d'avoir accès à des aliments sains et nutritifs en quantité suffisante, une alimentation adéquate pour rester à l'abri de la faim. La malnutrition est la cause de près de la moitié (45 %) des décès d'enfants de moins de 5 ans – 3,1 millions d'enfants chaque année (OMS, 2015).

La sécurité alimentaire et la nutrition sont devenues des enjeux mondiaux auxquels il faut répondre d'urgence. L'engagement d'améliorer la sécurité alimentaire et l'accès à une alimentation suffisante, saine et nutritive pour les générations présentes et futures, conformément aux Cinq Principes de Rome pour une sécurité alimentaire mondiale durable adoptés le 16 novembre 2009, et conformément au 2^{ème} ODD de 2015 « Éliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable ».

Parmi les domaines d'investissement et de financement clefs, on compte les pratiques agricoles durables, l'infrastructure rurale, les capacités de stockage

et les technologies y relatives, la recherche-développement relative aux technologies agricoles durables, la mise en place de coopératives et de chaînes de valeur agricoles durables, et le renforcement des liens entre milieu urbain et milieu rural. Sans oublier de réduire les pertes et le gaspillage après la récolte et autres pertes et gaspillage de nourriture dans toute la chaîne alimentaire.

Des mesures doivent être prises à tous les niveaux en vue de réduire la proportion de la population mondiale qui souffre de la faim et de réaliser le droit de chacun à un niveau de vie suffisant pour assurer sa santé, son bien-être et ceux de sa famille, y compris pour l'alimentation, notamment en promouvant la sécurité alimentaire et en luttant contre la faim.

Eau et assainissement

L'eau, outre d'être le plus fondamental des besoins, est au cœur du développement durable et essentielle pour la santé. Elle est étroitement liée à l'agriculture, à l'énergie et à la biodiversité. En l'absence de progrès dans ce secteur, il sera difficile, voire impossible, d'atteindre les autres objectifs de développement énoncés dans la Déclaration du Millénaire ou bien le 6ème ODD déclarés en 2015.

L'assainissement est étroitement lié à la bonne santé et, pour beaucoup, à la survie. Il n'est pas justifié que 6 000 enfants meurent chaque jour (OMS, 2015), faute de disposer d'installations d'assainissement adéquates. La nécessité de concevoir des plans d'action concrets en vue de réduire le nombre de personnes (actuellement 2,4 milliards selon l'OMS) qui ne disposent pas de services d'assainissement adéquats a été mise au nombre des priorités du Sommet mondial pour le développement social.

Il ne faut pas oublier de mettre en place les mesures nécessaires pour faire face aux inondations, à la sécheresse et à la pénurie d'eau, qui visent à maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande d'eau, y compris, le cas échéant, en ayant recours à des ressources en eau alternatives, et pour mobiliser les ressources financières et l'investissement nécessaires dans l'infrastructure des services d'approvisionnement en eau et d'assainissement, conformément aux priorités nationales. Ainsi que la mise en place des mesures visant à réduire nettement la pollution de l'eau et à améliorer la qualité de l'eau, le traitement des eaux usées et l'utilisation efficace de l'eau, et à réduire les pertes en eau (Nations unies, 2012).

Climat et environnement

La multiplication des événements climatiques extrêmes et la dégradation des habitats liées au changement climatique impactent de façon croissante les risques sanitaires et les inégalités d'accès aux soins à la surface du globe : déplacements de populations, émergences de maladies et d'épidémies, désorganisation des systèmes de santé...

L'exposition des individus, ménages et groupes à la pollution de l'air et de l'eau notamment est un facteur déterminant de morbidité et de mortalité. Au niveau mondial, OMS estime qu'environ 25% de la charge de morbidité peut être attribuée à des facteurs environnementaux. En plus, elle estime qu'entre 2030 et 2050, le changement climatique pourrait entraîner près de 250 000 décès supplémentaires par an ! Dans les prochaines années ce phénomène aura des conséquences sur la biodiversité, l'économie, mais aussi sur la santé humaine. Les risques sanitaires impliquent de nombreux facteurs : pollution de l'air, diffusion plus large des vecteurs de maladies infectieuses, développement des allergies respiratoires. Pour l'ONU, le coût des dommages directs pour la santé se situe entre deux et quatre milliards de dollars par an d'ici à 2030.

Ainsi, les changements climatiques et leurs effets néfastes sont une préoccupation commune à toute l'humanité. Tous les pays, sont de plus en plus exposés au risque de subir les effets négatifs du changement climatique et à cet égard les problèmes de la pauvreté, de la dégradation des sols, de l'accès à l'eau et à la nourriture et de la santé.

L'objectif ultime de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques est la stabilisation des concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère à un niveau qui empêcherait les perturbations anthropiques dangereuses du système climatique. Ainsi, La COP21 a visé un objectif ambitieux mais indispensable pour l'humanité, trouver un accord pour contenir la hausse des températures de la planète en deçà de 2°C. Ce qui implique de fortement diminuer nos émissions de gaz à effet de serre.

Les changements climatiques ont un fort impact sur la santé des citoyens, ainsi les vagues de chaleur et autres phénomènes météorologiques extrêmes entraînent des flambées de maladies infectieuses comme le paludisme, la dengue et le choléra, effets de la malnutrition, en plus, l'être humain peut être

atteint de cancers, d'affections respiratoires, de maladies cardiovasculaires et d'autres maladies non transmissibles dues à la pollution de l'environnement.

COP 21 est l'un des accords le plus important du siècle dans le domaine de la santé (OMS, 2015), offrant l'occasion non seulement de freiner le changement climatique et ses conséquences, mais de promouvoir des mesures propres à apporter des améliorations considérables et immédiates pour la santé en réduisant les coûts que les systèmes de santé et les communautés doivent supporter.

Financement

En vue de créer et de renforcer des systèmes de santé, il faut mobiliser un appui financier de la communauté internationale, tout en tissant des partenariats multisectoriels entre privés et publiques, conformément aux 17^{ème} ODD : « Partenariats mondiaux » visant à :

- ✓ Promouvoir un accès équitable aux services de santé;
- ✓ Mettre à la disposition des pays africains les médicaments et la technologie nécessaires pour combattre et contenir de façon durable et pour un coût raisonnable les maladies contagieuses, notamment le VIH/sida, la tuberculose, le paludisme et la trypanosomiase, ainsi que les maladies non contagieuses, notamment celles qui sont causées par la pauvreté;
- ✓ Créer des capacités en matière de personnel médical et paramédical;
- ✓ Promouvoir l'utilisation des connaissances médicales autochtones, selon qu'il convient, y compris des médecines traditionnelles;

Renforcer les moyens dont disposent les systèmes de santé pour fournir à tous des services sanitaires de base efficaces, accessibles et d'un coût abordable est une nécessité afin de prévenir, de contrôler et de traiter les maladies et d'atténuer les risques sanitaires

Couverture universelle

La Conférence Rio+20 a également souligné qu'il était essentiel d'assurer une couverture universelle des soins de santé. Ainsi, chaque année,

150 millions de gens se retrouvent dans une situation financière très difficile lorsqu'ils tombent malades et doivent, pour guérir, avoir recours à des services et des médicaments dont le prix dépasse leurs moyens (Nations Unies, 2015). La couverture universelle en matière de santé est donc une mesure qui permet l'amélioration de l'état de santé des peuples et de favoriser la résilience et la prospérité des communautés, et par conséquent la mise en place d'un des piliers du développement durable.

V - La santé et le développement durable au Maroc

Depuis leur adoption en 2000, les OMD ont servi de cadre pour le développement et le partenariat dans le monde. L'engagement actif des différents pays dans l'atteinte de ces objectifs à l'horizon 2015 a permis de réaliser des avancées considérables dans de nombreux domaines.

Au Maroc, l'amélioration du niveau de santé constitue une des composantes essentielles et prioritaires qui vise à garantir le plein droit à l'accès aux soins de santé, tel que consacré par la nouvelle constitution de 2011, notamment dans son article 31.

Des efforts importants ont été engagés au niveau du secteur de la santé que ce soit en termes d'infrastructures sanitaires ou de disponibilité du personnel médical et paramédical ou encore dans le cadre de la mise en œuvre des différents programmes de la santé pour la réalisation des OMD en relation avec la santé.

1- Le développement durable et déterminants de la santé au Maroc

La santé est un élément essentiel pour la réalisation du développement durable au Maroc, et cela, vu son impact socio-économique. C'est ainsi que « 2,63% de perte en PIB marocain sont en rapport avec l'impact direct sur la santé et la qualité de vie » (HEIKEL, 2015).

Ainsi, des mesures mises en place dans le cadre de la poursuite des efforts visant à renforcer la santé maternelle et infantile et à élargir la population bénéficiaire de la Couverture Médicale de Base, des actions entreprises pour l'amélioration de la prise en charge des urgences médicales, notamment en milieu rural, et des mesures effectives mises en œuvre en faveur de la promotion

et de la protection de la santé mentale et psychiatrique ainsi que de la promotion de l'investissement privé dans la santé.

C'est dans ce cadre qu'a été élaborée la Stratégie Nationale de Développement Durable (SNDD) comme l'outil privilégié de la participation marocaine aux politiques du développement durable post 2015.

La SNDD entraîne une prise en compte des stratégies sectorielles initiées, de leur mise en œuvre et de leurs déclinaisons régionales telles la Stratégie nationale de l'eau, la stratégie d'énergie, le plan Maroc vert, l'Initiative Nationale pour le développement humain (INDH) ou le pacte national sur l'émergence industrielle qui concourent, également, à la réalisation des objectifs de développement durable du Maroc.

Ainsi, pour assurer l'atteinte des objectifs de la stratégie, une trajectoire progressive est mise sur pied permettant une mise en œuvre effective et réelle des chantiers identifiés.

Graphique 3 : Trajectoire de mise en place de la SNDD



Source : HCP, 2015

Préservation de l'environnement : entre la valorisation du capital immatériel et le respect des engagements internationaux

La protection et la préservation de l'environnement est une question d'importance majeure qui affecte le bien-être, la qualité de vie et la santé des populations. De même, sur le long terme, les bouleversements de

l'environnement sont susceptibles de porter atteinte à la santé humaine à travers des changements climatiques, des transformations des cycles de l'eau et du carbone et de la perte de biodiversité, comme ce qui a été signalé auparavant. C'est ainsi que D'après les estimations de l'OMS sur la base des données sanitaires de 2014, la charge de morbidité imputable à l'environnement du Maroc est de 26% de la charge totale de morbidité annuelle.

Au Sommet de Paris Cop 21 (la Conférence des parties de la convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques de 2015), le Maroc a répondu à ses engagements par sa stratégie nationale du développement durable qui est un instrument privilégié pour mesurer le coût pour le Maroc du changement climatique.

Bien que le Maroc concentre ses efforts dans le secteur de l'énergie, il s'est engagé à réduire ses émissions de gaz à effet de serre (GES) en 2030 de 32% par rapport aux émissions projetées pour 2010 (Ministère de l'économie et de Finances, 2016). Cet engagement sera réalisé grâce à des mesures prises dans tous les secteurs de l'économie, s'appuyant sur des stratégies et des plans d'action sectoriels touchant, notamment les domaines de l'agriculture, de l'eau, des déchets, des forêts, de l'énergie, de l'industrie et de l'habitat.

L'effort que le Maroc devra consentir pour atteindre cette ambition nécessite un investissement global de l'ordre de 45 milliards de dollars, dont 35 milliards sont conditionnés par un appui international grâce aux nouveaux mécanismes de la finance climat, dont le Fonds Vert pour Climat. (Ministère de l'économie et de Finances, 2016).

Renforcement des réformes structurantes de la Stratégie Nationale de l'Eau

Au Maroc, les tendances démographiques, économiques, sociales et climatiques génèrent inévitablement une croissance de la demande en eau à l'avenir. Cette situation accentue l'ampleur des défis auxquels le Maroc devrait faire face, en l'occurrence les coûts croissants de mobilisation, l'insuffisance des financements, la valorisation peu optimale des eaux mobilisées, ainsi que la faiblesse de la coordination entre les acteurs du secteur de l'eau. Ainsi, l'insuffisance d'hygiène de potabilité de l'eau et d'assainissement a un impact sur la santé des populations. Cet impact représenté principalement par les infections virales A et E et les diarrhées aiguës. Ces dernières sont ainsi

responsables de 12 % de la mortalité infantile au Maroc (Dr EL YOUNSI, 2015).

Pour relever ces défis, notre pays s'est engagé depuis longtemps dans une politique dynamique pour doter le pays d'une importante infrastructure hydraulique permettant de satisfaire les besoins en eau pour les différents usages (construction de 13 nouveaux grands barrages) (Ministère de l'économie, 2015). Ces efforts ont été renforcés dans le cadre de la Stratégie Nationale de l'Eau (SNE), mise en place depuis 2009, et visant, notamment, à répondre aux besoins en eau et protéger la ressource, tout en gérant simultanément l'offre et la demande d'une manière durable et dans un cadre réglementaire adéquat.

Avec un programme de généralisation de l'accès à l'eau potable en milieu rural (puisque le milieu urbain est arrivé à 100%) pour atteindre un taux d'accès de 96,5% en 2017, contre 94,5% à fin 2014 (Ministère de l'économie, 2015). Et un programme national d'assainissement liquide et d'épuration des eaux usées (PNA) visant à porter le taux de raccordement global au réseau d'assainissement à 80% en 2020 et 90% en 2030 (Ministère de l'économie, 2016).

Energies renouvelables : une locomotive vers une économie verte

Le modèle de croissance marocain est appelé à migrer progressivement vers un modèle plus propre, en optant pour le développement des énergies renouvelables comme locomotive de sa transition vers une économie verte.

Dans ce sens, et depuis l'avènement de la nouvelle stratégie énergétique en 2009, un programme ambitieux du développement des énergies renouvelables a été lancé, pour atteindre 42% de la production électrique nationale et pour un ancrage plus prononcé des énergies propres dans le bouquet énergétique (de 4,8% en 2014, à 12,7% en 2020 et à 14,2% en 2025) (Ministère de l'économie, 2016). Cela a permis, aussi, de contribuer à l'effort de réduction du GES en évitant l'émission de 3,7 millions de tonnes de CO₂ par an. (Ministère de l'environnement, 2015).

En 2015, et pour répondre aux directives de SM le roi Mohammed VI, notre pays amorce, une deuxième étape dans le processus de sa transition énergétique. Les objectifs prioritaires pour cette phase, qui prévoit un investissement de 200 milliards de dirhams à l'horizon 2020 (Ministère de

l'économie, 2016), sont la construction de nouvelles capacités de production et l'achèvement des projets et programmes en cours de réalisation, notamment, en énergies renouvelables. Cette phase sera, également, marquée par de nouvelles orientations, en particulier, en matière de l'efficacité énergétique et du développement du gaz naturel liquéfié.

Elargissement de la couverture médicale de base

Dans le cadre de la généralisation de la couverture médicale de base, dans l'objectif d'en faire bénéficier toutes les tranches de la société, et de renforcer le principe du droit à la santé, stipulé par la constitution marocaine, les recommandations de l'Organisation des Nations Unies et de l'Organisation Mondiale de la Santé, le Maroc a mis en place plusieurs projets pour atteindre la Couverture Sanitaire Universelle.

Ainsi, après la mise en œuvre de l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO) en 2005 (38% de la population), de la généralisation du Régime de d'Assistance Médicale (RAMED) en Mars 2012 (9 millions de bénéficiaires), et de l'Assurance Maladie Obligatoire des étudiants entrée en application en janvier 2016 (288.000 bénéficiaires), ainsi que la Couverture Sanitaire au profit des immigrants mis en place en 2015 (20.000 bénéficiaires), le Conseil du gouvernement a approuvé le jeudi 7 janvier 2016, un projet de loi relatif au régime d'Assurance Maladie Obligatoire de Base pour les catégories des professionnels et travailleurs indépendants et des personnes non-salariés exerçant une activité libérale, pour couvrir 5 millions de bénéficiaires d'ici 2018.(Reste à présenter ce projet au vote des deux chambres du parlement) (Ministère de la santé, 2016).

Il y a lieu de signaler aussi que la généralisation du RAMED a permis de baisser le niveau des dépenses directes des ménages sur les besoins de soins de 54% en 2010 (selon les Comptes Nationaux de la santé) à 38% en 2015 (selon Rapport financier de 2016). Et espère arriver à réduire ces dépenses directes des ménages à 25% au terme de l'année 2016. Ainsi, Avec ces projets de la couverture sanitaire, le Maroc prévoit d'assurer la couverture sanitaire de base à plus de 95% de sa population d'ici 2020.

2 - Un bilan positif en matière des réalisations des OMD en relation avec la santé

Grâce aux efforts fournis par l'Etat marocain, notre pays a pu atteindre quelques OMD avant l'échéance 2015 ; notamment les OMD 1 et 6 et certaines cibles de l'OMD 7 et 8. En effet, les résultats obtenus, dans le domaine de la lutte contre la pauvreté, sont très positifs avec des taux de réalisation des valeurs cibles dépassant l'objectif. Ainsi, pour lutter contre la pauvreté et la faim et réaliser le premier OMD, le Maroc a lancé en 2005, une Initiative Nationale de Développement Humain (INDH). Cette dernière vise, entre autres, la mise en place au profit des ménages/familles faisant partie de cette population, des activités génératrices de revenus, à travers des microcrédits, qui permettent aux membres des ménages de développer leur revenu afin d'être utilisé pour améliorer le niveau de vie et notamment en matière d'utilisation des services de santé. Et il a pu éradiquer, en 2014, la pauvreté à moins de 1 dollar par jour et par personne. Aussi, le Maroc a baissé de moitié son taux de malnutrition ce qui lui a permis d'atteindre l'objectif de lutter contre la faim avant l'échéance 2015 (0,1% en 2014 contre 4,6% en 1985). (Ministère de l'économie, 2016).

Au niveau de l'objectif 6 « Combattre le VIH/SIDA et autres maladies », l'élimination du paludisme à l'horizon 2015 est considérée comme étant atteinte depuis 2006 puisque le Maroc n'a plus enregistré depuis cette date de cas de paludisme autochtone. Alors que pour combattre le VIH, le Maroc a lancé une stratégie nationale de lutte contre le sida, avec une intensification du dépistage pour permettre d'assurer le diagnostic et le traitement antirétroviral à un stade précoce de l'infection et rompre la Chaîne de transmission, dans l'objectif de converger vers la fin de l'épidémie en 2030. A noter que les dernières estimations de 2014 montrent qu'il y aurait 29.000 personnes vivant avec le VIH, dont 65% ne connaissent pas leur statut. (Ministère de la santé, 2016)

S'agissant de l'OMD7, la cible de l'accès généralisé de la population à l'eau potable est atteinte pour le milieu urbain depuis 2006, alors que dans le milieu rural, un effort remarquable a été enregistré dans la matière pour arriver à 94,5% en 2014 contre 14% en 1994. En plus, de bonnes perspectives en 2015 se présentent pour la généralisation de l'accès de la population urbaine à l'assainissement liquide qui avait atteint 97% en 2010 (83 % par réseau d'assainissement et 14 % par systèmes individuels). De même pour la cible de lutte contre toutes formes d'habitat insalubre à l'horizon 2020, le taux de la

population urbaine habitant les bidonvilles a régressé de 9,2% en 1994 à 5,9% en 2012. Or, l'accès de la population rurale à l'eau potable ne sera pas généralisé en 2015 (96% prévu en 2016 contre 93% en 2012). (HCP, 2015).

L'amélioration des indicateurs de suivi de la grossesse et de l'accouchement, une meilleure prise en charge des soins obstétricaux d'urgence, la gratuité de l'accouchement dans les hôpitaux publics et l'amélioration de la couverture vaccinale ont contribué de manière significative à une baisse importante de la mortalité infantile (enfant de moins de 5 ans) et maternelle au Maroc, soit respectivement de plus de la moitié et 66.3% entre 1990 et 2014 (Ministère de l'économie, 2016). Cependant, les objectifs, visant à réduire de deux tiers (ODM4) la mortalité des enfants de moins de cinq ans et de trois quarts le ratio de mortalité maternelle avec un accès universel à la santé de la reproduction (ODM 5), nécessitent encore des efforts plus soutenus pour être atteints.

Pour la réalisation des ODD, le Maroc a privilégié le principe de la bonne gouvernance et du respect de l'Etat de droit pour la réalisation des ODD post 2015, notamment « l'accès au soin et la promotion du bien être pour tous ». Ainsi, pour la réalisation de ce troisième ODD, le Maroc compte sur l'élargissement de son offre de soins de santé, le développement de la proximité en particulier dans les régions isolées mal desservies et la garantie d'une couverture médicale universelle tout en augmentant les allocations budgétaires dédiées au secteur et en renforçant les partenariats public – privé. (Ministère de l'économie, 2016).

Malgré les efforts soutenus par les différentes équipes gouvernementales qui se sont succédées, ainsi que les résultats probants obtenus en terme d'amélioration de l'état de santé de la population marocaine, des écarts continuent à persister entre homme et femme, milieu urbain et rural, pauvres et riches, entre régions, selon le niveau intellectuel... et un grand travail nous attend pour la réalisation du troisième objectif du développement durable « Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien être à tous à tout âge ».

Conclusion

Il apparaît que la santé joue à la fois sur la croissance économique - par le biais de l'élévation de la productivité du travail qu'induit une amélioration de l'état de santé -, sur le développement social lui-même - par l'extension du domaine des choix individuels qu'un meilleur état de santé permet, et sur l'environnement – avec l'impact des substances médicamenteuses dans l'eau suite à l'usage en thérapeutique ou bien l'émission du mercure par les établissements de soins dans l'atmosphère. Par ailleurs, tant la croissance que le développement social ou bien l'environnement ont une incidence sur l'état de santé de la population, à travers l'extension du système de santé et la satisfaction d'un nombre plus important de besoins de la population suite à la croissance économique. Le développement humain, entendu par exemple au sens de l'allongement de l'espérance de vie individuelle et de l'extension des « capacités » au sens d'Amartya Sen (1981), permet l'élévation du niveau de vie et permet aux individus de se préoccuper davantage de leur santé, et l'environnement qui peut influencer l'état de santé des peuples suite aux changements climatiques, la dégradation des écosystèmes...

Il apparaît ainsi que la santé en tant qu'état, mais aussi en tant que système, est au cœur des liens qu'entretiennent les trois piliers du développement durable. Cette interface sanitaire permet donc de renforcer, ou au contraire d'affaiblir, les liens qui assurent l'auto entretien d'un cercle vertueux de croissance et de développement, c'est-à-dire un développement durable.

Par ailleurs, les améliorations de l'état de santé des populations que l'on peut attendre sont également garantes d'une amélioration des capacités productives nationales. Ainsi les politiques de santé au Maroc, situées à l'interface de la croissance économique et du développement social et de l'environnement, font face à un certain nombre d'enjeux déterminants quant à l'entretien d'une dynamique nationale de développement durable.

La pérennité du développement est mise en avant de manière explicite par les organisations internationales. Toutefois, la dimension politique de la mise en œuvre des stratégies de développement reste amplement négligée. Si les objectifs adoptés lors du sommet de New York 2015 et les politiques préconisées tendent à se rapprocher des conditions normatives de la contribution des politiques de santé au développement durable, l'engagement démocratique des populations dans de telles stratégies reste encore à construire.

La difficile réconciliation de la sûreté aérienne et du respect des libertés individuelles

Pr ELMoukhtar TBITBI
à la faculté polydisciplinaire
El-Jadida

Concilier sûreté et liberté représente une problématique de nature philosophique et même juridique qui n'est pas nouvelle .D'ailleurs, la Déclaration des droit de l'homme et du Citoyen de 1789 accorde aux valeurs de liberté et de sûreté une égale pondération ,comme droits naturels et imprescriptibles de l'homme ,aux côtés de la propriété et de la résistance à l'oppression.

La question qui se pose : « Est-il possible de préserver les libertés civiles tout en luttant efficacement contre le terrorisme ? »

L'avion, en effet, ne peut être considéré un moyen de transport comme les autres et sa différence se manifeste à divers niveaux. Il s'agit d'abord et sans doute la différence principale au regard des autres moyens de transport, d'un moyen de transport aérien ; au-delà du pléonasme, cette réalité entraîne de nombreuses conséquences .Tout d'abord, en c.-à-d. d'accident, la possibilité de retrouver des survivants est extrêmement faible. Ensuite, ce transport ce caractérise par sa dimension technologique extraordinairement poussée et donc par sa relative fragilité .La combinaison de ces deux éléments rend ce moyen de transport assez périlleux .En cas d'accident ¹ Une autre caractéristique doit être prise en considération ; celle de l'autonomie de l'aéronef ;celui-ci ne se déplace que sur des lignes virtuelles ;qu'il en à même de quitter de sa propre initiative ,sans qu'il en est possible de le contrôler à distance.²

¹ Cette réalité ne doit pas masquer le fait qu'il s'agit d'un moyen de transport très fiable, puisque l'on y dénombre moins d'accidents que dans les transports routiers et ferroviaires.

² Il existe, bien entendu ; des moyens de contrôle et de guidage des aéronefs à distance ; mais ceux-ci peuvent faire l'objet de contre – mesures .Une fois en vol ; l'appareil est pleinement autonome et cette réalité peut être remarquée dès les débuts de l'aventure aérienne.

Ces caractéristiques de l'aéronef comme moyen de transport le rendent très accessible aux dispositions de sûreté et de sécurité.¹ L'avion est très fragile de point de vue technologique ; il l'est encore de point de vue de la sûreté. Si la criminalité n'apparut que récemment sur les appareils aériens ; elle connut un fort développement au cours des années 1970 ; essor qui contribua à l'extension progressive des normes de sûreté ; ainsi qu'à leur nécessaire harmonisation internationale.

Mais deux éléments primordiaux donnent une acuité accrue à cette question de la sûreté des transports aériens. C'est tout d'abord l'extension exceptionnelle du volume des transports aériens de point de vue du fret et celui des passagers ²c'est ainsi par ailleurs et chacun conserve cet événement en mémoire ; les attentats qui touchèrent Manhattan au mois de septembre 2001. Extension inédite de la circulation aérienne d'une part, montée en puissance des dangers d'autre part, ce double mouvement devait nécessairement conduire à développer une réflexion –et une action– accrue sur les mesures propres à assurer une sûreté maximale de la navigation aérienne.

Avant même que le vol ne se produise ; ce sont les mesures visant à assurer la sécurité des aéroports et des aérodrômes qui se sont vues étendues, par meilleur contrôle des accès à ces zones. Ce sont ensuite les mesures de vérification des passagers qui ont été accrues, ainsi que l'internationalisation de l'échange des données relatives à ceux-ci. Ce sont encore les mesures visant à sécuriser les vols stricto sensu qui ont été prises ; par le recours à une présence policière au sein des appareils ou par une accentuation des mesures de défenses aériennes susceptibles d'être mises en œuvre.

-
- ¹la sécurité est la prévention et la protection contre les défaillances accidentelles, c'est garantir la protection des personnes et des biens contre tout incident, toute défaillance technique, matérielle ou mécanique susceptible d'entraîner un accident, voire une catastrophe ; c'est l'absence de risque d'accident.
 - La sûreté est une combinaison de mesures ainsi que de moyens humains et matériels visant à protéger l'aviation civile contre les actes d'intervention illicite.
 - C'est la prévention ; protection et intervention contre les actes malveillants intentionnels.

² L'importance de l'aviation civile n'est plus à démontrer aujourd'hui. Pour l'année 2017 uniquement le rapport du conseil de l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale fait état d'un trafic aérien régulier de 4,1 milliards de passagers aériens acheminés par les différentes compagnies aériennes internationales, soit une augmentation de 7,1 % par rapport à l'exercice précédent, aussi bien le fret aérien a enregistré également une hausse de 9,5 par rapport à l'exercice de 2016.

L'extension de ses dispositions ne va pas sans soulever un certain nombre de difficultés au regard du respect, si ce n'est des libertés fondamentales des passagers tout au moins de leurs vie privée. En effet, si les rapports entre la sûreté et la liberté doivent sans doute nécessairement s'envisager sous forme d'une conciliation entre les impératifs de l'une et les exigences de l'autre ; les dispositions actuellement applicables en la matière semblent toutes marquées à l'aune d'une volonté de sécurisation accrue des transports, laquelle induit inévitablement une diminution sensible de la sphère de la liberté individuelle.

L'exigence de la sûreté passe aujourd'hui par une extension des contrôles opérés ; laquelle cause des atteintes au respect de la vie privée des personnes transportées.

I. L'exigence de sûreté par l'extension des contrôles.

Assurer la sûreté des transports aériens suppose que chaque phase d'un vol phase l'objet d'une surveillance vigilante .Pour être atteint, cet objectif exige que se trouvent étendus aussi bien les contrôles au sol ; avant l'embarquement du fret et des passagers ; que les contrôles opérés au cours du vol lui-même .Ces deux aspects seront envisagés successivement :



1. avancement de l'heure limite d'enregistrement ;
2. entretien avec les passagers à destination sensibles,

3. vérification de la carte d'embarquement,
4. sensibilité accrue des portiques sensibles
5. palpation aléatoires des passagers ;
6. Retrait des objets dangereux,
7. contrôle renforcé des bagages envoyés en soute (inspection par radiographie)
8. contrôle par chien (cynotechnique)¹ ;
9. comparaison des documents attestant l'identité et de la carte d'embarquement,
10. agent de sûreté anonyme sur certains vols.

A- Les contrôles au sol :

La sécurité dans les aéroports et dans la zone de fret ; ainsi que la fouille des personnes et le contrôle de l'accès aux appareils constitue une mission primordiale que se partagent trop nombreux services .L'ampleur de cette mission justifie en outre une participation accrue d'agents de sécurité privées à cette tâche policière.

La multiplicité des services concernés : les grands aéroports internationaux aujourd'hui sont devenus de véritables lieux de vie et sont extrêmement fréquentés .Le contrôle de cette marée humaine a donc été renforcé et a nécessité la coordination et la collaboration entre de nombreux services de sécurité.

La sécurité des infrastructures aéroportuaires est tout d'abord assurée par la police aux frontières qui est chargée de l'inspection et du filtrage des passagers ainsi que des bagages à mains, avec l'aide des services de la direction

¹ La cynotechnie est l'ensemble des connaissances et des techniques liées à l'élevage du [chien](#), à son éducation et à sa formation à des tâches spécialisées (détection, [pistage](#), protection...). Une équipe cynotechnique désigne généralement une association homme(s)-chien(s) dont les tâches sont la recherche et le sauvetage de personnes (avalanches, séismes, sauvetage en mer...).

de la défense et de la sécurité civile¹. Le contrôle des pistes relève, lui ; de la gendarmerie des transports aériens ; tandis que celui des marchandises et des bagages de soute ressort de la compétence des services des douanes. Enfin la coordination des différents services et l'élaboration de la réglementation incombe la direction générale de l'aviation civile DGAC².

L'intervention d'une multitude de services est rendue nécessaire par l'ampleur de la tâche, laquelle a également justifié un recours étendu à des agents de sécurité privés.

Recours à des agents de sécurité privés ; afin d'assurer une plus grande sûreté de l'accès des zones aéroportuaires ; les contrôles peuvent être effectués par des agents de sécurité privés agréés sous le contrôle des officiers de police judiciaire et avec le consentement préalable des personnes concernées³. Désormais la visite des personnes ; des bagages, des aéronefs et véhicules dans les aéroports, peut être effectuée par les agents de sécurité privés agréés ; sous le contrôle des officiers de police judiciaire, pour assurer préventivement la sûreté des transports aériens. Enfin et en tant que de besoin : « En cas de circonstances particulières liées à l'existence de menaces graves pour la sécurité publique. » les fouilles de bagages et les palpitations de sécurité peuvent être aussi réalisés par les personnels agréés des entreprises des surveillance, de gardiennage et de transport de fonds.

B- les contrôles en vol :

L'exigence de la sûreté des transports aériens s'étend également au déroulement du vol lui-même. Si le commandant de bord est en principe chargé de sûreté à bord⁴, il a paru nécessaire d'améliorer cette sécurité en mettant en place ou étendant différentes mesures. Les unes visent à assurer une sûreté maximale du vol par la présence de gardes armés au sein des vols ; les autres visent à reprendre

¹ Ceux-ci sont compétents pour les interventions des aides artificiers à l'occasion de l'alerte à la bombe.

² La DGAC assure la coordination, le contrôle et l'évaluation des interventions du ministère dans le domaine aérien. Elle est responsable des infrastructures de base et des installations de la navigation aérienne et du fonctionnement général du secteur aérien dont elle établit la réglementation et veille à son application ;

³ Cette possibilité constitue pourtant une remise en cause quasi universel qui fait que la sécurité est une prérogative régalienne.

⁴ Bernard (Pestel) : « Le Commandant de bord et la Sûreté. » Cours dispensés aux étudiants de l'institut de formation universitaire et de recherche du transport aérien (IFURTA). Université Marseille Aix- en Provence.

à la menace résultant de la prise de contrôle d'un aéronef par des individus hostiles .

La présence de sky Marshall sur certains vol afin d'assurer une sécurité toujours accrue des personnels et des aéronefs ; un certain nombre d'Etats ont cherché à rendre leurs aéronefs, moins vulnérables à l'intrusion des individus hostiles. Dans un premier temps ; ce dispositif a conduit à mettre en place des dispositifs visant à empêcher ou contrôler l'accès au poste de pilotage ¹ .Au-delà c'est l'hypothèse née outre-atlantique du recours aux sky marshals qui tend à être développée .Ces personnels ,sont armés ,présents le plus souvent de manière anonyme parmi les passagers durant le vol .Le recours à des personnels armés au sein des aéronefs civils est de plus en plus étendu ;Il paraît même devenir une norme pour certains Etats .Les Etats Unis mais aussi l'Allemagne ,le Royaume Unis ou les Pays Bas disposent d'unités spécialisées de ce type de contrôle.

Cette extension des contrôles opérés, qu'ils interviennent au sol ou visent l'aéronef durant son trajet ne s'opèrent pas sans que soit porté atteinte au respect de la vie privée des passagers .Si les libertés individuelles ne paraissent pas sortir réellement affaiblies des mesures déjà envisagées on ne peut en dire autant du respect de la vie privée tant celui-ci semble faire les frais de l'exigence d'une sûreté accrue.

II. L'atteinte au respect de la vie privée par l'extension des contrôles.

La présence des terroristes à bord des vols aériens a conduit à renforcer le contrôle préventif des listes de passagers ; ce qui met la question de l'accès aux données personnelles fournies par les clients des compagnies aériennes au cœur des impératifs liés à la sûreté des transports aériens .Un tel accès aux données n'est assurément pas sans porter atteinte au respect de la vie privée des passagers ;d'autant plus que ces données personnelles font l'objet de transferts significatifs vers des tiers .La question du contrôle extensif des passagers après l'accès à leurs données personnelles se double en effet de leur transfert.

A. Le contrôle des passagers et l'accès aux données personnelles²

¹ De tels dispositifs sont obligatoires depuis 2003 pour les Vols à destination des Etats Unies.

² La PNR Passenger Name Record rassemble le nom, le numéro de carte de crédit, les données de voyage, le numéro de siège, le nombre de bagages, les adresses de contacts, les préférences alimentaires, toutes sortes d'informations qui permettent d'établir un profil du passager.

Suite aux attentats intervenus en septembre 2001 ;les Etats Unis ont exigé la transmission d'informations personnelles relatives aux passagers de vol à direction de leur territoire ¹ « cette législation prévoyait qu'à compter du 5mars 2003 les compagnies aériennes devaient transmettre certaines informations concernant leurs passagers sous peine de contrôle renforcé voire de sanctions « amendes ,remise en cause des droit d'atterrir» de la part des autorités américaines .Cette collecte d'informations personnelles vise l'alimentation d'une base de données fichant les passagers .

L'accès à telles données est de fait en mesure de donner des indications considérables à tout service de police les utilisant, mais aussi à toute personne qui y aurait accès ; il est non moins certain que l'accès à ces données apparait susceptible de porter atteinte au respect de la vie privée des passagers .Cette situation explique que l'accès à ces données soit de prime abord sévèrement règlementé

B.Le transfert des données personnelles.

Si les passagers sont réputés accepter ce transfert d'informations vers les Etats Unies ; ils ne sont toutefois en mesure que de la faireou de ne pas monter dans un avion à destination de ce pays ² l'accord donnée par la commission européenne le 24 mai 2004 au transfert de données s'est efforcé d'encadrer celui-ci ,mais l'atteinte au respect de la vie privée n'en n'est moins certain au regard de l'ampleur des projets américains de fichage des passagers .

L'ampleur et les modalités des transferts autorisés : aux termes de l'accord intervenu entre la commission entre la Commission et les Etats Unis, c'est un nombre finalement plus réduit de données que ce qu'exigeaient initialement les autorités américaines qui se trouve transmis ³ .En outre ,les

¹ Cette exigence résulte de la loi sur la sécurité de l'aviation et du transport « Aviation and transportation Security act »du 19 nov 2001, et de la loi du 5mai 2002 renforçant les conditions d'entrée sur le territoire américain « enhanced border Security and visa entry reforma ct »

² Voici la clause qui figure dans les contrats de vol fournis par une compagnie aérienne :Dispositions relatives aux vols à destination des Etats Unis ;pour assurer la sûreté aérienne et protéger leur sécurité nationale les Etats Unies ont adopté le 25 juin 2002 une réglementation obligeant toutes les compagnies aériennes internationales effectuant des vols vers les Etats Unis à donner aux douanes américaines un accès à l'intégralité des informations à donner détenues sur leurs passagers dans leurs systèmes de réservation.

³ Une liste visant 34 catégorie de données à été circonscrite « les PNR de certaine compagnies aériennes contiennent plus de 60 champs, tandis que les données les plus personnellement identifiantes ne seront pas fournies « commande de repas ou exigences spéciales de passagers

Etats Unis se sont engagés à ce que ces données ne servent qu'à la prévention du terrorisme ,de la criminalité liée au terrorisme et de la grande criminalité y compris la criminalité organisée de nature transnationale et non pas à une application beaucoup plus large de disposition répressive ,comme cela était souhaité au départ .

Les modalités pratiques de ce transfert doivent être évoquées, car deux méthodes sont susceptibles d'être employés ; celle du « PUSH » et seconde « PULL » ; parler de push signifie que les données sont sélectionnées, puis transférées par les compagnies aux diverses administrations américaines ; ce qui permet à l'auteur de transfert de filtrer les données qu'il souhaite faire parvenir à son interlocuteur. A l'inverse la méthode du PULL consiste à permettre à une autorité extérieure de bénéficier d'un accès en ligne directe sur l'ensemble des systèmes de réservation et des bases de données des compagnies aériennes.

De plus, tout visiteur se rendant aux Etats Unis sous couvert d'un visa doit présenter une photo numérisée et ses empreintes digitales sont scannées lorsqu'il passe la douane aux aéroports et dans quatorze des principaux ports maritimes, ici c'est bien entendu la conservation de ces données et leur stockage qui suscitent l'interrogation. Enfin, outre le fichage des individus ; les atteintes au respect de la vie privée effectuées au nom de l'impératif de sûreté des transports aériens se vérifient encore au regard de la nature et de l'intensité des fouilles réalisées sur les passagers aux Etats Unis ; lesquelles ont assurément de quoi surprendre ¹ ;

La mise en œuvre de dispositions visant à garantir une sûreté maximale des transports aériens induit corrélativement une nette restriction de la sphère des libertés individuelles ;ne serait-ce sous l'angle des atteinte portées au respect de la vie privée .Or ,si une conciliation doit nécessairement se voir réalisée entre ces deux impératifs fondamentaux ;il semble bien qu'actuellement l'impératif de sûreté ait très nettement prévalu .Cette situation est notamment visible en matière de transports aériens .Toutefois ,il y a peut-être lieu de s'interroger sur la

susceptibles d'indiquer le leur race ; religion, ou état de santé personnel ;ou si elles le sont ;doivent être filtrées et supprimées par le bureau de douanes et de la protection des frontières des Etats Unis

¹ Il n'est pas rare que les fouilles au corps se produisent, éventuellement même en présence d'autres passagers, y compris entre les sous-vêtements et la peau –les consignes précisent alors que la paume de celui qui effectue la fouille doit être tournée vers l'extérieur et non pas vers le corps de la personne fouillée-tout cela sans qu'il puisse être garanti que la fouille soit effectuée par une personne du même sexe.

pertinence des solutions choisies afin d'assurer une sécurité toujours plus étendues des transports aériens ;le contrôle chaque jour plus étoffé de l'identité et du passé des personnes voyagent en avion est-il réellement en mesure d'assurer une sûreté convenable ?

Enfin, si lessentiel des contrôles porte actuellement sur l'identité des passagers empruntant les aéronefs ;il semble pourtant que le danger le plus important réside ailleurs¹ .

¹ Les membres de G8 considèrent que les attaques terroristes contre les moyens de transports demeurent une menace sérieuse pour nos concitoyens et pour le commerce mondial.

Le taux d'intérêt et sa prohibition dans l'histoire

Khadija CHOULTANI

Doctorante en sciences économiques et gestion
Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales
Salé

Définition du taux d'intérêt, usure, Riba :

Un taux est un rapport quantitatif, exprimé en pourcentage entre deux valeurs ayant la même unité. L'intérêt est ce qui est utile et profitable à quelqu'un.

En finance, un intérêt est la somme que doit verser sous forme de revenus, un emprunteur à celui qui lui a prêté de l'argent pour pouvoir en faire usage. Le taux d'intérêt est le pourcentage de ce revenu annuel par rapport à la somme prêtée. Pour l'emprunter au débiteur, le taux d'intérêt est le prix qu'il faut payer pour emprunter de l'argent. Pour le prêteur ou créancier, c'est la rémunération pour le service qu'il rend à l'emprunteur ainsi que pour le risque qu'il encourt de ne pas être remboursé.

Le taux d'intérêt fait donc référence à un pourcentage ou rapport quantitatif, fixé à l'avance, qu'une personne morale ou physique devra verser à un organisme ou un particulier qui lui prête une somme d'argent.¹

Quant à la définition de l'usure, et selon le centre National de Ressources Textuelles et Lexicales, il peut être défini comme un intérêt que produit l'argent prêté. L'usure est portée à dix pour cent. Une autre question est celle de l'usure ou prêt à intérêt. L'usure ou comme qui dirait le prix de l'usage, est l'émolument de quelque nature qu'il soit, que le propriétaire retire à la prestation de sa chose (Proudhon, le système des contradictions économiques ou philosophie de la misère, 1846).

Aussi il peut être défini comme un taux d'intérêt abusif, obtenu d'un capital ou d'une marchandise vendue à crédit au dessus du taux fixé par la coutume ou la loi.

¹-www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/définition/taux_d'intérêt

Le Dictionnaire de l'Académie Française, 1^{ère} édition 1694, définit l'usure comme « Interest illégitime qu'on exige d'un argent ou d'une marchandise qu'on a prêtée »

Le Riba, un mot arabe, qui englobe toute rémunération du capital prêté, qu'il s'agisse d'usure, d'intérêts bancaires ou de tout autre avantage qui découle du simple fait de prêter de l'argent¹.

Le Riba a deux définitions classiques : tout crédit à intérêt est du Riba, aussi le Riba est l'accroissement d'un capital réalisé sans effort ni échange commercial.

De ces différentes définitions, des différents termes, il s'avère que le mot Riba en arabe correspond à la définition de l'usure, et qu'elle englobe en plus la définition du taux d'intérêt.

Il sera judicieux de donner une définition plus large, à savoir historique de ces termes, puisque le taux d'intérêt, par exemple, a déjà été mentionné au niveau du code de Hammourabi, et a été considéré non éthique par différents philosophes et économistes, sans oublier les religions monothéistes qui ont prohibé sa pratique.

Théories du taux d'intérêt.

Plusieurs économistes ont longtemps discuté le sujet du taux d'intérêt, en avançant plusieurs théories, on peut citer dans ce papier les plus connues et qui ont été question de longues critiques.

Pour Plato, Aristote, Cicero, Seneca ou encore Pantus, la monnaie ne peut être considérée qu'un moyen des échanges et ne pourra en aucun cas être une marchandise. C'est pour cela qu'elle ne peut elle-même être productive. Ils ont conclu donc, que tout acte de pratique du taux d'intérêt ne peut qu'être injuste.²

Pour d'autres économistes, notamment, A. Smith ou Ricardo, ils ne distinguent pas entre intérêt et profit brut et confondent souvent intérêt et profit brut sur capital.

¹- Ribh.wordpress.com/finance-islamique/chariaa

²-Boehm Bawerk, Capital and Interest, Vol I, 1959,p 10.

Selon ces économistes, l'intérêt est la compensation versée au prêteur du capital par l'emprunteur pour le profit qu'il réalise en utilisant son capital.

Une autre théorie est celle de l'Abstinence, avancée par son fondateur Senior, qui considère que le taux d'intérêt est la récompense de l'abstinence de la part du capitaliste. Il distingue deux instruments principaux de la production, le travail et les ressources naturelles. Mais ces instruments ne peuvent atteindre une efficacité complète, à moins qu'ils ne soient soutenus par un troisième élément. Ce troisième élément s'appelle l'abstinence, c'est-à-dire la conduite d'une personne qui, soit s'abstient de tout usage improductif de ce qu'elle peut commander, soit préfère de loin la production future à celle des résultats immédiats.

Selon Senior, le sacrifice qui réside dans le renoncement ou l'ajournement de gratification, exige une compensation. Cette compensation est l'intérêt.

On retrouve aussi la théorie de la rémunération, soutenue par différents groupes d'économistes, Français, Anglais ainsi qu'Allemands, chacun de son point de vue.

Cette théorie stipule que le taux d'intérêt n'est que la rémunération du travail réalisé par le capitaliste.

Le Groupe des Anglais, explique l'intérêt comme la rémunération du travail qui a été dépensé à l'origine pour créer le capital lui-même. Les principaux exposants de ce groupe sont J. Mill et McCulloch.

Pour le groupe des Français, il explique que le taux d'intérêt est la rémunération du travail qui consiste en l'épargne du capital. le chef de ce groupe est Courcelle Senevil. Selon ce groupe, le fait d'épargner mérite une rémunération tout comme le travail d'effort musculaire. Ce dernier est rémunéré sous forme de salaire tandis que le premier est payé sous forme d'intérêts.

Rodbertus et Jogetzow, qui représentent le groupe Allemand, qui précisent que leur théorie de la rémunération repose sur les mêmes principes que celui du groupe français.

Il se trouve que la théorie de la rémunération est tout à fait insuffisante pour fournir une explication théorique tenable sur l'intérêt. Pour Stolzman, il

présente sa théorie qu'il appelle la théorie du coût du travail. Selon lui, le travail et le service du capital sont la source de la valeur, par conséquent, ces deux éléments exigent une compensation sous forme de salaires et d'intérêts respectivement.¹

Keynes, dans sa « Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt de la monnaie, critique ces théories, en annonçant que « Il devrait être évident que le taux de l'intérêt ne peut être une récompense pour l'épargne ou l'abstinence en tant que telle. Lorsqu'un homme accumule ses épargnes sous forme d'argent liquide, il ne gagne aucun intérêt bien qu'il épargne autant qu'un autre. Au contraire, la simple définition du taux de l'intérêt nous dit en aussi peu de mots qu'il est la récompense pour la renonciation à la liquidité durant une période déterminée.²

Toutes ces théories ont essayé de donner une raison d'être du taux d'intérêt. Historiquement, l'usure a été pratiquée dans plusieurs civilisations, notamment, chez les Romains et les Grecs, sans oublier qu'il a été mentionné dans le Code de Hammourabi.

Le taux d'intérêt dans l'histoire :

Vers 1800 av. J.-C., Hammourabi, roi de la première dynastie de l'ancienne Babylonie, a donné à son peuple leur plus ancien code officiel connu de lois. Un certain nombre des principales dispositions de ce code réglaient la relation du débiteur au créancier. Le taux d'intérêt maximum a été fixé à 33, 3% par année pour les prêts de grains, remboursables en nature, et à 20% par an prêts d'argent en poids. Ces opérations devaient être inscrites sur une « Tablette » ou « Duppum ». Ces opérations se déroulaient devant un témoin. À l'échéance, et si la dette est remboursée, le terme « mouiller la tablette » a été utilisé pour annoncer l'extinction de la créance. Si un taux d'intérêt plus élevé que légal recueilli par subterfuge, le principal de la dette a été annulé. Terre et les biens mobiliers pourraient être donnés en garantie de dettes, de même que la personne du créancier, sa femme, sa concubine, ses enfants ou ses esclaves. L'esclavage personnel pour dette, cependant, était limité à trois ans.

¹-Boehm Bawerk, Capital and Interest, Vol I, 1959, p206

²-J.M Keynes, Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt de la monnaie, ed Payot, Paris, 1971, p 178

Mille deux cents ans plus tard, vers 600 av. J.-C., l'histoire juridique du classique La Grèce a commencé avec les lois de Solon. A cette époque, des réformes drastiques ont été rendus nécessaires par une crise économique à Athènes, en partie dette excessive et esclavage personnel généralisé pour dettes. Contrairement au code d'Hammourabi, les lois de Solon ont aboli toutes les limites sur le taux d'intérêt. Ils ont réduit ou annulé de nombreuses dettes. Ils ont permis hypothèque, mais ils ont interdit l'esclavage personnel pour dette. Ces lois ont endured pendant des siècles.¹

Les Romains ont également commencé leur histoire juridique avec un corps de lois réglementant crédit. Cela aussi a été forcé par une crise caractérisée par dette. Les fameuses douze tables semi-traditionnelles, datant d'environ 450 av. J.-C. L'intérêt sur les prêts était limité pas plus de 81/3% par an (=27%). Supérieur à l'intérêt légal a été pénalisé par des dommages quadruple. L'esclavage personnel pour dettes était autorisé, mais le bien-être physique de l'esclave était protégé.

Le temple d'Arbela (732-625 av. J.-C.) en Assyrie a prêté de l'argent à 25%. Quand les démosthènes au IV^e siècle av. J.-C. permis à un client de différer le paiement de ses frais juridiques, il a ajouté 12% d'intérêt annuel à son projet de loi; c'était précisément le sommet de la gamme des "taux normaux" à Athènes à son époque. Quand César est un jour ami, le noble Brutus, a tenté de charger la ville de Salamis 48% pour un prêt, il a choqué son contemporain, Cicero, qui a rappelé Brutus que la limite légale d'intérêt était alors de 12%. L'argent à Rome était, en fait, offert à des taux aussi bas que 4% par an.

Il s'avère de ces faits historique que le taux d'intérêt, s'il n a pas été payé, la personne sera en quelque sorte soumise au créancier, ce qui a été toujours prohibé par toutes les religions, qui considèrent que l'Homme doit être libre. La pratique du taux d'intérêt a donc été bannie dans les trois religions monothéistes à savoir l'Islam, Judaïsme et christianisme.

Taux d'intérêt et religions monothéistes :

Les religions, si elles ont existé, c'est pour guider la société, protéger leurs intérêts, et assurer leur bien être.

¹- S. Homer, R. Sylla, A History of Interest, 4th Edition, ed John Wiley and Sons, 2005

Les textes divins des religions principalement monothéistes, à savoir le judaïsme, le christianisme et l'islam, interdisent les intérêts de prêt.

Pour la pensée judaïque, et au début, tous les types d'intérêts étaient interdits et ne faisaient aucune distinction entre l'intérêt et l'usure. Dans cette religion le taux d'intérêt est mentionné sous le terme « nesekh », qui veut dire croissance. D'autres termes ont été utilisés dans l'ancien testament, notamment tarbit ou encore marbit, ribis ou ribbit. Ces termes, d'après l'Encyclopedia Judaica, correspondent à 'usure', ce dernier qui désigne dans la loi talmudique intérêt.

L'application d'un taux d'intérêt, été prohibé dans la loi juive, cette interdiction a commencé par bannir le taux d'intérêt entre les membres de la communauté Juive en l'autorisant avec les étrangers.

Dans la religion catholique, la pratique de l'usure a été condamné, ce qui est clair dans le texte de deutéronome 23 :19 « si tu prête de l'argent à mon peuple, au pauvre qui est avec toi, tu ne seras point à son égard comme créancier, tu n'exigeras de lui point d'intérêt »

« Tu ne prendras de lui ni intérêt ni usure, et tu craindras ton Dieu, afin que ton frère vive à côté de toi » Lévitique 25 :36.

L'intérêt dans la religion catholique est demeuré interdit jusqu'à l'avènement du protestantisme avec Jean Calvin en 1541. Progressivement, la monétarisation de l'économie qui s'imposait de plus en plus, amena une église catholique hollandaise à permettre l'intérêt en 1731, avant la levée de l'interdiction par le Vatican en 1917.¹

En Islam, l'usure ou Riba a été mentionné dans plusieurs versets, nommément, la Génisse, versets 275 : « Ceux qui se nourrissent de l'usure (riba) ne se dresseront, au Jour du Jugement, que comme se dresse celui que le Démon a violemment frappé. Il en sera ainsi, parce qu'ils disent : "La vente (bayaa) est semblable à l'usure". Mais Dieu a permis la vente et il a interdit l'usure. Celui qui renonce au profit de l'usure, dès qu'une exhortation de son

Seigneur lui parvient, gardera ce qu'il a gagné. Son cas relève de Dieu »

¹- A. Lahlou, économie et finance en Islam, 2015, p : 53

Malgré quelques tentatives pour faire la distinction entre taux d'intérêt et usure, afin d'autoriser sa pratique, la religion musulmane reste la plus sévère dans l'interdiction du Riba jusqu'à nos jours. Appliquer un taux d'intérêt est assimilé à l'inceste, ce qui prouve sa gravité sur la société.

D'un autre côté, plusieurs écrits ont essayé de prouver que les pays musulmans, s'ils sont le plus touché par la pauvreté, c'est à cause de la religion islamique, en traitant l'islam d'anti-marché, critiquant ainsi la chariaa ou loi islamique, dans son interdiction du taux d'intérêt.

Il est à noter, que l'Islam a interdit le Riba mais a bel et bien autorisé le commerce, tout en respectant les principes de la chariaa.

Il s'est avéré durant la dernière crise financière, que le système financier islamique assure une stabilité face à la finance dite conventionnelle, et ce grâce au respect de ses principes.

Plusieurs produits ont été proposé, comme la mourabaha, Ijara, moucharaka, modaraba, afin de satisfaire une catégorie de clientèle avec des croyances religieuse.

Le partage des pertes et des profits est aussi une condition à respecter dans ces produits, ce qui assurera un partenariat collectif dans la gestion du projet.

Sans oublier l'adossement à un actif réel, ce qui a pratiquement caractérisé la finance et l'économie islamique, et ce qui l'a épargné des dégâts de la crise de 2007.

Une contribution à l'analyse des ambiguïtés d'ordre Charia dans le cadre du contrat Murabaha avec ordre d'achat

E. EL AKRY

Professeur d'enseignement supérieur
Faculté des Sciences Juridiques Economiques
et Sociales
Université Mohammed Premier - Oujda - Maroc

Al Moustapha EL KORDI

Doctorant chercheur
Faculté des Sciences Juridiques Economiques
et Sociales
Université Mohammed Premier - Oujda - Maroc

Introduction

Le contrat Murabaha est considéré comme le plus important moyen de financement islamique. Autrement dit, Il s'agit d'un instrument le plus populaire dans la finance islamique. Cela est principalement dû d'une part, à son efficacité dans l'obtention de chacune des parties ce qu'il veut ; avoir un bénéfice rapide pour les banques et une livraison rapide des biens demandés par le client et d'autre part, à la flexibilité et à la simplicité des procédures relatives à la conclusion du contrat. Toutefois, cette opération suscite des ambiguïtés.

Ces ambiguïtés sont nombreuses et touchent au degré de compatibilité de ce contrat vis-à-vis les préceptes moraux de la loi islamique des affaires. Avant de mettre au clair ces ambiguïtés, il nous semble opportun de définir ce qu'on entend par la Murabaha avec promesse d'achat.

I. Murabaha avec ordre d'achat : Définition et mécanisme

1. Définition

Etymologiquement, le mot « Murabaha » provient du « Ribh » qui signifie excédent, profit ou bénéfice. Il est souvent utilisé pour désigner la vente au prix de revient avec majoration du bénéfice déterminée¹. C'est l'un des instruments financiers les plus réponsus et les plus préférés par les institutions financières islamiques surtout dans les opérations de commerce international, s'agissant

¹ OBEIDI ZOUHEIR, « La banque islamique : une nouvelle technique d'investissement », édition Dar al rashad al islamiya, Beyrouth, 1988, p.102.

d'un une technique de financement à court terme ¹(3 à 6 mois) très flexible et moins risqué par rapport aux autres instruments de financement.

Selon la loi bancaire marocaine, la Murabaha est définie comme étant : « un contrat par lequel une banque participative vend à son client un bien meuble ou immeuble déterminé et propriété de cette banque à son cout d'acquisition augmenté d'une marge bénéficiaire, convenus d'avance »².

Pour raisonner rigoureusement, il faut distinguer entre la Murabaha ordinaire, dénommée ainsi, Murabaha Fiqhique³ dans laquelle la banque achète une marchandise sachant qu'elle ne soit pas assortie d'une promesse préalable d'achat puis, elle la revendre avec un prix de revient initial majoré d'une marge bénéficiaire déterminée et acceptée et la Murabaha avec promesse d'achat de la part de la personne désireuse d'obtenir une marchandise par le biais de la banque.

A cet égard, la Murabaha avec ordre d'achat peut être définie comme étant un acte par lequel le banquier achète auprès d'un fournisseur une marchandise, un bien d'équipement ou une matière première sur demande express du client (donneur d'ordre d'achat) avant leur revente à celui-ci moyennant des paiements qui peuvent être au comptant, immédiat ou différé sur une période donnée avec un prix convenu d'avance entre les deux parties, sachant que ce prix doit être supérieur au prix d'achat. A partir de cela, la marge bénéficiaire de la banque doit être négocié à l'avance avec le client/investisseur pour éviter toute ambiguïté sur le prix qui rendrait la revente illicite au regard de la charia. Ainsi, le montant de la marge bénéficiaire ne varie pas dans le temps. Il est fixé au préalable et ne varie pas pendant la durée du financement. Enfin, notons que la marge est déterminée sur la base d'un taux d'intérêt interbancaire⁴.

En vertu de ce contrat, le règlement est généralement différé ou échelonné. La marge doit tenir compte du délai. Corrélativement, cela ne signifie pas qu'elle doit être proportionnelle au temps. De ce fait, le contrat Murabaha devient nul si la marge bénéficiaire de la banque est scrupuleusement liée à

¹ CHEHRIT KAMEL, « Le banking islamique », éditions Grand Alger livres, Alger, 2007, p.16.

² Article 58 du Dahir n° 1-14-193 du 1^{er} Rabii I 1436 (24 décembre 2014) portant promulgation de la loi n° 103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés publiée au Bulletin Officiel n° 6328 (version arabe) et n° 6340 (version française) le 5 mars 2015.

³ الشاعر سمير، « المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد »، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2011، ص 82.

⁴ MELIANI ZAKARIA, « Finance islamique et immobilier au Maroc », thèse soutenue à l'Université de Rennes 1 sous le sceau de l'Université Européenne de Bretagne, 2014, p. 128.

l'importance du délai parce qu'elle s'analyse comme un prix du temps ou une récompense de l'attente qui se ressemble presque mécaniquement au mécanisme financier Ribaoui (taux d'intérêt).

Quoi qu'il en soit, il ne faut pas perdre de vue que la date de règlement a une incidence sur la marge. La marge d'une vente avec règlement différé est nettement supérieure à la marge d'une vente au comptant. Les décisions du banquier doivent être motivées par la déclaration expresse de son client concernant le délai et la cadence de règlement de la facture.

2. Mécanisme de la Murabaha avec ordre d'achat

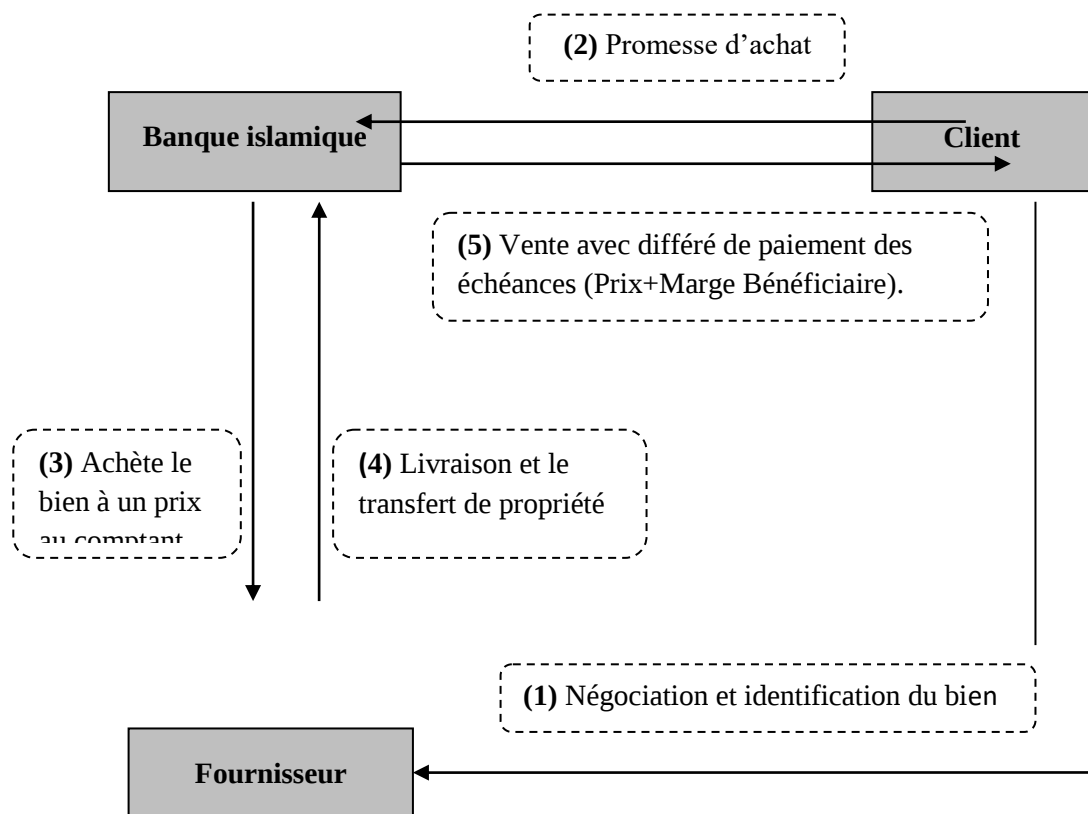
La Murabaha avec ordre d'achat met en relation trois intervenants: le client de la banque (l'acheteur final), le vendeur qui est le fournisseur du bien et la banque qui joue le rôle d'intermédiaire : deux opérations sont réalisées, l'une entre le fournisseur et la banque et l'autre entre la banque et son client.

- Le client prend contact avec le fournisseur, négocie et définit les caractéristiques du bien dont il a besoin. Il communique les informations à sa banque qui lui fixe un prix.
- Le client signe une promesse d'achat à la banque islamique, assortie ou non d'un dépôt de garantie. La promesse n'engage pas formellement le client, le risque est couru par la banque seule.
- Concernant l'achat du bien par la banque, un contrat est établi entre la banque islamique et le vendeur du bien, vente qui devrait se réaliser obligatoirement, par une facture adressée par le vendeur au banquier, avant la conclusion du contrat Murabaha avec le client. Dans ce contrat sont précisées les modalités d'achat. La banque peut charger un agent, voire le client d'effectuer ce travail.
- La conclusion du contrat Murabaha ne peut intervenir qu'après la livraison du bien au profit de la banque.
- Le contrat du Murabaha est alors signé entre la banque islamique et son client qui achète le bien pour un prix comprenant le coût de revient plus une marge. Le paiement se fera, généralement, à tempérament sur une base bien définie.
- La différence entre le prix de revente payé par le client et le prix d'achat payé par la banque islamique se décompose en une marge réalisée par la banque à raison de son intermédiation ainsi qu'une rémunération au titre

du différé de paiement auquel l'intermédiaire financier a consenti dans le cadre de la revente à l'acheteur final.

Dans le but de mener à bien la compréhension du mécanisme de la Murabaha, nous choisissons de soumettre le schéma récapitulatif ci-après :

Schéma n°1 : Mécanisme du contrat Murabaha avec ordre d'achat



Source : CAUSSE BROQUET GENEVIEVE, « La finance islamique », 2012, p. 60.

Dans ce contexte, il convient de rappeler qu'il existe plusieurs types de Murabaha. Mais, la loi marocaine, contrairement à la loi française¹ ne reconnaît que la Murabaha avec ordre d'achat et exclut la Murabaha Tawarruq et la

¹ L'instruction fiscale française n° 4FE/S1/10 relative à la finance islamique, Août, 2010.

Murabaha inversée. Ces deux contrats, n'étant pas utilisés dans le secteur de l'immobilier, ne feront par conséquent pas objet d'une analyse poussée.

II. Les ambiguïtés de la Murabaha avec promesse d'achat dans le contexte juridique islamique

Les ambiguïtés d'ordre Charia sont nombreuses et touchent au degré de compatibilité du contrat de Murabaha avec les préceptes moraux de la loi musulmane des affaires. Dans le présent article, nous avons essayé de se limiter à citer les trois ambiguïtés les plus polémiques.

- La première traite la possibilité d'exiger le client afin d'honorer à sa promesse d'achat ;
- La deuxième décortique le remboursement anticipé et le polémique de la réduction du montant à payer ;
- La troisième analyse la possibilité d'introduire une clause pénale en cas d'un défaut de paiement.

1. Le client et le débat récurrent sur la légitimité de l'exiger afin d'honorer à sa promesse d'achat

A première vue, la vente Murabaha ordinaire ne soulève aucun problème. Or, la murabaha avec ordre d'achat aborde un débat, qu'a fait coller beaucoup d'encre, concernant la possibilité d'exiger le client afin d'honorer à sa promesse d'achat. Selon les Fuqaha¹ des quatre écoles juridiques dans l'islam (L'école Hanafite, l'école Malékite, l'école Shâfiite, l'école Hanbalite), les promesses d'achat et de vente sont illicites dans la mesure où elles imposent des obligations incontrôlables puisque l'acheteur promet d'acheter un bien qu'il n'a pas encore vu et que le vendeur promet de vendre alors qu'il n'en dispose pas. Bien que la clause de la promesse qui oblige ne soit pas admise par ces écoles, elle a été retenue par l'AAOIFI.

Dans le cas où le client propose un fournisseur auprès duquel la banque achète la chose, objet du contrat de Murabaha, la banque peut exiger sur le client, donneur d'ordre d'achat, une garantie de bonne exécution des obligations

¹ZAHIRI YAHIA, « les défis de la finance islamique », La revue Dossiers de recherches en Economie et Gestion en partenariat avec le Centre d'Etudes et de Recherches Humaines et sociales Oujda, numéro spécial, juin 2013, p. 95.

du fournisseur¹. Cette garantie reste valable quand bien même le contrat de Murabaha ne serait pas conclu. Cette garantie a pour objet de forcer le client de supporter le préjudice subi par la banque en raison de non respect par le fournisseur des caractéristiques de la chose vendue et de sa mauvaise foi dans l'exécution de ses obligations, ce qui entraîne pour la banque des pertes de temps et de biens.

S'il apparaît que la chose objet du contrat est affecté par des avaries ou disparu lors de son transport ou de son stockage c'est-à-dire perdu sans la faute du fournisseur, la perte n'est pas pour le client donneur d'ordre d'achat². Cette perte n'est pas couverte par la garantie de bonne exécution des obligations du fournisseur qui se limite, uniquement, à la garantie de la bonne exécution du vendeur et ne comprend pas les risques de transport qui doivent être supporté par le propriétaire de la chose.

En outre, en cas de promesse unilatérale d'achat, la banque a tout intérêt à vouloir se protéger du risque que le client n'honore pas ses engagements en l'exigeant de payer une somme d'argent dénommée hamich jidiya (marge de sérieux) afin de garantir les torts qui pourraient résulter en cas de l'inexécution de sa promesse. A cet égard, la banque n'a pas besoin de demander le paiement d'une indemnisation correspondant au dommage subi, elle peut la soustraire directement du montant de la marge de sérieux³. Toutefois, la banque ne peut soustraire que le montant qui correspond à la perte stricto sensu réellement subi de cette inexécution. Cette indemnité ne peut inclure la perte de chance de gain.

Notons à ce stade que, la marge de sérieux est définie généralement comme étant une somme versée par le client afin de prouver le sérieux de sa demande d'achat. Cette somme égale à la différence entre le cout de revient de la marchandise et son prix de revente à un tiers⁴. Elle ne s'agit pas d'un Arboun (avance). Dans cette optique, la banque ne peut percevoir l'Arboun qu'après la conclusion du contrat Murabaha avec le client donneur d'ordre d'achat.

¹ Clause N° 2.5.1, norme n°8 relative à la Murabaha pour le donneur d'ordre d'achat, AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions), volume N°1, édition ESKA, Paris, 2013, p. 99.

² Clause N° 2.5.2, op. cit, p. 100.

³ Clause N° 2.5.3, Ibid.

⁴ Clause N° 2.5.4, Ibid.

Lorsqu'il apparaît que le promettant accomplit sa promesse et conclut le contrat de Murabaha, la banque doit le restituer hamich jiddiya¹. De plus, au moment de la conclusion du contrat de Murabaha, la banque a le droit de convenir avec le client, donneur d'ordre d'achat, de déduire cette somme du prix de la marchandise.

Parallèlement à ce qui précède, des versets du Coran peuvent aussi être cités, dans lesquelles le dieu, s'adresse à ses serviteurs afin de les pousser à tenir leurs promesses. Primo, le dieu dit : *« Soyez fidèles au pacte d'Allah après l'avoir contracté et ne violez pas vos serments après les avoir solennellement prêtés et avoir pris Allah comme garant de votre bonne foi. Vraiment Allah sait ce que vous faites² »*. Ainsi, le dieu semble recommander ses serviteurs, dans le verset n°1 du Sourate Al MAIDAH : *« ô les croyants ! Remplissez fidèlement vos engagements »*. La même idée semble ressortir du verset n°177 du Sourate Al BAQARAH *« ...Et ceux qui remplissent leurs engagements lorsqu'ils se sont engagés... »*.

A la lumière de ce qui précède, nous pouvons dire que la légitimité d'exiger le client d'honorer à sa promesse d'achat, dans le cadre du contrat Murabaha avec promesse d'achat, reste ambigu et fait l'objet de plusieurs controverses. Dans ce sillage, les Fuqaha des quatre écoles juridiques dans l'islam sont contre la promesse qui oblige tandis que les clauses de la huitième norme de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions), relative à la Murabaha pour le donneur d'ordre d'achat, insistent sur le caractère obligatoire de la promesse d'achat. Dans le Coran, le dieu pousse ses serviteurs à tenir leurs promesses, mais il ne les oblige pas.

2. Le remboursement anticipé et le polémique de la réduction du montant à payer

La Murabaha est consentie par la banque et acceptée par l'acquéreur moyennant un prix convenu d'avance. Ce prix comporte en sus des frais et dépenses engagées par la banque, une marge bénéficiaire en faveur de la banque.

Le prix est réglé sous forme d'échéances payables aux dates et selon la périodicité précisée à la signature du contrat. De ce fait, le client acheteur a la

¹ Clause N° 2.5.5, Ibid.

² Sourate ANNAHL, N°16, verset N°91.

faculté à tout moment, sous réserve de l'accord préalable de la banque, de rembourser par anticipation, totalement ou partiellement, les sommes dont il reste redevable envers la banque.

Selon la Chariâa, le remboursement anticipé est approuvable, mais, le point qui a été débattu longuement et reste toujours au cœur de la polémique entre les savants musulmans, c'est d'avoir accordé des réductions en contrepartie de ce paiement.

Pour certains, si le client acheteur décide pour une raison ou une autre de procéder à un remboursement anticipé du financement, la banque peut lui consentir une réduction (escompte ou rabais)¹. Cette réduction reste strictement libérale et elle ne peut être une condition imposée par le débiteur pour régler sa dette.

Alors que, la plupart refusent d'octroyer des réductions lors du paiement anticipé, parce que si cette réduction est accordée, la marge bénéficiaire du contrat de Murabaha peut être requalifiée et assimilée à de l'intérêt. Ce serait de l'argent contre du temps, les décisions de l'Islamic Fiqh Academy vont dans ce sens. De ce fait, le client devra payer le même prix que s'il continuait à payer ses traites jusqu'à l'échéance initialement prévue.

Corrélativement, l'organisation pour la comptabilité et l'audit des institutions financières islamiques,² a décidé que la banque est libre de revoir sa marge de bénéfice fixe et par conséquent, de renoncer ou non à une partie du prix en cas d'un paiement anticipé du client, à condition que cela ne soit pas stipulé dans le contrat. L'inclusion dans le contrat d'une clause qui obligerait la banque à accorder une réduction en cas de paiement par anticipation n'est pas acceptable puisque la Murabaha est une opération de vente pas une opération de crédit. De ce fait, faire profiter le client du rabais est légitime car la marge bénéficiaire dans le contrat Murabaha est un supplément du prix initial ; alors si

¹ هذه المسألة تسمى عند العلماء بمسألة (صَنَعَ وَتَعَجَّلَ) أي ضَع أَوْخَصَمَ بَعْضُ الدِّينِ الْمُؤَجَّلِ مُقَابِلَ التَّعَجُّلِ فِي تَسْدِيدِهِ. وَمِنْ بَيْنِ هَؤُلَاءِ الَّذِينَ أَجَازُوا هَذِهِ الْمَسْأَلَةَ نَجْدُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَبَّاسٍ وَالْإِمَامَ أَحْمَدَ وَابْنَ تَيْمِيَّةٍ وَتَلْمِيزَهُ ابْنَ الْقَيْمِ. وَاسْتَدَلُّوا عَلَى جَوَازِهَا بَعْدَ أَدْلَةٍ مِنْهَا مَا رَوَاهُ الْحَاكِمُ وَالطَّبْرَانِيُّ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا أَمَرَ بِإِخْرَاجِ بَنِي النُّضَيْرِ جَاءَهُ نَاسٌ مِنْهُمْ فَقَالُوا: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، إِنَّكَ أَمَرْتَ بِإِخْرَاجِنَا وَلَنَا عَلَى النَّاسِ دِيُونٌ لَمْ تَجَلَّ، فَقَالَ عَلَيْهِ السَّلَامُ: ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا. وَمِنْهَا أَيْضًا قَوْلُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَبَّاسٍ: إِنَّمَا الرِّبَا أَخْرَجَ لِي وَأَنَا أَزِيدُكَ، وَلَيْسَ عَجَلٌ لِي وَأَنَا أَضَعُ عَنْكَ وَقِيَاسُ هَذِهِ الْمَعَامَلَةِ عَلَى الرِّبَا لَا يَصِحُّ لِأَنَّهَا عَكْسُ الرِّبَا. فَفِي الرِّبَا يَزِيدُ الدِّينَ مُقَابِلَ زِيَادَةِ الْأَجَلِ وَهُنَا نَقْصُ الدِّينِ وَنَقْصُ الْأَجَلِ.

² Clause N° 5.9, norme 8 relative à la Murabaha pour le donneur d'ordre d'achat, AAOIFI, p. 104.

le prix initial baisse le contrat Murabaha doit s'aligner sur ce nouveau prix et c'est sur sa base que doit s'effectuer le contrat en question¹.

3. Les défauts de paiement et l'interdiction de la clause pénale

A l'heure actuelle, les défauts de paiement constituent un sujet épineux. Dans ce sillage, la crise financière qui s'est amorcée en 2007, trouve son origine principale dans l'augmentation du taux de défaut de paiement sur les crédits octroyés. Ce qui a généré l'effondrement et la défaillance de plusieurs groupes bancaires internationaux. De ce fait, pour éviter les mauvais payeurs, les banques insèrent généralement dans le contrat, entre autre, des clauses pénales. Dans la Charia se pose alors la question de savoir si la banque a le droit de sanction son client retardataire par des clauses pénales.

Dans un contrat, la clause pénale est une clause par laquelle le débiteur, s'il manque à son engagement ou l'exécute avec retard, devra verser au créancier une somme d'argent dont le montant, fixé à l'avance, est indépendant du préjudice causé. En effet, c'est une clause par laquelle, les parties évaluent forfaitairement, et d'avance l'indemnité à laquelle donnera lieu l'inexécution de l'obligation contractée. Cette clause peut faire l'objet d'une révision judiciaire à la hausse ou à la baisse, selon l'appréciation souveraine du juge².

Au regard de la Charia, les avis des jurisconsultes divergent quant à la légitimité de cette clause. Si plusieurs jurisconsultes musulmans interdisent ces clauses, puisqu'elles permettent le Riba (chaque jour de retard vaut une indemnité), certains jurisconsultes malékites obligent le débiteur mauvais payeur à verser le montant de la clause à condition que les sommes perçues ne constituent pas des ressources pour la banque et doivent être destinées à des œuvres caritatives. En effet, l'institution financière doit purifier sa finance de tous revenus illicites au regard de la Charia.

Allant dans le même sens, Michel RUIMY, affirme qu'en cas de retard de paiement des échéances, dans le cadre du contrat *Murabaha*, la banque peut appliquer au client défaillant des pénalités de retard qui seront portées dans un compte spécial dénommé « produits à liquider ». En outre, la banque islamique se rémunère par le profit sur une vente simple. Donc elle n'a pas le droit de

¹ Annexe D de la Norme 8, AAOIFI, p. 115.

² علي أحمد السالوس، « القضايا الفقهية المعاصرة والإقتصاد الإسلامي »، الطبعة الحادية عشر مزينة ومنقحة، دار الثقافة للنشر، الدوحة، 2008، ص 400.

réviser sa marge bénéficiaire à la hausse en contrepartie du dépassement du délai de paiement par son client, car cela serait assimilable à l'usure (Riba)¹.

Par ailleurs, la clause pénale devient nulle et ne produit pas d'effet si le retard de paiement ou de mauvais paiement est du à une raison indépendante de la volonté du débiteur (absence de la mauvaise foi), ou si le débiteur prouve que le banquier n'a subi aucun préjudice malgré le retard ou la mauvaise exécution². Toutefois, s'il apparaît que le client est de mauvaise foi, la banque est en droit de revendiquer, en sus des pénalités, une compensation des échéances non honorées. A cet égard, il est préférable, d'apprécier les dommages, causés par les clients défaillants, par rapport à des critères objectifs propres à la banque et éviter toute référence aux taux d'intérêts.

Bien au contraire, l'organisation pour la comptabilité et l'audit des institutions financières islamiques insiste sur le fait que, la banque ne peut pas percevoir de rémunération en raison de la prolongation du terme ou d'un retard, que le client soit ou non justifié³. De ce fait, comme dans tout

contrat de vente, il est interdit au regard de la Charia d'exiger une pénalité en cas de retard de paiement car cela représente l'usure (Riba), haram (illicite)⁴.

¹ RUI MY MICHEL, « La Finance Islamique », 1ère édition, Edition Arnaud Franel, Paris, 2008, p. 112.

² Le conseil de l'Islamic Fiqh Academy, Résolution N°. 109, Jeddah, 2000, p. 252.

³ Clause N° 4.8, norme 8 relative à la Murabaha pour le donneur d'ordre d'achat, AAOIFI, p. 103.

⁴ لرفع اللبس بشأن: "هل يجوز للمصرف أن يفرض على المدين غرامة مالية جزائية بنسبة معينة بسبب تأخره عن سداد الدين في الموعد المحدد بينهما؟"، إنعقد مجلس المجمع الفقهي الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي، في دورته الحادية عشرة، بمكة المكرمة، في الفترة الممتدة من يوم الأحد 19 إلى يوم الأحد 26 فبراير 1989. وبعد البحث والدراسة قرر المجمع الفقهي بالإجماع، في القرار الثامن، ما يلي: إن الدائن إذا شرط على المدين أو فرض عليه أن يدفع له مبلغا من المال غرامة مالية جزائية محددة أو بنسبة معينة إذا تأخر عن السداد في الموعد المحدد بينهما فهو شرط أو فرض باطل ولا يجب الوفاء به بل ولا يحل سواء أكان الشارط هو المصرف أم غيره لأن هذا بعينه هو ربا الجاهلية الذي نزل القرآن بتحريمه. وقد جاء أيضا في قرار رقم (6/2/35) بشأن البيع بالتقسيط، الصادر عن مجلس الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من 14 إلى 20 مارس 1990 ما يلي: "إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد، فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين، بشرط سابق، أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرم".

Conclusion

La Murabaha est le contrat le plus répandu. Il représente près de 80% de l'activité des banques islamiques. Il sert à financer, dans le respect des principes de la Charia, les besoins d'exploitation de leur clientèle (stock, matières, produits intermédiaires). Elle est également très employée dans le financement d'opérations de commerce international comme les véhicules et chat des matières premières. Ce succès peut être justifié par les raisons suivantes :

- L'absence de risques élevés,
- La rentabilité de l'opération,
- Le délai relativement court entre la demande du client et son règlement.

Toutefois, l'application de cette opération se heurte à des ambiguïtés. De ce fait, dans cet article, on ne peut pas évoquer de manière exhaustive tous les ambiguïtés qui touchent au degré de compatibilité du contrat de Murabaha avec les préceptes moraux de la loi musulmane des affaires, mais il serait toujours intéressant de prendre conscience de celles-ci dont la dissertation, de certaines d'entre elles, constitue en elle-même une étape importante pour les mettre au clair.

Secret professionnel et accès à l'information

Mohammed BAKHTI

Doctorant FSJES Université Mohamed I
Oujda

Introduction

Le secret professionnel est l'obligation imposant à des professionnels de ne pas révéler les informations recueillies pendant l'exercice de leurs professions.

Il se définit aussi comme un droit au client au respect de sa vie privée et au maintien du secret de ses informations.

Le fondement juridique du secret professionnel est d'ordre public.

Le code pénal institue une obligation au respect du secret dans la mesure où l'ordre public, l'intérêt des familles ou un intérêt économique commandent que certaines informations ne puissent être connues de tierces personnes qu'avec l'accord de celles qu'elles concernent.

Le statut général de la fonction publique interdit formellement la divulgation de l'information à l'ensemble des fonctionnaires. Ce qui freine l'accès à l'information.

La constitutionnalisation du droit d'accès à l'information a été adoptée, pour la première fois, en juillet 2011¹.

Quelles sont les limites d'accès à l'information? Et quand cet accès est permis ?

I. Le secret professionnel

Les fonctionnaires sont tenus au respect du secret professionnel.

¹ Dahir n° 1-11-91 du 27 chaabane 1432 (29 juillet 2011) portant promulgation du texte de la constitution, B.O n° 5964 bis du 28 chaabane 1432 (30 juillet 2011, p.1902

Les salariés du secteur privé sont tenus au respect du secret de fabrique.

Qui sont soumis au secret professionnel ? Et quelles sont les sanctions en cas de violation ?

A) L'obligation du respect du secret professionnel

Les personnes qui exercent dans certaines professions qui présentent un intérêt général (droit à la santé, droit à la défense, droit à l'information, droit à l'assistance, respect de la vie privée...) sont astreintes au secret professionnel.

Ce sont les articles 446 et 447 du code pénal¹ qui réglementent le secret professionnel. L'article 446 a une portée générale. Il fait référence aux médecins, chirurgiens ou officiers de santé, ainsi que les pharmaciens, les sages-femmes ou toutes autres personnes dépositaires, par état ou profession ou par fonctions permanentes ou temporaires, des secrets qu'on leur confie.

L'article 447 réglemente le secret de fabrique.

Le secret médical est le plus ancien. Il remonte à Hippocrate : « ce que tu as appris de ton malade, tu le tairas dans toute circonstance (...). Les choses que dans l'exercice ou hors même l'exercice de mon art, je pourrais voir ou entendre sur l'existence des hommes et qui ne peuvent pas être divulguées au dehors, je les tairai ».

Au Maroc, l'obligation du secret médical trouve son fondement juridique à la fois dans le code pénal et dans le code de déontologie médicale. L'article 4 de ce dernier code stipule que : « le médecin doit à son malade le secret absolu en tout ce qui lui a été confié ou qu'il aura pu connaître en raison de la confiance qui lui a été accordée ».

Les avocats sont, par profession, détenteurs des secrets qui leur sont confiés par leurs clients. Cette obligation résulte des dispositions de l'article 36 de la loi du 10 septembre 1993².

¹ Dahir n° 1-59-413 du 28 joumada II 1382 (26 novembre 1962) portant approbation du texte du code pénal B.O n° 2640 bis du 5 juin 1963. p 1253.

² dahir portant loi n° 1-93-162 du 22 rebia I 1414 (10 septembre 1993) organisant l'exercice de la profession d'avocat BO n° du 10 safar 1415 (20 juillet 1994), p.351.

Les magistrats sont ainsi tenus de garder le secret des délibérations, obligation découlant de leur prestation de serment¹.

Elle s'impose aussi aux adouls, aux greffiers ainsi qu'à l'ensemble des fonctionnaires publics².

Pour ces derniers, l'article 18³ du dahir n° 1-58-008 du 24/02/1958 portant statut général de la fonction publique prévoit 2 choses :

La première est le secret professionnel tel que régi et sanctionné par le code pénal.

Cette obligation s'applique aux informations à caractère personnel et secret : informations relatives à la santé, au comportement, à la situation personnelle ou familiale d'une personne, etc.

La seconde a un aspect administratif celui de la discrétion professionnelle, avec une interdiction formelle de transmettre des documents administratifs à autrui. Les fonctionnaires ne doivent pas divulguer les informations relatives au fonctionnement de l'administration dont ils ont connaissance dans l'exercice de leurs fonctions.

Donc, il y a une interdiction de principe faite aux fonctionnaires de fournir des informations, de communiquer des documents aux tiers.

La généralisation du secret professionnel à l'ensemble des fonctionnaires freine l'accès à l'information.

¹ article 40 du dahir n°1-16-41 du 14 jourmada II 1437 (24/03/2016) portant promulgation de la loi organique n° 106-13 portant statut de la magistrature du statut des magistrats).BO 6492 du 14 kaada 1437 (18/08/2016), p.1316 et 1317.

² article 18 du dahir n° 1-58-008 du 4 chaabane 1377 (24/02/1958) portant statut général de la fonction publique BO n°2372 du 11/04/1958, p.632..

³ L'article 18 du dahir n° 1-58-008 du 4 chaabane 1377 (24/02/1958) portant statut général de la fonction publique dispose que: « indépendamment des règles instituées dans le code pénal en matière de secret professionnel, tout fonctionnaire est lié par l'obligation de discrétion professionnelle pour tout ce qui concerne les faits et les informations dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions. Tout détournement, toute communication contraire au règlement de pièces ou documents de service à des tiers sont formellement interdits. En dehors des cas prévus par les règles en vigueur, seule l'autorité du ministre dont dépend le fonctionnaire peut délier celui-ci de cette obligation de discrétion ou le relever de l'interdiction édictée ci-dessus ».

Il faudrait revoir l'article 18 concernant le secret professionnel.

Pour les salariés des entreprises, le code du travail n'a pas défini le secret professionnel, et n'en a fait état que dans l'article 39¹ où le législateur dresse une liste à titre indicatif des fautes graves qui peuvent justifier le licenciement du salarié sans préavis ni indemnités.

Le salarié du secteur privé ne doit pas divulguer un secret professionnel, ou une information confidentielle ou importante qui cause un préjudice à l'entreprise.

Le secret professionnel concerne donc tous les métiers pour lesquels le professionnel dispose d'information à caractère personnel sur sa clientèle.

En cas de violation de cette obligation, le détenteur du secret sera sanctionné.

B) La violation du secret professionnel :

Les éléments constitutifs de l'infraction sont cumulatifs: un élément matériel c'est-à-dire la révélation d'une information à caractère secret à un tiers c'est à dire il implique un acte qui fait matériellement passer l'information du dépositaire à un destinataire non autorisé à accéder à cette information et un élément moral c'est à dire l'intention (le délit de violation du secret est une infraction intentionnelle). Mais, la tentative n'est pas punissable.

Sur le plan pénal, il y a une responsabilité dès lors que les conditions de cette infraction sont réunies.

Sont punis de l'emprisonnement d'un moi à six mois et d'une amende de mille deux cent à vingt milles dirhams² les médecins, chirurgiens ou officiers de

¹ Dahir n°1-03-194 du 14 rejab 1424 (11/09/2003) portant promulgation de la loi n°65-99 relative au code du travail. B.O n°5210 du 16 rabii I 1425 (6/05/2004), p.607.

² Article 446 du code pénal complété par l'art 2 de la loi n° 24-03 promulguée par le dahir n° 1-03-207 du 16 Ramadan 1424 (11 novembre 2003) ; B.O n°517 du 22 kaada 1424 (15/01/2004), p.115.

santé, ainsi que les pharmaciens, les sages-femmes ou toutes autres personnes dépositaires, par état ou profession ou par fonctions permanentes ou temporaires, des secrets qu'on leur confie, qui, hors le cas où la loi les oblige ou les autorise à se porter dénonciateurs, ont révélé ces secrets.

sont punis de l'emprisonnement de deux à cinq ans et d'une amende de 120 DH à 10 000 dirhams le directeur, commis, ouvrier de fabrique, qui a communiqué ou tenté de communiquer à des étrangers ou à des Marocains résidant en pays étranger des secrets de la fabrique où il est employé, Si ces secrets ont été communiqués à des marocains résidant au Maroc, la peine est l'emprisonnement de trois mois à deux ans et l'amende de 120 à 250 dirhams.

Le maximum de la peine prévue par les deux cas précédents est obligatoirement encouru s'il s'agit de secrets de fabrique d'armes et munitions de guerre appartenant à l'Etat.

Dans tous les cas, le coupable peut, en outre, être frappé pour cinq ans au moins et dix ans au plus de l'interdiction d'un ou plusieurs des droits mentionnés à l'article 40 (Article 447 du code pénal).

Les fonctionnaires sont tenus au secret professionnel visé par le code pénal en tant que dépositaires d'informations dont ils ont eu connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de leur fonction et qui intéressent des particuliers.

En plus, le fonctionnaire qui viole le secret peut se voir infliger des sanctions disciplinaires (avertissement, blâme, licenciement, révocation...).

Au plan civil, tout dommage prouvé expose le professionnel ayant violé le secret professionnel à le réparer conformément à l'article 77¹ du Dahir des obligations et des contrats.

La responsabilité administrative oblige l'administration à réparer le dommage qu'elle a causé à autrui. A l'instar à la responsabilité de droit civil

¹ Article 77 du dahir du 9 ramadan 1331 formant ode des obligations et des contrats, B.O n°46 du 12/09/1913 p.78. Tout fait quelconque de l'homme qui, sans l'autorité de la loi, cause sciemment et volontairement à autrui un dommage matériel ou moral, oblige son auteur à réparer le dit dommage lorsqu'il est établi que ce fait en est la cause directe. Toute stipulation contraire est sans effet.

applicable aux personnes privées, la responsabilité administrative est donc une responsabilité civile qui conduit au versement de dommages et intérêts à la victime.

- Responsabilité pour faute de service.
- Responsabilité pour faute personnelle d'un agent.

L'administration pourrait être considérée comme responsable d'un usage illicite que les personnels feraient des moyens informatiques mis à leur disposition.

Sur le plan civil, le salarié du secteur privé qui divulgue un secret professionnel, ou une information confidentielle ou importante, n'encourt rien sauf si son comportement cause un préjudice à l'entreprise. Dans ce dernier cas, cette divulgation caractérise une faute grave entraînant un licenciement sans préavis ni indemnités.(article 39 du Code du travail)

En contrepois de l'obligation du secret professionnel et de celle de la discrétion professionnelle, la nouvelle constitution de juillet 2011 consacre le droit d'accès à l'information.

II. la conciliation entre le secret professionnel et l'accès à l'information

Le professionnel est délié de son obligation dans le cas où la loi l'autorise ou l'oblige à se porter dénonciateur.

Les fonctionnaires ont le devoir de satisfaire aux demandes d'information du public, dans le respect des règles relatives au secret professionnel et à la discrétion professionnelle.

Après la consécration du droit d'accès à l'information par la constitution, la loi 31-13¹ relatif au droit d'accès à l'information a défini les domaines d'application de ce droit, la nature des informations et la procédure de leur obtention, les cas d'exceptions, les voies de recours et les mesures anticipatives pour garantir la diffusion de ces informations.

¹ Dahir n°1-18-15 du 5 jourada II 1439 (22/02/2018) en application de la loi n° 31-13 relatif au droit d'accès à l'information ; B.O n°6655 du 23 jourada II 1439 (12/03/2018), p.1438.

Quand l'accès à l'information est possible ?

A) les principales limites au secret professionnel

Ce sont pour la plupart des exceptions du secret professionnel pour dispenser ceux qui y sont tenus. Le secret professionnel n'est pas absolu. La révélation des secrets acquis est parfois permise, voire même obligatoire.

L'alinéa 1 de l'article 446 du code pénal dispose qu'il ya des exceptions au secret professionnel : « ... hors le cas où la loi les oblige ou les autorise à se porter dénonciateurs... ».

Plusieurs textes prévoient des cas d'autorisations ou d'obligations de parler.

La violation du secret professionnel est autorisée :

Si l'information dévoilée constitue un fait délictueux, un acte de mauvais traitement, ou une privation perpétrée contre un enfant mineur de moins de 18 ans ou par l'un des époux contre l'autre ou contre une femme ;

Si l'information dévoilée a été divulguée dans le cadre d'une procédure judiciaire.

L'alinéa 2 de l'article 446¹ prévoit certaines situations dans lesquelles il est possible de violer le secret professionnel sans pour autant s'exposer à des poursuites pénales : «Toutefois, les personnes énumérées ci-dessus n'encourent pas les peines prévues à l'alinéa précédent :

- 1- lorsque, sans y être tenues, elles dénoncent les avortements dont elles ont eu connaissance à l'occasion de l'exercice de leur profession ou de leurs fonctions ;
- 2- Lorsqu'elles dénoncent aux autorités judiciaires ou administratives compétentes les faits délictueux et les actes de mauvais traitement ou de privations perpétrés contre des enfants de moins de dix-huit ans ou par l'un des époux contre l'autre ou contre une femme et dont elles ont eu

¹ Modifié par le Dahir n° 1-99-18 du 5 février 1999 -18 chaoual 1419- portant promulgation de la loi n° 11-99, B.O n°4682 du 15 Avril 1999.

connaissance à l'occasion de l'exercice de leur profession ou de leurs fonctions. Citées en justice pour des affaires relatives aux infractions visées ci-dessus, lesdites personnes demeurent libres de fournir ou non leur témoignage ».

Dans ce dernier cas, le professionnel tenu au secret professionnel a la possibilité de ne pas témoigner. En principe, toute personne convoquée pour être entendue comme témoin est, sous les sanctions prévues par la loi, tenue de comparaître, de prêter serment et de déposer. A cet égard, une amende peut être prononcée contre le témoin qui refuse de comparaître à titre de témoin¹.

Parmi les déclarations obligatoires aux autorités publiques on trouve :

La dénonciation d'un crime² : prévoit l'obligation pour le fonctionnaire de dénoncer des crimes ou délits dont il a connaissance dans l'exercice de ses fonctions ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions.

Pour les maladies à déclaration obligatoire, les médecins se trouvent obliger de porter à la connaissance des pouvoirs publics de leur existence en cas de leurs constatations, sous peine d'engager leur responsabilité pénale³.

La déclaration de malades mentaux aux autorités (article 17 de la loi relative aux malades mentaux) ;

Les déclarations de naissance et de décès :

L'obligation de déclaration de naissance passe d'une des personnes visées ci-dessous à celle qui la suit dans l'ordre suivant : le père ou la mère ; le tuteur testamentaire, le frère ; le neveu⁴.

Quant aux déclarations du décès, les mêmes dispositions qu'en cas de naissance s'appliquent en ce qui concerne la priorité, la transmission du devoir de déclaration et la procuration. Cette déclaration est faite auprès de l'officier

¹ Article 118 et 128 du code de procédure pénale

² Article 299 du code pénale

³ décret royal n° 554-65 du 17 rabia I 1387 (26 juin 1967) portant loi rendant obligatoire la déclaration de certaines maladies et prescrivant des mesures prophylactiques propres à enrayer es maladies, BO n°2853 du 05/07/1967, p.737.

⁴ article 16 de dahir n°1-02-238 du 25 rejeb1423 (03/10/2002)portant promulgation de la loi n°37-99 relative à l'état civil, B.O n°5054 du 7 Novembre 2002, p.1194.

de l'état civil du lieu où survient le décès, par les personnes ci-après dans l'ordre :

le fils ; le conjoint ; le père, la mère, le tuteur testamentaire ou le tuteur datif du décédé de son vivant ; le préposé à la kafala pour la personne objet de la kafala ; le frère ; le grand père ; les proches parents qui suivent dans l'ordre¹.

Après cette longue période de limitation, l'accès à l'information concernera d'autres domaines.

B) le droit d'accès à l'information

La déclaration universelle des Droits de l'Homme de 1948, dans son article 19 garantit à tout individu de « chercher, de recevoir et de répandre, les informations et les idées par quelque moyen que ce soit ».

Concernant l'engagement international en faveur du droit d'accès à l'information, le Maroc a ratifié le Pacte international relatif aux droits civils et politiques en 1979. Il a également ratifié la convention des nations unies contre la corruption en 2007.

Un projet de loi sur le droit d'accès à l'information a été annoncé en 2010 dans le cadre d'un programme de lutte contre la corruption.

En décembre 2010, l'association marocaine de lutte contre la corruption Transparency Maroc a organisé à Rabat, avec le soutien de l'UNESCO et en présence de représentants du ministère de la modernisation des secteurs publics un atelier de travail de 2 jours consacré au projet de loi sur le droit d'accès à l'information et aux documents administratifs ».

Le droit d'accès à l'information a été constitutionalisé en 2011. C'est L'alinéa 1 de l'article 27² qui consacre le droit d'accès à l'information. L'alinéa 2 du même article pose les règles générales pour l'établissement d'exceptions.

¹ Article 24 du dahir n°1-02-238 du 25 rejeb1423 (03/10/2002)portant promulgation de la loi n°37-99 relative à l'état civil,

² L'article 27 de la constitution : « les citoyennes et les citoyens ont droit d'accès à l'information détenue par l'administration publique, les institutions d'élus et les organismes investis des

L'article 27 de la constitution pose le principe du droit d'accès à l'information et renvoi à la loi pour les modalités et les conditions de mise en œuvre.

Un projet de loi n°31-13 relatif au droit d'accès à l'information a été approuvé par le conseil de gouvernement le 13 juillet 2014. Il n'a été adopté qu'en 2016, en première lecture, à la première chambre. A la seconde chambre, le projet a pris encore du retard et a été adopté en 2018.

Les députés, qui ont examiné en deuxième lecture le projet de loi sur le droit d'accès à l'information, ont supprimé les dispositions relatives au secret des délibérations des commissions parlementaires. Mais, plusieurs restrictions ont été maintenues.

Il a suscité une polémique en raison de la multitude de restrictions et des exceptions prévues.

Si certaines exceptions prévues par la constitution sont reproduites aussi par la loi sur le droit d'accès à l'information sans aucune définition comme les informations relatives à la défense nationale, à la sécurité intérieure et extérieure de l'Etat et la vie privée des personnes, la prévention de l'atteinte aux libertés et droits énoncés dans la constitution de 2011 et la protection des sources d'information et des domaines déterminés par la loi. D'autres sont interdites par la loi comme la divulgation qui pourrait compromettre les relations extérieures marocaines, l'accès aux données relatives à la politique monétaire, économique ou financière et l'accès aux données liées à l'action du gouvernement et du parlement, les enquêtes d'investigation administratives, les procédures judiciaires, les délibérations des conseils des ministres et du gouvernement.

Le conseil national des droits de l'Homme constate que l'article 7, alinéas 1,2 et 3 et l'article 9 du projet de loi se contentent de rappeler les restrictions suivantes sans définir leur portée à savoir : les informations se rapportant à la défense nationale, à la sécurité intérieure et extérieure de l'Etat, à la vie privée, aux données personnelles, ainsi qu'aux informations susceptibles

missions de services publics. Le droit d'accès à l'information ne peut être limité que par la loi, dans le but d'assurer la protection de tout ce qui concerne la défense nationale, la sûreté intérieure et extérieure de l'Etat, ainsi que la vie privée des personnes, de prévenir l'atteinte aux droits et libertés énoncés dans la présente constitution, et de protéger les sources des informations et les domaines déterminés avec précision par la loi ».

de porter atteinte aux libertés et droits fondamentaux consacrés par la constitution.

A cet égard, une des solutions possible consiste à reformuler des restrictions relatives à la défense nationale, la sécurité intérieure et extérieure de l'Etat est de se référer aux articles 192 et 193 du code pénal, afin de les harmoniser du point de vue des informations dont la divulgation est considérée comme une infraction à la loi pénale et les restrictions y relatives¹.

Conclusion

L'insistance sur la limitation du droit d'accès à l'information, est donc pour impliquer tout le monde sur cette question. La réalité laisse penser à des actions d'information et de sensibilisation pour une meilleure application de loi 31-13. Le paradoxe de l'accès à l'information intéresse toutes les parties de la société sans être capable de les faire agir ensemble. Une action simultanée de tous est recommandée.

Enfin, il est nécessaire d'élargir le domaine d'accès à l'information en adaptant l'arsenal juridique pour éviter les pertes de moyens et de temps.

¹ Le conseil national des droits de l'Homme, droit d'accès à l'information, Avis du conseil national des droits de l'Homme sur le projet de loi n° 31-13 relatif au droit d'accès à l'information, édition 2016, p.12 et 13.

