

Ouverture économique et commerciale du Maroc à l'âge de la géo-économie, la réponse de l'intelligence économique.

¹Soufiane Ziani, Phd, ²Abdelwafi Elaidouni, Pr

¹Laboratory of Management and Economic Competitiveness (LARCEPEM) à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales-Souissi- Université Mohammed V de Rabat, Maroc.

²Laboratory of Management and Economic Competitiveness (LARCEPEM) à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales-Souissi- Université Mohammed V de Rabat, Maroc.

Abstract: International trade, as old as the world, has developed over time to have a global dimension. This development has led to globalization, which no longer works as liberal theorists have taught us.

Free competition and the free functioning of supply and demand constitute theoretical models that have been denied by the facts in the "world-system". Today, the economic and commercial opening of international markets is leading to economic clashes that involve both companies and states. This paradoxical mixture of hyper competition quite often leads to situations of economic conflict (hidden or displayed) where States and Companies clash badly. This competition is considered as an economic warfare by several economists, who propose geo-economics and economic intelligence as a discipline for analysing these clashes. This economic conflict raises questions about the degree of competitiveness of our country.

Morocco, more than ever, needs to anticipate actions against its economic interests. Economic intelligence is one of the most appropriate tool for deciphering these issues, behind which lies the true nature of peacetime economic warfare.

Keywords: geopolitics, geo-economics, power balance, economic intelligence, economic conflict, globalization, Strategy, economic security, economic warfare, economic diplomacy.

Résumé : Le commerce international, vieux comme le monde, s'est développé à travers le temps pour avoir une dimension globale. Cette évolution nous a conduits vers la mondialisation, laquelle ne fonctionne guère comme les théoriciens libéraux nous l'ont enseigné. La libre concurrence et le libre jeu de l'offre et de la demande constituent des modèles théoriques démentis par les faits dans le « système-monde ».

Aujourd'hui l'ouverture économique et commerciale à l'international débouche sur des affrontements économiques qui impliquent à la fois entreprises et Etats. Ce paradoxal mélange d'hyper concurrence, mène assez souvent à des situations de conflictualité économique (cachées ou affichées) où Etats et Entreprises s'affrontent sans merci. Cette concurrence est considérée comme une guerre économique par plusieurs économistes, qui proposent la géo-économie et son cheval de bataille l'intelligence économique comme discipline d'analyse de ces affrontements. Cette conflictualité économique remet en question le degré de compétitivité de notre pays.

Le Maroc, au vu de ses évolutions, a plus que jamais, besoin d'anticiper les événements ou évolutions contraires aux intérêts économiques du pays. L'intelligence économique est un des moyens les plus appropriés pour décrypter les enjeux de ces polémiques à répétition sur la réciprocité derrière lesquels se dissimule la véritable nature de la guerre économique du temps de paix.

Mots clés : géopolitique, géo économie, rapport de force, intelligence Économique, conflictualité économique, mondialisation, stratégie, sécurité économique, guerre économique, diplomatie économique.

I. Introduction

La théorie de l'économie internationale nous a habitué à cette idée selon laquelle le commerce de marchandises est porteur d'une pacification des relations entre les nations. Quel que soit l'auteur vers lequel on se tourne, cette conviction est largement partagée par les économistes. Pour le plus célèbre d'entre eux, David Ricardo, fondateur du théorème des avantages comparatifs, « l'échange lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales, et en fait une seule et grande

société ». Après Montesquieu et son « doux commerce », après Kant et son *projet de paix perpétuelle*, Ricardo inscrit le raisonnement économique dans cette perspective d'un progrès général de sociétés vers davantage de stabilité et de bien-être. S'affranchissant des frontières économico-politiques, l'activité marchande étendue à l'internationale se devait de supplanter les appétits de puissance par la voie militaire. Or que l'évolution réelle du capitalisme offre une toute autre perspective. Dans la mesure où les industriels, les marchands, bref, les producteurs des biens et de services, s'appuient pour fonctionner sur des outils de politique publique définis par l'Etat, ce système marchand concurrentiel est en réalité structuré autour du conflit pour l'acquisition ou la préservation des parts de marché. L'économie internationale est alors un espace de rivalités entre des nations luttant pour atteindre l'objectif du *leadership* de l'une d'entre elles sur le reste du monde ou au contraire pour s'en prémunir. Dit autrement, l'échange marchand n'est pas neutre et, comme l'a autrefois indiqué l'économiste français Perroux, selon une conception qui garde toute sa pertinence aujourd'hui : « *Chaque Etat national ne met pas au service d'une clientèle anonyme les produits neutres de ses industries : toutes les marchandises battent pavillon ; il n'est point de marchandise neutre ; il n'est pas d'industrie ni de commerce politiquement neutre* »

Aujourd'hui les intérêts politiques des Nations se soumettent à leurs intérêts économiques. Ce glissement signe l'ouverture d'une ère nouvelle, celle de la géo-économie. Issue de la géopolitique et de la stratégie, cette nouvelle discipline est l'un des nouveaux champs d'application de la géopolitique.

La géo-économie Aujourd'hui embrasse une dimension véritablement planétaire. « Le but ultime des politiques géoéconomiques n'est pas de contrôler les territoires, il est d'acquérir la suprématie technologique et commerciale. D'où la nécessité de se doter d'un dispositif de combat : c'est l'intelligence économique qui reste l'élément le plus important d'un dispositif géoéconomique ».

Parler de géo-économie et d'intelligence économique est pile dans le sujet des évolutions actuelles de la scène économique internationale. Il s'agit donc au niveau du présent article de pouvoir urgemment clarifier leurs significations et démontrer le caractère indispensable des perspectives et outils qu'elles proposent. Viendra ensuite une lecture de la position du Maroc dans les rapports économiques internationaux de puissances et d'influences.

II. La géo-économie comme discipline d'analyse de la compétition économique qui s'apparente à une guerre économique entre acteurs de la scène économique mondiale.

Avec l'évolution actuelle de l'espace mondial placé de plus en plus sous le signe de l'incertitude et caractérisé dès l'avènement du troisième millénaire par la fragilisation chaotique de l'économie mondiale, il n'est plus possible de séparer la puissance économique de la puissance politique. Cette interdépendance entre, d'une part, la force commerciale, financière et industrielle et, d'autre part, la force politique et militaire signe l'ouverture d'une ère nouvelle celle de la géo-économie. Le terme de géo-économie est apparu récemment, on en attribue généralement la paternité à Edward N. Luttwak, en 1990. Le terme n'a pas réussi à s'imposer avec force, souffrant d'apparaître comme un simple décalque de la géopolitique. En réalité, la géo-économie constitue à la fois le complément et le prolongement de la géopolitique.

Selon Pascal Lorot, la géoéconomie est l'analyse des stratégies d'ordre économique – notamment commercial –, décidées par les Etats dans le cadre de politiques visant à protéger leur économie nationale ou certains pans bien identifiés de celle-ci, à acquérir la maîtrise de technologies clés et/ou à conquérir certains segments du marché mondial relatifs à la production ou la commercialisation d'un produit ou d'une gamme de produits sensibles, en ce que leur possession ou leur contrôle confère à son détenteur – Etat ou entreprise « nationale » – un élément de puissance et de rayonnement international et concourt au renforcement de son potentiel économique et social. L'accent est donc mis sur l'Etat et ses politiques économiques. Toutefois, la géo-économie ne concerne pas seulement les seules rivalités interétatiques, mais elle s'étend aux relations complexes entre tous ceux qui influencent l'espace économique mondial.

La géo-économie complète la géopolitique. Par certains aspects, elle la renouvelle. Selon Edward N. Luttwak, les années 1990 ont vu l'émergence d'un monde où les rivalités entre Etats se déroulent sur le champ de bataille économique plus que sur les terrains militaires ou politiques. « Les menaces militaires et les alliances ont perdu leur importance avec la pacification des échanges internationaux ; dès lors, les priorités économiques ne sont plus occultées et passent au premier plan. » La priorité devient de « conquérir ou de préserver une position enviée au sein de l'économie mondiale... aux vainqueurs les positions gratifiantes et les rôles dirigeants, aux perdants les chaînes de montage... » Edward N. Luttwak pousse à l'extrême la comparaison avec les conflits armés : « les capitaux investis ou drainés par l'Etat sont l'équivalent de la puissance de feu ; les subventions au développement des produits correspondent aux progrès de l'armement ; la pénétration des marchés avec l'aide

de l'Etat remplace les bases et les garnisons militaires déployées à l'étranger, ainsi que l'influence diplomatique ».

La guerre pour les parts de marchés mondiaux que se livrent, dans tous les secteurs, les acteurs économiques est devenue un fait dominant. Cette concurrence est bien réelle et ses lignes de force orientent l'action des Etats et des entreprises. L'importance croissante des réalités économique, le développement des échanges et des flux, les initiatives des firmes multinationales, en un mot la mondialisation justifient l'apparition de la géo-économie.

Pour développer ces capacités géoéconomiques et faire face à ces rapports de force économiques grandissants, l'Etat doit organiser son dispositif géoéconomique en regroupant sous le label de l'intelligence économique l'ensemble des instruments qui sont à sa disposition et à celle de ses entreprises, notamment la formation, la recherche et le développement, la stratégie commerciale, les moyens diplomatiques, les stratégies informationnelles. L'enjeu est grand, car chaque Etat cherche à créer, chez lui ou à son profit, des emplois et des revenus et d'augmenter ses ressources et son influence. Or, comme on ne peut envisager une économie prospère sans entreprises performantes, il doit encourager ses entreprises à innover, à exporter et à s'implanter à l'étranger.

En fin, le but ultime des politiques géoéconomiques n'est pas de contrôler les territoires, il est d'acquérir la suprématie technologique et commerciale en offrant une parfaite compréhension des réalités concurrentielles. D'où la nécessité de se doter d'un dispositif de combat : c'est l'intelligence économique qui reste l'élément le plus important d'un dispositif géoéconomique.

III. L'Intelligence économique, outil phare de la géo-économie et gage de compétitivité, pour agir efficacement à l'international et se prémunir des attaques économiques

L'intelligence économique prend ses racines au début des révolutions industrielles. A cette époque les dirigeants des manufactures cherchent un moyen de protéger leurs inventions. Par la suite, le marché privé de l'information prend forme avec l'apparition d'officines qui aident les commerçants puis les entreprises à recouvrer leurs créances. Cette activité se professionnalise par la suite sous l'appellation de renseignement commercial.

La prise de conscience de l'utilité de l'information dans le fonctionnement de l'économie de marché a été très lente dans la mesure où les enjeux prioritaires ont été largement dominés par les fonctions structurantes de l'activité économique : l'innovation, la production et le commerce. Cette polarisation sur les fonctions créatives de l'économie a confiné l'information dans un rôle fonctionnel. Sa valeur stratégique n'est reconnue que sous la forme d'un renseignement sur un secret technique, commercial ou financier.

En 1992, les auteurs du rapport Martre inventent le concept d'intelligence économique pour donner aux entreprises une vision globale des différents usages de l'informations. En 1997, les fondateurs de l'Ecole de guerre économique font évoluer l'intelligence économique en matrice de réflexion et d'action articulée autour de trois principes directeurs : la recherche de puissance ; l'analyse des affrontements économiques et la transversalité de l'information.

Claude Revel, déléguée interministérielle à l'intelligence économique en France, considère le concept d'intelligence économique comme un mode de gouvernance qu'il faut appliquer aux entreprises, et généraliser sur les institutions de l'Etat pour une stratégie de puissance à l'international.

Selon C. Harbulot, directeur de l'école de guerre économique à Paris, la force économique est en train de devenir un élément déterminant de la puissance. Sous l'effet cumulatif des crises (crise financière, crise énergétique, crise des matières premières, crise environnementale) de la décennie des années 2000, L'intelligence économique est un des moyens les plus appropriés pour décrypter les enjeux de ces polémiques, derrière lesquels se dissimule la véritable nature de la guerre économique du temps de paix.

La confrontation amicale mais non moins rude dans les nouveaux pays capitalistes, les échecs récurrents des grandes entreprises occidentales, la nécessité vitale de gagner des contrats, amènent les entreprises et les Etats à mener des réflexions de fond sur l'intelligence économique.

L'intelligence économique est une application localisée à l'univers économique de l'intelligence stratégique, le concept source qui inclut l'intelligence économique. L'intelligence stratégique met l'accent sur la nécessité de propager et de renforcer les pratiques de veille, de protection vis-à-vis des malveillances et de l'influence. L'intelligence économique ajoute à ce modèle général une précision sur la finalité de ces pratiques : à savoir développer le business, ou, pour le dire autrement, favoriser la croissance, améliorer la compétitivité et créer (ou préserver) de l'emploi.

L'intelligence économique intègre de manière permanente la gestion des rapports de force dans le processus de décision stratégique des acteurs économiques (ex: négociations d'accords de libre-échange) elle a pour vocation de dépasser les approches trop centrées sur le cœur de métier ou restreintes au monde de l'entreprise car trop

d'erreurs d'interprétation ont été commises à cause d'une approche partielle des problématiques économiques. L'intelligence économique s'est développée à travers le temps pour avoir une vocation interdisciplinaire qui ne se limite pas à l'économie ou aux sciences de gestion. Elle fait appel à l'histoire et à la géographie pour l'analyse des contextes géoéconomiques, à la sociologie et la psychologie sociale pour cerner les réalités humaines dans la conduite des organisations et la mutation des sociétés civiles.

Aujourd'hui l'intelligence économique ne constitue pas seulement la surveillance de la concurrence (competitive Intelligence) ou se réduit à une approche de la clientèle (business intelligence) ou à un simple traitement d'informations, l'approche nouvelle de l'intelligence économique a permis d'élargir progressivement le champ d'analyse à toutes les formes d'affrontement économique en formulant une grille de lecture de ces affrontements aux différents niveaux d'implication des acteurs.

Enfin l'intelligence économique est aussi un moyen d'anticiper des événements ou évolutions contraires aux intérêts économiques d'un pays.

On comprend dès lors qu'à l'âge de la géo-économie, il est indispensable de disposer de moyens d'intelligence ou de renseignement économique. Pour ce faire, les entreprises et les structures officielles doivent d'abord avoir un système de surveillance de leur environnement. La capacités d'étude ou d'évaluation de l'environnement passe obligatoirement par la maîtrise des législations et des règles formelles et informelles, par la cartographie des compétiteurs et des différents acteurs agissants de façon directe ou indirecte sur sa zone d'influence. Ensuite Ils doivent se doter de structures de sécurité économique pour se protéger des attaques économiques hostiles, issues des manœuvres concurrentielles.

Enfin il faut user de l'influence et du contre-influence pour agir en stratégie de puissance et sécuriser in fine sa trajectoire de prospérité.

Dans cette tourmente globale, les chemins de la réussite économique se trouvent en partie dans des comportements conformes aux standards de l'Intelligence économique. L'Intelligence économique est l'un des moyens qui facilite la compréhension et la connaissance de ses marchés hyperactifs, mais elle donne aussi des clés d'esquive et de riposte.

IV. L'économie marocaine dans ces bouleversements géoéconomiques de l'économie mondialisée et polycentrique.

Les échanges économiques internationaux, ont rendu, depuis trois décennies maintenant, les nations extrêmement dépendantes les unes des autres, aucune puissance ne saurait exister sans l'apport des matières premières, des technologies, des capitaux et surtout des marchés des autres puissances. Cette réalité est devenue une évidence qu'il ne viendrait à l'esprit de personne de contester. Et pourtant ! Quel est, pour reprendre une terminologie du XVIII^e siècle, « l'ordre naturel » qui prescrit cette imbrication et cette interdépendance ? Il n'y en a pas. C'est la raison du plus fort qui prévaut.

Les règles du libre-échange ont été arrêtées au XIX^e siècle par les anglais qui dominaient alors le monde. Ils ont choisi ces règles-là, parce qu'à l'époque elles leur étaient plus favorables que n'importe quelle autre règle. Ils les ont d'ailleurs abandonnées dès lors qu'elles ne les privilégiaient plus.

Incontestablement le libre échange est à la fois source d'avantages et d'inconvénients, cela impose en principe à la politique commerciale d'un pays de rechercher les modalités d'ouverture sur l'extérieur qui permettent de maximiser l'écart entre les contraintes et les avantages et de veiller à un certain équilibre dans leur répartition entre les partenaires de l'échange. La conséquence en est la modulation d'une politique libre-échangiste en fonction des contraintes et des possibilités.

Dans ce contexte de mondialisation des économies, et de démantèlement progressif des barrières douanières, les échanges internationaux connaissent alors un essor sans précédent. Le Maroc quant à lui a choisi d'opter pour une politique d'ouverture de son économie, ceci est concrétisé ainsi par la signature des accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux. L'ouverture du Maroc sur l'extérieur est un choix stratégique incontournable, cette ouverture qui est potentiellement porteuse de grandes opportunités en termes d'accélération de la convergence économique, soulève aussi des défis de taille qui interpellent les capacités du pays à faire face aux chocs concurrentiels et à sécuriser, in fine, sa trajectoire de développement.

Depuis son adhésion aux accords du GATT, le Maroc a toujours été dans l'obsession de s'insérer dans le marché mondial. Cette volonté d'ouverture sur l'extérieur va de pair, avec une foi inébranlable dans ses conséquences positives sur le développement économique et le progrès social. Mais la vertu devient nécessité et l'espoir d'une croissance supérieure cède la place au poids de la « contrainte extérieure ». Signataire de 56 accords de libre-échange avec différents partenaires, force est de constater que la balance commerciale du Maroc est déficitaire vis-à-vis de ces derniers, un déficit chronique qui ne cesse de se creuser ce qui met en péril les équilibres extérieurs du Maroc.

L'expérience démontre que l'accroissement des échanges et des exportations en particulier ne peut jouer un rôle déterminant dans le développement qu'en présence d'une structure productive performante et de haute technologie, apte à générer de la valeur ajoutée, l'accumulation et les investissements locaux. Il semble évident que, par rapport à cet objectif, le tissu économique mal préparé du Maroc ne permet pas de tirer tout le profit de cette ouverture. L'accord d'association était le début du démantèlement tarifaire, c'était l'occasion pour préparer l'économie nationale à s'ouvrir à l'international, mais cela était menaçant pour le grand nombre d'entreprises marocaines qui n'étaient pas dans le bon wagon. La mise à niveau n'a pas été au rendez-vous, ce qui a exposé les structures productives mal préparées à une concurrence déstabilisatrice.

Cette démarche d'ouverture s'est reposée sur une appréciation inexacte de notre position et a sous-estimé la logique des rapports de force prévalant sur la scène mondiale. Si les déboires d'aujourd'hui plongent leurs racines dans les évolutions d'hier, celles-ci résultent, en effet, non seulement des rapports de forces sur la scène mondiale, mais aussi des appréciations erronées portées sur ceux-ci.

Depuis l'an 2000, des efforts visant à renforcer son dispositif économique sont déployés certes, mais paradoxalement à l'âge de la géo-économie, notre pays continue à vivre en grande partie sur des idées anciennes et compte beaucoup sur l'ouverture du marché pour faire fonctionner son économie ; des erreurs qui s'expliquent par un excès de zèle pour une politique de "réajustement" et de la recherche d'une adaptation sur le rythme de l'étranger, compromettant par là la croissance à long terme de l'économie nationale. Le Maroc en ouvrant prématurément ces frontières économiques aux grandes puissances économiques mondiales a signé délibérément sa position de périphérie avec une participation dérisoire dans la scène économique mondiale.

L'idéologie du libre marché suivie par l'Etat marocain a fini par éclater et il faut faire quelque chose pour sauver le pays des déséquilibres globaux. La position marocaine à l'international paraît pour le moins timide. L'absence totale d'une doctrine nationale d'intelligence économique dans les préoccupations des stratèges chargés de défendre nos intérêts économiques fait priver nos acteurs économiques d'instruments de pilotage et de prospective, éléments majeurs de la compétitivité économique dans le cadre de la mondialisation. Les stratégies industrielles adoptées n'ont pas pris en compte la réalité géoéconomique qui met en danger notre indépendance économique.

Il est temps de résister à la plaidoirie libérale sur l'ouverture des marchés et favoriser la préférence nationale en puisant dans les techniques que propose l'intelligence économique. C'est pourquoi le Maroc doit changer de ton et de rythme, et arrêter de vivre en grande partie sur des idées anciennes et compter beaucoup sur l'occident pour assurer son modèle de croissance. Le Maroc a besoin aujourd'hui d'une base arrière solide pour affirmer sa position sur l'échiquier mondial, se tourner vers l'Afrique subsaharienne pour défricher une terre encore vierge, ou bien se rapprocher de la Chine, la Russie, ou l'Inde pour balancer ses rapports économiques, trop longtemps axés sur l'occident, se sont autant de parade que la géo-économie et l'intelligence économique peuvent donner l'occasion de modeler.

V. Conclusion

La responsabilité de l'Etat consiste désormais à accompagner les entreprises nationales au sein de ce champ de bataille économique, pour mieux se positionner dans le meilleur environnement possible. Il s'agit de réussir à la fois les deux problématiques de la compétition internationale : celle de l'élaboration des stratégies collectives qui impliquent l'ensemble des acteurs économiques nationaux, et celle de la maîtrise des connaissances comme moteur stratégique du développement et des changements.

La définition d'une politique nationale d'intelligence économique et la mise en œuvre de stratégies durables dans le domaine géoéconomique est un cas d'exemplarité parmi d'autres qui démontre le chemin qui reste à parcourir pour saisir l'intérêt d'une stratégie de puissance.

L'Union Européenne a toujours été le partenaire privilégié du Maroc. Or que les embrouilles diplomatiques que le Maroc a accumulées avec les institutions européennes, plongent à chaque fois les deux parties dans les eaux glacées du mix économique-politique, d'où la nécessité de croiser les disciplines pour acquérir les clés de décryptage, comprendre l'invisible et surtout au moment opportun, savoir comment réagir en mettant un maximum de chances de son côté, voilà ce que propose la géo-économie et son cheval de bataille l'Intelligence économique.

On comprend dès lors que rien n'est prévisible dans l'univers extrêmement plastique des alliances économiques, la volatilité de ses derniers est soumise aux versatilités des aléas économique-politique, parler de géo-économie et d'intelligence économique est pile dans le sujet des évolutions actuelles que subit le Maroc.

VI. Bibliographie

- [1]. Christian Harbulot, 2015 « **Pourquoi l'intelligence économique ?** » dans **Manuel d'intelligence économique**, Paris, Edition PUF, août 2015, P17.

- [2]. Christian Harbulot, 2015 « **cadrage conceptuel de l'intelligence économique** » dans Manuel d'intelligence économique, Paris, Edition PUF, août 2015, P.17
- [3]. Denécé Eric et Revel Claude. **L'Autre guerre des Etats-Unis**, Editions Robert Laffont, Paris, 2005.
- [4]. Éric Delbecque. **L'intelligence économique Pour les Nuls**, Paperback – October 29, 2015
- [5]. Edward Luttwak, In “ **From geopolitics to geoeconomics. Logics of conflict. Grammar of commerce**” the National Interest, été 1990.
- [6]. Habib EL MALKI : **Libre-Echange : Quel avenir pour les relations MAROC-CEE**, Groupement d'Etudes et de Recherches sur la Méditerranée, P 37, 1992.
- [7]. Lorot Pascal. **La géoéconomie, nouvelle grammaire des rivalités internationales**. Dans : **L'information géographique**, volume 65, n°1, 2001. pp. 43-52.
- [8]. Ricardo, 1823, **l'économie politique**, citation extraite de la page 102 de l'édition française de 1992.
- [9]. T. Pouch, 2015. **Les guerres agricoles**. Dans **le manuel d'intelligence économique**, Paris, Edition PUF, août 2015, P.75.
- [10]. François PERROUX, **les formes de la concurrence dans le marché commun**, 1958 P.34
- [11]. Senoussi Mohammed. **pour une politique nationale d'intelligence économique au maroc**, RESI, n° 20, décembre 2010.
- [12]. VALIER (jaques) : **Une Critique de l'Economie Politique**, Maspero, 1983.