

Un nouveau discours pour les relations économiques entre le Maroc et l'Espagne

Gonzalo Escribano | Directeur du Programme d'Énergie | @g_escribano 

Cela fait déjà pas mal de temps que les relations hispano-marocaines en général, et les économiques en particulier, ont besoin d'un nouveau discours. La formule du **'matelas d'intérêts'** qui structure encore une bonne partie de la pensée stratégique espagnole envers son voisin du Sud est devenue trop étroite pour pouvoir contenir une réalité de plus en plus complexe: le Maroc et l'Espagne ont beaucoup changé, ainsi que le contexte régional et global. La conception economiciste originale du 'matelas' est dépassée conceptuellement parlant et, dans tous les cas, n'est pas en mesure de gérer la variété de vecteurs d'interdépendance qui articulent la relation bilatérale. On a argumenté que **les nouvelles réalités requièrent une narrative de complémentarité et non pas de compétence**, de convergence de préférences au lieu de divergences. Et il a été reconnu qu'il ne faut pas tomber dans l'ingénuité mais encore moins dans le piège du réalisme¹.

La première bonne nouvelle est que ces dernières années un récit différent est apparu, plus sophistiqué et avec une vision plus intégrée et dynamique du célèbre matelas. Lors d'une récente réunion à Rabat entre l'**Institut Royal des Études Stratégiques** marocaine et l'**Institut Royal Elcano** espagnol, de nouveaux concepts ont surgi, comme 'compétitivité partagée', 'complémentarité dynamique', 'mécanismes d'anticipation' ou 'convergence de préférences'. Il est également devenu manifeste que ces préférences partagées s'étendent à de nouveaux aspects économiques, qu'ils soient sectoriels (intégration dans les chaînes industrielles de valeur, énergies renouvelables) ou géoéconomiques (émergence de l'Afrique, configuration du Bassin Atlantique). Elles atteignent également des affaires d'un poids politique plus lourd comme l'est la situation en ce qui concerne la sécurité, autant intérieure (**coopération anti-terroriste**) que dans un Nord de l'Afrique élargi et de plus grande profondeur stratégique avec des débordements vers le Sahel et le Golfe de Guinée. Et sociales, comme la consolidation d'une communauté marocaine en Espagne ou les améliorations importantes dans la gestion d'une immigration irrégulière dont la nature a également changé.

Cependant, et malgré toutes ces évolutions, le 'matelas d'intérêts' est toujours aussi inconfortable, au moins comme concept. La version d'économie politique de la paix perpétuelle kantienne exige trois piliers: interdépendance économique et ses externalités politiques associées, institutions internationales qui réduisent les coûts de transaction, et des états démocratiques qui les gouvernent. L'intensité des relations économiques hispano-marocaines remplit effectivement les conditions requises pour élever le coût d'opportunité du conflit, et cet argument de par sa nature asymétrique est apprécié de manière très spéciale par l'Espagne. **Economiquement, l'Espagne est beaucoup plus importante pour le Maroc que l'inverse**: L'Espagne est le premier partenaire commercial du Maroc, alors que le Maroc représente moins de 3% des exportations espagnoles, et la

¹ Escribano, G. (2013): "Marruecos, la UE y España: algunas asignaturas económicas pendientes", *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, 14. <https://sites.google.com/site/teimrevista/numeros/numero-14-enero-2013-junio-2013/marruecos-la-ue-y-espana-algunas-asignaturas-economicas-pendientes>

même chose a lieu avec les investissements ou les renvois d'émigrants². Dans une première analyse, le coût d'opportunité serait donc plus grand pour le Maroc mais il s'agirait d'une vision réductionniste qui n'incorpore pas la nouvelle nature d'un commerce bilatéral dominé par le commerce intra-industriel et intra-firme: les entreprises espagnoles devraient également supporter des coûts.

En outre, les intérêts économiques peuvent aussi se convertir en otages de la *realpolitik*, surtout en l'absence d'institutions qui les gèrent. Il est également certain que le cadre économique euro-méditerranéen, avec toutes ses carences, apporte des mécanismes additionnels pour éviter la politisation des relations économiques. Mais, au moins dans le cadre conceptuel en question, **rien ne peut remplacer l'élément de stabilité à long terme que suppose une véritable démocratisation**. Travailler seulement ces piliers économiques et institutionnels n'est pas l'implication majeure, mais faire en sorte que ce travail ne remplace jamais totalement la tâche de favoriser les processus de démocratisation.

A ce sujet, il existe au Maroc la perception que la société espagnole ne connaît pas et donc n'estime pas les réformes politiques entrepris par le pays ces dernières années. C'est vrai aussi que le pays est toujours classé parmi les pays partiellement libres par *Freedom House*³ et parmi les autoritaires dans le *Democracy Index* de *The Economist*⁴, mais qu'il réalise des progrès, bien que très lents, à peine reconnus en Espagne. Cette dimension est importante parce qu'il existe le danger qu'en Espagne (et en Europe) une nostalgie perverse s'installe, basée dans l'idée que la Méditerranée fonctionnait mieux quand les régimes totalitaires gouvernent la rive sud. Cet argument n'est pas seulement cynique, mais il est en plus erroné dans la mesure où il choque frontalement avec le cadre conceptuel de la paix libérale.

De ce fait, il existe un second élément néo-mercantiliste qui rend le 'matelas d'intérêts' encore moins confortable, au moins depuis une perspective d'économie politique. Il s'agit de l'idée que les relations économiques sont un simple instrument au service de la politique extérieure, et pas une fin en soi même. L'économie internationale moderne se base sur le fait que la croissance économique d'un pays a des effets de répercussion favorables sur le reste, qui pourront lui exporter plus de biens et de services et trouver de nouvelles opportunités d'investissement. Ce qui signifie, **en termes généraux, que le développement économique du Maroc est positif pour l'économie espagnole**. Bien qu'il puisse y avoir des gagnants et des perdants, l'ensemble de la société espagnole y gagne et c'est une décision politique interne si l'on doit procéder ou pas à établir une compensation au niveau domestique (ou européen).

Finalement, et toujours du point de vue économique, le recours systématique aux instruments économiques afin de gérer les relations politiques impliquerait, d'une certaine manière, un échec politique. Les instruments économiques doivent être réservés pour gérer une interdépendance économique croissante et changeante, ce qui en soi constitue déjà

² Cela ne doit en aucun cas minimiser l'importance du Maroc comme partenaire commercial de l'Espagne, comme le souligne le Rapport Economique et Commercial du Bureau Economique et Commercial espagnol à Rabat: Le Maroc est le neuvième marché mondial de l'Espagne, deuxième hors de l'UE, seulement derrière les USA et bien sûr premier marché africain.

http://internacional.ivace.es/dms/estudios/informacion_paises/informe-pais/Marruecos-web2006/Marruecosinformeicex%202014.pdf

³ Plus précisément: *Partly Free* dans *Freedom of the World 2015*, *Not Free* dans *Freedom of the Press 2015*, et *Partly Free* dans *Freedom on the Net 2014*.

⁴ En 2014 avec une ponctuation de 4.0 (3,79 en 2010), dans la position 116 d'un ranking de 189 pays.

une tâche bien complexe. La deuxième bonne nouvelle est précisément que la **bonne relation politique bilatérale** régnante, capable de gérer des affaires qui, en d'autres circonstances auraient pu provoquer de sérieuses contrariétés (comme l'est arrivé à la France), fait que l'instrumentalisation des intérêts économiques ne soit pas nécessaire.

Ce retour de la politique à la relation bilatérale est dû en partie au fait que **les intérêts ou préférences partagées s'étendent maintenant au-delà de l'économie et touchent des questions de sécurité** où les instruments économiques ne peuvent agir qu'en tant qu'accompagnants. Un 'matelas' diversifié avec des thèmes non économiques et un discours plus sophistiqué en matière économique peuvent être le patron de transition vers un modèle où les relations politiques s'établissent autour de préférences convergentes, plus que sur des intérêts économiques qui peuvent parfois être perçus comme des intérêts qui excluent.

Pour conclure, un aspect important serait d'actualiser la perception espagnole de l'économie marocaine: peu d'espagnols savent que la principale exportation du Maroc n'est pas la tomate (elle ne l'a jamais été) mais des produits du secteur automobile et électronique intégrés dans des réseaux industriels européens avec une participation espagnole importante. Passer de la perception traditionnelle de concurrent dans des secteurs de faible valeur ajoutée à devenir un **partenaire intégré dans la chaîne de valeur** est un exercice complémentaire à des agissements similaires dans des thèmes comme la sécurité ou la gestion de l'immigration irrégulière.

Par leur proximité, complémentarité et tissu institutionnel, l'Espagne et le Maroc sont des partenaires économiques naturels et cette "nature" de la relation requiert une narrative cohérente avec ce fait. Il serait souhaitable que ce nouveau discours puisse s'étrenner, et si possible s'affiner encore plus des deux côtés, lors de la prochaine **XI Réunion de Haut Niveau (RHN) qui aura lieu le 5 juin prochain à Madrid**, la dernière remontant en 2012. Pour mémoire: compétitivité partagée, complémentarité dynamique, mécanismes d'anticipation, convergence de préférences...