



THINK • STIMULATE • BRIDGE

Accumulation du capital et gains de productivité au Maroc

Taoufik ABBAD



THINK • STIMULATE • BRIDGE

Accumulation du capital et gains de productivite au Maroc

Taoufik ABBAD
ECONOMISTE-CHERCHEUR

Accumulation du capital et gains de productivite au Maroc

Copyright © 2017 par OCP Policy Center. Tous droits réservés. Aucun élément de cet ouvrage ne peut être reproduit, sous quelque forme que ce soit, sans l'autorisation expresse de l'éditeur et de l'auteur.

Les vues exprimées ici sont celles de l'auteur et ne doivent pas être attribuées à OCP Policy Center.

Contact :

OCP Policy Center

Ryad Business Center – Aile Sud, 4ème etage

Mahaj Erryad - Rabat, Maroc

Tél : +212 537 27 08 08

Email : contact@ocppc.ma

Website : www.ocppc.ma

ISBN : 978-9954-9636-6-1

Dépôt Légal : 2017M00547

Table des matières

Remerciements	9
Preface	11
A propos	15
Résumé analytique	19
Introduction	31
I. Les soubassements du processus d'accumulation du capital au Maroc	39
1. Efficience du régime d'accumulation du capital marocain	42
1.1. Description concise de la méthode DEA et de l'indice de productivité de Malmquist	42
1.2. Résultats de l'analyse	47
1.3. Conclusion	60
2. Spécificités du régime de croissance et d'accumulation du capital au Maroc	61
2.1. Retour sur le profil du processus d'accumulation du capital depuis les années 60	61
2.2. Les facteurs fondamentaux régissant le processus de croissance et d'accumulation	66
2.3. Comparaison des régimes de croissance et des processus d'accumulation	73
2.4. Conclusion	75
3. Éléments explicatifs des incohérences entre l'évolution de l'intensité capitaliste et des gains de productivité	77
3.1. Faible qualité du capital accumulé	77
3.2. Les investissements ne sont pas assez productifs	81
3.3. Rétrécissement de la sphère productive	83
3.4. Distorsions en termes de réallocation de la main-d'œuvre	91
3.5. Main-d'œuvre moins qualifiée	96
3.6. Conclusion	98
II. Gains de productivité, coût du travail et marges des entreprises	101
1. Poids des coûts salariaux unitaires	102
1.1. Définition des concepts et bref survol théorique	102
1.2. Evolution des coûts salariaux unitaires	104

2. Evolution du taux de marge des entreprises	114
2.1. Quelques éclaircissements sur le concept du taux de marge	115
2.2. Evolution du taux de marge des entreprises marocaines et utilisation du profit	116
2.3. Facteurs explicatifs de l'amélioration du taux de marge des entreprises	118
3. Coûts salariaux unitaires, gains de productivité et marges des entreprises :	
Analyse par branche d'activité	124
3.1. Evolution des coûts salariaux unitaires au niveau des différentes branches d'activité	124
3.2. Déterminants de l'évolution du taux de marge au niveau des différentes branches d'activité	128
3.3. Résumé conclusif	133
 III. Gains de productivité et rigidités économiques	 141
 1. Rigidité des prix	 143
1.1. Bref survol théorique	143
1.2. Mesure du degré de rigidité des prix	145
1.3. Aperçu sur l'indice des prix à la consommation	148
1.4. Calcul de la contribution de la fréquence et de la taille de changements de prix	150
1.5. Caractérisation du degré de rigidité des prix	152
1.6. Résumé conclusif	164
 2. Rigidité des salaires	 166
2.1. Bref survol de la littérature économique	166
2.2. Sur le plan pratique	169
2.3. Mesure du degré de rigidité des salaires au Maroc	170
2.4. Conclusion	179
 3. Rigidité du marché du travail	 180
3.1. Capacité de l'économie marocaine à résorber le stock des chômeurs	180
3.2. Eléments sur la notion de la flexibilité du marché du travail	190
3.3. Estimation de la flexibilité quantitative externe pour le cas du marché du travail marocain	195
3.4. Résumé conclusif	201
 4. Conclusion	 202

IV. Conclusion générale	207
V. Références bibliographiques	213

Remerciements

Mes remerciements très vifs à l'équipe d'OCP Policy Center pour sa disponibilité ainsi que d'avoir rendu possible la réalisation de ce travail et d'en faire la publication.

Ce livre n'aurait pu être mené à bien sans le soutien, les commentaires précieux et les conseils avisés de nombreuses personnes. Je citerai notamment Monsieur Karim EL AYNAOUI, Directeur Général de l'OCP Policy Center ; M. Claude BERTHOMIEU, Professeur à l'Université de Nice Sophia-Antipolis et Président de l'association CEMAFI International ; M. Bouameur RAGBI et M. Abdelghani YOUMNI Professeur d'économie à l'Université Mundiapolis de Casablanca et à l'Institut d'Etudes Politiques de Bordeaux.

Je voudrais également remercier Adil, Abdelhak AZEROUAL et Abdelaaziz AIT ALI pour leur grande disponibilité et pour les échanges fructueux et enrichissants. Je souhaite aussi remercier tous mes très chers amis pour leur soutien et leur disponibilité. Merci particulièrement à Mohammed El Hilal, Adil DIDI, Maurad DIFI et Youssef DIFI.

Ce livre doit également beaucoup à la patience et aux encouragements de ma famille. Je remercie très chaleureusement mes parents Hajja Habiba et Haj Lahcen qui ont toujours été là pour moi et à qui je témoigne de ma profonde affection et de toute ma gratitude. J'ai une pensée particulière à mes sœurs Bouchra et Afafe et mes frères Marouane et Mohamed qui s'impatieraient de me voir finir ce projet.

Je n'aurais pas pu en arriver là non plus sans ma femme Houda. Mille mercis pour sa bienveillance, sa patience et son soutien inconditionnel. Sans elle, je n'aurais pas eu l'énergie de faire de ce rêve une réalité. Qu'elle trouve ici toute ma gratitude et tout mon amour.

Et enfin, je voudrais remercier Ryme et Jihane mes deux filles chéries. Bien qu'elles soient trop jeunes pour m'aider directement pour ce livre, elles étaient ma source d'inspiration et m'ont gâté par leur patience et leur amour.

Préface

Claude Berthomieu,
Professeur de Sciences économiques
à l'Université de Nice-Sophia Antipolis

L'ouvrage « Accumulation du Capital et Gains de Productivité au Maroc » écrit par Monsieur Taoufik ABBAD, Docteur en Sciences Economiques, diplômé de l'Université de Nice, est une contribution de premier plan à l'analyse et à la compréhension de la dynamique à moyen et long terme de la croissance et du développement de l'économie marocaine. Cet ouvrage imposant de près de deux cents pages est le fruit de plusieurs années de réflexions, de travail et d'expérience professionnelle de l'Auteur.

C'est un livre que je juge très important et qui mérite une large diffusion, pour un ensemble de raisons dont les principales sont la qualité de l'analyse économique mise en œuvre et la maîtrise de l'Auteur en matière d'élaboration, de traitement et d'interprétation analytique d'un très grand nombre de données statistiques. A cela s'ajoutent la clarté et la solidité du cadre théorique qui sert de toile de fond à son analyse du processus d'accumulation du capital observé au Maroc depuis un demi-siècle. Le fil directeur de cette analyse est celui de l'évolution des gains de productivité, principalement de la productivité du travail, et la richesse des résultats de cette analyse réside dans les conclusions tirées des traitements des statistiques mobilisées dans chacun des trois chapitres constituant le cœur de l'étude. En vérité, T.A. défend une véritable thèse et son diagnostic est riche, en creux, de nombreuses idées porteuses de suggestions en matière de politique économique.

L'analyse économique qui sert de toile de fond à la réflexion de T.A., s'articule en trois chapitres dans lequel l'Auteur met en œuvre des outils analytiques différents mais complémentaires.

L'analyse développée dans le premier chapitre repose, d'une part, sur les outils de base de la théorie macroéconomique standard de la croissance, repérés ici sous l'angle de leurs taux de variations temporelles (taux de croissance du PIB et de l'intensité capitalistique K/L , taux de variations de la productivité apparente du travail Y/L , du capital productif Y/K et de la productivité globale des facteurs) et, d'autre part, sur l'élaboration par l'Auteur, de trois indicateurs essentiels pour comprendre la dynamique de l'économie marocaine qui sont la variation du volume pondéré des facteurs primaires de production (capital et travail) et les séries du contenu en inputs primaires et en emplois de la croissance.

Ces statistiques descriptives, présentées dès le début de l'ouvrage (Tableau 1) illustrent clairement la dynamique de l'accumulation du capital et du développement de l'économie marocaine depuis les années 1960 jusqu'en 2014 selon un découpage décennal permettant au lecteur de percevoir des périodes successives d'accélération ou de ralentissement de ce processus d'accumulation. Mais c'est surtout sur la période la plus récente (2001-2014) que

l'Auteur concentre ensuite les principaux développements de son analyse à partir des mêmes indicateurs (taux de variations et ratios) et de leurs évolutions au cours des deux sous périodes (2001-2007) et (2008-2014).

Cette analyse lui permet, dans un premier chapitre a contenu très riche, de caractériser l'efficacité du régime d'accumulation et de développement marocain, en longue période, et d'en identifier les spécificités dont la principale, dans la période (2001-2014), est l'incohérence entre l'évolution de l'intensité capitaliste et la variation à la baisse des gains de la productivité (apparente) du capital, ce qui pénalise la croissance de la productivité globale des facteurs. Pour ce faire, l'Auteur procède à une comparaison internationale de la dynamique de croissance marocaine à celles d'une sélection de pays ayant la même intensité capitaliste et des niveaux de développement différents, dont plusieurs ont vu leurs structures économiques et leurs niveaux de vie converger vers ceux des pays avancés ». Il utilise pour cela les outils économétriques très sophistiqués de l'identification des « frontières d'efficacité » et constate qu'une des spécificités marocaines est la baisse du « contenu en emploi » de la croissance : de l'ordre de 70% entre 1960 et 2000, cet indicateur a baissé à moins de 28% en moyenne entre 2001 et 2014, avec une accélération de cette baisse en passant de 35%, entre 2001 et 2007, à 16% au cours de la sous-période suivante (2008-2014). Cela permet de mieux cerner la question du chômage au Maroc.

Le cheminement de l'analyse mise en œuvre par l'Auteur, dans ce chapitre, est très satisfaisant : il procède d'abord à un commentaire, facile à suivre, à partir de la simple description de l'évolution des grandeurs retenues comme pertinentes, puis il confirme les résultats de cette analyse descriptive par un recours à des outils économétriques sophistiqués qui donnent un caractère scientifique indiscutable à ses résultats.

C'est la même méthode de recherche qui sera mise en œuvre dans les deux autres chapitres.

Pour affiner cette analyse, l'Auteur développe, dans le chapitre qui suit, un raisonnement très serré, s'appuyant sur plusieurs indicateurs statistiques, qui lui permet de donner du contenu à sa thèse selon laquelle la faiblesse des gains de productivité est liée à la faible qualité du capital accumulé. Ce raisonnement consiste à passer du plan macroéconomique d'analyse privilégié dans le chapitre précédent, à une analyse plus fine portant sur un découpage de l'activité économique d'ensemble en cinq « secteurs » ou « sphères macro-sectorielles » d'activité. Cette approche plus fine lui permet de mettre en évidence la relation entre l'évolution des gains de productivité, celle du coût du travail à partir des mouvements des coûts salariaux unitaires et celle des (taux de) marges des entreprises. A la différence de ce qu'on observe dans de nombreux autres pays, et notamment dans les pays de l'Union européenne, les « marges » des entreprises marocaines sont très élevées mais elles ne se traduisent pas, pour autant, dans les programmes d'investissements industriels substantiels dont le pays aurait besoin.

Une fois ces constatations rigoureusement étayées, l'Auteur pose alors, dans le dernier chapitre du livre, la question des rigidités structurelles qui, à son avis, pénalisent la dynamique d'accumulation marocaine : rigidités nominales des prix et des salaires, rigidités réelles

observées sur le « marché du travail » qui empêchent une réallocation efficace de la force de travail entre les différentes sphères d'activité retenues précédemment. Et pour approfondir encore davantage son étude, il procède à l'analyse de ces rigidités via un découpage plus fin de l'économie, celui des treize « branches » d'activités retenues dans le TES (Tableau d'Entrées et Sortie) de la Comptabilité nationale. Cette étude s'appuie sur une méthode d'analyse très minutieuse mise en œuvre tout au long du chapitre, et les conclusions auxquelles elle aboutit, permettent à l'Auteur de conforter sa thèse sur le manque de flexibilité de l'économie marocaine et sur la difficulté, résultant de ces structures rigides, de l'ajustement de l'emploi effectif via une réallocation vers l'emploi souhaitable pour que le pays puisse davantage mettre à profit les opportunités offertes par son ouverture commerciale à l'international.

Enfin, dans la conclusion de son ouvrage qui résume sa démonstration, l'Auteur insiste sur un certain nombre des résultats qu'il a mis en exergue et qui peuvent être pris comme les thèmes principaux sur lesquels devraient se pencher maintenant les responsables marocains de la politique industrielle.

Au terme de cette Préface, qu'il nous soit permis d'adresser toutes nos félicitations à l'Auteur pour la richesse et la finesse de son analyse, pour l'intérêt de la « thèse » qu'il y défend, pour sa maîtrise des outils économétriques sophistiqués parmi les plus récents qu'il mobilise à bon escient, sans oublier la richesse de la bibliographie qui a servi de toile de fond et de référence à sa démarche.

En même temps, il nous propose un texte très riche, très bien rédigé et facilement accessible à toutes les catégories de lecteurs que la lecture de cet ouvrage enrichira : le public académique des enseignants, des étudiants et des chercheurs, les spécialistes au Maroc de la macroéconomie appliquée et de la politique économique, les économistes des services d'études des institutions publiques, des grandes banques et des grandes entreprises, publiques ou privées.

Enfin, ce livre méritera aussi d'être largement diffusé à l'étranger, bien au-delà des seuls pays francophones du Maghreb.

Nice, le 10 janvier 2017

A propos d'OCP Policy Center

OCP Policy Center est un think tank marocain « policy oriented », qui a pour mission de contribuer à approfondir les connaissances et à enrichir la réflexion autour de questions économiques et de relations internationales revêtant un enjeu majeur pour le développement économique et social du Maroc, et plus largement pour celui du continent africain. Porteur d'une « perspective du Sud », sur les grands débats internationaux ainsi que sur les défis stratégiques auxquels font face les pays émergents et en développement, OCP Policy Center apporte une contribution sur quatre champs thématiques majeurs : agriculture, environnement et sécurité alimentaire; développement économique et social ; économie des matières premières ; et géopolitique et relations internationales. Sur cette base, OCP Policy Center est activement engagé dans l'analyse des politiques publiques et dans la promotion de la coopération internationale favorisant le développement des pays du Sud, via ses travaux de recherche, ses conférences et séminaires et son réseau de jeunes leaders. Conscient que la réalisation de ces objectifs passe essentiellement par le développement du Capital humain, le think tank a pour vocation de participer au renforcement des capacités nationales et continentales en matière d'analyse économique et de gestion à travers sa Policy School récemment créée.

www.ocppc.ma

Taoufik ABBAD

ECONOMISTE-CHERCHEUR

Docteur en Sciences Economiques, diplômé de l'Université Nice-Sophia-Antipolis – Centre d'Etudes en Macroéconomie et Finance Internationale - CEMAFI.

Ses domaines de compétence portent sur le diagnostic de la croissance et des déséquilibres macroéconomiques et sur les prévisions économiques à court et à moyen termes.

Ses sujets de recherches se concentrent sur les études analytiques et empiriques, notamment sur les cycles des affaires, la croissance potentielle, la soutenabilité des déséquilibres macroéconomiques et la convergence économique.

Il est également membre actif dans le monde associatif.



Résumé analytique

Résumé analytique

La réflexion développée dans cet ouvrage part d'un constat alarmant et pressant : malgré le processus renforcé de l'accumulation du capital, l'économie marocaine peine à amorcer des changements structurels de grande ampleur qui soient à même de générer des gains de productivité et d'entamer un processus de convergence avec la moyenne des pays émergents. Ce constat, qui n'a cessé d'alimenter les débats jusqu'à aujourd'hui au sein de la classe politique et économique au Maroc, nous le trouvons, également, dans les conclusions qui ressortent des rapports des différents organismes internationaux (Fonds Monétaire International, Banque Mondiale et Banque Africaine de développement notamment).

Basée sur une utilisation extensive de données statistiques, cet ouvrage envisage plusieurs angles d'analyse pour décrire les soubassements du processus d'accumulation du capital au Maroc et mettre en exergue les inhibiteurs chroniques qui brident le moteur de la destruction créatrice et condamnent la dynamique de la base productive aux affres d'une croissance relativement faible. Trois axes, distincts mais complémentaires, sont proposés où la notion « gains de productivité », revenant de manière récurrente tout au long de ce travail, constitue le point commun et la clé de passage entre les différents angles d'analyse.

Le premier axe d'analyse vise à appréhender, moyennant des approches non paramétriques, les spécificités et l'efficacité du régime d'accumulation du capital au Maroc. Plusieurs enseignements en ressortent.

Nous relevons, tout d'abord, que le processus d'accumulation s'est intensifié de manière importante, tout au long de cette dernière décennie, sans relèvement correspondant et proportionnel des gains de productivité. A noter, à cet égard, que plusieurs pays, ayant le même rythme d'évolution de l'intensité capitaliste que le Maroc, génèrent des gains de productivité qui dépassent largement ceux du Maroc. Les résultats ont montré que l'économie nationale se situe en dessous de la frontière d'efficacité avec un score moyen de 76% contre 84% pour les pays de l'échantillon. Ce score signifie que le Maroc produit seulement 76% de l'output avec le même niveau d'input que ses comparateurs les plus efficaces et qu'il a, de ce fait, une marge d'augmentation de son output de 24% pour le même niveau d'input.

Egalement, l'économie marocaine devient de plus en plus gourmande en capital puisqu'il faut davantage de capital pour préserver le même niveau de création de la valeur ajoutée. Ainsi, il aura fallu une accélération du rythme de progression du stock de capital de 6,4% durant la période

2008-2014 pour réaliser une croissance économique de 4,2% l'an, alors qu'une accumulation de seulement 5,9% était suffisante entre 2001 et 2007 pour générer une croissance moyenne du PIB de 5,1%. Ajouté à cela, l'économie marocaine n'est pas parvenue à hisser le contenu en emplois de la croissance économique. Ce dernier a régressé de manière significative pour atteindre 16,2% entre 2008 et 2014 après avoir été à plus de 35% entre 2001 et 2007 et à plus de 70% en moyenne durant les quatre décennies antérieures.

Puisant son dynamisme, principalement, de l'accumulation du capital avec des gains de productivité limités et un contenu en emplois de plus en plus faible, le régime de croissance marocain peut être qualifié d'extensif (processus par lequel la valorisation est assurée par une augmentation des facteurs de production) et non intensif (processus par lequel la croissance est tirée davantage par des gains de productivité importants). Au regard des expériences étrangères, il s'avère que les économies qui ont réussi à échapper à la trappe des revenus intermédiaires sont celles qui ont pu enclencher un processus au sein duquel les conditions de production sont systématiquement transformées de manière à impulser significativement les gains de productivité, tandis que les pays condamnés à cette trappe se caractérisent par une stagnation, voire une baisse de leur productivité globale des facteurs.

Plusieurs interrogations se posent alors quant aux incohérences qui semblent se profiler au niveau des soubassements du régime de croissance de l'économie marocaine. La capacité d'une économie à générer des gains de productivité dépend d'un certain nombre de facteurs structurels couvrant de larges volets. Le choix fait dans le présent travail est de mettre l'accent sur trois principaux aspects estimés essentiels pour fournir quelques éléments de réponses à ces interrogations. De fait, nous avons essayé de vérifier si le capital productif est de faible qualité, s'il existe des distorsions en termes d'allocation du capital ou encore, et enfin, si le capital mobilisé est mis à la disposition d'une main d'œuvre de faible qualification.

Plusieurs indicateurs approximatifs viennent corroborer le constat de la faible qualité du capital cumulé. Le premier est relatif au niveau de gamme de la production et qui peut être approché par l'élasticité-prix des exportations en volume. Cette élasticité se situe à un niveau très élevé comparativement aux pays de la rive nord de la méditerranée. Le second indicateur, et qui va de pair avec le premier, porte sur le contenu en technologies des importations marocaines. La dépendance de plus en plus marquée du processus productif marocain à l'égard d'intrants importés (biens d'équipement en l'occurrence) et le contenu assez important en technologies faibles des importations marocaines pourraient être un des éléments explicatifs de la faible qualité du capital accumulé au Maroc.

Outre la qualité et la quantité du capital accumulé, la réalisation des gains de productivité repose sur d'autres facteurs structurels qui façonnent le tissu productif. A citer, en l'occurrence, la spécialisation productive et les transformations au niveau de la composition sectorielle des activités économiques. Malgré l'engagement du Maroc sur la voie de la diversification de la base productive, son économie reste prédominée par les activités de services, tandis que l'industrie

de transformation, disposant d'un multiplicateur d'emploi très élevé et considérée comme un élément pivot pour inverser la courbe du déficit chronique de la balance commerciale, a vu sa part dans la valeur ajoutée totale reculer entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014.

A noter, par ailleurs, que l'analyse des mutations du tissu productif selon une classification primaire, secondaire et tertiaire peut être considérée comme obsolète parce qu'elle suppose un cloisonnement entre ces trois blocs alors qu'en réalité la dynamique productive cache dans son sillage une imbrication de plus en plus croissante des activités. L'analyse du comportement des différentes branches d'activité, prises isolément, pourrait donc ne pas fournir une image fiable des mutations structurelles de la base productive. Pour mieux cerner ces dernières et remédier aux insuffisances d'une analyse basée sur une classification classique, nous avons retenu une grille de cinq sphères : La sphère productive (regroupant le primaire et le secondaire hors extraction et construction), la construction, le tertiaire privé (considéré également comme productif puisqu'il accompagne l'essor des activités primaires et secondaires), le tertiaire public (Administration publique générale et sécurité sociale, Education, santé et action sociale) et enfin, la sphère extractive.

Cette nouvelle lecture macro-sectorielle révèle un rétrécissement avéré de la sphère productive. Dès lors, les bonnes performances de l'économie marocaine lors de la dernière décennie méritent d'être nuancées dans la mesure où elles masquent un certain nombre de faiblesses. En réalité, la soutenabilité affichée du modèle économique du Maroc est « en trompe l'œil » vu que l'activité économique a été, particulièrement, dopée par les secteurs à faible effet multiplicateur, à savoir, la construction, l'extractive et le service public. La poursuite de cette tendance pourrait pénaliser le potentiel de croissance de l'économie marocaine, impacter négativement les gains de productivité et générer ainsi, des pressions croissantes sur les équilibres macroéconomiques du pays.

Un autre élément vient appuyer le constat de l'absence d'extension de la sphère productive et s'agit de la faible vitalité du tissu productif. L'exploitation de l'enquête annuelle sur les industries de transformation révèle que le nombre des entreprises industrielles n'a pas connu d'essor considérable puisqu'il s'est situé à 7784 unités en 2013, soit quasiment le même niveau de l'année 2000. La même constatation est vérifiée au niveau des entreprises exportatrices. Selon les données d'Exporter Dynamics Database de la Banque Mondiale, le nombre d'entreprises marocaines exportatrices s'élève à seulement 5325 unités en 2013 tout en stagnant à ce niveau depuis le début des années 2000 avec un accroissement annuel moyen de seulement 0,7%, soit un rythme largement inférieur à celui de la Turquie (6,1%), le Costa Rica (4,4%), l'Equateur (3,5%) et l'Uruguay (1,8%).

Les données statistiques avancées par INFORISK montrent, en outre, que seulement un cinquième des startups créées en 2010 ont réussi à basculer du statut TPE à celui de PME. Ce basculement concerne, plus particulièrement, les entreprises les mieux dotées en capital social initial. Elles démontrent aussi que les entreprises marocaines ont du mal à grandir et à atteindre

ainsi une taille qui leur permettraient d'amorcer des stratégies combinant innovation, montée en gamme et conquête de part de marché à l'exportation. Une autre preuve parmi d'autres qu'en matière de startups, l'économie marocaine a bel et bien de problème aussi bien avec le « start » qu'avec le « up ».

Par ailleurs, la réallocation de la main-d'œuvre concorde généralement avec les mutations qui s'opèrent au niveau de la composition sectorielle des activités économiques et peut, de ce fait, influencer de manière substantielle l'intensité des gains de productivité. Nombreux sont les études empiriques qui ont montré que plus le déplacement de la force de travail est important, plus les gains de productivité s'améliorent surtout si ce déplacement se fait dans un sens allant des secteurs les moins productifs vers ceux les plus productifs. Nos résultats pour le cas du Maroc ont montré que le redéploiement de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité n'a pas généré une amélioration notable de la productivité intersectorielle puisqu'elle s'est opérée dans un sens allant du primaire vers la construction et le tertiaire.

Aux facteurs économiques que nous venons d'évoquer, s'ajoute une dimension essentielle ayant trait à la qualité de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail. L'accumulation du capital pourrait avoir un impact plus permanent sur le potentiel de croissance et sur les gains de productivité si l'offre de travail est adéquate avec le niveau de qualification de la population active occupée. Les différents travaux des organismes sur le cas du Maroc convergent à dire que le manque de qualification constitue le talon d'Achille qui grève la compétitivité et la soutenabilité de l'économie nationale. Outre le niveau d'instruction, autres aspects peuvent influencer la qualité de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail et par conséquent, la productivité du travail. A citer, en particulier, l'emploi non rémunéré, la précarité de l'emploi et le sous-emploi.

Ces différents éléments expliquent le décrochage de la productivité par rapport aux efforts d'accumulation et posent un défi majeur à la compétitivité de l'économie nationale.

Le second axe cherche à appréhender le régime de croissance de l'économie marocaine et le profil du partage de la valeur ajoutée moyennant l'analyse des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises.

La persistance d'une trajectoire de hausse des coûts salariaux unitaires favorise l'amélioration de la part des salaires dans la valeur ajoutée totale et se répercute négativement sur la rentabilité des entreprises en l'absence de l'amélioration de la productivité du capital. En outre, les entreprises trouvent des difficultés à améliorer leurs marges bénéficiaires lorsque l'évolution de la productivité apparente du travail ne s'aligne pas à celle des coûts salariaux unitaires et lorsque les entreprises n'arrivent pas à intégrer les hausses des coûts de production dans les prix de vente. Ces contraintes se répercutent négativement sur leur capacité d'investissement, sur la dynamique de l'accumulation du capital et, par conséquent, sur le potentiel de croissance de l'économie dans son ensemble.

Pour le cas du Maroc, il s'avère que les coûts salariaux unitaires ont affiché une progression

moyenne de 1,5% sur la période allant de 2000 à 2014. L'impulsion des salaires a été atténuée, d'une part, par l'amélioration des gains de productivité qui ont progressé à un rythme supérieur à celui du coût réel du travail et, d'autre part, par le fait que les entreprises ont réussi à restaurer leurs marges bénéficiaires en faisant passer dans les prix de vente les hausses des coûts de production.

Trois années seulement ont été caractérisées par une baisse des coûts salariaux unitaires (2003, 2006 et 2008). A signaler que ces baisses n'émanent pas d'une stratégie de renforcement de la compétitivité de l'économie marocaine, mais sont plutôt la conséquence de trois effets distincts. Le premier, observé en 2003, est lié au changement de la structure de la rémunération salariale au niveau rural suite à la reconversion d'une partie des salariés rémunérés en salariés non rémunérés sous forme « Aides familiales, apprentis, travailleurs à domicile, et non déclarés ». Le second effet, constaté en 2006, est en lien avec le programme de départs volontaires à la retraite qui s'inscrit dans le cadre des efforts déployés en vue d'assurer la bonne marche du service public et de répondre aux nouveaux défis de l'administration. Le troisième effet, observé en 2008, résulte de la nette amélioration de la productivité apparente du travail de la branche agriculture suite à une progression de la valeur ajoutée agricole de 16,3% après une baisse de 20% en 2007.

Dans l'ensemble, l'évolution positive des coûts salariaux unitaires n'a pas impacté le taux de marges des entreprises. Au contraire, ce taux a affiché une nette amélioration en passant de 62,3% en moyenne entre 2000 et 2007 à 64% en moyenne entre 2008 et 2014, soit un gain de 1,7 point. Ce niveau demeure trop élevé comparativement à celui observé chez des pays aussi bien développés que de niveau de développement similaire. Selon les statistiques des Nations-Unies, le taux de marge des sociétés non financières est en moyenne de 33% au Portugal, 34% en France, 34% en Espagne et 42% à Chypre.

Pour apporter plus d'éléments explicatifs de l'évolution du taux de marge des entreprises entre ces deux sous-périodes, nous nous sommes inspirés des travaux de la Banque de France et de l'INSEE français pour décomposer ce taux en trois contributions : gains de productivité, coût réel du travail et termes de l'échange. Les résultats ont montré que l'amélioration de la variation du taux de marge des entreprises est, dans l'ensemble, expliquée par deux facteurs : Le premier est l'atténuation progressive de l'impulsion du coût réel du travail par une dynamique avérée des gains de productivité durant la période 2008-2014. La contribution relative aux termes de l'échange, quant-à-elle, demeure modérée tout en oscillant dans un intervalle très réduit. Le second facteur est en relation avec les marges bénéficiaires des entreprises qui ont assisté à une nette amélioration à partir de l'année 2008 suite à la progression du prix de la valeur ajoutée à un rythme plus élevé que celui des coûts salariaux unitaires.

Cependant, l'amélioration de ces marges s'est accompagnée d'une baisse significative de l'épargne et elle ne s'est pas répercutée positivement sur l'investissement productif. En effet, les dividendes versés par les entreprises ont enregistré un net rebond entre 2008 et 2014 (hausse

de leur part dans l'excédent brut d'exploitation de 5 points entre 2008 et 2014) au détriment de l'épargne qui a accusé une baisse de 11,5 points. Ce qui laisse induire que l'amélioration de la profitabilité des sociétés a, en quelque sorte, servi davantage au règlement des autres charges (impôts et intérêts et autres), à la distribution des dividendes et moins le réinvestissement qui a, effectivement, affiché une nette décélération en progressant de 4% en moyenne entre 2008 et 2014 après un rythme moyen de 9,4% en 2000-2007. Cet affaiblissement va de pair avec le vieillissement du stock de capital puisque la formation brute du capital fixe évolue à un rythme moins élevé que celui du taux de dépréciation du capital (synonyme de déclasserment). Selon la littérature économique, ce taux se situe dans un intervalle entre 4% et 6% selon le niveau de développement du pays. Concernant les pays émergents, il est de l'ordre de 5%. Sur cette base, la progression de la FBCF à un rythme inférieur au taux de dépréciation positionnerait l'économie dans une phase d'accumulation négative puisque la consommation du capital fixe augmente très sensiblement de manière à amputer la valeur ajoutée et, par conséquent, la productivité.

La non réinjection des profits réalisés dans la sphère productive pèserait, à moyen terme, sur le potentiel de croissance de l'économie nationale, accélérerait le vieillissement du stock de capital et rendrait ainsi difficile la montée en gamme des produits domestiques. Elle freine aussi la génération des gains de productivité et surtout, le reversement de la courbe du chômage, avec toutes les conséquences sur les conditions de la compétitivité structurelle et sur la vitalité de notre société (précarisation et déqualification des emplois, déclasserment social, etc.).

Le troisième axe d'analyse vient vérifier si l'économie marocaine est affectée par la rigidité de ses structures économiques et montrer si cette rigidité est une des sources du faible niveau des gains de productivité et de la lenteur des transformations de la structure productive. La littérature économique indique, à ce titre, que plus un pays est affecté de rigidités, plus l'impact des chocs est susceptible d'être prolongé dans le temps et plus la vitesse de transformation des structures productives est lente.

Pour ce qui est du cas du Maroc, la politique économique, mise en œuvre depuis la fin des années 1990, a, certes, fait de la stabilité des équilibres internes et externes sa préoccupation majeure (moyennant le soutien à la demande intérieure, la compensation, la fixité du taux de change, etc.), mais la pertinence d'une politique macroéconomique ne peut être appréciée à la simple réalisation des équilibres et à la stabilité des prix. Elle doit, aussi, être jugée au travers sa capacité à s'ajuster aux chocs et à actionner de manière significative la réallocation des ressources des secteurs à faible valeur ajoutée vers autres à forte valeur ajoutée.

La succession de nombreux chocs exogènes, depuis le déclenchement de la crise économique et financière en 2008, a révélé plusieurs vulnérabilités de l'économie marocaine, comme le montre clairement le rythme de progression de la croissance non agricole qui a du mal à s'ajuster sur son niveau potentiel et les fondamentaux macroéconomiques (compte courant de la balance des paiements, solde budgétaire et taux de chômage) qui tardent à enclencher un retour rapide à l'équilibre de long terme. Ces constats nous conduisent à poser plusieurs interrogations :

L'économie marocaine est-elle affectée par la rigidité de ses structures économiques ? La présence de telles rigidités a-t-elle été à la source du faible niveau des gains de productivité, des distorsions dans l'allocation des facteurs de production et de la lenteur des transformations de la base productive ?

Usuellement, trois types de rigidité sont mis en évidence. Le premier type porte sur les prix. Ces derniers sont considérés comme rigides s'ils ne s'ajustent pas rapidement aux évolutions de la conjoncture. Un degré élevé de rigidité favorise un mécanisme à travers lequel les chocs exogènes peuvent affecter de manière importante la dynamique productive et l'activité réelle dans son ensemble. Le second type porte sur les salaires dont la rigidité limiterait les ajustements sur le marché du travail et pourrait contraindre la réallocation de la main d'œuvre entre les différentes branches d'activité lors de la survenue d'un choc. Le troisième type de rigidité porte sur le marché du travail. Ce dernier est qualifié de rigide lorsque les entreprises ne disposent pas de suffisamment de marge pour adapter le volume de la main-d'œuvre, la cadence du travail et les méthodes de production aux évolutions imposées par leur environnement. La rigidité du marché du travail entrave, ainsi, la mobilisation de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité et va de pair avec un niveau supérieur de chômage.

Les résultats des analyses affirment que l'économie marocaine est bel et bien affectée par une rigidité de ses structures économiques. Les mécanismes d'ajustement - via les prix, les salaires et la mobilité de la force de travail - s'avèrent non ou peu opérationnels.

En matière de prix, nous avons essayé de montrer dans quelle mesure l'évolution des prix est assignable à des variations de la fréquence (marge d'ajustement extensive) et de la taille de changements de prix (marge d'ajustement intensive) et de vérifier, par la suite, s'il existe des variations saisonnières ou des calendriers réguliers qui déclenchent des changements des prix. Les résultats ont mis en exergue le rôle majeur des produits alimentaires dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation. Avec une pondération qui dépasse le tiers, ces produits contribuent significativement à la fluctuation des prix et dépassent de loin la contribution des autres composantes aussi bien en termes de fréquence que de taille des changements. Les résultats révèlent aussi que le mode d'ajustement des prix se caractérise par une rigidité à la baisse. En effet, les variations constatées au niveau de l'indice des prix à la consommation des produits non alimentaires ne sont dues, d'un côté, qu'à un effet taille (marge d'ajustement intensive) qui l'emporte sur l'effet fréquence (marge d'ajustement extensive), et d'un autre côté, à des effets calendaires (qui correspondent aux mois de septembre et janvier) durant lesquels nous constatons un pic de fréquence des hausses de prix.

S'agissant des salaires, l'analyse statistique laisse prédire la conjoncture de rigidité à la baisse des salaires nominaux. Le profil de l'évolution des salaires nominaux n'est pas synchronisé avec celui des prix, de la productivité et de la demande intérieure. La présence de ces rigidités manifeste un effet contraignant sur les variations des salaires nominaux et rétrécit, par conséquent, les marges d'ajustement lors de la survenue de chocs négatifs. Les entreprises au

Maroc se servent de l'emploi comme mécanisme d'ajustement en adaptant le volume de la main d'œuvre et le rythme du travail au gré de la conjoncture. Une telle rigidité n'aurait pas seulement des répercussions négatives sur le taux de chômage, mais aussi sur le potentiel de croissance de l'économie nationale puisqu'elle amplifie les fluctuations de l'output et de l'emploi.

Au niveau de l'emploi, l'analyse montre que quatre secteurs non échangeables (primaire, bâtiment et travaux publics, commerce et administration générale et services sociaux) s'accaparent environ trois quart de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail témoignant ainsi, de la forte concentration de l'emploi dans des secteurs à faible valeur ajoutée. La stabilité de cette concentration dans le temps reflète l'absence d'un processus avéré de réallocation de la main-d'œuvre des secteurs moins productifs vers d'autres plus productifs.

Les résultats montrent en outre que le marché du travail se caractérise par une flexibilité « lente » et « non qualifiée ». Le caractère « lent » se réfère au rythme d'ajustement du niveau de l'emploi au cycle de l'activité qui nécessite, d'après les estimations effectuées, un délai de 20 trimestres pour que l'emploi effectif s'ajuste à l'emploi désiré, alors que ce délai n'est que de 6 trimestres en moyenne dans les pays de la rive nord de la méditerranée. Le caractère « non qualifiée » est, quant à lui, lié au fait que la mobilité de la main d'œuvre est non seulement faible mais elle concerne, en grande partie, les moins qualifiés. Ces derniers sont attirés, notamment, par des opportunités d'emploi dans des secteurs d'activités à faible valeur ajoutée comme la construction et les services. La lenteur du délai moyen d'ajustement de l'emploi est, également, accentuée par l'inadéquation très importante entre les offres et les demandes d'emplois.

Ces différentes rigidités réduisent les possibilités pour les entreprises marocaines de s'adapter aux variations de leur activité économique et aux différents chocs exogènes. Elles font, également, obstacle à la dynamique du système économique, à la répartition plus efficace des ressources et à la pleine utilisation des capacités de production et brident, par conséquent, la force économique de la destruction créatrice.

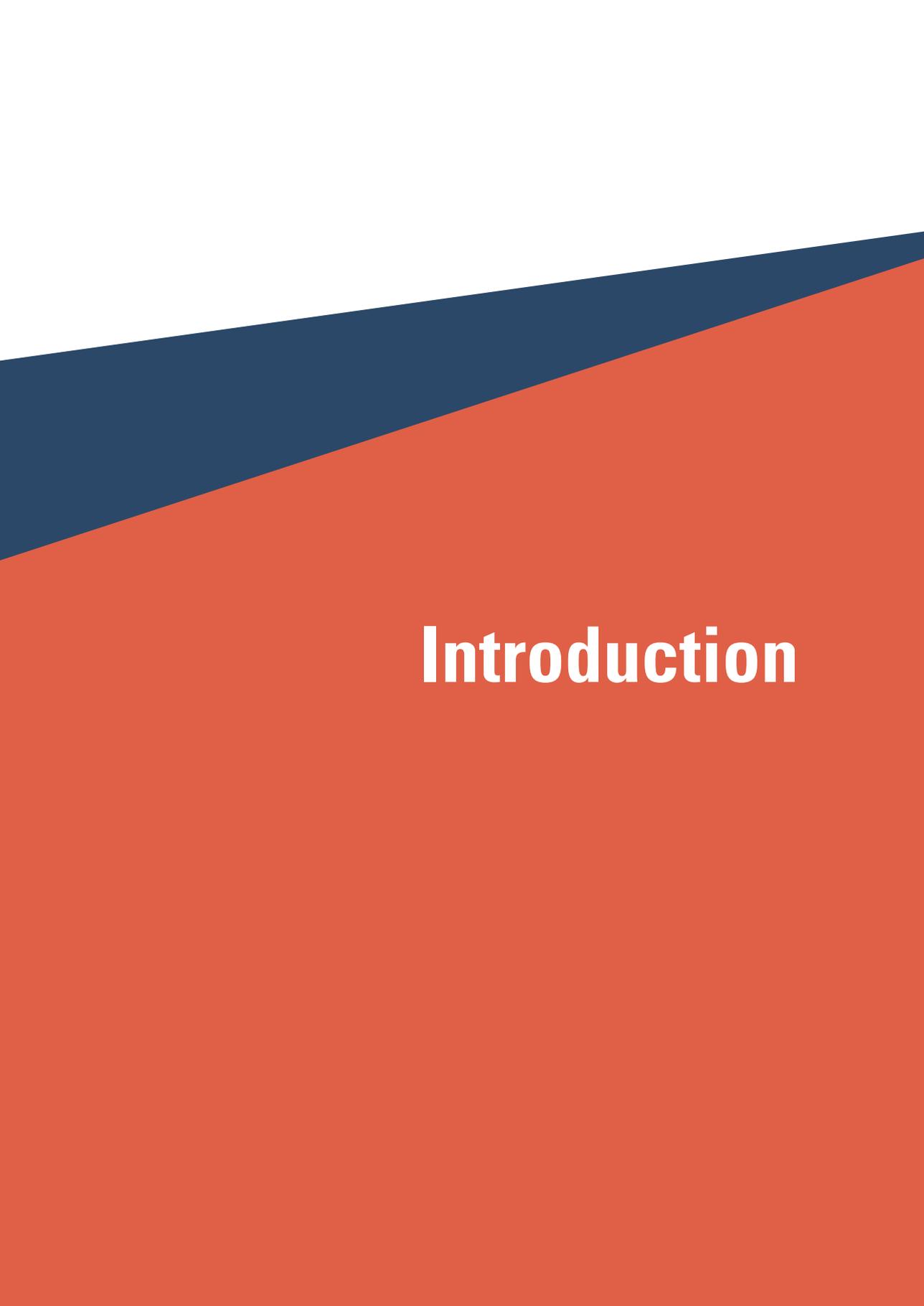
En conclusion, deux qualificatifs peuvent être attribués au régime de croissance de l'économie marocaine : distorsions productives et rigidités du système économique. La persistance dans le temps de ces deux puissants freins entraîneront dans les années futures les mêmes effets sur notre régime de croissance. Ces freins accentueront sans doute la lenteur du processus de transformation du tissu productif et renforceront, ainsi, une allocation inefficace du capital dont les secteurs de la construction et des services sont les principaux foyers. Ces freins pourraient comprimer structurellement la productivité de l'économie nationale et condamner sa production manufacturière à des niveaux de moyen et bas de gamme avec toutes les implications, que cela suppose, sur la compétitivité du tissu productif national.

Pour terminer, il faut dire que le potentiel de gains pour l'économie marocaine reste substantiel pour booster sa croissance et amorcer un processus rapide de rattrapage vis-à-vis des économies avancées. Etant donné que le taux d'investissement au Maroc se situe à un niveau élevé par rapport à ses pairs régionaux, ce serait donc la qualité de l'investissement

qu'il faudrait améliorer. Notre régime de croissance devrait s'orienter davantage vers un régime d'«accumulation intensive» et amorcer une dynamique productive au sein de laquelle les conditions de production soient systématiquement transformées de manière à impulser significativement les gains de productivité. Ceci serait possible, notamment, en orientant notre tissu industriel autour d'écosystèmes productifs plutôt que la création de nouvelles entreprises familiales d'ores et déjà prépondérantes dans le tissu économique national.

Notre régime de croissance gagnerait également à lever de manière effective les rigidités structurelles qui affectent aujourd'hui l'économie et à introduire plus de flexibilité pour que les entreprises, opérant notamment dans les secteurs exposés à la concurrence internationale, puissent développer leur capacité d'ajustement et d'adaptation aux bouleversements de la conjoncture et aux exigences de la demande.

Le succès de la transition vers un régime d'accumulation intensive et plus flexible du capital dépendra aussi de la capacité des décideurs à assurer une meilleure coordination des politiques publiques et, surtout, à faire évoluer les institutions en mettant en place les incitations et les dispositifs de suivi—évaluation qui permettraient de veiller au mieux à l'efficacité du capital public.



Introduction

Introduction

Le processus soutenu d'accumulation du capital lancé au Maroc, depuis le début des années 2000, a permis de réaliser des avancées avérées en termes de préservation des équilibres macroéconomiques et d'amortissement des chocs exogènes. Cependant, force est de constater que les résultats escomptés en termes de gains de productivité, de diversification du tissu productif et de rattrapage économique ne sont pas à la hauteur des objectifs.

La lenteur du changement structurel constitue un phénomène très préoccupant pour un pays comme le Maroc qui ambitionne de rejoindre le club des économies émergentes. Elle suscite, en outre, de réelles inquiétudes pour l'avenir puisque plus de 40% des métiers qui existent aujourd'hui dans les pays avancés seront amenés à disparaître dans les deux prochaines décennies¹. Ces métiers, représentant un spectre de 200 à 300 professions, concernent notamment les tâches répétitives ou celles pouvant être résolues par des algorithmes. La question qui se pose alors est celle de savoir comment se positionne le modèle productif marocain dans ce contexte de mutation accélérée sur le plan international. Les transformations qui sont à l'œuvre aujourd'hui, et la vitesse avec laquelle elles s'opèrent permettront-elles de déboucher sur une configuration du tissu productif au diapason de celle projetée à cet horizon ?

Ces interrogations représentent, en effet, un véritable tremplin vers de nouvelles pistes de réflexions. Nous en épinglons trois, qui sont distinctes mais complémentaires, pour tenter d'identifier les tendances de fond qui sont à l'œuvre et de mettre en exergue un certain nombre d'inhibiteurs chroniques qui brident le moteur de la destruction créatrice et qui condamnent le processus productif aux affres d'une croissance faible.

La première piste concerne les spécificités du régime d'accumulation du capital. Le Maroc s'est, en effet, engagé depuis le début des années 2000 dans un processus d'intensification capitaliste qui a permis de hisser le rythme de croissance du PIB comparativement aux années 1990, mais sans pour autant insuffler de manière significative des gains de productivité. Ces derniers ont évolué autour de un pourcent en moyenne dans les années 2000 (contre une contribution négative dans les années 1990) au moment où autres pays, avec le même niveau d'intensité capitaliste, ont vu leur productivité globale des facteurs progresser de manière beaucoup plus importante. D'autres pays ont réalisé les mêmes performances que le Maroc en

1 Benedikt Frey C., Osborne A., 2013 «The future of employment: how susceptible are jobs to computerization? », Oxford Martin School.

termes d'amélioration de la productivité globale des facteurs mais avec un niveau d'intensité capitalistique de moindre ampleur. Notre ambition est de comprendre l'origine de l'écart de croissance entre le Maroc et les autres pays émergents, et de nous interroger sur le caractère soutenable ou non du régime d'accumulation marocain. Cette optique comparative va sous-tendre une appréciation du degré d'efficacité du processus d'accumulation du capital et de l'intensité avec laquelle sont utilisés les deux facteurs de production (le capital et le travail).

Cette première piste sera abordée en trois étapes :

Nous nous attacherons, dans un premier temps, à apprécier l'efficacité du processus d'accumulation du capital au Maroc à partir des données d'un panel de 21 pays provenant de la base de données « Penn World Table ». L'objectif est d'identifier les pays qui combinent au mieux les différents facteurs de production tout en assurant une amélioration significative du niveau de vie de la population et de la productivité. Pour ce faire, nous allons appliquer la méthode de détermination de la frontière d'enveloppement des données « DEA² » et mesurer l'indice de productivité de Malmquist. Cette méthode non paramétrique permet, moyennant des techniques mathématiques de programmation linéaire, d'établir des points de repère et de localiser les pays qui ont les meilleures pratiques. Il s'agit, plus particulièrement, d'explicitier les pays qui parviennent à générer de meilleurs résultats avec un minimum de ressources (un maximum d'outputs avec un minimum d'inputs). L'ensemble de ces pays sont reliés par une enveloppe pour former « une frontière d'efficacité ». Les pays non retenus dans cette frontière sont considérés comme inefficients. La distance qui sépare ces derniers de la frontière est exprimée au moyen d'un « score d'inefficacité ».

Le fait que d'autres pays ont réussi à réaliser des gains de productivité supérieurs à ceux du Maroc avec un niveau d'intensité capitalistique inférieur à ce dernier, laisse déduire à l'avance que l'économie marocaine opère en dessous de la frontière d'efficacité. L'indice de productivité de Malmquist nous permet de déterminer les sources d'inefficacité dans le temps et de vérifier si ces sources émanent d'un changement d'efficacité technique (déplacement par rapport à la frontière) ou du progrès technologique (déplacement de la frontière suite à des innovations dans le secteur).

Nous nous procèderons, dans un deuxième temps, à mettre en évidence les spécificités du régime de croissance et le type d'accumulation du capital au Maroc. Il s'agit, plus précisément, de vérifier si le régime d'accumulation est extensif (processus par lequel la valorisation est assurée par une augmentation de la quantité des facteurs de production) ou intensif (processus par lequel la croissance est tirée davantage par des gains de productivité importants). L'analyse se concentre sur un certain nombre de variables macroéconomiques centrales à savoir, notamment, l'intensité capitalistique, la productivité apparente du travail et du capital, la productivité globale des facteurs, le volume pondéré des facteurs primaires de production, le capital et le travail,

2 Data Envelopment Analysis.

le contenu de la croissance en inputs primaires et en emplois. Il sera question, par la suite, de comparer les spécificités du régime de croissance marocain à une sélection de pays à différents niveaux de développement et qui, en général, ont vu leurs structures économiques et leurs niveaux de vie converger vers ceux des pays avancés. Les pays retenus dans notre échantillon ont généralement un PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat qui représente de un (cas du Paraguay) à cinq fois (cas de la Slovénie) celui du Maroc.

Nous allons apporter, dans un troisième temps, quelques éléments explicatifs des incohérences entre l'évolution de l'intensité capitaliste et celle des gains de productivité. L'accent sera mis sur la qualité du capital accumulé (niveau de sophistication, contenu en technologie, notamment), les distorsions en termes d'allocation des facteurs de production, l'ampleur de la sphère productive et la qualification de la main-d'œuvre.

Une deuxième piste d'analyse, qu'il nous semble opportun d'explorer, porte sur les interactions entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises. A signaler, à cet égard, que la dynamique du régime d'accumulation et la structure du partage de la valeur ajoutée sont fortement influencées par les comportements différenciés de ces trois indicateurs clés. En effet, lorsque l'évolution de la productivité apparente du travail ne s'aligne pas sur celle des coûts salariaux unitaires, les entreprises voient leurs taux de marge se rétrécir. Ces dernières auront, également, du mal à améliorer leurs marges bénéficiaires lorsqu'elles se trouvent incapables de transférer dans leurs prix de vente les hausses des coûts de production. Ces évolutions différenciées se répercutent négativement sur leur capacité d'investissement, sur la dynamique de l'accumulation du capital et, par conséquent, sur le potentiel de croissance de l'économie dans son ensemble.

Notre analyse aspire, à ce niveau, à étudier l'interaction de ces trois indicateurs tout en essayant de rapprocher, dans la mesure du possible, l'aspect macroéconomique de l'aspect méso-économique. Il s'agira, dans un premier temps, de mettre en évidence les changements survenus au niveau des coûts salariaux unitaires et leur évolution par rapport à la productivité et de procéder, dans un second temps, à la décomposition de la variation du taux de marge des entreprises en vue de mettre en évidence les éléments ayant pu influencer son évolution. Trois composantes essentielles seront mises en évidence : le coût réel du travail, les gains de productivité et les termes de l'échange. Cette analyse est jugée très utile dans le sens où elle nous permettrait également d'avoir une idée sur le profil de rémunération des facteurs de production (partage de la valeur ajoutée).

Enfin, la troisième piste s'inscrit dans le prolongement de l'analyse de la seconde piste et vise à répondre à un certain nombre d'interrogations. L'économie marocaine est-elle affectée par la rigidité de ses structures économiques ? La présence de telles rigidités a-t-elle été à la source du faible niveau des gains de productivité, des distorsions dans l'allocation des facteurs de production et de la lenteur des transformations de la base productive ? La littérature économique indique, à ce propos, que plus un pays est affecté de rigidités, plus l'impact des chocs est

susceptible d'être prolongé dans le temps, et plus la vitesse de transformation des structures productives est lente. La réponse à ces interrogations nous semble donc fort intéressante, dans la mesure où elle nous permet d'appréhender la capacité de l'économie marocaine à s'ajuster vers l'équilibre lors de la survenue d'un choc et à générer des gains de productivité.

Trois angles d'analyse seront mis en évidence pour appréhender ces rigidités.

Le premier se situe au centre des enjeux de l'analyse de la politique économique et concerne la rigidité des prix. Ces derniers sont considérés comme rigides s'ils ne s'ajustent pas rapidement aux évolutions de la conjoncture telles que les variations de la demande agrégée ou des coûts de production. Un degré élevé de rigidité favorise un mécanisme à travers lequel les chocs exogènes peuvent affecter de manière importante la dynamique productive et l'activité réelle dans son ensemble.

Pour appréhender cette question pour le cas du Maroc, nous allons décrire les principales caractéristiques du comportement des prix moyennant l'exploitation de la base de données relative à l'enquête sur les prix à la consommation que mène mensuellement le Haut-Commissariat au Plan. Du point de vue méthodologique, elle sera abordée par le calcul de la contribution de la fréquence et de la taille des variations des prix à l'évolution de l'indice des prix à la consommation. L'objectif est de voir dans quelle mesure l'évolution des prix est assignable à des variations de la fréquence et de la taille des variations de prix. Ces deux indicateurs statistiques seront, à leur tour, décomposés en variations à la hausse et à la baisse pour montrer dans quelle mesure les variations de la fréquence des modifications des prix - ce que nous allons appeler plus tard « marge d'ajustement extensive » - et celles de la taille de ces changements de prix - que nous appellerons, par analogie, « marge d'ajustement intensive »- contribuent à l'évolution de l'indice des prix à la consommation. Cette analyse, mettant en évidence les hétérogénéités au niveau des différents groupes de produits, sera approfondie par la suite en vérifiant si les variations de prix sont dépendantes des variations saisonnières et si elles suivent un calendrier régulier.

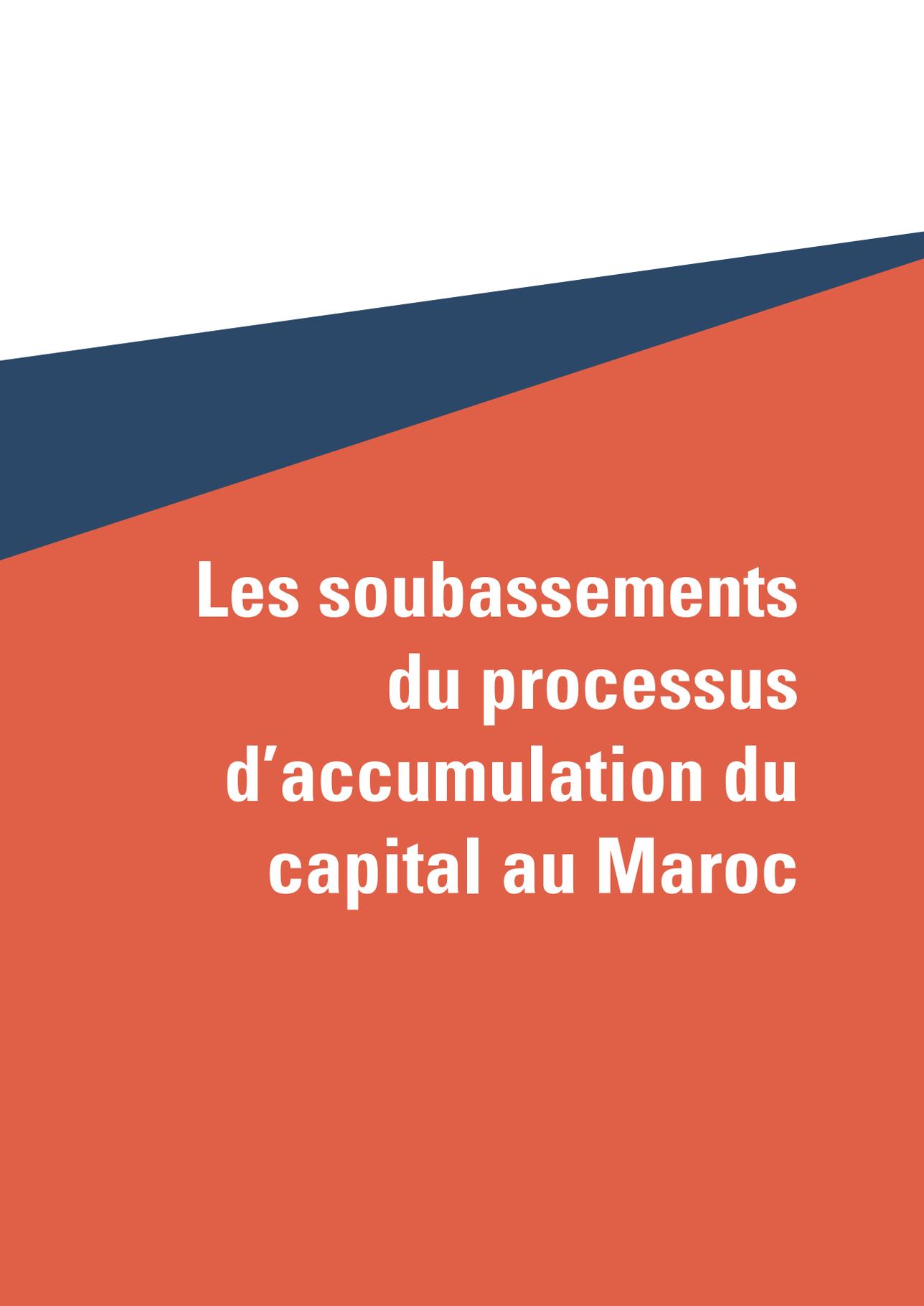
Le second volet de notre analyse porte sur la rigidité des salaires. Cette notion a refait surface de manière intense ces dernières années, plus particulièrement dans la Zone Euro, à la suite d'un contexte marqué par une activité atone, un chômage élevé et une inflation qui frôle le territoire négatif. Notre objectif est d'analyser le degré de rigidité des salaires au Maroc et de déduire comment se font les ajustements en réponse aux chocs survenant du côté de la demande. On parle de rigidité nominale si les salaires s'ajustent lentement aux variations du niveau général des prix, et de rigidité réelle s'ils s'ajustent lentement aux évolutions de la productivité du travail et du chômage.

La rigidité des salaires ne facilite pas les ajustements sur le marché du travail et pourrait contraindre la réallocation de la main d'œuvre entre les différentes branches d'activité lors de la survenue d'un choc. De ce fait, les entreprises se servent de l'emploi comme mécanisme d'ajustement en adaptant le volume de leur main d'œuvre et leur rythme du travail au gré de

la conjoncture. En période de faible inflation, l'existence de rigidité aura des répercussions négatives sur le taux de chômage et sur le potentiel de croissance puisqu'elle amplifie les fluctuations de l'output et de l'emploi.

Le troisième volet de notre analyse porte sur le marché du travail. Ce dernier est qualifié de rigide lorsque les entreprises ne disposent pas de suffisamment de marges pour adapter le volume de leur main-d'œuvre, les cadences du travail et les méthodes de production aux évolutions imposées par leur environnement géoéconomique. La rigidité du marché du travail entrave la mobilisation de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité et va de pair avec un niveau supérieur de chômage. Sa flexibilité conduit, par contre, à plus de flexibilité salariale et à un ajustement plus rapide de l'emploi au niveau macroéconomique. Nous tenterons, à travers ce développement, d'appréhender le degré de rigidité du marché du travail marocain moyennant la mesure de la vitesse d'ajustement du niveau de l'emploi à la production, et l'estimation, par la suite, du délai moyen pour que l'ajustement de l'emploi ramène la productivité sur son sentier de long terme.

Cet ouvrage, basé sur une utilisation extensive de nombreuses données statistiques, mobilise donc plusieurs angles d'analyse pour identifier et caractériser le régime de croissance de l'économie marocaine. La notion de « gains de productivité », qui revient de manière récurrente tout au long de notre travail, constitue le point commun et la clé de passage entre ces différents angles d'analyse.

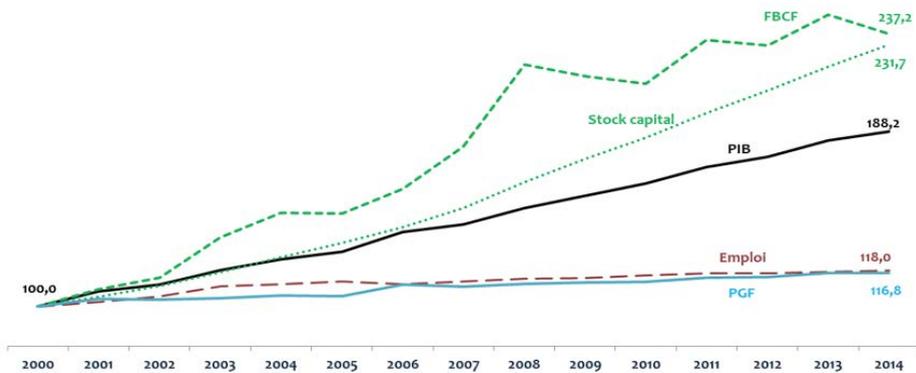


**Les soubassements
du processus
d'accumulation du
capital au Maroc**

I. Les soubassements du processus d'accumulation du capital au Maroc

Le Maroc s'est engagé depuis le début des années 2000 dans un processus d'accumulation du capital physique. Selon les données du Haut-Commissariat au Plan, l'investissement brut en pourcentage du PIB a gagné environ 10 points durant cette période pour atteindre plus de 34% et le stock de capital (base 2007) s'est accru de 6,1% par an au lieu de 4,8% dans les années 1980-1990. Cette dynamique est attribuable, en grande partie, à la mise en œuvre des différents programmes stratégiques et à la consolidation des investissements publics dans des secteurs porteurs tels que le transport ferroviaire, aérien routier et portuaire, l'éducation, l'habitat et les télécommunications.

Figure 1 : Evolution de la FBCF, du stock de capital, du PIB réel et de la productivité globale des facteurs (base 100 = année 2000)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Cependant, cet effort d'investissement n'a pas eu des incidences significatives sur les gains de productivité. La figure 1 montre clairement que la productivité globale des facteurs réagit assez lentement aux efforts d'accumulation du capital. En effet, au moment où le stock de capital a enregistré une croissance annuelle moyenne de plus de 6%, la productivité globale des facteurs

et le PIB par habitant n'ont progressé que de 0,9% et de 3,1% respectivement. Les rythmes relativement élevés d'accumulation du capital ne se sont donc pas répercutés positivement ou pas de manière significative sur la productivité globale des facteurs. Cette dernière a fluctué tout au long des années 2000 à un niveau proche de zéro pourcent, contrairement aux autres économies émergentes qui ont vu leur productivité globale des facteurs afficher une progression beaucoup plus prononcée.

En effet, selon les données de Penn World Table (PWT)³, l'Estonie, la Pologne et la Lituanie, ayant un rythme d'évolution de l'intensité capitaliste quasiment similaire à celui du Maroc, génèrent des gains de productivité qui dépassent largement ceux du Maroc. D'autres pays réalisent des gains de productivité quasiment semblables à ceux du Maroc mais mobilisent une intensité capitaliste de moindre ampleur, c'est le cas notamment du Brésil, Chypres et l'Equateur. Le même constat est valable aussi en termes de PIB par habitant. Il s'avère que le Maroc traîne le pas derrière les économies émergentes ou encore des pays de niveau de développement similaire.

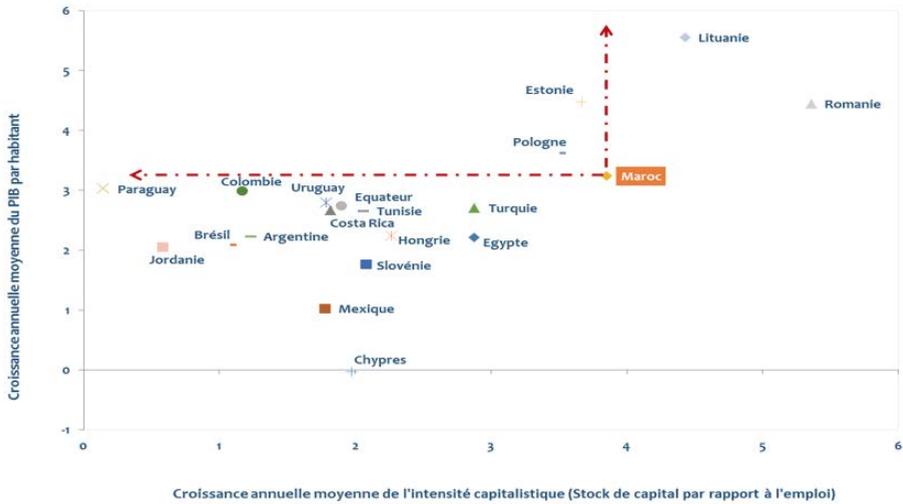
Figure 2 : Evolution de l'intensité capitaliste (axe des abscisses) et de la productivité globale des facteurs (axe des ordonnées) en moyenne annuelle entre 2000 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table

3 La base de données Penn World Table (PWT) regroupe un ensemble de variables économiques converties en taux de parité de pouvoir d'achat. Les taux de conversion sont construits à partir de prix de référence calculés dans le cadre du Projet de Comparaisons Internationales (PCI) des Nations Unies. L'intérêt de cette base est de permettre une comparaison à la fois spatiale et temporelle des données économiques. Les séries présentées étant calculées dans un système de prix commun et exprimées en « dollars internationaux ». La dernière version de la base PWT 9.0 fournit les comptes de revenu national de 182 pays sur la période 1950-2014 (année de référence : 2011). Source : Center for International and Interarea Comparisons, Université de Pennsylvanie, Philadelphie (www.pwt.econ.upenn.edu).

Figure 3 : Evolution de l'intensité capitalistique (axe des abscisses) et du PIB par habitant (axe des ordonnées) en moyenne annuelle entre 2000 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table

Cette évolution différenciée de l'accumulation du capital, d'un côté, et de la productivité et du PIB par habitant, de l'autre côté, remet au premier plan la question de l'efficacité et de l'efficience du processus d'accumulation au Maroc.

Nous allons mener un cadre analytique éclectique qui s'inspire de divers travaux de recherche et ce, dans un objectif de mettre en évidence les principaux facteurs déterminant le régime de croissance et le processus d'accumulation du capital au Maroc. Nous nous attacherons dans un premier temps à appréhender l'efficience du processus d'accumulation du capital pour un échantillon de 21 pays moyennant l'exploitation de la base de données « Penn World Table ». L'analyse se fera sous couvert d'une analyse non paramétrique relative à la méthode de frontière d'enveloppement des données « DEA » et l'indice de productivité de Malmquist. Nous procéderons, par la suite, à comparer les facteurs fondamentaux régissant le processus de croissance et d'accumulation dans les différents pays de l'échantillon après avoir fait la jonction sur les spécificités du régime d'accumulation du capital au Maroc depuis les années 1960, tout en mettant l'accent sur la période récente 2000-2014. Enfin, nous essaierons d'apporter quelques éléments explicatifs des incohérences entre l'évolution de l'intensité capitalistique et des gains de productivité.

1. Efficience du régime d'accumulation du capital marocain

La question de l'efficience du processus d'accumulation du capital au Maroc se pose avec une grande acuité et fait actuellement l'objet d'une attention accrue dans le débat national. La littérature sur ce sujet, aussi vaste soit-elle, utilise des approches hétérogènes pour appréhender l'efficience de l'investissement. Pour notre part, nous allons examiner cette question à partir d'une analyse non paramétrique basée sur la méthode de frontière d'enveloppement des données « DEA » et l'indice de productivité de Malmquist. L'analyse repose sur la période 2000-2014 couvrant un échantillon de 21 pays.

Nous envisageons, dans ce qui suit, de mesurer le score d'efficience de l'économie marocaine et d'analyser l'évolution des différentes composantes de l'indice de productivité de Malmquist (efficacité technique pure, efficacité d'échelle et progrès technologique). Mais au préalable, il serait opportun d'exposer le cadre méthodologique dans lequel s'inscrit notre recherche.

1.1. Description concise de la méthode DEA et de l'indice de productivité de Malmquist⁴

a. La méthode DEA

La méthode DEA est une approche non paramétrique qui consiste à utiliser les techniques de programmation linéaire pour évaluer l'efficacité relative des unités de prises de décisions « DMU »⁵ (qui peuvent être des pays, entreprises, banques ...). Cette technique, basée sur le principe de comparaison itérative, permet de calculer l'efficience technique d'un ensemble de DMU par rapport à la « meilleure pratique » de l'échantillon et d'identifier aussi une frontière qui contient toutes les DMU efficaces parvenant à fournir de meilleurs résultats avec moindre de ressources (maximum outputs-minimum inputs)⁶.

Le principe de cette méthode consiste donc à définir la frontière du domaine des possibles sur laquelle se situent les meilleures DMU et à mesurer ensuite la distance qui sépare les autres DMU de ces dernières. Cette distance est exprimée au moyen d'un « score d'efficience ». Les DMU efficaces affichent des scores unitaires alors que les DMU inefficaces détiennent un

4 Voir pour plus de détails :

Farrell M.J., 1957, «The Measurement of Productivity Efficiency», Journal of the Royal Statistical Society, Series A 120, pp 253- 281.

Coelli T, 1996, « A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program», Document de travail du Center for Efficiency and Productivity Analysis, N°96/08.

Zaim O., 1995, « The effect of financial liberalisation on the efficiency of Turkish commercial banks », Applied Financial Economics, Vol 5, pp257-264.

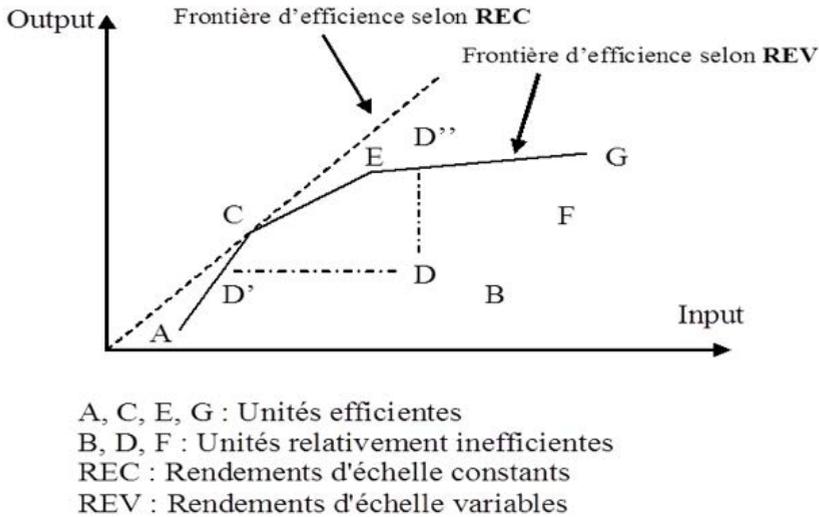
5 Decision Making Units.

6 BADILLO, « La méthode DEA : analyse des performances », Hermès, Paris, 1999.

score compris entre 0 et 1. Le complémentaire par rapport à 1 de chaque score correspond, ainsi, à la réduction proportionnelle des inputs sans réduction des niveaux d'outputs. En d'autres termes, un pays qui obtient un score d'efficacité de 80% a la possibilité de réduire de 20% le niveau des inputs mobilisés tout en maintenant constants le volume des outputs.

Cette technique, fondée sur la programmation linéaire, permet de construire une frontière d'efficacité ayant une forme convexe de façon à ce qu'aucune observation ou DMU ne se situe à gauche ou en dessus de cette frontière (voir la figure 4).

Figure 4 : Représentation graphique de la frontière d'efficacité



Source ; BADILLO, 1999, op.cit.

Cette méthode peut être approchée selon deux critères. Le premier porte sur l'orientation et qui peut être soit « inputs » soit « outputs ». Le deuxième critère concerne le type de rendements d'échelle choisis qui peuvent être « constants » ou « variables ».

- Critère 1 : Orientation inputs-outputs :** Le choix de l'une de ces orientations dépend en partie du caractère endogène ou exogène des inputs et des outputs :
 - L'approche orientée « inputs » vise à optimiser la consommation des inputs pour un niveau d'outputs donné : passage du point D au point D' dans la figure 4 ;
 - L'approche orientée « outputs » cherche, quant à elle, à maximiser les outputs pour un niveau constant des inputs : passage du point D au point D''.
- Critère 2 : Rendements d'échelle constants ou variables :**
 - Le premier type de rendement suppose que l'ensemble des DMU ont des rendements d'échelle constants « REC ». Ce modèle implique qu'il n'y a pas de relation significative

entre l'échelle d'une DMU et sa performance⁷. Une telle hypothèse est peu soutenable pour notre étude ;

- Le second type, rendements d'échelle variables « REV », est une extension du premier et introduit une contrainte sur les poids afin de rendre compte de la convexité de la frontière efficiente⁸. A noter que les rendements sont croissants (décroissants) lorsque l'output évolue à un rythme supérieur (inférieur) à celui des inputs mobilisés. En d'autres termes, la production d'une unité supplémentaire s'accompagne d'une baisse (hausse) du coût unitaire. Le premier cas correspond à une économie d'échelle et la seconde à une déséconomie d'échelle.

Le modèle REC sert à mesurer l'efficacité de chaque DMU tandis que le modèle REV décompose l'efficacité en deux facteurs : l'efficacité technique pure et l'efficacité d'échelle (Efficacité = efficacité technique pure + efficacité d'échelle).

Ainsi, sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants, seule l'observation C est déclarée efficiente, alors que sous l'hypothèse de rendements d'échelle variables, les observations A, C, E et G sont considérées comme efficaces.

Le modèle à rendements d'échelle variables⁹ permet d'attribuer le meilleur score possible à une DMU, sous la contrainte qu'aucune autre DMU ne soit déclarée sur-efficace, ce qui conduit à l'écriture du programme linéaire suivant :

$$Max_{u,v} \frac{\sum_{r=1}^R u_r y_{rk}}{\sum_{i=1}^I v_i x_{ik}}$$

Sous la contrainte : $\frac{\sum_{r=1}^R u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^I v_i x_{ij}} \leq 1$; Pour $j = 1, \dots, J$ et $v_i, u_r \geq 0$

Avec:

- j : l'indice des unités de décision DMU (1, ..., J),
- k : l'unité sous-évaluation;
- i : l'indice des inputs (1, ..., I);
- r : l'indice des outputs (1, ..., R) ;
- y_{rj} : la production du bien r par l'unité j ;
- x_{ij} : la dotation en facteur i de l'unité j ;
- u_r et v_i : le système de pondération à déterminer.

7 Le modèle REC, basé sur l'hypothèse des rendements constants, est introduit en 1978 par Charnes, Cooper et Rhodes.

8 Le modèle REV, basé sur l'hypothèse des rendements variables, est introduit en 1984 par Banker, Cooper et Rhodes.

9 Inspiré de Charnes A., Cooper W., Lewin A., Seiford L., 1994: «Data envelopment analysis: theory, methodology and applications», Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, M.A.

Le problème de maximisation peut engendrer un nombre infini de solutions. Face à cette problématique, Charnes et al (1978) ont eu recours à la formulation d'une programmation linéaire qui s'exprime comme suit :

$$\text{Max}_{u,v} \sum_{r=1}^R u_r y_{rk}$$

$$\text{Sous contraintes : } \sum_{i=1}^I v_i x_{ij} - \sum_{r=1}^R u_r y_{rj} \geq 0; \text{ pour } j = 1, \dots, J \text{ et } \sum_{i=1}^I v_i x_{ik} = 1;$$

$$u_r \geq 0; \text{ pour } r = 1, \dots, R,$$

$$v_i \geq 0; \text{ pour } i = 1, \dots, I.$$

La spécification duale de ce modèle de programmation linéaire s'établit comme suit :

$$\text{Min}_{\theta, \lambda} \theta_k$$

$$\text{Sous contraintes : } \sum_{j=1}^J \lambda_j y_{rj} \geq y_{rk}; \text{ pour } r = 1, \dots, R,$$

$$\theta_k x_{ik} - \sum_{j=1}^J \lambda_j x_{ij} \geq 0; \text{ pour } i = 1, \dots, I,$$

$$\lambda_j \geq 0; \text{ pour } j = 1, \dots, J.$$

La DMU j est efficace si $\theta^* = 1$ (l'astérisque exprime ici la solution optimale). Si cette condition n'est pas satisfaite, la DMU j est considérée comme inefficace.

b. L'indice de productivité globale de Malmquist

L'indice de productivité de Malmquist permet d'approfondir l'analyse et de mettre en évidence les sources d'inefficacité dans le temps et entre les différents pays. Ces sources peuvent généralement provenir soit du progrès technologique (innovations dans le secteur qui entraînent un déplacement de la frontière efficace), soit d'un changement d'efficacité technique (déplacement par rapport à la frontière).

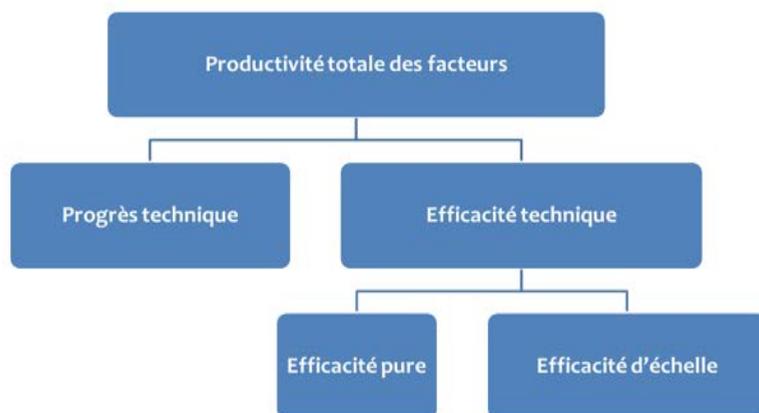
Cet indice a été développé par Caves, Christensen et Diewert (1982) dans le but de mesurer la productivité totale des facteurs à partir d'une technologie à inputs et outputs multiples. Cet indice décompose les variations de la productivité dans le temps en deux effets :

- Le premier effet, appelé « catch-up » ou « effet de rattrapage », correspond à l'efficacité technique. C'est un effet qui est dû au rapprochement ou à l'éloignement de la DMU de la frontière d'efficacité. L'efficacité technique peut, à son tour, être décomposée en efficacité technique pure et en efficacité d'échelle.
- L'efficacité technique pure renseigne sur l'aptitude des DMU à obtenir le maximum d'outputs à base d'une quantité fixe d'inputs, ou inversement, à minimiser les inputs pour

un niveau donné d'outputs. Elle reflète l'intensité avec laquelle la DMU se rapproche de la frontière d'efficacité entre deux dates. Les gains d'efficacité proviennent en général du mode d'organisation du travail et du management du processus de production.

- L'efficacité d'échelle indique dans quelle mesure la taille des activités des DMU est optimale. L'échelle optimale est entendue ici comme étant la meilleure situation à laquelle peut parvenir une DMU en augmentant proportionnellement la quantité de ses facteurs de production.
- Le second effet, appelé « frontier-shift », correspond au progrès technologique. C'est un effet qui est dû aux changements de technologie qui interviennent au cours du temps. Il est représenté schématiquement par un déplacement de la frontière d'efficacité au cours du temps. Le progrès technique (ou les innovations) traduit l'augmentation de l'output maximum réalisable pour un vecteur d'inputs donné, exprimée par un déplacement dans le temps de la frontière de production. Cet indice reflète l'intensité de changement atteint par la frontière de production de référence pour le mix d'inputs affiché au niveau de chaque DMU.

Figure 5 : Décomposition de la productivité totale des facteurs



L'indice de productivité de Malmquist apparaît donc comme étant le produit de ces deux composantes (changement de l'efficacité technique et changement technologique) et s'écrit de la manière suivante :

$$M(x_{t+1}, y_{t+1}, x_t, y_t) = \underbrace{\left(\frac{D_{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})}{D_t(x_t, y_t)} \right)}_{\text{Changement de l'efficacité technique}} * \underbrace{\left[\left(\frac{D_t(x_{t+1}, y_{t+1})}{D_{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})} \right) * \left(\frac{D_t(x_t, y_t)}{D_{t+1}(x_t, y_t)} \right) \right]^{1/2}}_{\text{Changement technologique}}$$

Où :

- x_t : le vecteur des inputs ;
- y_t : le vecteur des outputs ;

- $D_t(x_t, y_t)$ correspond à la réduction proportionnelle des inputs qu'une DMU doit opérer pour qu'elle soit techniquement efficiente.

Le premier terme de l'équation correspond au changement de l'efficacité technique et représente le déplacement par rapport à la frontière des meilleures pratiques. Il reflète l'intensité avec laquelle la DMU se rapproche ou s'éloigne de la frontière d'efficacité entre la date t et $t+1$. Cet indice prend une valeur égale à 1 en cas de non changement du score et une valeur supérieure (inférieure) à 1 pour une amélioration (dégradation) du score entre t et $t+1$.

L'efficacité technique pure est estimée par le rapport entre les intrants potentiels et les intrants actuels. La mesure de l'efficacité d'échelle, quant-à-elle, est déduite à partir du rapport entre l'efficacité technique sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants et l'efficacité technique sous l'hypothèse de rendements d'échelle variables.

Le second terme de l'équation, entre crochet, traduit le changement technologique qui peut être représenté par un déplacement de la frontière de production. Autrement dit : il s'agit de l'intensité avec laquelle la frontière d'efficacité se déplace entre la date t et $t+1$. Cet indice prend une valeur égale à 1 en cas de stagnation technique et une valeur supérieure (inférieure) à 1 pour un progrès (régression) technique¹⁰.

1.2. Résultats de l'analyse¹¹

De point de vue méthodologique, et à l'instar des travaux sur les économies émergentes et en développement, le modèle adopté pour mesurer l'efficacité du processus d'accumulation est orienté « output ». Ce choix se justifie par le fait que chaque pays vise à développer ses capacités productives susceptibles d'améliorer au mieux le niveau de vie de la population et de générer au maximum des externalités positives sans pour autant sacrifier la stabilité des équilibres fondamentaux.

Les 21 pays retenus dans notre échantillon ont un PIB par habitant qui représente de un (cas du Paraguay) à cinq fois (cas de la Slovaquie) celui du Maroc. Nous avons retenu quatre variables pour calculer le score d'efficacité : Deux inputs (capital et travail) et deux outputs (PIB par habitant et la productivité apparente du travail).

¹⁰ Pour plus de détails, voir Jean-Marc Huguenin, 2013, « Data Envelopment Analysis (DEA) : Un guide pédagogique à l'intention des décideurs dans le secteur public », DHEAP – Cahier 278/2013, Chaire Finances publiques.

¹¹ Les résultats sont obtenus à partir du logiciel DEAP version 2.1 (Data Envelopment Analysis Program) développé par Coelli en 1996. DEAP est un programme DOS, connu par sa simplicité d'usage et sa stabilité à travers le temps. Il contient de nombreux fichiers d'exemples et peut être téléchargé gratuitement sur le site : <http://www.uq.edu.au/economics/cepa/deap.htm>

a. Evolution des scores d'efficience pour les 21 pays de l'échantillon

Sous le critère de rendements d'échelle variables, le score moyen d'efficience s'est établi à 83,4% pour l'ensemble de l'échantillon sur toute la période d'étude. Ce score signifie qu'il y a une marge de réduction des inputs mobilisés de 16,6% pour le même niveau d'output.

Figure 6 : Score moyen des 21 pays de l'échantillon



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

Ce score moyen cache des évolutions différenciées entre 2000 et 2014. En effet, après un léger repli durant la période de crise pour atteindre 81,5% en 2009 au lieu de 83,5% en 2002, le score moyen d'efficience s'est significativement redressé pour se situer à 85,7% en 2014. Cette évolution laisse induire que, dans un contexte de rétrécissement des marges de manœuvre lié au déclenchement de la crise en 2007, les opérateurs économiques, aussi bien publics que privés, se sont trouvés contraints d'élever l'efficacité de leurs investissements et de s'adapter aux conditions imposées par la réalité mouvante et concurrentielle de l'environnement économique et financier.

L'analyse par pays montre que le Brésil, le Paraguay et la Slovaquie affichent un score unitaire sur toute la période d'étude, formant ainsi de la frontière d'efficience. Chypres s'est positionné sur cette frontière, de manière continue, entre 2000 et 2012. L'Estonie ressort efficiente 4 fois (2006, 2007, 2013 et 2014) contre 3 fois pour la Bulgarie (2007, 2008 et 2009) et pour la Colombie (entre 2012 et 2014). La Roumanie figure deux fois sur la frontière d'efficience (2000 et 2001), alors que les autres pays de l'échantillon opèrent en dessous de la frontière d'efficience sur toute la période d'étude.

Tableau 1 : Classification dans un ordre décroissant selon l'importance du score d'efficacité moyen *

	[90-100]		[80-90[[70-80[[60-70[[50-60[
1	Brésil	100	9	Roumanie	88,1	16	Maroc	76,1	19	Tunisie	61,4	20	Egypte	57,5
2	Paraguay	100	10	Costa Rica	87,4	17	Equateur	75,8	21	Jordanie	47,8			
3	Slovénie	100	11	Hongrie	87,3	18	Turquie	72,2						
4	Chypres	99,3	12	Pologne	83,7									
5	Bulgarie	96,2	13	Mexique	83,3									
6	Estonie	95,8	14	Argentine	83,1									
7	Colombie	95,5	15	Lituanie	82,3									
8	Uruguay	91,4												

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

* Les cellules colorées correspondent à des scores inférieurs à la moyenne de l'échantillon (83,4%)

L'analyse détaillée du score d'efficacité moyen de l'ensemble des pays fait ressortir une hétérogénéité et des écarts substantiels entre les pays. Le premier groupe contient 8 pays qui détiennent des scores supérieurs à 90% et s'agissent du Brésil, Paraguay, Slovénie, Chypres, Bulgarie, Estonie, Colombie et Uruguay. Les 7 pays qui forment le second groupe (Roumanie, Costa Rica, Hongrie, Pologne, Mexique, Argentine et Lituanie) ont un score d'efficacité moyennement élevé qui se situe entre 80 et 90%. Le Maroc fait partie du troisième groupe qui dispose d'un score moyennement faible entre 70 et 80% avec l'Equateur et la Turquie. La Tunisie figure seule dans la tranche allant de 60 à 70% avec un score faible de 61,4%. L'Egypte et la Jordanie sont considérées comme les moins efficaces sur l'ensemble de la période avec un score très faible (60%).

Tableau 2 : Evolution du score d'efficience des 21 pays de l'échantillon entre 2000 et 2014 *

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Score moyen	Nombre de fois efficiente
Argentine	0,777	0,760	0,745	0,778	0,809	0,834	0,825	0,836	0,827	0,840	0,871	0,892	0,896	0,901	0,874	0,831	0
Bulgarie	0,865	0,875	0,933	0,961	0,955	0,974	0,999	1,000	1,000	1,000	0,997	0,976	0,955	0,960	0,977	0,962	3
Brésil	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	15
Colombie	0,859	0,885	0,946	0,955	0,936	0,952	0,962	0,962	0,951	0,944	0,983	0,995	1,000	1,000	1,000	0,955	3
Costa Rica	0,813	0,821	0,873	0,879	0,861	0,860	0,866	0,862	0,852	0,834	0,886	0,882	0,934	0,935	0,957	0,874	0
Chypres	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,977	0,915	0,993	13
Equateur	0,697	0,744	0,814	0,797	0,818	0,791	0,796	0,762	0,733	0,733	0,736	0,735	0,724	0,742	0,750	0,758	0
Egypte	0,555	0,557	0,551	0,526	0,533	0,535	0,524	0,576	0,570	0,596	0,617	0,621	0,623	0,621	0,620	0,575	0
Estonie	0,916	0,928	0,937	0,964	0,956	0,986	1,000	1,000	0,974	0,894	0,877	0,950	0,982	1,000	1,000	0,958	4
Hongrie	0,913	0,911	0,902	0,906	0,894	0,895	0,883	0,859	0,823	0,821	0,831	0,844	0,851	0,871	0,888	0,873	0
Jordanie	0,479	0,466	0,455	0,455	0,466	0,464	0,458	0,472	0,465	0,489	0,498	0,499	0,501	0,504	0,502	0,478	0
Lituanie	0,819	0,794	0,834	0,855	0,836	0,845	0,814	0,827	0,799	0,752	0,732	0,774	0,839	0,903	0,918	0,823	0
Maroc	0,810	0,815	0,832	0,830	0,800	0,792	0,779	0,757	0,741	0,727	0,737	0,720	0,694	0,694	0,690	0,761	0
Mexique	0,867	0,853	0,841	0,837	0,837	0,832	0,838	0,824	0,811	0,802	0,823	0,819	0,842	0,836	0,828	0,833	0

Pologne	0,822	0,802	0,770	0,763	0,766	0,783	0,790	0,806	0,817	0,848	0,858	0,892	0,927	0,953	0,960	0,837	0
Paraguay	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	15
Roumanie	1,000	1,000	0,938	0,935	0,899	0,882	0,865	0,856	0,841	0,838	0,850	0,850	0,820	0,822	0,822	0,881	2
Slovénie	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	15
Tunisie	0,605	0,618	0,642	0,656	0,611	0,615	0,609	0,603	0,593	0,605	0,626	0,593	0,603	0,612	0,617	0,614	0
Turquie	0,693	0,656	0,653	0,653	0,666	0,690	0,712	0,719	0,709	0,696	0,729	0,781	0,803	0,840	0,834	0,722	0
Uruguay	0,889	0,889	0,876	0,865	0,875	0,893	0,878	0,888	0,878	0,909	0,945	0,989	0,973	0,979	0,981	0,914	0
Score moyen	0,828	0,828	0,835	0,836	0,829	0,832	0,830	0,830	0,819	0,815	0,828	0,839	0,848	0,857	0,857	0,834	
Nombre d'unités efficientes	5	5	4	4	4	4	5	6	5	5	4	4	5	5	5		70

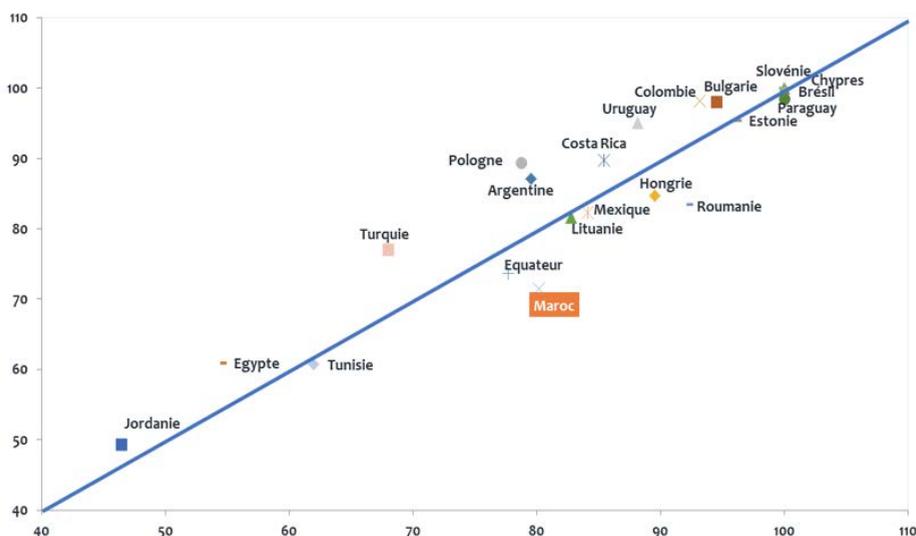
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

* Les cellules colorées correspondent à des scores unitaires, signifiant que le pays en question se situe sur la frontière d'efficience à la date t.

La figure 7 présente l'évolution des scores d'efficience des 21 pays de l'échantillon entre les deux sous périodes 2000-2007 et 2008-2014. Un positionnement sur la bissectrice indique que le score moyen d'efficience pour le pays en question n'a pas changé entre les deux périodes considérées. Un positionnement au-dessus (respectivement au-dessous) de la bissectrice correspond à une amélioration (dégradation) du score d'efficience durant la seconde période.

La Slovénie, le Brésil et le Paraguay se situent sur la ligne bissectrice puisqu'ils ont affiché un score unitaire durant toute la période d'étude. Le Mexique, la Lituanie, Chypres et la Tunisie ont réussi à préserver leur niveau d'efficience atteint durant la première période comme l'indique leur positionnement à des niveaux proches de la bissectrice. L'Uruguay, la Turquie, la Pologne, la Bulgarie, l'Argentine et le Costa Rica ont réussi à améliorer leurs scores d'efficience entre les deux périodes. De même pour l'Égypte et la Jordanie qui ont vu leur score s'améliorer légèrement entre les deux sous-périodes tout en restant, toutefois, largement inférieur à la moyenne de l'échantillon. Les autres pays de l'échantillon, y compris le Maroc, ont vu leur score d'efficience se détériorer durant la seconde période.

Figure 7 : Evolution du score d'efficience par pays entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

b. Les sources d'inefficience

Le calcul de l'indice de productivité de Malmquist permet de déterminer les sources d'inefficacité. Le tableau 3 résume l'évolution de cet indice et de ses différentes composantes

pour chaque année et pour l'ensemble de la période 2001-2014. Les valeurs supérieures (respectivement inférieures) à l'unité indiquent une évolution positive (négative) de l'indice en question.

Pour l'ensemble de l'échantillon, la productivité globale des facteurs a connu une évolution positive de 0,7% en moyenne entre 2001 et 2014. L'amélioration de la productivité peut émaner du raffermissement du niveau d'efficacité et/ou du changement technologique. L'analyse du profil de la productivité pour ces 21 pays révèle que l'essentiel de l'amélioration provient de la composante changement technologique plutôt que des gains d'efficacité technique. La composante changement technologique a progressé de 0,6% par an entre 2001 et 2014, alors que la composante efficacité technique est restée, en moyenne, quasi-stable (hausse de 0,1%). La quasi-stabilité de cette dernière entre 2001 et 2014 masque, toutefois, une dégradation de l'efficacité d'échelle (-0,2% en moyenne) contrebalancée par l'évolution positive de l'efficacité pure (0,3% en moyenne).

Tableau 3 : Evolution de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour l'ensemble des pays entre 2001 et 2014 *

	Productivité Globale des Facteurs	Changement Technologique	Efficacité Technique	Efficacité Pure	Efficacité d'Echelle
2001	0,995	0,992	1,004	0,999	1,005
2002	0,997	0,979	1,018	1,009	1,009
2003	1,009	0,998	1,011	1,003	1,008
2004	1,019	1,026	0,993	0,995	0,998
2005	1,010	1,018	0,993	1,006	0,987
2006	1,015	1,014	1,001	0,998	1,003
2007	1,025	1,034	0,991	1,003	0,988
2008	1,009	1,029	0,981	0,987	0,995
2009	0,988	0,993	0,995	0,999	0,997
2010	1,002	0,982	1,020	1,016	1,003
2011	1,009	1,011	0,998	1,011	0,987
2012	1,005	1,013	0,991	1,009	0,982
2013	1,003	0,999	1,003	1,011	0,993
2014	1,006	0,992	1,015	0,999	1,016
Moyenne	1,007	1,006	1,001	1,003	0,998

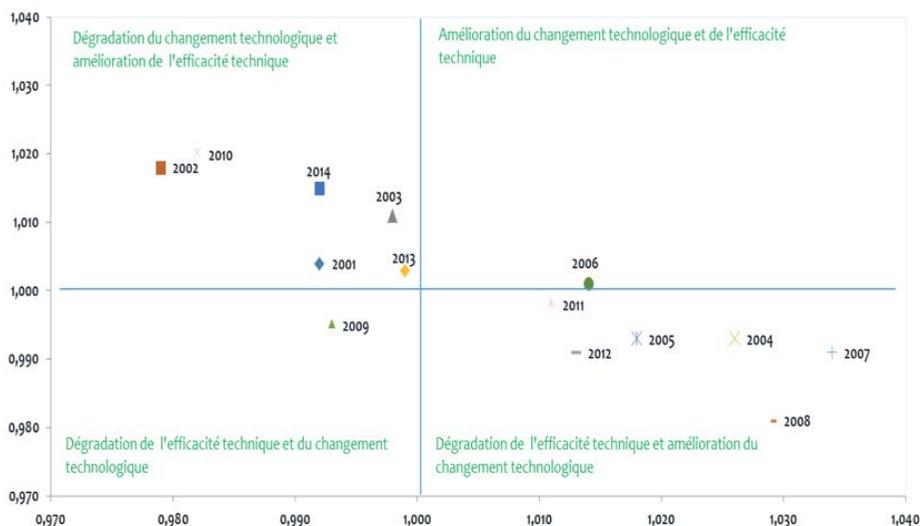
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

* Les cellules colorées correspondent à des évolutions positives.

A signaler que ces évolutions n'ont pas été stables durant toute cette période. En 2001 et 2002, la productivité globale des facteurs a accusé un repli de 0,5% et 0,3% respectivement. L'amélioration de l'efficacité technique durant ces deux années, dans un ordre respectif de 0,4% et 1,8%, n'a pas été suffisante pour compenser la baisse du changement technologique (-0,8% et -2,1% respectivement). Un net redressement de la productivité globale des facteurs a été observé entre 2003 et 2008 avec une croissance moyenne de 1,5%, tirée principalement par le changement technologique. Une rupture de cette tendance est remarquée en 2009 sous l'effet conjugué de la baisse de l'efficacité technique (-0,5%) et du changement technologique (-0,7%). A partir de l'année 2010, la productivité globale des facteurs renoue avec la croissance positive avec une moyenne de 0,5% tirée, essentiellement, par le changement technologique en 2011 et 2012 et par l'efficacité technique en 2010, 2013 et 2014.

L'essentiel de l'amélioration de la productivité s'explique donc par la composante changement technologique plutôt que par les gains d'efficacité technique. Les gains de productivité réalisés au cours de cette période peuvent être ainsi schématisés par un déplacement de la frontière plutôt qu'un déplacement vers la frontière d'efficience.

Figure 8 : Evolution de l'efficacité technique et du changement technologique entre 2001 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

Ces évolutions n'ont pas été uniformes pour tous les pays et masquent des variations disparates des différentes composantes de la productivité. Plusieurs messages ressortent au vu des résultats présentés dans le tableau qui suit :

- 17 sur 21 pays de l'échantillon ont vu leur productivité globale des facteurs s'améliorer en moyenne sur la période d'étude. Quatre pays ont connu, en revanche, une dégradation de leur productivité et s'agissent de Chypres, de la Lituanie, du Maroc et de la Roumanie.
- Le Brésil et le Costa Rica sont les pays qui ont enregistré l'amélioration la plus significative de la productivité avec une moyenne de 1,7%. Pour le Costa Rica, 71% de cette amélioration provient de l'efficacité technique et 29% du changement technologique. Quant au Brésil, les avancées remarquables en termes de technologie ont été la source principale des bonnes performances de la productivité à raison de 100%.
- La contreperformance en matière de productivité revient à la Roumanie qui a connu une baisse de 1,3% en moyenne sur l'ensemble de la période. L'amélioration du changement technologique de 0,5% n'a pas été suffisante pour compenser la baisse de l'efficacité technique (-1,8%).
- Si les 21 pays de l'échantillon ont réussi à tirer profit des externalités des changements technologiques et enregistrer tous des croissances positives au niveau de cette composante, ce n'en est pas le cas pour l'efficacité technique. Treize pays affichent une évolution positive de l'efficacité technique, deux une stagnation et six une dégradation.

Tableau 4 : Evolution moyenne de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour les différents pays entre 2001 et 2014

	Productivité Globale des Facteurs	Changement Technologique	Efficacité Technique	Efficacité Pure	Efficacité d'Échelle
Argentine	1,013	1,005	1,008	1,008	0,999
Bulgarie	1,013	1,005	1,008	1,009	0,999
Brésil	1,017	1,017	1,000	1,000	1,000
Colombie	1,016	1,005	1,011	1,011	1,000
Costa Rica	1,017	1,005	1,012	1,012	1,001
Chypres	0,990	1,005	0,985	0,994	0,992
Equateur	1,011	1,005	1,006	1,005	1,000
Egypte	1,014	1,005	1,009	1,008	1,001
Estonie	1,009	1,005	1,004	1,006	0,998
Hongrie	1,001	1,005	0,996	0,998	0,998
Jordanie	1,007	1,005	1,002	1,003	0,999
Lituanie	0,999	1,005	0,994	1,008	0,986
Maroc	0,999	1,005	0,993	0,989	1,005
Mexique	1,007	1,007	1,000	0,997	1,003
Pologne	1,006	1,005	1,001	1,011	0,990
Paraguay	1,007	1,005	1,002	1,000	1,002
Roumanie	0,987	1,005	0,982	0,986	0,996
Slovénie	1,002	1,005	0,997	1,000	0,997
Tunisie	1,006	1,005	1,001	1,001	1,000
Turquie	1,007	1,006	1,001	1,013	0,988
Uruguay	1,011	1,005	1,006	1,007	0,999
Moyenne	1,007	1,006	1,001	1,003	0,998

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

* Les cellules colorées correspondent à des évolutions positives.

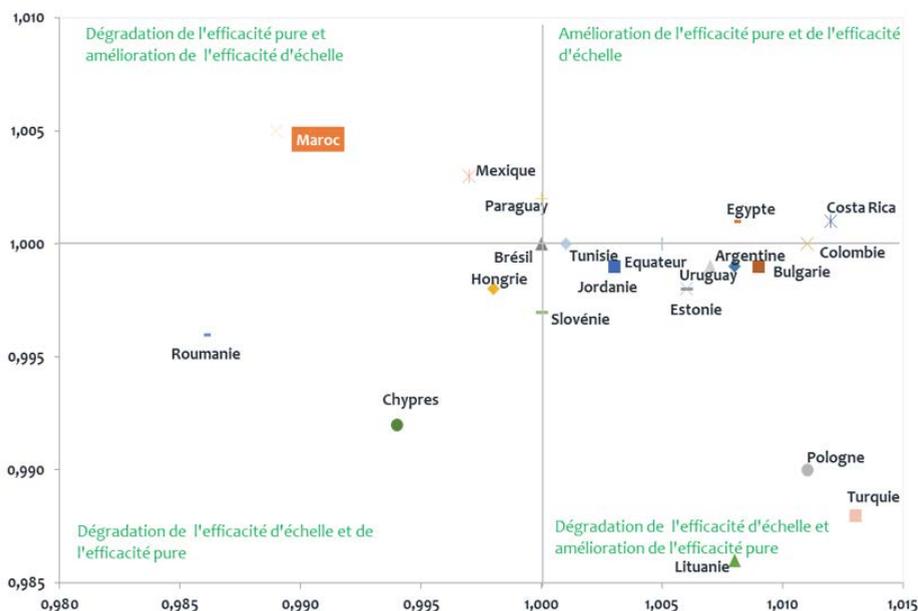
Les performances mitigées au niveau de l'efficacité technique s'expliquent par le comportement différencié de l'efficacité pure et de l'efficacité d'échelle au niveau de chaque pays comme le montre la figure 9.

- Deux pays seulement ont réussi à rehausser simultanément le niveau d'efficacité pure et celui d'efficacité d'échelle. Ils s'agissent du Costa Rica et de l'Égypte.
- Trois autres pays ont réalisé une croissance positive de l'efficacité d'échelle à savoir,

le Maroc (0,5%), le Mexique (0,3%) et le Paraguay (0,2%) absorbée, toutefois, par la dégradation de l'efficacité pure. Quatre pays ont vu leur efficacité d'échelle stagner en moyenne sur l'ensemble de la période alors que les 12 qui restent ont affiché une dégradation de cette composante.

- Au niveau de l'efficacité d'échelle, la meilleure performance revient au Maroc avec une progression moyenne de l'ordre de 0,5%, suivi par le Mexique (0,3%) et le Paraguay (0,2%).
- Quatre pays ont réalisé des gains d'efficacité d'échelle supérieurs aux gains d'efficacité technique pure : le Maroc, le Mexique, le Paraguay et la Roumanie.
- Trois pays ont connu une dégradation aussi bien de l'efficacité d'échelle que de l'efficacité pure : la Roumanie, Chypres et la Hongrie.

Figure 9 : Evolution de l'efficacité pure et de l'efficacité d'échelle entre 2001 et 2014



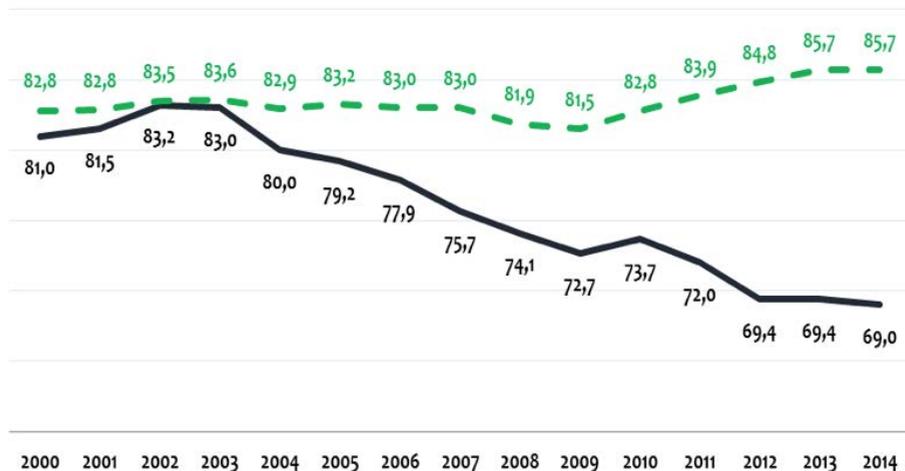
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

c. Zoom sur le cas du Maroc

Les résultats obtenus, à travers l'estimation des scores d'efficacité révèlent l'ampleur de la sous-performance du Maroc comparativement aux autres pays de l'échantillon. Le Maroc s'est en effet situé durant toute la période d'étude en dessous de la frontière d'efficacité et a occupé le seizième rang sur un total de 21 pays. Doté d'un score largement inférieur à la moyenne de l'échantillon, le Maroc dispose d'un fort potentiel d'amélioration puisqu'il produit seulement

76,1% de l'output avec le même niveau d'input que ses homologues les plus efficaces.

Figure 10 : Evolution du score moyen d'efficacité du Maroc et des 21 pays de l'échantillon



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

La figure 10 retrace l'évolution du score d'efficacité du Maroc comparativement au score moyen de l'ensemble de l'échantillon. En 2000, il a affiché un score de 81%, tandis que le score moyen de l'échantillon est de 82,8%, soit un écart de 1,8 point. Entre 2000 et 2003, cet écart s'est réduit et le score du Maroc frôlait la moyenne de l'échantillon. Depuis cette date, l'écart n'a cessé de se creuser pour passer à plus de 16 points en 2014. Le Maroc a perdu 12 points entre 2000 et 2014 au moment où le score moyen de l'échantillon s'est amélioré d'environ 3 points.

Le tableau 5 donne une idée sur les sources d'inefficacité à travers l'Indice de productivité de Malmquist et la contribution de ses différentes composantes. Les résultats montrent que la productivité totale des facteurs est restée en moyenne quasi-stagne entre 2001 et 2014 avec, toutefois, des évolutions différenciées d'une année à l'autre. Les variations de la productivité ont fluctué entre -2,9% (2001) et +3,3% (2003). Sur les 14 années faisant l'objet de notre étude, l'indice détecte 4 dates seulement d'améliorations (2003, 2004, 2007 et 2011), neuf dates de détérioration et une année de stabilisation (2013).

Les résultats montrent, en outre, que le changement technologique a été la principale source de la croissance de la productivité au Maroc au cours de la période 2001-2014. Ce qui laisse induire que les gains d'efficacité générés sont qualifiés de « frontier-shift », autrement dit, ils correspondent à un déplacement de la frontière d'efficacité au cours du temps et non à un déplacement vers la frontière.

Tableau 5 : Evolution de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour le Maroc entre 2001 et 2014

	Productivité Globale des Facteurs	Changement Technologique	Efficacité Technique	Efficacité Pure	Efficacité d'Echelle
2001	0,971	0,991	0,980	1,006	0,973
2002	0,999	0,978	1,021	1,021	1,000
2003	1,033	0,998	1,035	0,998	1,037
2004	1,022	1,027	0,995	0,963	1,033
2005	0,996	1,018	0,978	0,990	0,988
2006	0,993	1,014	0,979	0,983	0,996
2007	1,001	1,033	0,970	0,972	0,997
2008	0,999	1,027	0,972	0,979	0,994
2009	0,989	0,992	0,997	0,981	1,016
2010	0,992	0,985	1,007	1,014	0,994
2011	1,002	1,011	0,991	0,976	1,015
2012	0,987	1,013	0,974	0,965	1,010
2013	1,000	0,999	1,002	1,000	1,002
2014	0,997	0,991	1,006	0,993	1,013
	0,999	1,005	0,993	0,989	1,005

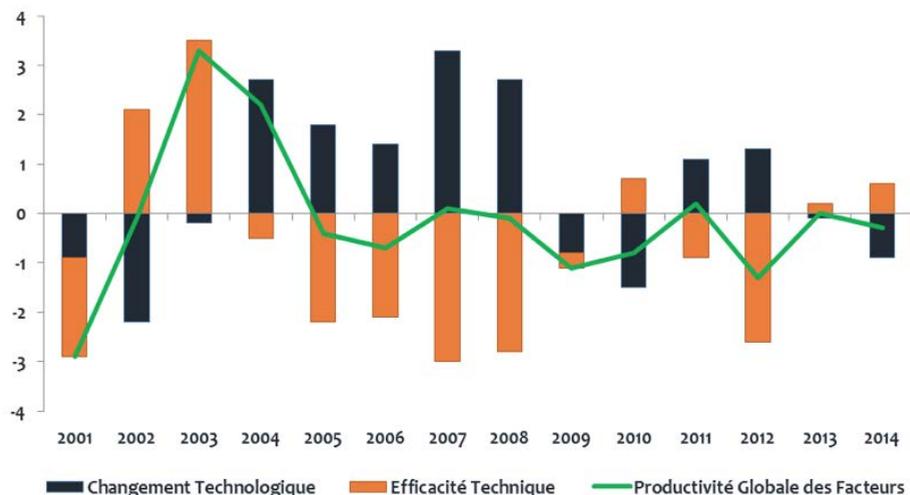
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

* Les cellules colorées correspondent à des évolutions positives.

La quasi-stagnation de la productivité totale des facteurs est le résultat de la croissance positive de 0,5% du changement technologique et de la baisse de 0,7% du niveau de l'efficacité technique. Cette évolution contrastée est plus manifeste entre 2004 à 2008, période durant laquelle le Maroc a connu des avancées technologiques importantes avec une progression moyenne de 2,4%, en même temps, l'efficacité technique a accusé un fort recul de -2,1% par an entre ces deux dates. A signaler qu'aucune date ne fait référence à une amélioration simultanée du niveau d'efficacité technique et de changement technologique.

Le recul de l'efficacité technique résulte, en grande partie, de la baisse de l'efficacité pure de 1,1% et ce, malgré l'évolution positive du niveau de l'efficacité d'échelle (+0,5%). Trois années seulement ont connu une évolution positive de l'efficacité pure (2001, 2002 et 2010) contre sept pour l'efficacité d'échelle. Quatre années ont enregistré une dégradation de l'efficacité pure et de l'efficacité d'échelle (de 2005 à 2008). Depuis l'année 2011, l'efficacité d'échelle évolue positivement avec une moyenne de 1%.

Figure 11 : Contribution de l'efficacité technique et du changement technologique dans l'évolution de la productivité globale des facteurs pour le cas du Maroc entre 2001 et 2014.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table et du logiciel DEAP

1.3. Conclusion

Au vu de ces résultats, il s'avère que l'économie nationale opère en dessous de la frontière d'efficacité, synonyme de la présence d'un déficit de productivité par rapport aux autres pays de l'échantillon. L'économie marocaine dispose, de ce fait, d'un fort potentiel d'amélioration puisqu'elle produit seulement 76,1% de l'output avec le même niveau d'input que ses homologues les plus efficaces. Les résultats montrent, également, que le changement technologique a été la principale source de l'évolution de la productivité au Maroc au cours de la période 2001-2014. Le Maroc a, en effet, incorporé de nouvelles technologies dans son processus productif avec un rythme plus soutenu particulièrement entre 2004 et 2008. C'est une période marquée, notamment, par la volonté affichée des autorités marocaines d'intensifier les efforts de libéralisation et de renforcer la place du secteur privé dans un objectif de modernisation du tissu productif national et de sa mise à niveau pour faire face à la concurrence internationale dans les secteurs stratégiques. Toutefois, l'intensification des efforts de modernisation ne s'est pas accompagnée d'une amélioration significative de l'efficacité technique. Cette dernière semble être la principale source de l'inefficience du processus d'accumulation du capital au Maroc.

Les résultats ont montré, en outre, que le processus d'accumulation du capital au Maroc est qualifié d'extensif plus qu'intensif dans le sens où il assiste à un mode d'accumulation

préoccupé davantage par l'acquisition de nouvelles technologies et le renforcement des facteurs de production. Les gains d'efficacité générés depuis l'année 2001 correspondent, de ce fait, à un déplacement de la frontière d'efficacité au cours du temps plutôt qu'un déplacement vers la frontière. L'effet «catch-up» ou «rattrapage», qui correspond à l'efficacité technique, n'est pas suffisamment amorcé. D'où la nécessité de mettre en place des mécanismes qui favorisent une allocation efficiente des ressources, une utilisation optimale de la technologie et un mode d'organisation du travail et du management du processus de production adéquat.

2. Spécificités du régime de croissance et d'accumulation du capital au Maroc

L'objectif ici est de mettre en exergue les spécificités du régime d'accumulation du capital au Maroc depuis les années 60 et de les comparer avec celles des autres pays émergents¹².

2.1. Retour sur le profil du processus d'accumulation du capital depuis les années 60

a. Les phases d'accumulation du capital

Le Maroc a connu, depuis les années 60, à trois phases d'accumulation du capital physique. La première phase, relative aux années 1960 et 1970, s'est caractérisée par des investissements intensifs comme le montre la formation brute du capital fixe et le stock de capital qui ont suivi un rythme accéléré respectivement de 8,6% et 6,5% en moyenne sur ces deux décennies. Cette dynamique, générée en grande partie par les investissements publics, s'explique par la volonté de retransformer les structures économiques - façonnées pendant le régime colonial et qui sont qualifiées de dépendantes et archaïques- et de construire ainsi un modèle économique maroco-marocain.

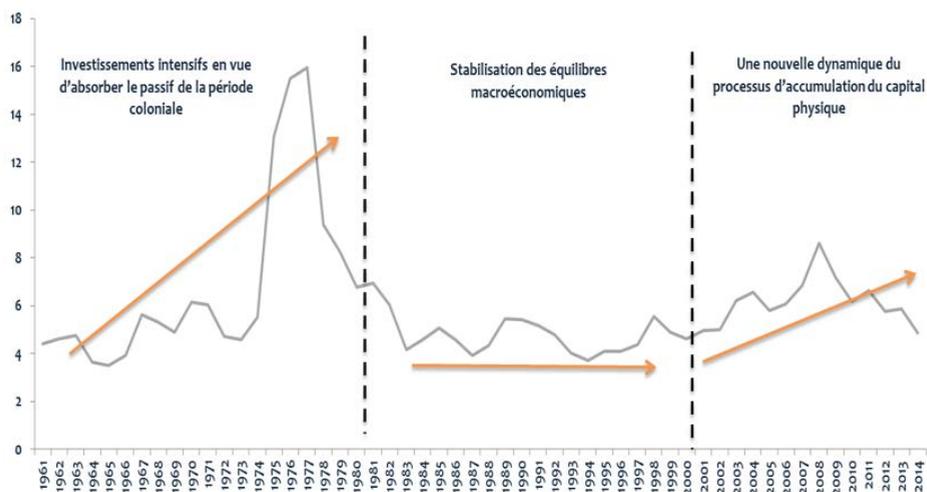
La seconde phase, correspondant aux années 1980 et 1990, coïncide avec la période de la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel. Elle est marquée, notamment, par l'assainissement des finances publiques, la recherche de la stabilisation macroéconomique et le désengagement progressif de l'Etat au profit des forces du marché. Cette volonté de stabilisation a été faite au détriment de l'investissement. La formation brute du capital fixe a affiché, ainsi, une nette décélération en passant de 8,5% l'an dans les années 1960 et 1970 à seulement 3,8% l'an dans les années 1980 et 1990. Le même schéma est constaté au niveau du stock de capital

12 A signaler qu'il y a des écarts entre les données des comptes nationaux du HCP et celle de la base de données Penn World Table. Notre analyse s'est basée sur les données HCP pour les parties traitant le cas du Maroc et sur les données de PWT pour les analyses comparatives.

dont le rythme est passé de 6,8% à 4,8%.

A partir du début des années 2000, l'économie marocaine a amélioré son cadre de gestion des politiques macroéconomiques et sectorielles. Une transformation considérable de sa structure productive a été amorcée grâce, notamment, à la mise en place des stratégies sectorielles et des réformes structurelles telles que des programmes ambitieux de privatisation, l'accélération de la libéralisation des secteurs des télécommunications et des transports, la restructuration du secteur financier et l'ouverture de l'économie moyennant la conclusion de multiples accords de libre-échange. L'accroissement du taux d'investissement global d'environ 10 points en une décennie pour atteindre environ 35% en 2013 en est l'illustration. Entre 2000 et 2014, le niveau du stock de capital a été multiplié par 2,3 pour représenter 3,6 fois le PIB en 2014 au lieu de 2,9 en 2000. Le processus continu et renforcé de l'accumulation du capital, dans lequel s'est engagé le Maroc durant cette période, s'inscrit dans sa vision stratégique et qui a une double logique : la modernisation des secteurs traditionnels (à l'instar de l'agriculture, de la pêche et des mines) et le développement des secteurs innovants tels que l'industrie automobile, l'aéronautique et les services à forte valeur ajoutée, où le Maroc offre de véritables avantages compétitifs.

Figure 12 : Evolution du stock de capital (base 2007) au Maroc : Trois phases d'accumulation du capital physique



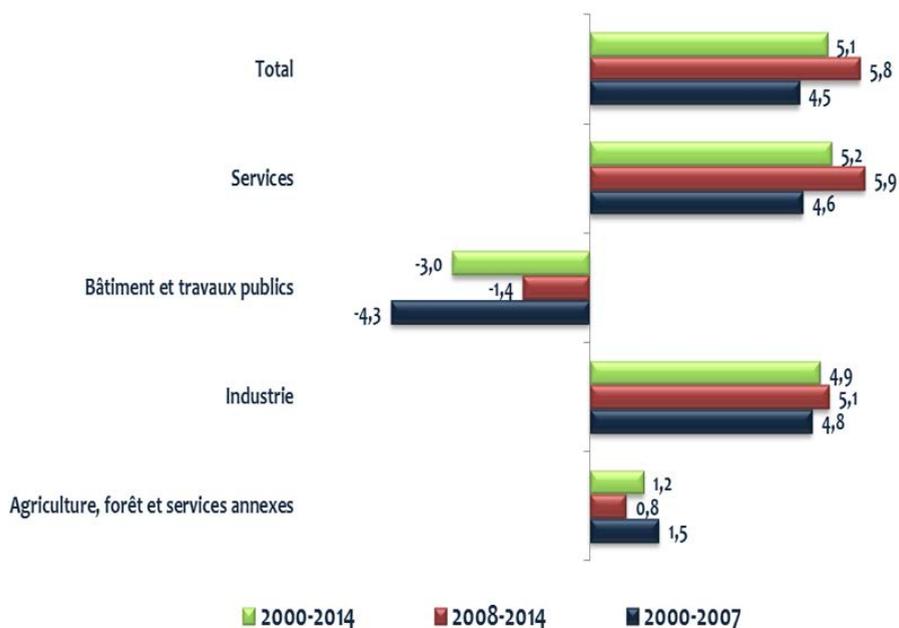
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Le volume du stock de capital du Maroc a atteint environ 3064 milliards de dirhams en 2014, soit une multiplication de 14 fois par rapport au niveau observé en 1970. L'intensité capitaliste, montrant dans quelle mesure l'efficacité de chaque travailleur s'améliore du fait de l'augmentation de la quantité de machines à sa disposition, a emprunté des trajectoires différenciées selon les décennies. Après avoir évolué à un rythme soutenu dans les années

1960 et 1970 avec une progression annuelle de 4,2%, l'intensité capitaliste a accusé une décélération dans les années 1980 et 1990 en affichant une croissance de 2,3% l'an. Les années 2000 se sont caractérisées par une nette correction du schéma des années 1990, avec un ajustement à la hausse de 5,1% l'an.

Malgré les vents contraires de la crise économique et financière déclenchée en 2007, l'intensité capitaliste s'est significativement accélérée en progressant de 5,8% l'an entre 2008 et 2014 après 4,5% entre 2000 et 2007. Ce profil agrégé combine, en réalité, des évolutions relativement divergentes entre les différents secteurs économiques. En effet, les activités liées aux services (5,9% l'an entre 2008 et 2014 après 4,6% l'an entre 2000 et 2007) et à l'industrie (4,8% après 5,1% dans un ordre respectif) ont assisté à une accélération de leur intensité capitaliste, contrebalançant ainsi le repli et le ralentissement de l'intensité capitaliste constaté respectivement au niveau du BTP (-1,4% après -4,3%) et de l'agriculture, forêt et services annexes (0,8% après 1,5%).

Figure 13 : Progression annuelle moyenne de l'intensité capitaliste par secteur d'activité



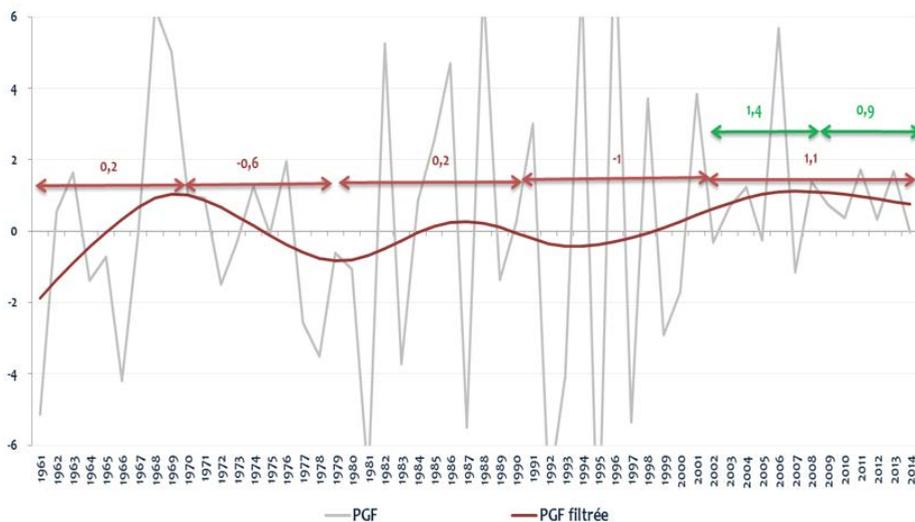
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

A signaler que le profil de l'accélération de l'intensité capitaliste dans les services et l'industrie n'est pas uniforme. Au niveau des activités industrielles, cette accélération est due, en particulier, à l'effet conjugué de la baisse du facteur travail (-0,6% l'an) et la hausse du stock de capital (4,3% l'an), alors qu'au niveau des services, l'intensification s'est poursuivie

et ce, malgré la forte réallocation de la main d'œuvre vers ce secteur (2,4% l'an). Au niveau du secteur agricole, le ralentissement de l'intensité capitaliste aurait été plus prononcé s'il n'avait pas connu une destruction des postes d'emploi plus particulièrement entre 2008 et 2014 (-0,5% l'an après -0,1% l'an entre 2000 et 2007, soit -0,3% l'an sur l'ensemble de la période). Quant au secteur du BTP, le repli de son intensité capitaliste est imputable, en particulier, à la progression du facteur travail (3,8% l'an) à un rythme plus élevé par rapport au facteur capital (0,8% l'an). Ce repli s'est atténué entre les deux sous-périodes en passant de -4,3% l'an en 2000-2007 à -1,4% en 2008-2014 suite au fléchissement de l'emploi dans ce secteur (2,3% l'an après 5,2% en 2000-2007) conjugué à une légère amélioration du stock de capital (0,9% après 0,7%).

Par ailleurs, la littérature économique nous enseigne que l'amélioration de l'intensité capitaliste devrait en principe insuffler un accroissement plus important des gains de productivité. Au Maroc, les efforts en termes d'intensité capitaliste, comme nous l'avons mentionné auparavant, ne se sont pas traduits par des gains substantiels en termes de productivité globale des facteurs. L'évolution de cette dernière ne s'est pas alignée sur le comportement de l'intensité capitaliste.

Figure 14 : Taux de croissance observé et filtré de la productivité globale des facteurs au Maroc, En %



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Le filtrage est réalisé moyennant la méthode Hodrick-Prescott ($\lambda = 500$).

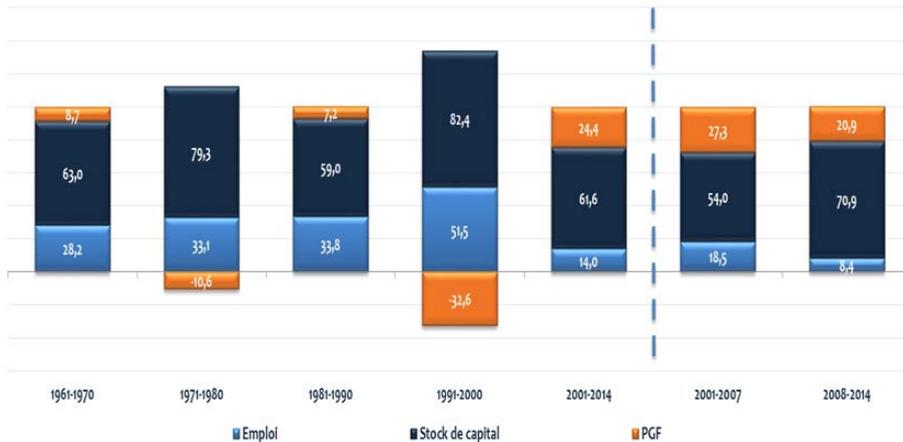
Il est certes que la contribution de la productivité globale des facteurs est devenue positive (1,1%) durant la dernière décennie après avoir été négative dans les 90 (-1%), mais cette performance reste en deçà de celle réalisée par les pays qui ont amorcé un processus rapide

de rattrapage économique. Les efforts en matière d'accumulation n'ont pas généré toutes les retombées escomptées sur les gains de productivité. Sans amélioration notable de la productivité, l'économie marocaine encourt le risque de voir la croissance du PIB ralentir sur le moyen-terme et tomber, ainsi, dans la trappe des revenus intermédiaires.

b. Contribution des différents facteurs de production à la croissance économique

L'analyse de la décomposition de la croissance du PIB montre clairement le caractère extensif de la croissance économique au Maroc. La figure 15 montre que, tout au long de ces cinq dernières décennies, l'accélération de la croissance économique est plus qu'intégralement attribuable au renforcement des inputs mobilisés et beaucoup moins à l'amélioration des gains de productivité. Ces derniers n'ont contribué que de manière relativement faible à la génération de la richesse.

Figure 15 : Contribution des différents facteurs de production à la croissance économique (en %)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP¹³

En effet, le facteur capital a contribué de manière substantielle à la croissance économique à hauteur de 68% en moyenne depuis les années 1960, contre environ 29% pour le capital travail et un peu plus de 3% pour la productivité globale des facteurs. Entre 2001 et 2014, l'accumulation du capital a contribué en moyenne de 61,6% au lieu de 82,4% dans les années 1990, de 59%

13 L'estimation de la fonction de production, sur la période 1980-2014, a fait ressortir une élasticité de 0,58 de la production par rapport au facteur capital et 0,42 pour le facteur travail.

dans les années 1980, de 79,3% dans les années 1970 et de 63% dans les années 1960.

La contribution du travail à la croissance économique s'est située à environ 29% en moyenne sur l'ensemble de la période. Toutefois, elle s'est continuellement inscrite en baisse en passant de plus de 51% dans les années 1990 à 18,5% entre 2001 et 2007 et à seulement 8,4% entre 2008 et 2014. Cette tendance s'est produite et ce, malgré le passage du Maroc par une période d'aubaine démographique caractérisée notamment par une forte croissance de la population en âge de travailler qui a progressé à un rythme moyen de 2% sur la période 2000-2014. Ce taux de progression tend toutefois à décélérer tendanciellement en passant de 2,5% en 2000 à 1,5% en 2014. Malgré ce phénomène d'aubaine démographique, les créations d'emploi sont restées relativement limitées et l'emploi a évolué à un niveau inférieur à celui de la croissance démographique, ce qui a conduit à une faible contribution du travail à la croissance. Le taux d'emploi, correspondant au rapport entre la population active occupée et la population en âge de travailler (15-65 ans), a suivi un trend baissier en passant de 48% en 2000 à 43% en 2014. Ce qui signifie que moins de la moitié de la population marocaine en âge de travailler contribue actuellement à la création de richesse.

Quant à la productivité globale des facteurs, sa contribution prend, au fil des décennies, des valeurs tantôt négatives tantôt positives. L'économie marocaine a, toutefois, opéré un véritable saut qualitatif depuis le début des années 2000 comme l'illustre la contribution devenue positive de la productivité globale des facteurs de plus de 24% après avoir été négative dans les années 1990 de plus de 32%. Les gains de productivité ont constitué donc une source importante d'accélération de la croissance économique durant cette période. La contribution de 24% correspond à un taux de croissance annuel moyen de la productivité globale des facteurs d'environ 1,1%, ce qui est très faible en comparaison avec les pays qui ont amorcé un processus rapide de rattrapage économique.

2.2. Les facteurs fondamentaux régissant le processus de croissance et d'accumulation¹⁴

La combinaison productive -qui correspond à l'association dans des proportions variables les deux facteurs de production en vue d'atteindre un niveau de production- et l'intensité avec laquelle ces facteurs sont utilisés jouent un rôle déterminant dans la soutenabilité du régime de croissance. L'accumulation du capital est un facteur clé dans la mesure où elle hisse de manière significative la productivité et favorise une utilisation efficiente des technologies nouvelles et de pointe. La qualité du facteur travail joue, également, un rôle crucial dans le sens où le niveau de qualification de la main d'œuvre influence l'efficacité productive et la capacité d'absorber de nouvelles technologies et de s'y adapter.

14 Les traitements statistiques effectués se basent sur les données du Haut-Commissariat au Plan.

La littérature économique met en distinction deux types de régime d'accumulation. Le premier, à caractère extensif, est un régime d'accumulation où la valorisation est assurée par une extension des facteurs de production (augmentation de la quantité de travail et/ou du capital technique utilisé) sans pour autant apporter des changements importants sur le plan des conditions de production et de l'efficacité des facteurs de production (donc peu ou pas de gains de productivité). Le second régime d'accumulation, qualifié d'intensif, est caractérisé par une dynamique productive au sein de laquelle les conditions de production sont systématiquement transformées de manière à impulser significativement les gains de productivité. La valorisation est assurée, dans ce cas, par une amélioration de l'efficacité des facteurs de production, de l'organisation et du processus de production.

Nous allons examiner, dans ce qui suit, les variables les plus caractéristiques d'un régime d'accumulation. Notons par :

- K/L : Intensité capitaliste ou substitution du capital au travail
- Y/L : Productivité apparente du travail
- Y/K : Productivité apparente du capital
- PGF : Productivité globale des facteurs
- VFPF : Volume pondéré des facteurs primaires de production capital et travail (Y -PGF)
- CCIP : Contenu de la croissance en inputs primaires ($VFPF^{\circ}/Y^{\circ}$)
- CEC : Contenu en emplois de la croissance (L°/Y°)

Ces différentes notions entretiennent des relations très étroites :

- L'évolution de la productivité apparente du capital ($Y/K = K/L / Y/L$) est dépendante du comportement de l'intensité capitaliste et de la productivité apparente du travail.
- La productivité apparente du capital accuse une baisse si l'accumulation du capital par tête ne parvient pas à insuffler des gains correspondants de productivité du travail.
- Une évolution positive de la productivité du travail peut émaner soit d'une amélioration de la productivité globale des facteurs, soit d'une augmentation de l'intensité capitaliste, c'est-à-dire une substitution de capital au travail dans le processus de production.
- L'augmentation de la productivité du travail peut être plus rapide que celle de la productivité totale des facteurs si la qualité du facteur travail s'accroît, si l'intensité capitaliste de l'économie augmente ou encore si la qualité des investissements est meilleure¹⁵.
- La productivité apparente du capital se maintient à des niveaux stables quand l'évolution de l'intensité capitaliste (K/L) est compensée par des gains équivalents de la productivité apparente du travail (Y/L). Il s'agit dans ce cas d'un régime d'accumulation stabilisé.

15 VAN ARK B, E. FRANKEMA et H. DUTEWEERD, 2004: «Productivity and employment growth: an empirical review of long and medium run evidence», Background working paper for the world employment report 2004 ILO.

- Une synchronisation entre les rythmes d'évolution de l'intensité capitaliste et ceux des gains de productivité du travail garantit une stabilisation relative du coefficient de capital et de sa productivité moyenne ainsi qu'un rythme élevé de progression de la productivité globale des facteurs.

Encadré 1 : Comptabilité de la croissance

Les économistes distinguent usuellement trois sources de croissance économique : le travail, le capital et la productivité globale des facteurs. Cette dernière correspond à la part de la croissance qui n'est imputable ni au travail ni au capital et reflète les gains de productivité liés à des améliorations en matière de capital institutionnel, humain et social.

Notons :

Y : la production (le PIB) ;

A : la Productivité Globale des Facteurs (le progrès technique) ;

L : l'emploi (la population active occupée) ;

K : le stock de capital

La fonction de production type Cobb-Douglas à rendement d'échelle constant s'écrit comme suit :

$$Y = A.K^\alpha.L^{1-\alpha} \quad (1)$$

La productivité du travail $Y/L = A.(K/L)^\alpha$

Un ralentissement de la productivité globale des facteurs (A) génère un ralentissement de la productivité du travail (Y/L) si l'intensité capitalistique (K/L) n'augmente pas de la même proportion.

L'intensité capitalistique (K/L) explique la part de l'évolution de la productivité résultant de l'augmentation de la quantité ou de la qualité des machines mises à la disposition des travailleurs. Une dynamique d'accumulation plus rapide du capital aboutirait à l'accroissement de l'intensité capitalistique.

La productivité globale des facteurs donne une idée sur la capacité d'une économie à créer de la valeur ajoutée non pas seulement en accumulant des facteurs de production (capital et travail), mais en les combinant de la manière la plus efficace possible.

Lipsey et Carlaw lient la productivité globale des facteurs aux trois principaux facteurs : le premier concerne le progrès technique, le second est en relation avec les gains de productivité induits par l'activité économique via des effets d'externalités ou d'économie d'échelle et enfin, le troisième facteur serait un indice de notre ignorance source de la croissance de la productivité « a measure of our ignorance ». ¹⁶ Une hausse de la productivité globale des facteurs reflèterait ainsi des progrès technologiques aussi bien que d'autres avancées liées par exemple à l'organisation du travail, à l'amélioration des circuits de distribution, à l'apprentissage par la pratique, etc. Il s'agit en gros des avancées qui permettent aux travailleurs d'être plus productifs à intensité capitalistique identique. ¹⁷

¹⁶ Lipsey R. et Carlaw K., 2004, «Total Factor Productivity and the Measurement of Technological Change», *Canadian Journal of Economics*, vol 37, n°4.

¹⁷ Cette G., 2007, « Productivité et croissance en Europe et aux Etats-Unis », Collection Repères, La Découverte.

Les tableaux 6 et 7 donnent une idée sur l'interaction et l'ampleur de ces différents agrégats pour le cas du Maroc depuis l'indépendance avec une décomposition de la dernière période en deux sous-périodes 2001-2007 et 2008-2014 afin de mettre en exergue l'effet de la crise économique et financière sur le processus d'accumulation des facteurs de production et sur les gains de productivité.

Tableau 6 : Régimes de croissance au Maroc entre 1961 et 2014 (évolution en %)

	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2014
PIB	3,4	5,2	3,9	2,4	4,6
Intensité capitalistique : K/L	2,8	5,5	2,5	2,1	4,9
Productivité apparente du travail : Y/L	1,5	1,9	1,3	-0,1	3,4
Productivité apparente du capital : Y/K	-1,3	-3,6	-1,2	-2,1	-1,5
Productivité globale des facteurs	0,2	-0,6	0,2	-1,0	1,1
Volume pondéré des facteurs primaires de production capital et travail (VPFP = Y-PGF)	3,1	5,8	3,7	3,4	3,5
Contenu de la croissance en inputs primaires (VPFP°/Y°)	92,8	110,9	95,2	142,3	75,9
Contenu en emplois de la croissance (L°/Y°)	54,2	63,0	65,3	102,8	26,7

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Dans les années 60, le rythme de progression relativement modéré de l'intensité capitalistique (2,8%) s'est accompagné d'une progression modérée de la productivité apparente du travail (1,5%), se traduisant ainsi, par une croissance faible de la productivité globale des facteurs (0,2%). Les années 70 ont connu une configuration différente. En effet, l'amélioration de la croissance de la productivité du travail (1,9% après 1,5% dans les années 60) à un rythme moins important que celui de l'intensité capitalistique (5,5% après 2,8% dans les années 60) s'est traduite, mécaniquement, par une détérioration de la productivité du capital (-3,6% après -1,3% dans les années 60). L'économie marocaine a assisté durant cette décennie à une perte d'efficacité de l'accumulation. Le contenu en emplois de la croissance économique a affiché, en revanche, une nette amélioration en passant à 63% après avoir été à 54,2% dans les années 60.

Les années 80 et 90 ont connu un affaiblissement très sensible du rythme d'évolution du PIB et d'accumulation du capital. Ces deux décennies ont été marquées par un net ralentissement de l'intensité capitalistique et par un tassement important des gains de productivité de travail

(plus particulièrement dans les années 90). Impactée par la conjonction de chocs aussi bien internes qu'externes, l'intensité capitaliste a nettement décéléré suite au fléchissement de l'accumulation du capital (en passant de 8,9% dans les années 70 à 5% dans les années 80 et à 4,5% dans les années 90) et à la hausse de l'emploi dans un ordre respectif de 3,2%, 2,5% et 2,4%. Ces évolutions ont débouché sur une détérioration non seulement des gains de productivité du capital mais aussi de la productivité des facteurs de production primaires. Cette dernière est devenue négative (-1%) dans les années 90 après avoir été à 0,2% dans les années 80. L'économie marocaine devient alors de moins en moins intensive en capital et de plus en plus intensive en facteur travail. Le contenu en emplois de la croissance économique est passé de 65% dans les années 80 à plus de 102% dans les années 90.

C'est à partir des années 2000 que l'économie marocaine a assisté à un changement significatif de son régime de croissance. C'est une période durant laquelle elle a franchi un palier supérieur en termes de création de valeur ajoutée et de gains de productivité. Le rythme de l'intensité capitaliste s'est accéléré pour atteindre 4,9% contre 2,1% dans les années 90. Les bonnes performances enregistrées en matière de productivité apparente du travail -avec des gains de 3,4% contre une variation quasi-nulle dans les années 90- se sont soldées par des gains de productivité globale des facteurs relativement importants de l'ordre de 1,1%. Le contenu en emplois de la croissance économique s'est, en revanche, appauvri pour se situer à 26,7%, soit le niveau le plus bas durant toutes ces dernières décennies. Ces évolutions laissent présager que l'économie marocaine s'oriente vers un modèle de croissance partiellement intensif caractérisé par des gains de productivité positifs et par de faible contenu en emplois de la croissance.

Toutefois, l'analyse par sous-périodes fait ressortir une lecture différente. Les chiffres montrent en effet que, entre 2001 et 2007, le Maroc a assisté à un mouvement de rééquilibrage des productivités apparentes des différents facteurs de production et qui a débouché sur un régime d'accumulation stabilisé¹⁸. La productivité apparente du capital s'est nettement améliorée comparativement aux périodes précédentes (-0,9% après -2,1% dans les années 90, -1,2% dans les années 80 et -3,6% dans les années 70), suite à une progression de l'intensité capitaliste (4,1%) quasiment compensée par des gains équivalents de la productivité apparente du travail (3,3%). Ce régime d'accumulation relativement stabilisé entre 2001 et 2007 s'est traduit au total par une accélération des gains de productivité des facteurs de production primaires pour atteindre un niveau jamais réalisé auparavant (1,4% après -1% dans les années quatre vingt dix, 0,2% dans les années 80 et -0,6% dans les années 70).

18 Une économie assiste à un régime d'accumulation stabilisé lorsque la productivité apparente du capital se maintient à des niveaux stables suite à l'évolution de la productivité apparente du travail à un rythme équivalent à celui de l'intensité capitaliste.

Tableau 7 : Régimes de croissance au Maroc selon les deux sous-périodes 2001-2007 et 2008-2014 (évolution en %)

	2001-2007	2008-2014
PIB	5,1	4,2
Intensité capitaliste : K/L	4,1	5,8
Productivité apparente du travail : Y/L	3,3	3,5
Productivité apparente du capital : Y/K	-0,9	-2,2
Productivité globale des facteurs	1,4	0,9
Volume pondéré des facteurs primaires de production capital et travail (Y-PGF)	3,7	3,3
Contenu de la croissance en inputs primaires (VFPF°/Y°)	73,1	79,1
Contenu en emplois de la croissance (L°/Y°)	35,3	16,2

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Cependant, les premières prémices d'un nouveau régime d'accumulation, observées durant la période 2001-2007, ne se sont pas reconduites lors de la période post-crise. Ainsi, au moment où l'intensité capitaliste a poursuivi son rythme soutenu (5,8% entre 2008 et 2014 au lieu de 4,1% entre 2001 et 2007), les gains de productivité du travail se sont quasiment stabilisés à leurs niveaux de la période 2001-2007 (3,5% entre 2008 et 2014 après 3,3% entre 2001 et 2007). Ces évolutions se sont traduites par une érosion de la productivité apparente du capital (-2,2% entre 2008 et 2014 après -0,9% entre 2001 et 2007). Ces deux éléments débouchent ensemble sur une décélération de la productivité globale des facteurs de 0,5 point en passant de 1,4% entre 2001 et 2007 à 0,9% entre 2008 et 2014. C'est une période qui a connu une perte en efficacité de l'accumulation.

Le processus d'accumulation du capital est devenu moins productif puisque pour maintenir stables les gains associées à la productivité apparente du travail, il aura fallu mobiliser davantage de capital par tête, c'est-à-dire des rythmes supérieurs d'intensité capitaliste. En parallèle, l'économie marocaine n'est pas parvenu à hisser le contenu en emplois de la croissance économique. Ce dernier a régressé de manière très sensible pour atteindre 16,2% après avoir été à plus de 35% entre 2001 et 2007 et à plus de 70% en moyenne durant les quatre décennies antérieures. Près de 84,2 mille emplois nets ont été créés en moyenne annuelle sur la période 2008-2014 contre 151,3 mille en moyenne annuelle entre 2000 et 2007.

2.3. Comparaison des régimes de croissance et des processus d'accumulation

Pour mieux appréhender les spécificités du régime de croissance marocain, il nous paraît utile voire indispensable de les comparer à une sélection de pays à différents niveaux de développement.

Tableau 8 : Déterminants des régimes de croissance sur la période 2000-2014

	Y	K/L	Y/L	Y/K	PGF	VPFP	CCIP	CEC
	1	2	3	4=3-2	5	6=1-5	7=6/1	8=(1-3)/1
Argentine	3,5	1,3	1,1	-0,1	0,4	3,1	89,7	67,4
Bulgarie	3,6	7,6	3,3	-4,3	-0,6	4,2	115,3	10,6
Brésil	3,3	1,1	1,1	0,0	-0,3	3,6	107,6	67,6
Colombie	4,3	1,2	1,1	-0,1	0,4	3,9	90,7	74,4
Costa Rica	4,2	1,8	0,9	-1,0	0,2	4,0	95,3	78,8
Chypres	1,7	2,0	0,9	-1,1	-0,3	2,0	115,4	48,4
Equateur	4,5	1,9	1,6	-0,3	0,0	4,5	100,4	64,1
Egypte	4,2	2,9	1,0	-1,9	-1,3	5,5	130,3	75,3
Estonie	4,2	3,7	3,8	0,0	1,8	2,4	56,5	11,4
Hongrie	2,0	2,3	2,1	-0,1	1,1	0,9	45,3	-5,2
Jordanie	5,2	0,6	1,5	0,9	0,8	4,4	84,4	72,0
Lituanie	4,4	4,5	6,1	1,6	3,2	1,2	26,7	-37,3
Maroc	4,4	3,9	3,5	-0,4	-0,4	4,8	108,3	21,9
Mexique	2,5	1,8	0,4	-1,4	-0,8	3,3	130,9	84,2
Pologne	3,7	3,5	3,2	-0,3	1,4	2,2	60,5	12,4
Paraguay	4,8	0,2	2,0	1,8	1,3	3,5	72,3	58,0
Roumanie	3,6	5,4	5,9	0,5	3,0	0,7	18,1	-61,6
Slovénie	2,1	2,1	1,5	-0,6	0,7	1,4	68,1	27,7
Tunisie	3,7	2,1	2,0	-0,1	0,2	3,5	95,2	45,5
Turquie	4,3	2,9	2,4	-0,5	0,6	3,8	87,0	44,1
Uruguay	3,1	1,8	1,9	0,1	1,1	2,1	66,1	39,2
Moyenne	3,7	2,6	2,2	-0,3	0,6	3,1	84,0	38,0

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Penn World Table

Le tableau 8 fait ressortir une certaine typologie des trajectoires nationales en matière de régime de croissance, d'accumulation des facteurs de production et de productivité¹⁹. Sur la période 2000-2014, l'économie marocaine aurait connu, selon les données de Penn World Tables, un rythme moyen d'intensification capitaliste de 3,9%, soit une progression largement supérieure à la moyenne de l'échantillon (2,6%). Toutefois, l'augmentation de l'intensité capitaliste n'a pas été compensée par des gains équivalents de la productivité apparente du travail, ce qui a impacté négativement la productivité apparente du capital (-0,4%). Dans la formule de la productivité du capital, le dénominateur (stock de capital) s'élève alors plus rapidement que le numérateur (PIB). Ces rythmes différenciés débouchent donc sur une faible évolution de la productivité globale des facteurs (-0,4%). Le contenu de la croissance en inputs primaires agrégés se situe à 108,3%, soit un niveau élevé en comparaison avec la moyenne de l'échantillon (84%), alors que le contenu en emplois de la croissance économique reste bien en deçà de la moyenne de l'échantillon (21,9% et 38% respectivement).

L'Estonie, qui affiche un rythme d'évolution de l'intensité capitaliste de 3,7% quasiment similaire à celui du Maroc, a pu réaliser des performances en termes d'amélioration de la productivité globale des facteurs largement supérieures à celle du Maroc. Le rythme de substitution capital-travail dans ce pays s'est accompagné, au contraire du Maroc, d'une progression significative de la productivité apparente du travail (3,8%) qui s'est traduite, en conséquence, par une évolution significative de la productivité globale des facteurs (1,8%). Le seul bémol est que la croissance économique n'a pas généré assez d'emplois comme l'indique le contenu en emplois de la croissance économique qui s'est situé à moins de 12% contre 38% pour l'ensemble de l'échantillon. Ces constats sont en ligne avec les conclusions des différents rapports de l'OCDE qui confirment que l'intensité capitaliste et la productivité globale des facteurs constituent les principaux déterminants des performances productives et de l'amorce d'un processus rapide de convergence économique de l'Estonie. Les facteurs du marché du travail et les facteurs démographiques ont joué un rôle bien moindre, quoique positif en moyenne, dans le processus de convergence. L'utilisation limitée de la main d'œuvre s'explique, en grande partie, par la forte imposition du travail dans ce pays.

Le régime de croissance de l'économie paraguayenne présente un profil différent et totalement opposé à celui de l'Estonie. Il se caractérise par un faible rythme d'évolution de l'intensité capitaliste qui a progressé de seulement 0,2%, soit un niveau largement inférieur à celui du Maroc et de la moyenne de l'échantillon. Cette faible intensité capitaliste est, toutefois, largement compensée par de bonnes performances en termes de productivité apparente du travail (2%). La hausse de la productivité du capital (1,8%) s'explique par le ralentissement du

19 A rappeler qu'il a des écarts entre les données des comptes nationaux du HCP et celle de la base de données Penn World Table. Notre analyse s'est basée sur les données HCP pour les parties traitant le cas du Maroc et sur les données de PWT pour les parties comparatives.

processus d'accumulation qui implique que le PIB (4,8%) s'élève plus rapidement que le stock de capital (2,9%). Ces évolutions ont permis de maintenir la productivité globale des facteurs à des niveaux positifs (1,3%). Le régime de croissance au Paraguay s'avère donc économe en capital et beaucoup plus intensive en emploi. Il repose bien évidemment sur une plus forte utilisation de la main-d'œuvre relativement au capital utilisé. Le contenu en emplois de la croissance se situe autour de 58%, soit un niveau relativement élevé par rapport à la moyenne de l'échantillon (38%).

La Tunisie, quant à elle, affiche un profil proche de la moyenne de l'échantillon. L'intensité capitalistique a progressé de 2,1% en moyenne entre 2000 et 2014. L'évolution à un rythme équivalent de la productivité du travail (2%) s'est traduite, mécaniquement, par une stagnation de la productivité du capital, ce qui a débouché sur une légère amélioration de la productivité globale des facteurs (0,6%). Le contenu de la croissance en inputs primaires agrégés se situe à 95,2%, alors que le contenu en emplois de la croissance économique se situe à un niveau supérieur à la moyenne de l'échantillon (45,5% et 38% respectivement).

2.4. Conclusion

L'accumulation du capital devrait, en principe, se répercuter de manière positive sur la croissance économique puisqu'elle permet à chaque employé d'être plus efficace, plus productif et plus performant. Chose qui n'est pas ou, en tout cas, peu observée au Maroc. En effet, malgré la dynamique de l'effort d'investissement et d'accumulation du capital, amorcée depuis le début des années 2000, l'économie marocaine n'a pas connu une évolution de même ampleur des gains de productivité. Au regard des expériences étrangères, il s'avère que les économies qui ont réussi à échapper à la trappe des revenus intermédiaires sont celles qui ont pu enclencher un processus au sein duquel les conditions de production sont systématiquement transformées de manière à impulser significativement les gains de productivité, tandis que les pays condamnés à cette trappe se caractérisent par une stagnation, voire une baisse de leur productivité globale des facteurs. Pour le cas du Maroc, la conjonction, d'une part, d'un rythme soutenu et relativement élevé de l'intensité capitalistique et, d'autre part, d'une amélioration très modeste des gains de productivité soulève plusieurs questions : Le Maroc est-il concerné par le fameux « paradoxe de la productivité » ?, est-il condamné à une spirale de productivité à faible contribution ?

L'accès à un palier supérieur de croissance économique dans les années 2000 (4,4% après 2,4% dans les années 90 et 3,9% dans les années 80) s'avère, en effet, imputable à l'intensification du volume des facteurs primaires (capital et travail) et non à une meilleure optimisation et exploitation du processus productif (gains de productivité). On assiste donc à un régime d'accumulation extensif dans lequel l'intensité capitalistique croît de manière importante sans relèvement correspondant et proportionnel des gains de productivité. Ce constat suscite, par conséquent, de réelles inquiétudes pour l'avenir puisque ces gains de productivité ont tendance

à s'essouffler davantage et de manière persistante durant ces dernières années.

Un autre enseignement à tirer de notre analyse est que l'accélération significative de l'intensité capitaliste au cours de ces dernières années cache des évolutions disparates au niveau de ses composantes. Ainsi, au moment où le dénominateur (stock de capital) s'élève plus rapidement (6,4% l'an entre 2008 et 2014 après 5,9% entre 2001 et 2007), le numérateur (emploi) accuse un net ralentissement en passant de 1,7% l'an entre 2001 et 2007 à 0,7% entre 2008 et 2014. Ce qui laisse induire que l'économie marocaine assiste à une forte substitution du capital au travail. Deux messages peuvent être dégagés à partir de ces évolutions. Le premier est que l'économie marocaine devient de plus en plus gourmande en capital puisqu'il faut davantage de capital pour préserver le même niveau de la valeur ajoutée. Effectivement, il aura fallu une nette accélération du rythme de progression du stock de capital de 6,4% durant la période 2008-2014 pour réaliser une croissance économique de 4,2% l'an (soit un contenu de 0,66), alors qu'une accumulation du stock de capital de seulement 5,9% était suffisante pour réaliser une croissance du PIB de 5,1% l'an en moyenne entre 2001 et 2007 (soit un contenu de 0,86). Le second message est que l'économie marocaine ne parvient pas non seulement à hisser le niveau de la productivité du travail, mais elle a du mal aussi à ajuster à la hausse le contenu en emplois de la croissance économique qui a tendance à régresser sensiblement au fil des années.

Plusieurs interrogations se posent quant aux incohérences qui semblent se profiler au niveau des soubassements du régime de croissance de l'économie marocaine. Trois pistes sont a priori envisageables pour fournir quelques éléments de réponses:

Le capital accumulé est de faible qualité (peu sophistiqué, faible contenu en technologie, etc.) et génère, par conséquent, de faibles gains de productivité.

Les investissements ne sont pas assez productifs dans le sens où il y a une allocation sectorielle non efficiente du capital. Plusieurs travaux de recherche ont montré, à cet égard, que la réallocation du capital vers des activités plus productives peut expliquer jusqu'à 60% des différences globales de productivité entre les pays pauvres et les pays riches²⁰.

Le capital accumulé est mis à la disposition d'une main d'œuvre moins qualifiée et nous assistons donc à une utilisation sous-optimale de ce facteur de production.

Nous allons revenir en détail sur chacune de ces trois pistes.

20 Alfaro, Charlton et Kanczuk, 2008 : « Plant-size distribution and cross-country income differences », NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 14060.

Bartelsman, Haltiwanger et Scarpetta, 2013: « Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection », *American Economic Review*, 103(1): 305–334.

3. Éléments explicatifs des incohérences entre l'évolution de l'intensité capitaliste et des gains de productivité

Nous avons signalé auparavant qu'une intensité capitaliste élevée, en l'absence d'une évolution proportionnelle de la productivité, réduit le rendement du capital. Plusieurs travaux ont montré que la capacité d'une économie à générer des gains de productivité dépend d'un certain nombre de facteurs structurels couvrant de larges volets. De notre part, nous allons vérifier si le capital accumulé au Maroc est de faible qualité, s'il est mis à la disposition d'une main d'œuvre moins qualifiée ou s'il existe des distorsions en termes d'allocation sectorielle du capital.

Nous allons mettre l'accent, plus particulièrement, sur le contenu de ce capital en technologies, le niveau de gamme, le degré de sophistication, le poids de la sphère productive, les distorsions en termes de réallocation de la main d'œuvre et le degré de qualification de cette dernière.

3.1. Faible qualité du capital accumulé

a. Niveau insuffisant du contenu du capital en technologies de l'information et de la communication

Les travaux des organismes internationaux, Banque Mondiale et OCDE en l'occurrence, montrent que l'évolution non concomitante entre l'intensité capitaliste et la productivité constatée au niveau de plusieurs économies, aussi bien développées qu'en développement, ne s'expliquent pas seulement par l'effort d'accumulation du capital mais aussi par la qualité du capital accumulé. Ils postulent, en outre, que les effets de l'accumulation du capital physique sur la croissance et la productivité diffèrent selon le degré d'incorporation des innovations technologiques²¹.

Pour apporter quelques éclairages sur la nature de l'accumulation du capital au Maroc, nous allons exploiter la base de données « Conference Board Total Economy Database ». Cette dernière couvre une panoplie d'indicateurs²² pour environ 123 pays sur la période allant de 1950 à 2015. Le grand avantage de cette base de données est qu'elle divise la contribution du stock de capital en deux grands groupes d'actifs à savoir, les services du capital liés aux technologies de l'information et de la communication (TIC) et ceux non liés aux TIC²³. Le premier

21 Chen V., Gupta A., Therrien A., Levanon G. and Van Ark B., 2010: « Recent Productivity Developments in the World Economy: An Overview from The Conference Board Total Economy Database », INTERNATIONAL PRODUCTIVITY MONITOR, N°19.

22 PIB, population, emploi, heures de travail, qualité du travail, services financiers, productivité du travail et productivité totale des facteurs.

23 A noter que cette décomposition se base sur de multiples conventions et les résultats qui en ressortent

groupe d'actifs comprend le matériel informatique, les équipements de télécommunication et de logiciels, alors que le second concerne la construction non résidentielle, le matériel de transport et de la machinerie. L'utilisation productive des TIC permet d'accélérer les gains de productivité moyennant plusieurs canaux. Elle facilite le processus organisationnel de la chaîne d'approvisionnement, de production et de distribution, et elle favorise une diffusion de l'innovation entre les fournisseurs de production, les entreprises de services et leurs clients.

Selon les résultats qui ressortent de l'exploitation des données du « Total Economy Database », la croissance économique au Maroc depuis le début des années 2000 est principalement le fait du facteur capital. La contribution de ce dernier s'est nettement améliorée d'une décennie à l'autre, en passant d'environ 58% dans les années 90 à plus de 77% entre 2000 et 2014, soit un gain d'environ 20 points.

Figure 16 : Contribution du facteur capital TIC et hors TIC à la croissance économique, en %



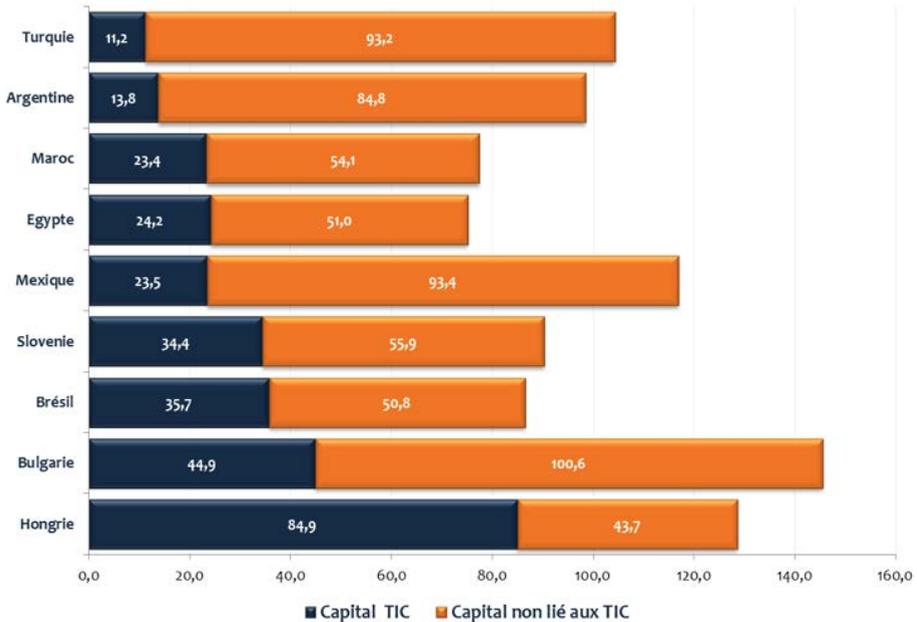
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Conference Board Database

Cette amélioration provient essentiellement du capital hors TIC qui a gagné 14,5 points entre les deux périodes (pour se situer à 54,1% en moyenne entre 2000 et 2014), alors que les gains émanant du capital lié aux TIC s'élèvent à 5,2 points pour se situer à 23,4% en moyenne. A noter que l'intensification du capital en biens d'équipement TIC s'est accélérée d'une décennie à l'autre (1% après 0,5% en moyenne dans les années 90) mais à un rythme modéré par rapport à l'intensification du capital en biens d'équipement hors TIC (2,3% contre 1% en moyenne dans les

_____ sont à prendre avec précaution. Néanmoins, les différents travaux qui ont adopté ce type d'approche parviennent à des conclusions convergentes. Pour plus de détails sur la méthodologie adoptée, voir le site du « Conference Board Total Economy Database ».

années 90). Malgré l'amélioration des parts de contribution du facteur capital, la contribution en points de pourcentage du facteur capital TIC et non TIC reste faible par rapport aux pays proches de la frontière d'efficience.

Figure 17 : Contribution du facteur capital TIC et hors TIC à la croissance économique, en %



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du Conference Board Database

L'économie marocaine ne semble pas avoir tiré pleinement parti des technologies de l'information et de la communication, ni réalisé les mêmes gains d'efficience que les pays proches de la frontière d'efficience. Plusieurs travaux ont montré que les taux de croissance élevés de la production des pays émergents et en développement sont attribuables, en grande partie, à la rapide augmentation de capital TIC (en particulier en Chine et en Inde) et au renforcement de l'efficacité avec laquelle ces pays utilisent la main-d'œuvre et le capital dans l'activité économique productive.

b. Niveau de gamme et degré de sophistication

Autres indicateurs approximatifs viennent corroborer le constat de la faible qualité du capital cumulé. Le premier est relatif au niveau de gamme de la production et qui peut être approché par l'élasticité-prix des exportations en volume. A noter, à cet égard, que la demande pour des

produits ayant un niveau de gamme élevé est peu sensible à leurs prix. Autrement-dit, une faible élasticité-prix des exportations en volume correspond à un niveau de gamme élevé²⁴.

L'exploitation des données des comptes nationaux montre que l'élasticité-prix des exportations marocaines, en volume, se situe à un niveau élevé autour de 3,1. A titre de comparaison, cette élasticité est de 0,71 en France ; 0,68 en Espagne ; 0,75 en Italie ; 0,34 en Allemagne ; 0,18 au Royaume-Uni et 0,1 au Japon²⁵. Ce qui laisse prédire que le niveau de gamme de la production exportable est faible, et de ce fait, le capital accumulé n'a pas eu des répercussions tangibles sur la qualité de l'offre productive.

Tableau 9 : Contenu technologique des échanges extérieurs

	Imports				Exports			
	Haute	Moyenne élevée	Moyenne faible	Faible	Haute	Moyenne élevée	Moyenne faible	Faible
Argentine	18,0	52,9	19,0	10,1	3,4	27,7	20,3	48,6
Bulgarie	14,6	33,2	27,6	24,7	7,0	22,1	42,2	28,7
Brésil	25,1	46,1	20,4	8,4	9,0	29,9	23,1	38,0
Chypre	12,3	21,8	49,9	16,0	27,9	18,5	37,4	16,2
Colombie	20,6	44,1	20,5	14,8	4,1	23,2	41,9	30,9
Egypte	13,6	37,6	27,2	21,6	2,8	17,3	51,1	28,8
Equateur	13,7	40,9	30,1	15,3	2,5	12,1	23,9	61,5
Estonie	15,6	32,0	33,3	19,2	16,5	25,8	32,5	25,2
Hongrie	27,5	39,7	19,5	13,2	31,8	42,5	14,4	11,3
Lituanie	13,4	38,4	23,6	24,7	7,6	25,0	40,6	26,7
Maroc	13,6	33,9	27,2	25,2	8,3	31,0	11,3	49,5
Mexique	24,5	40,5	22,4	12,5	28,6	47,3	14,8	9,3
Paraguay	26,6	31,8	27,5	14,1	2,4	5,9	6,8	84,9
Pologne	18,8	39,3	24,5	17,4	9,3	38,4	31,9	20,4

24 Patrick Artus dans son livre « La France sans ses usines » considère qu' « une faible sensibilité des exportations aux prix est une autre manière de constater que le niveau des exportations ne dépend pas tant que cela de leurs coûts de production. Tout simplement parce que les entreprises peuvent ajuster leurs marges bénéficiaires dès lors qu'elles ont la possibilité de proposer à leurs clients des produits et des services susceptibles de faire la différence par rapport à leurs concurrents ». Artus P. et Virard M-P, 2011 : « La France sans ses usines », Edition Fayard.

25 Natixis, Flash Eco, 2016 : « Dépréciation du taux de change : deux conditions pour qu'elle soit efficace ? », Octobre, N°1120.

Natixis, Flash Eco, 2015 : « Pourquoi les entreprises françaises ne font-elles pas l'effort de moderniser leur capital ? », Octobre, N°828.

Natixis, Flash Eco, 2013 : « Quelles sont les causes de la baisse des marges bénéficiaires de l'industrie en France ? », Février, N°103.

Roumanie	15,1	37,1	22,7	25,1	7,2	30,8	31,7	30,3
Slovénie	11,8	38,7	31,3	18,3	13,4	43,6	27,8	15,2
Tunisie	11,9	33,2	27,6	27,3	6,6	31,3	12,7	49,4
Turquie	15,1	43,0	30,0	11,9	4,7	28,5	32,3	34,5
Uruguay	17,1	40,4	20,4	22,1	4,9	12,7	11,2	71,1

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de CHELEM²⁶

Le second indicateur, et qui va de pair avec le premier indicateur, porte sur le contenu en technologies des importations marocaines. Entre 2000 et 2014, les acquisitions de biens de haute technologie ne représentent que 13,6% en moyenne de l'ensemble des importations marocaines contre 25,1% pour le Brésil, 24,5% pour le Mexique et 26,6% pour le Paraguay. Alors que les achats de biens de faible technologie représentent une proportion supérieure de plus de 25%, soit le niveau le plus élevé de l'échantillon après la Tunisie (27,3%). Ce pourcentage est en moyenne de 8,4% pour le Brésil, 12,5% pour le Mexique et 14,1% pour le Paraguay. Etant donné que le contenu en importations des exportations marocaines est élevé²⁷, les importations de faible qualité se répercutent, à leur tour, sur les exportations marocaines qui restent dominées aussi par des produits à faible technologie à raison de 50%.

La dépendance de plus en plus marquée du processus productif marocain à l'égard d'intrants importés (biens d'équipement en l'occurrence) et le contenu assez important en technologies faibles des importations marocaines se joignent aux autres éléments pour expliquer le rendement insuffisant du capital et la faiblesse des gains de productivité.

3.2. Les investissements ne sont pas assez productifs

La figure 18 présente la décomposition du stock de capital total en volume en distinguant quatre branches d'activités : l'agriculture, forêt et services annexes, l'industrie, le bâtiment et travaux publics et enfin les services. Les données permettent de constater que le processus d'accumulation du capital depuis les années 70, et de manière plus prononcée dans les années 2000, a concerné en grande partie par les activités liées aux services. La part de ces derniers a gagné plus de 3 points dans les années 1990 par rapport à la décennie qui la précède pour se

²⁶ Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale : Banque de données sur l'économie mondiale, offrant une représentation complète et cohérente des flux commerciaux, des balances des paiements et des revenus mondiaux.

²⁷ Selon le rapport du Conseil National du Commerce Extérieur (CNCE), le système productif national dispose d'un niveau élevé du taux de pénétration du marché domestique par les produits étrangers. Les estimations font ressortir une élasticité de la croissance des importations par rapport au PIB de l'ordre de 1,5. Autrement-dit, les importations augmenteront de 1,5% lorsque le PIB global croît de 1%. Source : CNCE, 2013, « Stratégies sectorielles et soutenabilité du déficit commercial ».

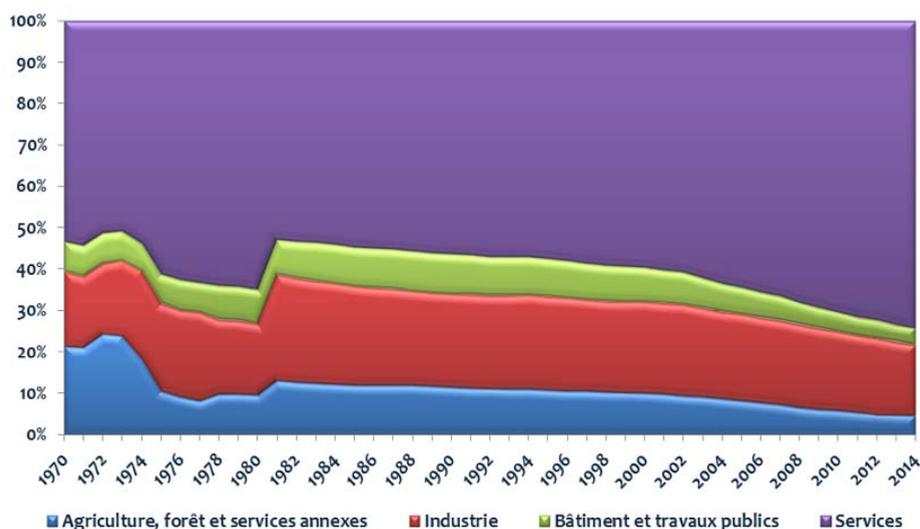
situer à une moyenne de 58%. Cette part a atteint plus de 67% en moyenne dans les années 2000, soit une amélioration de plus de 9 points.

Une tendance inverse est observée au niveau des activités industrielles dont la part dans le volume du stock de capital total est passée de 23,7% en moyenne dans les années 1980 à 22,2% dans les années 1990 et à 19,8% entre 2000 et 2014. Ce repli est plus manifeste en fin de période puisque la part de l'industrie dans le volume du stock de capital total a continuellement baissé en passant de 21,9% en 2000 à 17% en 2014, soit une perte d'environ 5 points entre ces deux dates.

La part relative du bâtiment et travaux publics dans la composition du stock de capital total n'a pas dépassé le cap de 10%. Après avoir été à 7,4% dans les années 1970, cette part a connu un fléchissement continu passant de 9% en moyenne dans les années 1980 et 1990 à moins de 6% entre 2000 et 2014.

La même tendance est également observée au niveau des activités liées à l'agriculture, forêt et services annexes. Leur part est passée de 15,2% en moyenne dans les années 1970, à 12,3% dans les années 1980, à 10,8% dans les années 1990 et à 7,2% entre 2000 et 2014.

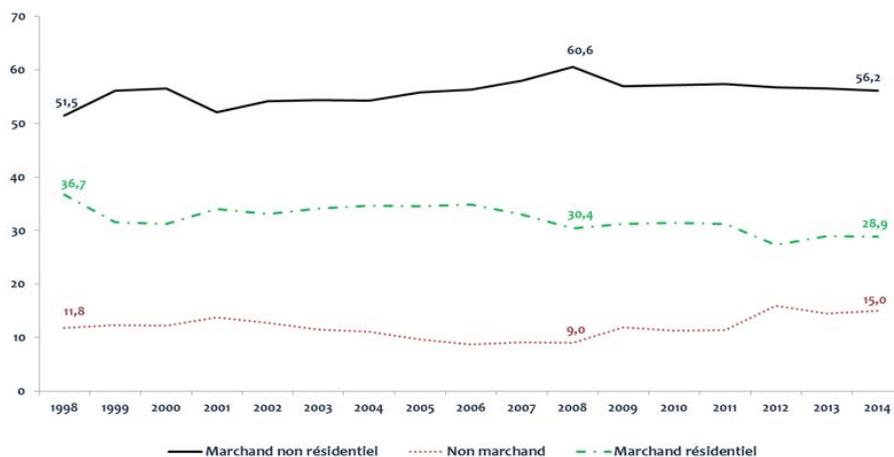
Figure 18 : Décomposition du stock de capital total en volume par branches d'activité



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'analyse de la ventilation du stock de capital aurait été plus riche en enseignements si elle met en distinction la part relevant du secteur non marchand, marchand résidentiel et marchand non résidentiel. Cette ventilation n'est pas produite par le Haut-Commissariat au Plan, mais elle pourrait être approchée par la formation brute du capital fixe par secteurs institutionnels.

Figure 19 : Ventilation de la FBCF par secteur marchand résidentiel, marchand non résidentiel et non marchand entre 1998 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Les données révèlent que les différents secteurs ont contribué différemment à la FBCF. Le secteur marchand, qui contient les sociétés financières et non financières, contribue de plus de la moitié. Cette part a affiché deux trends différents. Un premier haussier entre 1998 et 2008 avec un gain de 9 points pour se situer à 60,6% et un second baissier par lequel cette part a accusé un repli de 4,4 points durant la période post crise pour atteindre 56,2% en 2014. Cette baisse a été au profit du secteur non marchand, dont les administrations publiques sont les principaux acteurs. Ce secteur a gagné 6 points entre 2008 et 2014 pour se situer à 15% après avoir affiché une tendance baissière, mais de moindre intensité, durant la période avant crise en passant de 11,8% en 1998 à 9% en 2008. La part du secteur marchand résidentiel, opéré principalement par les ménages dans la construction notamment, a suivi un trend baissier tout au long de la période, mais se situe tout de même à un niveau important qui dépasse en moyenne les 32%²⁸.

3.3. Rétrécissement de la sphère productive

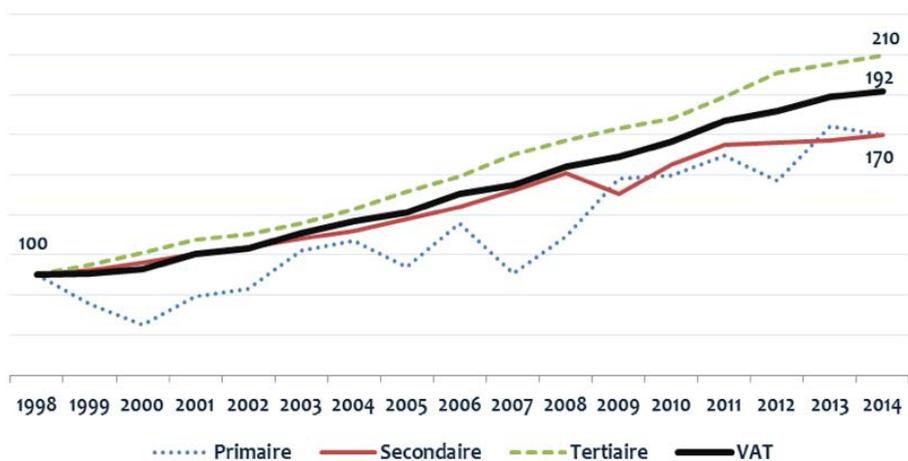
Outre la qualité et la quantité du capital accumulé, la réalisation des gains de productivité repose également sur un ensemble de facteurs structurels qui façonnent le tissu productif. A citer, en l'occurrence, la spécialisation productive et les transformations au niveau de la composition

²⁸ Contrairement à la FBCF des sociétés non financières qui est dominée par l'achat de biens de production, la FBCF des ménages est essentiellement destinée à la construction de logement et n'inclut pas l'acquisition des biens durables comme les voitures et l'électroménager qui sont comptabilisés au niveau de la consommation finale.

sectorielle des activités économiques.

Une des tendances lourdes dans l'évolution de l'économie marocaine est le processus de tertiarisation de son appareil productif. Malgré l'engagement du Maroc sur la voie de la diversification de la base productive, son économie reste prédominée par les activités de services. Au cours de la période 1998-2014, l'activité économique nationale, approchée par la valeur ajoutée totale, a régulièrement progressé en affichant un taux d'accroissement réel de 4,4% en moyenne par an. A cette évolution, le secteur tertiaire contribue significativement en enregistrant une progression annuelle moyenne de 4,7%, soit un rythme largement supérieur à celui des activités secondaires (3,4%). Le secteur primaire, impacté par une évolution erratique de la valeur ajoutée agricole avec un pic de 26% en 2009 et un creux autour de -20% en 2007, a enregistré un accroissement annuel moyen de 4,6% sur l'ensemble de la période.

Figure 20 : Évolution de la valeur ajoutée de 1998 à 2014 (en volume, base 100= 1998)



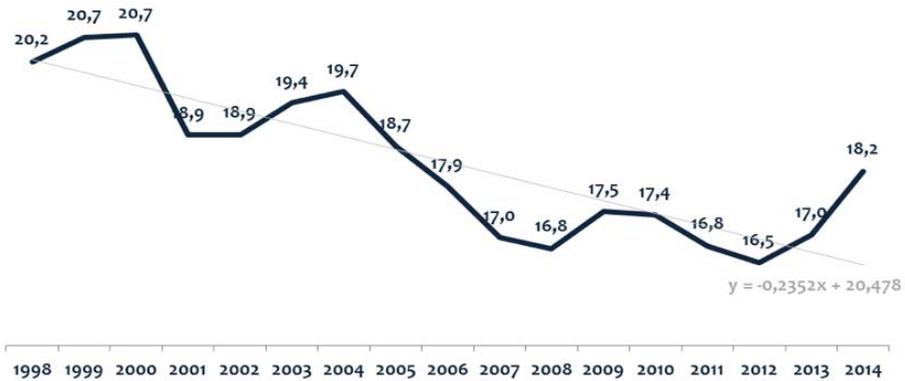
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

A partir de ces évolutions, il est à constater que depuis l'année 1998, le secteur tertiaire a pris progressivement une place plus importante que les autres activités économiques. Sa part dans la valeur ajoutée totale a gagné 4,7 points entre 1998 et 2014 en passant de 53,1% à 57,7%. Ce gain est, essentiellement, porté par la branche des services rendus aux entreprises et services personnels (+3,2 points), l'éducation, santé et action sociale (+1,9 point), l'Administration publique générale et sécurité sociale (+1,7 point) et dans une moindre mesure, les activités financières et assurances (+0,7 point) et les postes et télécommunications (+0,4 point).

La part de cette première destination a augmenté au détriment des activités primaires qui ont perdu plus de 5 points entre les deux dates en passant de 18,1% en 1998 à 13% en 2014. Quant aux activités secondaires, leur part est passée de 28,9% en 1998 à 29,3% en 2014, soit un léger

gain de 0,5 point. Mais il est opportun de signaler que ce gain est imputable, principalement, au bâtiment et travaux publics (+2,4 points) et à l'industrie d'extraction (+0,6 point). L'industrie de transformation, ayant un multiplicateur d'emploi très élevé et considérée comme un élément pivot pour inverser la courbe du déficit chronique de la balance commerciale, sa part a reculé de 2 points entre les deux dates. Le repli s'est fait de façon quasi-régulière entre 2000 et 2008 avec une perte d'environ 4 points dans la VAT pour se situer à 16,8% de la VAT avant de se redresser à partir de 2009 en gagnant 1,4 point pour atteindre 18,2% de la VAT en 2014.

Figure 21 : Part de l'industrie de transformation dans la valeur ajoutée totale (en %)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Le léger redressement observé entre 2007 et 2014 est attribuable, en grande partie, au dynamisme continu de l'industrie alimentaire et tabac dont la part dans la VAT a gagné 2,7 points suite à une croissance annuelle moyenne de 4,1%. En même temps, l'industrie du Textile et du cuir a vu sa part dans la VAT baisser de 0,8 point entre ces deux dates alors que les autres branches manufacturières n'ont pas connu des changements importants.

Figure 22 : Part des différentes branches manufacturières dans la valeur ajoutée totale (en %, aux prix courants)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'analyse des mutations du tissu productif selon une classification primaire, secondaire et tertiaire peut être considérée comme obsolète parce qu'elle suppose un cloisonnement entre ces trois secteurs, alors qu'en réalité la dynamique productive cache dans son sillage une imbrication de plus en plus croissante de ces activités. C'est le cas, à titre d'exemple, des produits liés à l'agriculture et à la pêche qui s'utilisent davantage comme intrants dans l'industrie agroalimentaire dans le cadre de valorisation des produits primaires. De même, une partie des revenus des agriculteurs émane des activités tertiaires, en l'occurrence, le tourisme durable, les séjours à la ferme, etc. Les activités industrielles s'inscrivent, également, dans le même schéma avec une forte montée des activités immatérielles au sein des processus de production industrielle. Sous l'influence de l'intensification de la concurrence et les exigences de rentabilité, les entreprises industrielles se trouvent dans l'obligation de se recentrer davantage sur le cœur de leurs activités et de recourir à une gamme étendue de services par le biais de prestataires spécialisés. Les activités tertiaires, de leurs côtés, accompagnant l'essor de l'industrie, se sont diversifiées et devenues fortement dépendantes des activités secondaires.

L'analyse du comportement des différentes branches d'activité, prises isolément, pourrait donc ne pas fournir une image fiable des mutations structurelles de la base productive. Face à ce constat, de nouveaux concepts ont été formulés pour remédier à cette classification classique. A citer, en particulier, les travaux de l'INSEE français qui a opté pour une partition des activités

économiques en trois sphères : Sphère productive, sphère résidentielle et sphère publique²⁹. La sphère productive regroupe les activités liées à l'agriculture, l'industrie, le secteur de l'énergie, les services aux entreprises, le transport de marchandises et le commerce de gros. La sphère de l'économie résidentielle correspond à des activités de proximité et contient principalement les services aux particuliers, la construction, la santé, l'action sociale, le commerce de détail, les activités financières et le transport de voyageurs. La sphère publique, quant à elle, regroupe les services publics de l'éducation, de la santé, de l'action sociale..., et l'administration publique générale et sécurité sociale.

En suivant cette logique, nous retenons cinq sphères pour relater les transformations structurelles de l'économie nationale³⁰. La sphère productive (regroupant le primaire et le secondaire hors extraction et construction), le tertiaire privé³¹ (considéré également comme productif puisqu'il accompagne l'essor des activités primaires et secondaires), le tertiaire public (Administration publique générale et sécurité sociale, Education, santé et action sociale) la construction, et enfin, la sphère extractive pour mettre en exergue l'apport de la manne liée à la dotation en richesses naturelles.

L'analyse des mutations structurelles de l'économie nationale, selon cet angle, laisse présager, certes, une économie qui se diversifie en s'orientant davantage vers le secteur tertiaire, public notamment. Ainsi, sur les 4,7 points gagnés en termes de part de la valeur ajoutée totale entre 1998 et 2014, 3,2 points relèvent du tertiaire public (soit un pourcentage de 70%) et seulement 1,5 point provient du tertiaire privé (l'équivalent de 30%). Entre 2009 et 2014, la valeur ajoutée de l'administration publique générale et sécurité sociale représente 9,7% de la valeur ajoutée totale. Avec le secteur de l'éducation, santé et action sociale relevant du secteur public, cette part atteint 19% de la valeur ajoutée totale. En d'autres termes, presque un cinquième de la valeur ajoutée totale créée entre 2009 et 2014 s'explique par le tertiaire public, considéré, bien évidemment, comme « non productif ».

Quant à la sphère relative au tertiaire privé, elle a connu deux profils distincts. Le premier a été observé durant la période avant crise où elle s'est inscrite dans un trend haussier en gagnant 5,7 points dans la VAT pour atteindre 43,5% en 2007 après avoir été à 37,8% en 1998. Le second profil, à tendance baissière, est affiché entre 2007 et 2014, période durant laquelle le poids de cette sphère a accusé un repli de 4,2 points pour atteindre 39,2% de la VAT.

Cette classification dévoile, en outre, le repli de 7,6 points du poids des activités productives en passant de 40,8% de la VAT en 1998 à 33,2% de la VAT en 2014. Un léger redressement s'est, toutefois, opéré durant la période 2008-2014 avec un gain de 1,6 point après une baisse plus

29 INSEE, Conseil Economique et Social Régional d'Aquitaine, 2007 : « Economie productive, économie résidentielle, économie publique : dynamiques comparées des trois sphères », octobre.

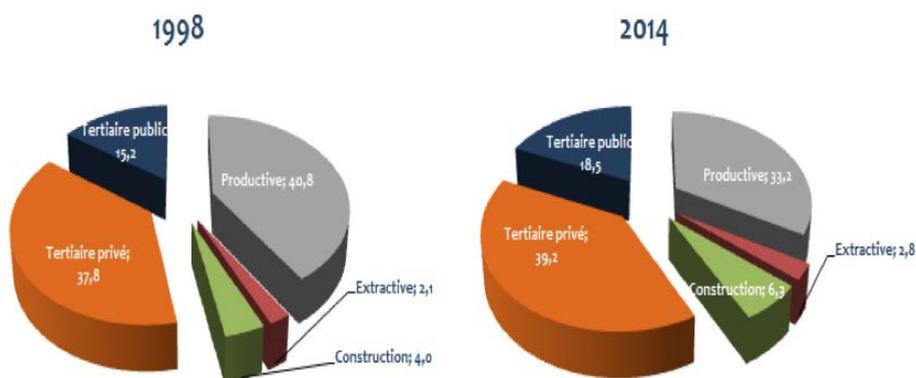
30 Avec toutes les réserves méthodologiques entourant cette classification qui reste, désormais, arbitraire.

31 Le tertiaire privé contient également une part, estimée à 20%, de la branche « Education, santé et action sociale ».

prononcée de 9,3 points entre 1998 et 2007.

L'exploitation des dotations en richesses naturelles a contribué au renforcement du poids des activités extractives qui ont vu leur part dans la VAT s'améliorer pour atteindre 4,3% en 2012, soit un gain de 2,1 points par rapport à l'année 1998. Cette part a accusé par la suite un léger recul pour se situer à 2,8% de la VAT en 2014. Les activités liées à la construction ont connu, à leur tour, une amélioration de leur part dans la VAT de 2,3 points en passant de 4% en 1998 à 6,3% en 2014. L'essentiel de ce gain est généré durant la période 1998-2007 (+2,3 points) avant de se stabiliser autour de 6,1% entre 2008 et 2014.

Figure 23 : Répartition de la valeur ajoutée totale en 1998 et 2014 selon la classification : productive, extractive, construction, tertiaire privé et tertiaire public



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

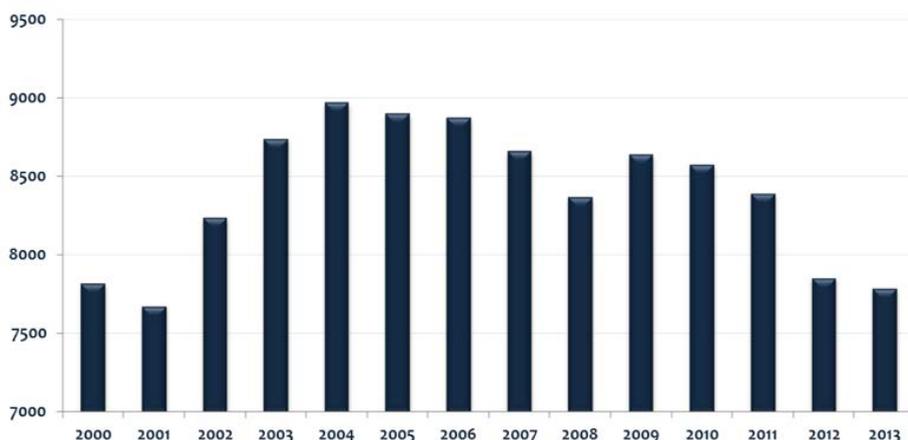
Figure 24 : Evolution de la part des sphères : productive, extractive, construction, tertiaire privé et tertiaire public entre 1998 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'absence d'extension de la sphère productive s'explique, aussi, par la faible vitalité du tissu des petites et moyennes entreprises marocaines. Le nombre des entreprises industrielles, selon l'enquête annuelle sur les industries de transformation, s'estime à 7784 unités en 2013, soit quasiment le même niveau de l'année 2000. A signaler que le nombre des entreprises industrielles a enregistré une baisse annuelle moyenne de 1,8% entre 2007 et 2013 après avoir affiché une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 2,5% entre 1990 et 2006.

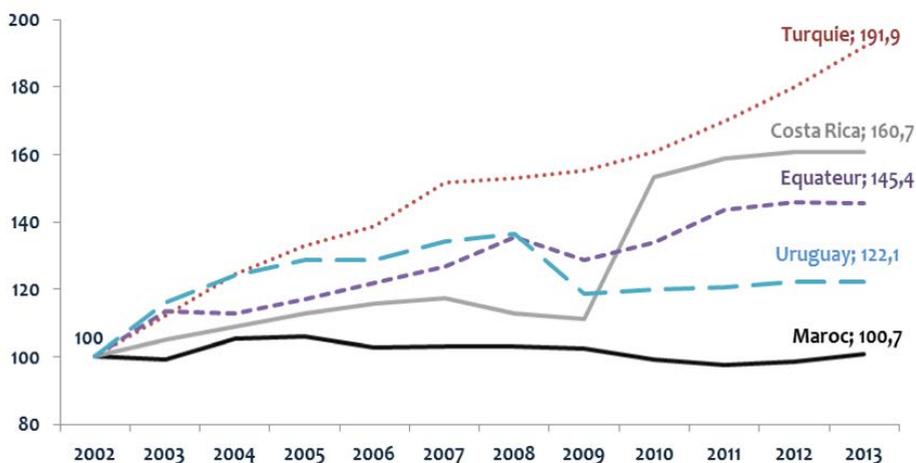
Figure 25 : Nombre des entreprises industrielles



Source : Observatoire Marocain de l'Industrie

La même constatation est vérifiée au niveau des entreprises exportatrices. Selon les données d'Exporter Dynamics Database de la Banque Mondiale, le nombre d'entreprises marocaines exportatrices s'élève à seulement 5325 unités en 2013 et stagne depuis le début des années 2000 avec un accroissement annuel moyen de seulement 0,7%. C'est un rythme de progression largement inférieur à celui de la Turquie (6,1%), le Costa Rica (4,4%), l'Equateur (3,5%) et l'Uruguay (1,8%).

Figure 26 : Nombre des entreprises exportatrices



Source: Exporter Dynamics Database, World Bank

Parmi les facteurs explicatifs du défaut de vitalité du tissu productif, il y a lieu de citer le taux élevé des défaillances³². Selon les chiffres avancés par la Société INFORISK³³, le taux de croissance annuelle moyen des défaillances entre 2009 et 2014 s'est établi à 15,4%. Ce taux élevé est du, pour l'essentiel, au retard de paiement mais aussi à des déficiences dans la gestion et à la sous-capitalisation qui caractérise une bonne partie des entreprises marocaines³⁴.

Les données statistiques avancées par INFORISK montrent, en outre, que seulement un cinquième des startups créées en 2010 ont réussi à basculer du statut TPE à celui de PME. Ce basculement concerne, plus particulièrement, les entreprises les mieux dotées en capital social initial. Ce qui signifie que les entreprises marocaines ont du mal à grandir et à atteindre ainsi une taille qui leur permettraient d'amorcer des stratégies combinant innovation, montée en gamme et conquête de part de marché à l'exportation. Une autre preuve parmi d'autres que l'économie marocaine a bel et bien de problème aussi bien avec le « start » qu'avec le « up ».

Cette nouvelle lecture macro-sectorielle montre clairement un rétrécissement (ou non extension) de la sphère productive³⁵. Les bonnes performances de l'économie marocaine lors

32 Les défaillances d'entreprises correspondent à des situations allant du redressement judiciaire à la cessation d'activité en passant par les différentes étapes de la liquidation judiciaire.

33 La société INFORISK, filiale du Groupe Finaccess, est spécialisée dans l'information commerciale sur les sociétés marocaines. Plus de 320.000 sociétés marocaines sont répertoriées et font l'objet d'un suivi régulier.

34 La majorité des futures sociétés défaillantes se trouvent dans le groupe ayant une mise de départ inférieure à 10.000 DH.

35 Les travaux sur cette question, en l'occurrence ceux de l'OCDE, stipulent que la sphère productive, manufacturière en particulier, se distingue par un fort multiplicateur aussi bien en termes de valeur ajoutée, de

de la dernière décennie méritent d'être nuancées dans la mesure où elles masquent un certain nombre de faiblesses. En réalité, la réussite du modèle économique du Maroc est « en trompe l'œil » vu que l'activité économique a été artificiellement dopée par les secteurs à faible effet multiplicateur, à savoir, la construction, l'extractive et le service public. La croissance générée durant la dernière décennie peut être qualifiée de « croissance absurde » conformément au concept avancé par la Banque Natixis³⁶, en faisant référence à la croissance observée dans les années 2000 en Espagne et au Royaume-Uni tirée notamment par la hausse des prix de l'immobilier et par le développement du secteur abrité de la concurrence internationale au détriment du secteur exposé³⁷. La poursuite de cette tendance pourrait pénaliser le potentiel de croissance de l'économie marocaine, impacter négativement les gains de productivité et générer ainsi, des pressions croissantes sur les équilibres macroéconomiques du pays.

3.4. Distorsions en termes de réallocation de la main-d'œuvre

La réallocation de la main-d'œuvre concorde généralement avec les transformations qui s'opèrent au niveau de la composition sectorielle des activités économiques et peut, de ce fait, influencer de manière substantielle l'intensité des gains de productivité. Nombreux sont les études empiriques qui ont montré que plus le déplacement de la force de travail est important, plus les gains de productivité s'améliorent surtout si ce déplacement se fait dans un sens allant des secteurs les moins productifs vers autres plus productifs.

Au Maroc, la productivité apparente du travail, mesurée par le rapport entre le PIB aux prix des facteurs et l'emploi, s'est stabilisée autour d'une moyenne de 3,1% au cours de la période 2000-2014. Cette performance ne peut, cependant, occulter le fait qu'elle reste liée au rôle exercé par les évolutions de la structure sectorielle des activités. C'est sous ce prisme donc que nous allons appréhender les gains de productivité pour mettre en évidence la mobilité de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité.

Pour montrer dans quelle mesure les transformations structurelles génèrent-elles des gains de productivité, nous allons procéder à leur décomposition en deux parts. La première est relative aux gains de productivité intrasectoriels observés au sein même des secteurs de production, alors que la seconde est due aux gains de productivité intersectoriels générés suite à des mouvements de la main-d'œuvre d'un secteur à autre. S'agissant de ce deuxième type de gains, non seulement il illustre les mutations du tissu productif mais il peut être considéré

revenu de d'emploi. Pour le cas du Maroc, et selon les estimations du Haut-Commissariat au Plan, avec une création de 1 emploi direct, l'industrie alimentaire crée 5 emplois indirects, l'industrie des métaux 2, l'industrie chimique 2 et l'industrie automobile 1,5. Alors qu'au niveau des secteurs non échangeables, avec une création de 10 emplois directs, le bâtiment et travaux publics ne crée que 2 emplois indirects et les services 3.

36 Natixis est la Banque Internationale de financement, de gestion et de services financiers du Groupe BPCE.

37 Natixis, Flash Economie, 2012: « Où reste-t-il des croissances « absurdes » ? », N°833 du 30 novembre.

comme un indicateur de flexibilité du marché du travail.

Pour ce faire, nous allons se référer de la méthodologie proposée par l'économiste ANTIPA de la Banque de France³⁸, schématisée dans l'encadré qui suit.

38 ANTIPA P., 2007 : « Décomposition de la productivité et dynamiques sectorielles », Bulletin de la Banque de France, n° 164.

Encadré 2 : Décomposition du taux de croissance de la productivité³⁹

La croissance de la productivité peut s'écrire de la manière suivante :

$$\dot{\pi}_t = \underbrace{\sum_i q_{it-1} \dot{\pi}_{it}}_{\text{Gains de productivité intrasectoriel structure d'emploi inchangée}} + \underbrace{\sum_i (\Delta n_{it} \frac{\pi_{it-1}}{\pi_{t-1}})}_{\text{Gains de productivité intersectoriels Changement de structure}} + \underbrace{\sum_i q_{it-1} (\dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it})}_{\text{Effet croisé}}$$

Avec :

π_{it} : Productivité du secteur i à la date t

Q : Valeur ajoutée

q_i : Part du secteur i dans la valeur ajoutée totale

N : Emploi

n_i : Part du secteur i dans l'emploi total

Δ : Variation entre t-1 et t

(.) : Taux de croissance

Notons :

$$\begin{aligned} \pi_t &= \frac{Q_t}{N_t} = \sum_i \frac{Q_{it}}{N_t} = \sum_i \frac{Q_{it}}{N_{it}} * \frac{N_{it}}{N_t} = \sum_i n_{it} \pi_{it} \\ \pi_t &= \sum_i [(1 + \dot{n}_{it}) n_{it-1} * (1 + \dot{\pi}_{it}) \pi_{it-1}] = \sum_i [(n_{it-1} \pi_{it-1}) (1 + \dot{n}_{it} + \dot{\pi}_{it} + \dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it})] \\ \pi_t - \sum_i n_{it-1} \pi_{it-1} &= \sum_i [(n_{it-1} \pi_{it-1}) (\dot{n}_{it} + \dot{\pi}_{it} + \dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it})] \\ \frac{\Delta \pi_t}{\pi_{t-1}} &= \sum_i \left[\frac{(n_{it-1} \pi_{it-1})}{\pi_{t-1}} (\dot{n}_{it} + \dot{\pi}_{it} + \dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it}) \right] \\ \dot{\pi}_t &= \sum_i \left[\frac{N_{it-1}/N_{t-1} * Q_{it-1}/N_{it-1}}{Q_{t-1}/N_{t-1}} (\dot{n}_{it} + \dot{\pi}_{it} + \dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it}) \right] \\ \dot{\pi}_t &= \sum_i (q_{it-1} \dot{\pi}_{it}) + \sum_i (q_{it-1} \dot{n}_{it}) + \sum_i q_{it-1} (\dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it}) \end{aligned}$$

Comme $q_{it-1} \dot{n}_{it} = \frac{\Delta n_{it}}{n_{it-1}} * \frac{Q_{it-1}}{Q_{t-1}} = \Delta n_{it} * \frac{N_{t-1}}{N_{it-1}} * \frac{Q_{it-1}}{Q_{t-1}} = \Delta n_{it} * \frac{\pi_{it-1}}{\pi_{t-1}}$

D'où

$$\dot{\pi}_t = \underbrace{\sum_i q_{it-1} \dot{\pi}_{it}}_{\text{Taux de croissance à structure inchangée}} + \underbrace{\sum_i (\Delta n_{it} \frac{\pi_{it-1}}{\pi_{t-1}})}_{\text{Changement de structure}} + \underbrace{\sum_i q_{it-1} (\dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it})}_{\text{Effet croisé}}$$

La contribution de chaque secteur aux gains de productivité est donnée par :

$$Cont_i = q_{it-1} \dot{\pi}_{it} + \Delta n_{it} \frac{\pi_{it-1}}{\pi_{t-1}} + q_{it-1} \dot{n}_{it} \dot{\pi}_{it}$$

La première composante « gains de productivité intrasectoriels » correspond à la somme des taux de croissance de la productivité dans chaque secteur pondérés par la part de chacun de ces secteurs dans la valeur ajoutée totale. Cette composante mesure les gains de productivité dans les secteurs indépendamment des transferts d'emplois entre eux.

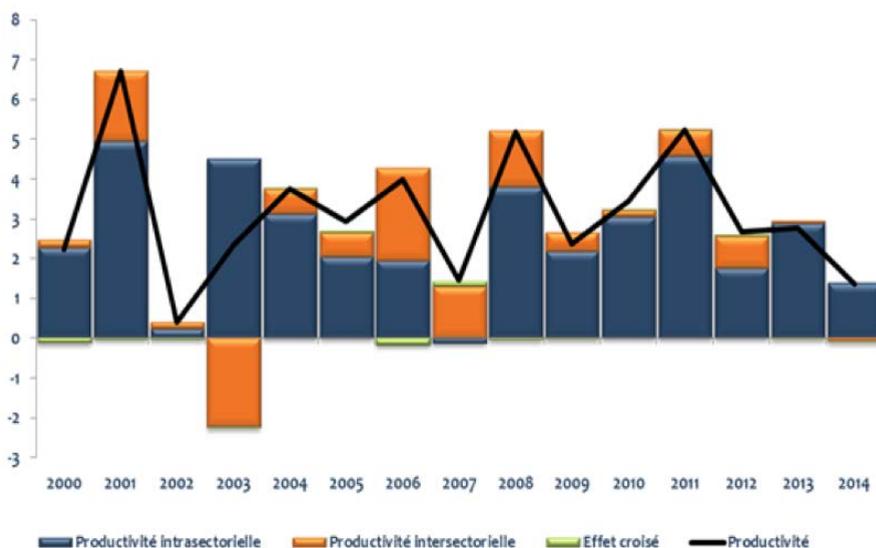
La seconde composante « gains de productivité intersectoriels » correspond à la somme des variations de la part de chaque secteur dans l'emploi total, pondérées par la productivité relative de chaque secteur à l'année précédente. Cette composante permet de mesurer l'effet de redéploiement net sur la productivité associé à une réallocation de l'emploi des secteurs les moins productifs vers d'autres plus productifs.

Quant à la troisième composante, elle est généralement négligeable et correspond à un effet d'interaction entre les deux composantes précédentes.

Source : Bulletin de la Banque de France, n° 164, 2007.

La décomposition des gains de productivité révèle clairement la prédominance de la composante intrasectorielle qui participe à raison de plus de 82,7% en moyenne sur l'ensemble de la période contre seulement 17,7% pour la composante intersectorielle, alors que l'effet croisé se situe à des niveaux négligeables.

Figure 27 : Décomposition du taux de croissance de la productivité apparente du travail



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

39 ANTIPA P., 2007, op.cit.

La productivité intrasectorielle est restée, comme le montre clairement la figure 27, assez marquée avant et après le déclenchement de la crise économique et financière. Sa part dans l'explication de la progression de la productivité apparente du travail s'est améliorée de 4,5 points pour atteindre 85% en moyenne durant la période 2008-2014. Le redéploiement de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité n'a pas généré une amélioration de la productivité intersectorielle qui a, en effet, accusé un repli de 5,3 points entre les deux sous-périodes⁴⁰.

L'analyse par branche d'activité révèle que la réallocation de la main-d'œuvre s'est opérée du secteur primaire vers la construction et le tertiaire. Ces derniers gagnent en importance et prennent le relai en absorbant la main-d'œuvre peu qualifiée provenant, notamment, du secteur agricole. Le secteur tertiaire a profité de la mobilité de la main-d'œuvre comme le signale l'amélioration de sa productivité intersectorielle entre les deux sous-périodes. Cette mobilité a été, en grande partie, à la faveur des branches des services financiers et de l'administration générale et services sociaux. Les activités liées à la construction ont également enregistré une amélioration de leur productivité intersectorielle alors que les industries manufacturières ont assisté à des performances différenciées et qui montrent, en général, que les gains sont imputables davantage à la productivité intrasectorielle.

Dans l'ensemble, l'évolution de la productivité apparente du travail sur la période 2000-2014 cache deux effets : une amélioration sensible de la productivité intrasectorielle et un redéploiement de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité au profit notamment des activités moins productives.

Cette conclusion est en ligne avec les résultats de l'enquête menée par le Haut-Commissariat au Plan sur la mobilité dans le marché du travail. Cette enquête, qui s'inscrit dans le cadre du recensement général de la population au titre de l'année 2014⁴¹, part de l'idée que la mobilité professionnelle renseigne sur le degré de flexibilité du marché du travail et sur la capacité de la population active à s'adapter aux nouvelles exigences du marché de l'emploi. A cet égard, le HCP constate que sur le total de la population active de 9,4 millions de personnes, 20% ont changé au moins une fois de profession au cours de leur vie professionnelle, dont 72% une seule fois, 20% deux fois et 8% trois fois et plus. S'agissant de la mobilité professionnelle intra et intersectorielle, 38% de la population active concernée auraient connu une mobilité dans le même secteur d'activité, 52% dans les services, 24% dans l'industrie, 29% dans l'agriculture et 20% dans les BTP. Cette mobilité intrasectorielle aurait favorisé, selon l'enquête du HCP, la promotion professionnelle de 43% de ce segment de la population active et se serait soldée par un déclassement de 33%. De leur côté, près de 62% auraient connu une mobilité professionnelle

40 L'effet croisé est minime et s'est amélioré de 0,7 point entre les deux sous périodes (négatif au cours de la première période et nul dans la seconde).

41 Haut-Commissariat au Plan, 2015 : « Mobilité professionnelle de la population active : Synthèse des résultats du module complémentaire du questionnaire ménage du RGPH 2014 », 2 décembre, Rabat.

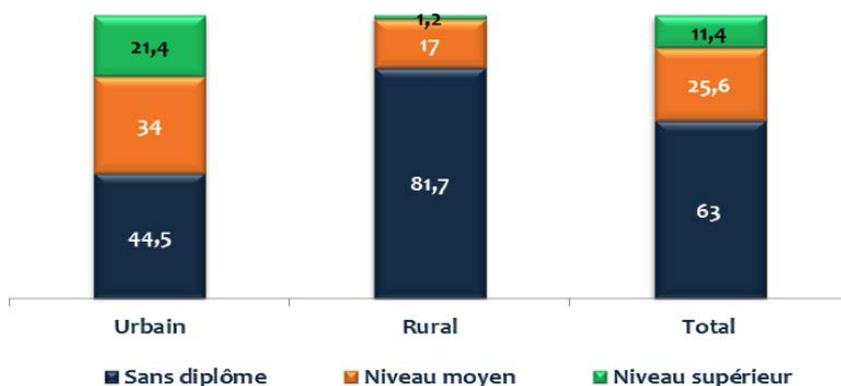
intersectorielle polarisée, à raison de 83 % par 3 secteurs d'activité : le secteur primaire, les services et les BTP.

3.5. Main-d'œuvre moins qualifiée

Aux éléments économiques que nous venons d'évoquer, il faut ajouter une autre dimension sur laquelle il est impossible de faire l'impasse : la qualité de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail. L'accumulation du capital pourrait ne pourrait avoir un impact conséquent sur le potentiel de croissance et sur les gains de productivité que si l'offre de travail va de pair avec une population active qualifiée.

Les différents travaux des organismes, aussi bien nationaux qu'internationaux, convergent à dire que le manque de qualification représente le talon d'Achille qui grève la compétitivité de l'économie marocaine. L'analyse de la structure de la population active occupée montre que l'offre globale de travail au Maroc se caractérise par une faible qualification et ce, malgré une amélioration quasiment continue de l'ensemble des indicateurs depuis le début des années 2000. Les derniers chiffres de l'enquête nationale sur l'emploi révèlent une surreprésentation de travailleurs non instruits ou faiblement instruits et une minorité des travailleurs très diplômés. Environ 63% des actifs occupés sont sans diplôme (45,2% en milieu urbain contre 81,7% en milieu rural). Les diplômés de niveau moyen (regroupant les certificats de l'enseignement primaire, ceux du secondaire collégial et les diplômes de qualification ou de spécialisation professionnelle) représentent 26%. Alors que ceux de niveau supérieur (qui regroupent les baccalauréats, les diplômes de techniciens ou de techniciens spécialisés et les diplômes d'enseignement supérieur : facultés, grandes écoles et instituts) ne représentent que 11,4%.

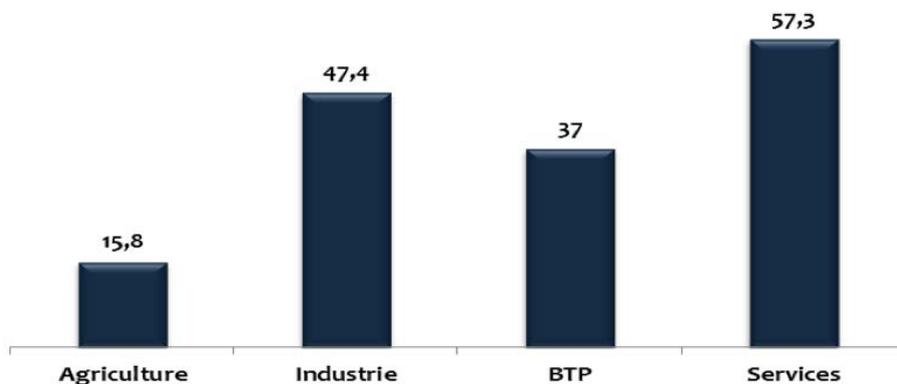
Figure 28 : Structure de la population active occupée adulte selon le niveau de diplôme (en%)



Source : HCP, Enquête nationale sur l'emploi.

Les faibles niveaux de qualification semblent aller au-delà des secteurs traditionnels qui utilisent de la main d'œuvre non qualifiée. La part des diplômés en 2014 ne représente que 57,3% dans les services, 47,4% dans l'industrie, 37% dans les BTP et 15,8% dans l'agriculture⁴².

Figure 29 : Part des diplômés parmi les actifs occupés selon les secteurs d'activité économique en 2014 (en%)



Source : HCP, Enquête nationale sur l'emploi.

Outre le niveau d'instruction, autres aspects peuvent influencer la qualité de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail et par conséquent, la productivité du travail. A citer, en particulier, l'emploi non rémunéré, la précarité de l'emploi et le sous-emploi. L'emploi non rémunéré, qui correspond aux aides familiales et apprentis, représente une part importante de la population active occupée dépassant les 22% en 2014. Cette proportion est plus prononcée en milieu rural avec une part de 41,6% contre 3,7% en milieu urbain. Malgré les efforts déployés en termes de promotion de la qualité de l'emploi, l'emploi précaire représente toujours une part importante. Ainsi, seuls 20,5% de la population active occupée en 2014 bénéficient d'une couverture médicale (5,6% au niveau rural et 35,2% au niveau urbain). Pour les salariés, cette proportion se situe à environ 42% (50,4% en milieu urbain et 18,4% en milieu rural). Le taux de sous-emploi se situe à 10,3% au niveau national et varie entre 9,5% en milieu urbain et 11,2% en milieu rural.

Ces différents éléments expliquent le décrochage de la productivité par rapport aux efforts d'accumulation et posent un défi majeur à la compétitivité de l'économie nationale.

42 A signaler, à cet égard que le stock d'emploi au Maroc se caractérise par une dominance du secteur de l'agriculture qui procure à lui seul près de 40% des postes d'emploi. Ces derniers sont marqués par leur volatilité et leur précarité, impactant considérablement la qualité des emplois agricoles.

3.6. Conclusion

Nous avons essayé d'apporter quelques éléments d'éclaircissement sur les soubassements du régime de croissance et du processus d'accumulation du capital au Maroc et d'apporter par la suite un certain nombre d'éléments explicatifs des incohérences entre l'évolution de l'intensité capitalistique et les gains de productivité.

De nombreuses raisons conduisent à penser que le prolongement des tendances actuelles pourrait remettre en cause la soutenabilité du modèle de croissance marocain à moyen terme puisqu'il puise son dynamisme principalement de l'accumulation du capital avec des gains de productivité limités et un contenu en emplois de plus en plus faible. On assiste donc à un régime d'accumulation extensif dans la mesure où les performances économiques enregistrées depuis le début des années 2000 sont, en grande partie, attribuable à l'intensification du volume des facteurs capital et travail et non à une amélioration de leur efficacité.



**Gains de
productivité, coût du
travail et marges des
entreprises**

II. Gains de productivité, coût du travail et marges des entreprises

De nombreux travaux, aussi bien théoriques qu'empiriques, ont montré que le régime d'accumulation et le profil de partage de la valeur ajoutée au sein d'une économie est solidement dépendant des interactions préétablies entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires, les termes de l'échange et les marges des entreprises⁴³. Les enseignements qui en ressortent révèlent que lorsque la productivité ne s'aligne pas à l'évolution des coûts salariaux unitaires, les marges des entreprises se rétrécissent. Ce contexte d'évolution défavorise leurs investissements futurs et limite, par conséquent, leur capacité à l'exportation et à la création de valeur ajoutée.

Patrick Artus, dans son livre « La France sans ses usines »⁴⁴, souligne que « Pour un pays où les coûts –notamment salariaux- augmentent assez vite, où il n'y a pas assez d'innovation et où l'offre de biens est obstinément concentrée sur le milieu de gamme, la seule manière de ne pas perdre trop de parts de marché est de rester maître de son taux de change. Le pays s'appauvrit mais préservera son industrie. ... Mais, dès lors que le taux de change devient fixe et que perce de concurrence, la seule option pour préserver tant bien que mal les parts de marché sera de manger les marges, ce qui n'est pas la meilleure nouvelle pour espérer financer les investissements nécessaires au développement. Les entreprises sont alors de plus en plus fragiles ».

C'est dans ce sillage que peut être resitué le regain d'intérêt de s'interroger, pour le cas du Maroc, sur les relations qui s'établissent entre ces différents agrégats tout en essayant de rapprocher, dans la mesure du possible, l'aspect macroéconomique de l'aspect méso-économique.

43 Sylvain A., 1998 : « Le partage de la valeur ajoutée », Revue : Economie Internationale, n°75 1er trimestre.
Henry J., Le Cacheux J., 1988 : « Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE », In : Observations et diagnostics économiques : revue de l'OFCE. N°24, 1988. pp. 103-124.

Cette G., Sylvain A., 2003 : « L'accélération de la productivité aux États-Unis y a-t-elle permis une détente inflationniste ? », Bulletin de la Banque de France – N° 109 – JANVIER.

44 Artus P. et Virard M-P., 2011, « La France sans ses usines », Ed Fayard.

Trois points successifs sont envisagés. Nous nous intéresserons, dans un premier temps, aux changements survenus au niveau des coûts salariaux unitaires. Nous chercherons, dans un deuxième temps, à mettre en évidence les éléments ayant pu influencer l'évolution du taux de marge des entreprises et ce, moyennant la décomposition de ce taux en trois composantes essentielles : le coût réel du travail, les gains de productivité et les termes de l'échange. Enfin, dans un troisième temps nous reproduisons le même schéma d'analyse, mais cette fois-ci, au niveau des différentes branches d'activité.

1. Poids des coûts salariaux unitaires

1.1. Définition des concepts et bref survol théorique

De nombreux travaux portant sur la question de la compétitivité révèlent que les effets de la baisse des coûts salariaux unitaires diffèrent selon l'horizon temporel. Ces effets sont positifs à court terme puisque la baisse de ces coûts devrait renforcer le potentiel compétitif de l'économie en générant des répercussions bénéfiques aussi bien sur l'offre que sur la demande. Sur le plan de l'offre, l'orientation à la baisse de ces coûts permet de soutenir les entreprises opérant notamment dans des branches d'activités exposées à la concurrence internationale. Les entreprises à vocation exportatrices peuvent ainsi revoir leurs prix de vente à la baisse et exporter davantage, ce qui leur incite à intensifier leurs capacités de production pour répondre aux débouchés, et donc à créer davantage des postes d'emploi. Sur le plan de la demande, une baisse du coût du travail défavorise la substitution du capital au travail vu que les travailleurs supplémentaires sont mieux rentables puisqu'ils sont moins bien rémunérés. Les effets de la baisse des coûts salariaux unitaires sont, en revanche, limités à long terme dans le sens où la baisse du coût du travail provoque une contraction de la demande globale effective, elle-même source de la croissance et de la création d'emplois. En outre les entreprises, opérant dans des branches d'activités exposées à la concurrence internationale, ne peuvent se contenter seulement sur le niveau relativement bas des coûts salariaux unitaires pour pouvoir bien se positionner mais qu'il existe bel et bien d'autres facteurs déterminants susceptibles de générer des gains de part de marché à l'international. Ainsi, comme le postule la théorie du salaire d'efficience, un haut niveau de rémunération peut être le gage d'une productivité plus élevée. Lorsque cette dernière évolue à un rythme supérieur à celui du coût du travail, les coûts salariaux unitaires ont tendance à décélérer.

Selon l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE) de France, les coûts salariaux unitaires correspondent à la masse salariale nécessaire pour produire une unité de valeur ajoutée. Cet indicateur correspond au rapport entre combien chaque salarié est payé (rémunération des salariés par heure ou par rapport au nombre de salariés) et la productivité apparente du travail (valeur ajoutée produite par heure de travail ou pour chaque unité d'emploi).

A noter que le coût salarial inclut les salaires et traitements bruts versés par l'employeur (rémunérations, primes, congés payés, commissions et honoraires..., cotisations sociales y compris), augmentés des charges patronales.

Le calcul du coût salarial par unité produite (CSU) peut ainsi s'écrire de la formule suivante :

$$CSU = \frac{\text{Rémunération salariale (y compris les charges patronales)}}{\text{Valeur ajoutée (aux prix constants)}}$$

$$CSU = \frac{\text{Rémunération salariale par tête}}{\text{Productivité apparente du travail}}$$

Si la productivité apparente du travail progresse à un rythme plus élevé (respectivement plus faible) à celui de la rémunération salariale par tête, le coût salarial unitaire diminue (augmente).

Il est opportun de faire, à ce niveau, la distinction entre le coût salarial unitaire nominal et le coût salarial unitaire réel. Le premier compare la rémunération par tête à la productivité en volume (valeur ajoutée brute en volume divisée par l'emploi). Il ne prend pas en compte le prix de vente d'un produit sur le marché, contrairement au coût salarial unitaire réel qui corrige ce biais en rapportant la rémunération par salarié à la productivité en valeur (rapport de la valeur ajoutée brute en valeur et l'emploi). Le fait de diviser le coût salarial par la valeur ajoutée aux prix courants élimine la variation de la rémunération qui serait due à une augmentation du prix sur le marché. Le coût salarial unitaire réel constitue ainsi l'indicateur le plus pertinent pour appréhender la compétitivité-coût d'une économie dans la mesure où il englobe les évolutions des rémunérations des salariés, de la productivité du travail et du prix de la valeur ajoutée (déflateur).

Par ailleurs, les comportements différenciés de la productivité apparente du travail et ceux du coût salarial réel impactent le potentiel de croissance d'une économie puisqu'ils entraînent des déformations au niveau de la structure du partage de la valeur ajoutée (rémunérations salariales et excédent brut d'exploitation). Ce partage est, également, influencé par les évolutions des prix relatifs. Une hausse des coûts salariaux non complètement transmise au prix de vente (approché par le prix de la valeur ajoutée), contribue au rétrécissement des marges bénéficiaires des entreprises. Ces marges peuvent s'ajuster à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution des coûts salariaux unitaires et des prix de vente. Elles s'orientent à la hausse dans le cas de la progression des prix de vente à un rythme plus élevé que celui des coûts salariaux unitaires, et à la baisse dans le cas contraire. La diminution de ces marges, plus particulièrement pour les entreprises opérant dans le secteur manufacturier, peut compromettre leur capacité à se développer et à booster leurs potentiels de production et d'exportation.

Une autre perception des comportements différenciés du coût salarial unitaire et de la

productivité apparente du travail est mise en évidence, notamment par les nouveaux keynésiens⁴⁵. Ces derniers considèrent, à travers la théorie du salaire d'efficience, qu'une rémunération croissante des salariés peut être le gage d'une productivité plus élevée. Cette théorie suppose que les entreprises opérantes dans un environnement concurrentiel préfèrent opter pour des revalorisations salariales en vue d'améliorer la productivité du travail, et considère que le salaire peut hisser le niveau de la productivité du travail lorsque la rémunération récompense au mieux l'effort productif consenti par les employés⁴⁶. Dans le cas inverse, c'est-à-dire, lorsque l'entreprise procède à baisser des salaires dans un objectif de maximiser ses profits ou encore d'intensifier le facteur travail, l'effort productif consenti par les employés s'affaïsse et impacte, par conséquent, la productivité.

Sur le plan pratique, le déclenchement de la dernière crise économique et financière a forcé les entreprises dans les pays, aussi bien avancés qu'en voie de développement, de revisiter leurs stratégies et leurs processus d'ajustement aux chocs exogènes. Différents comportements se sont manifestés et ce, en fonction des caractéristiques des marchés du travail et de la capacité des entreprises à adapter les salaires à la productivité. Ces entreprises ont procédé, selon le degré de rigidité du système de fixation des salaires, soit à la limitation de l'accroissement des coûts salariaux en ajustant leurs effectifs, soit à la révision à la baisse des salaires distribués, soit à l'adoption de ces deux orientations de manière simultanée⁴⁷.

1.2. Evolution des coûts salariaux unitaires

Si la définition du coût salarial unitaire est relativement simple et claire, sa mesure, pour le cas du Maroc, se heurte à un certain nombre de complications liées notamment à l'absence de données statistiques concernant, notamment, le nombre d'heures travaillées et le nombre de salariés en équivalent temps plein⁴⁸. Dans le système de comptabilité nationale marocain, « la rémunération salariale correspond à l'ensemble du coût de la force de travail. On y trouve non seulement les salaires déclarés comme tels mais aussi toutes les autres formes de rémunération directe (salaires en nature, primes de toutes sortes, etc.) ou indirecte (versements sociaux à des fonds spéciaux de retraite ou d'assurance...). N'y figurent pas, en revanche, les impôts indirects ayant les salaires comme assiette. L'ensemble de ces rémunérations est reçu par les ménages, à qui incombe la charge de réserver toutes les cotisations (y compris celles dites « à la charge

45 Lamotte H., Vincent J-P, 1998 : « La Nouvelle Macroéconomie Keynésienne », Presses Universitaires de France.

46 CAHUC, P. et ZYLBERBERG, 1996 : « Economie du travail », De Boeck & Larcier s.a., Bruxelles.

47 Ce constat fera l'objet d'analyse du troisième chapitre qui va appréhender la capacité de l'économie marocaine à ajuster les prix, les salaires et l'emploi.

48 Définition INSEE : Le nombre de salariés en équivalents temps plein correspond au nombre total d'heures travaillées dans l'activité considérée divisé par la moyenne annuelle des heures travaillées dans des emplois à plein temps sur le territoire économique.

de l'employeur)»⁴⁹.

Pour remédier à ces insuffisances, nous approchons, dans notre analyse, le coût salarial unitaire par le rapport entre la rémunération salariale par tête et la productivité apparente du travail. Pour obtenir la rémunération salariale par employé, nous avons établi des clés de passage entre la nomenclature de l'emploi et celle du Tableaux Entrées-Sorties au sens de la comptabilité nationale. Il a été procédé ainsi au regroupement des données sur les branches économiques issues des Tableaux Entrées-Sorties selon la nomenclature plus agrégée des statistiques sur l'emploi⁵⁰.

Encadré 3 : Correspondance entre la nomenclature de l'emploi et celle du TES

Nomenclature de l'emploi	Nomenclature Tableaux Entrées-Sorties	Nomenclature adoptée
Agriculture, forêt et pêche	Agriculture, chasse et services annexes Pêche, aquaculture	Agriculture, forêt et pêche
Industrie extractive	Industrie d'extraction	Industrie extractive
Industrie alimentaire, boissons et tabacs	Industrie alimentaire et tabac	Industrie alimentaire
Industrie textile, bonneterie, habillement, chaussures et articles de cuir	Industrie du textile et du cuir	Industrie textile et cuir
Autres industries manufacturières	Industrie chimique et parachimique	Autres industries manufacturières
	Industrie mécanique, métallurgique et électrique	
	Raffinage de pétrole et autres produits d'énergie	
	Autres industries manufacturières	
Electricité, gaz et eau	Electricité et eau	Electricité, gaz et eau
Restauration et hôtellerie	Hôtels et restaurants	Hôtels et restaurants
Transports, entrepôts et communications	Transports	Transports et communications
	Postes et télécommunications	
Banques, assurances, affaires immobilières, services fournis aux entreprises	Activités financières et assurances	Services financiers
	Immobilier, location et services rendus entreprises	
Activités mal ou non désignées		
Services personnels et domestiques	Autres services non financiers	Autres services non financiers

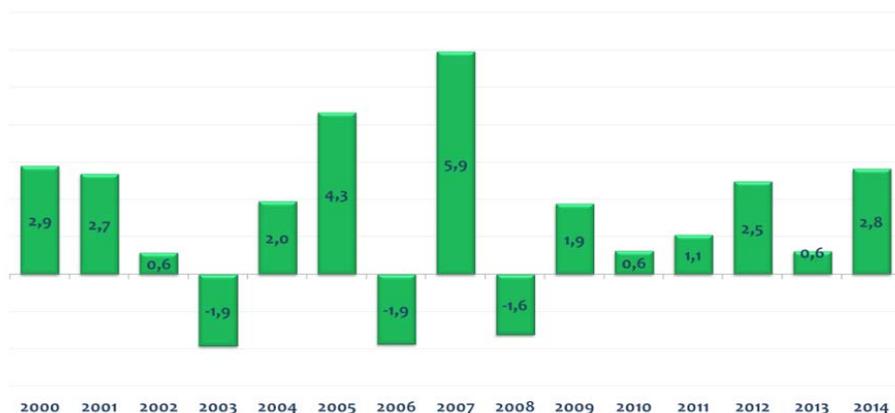
49 Direction de la Statistique, Haut-Commissariat au Plan : « Le nouveau système de comptabilité nationale au Maroc », 2002.

50 Voir encadré qui suit.

Les coûts salariaux unitaires se maintiennent à des niveaux stables lorsque la productivité évolue à un rythme similaire à celui des salaires. Cette stabilité n'est pas constatée pour le cas du Maroc comme l'indiquent les figures ci-dessous. En effet, les coûts salariaux unitaires dans l'ensemble de l'économie ont affiché une évolution erratique avec une croissance de 1,5% en moyenne sur la période allant de 2000 à 2014. L'évolution positive des gains de productivité (3,3%) a permis d'atténuer la dynamique encore plus importante des rémunérations salariales par tête (4,8%).

La lecture de la figure 30 tire l'attention sur le pic observé en 2007. Cette année a été marquée par la progression des coûts salariaux unitaires de 5,9%, tirée essentiellement par les rémunérations salariales par tête qui ont affiché une hausse de 6% contre une croissance quasi-nulle (0,1%) des gains de productivité. En revanche, les baisses les plus prononcées sont constatées en 2003 (-1,9%), 2006 (-1,9%) et 2008 (-1,6%).

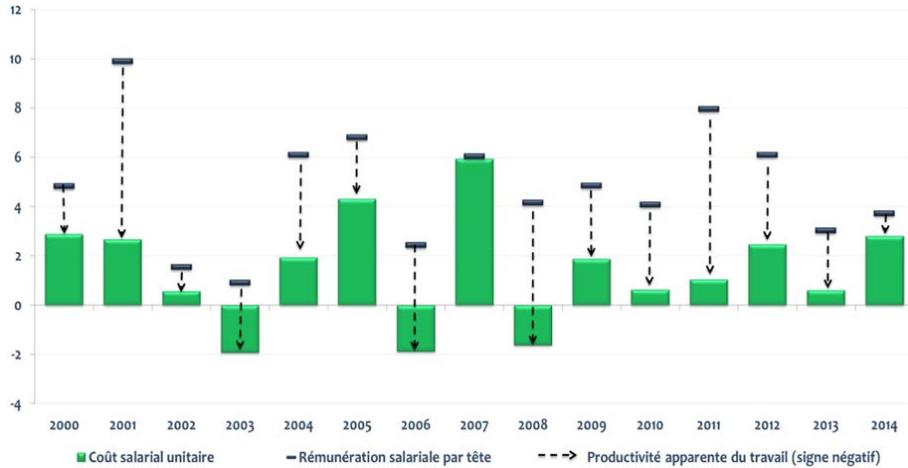
Figure 30 : Evolution des coûts salariaux unitaires entre 2000 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'analyse par sous-périodes fait ressortir, toutefois, une décélération du rythme d'évolution des coûts salariaux unitaires durant la période post-crise 2008-2014, en affichant une hausse de seulement 1,1% l'an après 1,8% l'an entre 2000 et 2007. Cette décélération s'explique par l'accroissement de la productivité apparente du travail de 2,9% l'an en 2000-2007 à 3,7% l'an en 2008-2014, au moment où les rémunérations salariales par tête se sont stabilisées à 4,8% l'an durant les deux périodes.

Figure 31 : Evolution des coûts salariaux unitaires, de la rémunération salariale par tête et de la productivité apparente du travail



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Il s'avère que, sur les quinze années d'analyse, la rémunération salariale par tête et la productivité apparente du travail n'ont pas affiché une concordance parfaite. Ce constat est vérifié, plus particulièrement, au cours de la période 2002-2009 durant laquelle se sont manifestées des évolutions contrastées, avec une croissance des salaires tantôt supérieure, tantôt inférieure à celle de la productivité apparente du travail.

La figure 32 montre la situation annuelle du croisement entre le taux d'accroissement de la rémunération salariale par tête et celui de la productivité apparente du travail. La bissectrice indique les positions où la progression de ces deux agrégats est identique. Les années situées au-dessus (respectivement au-dessous) de la bissectrice correspondent à un accroissement (respectivement une baisse) des coûts salariaux unitaires.

Figure 32 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Trois années seulement ont été caractérisées par une baisse des coûts salariaux unitaires : 2003, 2006 et 2008. Dans ce qui suit, nous allons mettre l'accent sur ces trois dates pour avoir plus d'éclaircissements sur les facteurs explicatifs de ces baisses.

En 2003, ces coûts ont affiché un repli de 1,9% suite à l'évolution modérée de la rémunération salariale par tête de 0,9% après une croissance de 1,5% en 2002 et de 9,9% en 2001. En même temps, la productivité apparente du travail s'est améliorée de 2,9% après 0,9% en 2002. Le repli s'est manifesté, plus particulièrement, au niveau des activités agricoles dont la rémunération salariale a décliné de -6,6% après une hausse de 24,4% en 2002 et ce, malgré les résultats satisfaisants du secteur agricole. Ce dernier a vu sa valeur ajoutée croître de 24,1% au lieu de 8,1% en 2002 et les créations d'emplois se sont élevées au niveau rural à plus de 380.000 postes de travail. Les éléments de réponses derrière la baisse de la rémunération salariale se trouvent au niveau de la ventilation de l'emploi selon le statut socio-professionnel. En effet, l'emploi au Maroc reste caractérisé par la prédominance de formes d'emploi non salariales, avec un actif sur deux exerçant en tant que travailleur indépendant, aide familiale ou apprenti. Les statistiques du Haut-Commissariat au Plan relatives à cette année montrent que la part des salariés dans l'emploi rural a accusé une baisse de 1,1 point en passant de 17% à 15,9% et celle des indépendants de 1,9 point (25,4% après 27,3%) à la faveur de la composante « Aides familiales, apprentis, travailleurs à domicile, autres statuts et les non déclarés » dont la part s'est améliorée de 2,9 points pour se situer à 57,7% après 54,8% en 2002.

Sur ce point, il est opportun de signaler que la structure de l'emploi selon le statut professionnel a connu des changements importants entre 2000 et 2014. En général, le statut de l'emploi «rémunéré» (salariés, indépendants et employeurs) représente en moyenne environ 70% contre 30% pour le statut de l'emploi «non rémunéré» (aide familiale, apprenti et autres statuts)⁵¹. Le statut «salarié» demeure le plus important avec une moyenne de 41%, suivi par le statut «indépendant» et le statut «aide familiale et apprentis» avec des moyennes respectives de 27% et 28%. Entre ces deux dates, la part de l'emploi rémunéré s'est améliorée de 11,4 points pour atteindre 75,2% après avoir été à 63,8% en 2000, alors que la part du non rémunéré s'est située à 24,8% après 36,2% en 2000. L'amélioration de la part de l'emploi rémunéré est due, en grande partie, à l'emploi salarié qui a gagné 8,8 points dans la structure de l'emploi en atteignant environ 45% après avoir été à 36,2% en 2000⁵². Les changements opérés au niveau de la structure de l'emploi entre ces deux ont joué un rôle cardinal dans l'amélioration de la productivité apparente du travail.

Tableau 10 : Evolution de la structure de l'emploi selon le statut professionnel entre 2000 et 2014

	2000	2014
Rémunérés	63,8	75,2
Salariés	36,2	45,0
Indépendants	25,6	27,7
Employeurs	2,0	2,5
Non rémunéré	36,2	24,8
Aides-familiales et apprentis	33,9	22,5
Autres statuts	2,4	2,3
Total	100	100

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

51 Voir l'encadré 4 pour plus de détails sur les différents concepts du statut professionnel.

52 L'indicateur relatif à l'emploi salarié diffère le type de contrat. Selon les statistiques du Haut-Commissariat au Plan, 63% des actifs occupés salariés âgés de 15 ans et plus n'ont pas de contrat de travail en 2014 contre 68% en 2000, soit un écart de 5 points. De même, 27% de ces actifs disposent d'un contrat de travail écrit et à durée illimitée.

La structure des actifs occupés âgés de 15 ans et plus diffère également selon la régularité dans le travail. Près de 84% des actifs occupés occupent un emploi permanent à plein temps et plus de 8% à temps plein. Le travail saisonnier/occasionnel gagne en terme de part et se situe autour de 8% après avoir été à 4% en 2000.

Encadré 4 : Caractéristiques professionnelles de la population active : Situation dans la profession (ou statut professionnel)

La situation dans la profession traduit la nature du lien entre la personne active occupée et la profession exercée. Pour les chômeurs ayant déjà travaillé, c'est la situation dans la dernière profession qui est relevée.

Les définitions retenues pour les modalités de la situation dans la profession sont comme suit :

- Salarié : toute personne qui travaille (ou qui a travaillé) pour le compte d'autrui en contrepartie d'un salaire en espèces et/ou en nature.
- Indépendant : toute personne exerçant ou ayant exercé un emploi pour son propre compte en exploitant son propre établissement ou en exerçant un métier sans faire appel à des salariés d'une façon permanente. Les actifs qui emploient des aides familiales ou des apprentis qui ne perçoivent pas de salaires fixés au préalable, sont considérés comme des indépendants.
- Employeur : toute personne active occupée, travaillant pour son propre compte, en exploitant sa propre entreprise, ou exerçant un métier et employant au moins un salarié d'une façon permanente.
- Travailleur à domicile : toute personne active travaillant seule dans son domicile pour son propre compte ou pour le compte d'autrui. Les actifs qui travaillent à domicile en employant un salarié au moins de façon permanente sont considérés comme employeurs.
- Aide familiale : tout actif occupé, travaillant dans une (ou plusieurs) entreprise (s), pour un membre de sa famille sans recevoir de rémunération. L'aide familiale vit toujours chez celui pour lequel il travaille. Si une personne travaille pour un membre de sa famille sans habiter avec lui dans le même ménage, elle n'est pas 'aide familiale', mais salariée ou apprenti selon le cas.
- Apprenti : toute personne active occupée travaillant chez un employeur pour apprendre un métier. Elle peut recevoir une rémunération symbolique.
- Associé ou membre d'une coopérative : toute personne qui exerce son travail principal dans une activité relevant d'une coopérative ou d'une association en tant que membre et partage les bénéfices de l'activité avec les autres membres.
- Autre : toute personne ne pouvant être classée selon les modalités déjà citées.

Source : HCP, Rapports « Activité, emploi et chômage : résultats détaillés ».

Concernant l'année 2006, la baisse des coûts salariaux unitaires de 1,9% est attribuable à l'effet conjugué de la décélération de la rémunération salariale par tête de 2,4% après 6,8% en

2005 et de l'amélioration plus prononcée de la productivité apparente du travail de 4,4% après 2,2% en 2005. La décélération de la rémunération salariale par tête se trouve, principalement, au niveau de l'administration générale et services sociaux⁵³ dont la rémunération salariale a affiché une nette baisse de régime suite à la mise en œuvre du programme de départs volontaires à la retraite⁵⁴. Ainsi, selon le rapport des ressources humaines accompagnant le Projet de Loi de Finances pour l'année 2013, le nombre de postes supprimés au titre de l'année 2006 dans le cadre de l'opération du départ volontaire a concerné près de 40.000 fonctionnaires, ce qui a engendré une diminution significative de l'effectif budgétaire du personnel de l'Etat de 3,2%. Suite à cette opération, la masse salariale, rapportée au produit intérieur brut, a accusé une baisse sensible pour atteindre 10,8% après avoir affiché un trend haussier les années auparavant en passant de 11,3% en 2003 à 11,8% en 2005.

Pour ce qui est de l'année 2008, les coûts salariaux unitaires ont enregistré une baisse de 1,6% résultante de la nette amélioration de la productivité apparente du travail de 5,9% après 0,1% en 2007 et la décélération du rythme de progression de la rémunération salariale par tête de 4,1% après une croissance de 6% en 2007. La branche agriculture a fortement contribué à l'amélioration de la productivité suite à une progression de la valeur ajoutée agricole de 16,3% après une baisse de 20% en 2007.

Il s'avère clairement, de ce qui précède, que les baisses de coûts salariaux unitaires n'émanent pas d'une stratégie de renforcement de la compétitivité de l'économie marocaine, mais sont plutôt la conséquence de trois effets distincts. Le premier, observé en 2003, est lié au changement de la structure de la rémunération salariale au niveau rural suite à la reconversion d'une partie des salariés rémunérés en salariés non rémunérés sous forme « Aides familiales, apprentis, Travailleurs à domicile, et non déclarés ». Le second effet, constaté en 2006, est en lien avec les efforts déployés en vue d'assurer la bonne marche du service public et de répondre aux nouveaux défis de l'administration⁵⁵. Le troisième effet est plutôt en relation avec les bonnes

53 La part de l'Administration publique et sécurité sociale et celle de l'Éducation, santé et action sociale représentent ensemble plus de 46% de la rémunération salariale totale.

54 L'opération de départ volontaire de la fonction publique, lancée le 3 janvier 2005 et pris fin le 30 Juin 2005, s'inscrit dans le cadre du programme gouvernemental relatif à la modernisation de l'administration publique qui vise la mise en application d'une nouvelle politique de rationalisation de la gestion des ressources humaines, la maîtrise de la masse salariale et l'augmentation du rendement des secteurs publics.

Cette opération a concerné tous les fonctionnaires civils de l'Etat, y compris ceux en position de détachement, de mise en disponibilité ou de mise à disposition, à l'exception de ceux qui sont partis à la retraite en 2005. Source : Ministère de la Modernisation des Secteurs Publics, Etude relative à l'évaluation de l'opération Départ Volontaire de la fonction publique, 2006.

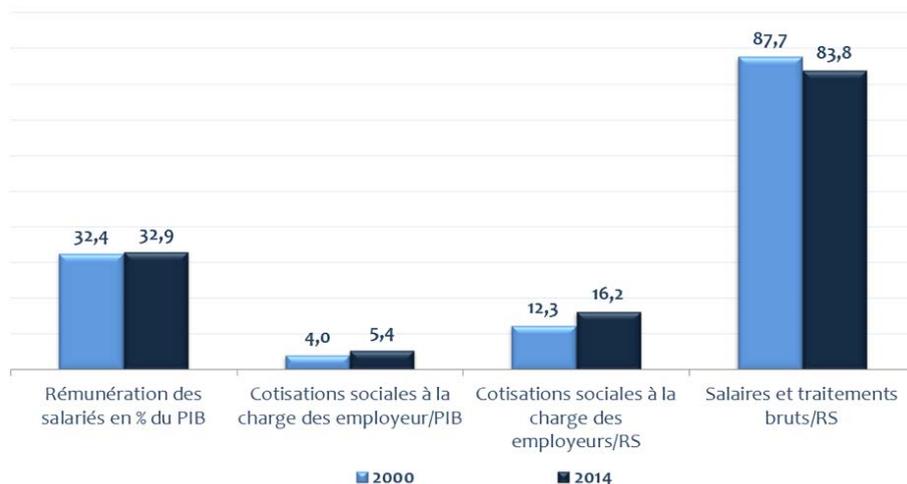
55 Ces efforts ont concerné l'opération de départ volontaire à la retraite, la suppression des postes budgétaires devenus vacants, la limitation des créations de postes budgétaires à la couverture des besoins incompressibles des secteurs prioritaires et l'interdiction de recrutement des agents classés aux échelles 1 à 4 et du personnel occasionnel. Source : Rapport des Ressources humaines, Ministère de l'Economie et des Finances, Projet de Loi de Finances pour l'année 2013.

performances de l'activité agricole en termes de création de valeur ajoutée.

Une autre remarque mérite d'être signalée à ce niveau d'analyse et concerne le poids des cotisations sociales. Le degré d'influence de ces dernières sur le coût salarial est, dans une grande partie, fonction du mode de protection sociale propre à chaque pays. Dans les pays scandinaves, la fiscalité constitue la principale source de financement des régimes de protection sociale, et de ce fait, les cotisations sociales ne représentent qu'une part négligeable dans la rémunération salariale⁵⁶. En France, le régime de la protection sociale est largement financé par les cotisations sociales, ce qui pèse lourdement sur la rémunération salariale et par voie de conséquence, sur les coûts salariaux unitaires. Pour ce qui est de mode de financement du système marocain de protection sociale, il est assuré, dans une grande partie, par une contribution patronale et salariale assise sur les salaires.

Entre 2000 et 2014, les cotisations sociales à la charge des employeurs ont suivi un trend haussier en affichant une progression annuelle moyenne de l'ordre de 8,2% pour s'établir à environ 5,4% du PIB en 2014 après avoir été à 4% en 2000. En même temps, le poids des salaires et traitements bruts dans le total de la rémunération des salariés a accusé un repli d'environ 4 points en passant 87,7% en 2000 à 83,8% en 2014 suite à une progression annuelle moyenne de 5,8%. Mais dans l'ensemble, la rémunération salariale a enregistré une croissance annuelle moyenne de 6,1% avec, toutefois, une décélération durant la période 2008-2014 en évoluant de 5,7% contre 6,5% l'an entre 2000 et 2007. Entre 2000 et 2014, l'évolution de la rémunération salariale a suivi des fluctuations assez réduites autour d'un niveau équivalent à 32% du PIB.

Figure 33 : Poids de la rémunération des salariés, des cotisations sociales à la charge des employeurs et des salaires et traitements bruts en 2000 et 2014



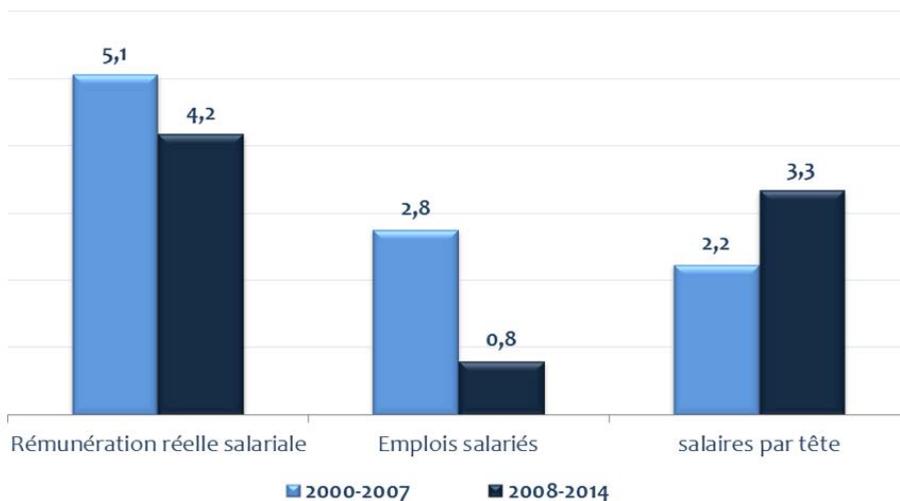
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

⁵⁶ Les salaires nets doivent subir, en revanche, un paiement d'impôts plus élevés.

La figure 34 donne une idée approximative sur l'origine de la progression soutenue de la rémunération salariale entre les deux sous-périodes 2000-2007 et 2008-2014. Nous avons procédé à la décomposition de la rémunération salariale réelle, approchée par la rémunération salariale déflatée par l'indice des prix à la consommation, en deux composantes : les salaires par tête et le nombre d'emplois salariés. L'objectif de cette décomposition est de démontrer si cette progression favorise l'amélioration du niveau des salaires par tête (effet intensif) ou l'augmentation du volume des emplois salariés (effet extensif). Une contribution importante de la première composante est synonyme d'un renforcement du pouvoir d'achat des ménages, alors que pour la seconde signifierait une orientation de la politique économique vers l'absorption du stock des chômeurs moyennant la création de nouveaux postes d'emploi.

La rémunération salariale réelle a, en effet, enregistré une croissance annuelle moyenne de 5,1% l'an entre 2000 et 2007 et de 4,2% entre 2008-2014, soit 4,6% sur l'ensemble de la période. Ce rythme soutenu est dû, en particulier, à la composante « salaires réels par tête » qui a affiché une nette amélioration en passant de 2,2% en 2000-2007 à 3,3% en 2008-2014. Alors que la composante « nombre d'emplois salariés » a accusé une nette décélération entre les deux sous-périodes en passant d'un rythme annuel de 2,8% à 0,8%. Ces évolutions signifient que l'amélioration de la rémunération salariale réelle a servi, dans une grande partie, le pouvoir d'achat des employés déjà actifs sur le marché du travail moyennant la revalorisation salariale des employés et, dans une moindre mesure, la création de nouveaux postes d'emploi.

Figure 34 : Progression annuelle moyenne de la rémunération salariale réelle et de ses deux composantes, salaires réels par tête et emplois salariés en 2000-2007 et 2008-2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'amélioration de la contribution de la composante « salaires par tête » est le fruit des augmentations salariales décidées dans le cadre des différentes sessions du dialogue social au profit des salaires des fonctionnaires de l'État et des salariés du secteur privé. Pour ce qui est du personnel de l'État, les revalorisations salariales entre 2008 et 2014 ont représenté une enveloppe budgétaire de plus de 32 milliards de dirhams. Un budget de 19 milliards de dirhams a été mobilisé entre 2008 et 2010 en vue, notamment, d'améliorer le revenu net de tous les fonctionnaires et employés de 10,4% avec un minimum de 300 DH/mois et de reclasser les fonctionnaires classés aux échelles de rémunération 1 à 4 à l'échelle 5. En 2011, le budget alloué dans le cadre du dialogue social s'est élevé à 13,2 milliards de dirhams sous forme d'augmentation mensuelle nette de 600 dirhams au profit de tous les fonctionnaires de l'État et des agents des collectivités locales, de relèvement du montant des pensions minimales de 600 dirhams par mois à 1.000 dirhams par mois et de révision des dispositions statutaires de certaines catégories de personnel. Ces catégories ont concerné, notamment, les enseignants de l'Éducation Nationale, les médecins, les infirmiers, les enseignants chercheurs de l'enseignement supérieur, les Ingénieurs et autres...⁵⁷.

Ces différentes valorisations ont effectivement contribué à la préservation du pouvoir d'achat des ménages. Ce dernier, approché par l'ensemble des ressources à la disposition des ménages (revenus salariaux, prestations sociales, revenus du patrimoine, transferts) diminué des impôts et des cotisations sociales et corrigé de la variation des prix à la consommation, a suivi une cadence importante en enregistrant une croissance de l'ordre de 6% en 2011 après 2% en 2010 et 5,7% en 2009.

2. Evolution du taux de marge des entreprises

L'analyse précédente a montré que les coûts salariaux unitaires ont connu des évolutions positives (1,8% en 2000-2007 et 1,1% en 2008-2014) sous l'impulsion du net accroissement des salaires (4,8% en moyenne durant les deux sous-périodes) au regard de la dynamique de productivité (2,9% en 2000-2007 et 3,7% en 2008-2014). La littérature économique postule, à cet égard, que la persistance d'une telle trajectoire favorise une amélioration de la part des salaires dans la valeur ajoutée totale et, en l'absence de l'amélioration de la productivité du capital⁵⁸, elle se répercute négativement sur la rentabilité de ces entreprises et, par voie de conséquence, sur la rentabilité de l'économie dans son ensemble.

57 Source : Ministère de l'Économie et des Finances « Rapport sur les ressources humaines 2013 ».

58 La productivité du capital (rapport de la valeur ajoutée et du capital) ralentit une fois la valeur ajoutée évolue à un rythme inférieur à celui du capital. La productivité du capital est, également, influencée par l'évolution des prix relatifs. En effet, lorsque le prix de la valeur ajoutée augmente moins vite que le prix du capital, il déclenche, toutes choses égales par ailleurs, un ralentissement de la productivité en valeur.

2.1. Quelques éclaircissements sur le concept du taux de marge

Le taux de marge des entreprises⁵⁹ est défini, selon la comptabilité nationale, comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation (correspond à la rémunération du capital avant amortissement et avant impôt) et la valeur ajoutée⁶⁰. L'examen de son évolution comparée à celle des salaires permet de donner une idée sur le profil du partage de la valeur ajoutée entre la rémunération du facteur travail (salaires) et la rémunération du facteur capital (excédent brut d'exploitation).

A noter que la modalité de ce partage diffère selon le positionnement dans le cycle économique et selon l'intensité d'ajustement des salaires à la productivité. En effet, dans une phase de récession, la demande atone entraîne un ralentissement de la production et, par conséquent, une chute de la productivité puisque l'emploi ne s'ajuste pas de manière systématique au repli de la production. De ce fait, la part des salaires augmente au détriment du taux de marge vu qu'il y a un décalage temporel pour que les salaires s'ajustent à la productivité.

A signaler que le niveau de marge diffère selon la branche d'activité. Chose évidente puisque un certain nombre de branches d'activités, en l'occurrence le secteur manufacturier, se caractérise par une productivité du travail qui croît rapidement relativement aux autres branches, alors que le salaire réel évolue de manière quasi-identique dans l'ensemble de l'économie.

Le taux de marge des entreprises est, également, influencé par l'effet des prix relatifs. En effet, les charges salariales des entreprises sont indexées sur les prix à la consommation alors que leur revenu est en fonction des prix de vente. Ces derniers, appelés aussi prix de la valeur ajoutée, diffèrent d'un secteur à l'autre. Ils sont relativement bas dans les secteurs exposés à la concurrence internationale et généralement élevés dans les secteurs abrités parce que les entreprises détiennent la possibilité d'appliquer des prix majorés par rapport à leurs coûts marginaux.

Deux facteurs jouent contre l'amélioration du taux de marge. Le premier est relatif à l'emploi dans le sens où un ralentissement de la substitution du capital au travail entraîne une progression rapide de l'emploi, ce qui accroît mécaniquement la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le second facteur est en relation avec la durée de vie du capital. La baisse de cette dernière engendre une hausse des amortissements et impact, par conséquent, le taux de marge.

⁵⁹ Le calcul du taux de marge suscite de nombreuses discussions pour des raisons méthodologiques. L'analyse diffère selon les champs retenus : prendre en considération l'économie dans son ensemble ou seules les sociétés non financières ; analyser l'ensemble des branches d'activité ou extraire les branches ayant des spécificités particulières comme l'agriculture et les administrations publiques ; prendre en compte ou non la rémunération du travail non salarié, etc.

⁶⁰ Le taux de marge diffère de la rentabilité économique du capital, défini comme le ratio de l'excédent brut d'exploitation et le stock de capital. Par conséquent, le fait que le taux de marge soit plus élevé ne signifie pas forcément une rentabilité plus élevée, et vice versa.

2.2. Evolution du taux de marge des entreprises marocaines et utilisation du profit⁶¹

Le taux de marge des entreprises marocaines a affiché une nette amélioration entre les deux sous-périodes en passant de 62,3% en moyenne entre 2000 et 2007 à 64% en moyenne entre 2008 et 2014, soit un gain de 1,7 point. Ce taux s'est stabilisé à un niveau maximum entre 2008 et 2010 (64,9%) avant de baisser progressivement pour se situer à 63,6% en 2013 et 62,2% en 2014.

Figure 35 : Evolution du taux de marge des entreprises entre 2000 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Malgré cette baisse, ce niveau demeure trop élevé comparativement à celui observé chez des pays aussi bien développés que de niveau de développement similaire. Selon les statistiques des Nations-Unies (UN Data), le taux de marge des sociétés non financières est en moyenne de 33% au Portugal, 34% en France, 34% en Espagne, 42% à Chypre, 47% en Grèce et 59% en Tunisie.

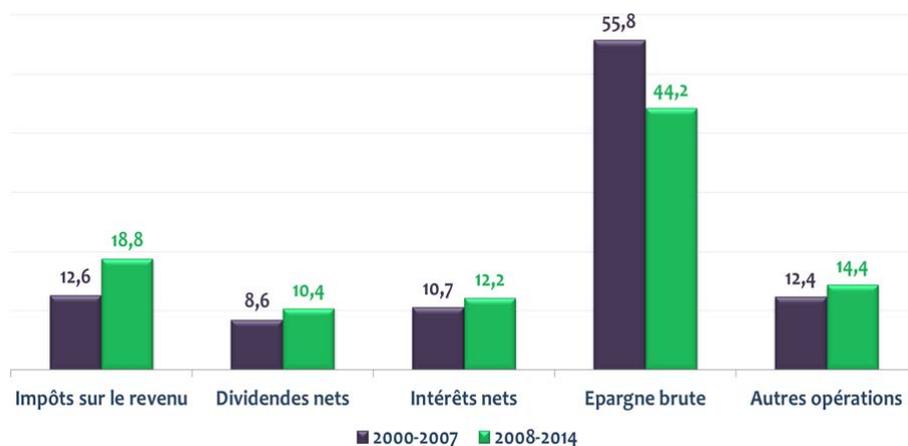
Cette comparaison invite à s'interroger sur les facteurs explicatifs du niveau élevé de ce taux au Maroc. Pour ce faire, nous allons procéder à sa décomposition de manière à faire ressortir la contribution de ces différents déterminants.

Mais au préalable, il serait opportun de voir comment la rémunération du facteur capital est

61 Il convient de noter que, selon le système de comptabilité nationale, l'EBE contient également les revenus mixtes. Ces derniers correspondent à l'excédent (ou éventuellement le déficit) issu de la production qui profite aux entreprises non constituées en sociétés appartenant aux ménages et aux entreprises individuelles.

utilisée. Selon la comptabilité nationale, l'excédent brut d'exploitation dégagé par les sociétés non financières à partir de la valeur ajoutée est généralement redistribué sous formes de paiement de l'impôt, de versement d'intérêts (net des intérêts reçus), de distribution de revenus aux propriétaires du capital (nette des mêmes revenus reçus) et d'autres opérations (à citer en particulier les prestations sociales, les cotisations, l'assurance, les indemnités, les transferts, etc.). Le revenu qui reste correspond à l'épargne brute disponible qui sera, à son tour, mobilisée pour l'autofinancement des investissements ou pour l'alimentation de la trésorerie.

Figure 36 : Distribution de l'excédent brut d'exploitation entre les deux sous-périodes 2000-2007 et 2008-2014 (part en pourcentage de l'EBE)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La configuration de la distribution de l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières marocaines a connu un certain nombre de modifications entre les deux sous-périodes. Il s'avère à travers l'analyse de la figure 36 que, exception faite de l'épargne, toutes les composantes ont vu leur part s'améliorer. Le paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés a représenté 18,8% de l'EBE durant la seconde période après avoir été à 12,6% en moyenne entre 2000 et 2007. Cette hausse de 6,2 points cache, toutefois, la tendance baissière de cette part puisqu'elle est passée de 23,8% en 2008 à 18,8% en 2014, en ligne avec les efforts continus des autorités publiques à réviser progressivement à la baisse le taux d'imposition. Les intérêts nets ont, à leur tour, vu leur part dans l'excédent brut d'exploitation s'améliorer de 1,5 point en passant de 10,7% durant la première période à 12,2% en moyenne entre 2008 et 2014.

S'agissant de la rémunération des propriétaires du capital sous forme de dividendes, elle s'est améliorée de 1,8 point entre les deux périodes pour se situer à 10,4% du total de l'excédent brut d'exploitation. Il est important de souligner, à ce niveau, que les dividendes versés ont vu

leur rythme de progression s'accélérer entre ces deux sous-périodes en passant de 8,5% l'an en 2000-2007 à 11,2% l'an en 2008-2014. Leur part dans l'excédent brut d'exploitation a gagné 5 points entre 2000 et 2014.

Le surplus dégagé, après règlement de ces différentes composantes, correspond à l'épargne. Cette dernière a accusé une nette baisse de 11,5 points entre les deux périodes pour se situer à 44,2% en moyenne en 2008-2014.

A signaler qu'au moment où les dividendes versés ont enregistré un net rebond entre 2008 et 2014, l'investissement des entreprises a accusé une forte décélération entre ces deux dates. Ce qui laisse induire que l'amélioration de la profitabilité des sociétés a, en quelque sorte, servi davantage la distribution des dividendes et moins le réinvestissement. Cette vision courttermiste pourrait pénaliser le potentiel de croissance de l'économie marocaine puisqu'elle contraint l'extension de l'appareil productif, l'investissement dans des technologies sophistiquées et donc la montée en gamme.

Pis encore, elle pourrait contribuer au vieillissement du stock de capital puisque la formation brute du capital fixe évolue à un rythme moins élevé que celui du taux de dépréciation du capital. La littérature académique en sciences économiques montre que ce taux se situe dans un intervalle entre 4% et 6% selon le niveau de développement du pays. Concernant les pays émergents, il est de l'ordre de 5%. Sur cette base, la progression de la FBCF à un rythme inférieur au taux de dépréciation (déclassement) situerait l'économie dans une phase d'accumulation négative puisque la consommation du capital fixe augmente très sensiblement de manière à amputer la valeur ajoutée et la productivité. La réduction des surcapacités accumulées pourrait donc donner un coup d'arrêt au progrès technique et va sans générer des gains de productivité.

2.3. Facteurs explicatifs de l'amélioration du taux de marge des entreprises

Pour apporter plus d'éléments explicatifs de l'évolution du taux de marge des entreprises entre les deux sous-périodes, nous allons procéder, comme il a été signalé ci-dessus, à la décomposition de ce taux en vue d'appréhender la contribution du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange.

Ce dernier facteur n'est que le rapport entre l'indice des prix à la consommation (déflateur utilisé pour calculer le coût réel du travail) et l'indice des prix de la valeur ajoutée. Il met en évidence l'effet important des prix relatifs en intégrant les prix d'importation dans la formation des prix de consommation et les prix d'exportation dans celle des prix de la valeur ajoutée. A signaler que la hausse des prix importés se diffuse rapidement aux prix à la consommation et, dans une moindre mesure, aux prix de la valeur ajoutée via l'élévation des coûts intermédiaires. Ce constat peut être observé lorsque les prix énergétiques montent, les prix à la consommation augmentent plus vite que ceux de la valeur ajoutée.

Commençons, tout d'abord, par décrire les principes de la décomposition comptable du taux de marge. L'approche adoptée se base sur les concepts de la comptabilité nationale et s'inspire des travaux de deux organismes français pionniers dans l'analyse économique, à savoir l'INSEE et la Banque de France⁶².

Les notations utilisées :

- **TM** : Taux de marge ;
- **EBE** : Excédent brut d'exploitation ;
- **Y** : Volume de la valeur ajoutée ;
- **S** : Coût salarial par tête ;
- **L** : Nombre d'employés salariés et non-salariés ;
- **PVA** : Prix de la valeur ajoutée ;
- **IPC** : Indice des prix à la consommation ;
- Le symbole « Δ » devant une variable désigne sa variation d'une période à l'autre ;
- Le symbole « . » au-dessus d'une variable désigne son taux de croissance.

En comptabilité nationale, le taux de marge se calcule en rapportant l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée qui n'est que le produit du volume de la valeur ajoutée et le prix de la valeur ajoutée. Le taux de marge peut alors s'écrire de la manière suivante :

$$TM = \frac{EBE}{Y * PVA}$$

La valeur ajoutée est la somme de l'excédent brut d'exploitation et la rémunération salariale. Cette dernière composante correspond au produit du coût salarial par tête (S) et le nombre d'employés salariés et non-salariés (L).

$$Y * PVA = EBE + (S * L)$$

A partir de ces deux équations, le taux de marge peut s'écrire comme suit :

$$TM = 1 - \left(\frac{S * L}{Y * PVA} \right)$$

Nous introduisons, par la suite, l'indice des prix à la consommation, le taux de marge devient alors :

$$TM = 1 - \left(\frac{S}{IPC} * \frac{IPC}{PVA} \frac{Y}{L} \right)$$

Pour calculer la contribution de ces différents agrégats à la variation du taux de marge, nous procédons au calcul de la variation de ce dernier qui peut s'écrire de la manière suivante :

62 Cette G., Sylvain A., 2003, Op- cit. Sylvain A., 1998, Op- cit. Henry J., Le Cacheux J., 1988, Op- cit.

$$\Delta TM = -\Delta\left(\frac{S}{IPC} * \frac{IPC}{PVA} / \frac{Y}{L}\right)$$

$$\Delta TM = -\left[\left(\frac{IPC}{PVA} / \frac{Y}{L}\right) * \Delta\left(\frac{S}{IPC}\right)\right] - \left[\left(\frac{S}{IPC} / \frac{Y}{L}\right) * \Delta\left(\frac{IPC}{PVA}\right)\right] + \left[\left(\frac{S}{IPC} * \frac{IPC}{PVA}\right) / (Y/L)^2\right] * \Delta(Y/L)$$

$$\Delta TM = \left(\frac{S}{IPC} * \frac{IPC}{PVA} / \frac{Y}{L}\right) * [-(S/IPC) - (IPC/PVA) + (Y/L)]$$

$$[1 - TM_{-1}] * \Delta TM = [1 - TM_{-1}] * [-(S/IPC) - (IPC/PVA) + (Y/L)]$$

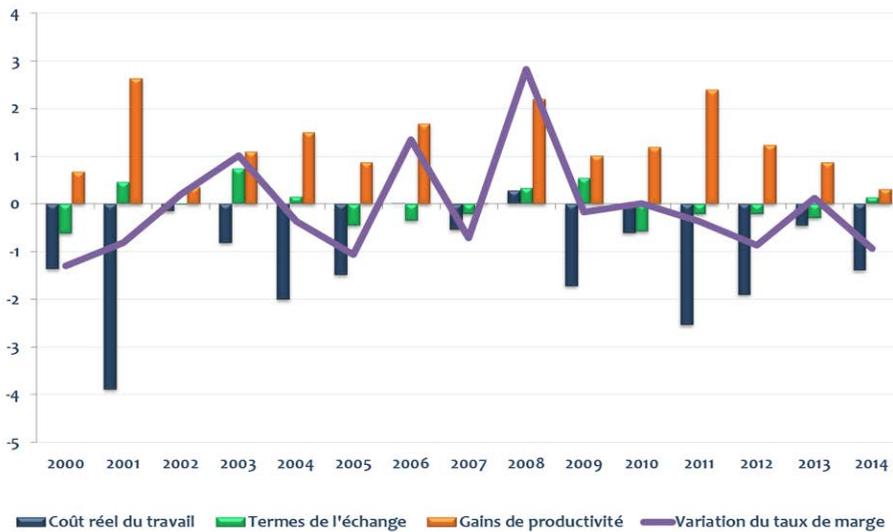
Nous obtenons alors :

$$\Delta TM = -[1 - TM_{-1}] * (S/IPC) - [1 - TM_{-1}] * (IPC/PVA) + [1 - TM_{-1}] * (Y/L)$$

Selon cette équation, la variation du taux de marge est égale à la contribution des gains de productivité, diminuée de la contribution du coût réel du travail et de celle des termes de l'échange.

La figure 37 retrace la contribution de ces différentes composantes dans les variations observées du taux de marge pour le cas du Maroc entre 2000 et 2014. Comme nous pouvons le constater à première vue, ce taux est largement influencé par les gains de productivité et le coût réel du travail. La contribution des termes de l'échange, quant-à-elle, a oscillé dans un intervalle très réduit et a joué un rôle perturbateur pendant quelques années (2000, 2003, 2009 et 2010).

Figure 37 : Contribution du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans l'évolution du taux de marge entre 2000 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Le point le plus marquant est l'année 2008 durant laquelle le taux de marge a enregistré un saut significatif jamais observé durant la période d'analyse en atteignant le niveau de 64,9% après 62,3% en 2007. Ce surplus de 2,6 points est le résultat de la contribution positive et différenciée des trois facteurs. Plus de 78% de cette progression revient aux gains de productivité (2,2 points), 11,8% s'explique par l'amélioration des termes de l'échange (0,33 point) et 10% par le coût réel du travail (0,28 point).

En 2010, la quasi-stagnation du niveau du taux de marge par rapport à l'année 2009 ne reflète pas une stabilisation de la contribution de ces trois facteurs. Les gains de productivité ont contribué de 1,2 point contre -0,6 point pour le coût réel du salaire, alors que les termes de l'échange ont contribué négativement de 0,6 point après +0,5 en 2009. La variation au niveau des termes de l'échange est imputable à la progression de l'indice des prix à la consommation (2,3%) à un rythme largement supérieur à celui de la valeur ajoutée (0,6%). La hausse de l'indice des prix à la consommation a été générée, plus particulièrement, par l'évolution des prix des importations, notamment les prix des produits énergétiques et ceux du blé qui ont progressé respectivement de 25% et de 5,7%.

L'année 2011 a connu une contribution positive et significative des gains de productivité de 2,4 points contrebalancée, toutefois, par une contribution de même intensité mais avec un signe négatif du coût réel du salaire (-2,5 points) et une contribution négative des termes de l'échange de -0,2 point. Ces évolutions se sont traduites par un léger repli de la rémunération du facteur

capital comme en illustre le passage du taux de marge de 64,9% en 2010 à 64,5% en 2011, soit une baisse de 0,4 point.

En somme, l'évolution positive du taux de marge entre les deux sous-périodes est, essentiellement, liée aux gains de productivité qui ont vu leur contribution passer de 1,1 point en moyenne entre 2000 et 2007 à 1,3 point en moyenne entre 2008 et 2014. La contribution du coût réel du travail est restée négative sur les deux sous-périodes : -1,2 point en moyenne entre 2008-2014 après -1,3 point en moyenne entre 2000 et 2007, sachant que cette contribution était positive de 0,3 point en 2008. Quant au facteur relatif aux termes de l'échange, sa contribution demeure modérée : -0,04 point en moyenne durant les deux sous-périodes avec un maximum de +0,7 point en 2003 et un minimum de -0,6 point en 2000 et 2010.

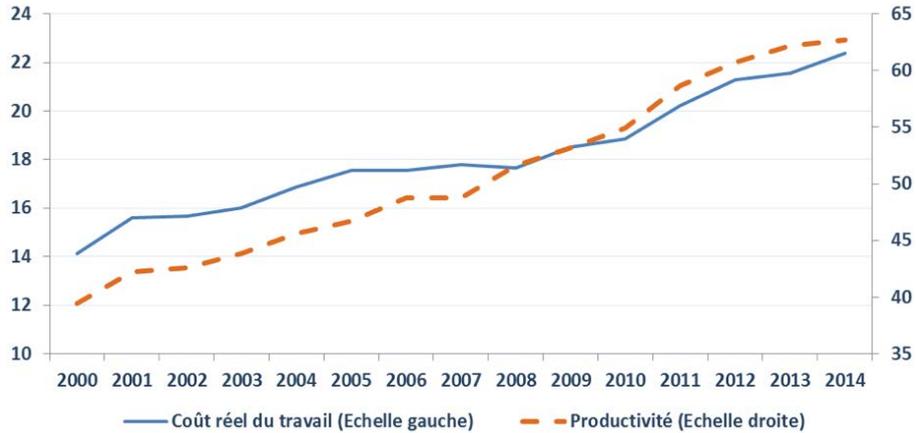
Tableau 11 : Contribution du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans la variation du taux de marge, en moyenne sur les deux sous-périodes

	2000-2007	2008-2014	Ecart en point
Taux de marge moyen	62,3	64,0	+1,7
Variation moyenne du taux de marge	-0,2	0,1	+0,3
Coût réel du travail	-1,3	-1,2	+0,09
Termes de l'échange	-0,04	-0,04	0
Gains de productivité	1,1	1,3	0,21

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

De ce qui précède, il s'avère que, malgré l'évolution positive des coûts salariaux unitaires, le taux de marge des entreprises n'a pas été impacté. Au contraire, il s'est amélioré lors de la seconde période. Ceci pourrait être expliqué par deux facteurs : Le premier, comme le montre clairement la figure 38, est l'atténuation progressive de l'impulsion du coût réel du travail par une dynamique avérée des gains de productivité durant la période 2008-2014 où le rythme de progression des gains de productivité (3,7% l'an) devenu plus élevé que celui du coût réel du travail (3,4% l'an), après avoir augmenté de 2,9% et 3,4% dans un ordre respectif entre 2000 et 2007.

Figure 38 : Evolution des niveaux du coût réel du travail et des gains de productivité

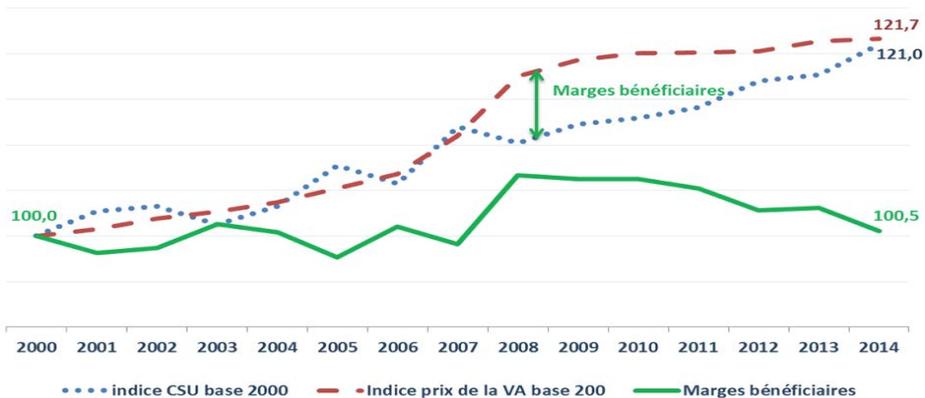


Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Le second facteur est en relation avec les marges bénéficiaires des entreprises. Ces dernières - qui peuvent se mesurer en comparant l'évolution du coût salarial unitaire et celle du prix de la valeur ajoutée (ou prix de vente) - s'ajustent normalement à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution de ces deux composantes. Ainsi, l'élargissement de ces marges (respectivement rétrécissement) est constaté lorsque la progression du prix de la valeur ajoutée se fait à un rythme plus élevé (moins élevé) que celui des coûts salariaux unitaires.

Comme le montre la figure 39, les marges bénéficiaires se sont nettement améliorées à partir de l'année 2008 après avoir été en dessous du niveau de base quasiment sur toute la période 2000-2007.

Figure 39 : Evolution de l'indice des prix de la valeur ajoutée (1), du coût salarial unitaire (2) et des marges bénéficiaires (1)/(2)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La lecture croisée de ces deux graphiques montre que les hausses constatées au niveau des salaires ont été atténuées non seulement par l'amélioration de la productivité mais aussi par le fait que les entreprises ont réussi à passer dans les prix de vente les hausses des coûts de production.

La seule inquiétude est que ces marges devraient normalement renforcer la capacité d'autofinancement des entreprises et booster leur potentiel d'innovation, de production, d'investissement et d'exportation. Chose qui fait défaut au Maroc puisque l'amélioration de ces marges s'est accompagnée d'un net rebond de la distribution des dividendes (amélioration de leur part dans l'EBE d'environ 5 points entre 2000 et 2014 pour atteindre plus de 19% en 2014) mais aussi des autres charges (intérêts, impôts et autres opérations) au détriment, bien évidemment, de l'épargne, censée favoriser le réinvestissement et l'accumulation des capacités productives.

La continuité de cette tendance risque de générer une accélération du vieillissement du stock de capital et d'empêcher la montée en gamme des produits domestiques et la génération des gains de productivité.

3. Coûts salariaux unitaires, gains de productivité et marges des entreprises : Analyse par branche d'activité

Les résultats obtenus au niveau de l'économie dans son ensemble révèlent clairement l'importance des gains de productivité et du coût réel du travail dans les marges des entreprises. Cette réalité diffère selon le secteur d'activité. Il serait donc intéressant de montrer dans quelle mesure les facteurs précités influencent-ils les marges des entreprises au niveau des différentes branches d'activités afin de mettre en évidence les spécificités du tissu productif marocain.

3.1. Evolution des coûts salariaux unitaires au niveau des différentes branches d'activité

L'analyse des coûts salariaux unitaires des différentes branches d'activités entre les deux sous-périodes 2000-2007 et 2008-2014 fait ressortir des évolutions différenciées. Il y a lieu de noter, tout d'abord, la nette augmentation de ces coûts au niveau d'un certain nombre de branches à forte valeur ajoutée. A citer notamment, les autres industries manufacturières⁶³ qui

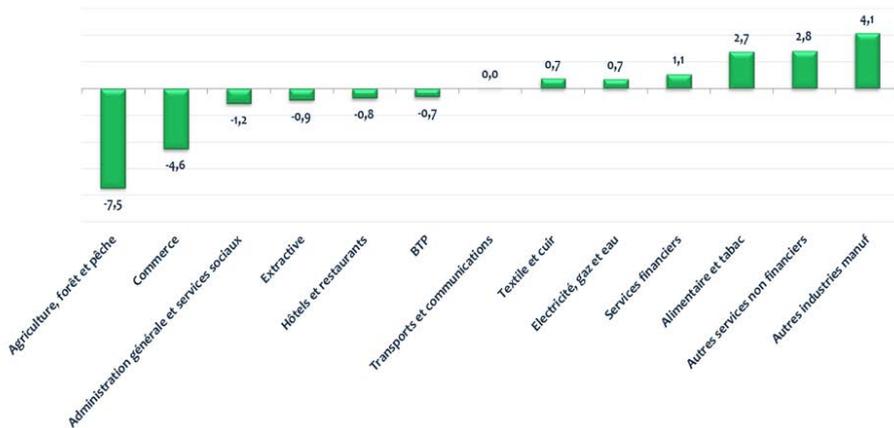
⁶³ Les autres industries manufacturières incluent également « industrie chimique et para-chimique », « industrie mécanique, métallurgique et électrique » et « raffinage de pétrole et autres produits d'énergie ». Ce regroupement s'est fait dans le souci de s'aligner sur la nomenclature relative à l'emploi.

De même pour les autres services non financiers qui englobent les services liés à l'immobilier, location et services rendus aux entreprises.

La branche Administration générale et services sociaux contient les deux composantes « Administration

ont affiché une hausse de 4,1 points sous l'effet de l'accélération de la rémunération salariale par tête (7,3% en 2008-2014 après 3% en 2000-2007) à un rythme plus prononcé à celui de la productivité apparente du travail (1,9% après 1,8%). Vient après les autres services non financiers qui ont assisté à une hausse des coûts salariaux unitaires de +2,8 points suite à la baisse persistante de la rémunération salariale par tête (-0,3% durant les deux périodes) et la forte décélération de la productivité du travail (0,3% après 3,2%). Les activités liées à l'alimentaire et tabac ont, également, connu une hausse des coûts salariaux unitaires de 2,7 points (progression de la rémunération salariale par tête de 3,8% après -0,5% et celle de la productivité apparente du travail de 1,8% après 0,3%), de même pour les services financiers avec un surplus de 1,1 point (-0,3% après 2,2% pour la rémunération salariale par tête et -3,1% après 0,5% pour la productivité apparente du travail).

Figure 40 : Ecart de progression (en points) des coûts salariaux unitaires des différentes branches d'activités entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La baisse la plus prononcée des coûts salariaux unitaires revient à l'agriculture, forêt et pêche de 7,5 points sous l'effet conjugué de l'amélioration de la productivité apparente du travail en passant de 1,5% l'an entre 2000 et 2007 à 7,4% l'an entre 2008 et 2014, conjuguée à un ralentissement de la rémunération salariale par tête à 2% après 3,9% l'an durant la première période. Au niveau du commerce, la baisse des coûts salariaux unitaires de 4,6 points est due en particulier à la décélération aussi bien de la rémunération salariale par tête (1,4% après 6,5%) que de la productivité apparente du travail (0,1% après 0,5%). La baisse de ces coûts de 1,2 point au niveau de l'Administration générale et services sociaux s'explique par l'accélération de la productivité apparente du travail (4,6% après 2,7%) et de la rémunération salariale par tête

publique et sécurité sociale » et « Education, santé et action sociale ».

(6,2% après 5,5%). Les autres branches ont connu des changements minimes.

Les figures 41 et 42 retracent le positionnement des différentes branches d'activités couvrant les deux sous-périodes 2000-2007 et 2008-2014 moyennant le croisement entre la progression annuelle moyenne de la rémunération salariale par tête et celle de la productivité apparente du travail. Le positionnement des branches d'activité au-dessus de la bissectrice (inversement au-dessous) est synonyme d'un accroissement (baisse) des coûts salariaux unitaires et donc à une progression de la rémunération salariale par tête à un rythme supérieur (inférieur) à celui de la productivité apparente du travail.

Figure 41 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail entre 2000 et 2007

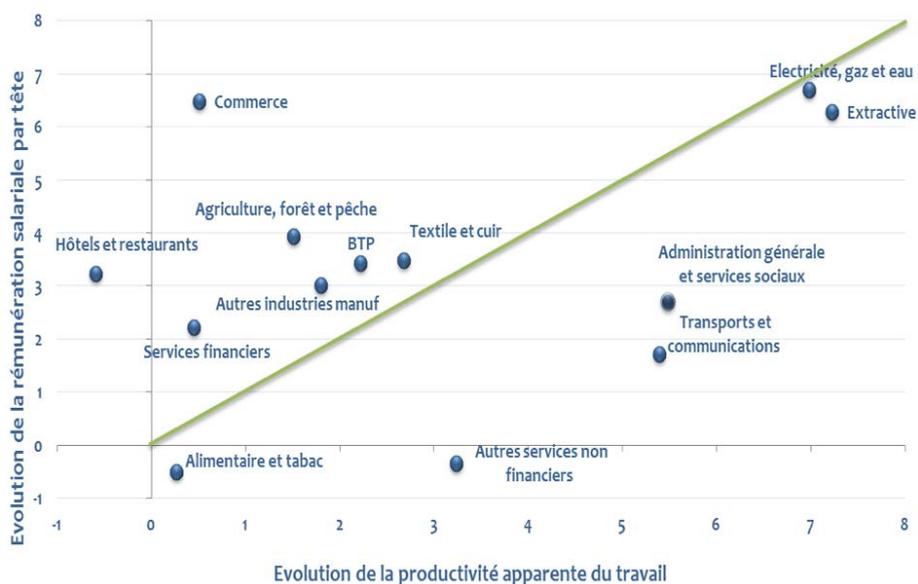
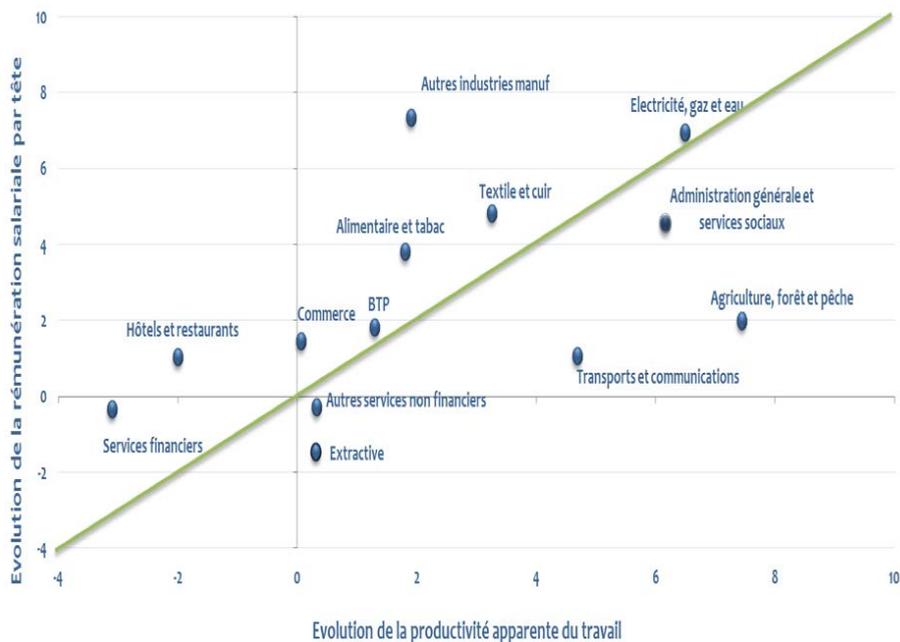


Figure 42 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail entre 2008 et 2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La lecture de ces deux figures permet de distinguer quatre groupes de branches ayant connu des performances différenciées. Le premier groupe est marqué par une progression de la productivité du travail à un rythme supérieur à celui de la rémunération salariale par tête durant les deux périodes. Ce groupe contient les activités extractives, les transports et communications et les autres services non financiers.

Le second groupe inclut les branches d'activités ayant assisté à une hausse de la productivité du travail à un rythme inférieur à celui de la rémunération salariale par tête durant les deux périodes. Il est formé des autres industries manufacturières, du textile et cuir, du BTP, du commerce, des hôtels et restaurants et des services financiers.

Le troisième groupe contient les branches ayant connu une hausse de la productivité du travail à un rythme supérieur à celui de la rémunération salariale par tête durant la période 2000-2007 et inférieur au cours de la période 2008-2014. Il concerne l'alimentaire et tabac et l'électricité, gaz et eau.

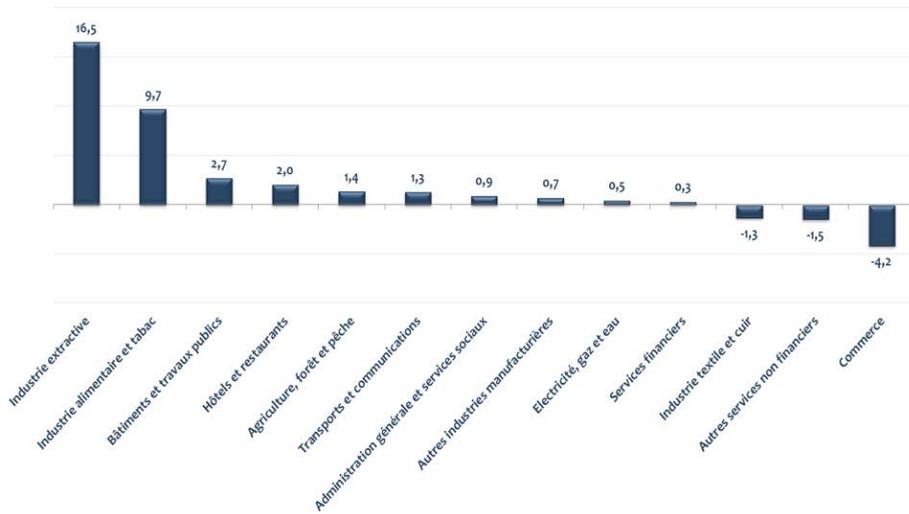
Le quatrième groupe est représenté par la branche l'agriculture, forêt et pêche. Cette dernière a affiché une hausse de la rémunération salariale par tête à un rythme supérieur à celui de la productivité du travail durant la période 2000-2007 et inférieur au cours de la période 2008-2014.

3.2. Déterminants de l'évolution du taux de marge au niveau des différentes branches d'activité

Les comportements hétérogènes des différentes branches d'activité, au regard de l'évolution des coûts salariaux unitaires et de leurs composantes, nous poussent à examiner le profil du partage de la valeur ajoutée entre profit et salaires au niveau de ces branches. Il est tout à fait logique que derrière ce profil se cachent des configurations hétérogènes vues les spécificités propres de chaque secteur et aussi des entreprises opérant au sein du même secteur. Parmi ces spécificités, il y a lieu de citer, l'exposition à la concurrence internationale, la position dans la chaîne de production, l'intensité en capital et en travail, la taille de l'entreprise, la cotation en bourse des valeurs, etc.

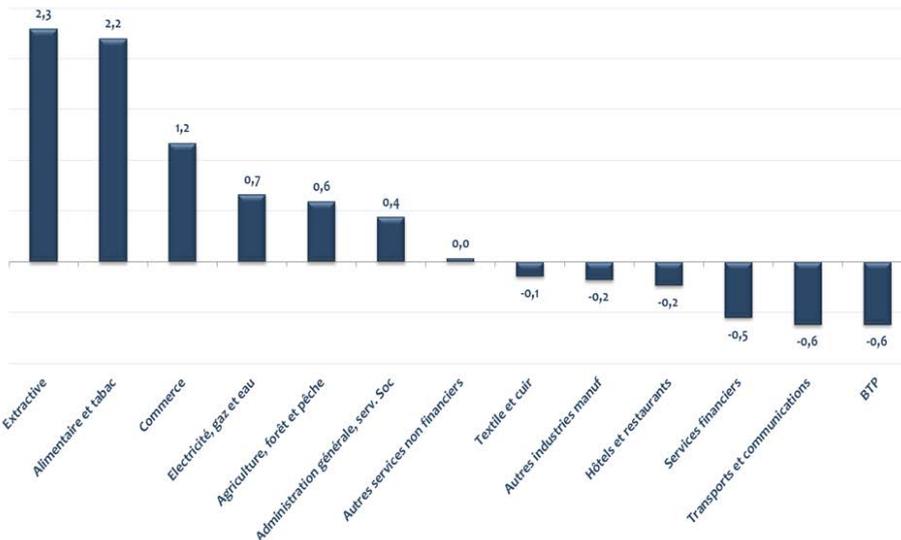
La figure 43 montre que l'amélioration la plus significative du taux de marge entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014 revient aux activités extractives dont le taux est passé de 65,9% à 82,4%, soit un gain de 16,5 points. Vient juste après, un secteur caractérisé par une forte valeur ajoutée et une exposition avérée à la concurrence internationale et s'agit de l'industrie alimentaire et tabac qui a vu son taux de marge réaliser un gain de 9,7 points pour se situer à 79,4% en moyenne entre 2008 et 2014. En revanche, l'industrie du textile et cuir, également exposée à la concurrence internationale, a vu son taux de marge baisser de 1,3 point entre les deux périodes pour se situer à 49,7%, soit le taux le plus faible par rapport aux autres branches, exception faite bien évidemment de l'Administration générale et services sociaux dont le taux ne dépasse pas les 14%. Les baisses les plus significatives du taux de marge sont observées au niveau du commerce (-4,2 points en passant de 75,6% à 71,4%) et des autres services non financiers (-1,5 point en passant de 89,7% à 88,2%). Les autres branches n'ont pas assisté à des variations notables de leur taux de marge.

Figure 43 : Ecart (en points) du taux de marge des différentes branches d'activité entre 2000-2007 et 2008-2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Figure 44 : Ecart (en points) de la variation moyenne du taux de marge des différentes branches d'activité entre 2000-2007 et 2008-2014



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Dans l'ensemble, six sur treize branches ont connu une amélioration de la variation moyenne du taux de marge entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014. L'amélioration est plus

manifeste au niveau de l'extractive (+2,3 points), l'alimentaire-tabac (+2,2 points) et le commerce (+1,2 point). La dégradation est constatée au niveau des activités liées au BTP (-0,6 point), aux transports et communications (-0,6 point) et aux services financiers (-0,5 point).

L'analyse au niveau de l'économie totale montre que les variations du taux de marge sont principalement guidées par les gains de productivité et le coût réel du travail, au moment où la contribution des termes de l'échange demeure négligeable. Ce constat n'est pas valable à l'ensemble des activités. Les deux figures ci-dessous montrent la situation très disparate au niveau des branches d'activité et révèlent, en effet, une grande variabilité de la contribution de ces trois composantes dans la variation du taux de marge.

Nous constatons ainsi des évolutions divergentes pour les trois activités produisant des biens échangeables à savoir l'industrie alimentaire-tabac, le textile-cuir et les autres industries manufacturières. La composante « termes de l'échange » est le principal contributeur à l'amélioration de la variation du taux de marge de l'industrie alimentaire-tabac lors de la seconde période avec une contribution positive de 1,7 point après une contribution négative moyenne de 1,1 point en 2000-2007, soit un gain de 2,8 points.

Cette composante a contribué également de manière significative au niveau des autres industries manufacturières (1,4 point en moyenne entre 2008 et 2014 après 0,1 point en 2000-2007), mais pas aussi suffisante pour compenser la contribution modérée des gains de productivité (0,7 point en moyenne durant les deux périodes) et la baisse de celle du coût réel du travail (-2,2 points en 2008-2014 après -0,7 point en 2000-2007). Suite à ces évolutions, la variation moyenne du taux de marge au niveau des autres industries manufacturières n'a pas connu des changements importants entre les deux périodes.

S'agissant de la branche textile et cuir, la baisse de la contribution du coût réel du travail (en passant de -1,1 point en 2000-2007 à -1,9 point en 2008-2014) a été compensée par une amélioration proportionnelle des gains de productivité (1,7 point en 2008-2014 après 1,4 point en 2000-2007) et de celle des termes de l'échange (-0,4 point en 2008-2014 après -0,7 point en 2000-2007), ce qui s'est révélé neutre sur le niveau de variation du taux de marge.

Au niveau des activités extractives, l'amélioration significative de la variation du taux de marge entre les deux périodes s'explique, en grande partie, par l'amélioration de la contribution du coût réel du travail (0,4 point en 2008-2014 après -2,5 points en 2000-2007) et celle des termes de l'échange (1,5 point en 2008-2014 après -0,5 point en 2000-2007) et qui ont largement contrebalancé le net repli de la contribution des gains de productivité (0,6 point en 2008-2014 après 3,2 points en 2000-2007).

Le point commun pour les quatre branches - Hôtels et restaurants, Services financiers, Transports et communications et BTP qui ont connu une légère dégradation de la variation du taux de marge entre les deux périodes- est l'amélioration de la contribution du coût réel du travail et la diminution de celle des gains de productivité et des termes de l'échange.

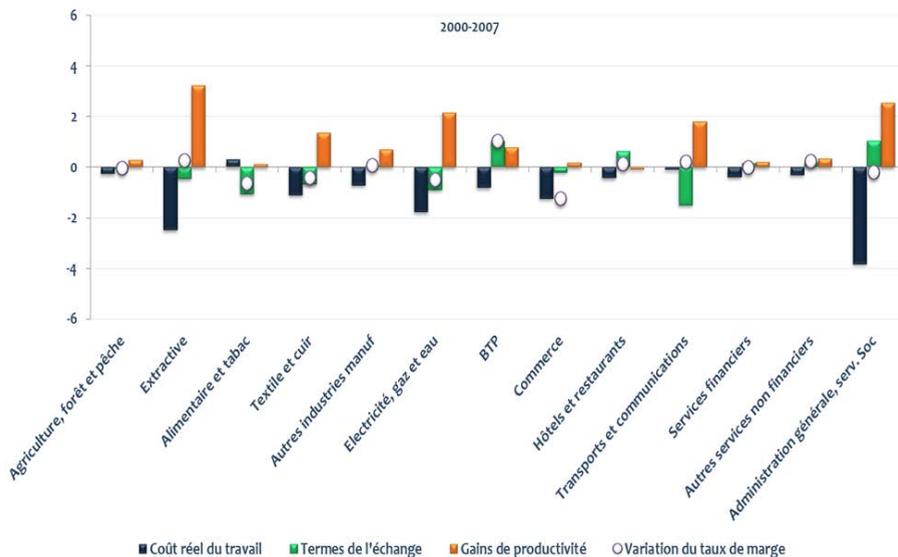
La branche relative à l'administration générale et services sociaux a affiché un profil différent

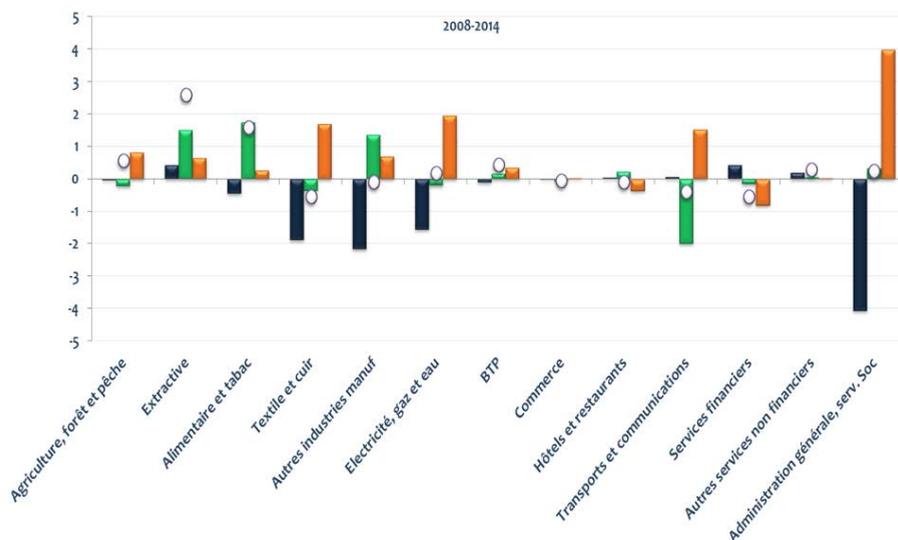
puisque l'essentiel de l'amélioration de la variation de son taux de marge entre les deux sous périodes émane du composant gains de productivité (4 points en 2008-2014 après 2,6 points en 2000-2007). Cette amélioration est, toutefois, absorbée par le repli de la contribution des termes de l'échange (0,3 point en 2008-2014 après 1 point en 2000-2007) et de celle du coût réel du travail (-4,1 points en 2008-2014 après -3,8 points en 2000-2007).

Nous observons en outre que, exception faite de l'agriculture forêt et pêche, le textile et cuir et l'administration générale et services sociaux, les différentes branches ont assisté à une dégradation de la contribution des gains de productivité à la variation moyenne du taux de marge. Signifiant ainsi que l'essentiel de l'amélioration de cette dernière provient de la composante relative au coût réel du travail.

En bref, les résultats montrent que les termes de l'échange ont contribué de manière non négligeable à la variation du taux de marge au niveau des branches de l'alimentaire-tabac, l'extractive et les autres industries manufacturières. En revanche, leur contribution demeure généralement minimale pour le reste des branches d'activité, signifiant ainsi que l'écart entre le prix à la consommation et celui de la valeur ajoutée n'a pas impacté la variation du taux de marge, et donc la hausse de ce taux (respectivement baisse) correspond à une progression du coût réel du travail plus rapide (moins rapide) que celle de la productivité.

Figure 45 : Contribution, par branches d'activité, du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans la variation du taux de marge

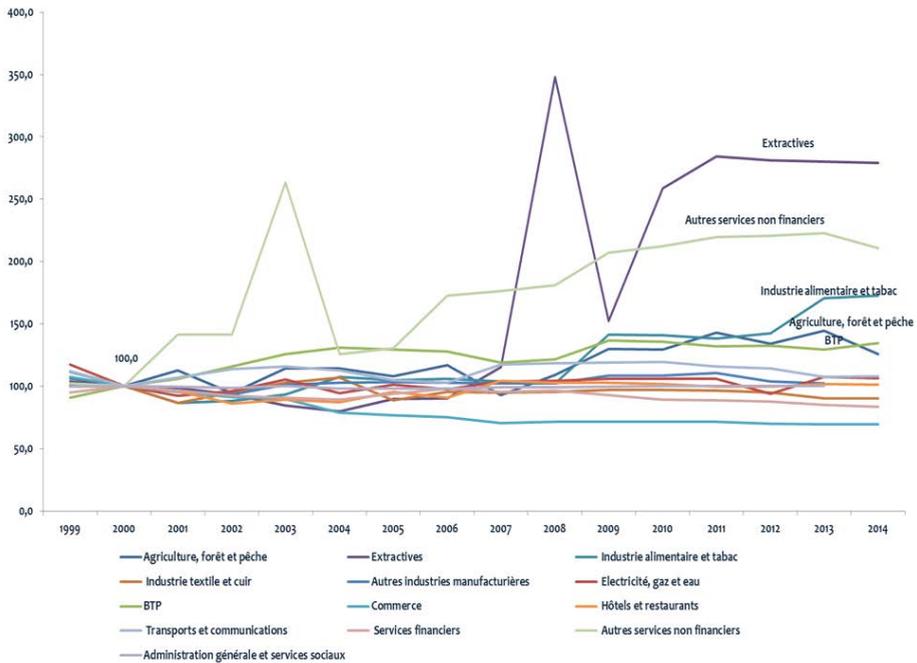




Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Par ailleurs, l'analyse des marges bénéficiaires, approchées par la comparaison entre l'évolution du coût salarial unitaire et celle du prix de la valeur ajoutée, révèle une dissemblance intersectorielle aussi bien au niveau du secteur manufacturier qu'au sein des activités tertiaires. La figure 46 montre un élargissement de ces marges, classées par ordre de grandeur, au niveau des activités extractives, des autres services non financiers, de l'industrie alimentaire et tabac, de l'agriculture forêt et pêche et du BTP. D'autres branches ont connu, en revanche, un rétrécissement de leurs marges bénéficiaires, c'est le cas notamment de l'industrie textile et cuir, les services financiers et le commerce.

Figure 46 : Evolutions comparées des marges bénéficiaires des différentes branches d'activité (base 100 = 2000)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

3.3. Résumé conclusif

Il s'avère, à travers l'analyse des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises sur la période 2000-2014, que les évolutions positives des coûts salariaux unitaires n'ont pas impacté le taux de marges des entreprises⁶⁴. Au contraire, ce taux a affiché une nette amélioration durant la période post-crise. Ceci s'explique par le fait que l'impulsion des salaires a été atténuée, d'une part, par l'amélioration des gains de productivité qui ont progressé à un rythme supérieur à celui du coût réel du travail et, d'autre part, par le fait que les entreprises ont réussi à restaurer leurs marges bénéficiaires en faisant passer dans les prix de vente les hausses des coûts de production.

L'analyse sectorielle montre, par ailleurs, des évolutions hétérogènes. Plusieurs branches à forte valeur ajoutée ont connu une nette augmentation des coûts salariaux unitaires (les autres industries manufacturières, les autres services non financiers, l'alimentaire et tabac, etc.) suite à des évolutions différenciées entre la rémunération salariale par tête et la productivité apparente

⁶⁴ Exception faite des années 2003, 2006 et 2008 durant lesquelles les coûts salariaux unitaires ont accusé des baisses.

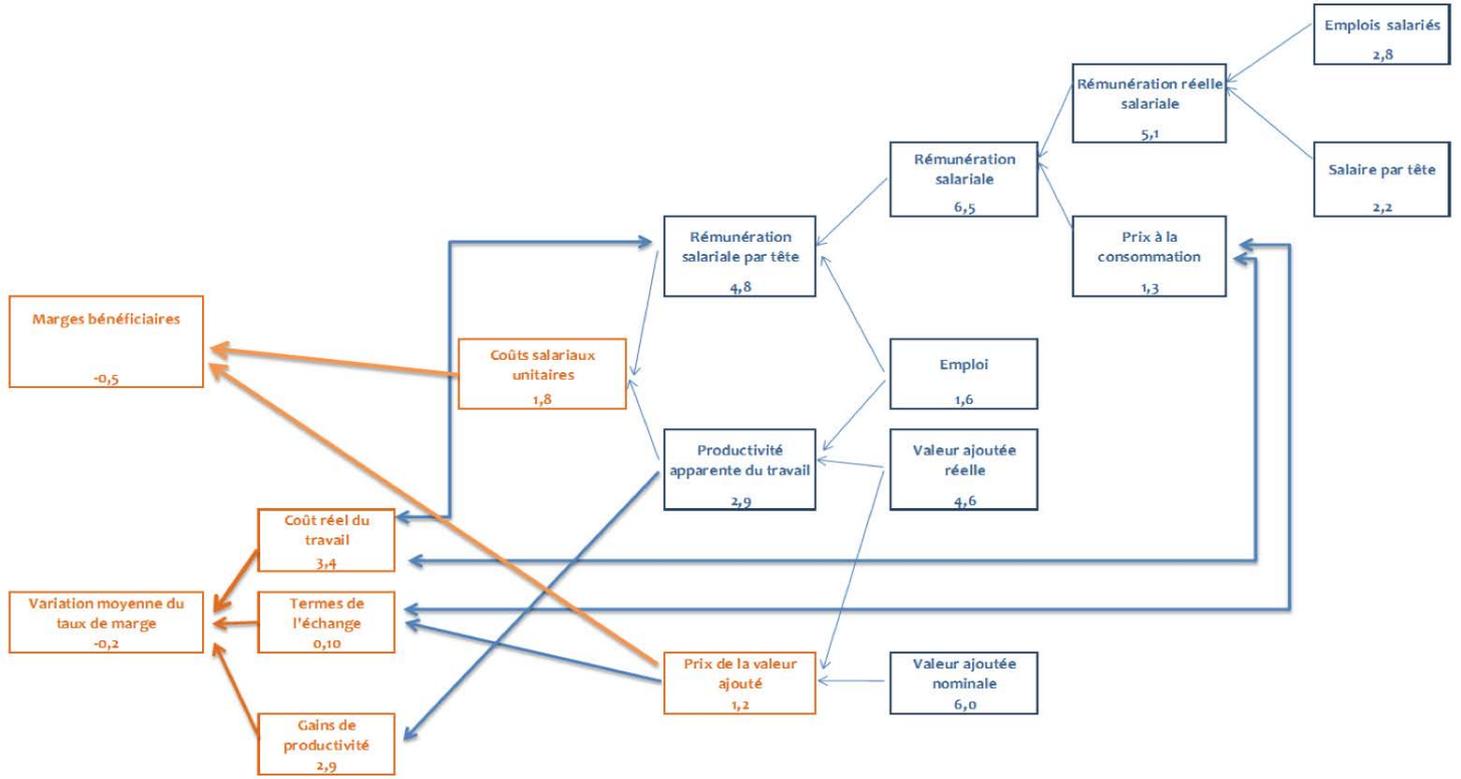
du travail. L'hétérogénéité est constatée, également, au niveau du taux de marge des entreprises, plus particulièrement, au sein des branches exposées à la concurrence internationale. Entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014, il a été observé une amélioration du taux de marge de l'industrie alimentaire et tabac et des autres industries manufacturières, alors que l'industrie du textile a connu une dégradation du taux de marge. L'amélioration la plus significative de ce taux entre ces deux périodes revient aux activités extractives alors que la baisse la plus prononcée revient au secteur du commerce. Dans l'ensemble, six sur treize branches d'activité ont connu une amélioration de la variation moyenne du taux de marge, quatre branches ont enregistré des changements minimes et les trois restantes une dégradation. Les gains de productivité, le coût réel du travail et les termes de l'échange en ont contribué de manière différenciée.

Les résultats ont montré, en outre, que l'augmentation des marges des entreprises ne s'est pas traduite par une remontée correspondante de l'investissement productif et que la répartition de l'excédent brut d'exploitation a servi plus le règlement des charges et la distribution des dividendes et moins le réinvestissement. De ce fait, seule une partie du théorème énoncé au milieu des années 70 par le Chancelier allemand Helmut Schmidt (les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain) s'est réalisée, le reste a fait défaut comme l'indique le net rebond des dividendes versés durant la période 2008-2014 qui s'est accompagné d'un repli du rythme de l'investissement et de moins en moins de créations nettes d'emplois. En effet, la formation brute de capital fixe a fortement décéléré en passant de 7,1% l'an entre 2000 et 2007 à seulement 2,7% l'an entre 2008 et 2014, de même, pour l'emploi avec des créations nettes de seulement 84 mille entre 2008 et 2014 contre 150 mille entre 2000 et 2007.

L'affaiblissement de l'investissement va de pair avec le vieillissement du stock de capital puisque la formation brute du capital fixe évolue à un rythme moins élevé que celui du taux de dépréciation du capital (synonyme de déclasserment). Selon la littérature économique, ce taux se situe dans un intervalle entre 4% et 6% selon le niveau de développement du pays. Concernant les pays émergents, il est de l'ordre de 5%. Sur cette base, la progression de la FBCF à un rythme inférieur au taux de dépréciation positionnerait l'économie dans une phase d'accumulation négative puisque la consommation du capital fixe augmente très sensiblement de manière à amputer la valeur ajoutée et, par conséquent, la productivité.

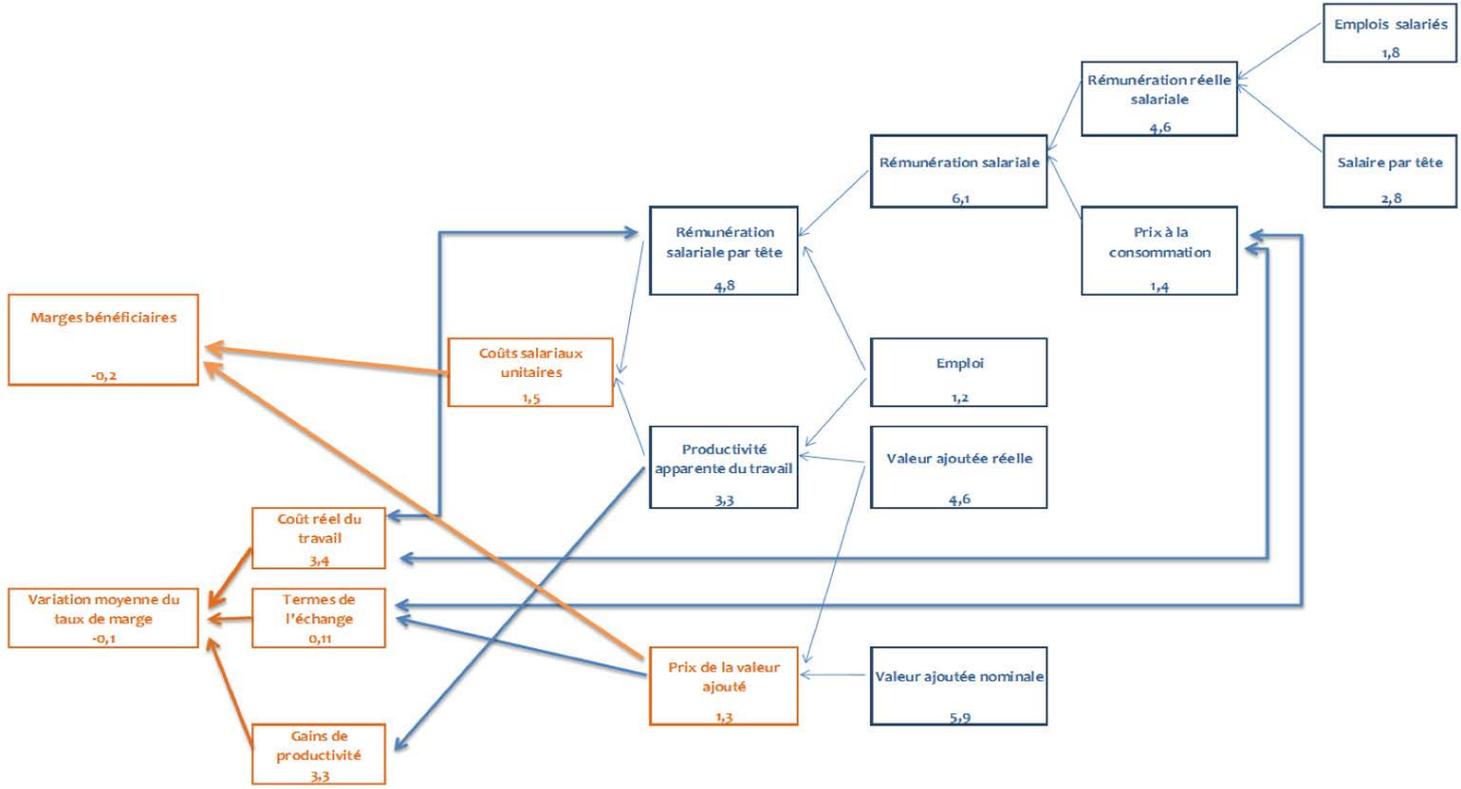
La non réinjection des profits réalisés dans la sphère productive et dans de nouvelles capacités de production pèserait à moyen terme sur le potentiel de croissance de l'économie, accélérerait le vieillissement du stock de capital et donnerait un coup d'arrêt au progrès technique. Ceci rendrait ainsi difficile la montée en gamme des produits domestiques, la génération des gains de productivité et surtout, le reversement de la courbe du chômage, avec toutes les conséquences sur les conditions de la compétitivité structurelle et sur la vitalité de notre société (précarisation et déqualification des emplois, déclasserment social, etc.).

Figure 47 : Schéma stylisé des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises, évolutions en moyenne entre 2000 et 2007



Source : Schéma élaboré par l'auteur

Figure 49 : Schéma stylisé des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises, évolutions en moyenne entre 2000 et 2014



Source : Schéma élaboré par l'auteur



Gains de productivité et rigidités économiques

III. Gains de productivité et rigidités économiques

Trois variables déterminantes ressortent des schémas stylisés, présentés à la fin de du chapitre précédent, à savoir les prix, les salaires et l'emploi (population active occupée). Ces variables sont placées au cœur des analyses et des débats actuels sur la question des rigidités structurelles. L'importance accordée à cette notion de « rigidité » est justifiée, notamment, par son rôle capital dans le processus des transformations structurelles et, surtout, par ses conséquences économiques lors de la survenue d'un choc exogène. La présence de rigidité contraint, en effet, l'entreprise à faire face aux pressions qu'exercent ses concurrents et à adapter le volume de sa main d'œuvre, le rythme du travail et les processus de production aux évolutions erratiques de la conjoncture.

Plusieurs études économiques, notamment celles de de l'OCDE sur la zone euro⁶⁵, montrent que les rigidités structurelles affaiblissent la capacité d'ajustement de l'économie en cas de la survenue de chocs et brident la force économique de la destruction créatrice. Ces études soulignent, en outre, que les rigidités sur les marchés des produits et du travail vont de pair avec une décélération de la productivité du travail et un recul du taux d'emploi. Les principales recommandations avancées par cet organisme, dans le cadre des différentes études économiques par pays, visent à assurer plus de flexibilité et à stimuler la concurrence des marchés afin de favoriser un ajustement rapide en cas de choc économique et une réaction plus efficace sur le plan de politique macroéconomique⁶⁶.

Dans la même ligne de pensée, le président de la Banque Centrale Européenne, Mario Draghi, a indiqué, lors d'une intervention à l'Université d'Helsinki en novembre 2014, que « tous les pays doivent être assez souples pour réagir rapidement aux chocs à court terme, notamment par un ajustement des salaires ou une réaffectation des ressources entre secteurs. (...) Pour que les économies soient résilientes et souples, les salaires et les prix doivent pouvoir être ajustés aux conditions économiques et l'allocation des ressources être redéfinie rapidement entre les entreprises et les secteurs. (...) La théorie économique nous enseigne que ces éléments sont

65 OCDE, Etudes économiques de l'OCDE, janvier 2007 : « Zone euro », volume 2006/16.

66 OCDE, Etudes économiques de l'OCDE, janvier 2007 : Op- cit.

cruciaux ... afin de garantir que l'ajustement s'opère par les prix et non par les quantités, c'est-à-dire par le chômage. (...) Pendant la crise, les pays dont les économies étaient plus flexibles se sont globalement adaptés plus rapidement et avec des répercussions moins fortes en termes de chômage »⁶⁷.

Les mêmes constats sont avancés sur le plan théorique. La nouvelle macroéconomie keynésienne stipule que la survenue d'un choc infligé à une économie pousse les différents opérateurs à ajuster leur comportement à la nouvelle donne pour atteindre un nouvel équilibre. La période d'ajustement avant le retour à cet équilibre dépend, toutefois, de la présence ou non de rigidités réelles et nominales au niveau de la détermination des salaires, des prix et de l'emploi⁶⁸. Ces rigidités font obstacles à la mobilité de la main d'œuvre et à l'allocation la plus efficace des ressources. Plus un pays est affecté de rigidités, plus l'impact des chocs est susceptible d'être prolongé dans le temps et plus la vitesse de transformation des structures productives est lente.

Pour ce qui est du cas du Maroc, il est certes que la politique macroéconomique, mise en œuvre au sortir des années 1990, a fait de la stabilité des équilibres internes et externes sa préoccupation majeure. De grands efforts ont été déployés en vue d'instaurer une politique macroéconomique garantissant en priorité les conditions de stabilité moyennant, notamment, des instruments budgétaires et monétaires qui concilient les objectifs de répartition et d'efficience économique. Mais la pertinence d'une politique macroéconomique ne peut être appréciée à la simple réalisation des équilibres et à la stabilité des prix. Elle doit s'assimiler, aussi, au regard de sa capacité à s'ajuster en réponse aux chocs et à actionner la réallocation des ressources des secteurs à faible valeur ajoutée vers des secteurs à forte valeur ajoutée. Cette capacité joue un rôle primordial dans l'atténuation des chocs et dans l'amorce d'un processus rapide de transformation structurelle.

La lecture rétrospective de l'économie nationale montre qu'après les bonnes performances macroéconomiques réalisées durant la période 2000-2007, les vulnérabilités se sont accrues à partir de l'année 2008 à la suite d'une succession de nombreux chocs exogènes. Parmi ces chocs, il y a lieu de citer la récession qu'ont connue nos principaux pays partenaires étrangers, la montée vertigineuse des cours du pétrole, l'instabilité régionale avec l'éclatement du « printemps arabe » et la volatilité de la production céréalière. Face à ces chocs, le rythme de progression de la croissance non agricole (justement pour neutraliser les retournements cycliques liés à la composante agricole) a du mal à s'ajuster sur son niveau potentiel et les fondamentaux macroéconomiques (compte courant de la balance des paiements et solde budgétaire) tardent à enclencher un retour rapide à l'équilibre.

67 Intervention de M. Mario Draghi, Président de la Banque Centrale Européenne à l'Université d'Helsinki, le 27 novembre 2014.

68 Lamotte H., Vincent J-P, 1998, Op- cit.

Ces constats nous conduisent inévitablement à soulever d'importantes questions auxquelles il ne sera pas aisé de répondre. L'économie marocaine est-elle affectée par une rigidité de ses structures économiques ? La présence de telles rigidités sont-elles la source de la lenteur des transformations du tissu productif et de l'insuffisante réallocation des facteurs de production des secteurs à faible valeur ajoutée vers les secteurs à forte valeur ajoutée ?

La réponse à ces interrogations constitue la formulation la plus synthétique de l'objet de ce chapitre. Trois types de rigidités seront distingués : Des rigidités affectant les variables nominales, telles que les prix et les salaires, et d'autres rigidités qui affectent des variables réelles, telles que l'emploi.

1. Rigidité des prix

Un pan important de la littérature économique s'est intéressé à la question de la rigidité des prix. Ces derniers sont considérés comme rigides s'ils ne s'ajustent pas systématiquement ou s'ajustent lentement en réaction aux évolutions de la conjoncture économique telles que les variations de la demande agrégée⁶⁹.

L'approche adoptée, dans ce travail, vise à caractériser le comportement des prix à la consommation et appréhender leur degré de rigidité⁷⁰, en s'appuyant sur les données de l'enquête des prix à la consommation que mène régulièrement le Haut-Commissariat au Plan⁷¹.

Nous allons montrer, dans un premier lieu, dans quelle mesure l'évolution des prix est assignable à des variations de la fréquence (marge d'ajustement extensive) et de la taille de changements de prix (marge d'ajustement intensive). Nous allons vérifier, en second lieu, s'il existe des variations saisonnières ou des calendriers réguliers de changement des prix. Mais au préalable, il serait opportun de faire un aperçu sur les apports de la littérature économique sur cette question.

1.1. Bref survol théorique

Les travaux empiriques et théoriques sur la question de la rigidité des prix ont connu d'essor

69 Il convient de bien distinguer, à ce titre, la rigidité des prix nominaux qui correspond à un ajustement lent du niveau général des prix à un choc de demande, de la rigidité des prix relatifs qui relate un ajustement lent du niveau général des prix à un choc réel, tel qu'un changement opéré au niveau de la structure de la demande.

70 L'approche adoptée dans ce travail s'inspire des travaux de :

Berardi N., Gautier E. et Le Bihan H., 2013 : « Les ajustements individuels de prix à la consommation en France : de nouveaux résultats sur la période 2003-2011 », ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 460-461.

Baudry L., Le Bihan H., Sevestre P. et Tarrieu S., 2005 : « La rigidité des prix en France : quelques enseignements des relevés de prix à la consommation », ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 386.

71 Voir l'encadré qui suit pour plus de détails sur l'enquête du Haut-Commissariat au Plan relative aux prix à la consommation.

considérable à partir des années 70, notamment, par les économistes Barro⁷² (1972), Sheshinski et Weiss⁷³ (1977). Les développements les plus récents (Bils et Klenow⁷⁴ (2004), Baudry et al⁷⁵. (2005) et Nakamura et Steinsson⁷⁶ (2007)) ont essayé d'intégrer la dimension microéconomique de fixation des prix dans les modèles macroéconomiques. Ces auteurs ont appréhendé le degré de rigidité à travers la mesure des fréquences de changement des prix. Les principales conclusions de ces travaux montrent que ces prix présentent généralement un certain degré de rigidité qui se caractérise, toutefois, par une grande hétérogénéité sectorielle avec des changements plus fréquents au niveau des prix énergétiques en comparaison avec ceux des autres secteurs, les services en l'occurrence.

Les enseignements de la nouvelle macroéconomie keynésienne considèrent que la faible fréquence des changements de prix procure un mécanisme à travers lequel les chocs de demande peuvent entraîner d'importants effets sur l'activité réelle. Selon cette école, les différents mécanismes économiques, les attitudes psychologiques, la nature asymétrique de l'information, les facteurs institutionnels ou les réglementations sont autant d'obstacles à l'ajustement rapide du niveau général des prix.

Autres causes peuvent expliquer la rigidité des prix parmi lesquels il y a lieu de citer le décalage temporel dans les ajustements individuels des prix au niveau de chaque entreprise, l'absence de coordination des activités et le fait que les ajustements de prix ne correspondent pas forcément aux fondamentaux du marché puisque les entreprises opèrent dans un contexte de concurrence imparfaite⁷⁷.

Une nouvelle génération de travaux a souligné la présence de plusieurs raisons derrière l'explication du décalage temporel dans les ajustements individuels des prix⁷⁸. Il s'explique, tout d'abord, par le fait qu'une part importante des entreprises procède à la signature des contrats à long terme avec leurs clients pour éviter les coûts liés aux négociations répétées et minimiser aussi les risques liés aux incertitudes. Les entreprises préfèrent, aussi, stabiliser leurs prix afin de fidéliser leur clientèle. Un autre facteur, mentionné dans la plupart des modèles macroéconomiques néo-keynésiens, concerne l'existence de coûts de catalogue « menu costs » (impression de nouveaux prix, visite des contrats avec les clients et les fournisseurs, etc.).

72 Barro R., 1972: «A Theory of Monopolistic Price Adjustment», *Review of Economic Studies*, 39, 1, 17-26.

73 Sheshinski E. et Weiss Y., 1977: «Inflation and Costs of Price Adjustment», *Review of Economic Studies*, 44, 2, 287-303.

74 Bils M. et Klenow P.J., 2004: «Some Evidence on the Importance of Sticky Prices», *Journal of Political Economy*, 112, 947-985.

75 Baudry et al., 2005, op.cit.

76 Nakamura E. et Steinsson J., 2007: «Five Facts About Prices: A Reevaluation of Menu Cost Models», *Quarterly Journal of Economics*, forthcoming.

77 Pour plus de détails, voir Lamotte H., Vincent J-P, 1998 : « La Nouvelle Macroéconomie Keynésienne », Presses Universitaires de France.

78 Lamotte H., Vincent J-P, Op- cit.

Ces coûts constitueront des charges supplémentaires sur l'entreprise et il est donc optimal pour cette dernière d'ajuster ses prix de façon peu fréquente et de ne pas transmettre de manière immédiate les chocs dans les prix⁷⁹.

Patrick ARTUS⁸⁰, dans Flash économie Natixis de février 2013⁸¹, montre par exemple que les prix aux Etats-Unis et en Europe réagissent lentement à la conjoncture économique. Les conséquences d'une telle rigidité sont nombreuses parmi lesquelles trois importantes peuvent être avancées. Il considère, tout d'abord, que les politiques monétaires, dans un contexte de rigidité des prix, sont durablement efficaces puisque l'ajustement des prix nominaux aux chocs monétaires sera lent. Une hausse de l'offre de monnaie conduit à une baisse des taux nominaux et, par la suite, à une réduction des taux d'intérêt réels à court terme, ce qui se traduit par un accroissement de l'investissement et donc de la production. L'économiste français considère, ensuite, que des politiques contra-cycliques fortes sont indispensables en cas de chocs négatifs de demande et que, dans une économie caractérisée par une rigidité des prix, tout un choc négatif de la demande ne génère pas une baisse des prix et se répercute négativement sur l'activité. Des politiques contra-cycliques fortes accroîtront la production de façon substantielle, notamment via des effets multiplicateurs. Enfin, en présence de prix rigides, la flexibilité des salaires impacte négativement l'activité économique, plus particulièrement, lors des phases de récession dans le sens où elle génère un effet important et indésirable sur les salaires réels et sur les profits et elle n'améliore pas, par conséquent, la compétitivité-prix.

1.2. Mesure du degré de rigidité des prix⁸²

Les travaux empiriques relatifs à la mesure du degré de rigidité des prix ont connu un essor important au cours des deux dernières décennies. Ces travaux ont bénéficié de l'apport considérable des enseignements de la nouvelle macroéconomie keynésienne qui repose sur des comportements d'optimisation au niveau des entreprises individuelles, mais aussi du développement avéré des appareils statistiques. C'est le cas notamment des travaux de Berardi, Gautier et Le Bihan qui ont exploité une palette d'informations riche en termes de données microéconomiques qui portent sur des relevés individuels de prix collectés par les instituts statistiques⁸³. Ces relevés, généralement utilisés pour calculer l'indice de prix à la consommation,

⁷⁹ Lamotte H., Vincent J-P, Op- cit.

⁸⁰ Economiste français, Directeur de la recherche et des études de Natixis : Banque de financement, de gestion et de services financiers du groupe BPCE, issue de la fusion des groupes Caisse d'épargne et Banque Populaire.

⁸¹ ARTUS, Patrick, 2013 : « Les conséquences de la rigidité des prix », Natixis, Flash économie, n° 168, 20 février.

⁸² Voir Baudry et al. (2005) pour plus de précisions sur les différentes mesures statistiques concernant les changements de prix.

⁸³ Berardi et al., Baudry et al., 2003, Op- cit.

contiennent des données non seulement d'enquête auprès des entreprises mais, également, de scanner de supermarchés. Les observations brutes de ces bases de données sont à caractère tridimensionnel : un indice représentant les produits ($j = 1, \dots, J$), un indice correspondant aux points de vente où est vendu le produit j ($k = 1, \dots, K_j$) et un indice temporel ($t = 1, \dots, T$).

Malheureusement, nous ne pouvons adopter ces dimensions pour le cas du Maroc faute de disponibilité des indices individuels correspondant aux points de vente et d'informations sur le type de prix relevé dans l'entreprise où il est mesuré. Chose qui nous pousse à focaliser notre analyse sur le couple groupes de produit-temps et à omettre, ainsi, les indices correspondant aux points de vente. Pour ce faire, nous allons exploiter les données des enquêtes mensuelles que mène régulièrement le Haut-Commissariat au Plan sur l'indice des prix à la consommation⁸⁴.

Les essais les plus approfondis en la matière se sont basés sur des indices de prix relevés à un niveau très fin et ont essayé d'appréhender la rigidité moyennant deux types de modèles⁸⁵ : Selon le premier modèle, il existe des calendriers réguliers de changement des prix (dépendance au temps) dans le sens où à chaque période, une proportion exogène des entreprises peut ajuster ses prix. Le second type de modèle considère que les prix sont dépendants de l'état et que les entreprises subissent à chaque changement des prix un coût fixe et il peut être alors optimal pour ces entreprises de différer le changement des prix.

84 Voir l'encadré qui suit pour plus de détails sur l'enquête des prix à la consommation.

85 Pour une analyse plus approfondie, voir Les Notes d'Etudes et de Recherche de la Banque de France n°211, Avril 2008 : « Les ajustements microéconomiques des prix : une synthèse des modèles théoriques et résultats empiriques ».

Encadré 5 : Enquête des prix à la consommation du Haut-Commissariat au Plan

Les enquêtes des prix à la consommation que mènent mensuellement le Haut-Commissariat au Plan ont pour objectif d'appréhender le taux d'inflation, d'analyser et suivre la conjoncture économique, d'indexer les contrats entre différents partenaires et de l'utiliser comme déflateur des agrégats de la comptabilité nationale.

L'indice des prix à la consommation (2006 comme année de base 100) mesure la variation relative des prix à la consommation d'un panier fixe de produits consommés par les ménages marocains. La population de référence est constituée de l'ensemble de la population urbaine. Le panier de l'indice contient 478 articles et 1067 variétés.

L'enquête sur les prix à la consommation touche 17 villes représentant toutes les régions économiques du Royaume, c'est à dire 16 régions. Ces villes, qui ont été choisies selon leur importance dans la région, sont Agadir, Casablanca, Fès, Kénitra, Marrakech, Oujda, Rabat, Tétouan, Meknès, Tanger, Laâyoune, Dakhla, Guelmim, Settat, Safi, Beni Mellal et Al Hoceima.

Les coefficients de pondération relatifs à l'année 2006 ont été calculés sur la base des résultats de l'enquête nationale sur la consommation et les dépenses des ménages de 2001 et de l'enquête nationale sur les niveaux de vie de 2007. Ces pondérations représentent la structure des dépenses des ménages de la population urbaine totale.

L'indice des prix à la consommation est calculé sur la base de la nouvelle nomenclature des prix des Nations Unies (COICOP).

L'indice des prix à la consommation est calculé mensuellement au niveau national et à l'échelle des villes, par variété, produit, section, classe, groupe de produits et division en plus de l'indice général. Cet indice est calculé sur la base de la formule «Laspeyres en chaîne».

Quatre types de questionnaires sont déployés : le premier pour les observations mensuelles, le second pour les observations hebdomadaires, le troisième pour le loyer et le dernier pour les médicaments.

Source : Haut-Commissariat au Plan

Avant de décrire brièvement l'approche statistique retenue pour quantifier la contribution de la fréquence et de la taille de changements à l'évolution des prix, nous avons jugé judicieux de présenter les coefficients de pondération de l'indice des prix à la consommation par divisions et groupes de produits afin de fournir un aperçu général sur le profil des dépenses du consommateur marocain.

1.3. Aperçu sur l'indice des prix à la consommation

Le tableau 12 relate les coefficients de pondération de l'IPC (2006= base 100) par divisions et par groupes de produits. La pondération attribuée à chaque groupe de produits est l'équivalent du pourcentage que ce dernier représente dans l'ensemble du panier des ménages. Ces coefficients nous donnent une idée générale sur le comportement de dépense du consommateur marocain.

La lecture de ces chiffres montre que trois divisions sur douze représentent environ les deux tiers en termes de pondération dans le panier du consommateur marocain. Les dépenses liées aux produits alimentaires occupent une part importante de 37,5% dans le panier du consommateur marocain⁸⁶ (viande 10,8%, pain et céréales 7,1% et légumes 5,2%).

La deuxième composante en termes d'importance revient aux produits relatifs au logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles (14,8%) et aux transports (11,4%). La part attribuée à la santé et aux biens et services divers s'élève chacune à 5,5% alors que la part des autres composantes ne dépasse pas les 5%.

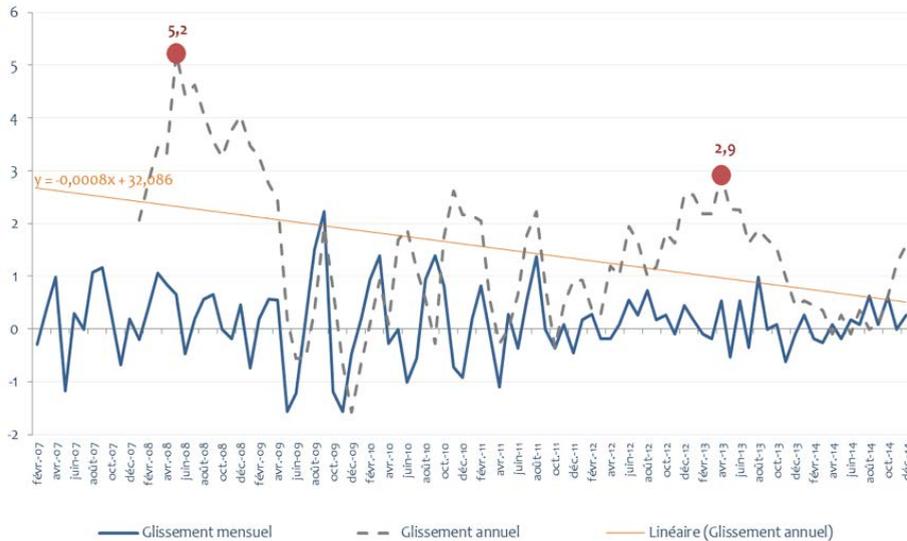
Tableau 12 : Coefficients de pondération de l'IPC (BASE 100 = 2006) par divisions et par groupes de produits

01. Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	39,3
02. Boissons alcoolisées et tabac	2,2
03. Articles d'habillement et chaussures	3,9
04. Logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles	14,8
05. Meubles, articles de ménage et entretien courant du foyer	4,9
06. Santé	5,5
07. Transports	11,4
08. Communications	3,5
09. Loisirs et culture	2,2
10. Enseignement	3,9
11. Restaurants et hôtels	2,9
12. Biens et services divers	5,5
Total	100

Source : Haut-Commissariat au Plan.

⁸⁶ La part très élevée des dépenses alimentaires reflète le poids fort des dépenses incompressibles dans le budget des ménages et le faible pouvoir d'achat du consommateur marocain. Ce poids élevé est équivalent à celui des pays européens dans les années 1960.

Figure 50 : Evolution de l'indice des prix à la consommation



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La figure 50 montre que l'IPC a suivi une tendance baissière entre 2007 et 2014, avec une relative stabilité en fin de période. Même si l'indice des prix, en glissement annuel, a atteint des pics relativement importants en 2008 et 2013, les niveaux demeurent largement en deçà de ceux observés durant la décennie 90 (8% en 1990 et en 1995). En général, le rythme d'évolution des prix a oscillé dans une fourchette comprise entre 5,2% (mai 2008) et -1,6% (décembre 2009). En moyenne, l'IPC a progressé de 1,5% entre février 2007 et décembre 2014 avec une nette décélération de 0,4% en moyenne en 2014. Le rythme d'accroissement des prix depuis 2007 demeure compatible avec les orientations de Bank Al-Maghrib qui a pour mission de définir et de mettre en œuvre la politique monétaire visant la stabilité des prix autour de 2%.

Toutefois, malgré l'accentuation des tensions inhérentes aux cours des matières premières et le rôle dynamique des éléments de la demande intérieure - et plus particulièrement de la consommation des ménages qui a été boostée sous l'effet des revalorisations salariales, de la réduction de l'impôt sur le revenu, de la dynamisation du marché du travail et du maintien des transferts des résidents marocains à l'étranger-, les prix à la consommation paraissent moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles. La volatilité des prix, approchée par l'écart type, s'est sensiblement amoindrie au fil des années en passant de 1,67 entre 2007 et 2011 à 0,85 entre 2012 et 2014.

1.4. Calcul de la contribution de la fréquence et de la taille de changements de prix

• Fréquence des changements de prix

Soit :

- $t=1, \dots, T$: Indice de temps,
- $j=1, \dots, J$: Indice produit ;
- Q correspond au nombre total d'observations, soit égal à $T*J$.
- $I_{j,t}$: une variable indicatrice de changement des prix du produit j à la date t :
> $I_{j,t}=1$ quand $P_{j,t} - P_{j,t-1} \neq 0$, sinon $= 0$.
- ω_j : est le poids du produit j dans la nomenclature⁸⁷.

La fréquence moyenne de changement des prix pour le produit j correspond au nombre de « $I_{j,t}=1$ » divisé par le nombre de relevés pour ce produit, et peut s'écrire comme suit :

$$f_j = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T I_{j,t}$$

La fréquence moyenne de changement des prix à la date t :

$$F_t = \frac{1}{J} \sum_{j=1}^J I_{j,t}$$

La fréquence moyenne de changement des prix pondérée à la date t :

$$F_t = \sum_{j=1}^J \omega_j * I_{j,t}$$

La fréquence moyenne de changements de prix de tout l'échantillon :

$$F = \frac{1}{Q} \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^J I_{j,t}$$

La fréquence moyenne de changements de prix pondérée de tout l'échantillon :

$$F^W = \frac{1}{Q} \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^J \omega_j I_{j,t}$$

La fréquence moyenne de changement des prix peut être décomposée entre les fréquences de hausses et celles de baisses.

⁸⁷ Voir les tableaux qui suivent pour plus de détails sur les coefficients de pondération de l'IPC (BASE 100 : 2006) par divisions et groupes de produits

Soit $I_{j,t}^+$ une variable qui indique une hausse de prix du produit j à la date t :

> $I_{j,t}^+ = 1$ quand $P_{j,t} > P_{j,t-1}$, sinon $= 0$.

De même pour $I_{j,t}^-$, elle affiche 1 quand $P_{j,t} < P_{j,t-1}$ et 0 sinon.

- **Taille de changements de prix**

La taille d'une hausse à la date t correspond au produit de la fréquence de hausses et de la variation des prix à la date t , et s'écrit comme suit :

$$T_{j,t}^+ = I_{j,t}^+ * \left(\frac{P_{j,t}}{P_{j,t-1}} - 1 \right) * 100$$

La taille moyenne pondérée des hausses pour le produit j :

$$\bar{T}_j^+ = \frac{\sum_{t=1}^T T_{j,t}^+}{\sum_{t=1}^T I_{j,t}^+}$$

La taille moyenne pondérée des hausses à la date t :

$$\bar{T}_t^+ = \sum_{j=1}^J \omega_j * \bar{T}_{j,t}^+$$

La taille moyenne pondérée des hausses :

$$\bar{T}^+ = \sum_{j=1}^J \omega_j * \bar{T}_j^+$$

Le même principe est valable pour calculer la taille moyenne pondérée des baisses.

- **Calcul des contributions**

A partir de ces indicateurs, nous pouvons calculer la contribution de la fréquence et celle de la taille de changements de prix à l'évolution de l'IPC. Le but étant d'illustrer dans quelle mesure l'évolution des prix est imputable à des variations de la fréquence et/ou à des variations de la taille moyenne des changements de prix.

Pour ce faire, nous allons scinder l'IPC en deux composantes : une moyenne « \bar{P} » et une composante qui est variable dans le temps, notée « \tilde{P} ».

Cette dernière peut s'écrire comme suit :

$$\tilde{P}_t = P_t - \bar{P}.$$

Le même principe peut être dupliqué à la fréquence et à la taille des changements. Une approximation de l'IPC peut être, ainsi, reformulée comme suit :

$$P^* = F_t^+ * T_t^+ + F_t^- * T_t^-$$

Ou encore :

$$P^* = (\overline{F^+} + \widetilde{F_t^+}) * (\overline{T^+} + \widetilde{T_t^+}) + (\overline{F^-} + \widetilde{F_t^-}) * (\overline{T^-} + \widetilde{T_t^-})$$

D'où la forme suivante :

$$P_t^* - \overline{P} = \widetilde{P}_t = \underbrace{(\widetilde{F_t^+} * \overline{T^+} + \widetilde{F_t^-} * \overline{T^-})}_{(1)} + \underbrace{(\overline{F^+} * \widetilde{T_t^+} + \overline{F^-} * \widetilde{T_t^-})}_{(2)} + \underbrace{(\widetilde{F_t^+} * \widetilde{T_t^+} + \widetilde{F_t^-} * \widetilde{T_t^-})}_{(3)}$$

Cette forme indique que le gap entre l'IPC et sa moyenne correspond à la somme de la contribution de la fréquence des changements de prix (1), de celle revenant à la taille (2) et d'un résidu (3).

1.5. Caractérisation du degré de rigidité des prix

a. Fréquence des changements de prix

Les résultats ont fait ressortir une fréquence moyenne des changements de prix des produits de 61%. Autrement dit, chaque mois, 6 prix sur 10 sont modifiés durant la période allant de janvier 2007 à décembre 2014. Si nous excluons les produits alimentaires et boissons non alcoolisées⁸⁸, la fréquence moyenne des variations de prix se situe à 24,8% par mois, soit moins de 3 prix sur 10 qui sont donc modifiés.

La fréquence pondérée de changements de prix varie dans une fourchette allant de 45% à 77,9%, alors que celle des produits non alimentaires fluctue dans un intervalle largement inférieure avec un minimum de 6,1% et un maximum de 39,1%. Ces différences reflètent clairement le poids important des produits alimentaires dans la volatilité de la fréquence des changements de prix.

⁸⁸ Par souci de simplification, nous allons mentionner dans le reste de l'analyse « Produits alimentaires » au lieu de « Produits alimentaires et boissons non alcoolisées ».

Tableau 13 : Fréquences des changements de prix (moyenne en %)

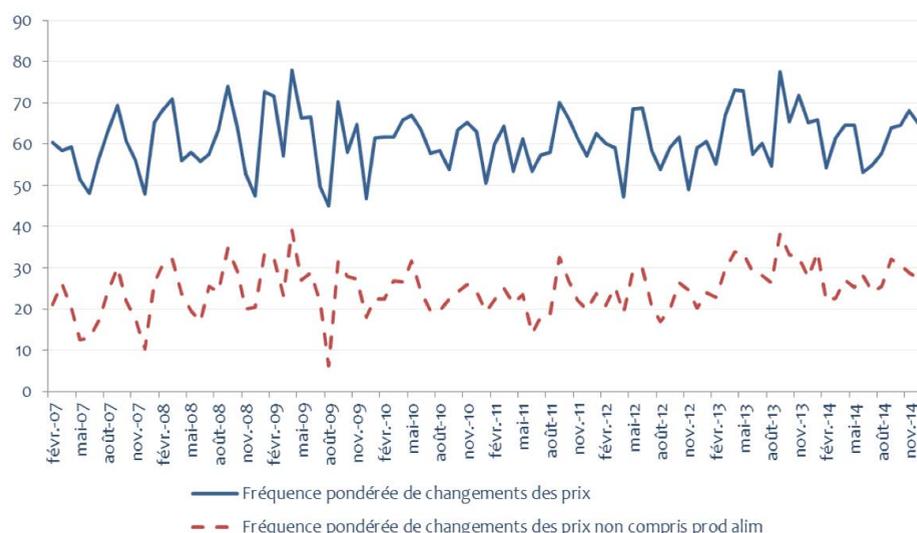
Changements de prix (moyenne en %)	IPC	IPC hors produits alimentaires
Fréquence	61,0	24,8
Fréquence de hausses	38,5	17,6
Fréquence de baisses	22,5	7,2
Part des hausses	63,2	71,0
Part des baisses	36,8	29,0

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La fréquence des changements de prix se répartit, comme évoquée ci-dessus, en variations à la hausse et à la baisse. La fréquence de hausses de prix s'élève à 38,5% pour l'ensemble des produits et à 17,6% pour les produits non alimentaires, soient des niveaux largement supérieurs à celle de baisses qui sont, dans un ordre respectif, de 22,5% et 7,2%.

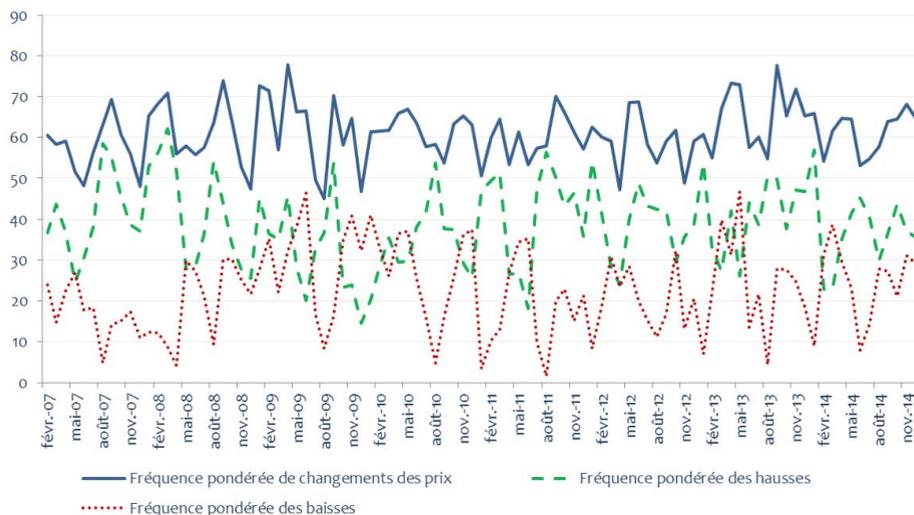
La proportion des hausses parmi les changements de prix est de 63,2% pour l'ensemble des produits et de 71% pour les produits non alimentaires, contre 36,8% et 29% respectivement pour la proportion des baisses dans les changements de prix.

Figure 51 : Fréquence pondérée des changements de prix



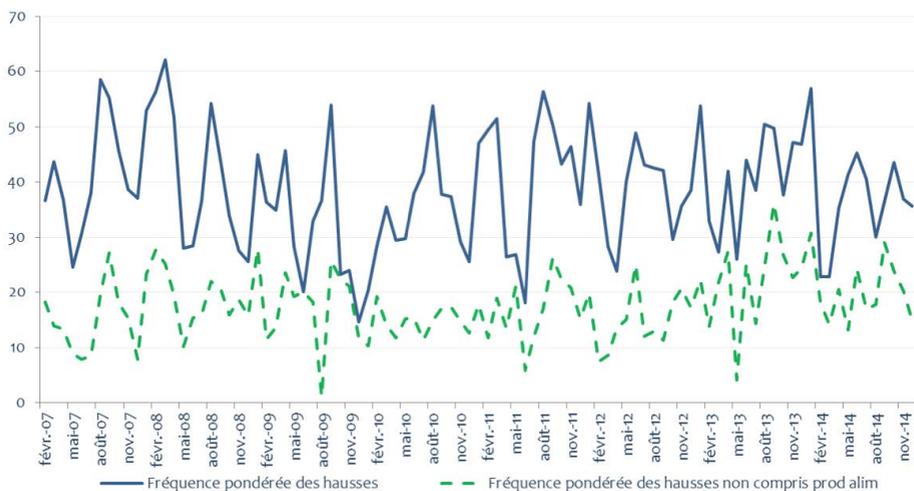
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Figure 52 : Fréquence pondérée des hausses et des baisses de prix



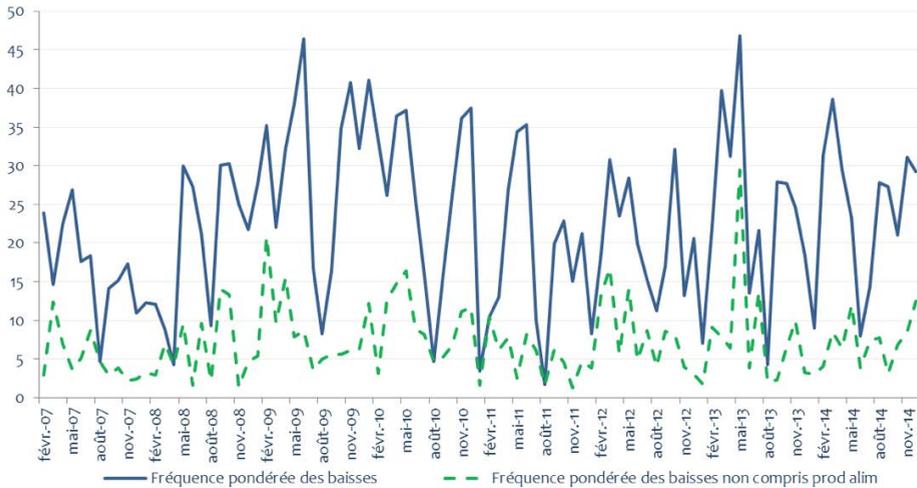
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Figure 53 : Fréquence pondérée des hausses pour les produits non alimentaires



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Figure 54 : Fréquence pondérée des baisses pour les produits non alimentaires



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

L'analyse par sous-périodes montre que la fréquence moyenne de changements de prix a affiché un léger accroissement de 0,5 point en passant de 60,7% en moyenne entre janvier 2007 et décembre 2010 à 61,2% en moyenne entre janvier 2011 et décembre 2014. Ce léger accroissement est dû à l'effet conjugué de l'augmentation de la fréquence des hausses de 2,6 points (passage de 37,2% à 39,8%) et de la diminution de la fréquence des baisses de 2,1 points (passage de 23,5% à 21,4%).

Au niveau des produits non alimentaires, la fréquence moyenne de changements de prix s'est légèrement accélérée pour se situer à 25,6% en moyenne entre 2011 et 2014 après avoir été à 23,9% entre 2007 et 2010. Le gain de 1,7 point est le résultat de l'augmentation de la fréquence des hausses de 2 points en passant de 16,6% à 18,6% et de la légère diminution de celle des baisses de 0,3 point en passant de 7,3% à 7%.

b. Taille de changements de prix

La taille de changements de prix, correspondant au produit de la fréquence et du taux de croissance des prix entre les deux dates de changements de prix, est de 14,6% en moyenne sur la période 2007-2014. Cette ampleur est moins prononcée si nous faisons abstraction des produits alimentaires (4,4%). La volatilité des prix, approchée par l'écart type, semble moins forte au niveau des produits non alimentaires (0,5) relativement à l'ensemble des produits (1,6).

Pour l'ensemble des produits, la taille moyenne des hausses de prix s'élève à 51,1%, soit une intensité plus importante que celle des baisses estimée à -36,5%. Concernant les produits

non alimentaires, la taille moyenne des hausses et des baisses de prix se situe à 8,8% et -4,4% respectivement, soit des niveaux largement inférieurs à l'IPC total.

Tableau 14 : Taille de changements de prix (moyenne en %)

Changements de prix (moyenne en %)	IPC	IPC hors produits alimentaires
Taille	14,6	4,4
Taille des hausses	51,1	8,8
Taille des baisses	-36,5	-4,4
Ecart-type ⁸⁹	1,6	0,5

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La comparaison entre les deux sous-périodes montre que la taille moyenne de changements de prix a affiché un net repli de 7 points en passant de 20,1% en moyenne entre début 2007 et fin 2010 à 13,1% en moyenne entre début 2011 et fin 2014, imputable en particulier aux produits alimentaires puisque la taille moyenne de changements de prix des produits non alimentaires n'a que faiblement varié : +0,2 point en passant de 5,6% à 5,8%.

La taille moyenne des hausses de prix a accusé un net fléchissement en passant de 66% à 50,3% entre les deux périodes, soit un repli de plus de 15 points. Chose qui n'est pas observée au niveau des produits non alimentaires qui ont vu leur taille moyenne des hausses s'accélérer d'environ 4 points pour se situer à 13,2% en moyenne entre 2011 et 2014 après avoir été à 9,6% entre 2007 et 2010.

De même pour la taille moyenne des baisses, elle s'est atténuée pour l'ensemble des produits de 8,6 points entre les deux sous périodes pour atteindre -37,3% après -45,9%, alors qu'elle s'est intensifiée de 3,5 points au niveau des produits non alimentaires : -7,4% en moyenne entre 2011 et 2014 contre -3,9% entre 2007 et 2010.

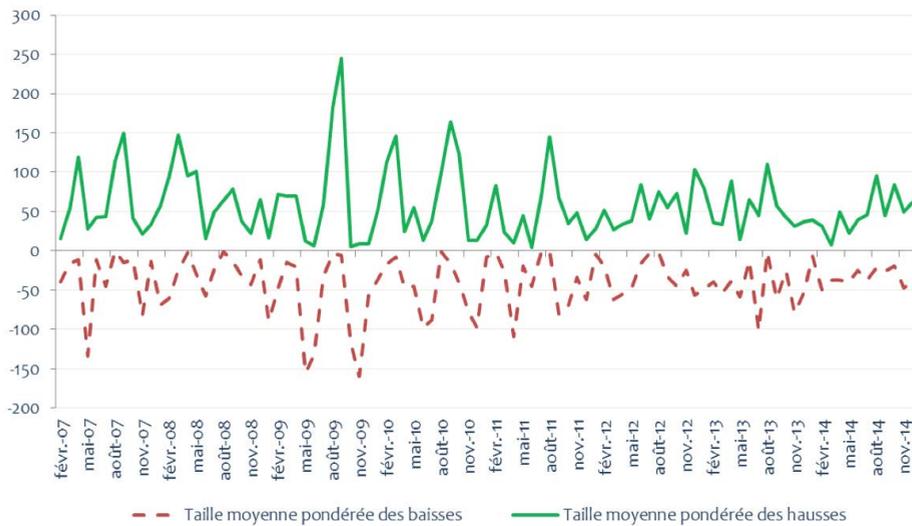
Les résultats obtenus, aussi bien en termes de fréquence que de taille, ont mis en évidence le rôle prépondérant des produits alimentaires dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation. Ils ont révélé, également, un changement de comportement d'ajustement de prix. En effet, le profil baissier de l'indice des prix à la consommation, entre les deux sous-périodes 2007-2010 et 2011-2014, masque dans son évolution un léger accroissement de la fréquence moyenne de changements de prix (+0,5 point) et un net repli de la taille moyenne de changements de prix (-7 points). Sur un plan désagrégé, les produits non alimentaires ont connu une augmentation de la fréquence (+1,7 point) avec, toutefois, une quasi-stabilité de la taille, alors que les produits alimentaires ont affiché une diminution aussi bien en termes de fréquence

⁸⁹ Correspond à la moyenne des « écart-type » calculés au niveau de chaque catégorie de produit.

(-1,1 point) que de taille (-7,2 points).

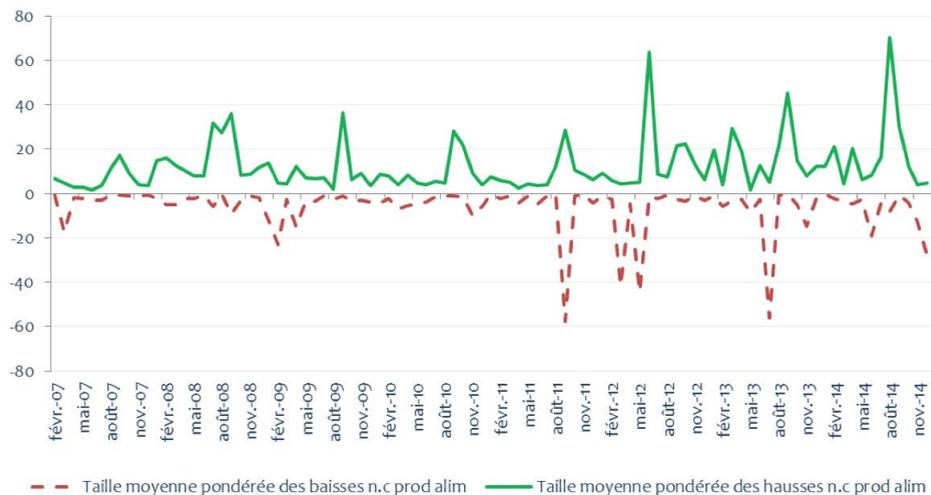
En somme, les changements de prix tendant vers la hausse sont devenus de plus en plus fréquents (+2,6 points) mais avec une taille de plus en plus faible (-15,6 points), alors que les changements de prix tendant vers la baisse sont devenus de moins en moins fréquents (-2,1 points) avec, toutefois, une taille de plus en plus faible (-8,6 points). Concernant les produits non alimentaires, les hausses de prix sont devenues plus fréquentes (+2 points) et de tailles légèrement plus importantes (+3,7 points), alors que les baisses sont relativement moins fréquentes (-0,3 point) avec, toutefois, de tailles plus importantes (+3,5 points).

Figure 55 : Taille moyenne des hausses et des baisses de prix



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Figure 56 : Taille moyenne pondérée des hausses et des baisses des produits non alimentaires



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

c. Contributions de la fréquence et de la taille de changements de prix aux variations de l'IPC

Nous allons procéder à la décomposition de l'évolution de l'IPC afin de mettre en évidence les variations émanant des changements au cours du temps de la fréquence (des hausses et des baisses) et de la taille moyenne (des hausses ou des baisses). Sur la base de cette décomposition, nous allons montrer dans quelle mesure la « marge d'ajustement intensive » et la « marge d'ajustement extensive » contribuent-elles à l'évolution de l'indice des prix à la consommation.

La marge d'ajustement extensive reflète la proportion de produits faisant l'objet d'un changement des prix aussi bien à la hausse qu'à la baisse, alors que la marge d'ajustement intensive correspond à l'intensité avec laquelle les changements de prix se sont opérés.

Le tableau, qui suit, récapitule les résultats du calcul des contributions de la fréquence et de la taille de changements de prix aux variations de l'IPC.

Tableau 15 : Contribution de la fréquence et de la taille de changements de prix aux variations de l'IPC (en point de croissance)

	2007-2014	2007-2010	2011-2014
Marge d'ajustement extensive : Fréquence	0,3	-0,9	1,5
Hausses	0,8	0,9	0,7
Baisses	-0,5	-1,9	0,8
Marge d'ajustement intensive : Taille	0,3	2,4	-1,7
Hausses	0,5	3,8	-2,6
Baisses	-0,2	-1,3	0,9

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Il s'avère, à travers la lecture du tableau ci-dessus, que la contribution moyenne de la marge d'ajustement extensive aux variations de l'IPC est équivalente à celle de la marge d'ajustement intensive sur l'ensemble de la période d'étude. Ce constat n'est pas vérifié si nous raisonnons par sous-périodes. Durant la première période, la marge d'ajustement intensive expliquait une bonne partie des variations de l'IPC avec une contribution positive de 2,4 points contre une contribution négative de 0,9 point pour la marge d'ajustement extensive. Cette dernière a pris plus d'importance au cours de la seconde période avec une contribution positive de 1,5 point au détriment de la marge d'ajustement intensive qui a accusé un net repli avec une contribution négative de -1,7 point.

Sur le plan des produits non alimentaires, la marge d'ajustement extensive et celle intensive contribuaient à part égale à l'évolution des prix durant la première période. En seconde période, les variations de court terme de l'IPC sont surtout associées aux variations temporelles des tailles moyennes de changements de prix et donc une contribution de la marge d'ajustement intensive plus importante (0,5 point) que celle de la marge d'ajustement extensive (0,1 point).

d. Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix

Les travaux empiriques sur la rigidité des prix ont révélé deux modèles microéconomiques. Le premier modèle suppose qu'il existe des calendriers réguliers de changement des prix « dépendance au temps ». La fréquence des changements de prix est considérée, dans ce cas, comme exogène et un principal contributeur à la variabilité de l'IPC. Le second modèle met en avant l'environnement économique « dépendance à l'état ou menu cost » où les changements de prix sont moins fréquents mais la taille moyenne des variations de prix est plus élevée. Dans ce cas, c'est la taille de changements qui contribue le plus à la variabilité de l'IPC.

Notre analyse portera plutôt sur le premier modèle « dépendance au temps ». L'objectif est de montrer dans quelle mesure les changements de prix au Maroc dépendent-ils du facteur

temps, de vérifier si ces changements sont dépendants des variations saisonnières et s'ils sont homogènes ou hétérogènes au niveau des différents groupes de produits.

L'analyse par groupe de produits montre des différences manifestes au niveau de la taille moyenne des changements de prix. En effet, les changements de petite taille sont assez fréquents : plus de 58% des changements de prix sont inférieurs à la moyenne en valeur absolue et un tiers des changements sont inférieurs à 2%. Les figures et tableaux qui suivent indiquent la présence d'un pic saisonnier détecté en mois de septembre et d'un creux en mois d'août. En mois de septembre, la fréquence des changements atteint une proportion moyenne de 67,3% contre 60,4% durant le reste de l'année. Hors produits alimentaires, la fréquence des changements est de 30,2% contre une moyenne de 24,3% pour le reste de l'année. Ce mois se caractérise également par une variation importante de la taille de changements de prix qui s'élève à 66,9%. Cette variation revient à 15% si nous ne tenons pas compte des produits alimentaires.

Le creux saisonnier est plus manifeste en mois d'août, plus particulièrement, au niveau des produits non alimentaires avec une proportion moyenne de 20,2%, largement inférieure à la moyenne (24,8%). Pour l'ensemble des produits, la fréquence des changements est de 56,8% contre une moyenne mensuelle de 61%. Le creux en termes de fréquence est atténué par une variation plus importante de la taille de changements de prix de 94,1% au niveau total et de 12,5% au niveau des produits non alimentaires.

Les mois de juillet et décembre connaissent, également, une faible fréquence des changements de prix avec des proportions respectives de 56,5% et 56,4% pour l'ensemble des produits et de 21,9% et 21% pour les produits non alimentaires. La taille de changements durant ces deux mois demeurent, toutefois, très limitée comparativement aux autres mois de l'année : 5,9% au niveau total et 0,8% au niveau des produits non alimentaires en mois de juillet et -5,8% au niveau total et 0,2% au niveau des produits non alimentaires en mois de décembre.

Figure 57 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix

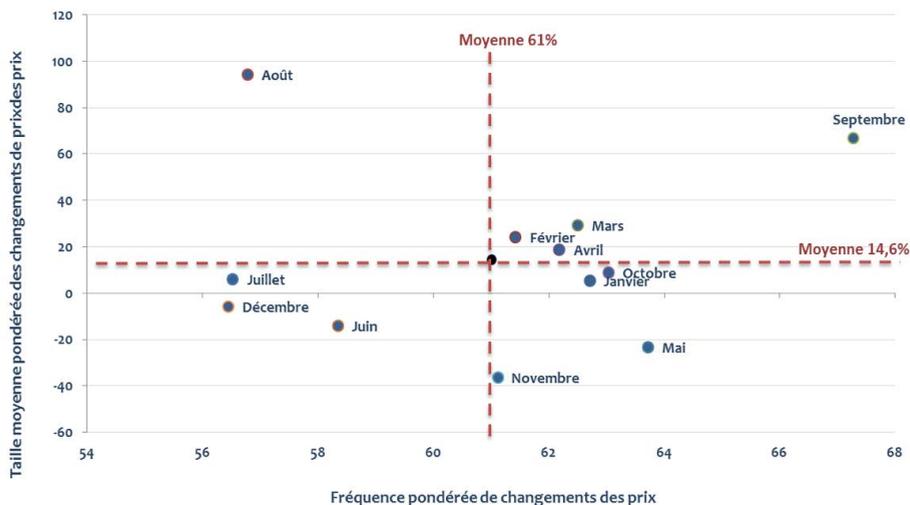
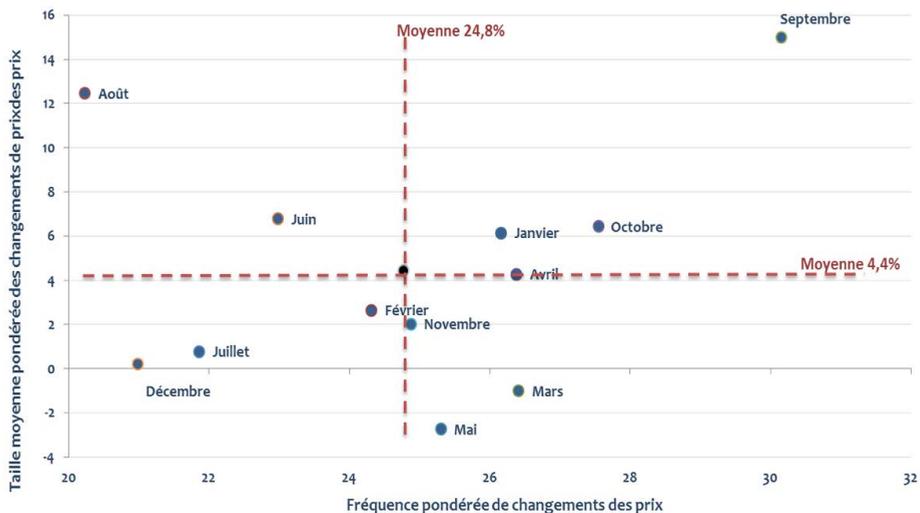


Figure 58 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix non alimentaires



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Tableau 16 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix

	Fréquence moyenne pondérée			Taille moyenne pondérée		
	Changements	Hausses	Baisses	Changements	Hausses	Baisses
Janvier	62,7	47,2	15,5	5,3	38,4	-33,0
Février	61,4	38,1	23,4	24,1	54,5	-30,3
Mars	62,5	38,3	24,2	29,2	55,9	-26,7
Avril	62,2	36,4	25,8	18,7	53,9	-35,2
Mai	63,7	30,6	33,1	-23,5	34,7	-58,2
Juin	58,4	34,1	24,2	-14,0	30,0	-43,9
Juillet	56,5	39,8	16,7	5,9	42,7	-36,8
Août	56,8	47,8	9,0	94,1	97,5	-3,4
Septembre	67,3	46,2	21,1	66,9	94,6	-27,7
Octobre	63,0	36,8	26,2	9,0	48,8	-39,8
Novembre	61,1	35,7	25,4	-36,4	23,8	-60,2
Décembre	56,4	32,5	24,0	-5,8	37,0	-42,8
Moyenne	61,0	38,6	22,4	14,5	51,0	-36,5
Max	67,3	47,8	33,1	94,1	97,5	-3,4
Min	56,4	30,6	9,0	-36,4	23,8	-60,2

Tableau 17 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix non alimentaires

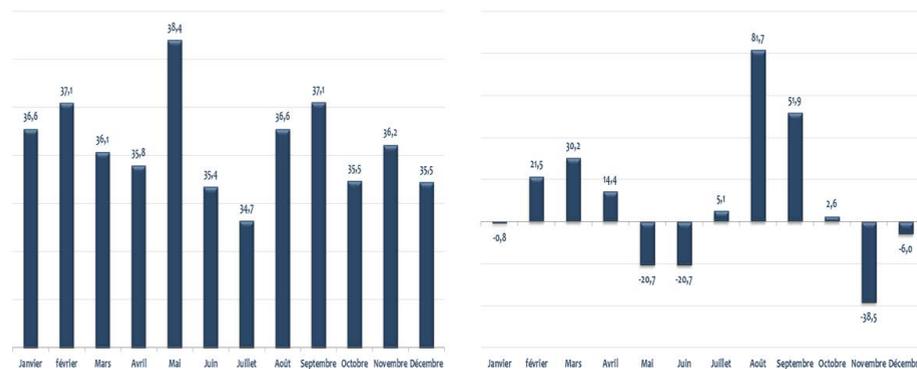
	Fréquence moyenne pondérée			Taille moyenne pondérée		
	Changements	Hausses	Baisses	Changements	Hausses	Baisses
Janvier	26,2	21,7	4,4	6,1	8,4	-2,4
Février	24,3	16,0	8,4	2,7	6,3	-4,4
Mars	26,4	16,3	10,1	-1,0	6,4	-8,1
Avril	26,4	17,9	8,5	4,3	7,6	-4,1
Mai	25,3	13,4	11,9	-2,7	3,4	-6,8
Juin	23,0	17,4	5,6	6,8	10,3	-3,9
Juillet	21,9	13,6	8,2	0,8	7,6	-7,5
Août	20,2	16,2	4,0	12,5	13,9	-1,5
Septembre	30,2	24,1	6,0	15,0	22,3	-7,3
Octobre	27,5	20,6	7,0	6,4	8,5	-2,3
Novembre	24,9	19,3	5,6	2,0	5,9	-4,4

Décembre	21,0	14,9	6,1	0,2	4,5	-4,9
Moyenne	24,8	17,6	7,2	4,4	8,8	-4,8
Max	30,2	24,1	11,9	15,0	22,3	-1,5
Min	20,2	13,4	4,0	-2,7	3,4	-8,1

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix présente une très forte hétérogénéité sectorielle. En effet, le secteur des produits alimentaires, représentant une forte pondération de 37,5% dans l'IPC, joue manifestement un rôle prépondérant dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation aussi bien en termes de fréquence que de taille. Les prix alimentaires changent constamment avec des hausses beaucoup plus fréquentes que les baisses, exception faite des mois d'avril, de juin, d'octobre et de novembre durant lesquelles la fréquence des baisses dépasse en moyenne celle des hausses. En gros, la fréquence des changements de prix varie entre un pic de 38,4% en mois de mai et un creux de 34,7% en juillet, alors que la taille de ces changements fluctue entre un minimum de -38,5% en mois de novembre et un maximum de +81,7% en mois d'août.

Figure 59 : Fréquence (graphique de gauche) et taille (graphique de droite) de changements de prix des produits alimentaires



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Concernant les produits non alimentaires, le mois de septembre correspond à un pic de fréquence de changement des prix (30,2%) avec des hausses (24,1%) beaucoup plus fréquentes que les baisses (6%). L'effet septembre, qui coïncide avec la rentrée scolaire, est plus particulièrement marqué par un pic de fréquence des hausses pour trois groupes de produits : logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles (une pondération de 18,5% dans l'IPC), l'enseignement (une pondération de 15,5%) et les loisirs et culture (une pondération de 2,6%).

Ce mois enregistre, également, une fréquence des hausses de prix très importante au niveau des transports⁹⁰ (une pondération de 20,7%) et des articles d'habillement et chaussures (une pondération de 3,9%).

Un autre effet calendaire ressort des résultats et concerne le mois de janvier. En effet, ce mois enregistre un pic de fréquence des hausses de prix au niveau des transports, de la santé (une pondération de 1,7% dans l'IPC) et des boissons alcoolisées et tabac (une pondération de 1,2% dans l'IPC). Ce mois connaît, également, une fréquence des hausses de prix très importante pour les articles d'habillement et chaussures.

Les prix liés aux produits « Restaurants et hôtels » atteignent un pic de la fréquence en mois de juin et enregistrent des hausses importantes pendant les périodes festives. Les mois de mai, juillet et décembre connaissent, par contre, des variations de la fréquence des hausses moins fortes mais dépassant en général celle des baisses.

L'analyse de la saisonnalité de la taille de changements de prix montre, en outre, que les hausses de prix sont de taille moyenne plus importante en août (dues principalement à la composante logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles) et en septembre (imputables surtout à la composante enseignement), tandis que la taille des baisses est plus importante en mars, juillet et septembre expliquée, essentiellement, par la composante « communications ». Mais si nous excluons les produits liés à cette dernière composante, les changements de prix sont de taille limitée (-2,4% contre une moyenne de -4,4% pour les produits non alimentaires). Ceci indique que les baisses de prix de faible taille sont relativement assez fréquentes et que la saisonnalité des hausses de prix est la principale explication de la fréquence des changements de prix.

1.6. Résumé conclusif

Les résultats ont mis en exergue le rôle majeur des produits alimentaires dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation. Avec une pondération qui dépasse le tiers, ces produits contribuent significativement à la fluctuation des prix et dépassent de loin la contribution des autres composantes aussi bien en termes de fréquence que de taille des changements.

Il a été constaté, également, la présence des asymétries dans l'ajustement des prix avec une intensité des hausses de la fréquence et de la taille largement supérieure à celle des baisses. L'analyse par sous-périodes a montré, par ailleurs, un changement de comportement d'ajustement de prix. Les changements de prix tendant vers la hausse sont devenus de plus en plus fréquents mais avec une taille de plus en plus faible, alors que les changements de prix tendant vers la baisse sont de moins en moins fréquents et de faibles tailles. Concernant les

⁹⁰ Plus particulièrement au niveau des deux composantes « Carburants et lubrifiants pour véhicules de tourisme » et « Voitures automobiles ».

produits non alimentaires, les hausses de prix sont plus fréquentes et de tailles légèrement plus importantes, alors que les baisses sont relativement moins fréquentes mais avec de tailles plus importantes.

En termes de contributions, les variations des prix à la consommation, durant les quatre dernières années de la période étudiée, s'expliquent en grande partie par une contribution de la marge d'ajustement extensive (variations de la fréquence) plus importante à celle de la marge d'ajustement intensive (variations de la taille), soit une configuration tout à fait opposée à celle observée entre 2007 et 2010. Au niveau des produits non alimentaires, les variations des prix à la consommation, durant la seconde période, s'expliquent essentiellement par une contribution de la marge d'ajustement intensive plus importante que celle de la marge d'ajustement extensive.

Les changements de prix sont marqués, par ailleurs, par des effets calendaires. L'effet septembre, qui coïncide avec la rentrée scolaire, correspond à un pic de fréquence des hausses de prix pour trois groupes de produits (enseignement, logement-eau-gaz-électricité et autres combustibles, loisirs et culture) et à des hausses importantes, également, au niveau des transports et des articles d'habillement et chaussures. Un autre effet calendaire concerne le mois de janvier durant lequel la fréquence des hausses affiche un pic au niveau des transports, de la santé et des boissons alcoolisées et tabac, et une variation très importante au niveau des articles d'habillement et chaussures. Les hausses de prix sont, également, de taille moyenne plus importante en août et septembre tandis que la taille des baisses est importante en mars, juillet et septembre voire très limitée si nous excluons la composante « communication ».

Plusieurs enseignements sur le mode d'ajustement des prix se dégagent de cette analyse et qui laissent conclure la présence d'une certaine rigidité des prix, plus particulièrement, à la baisse, comme l'illustrent les messages suivants :

- Rôle majeur des produits alimentaires dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation.
- La fréquence de baisse de prix représente moins de trois changements de prix sur dix (36,8% des changements de prix observés sont des baisses contre 63,2% pour les hausses). Ces taux reviennent à 29% et 71% respectivement si nous faisons abstraction des produits alimentaires.
- Hors produits alimentaires, la fréquence moyenne des changements de prix des produits est de 24,8%, signifiant ainsi que chaque mois, 3 prix sur 10 sont modifiés.
- La fréquence et la taille moyenne des hausses dépassent largement celles des baisses.
- Les changements de prix sont déclenchés par des effets calendaires avec des variations assez importantes au niveau d'un certain nombre de secteurs.

2. Rigidité des salaires

La question de la rigidité des salaires a occupé et occupe toujours une place importante dans la littérature économique et dans les analyses des différents organismes qui s'intéressent, entre autres, aux problématiques de la croissance et de l'emploi. Cette question a refait surface de manière intense ces dernières années, plus particulièrement, dans les pays de la zone euro suite à l'enlisement de ces derniers dans un enchaînement récessif marqué par une atonie de l'activité, un chômage élevé et une inflation qui frôle, de manière persistante, le territoire négatif.

Nous allons procéder à l'analyse du degré de rigidité des salaires au Maroc et déduire comment se font les ajustements en réponse aux chocs survenus du côté de la demande. Pour ce faire, nous allons adopter une approche couramment utilisée et qui consiste à comparer la distribution observée des variations salariales à une distribution contrefactuelle (loi normale) ayant comme caractéristique une forme lisse et symétrique autour de la médiane. Mais au préalable, nous allons présenter un bref survol de la littérature économique sur la question de la rigidité des salaires et mettre en évidence les complications qui se présentent pour adopter l'approche susmentionnée à l'économie marocaine.

2.1. Bref survol de la littérature économique

Tout d'abord, une distinction mérite d'être signalée entre les rigidités nominales et réelles⁹¹. Les salaires nominaux sont considérés comme rigides s'ils s'ajustent lentement aux variations du niveau général des prix. Les salaires réels, quant à eux, peuvent être qualifiés de rigides s'ils s'ajustent lentement aux évolutions de la productivité du travail et du chômage. Il ne s'agit pas ici d'une absence de sensibilité stricto sensu mais plutôt par le fait que l'ajustement et l'adaptation se font de manière graduelle et étalée dans le temps et non de façon systématique.

Dans une situation de rigidité des salaires nominaux, toute insuffisance de demande agrégée entraîne un repli de l'activité économique et, par conséquent, une baisse du niveau général des prix. Les salaires réels vont connaître, de ce fait, une hausse en période de récession et, inversement, une baisse en période d'expansion. Ce caractère contracyclique a été remis en cause par un certain nombre de travaux empiriques qui ont montré que les salaires réels se caractérisent plutôt par une évolution modérément procyclique⁹². Ces travaux considèrent que les variations opérées au niveau de la demande agrégée impacteront le niveau de production du fait de la rigidité des prix, indépendamment de l'évolution des salaires réels qui peut être procyclique. Le repli de l'activité entraînera une baisse de la demande de travail et donc des

91 Lamotte H., Vincent J-P, 1998 : « La Nouvelle Macroéconomie Keynésienne », Presses Universitaires de France.

92 Lamotte H., Vincent J-P, 1998, Op-cit.

salaires réels dont l'évolution sera par conséquent procyclique.

Dans le même contexte d'analyse, les travaux de Ball et Romer ont mis en évidence la forte interaction entre les deux types de rigidités en soulignant que les rigidités nominales étaient renforcées en cas de rigidité des salaires réels⁹³. Selon ces économistes, les prix ne s'ajustent pas face à une baisse de la demande globale du fait de l'existence de coûts d'ajustement, entraînant ainsi, une baisse de la demande de travail et une montée de chômage. La rigidité des salaires réels empêche les firmes d'ajuster leur prix puisque leurs coûts salariaux ne baissent pas. En conséquence, la rigidité des salaires réels renforce la rigidité des prix.

Il importe de souligner, à cet égard, que dans le cas de la présence d'une inflation relativement forte, les employeurs procèdent rarement à la révision à la baisse des salaires nominaux afin de réduire les salaires réels. En revanche, lorsque l'inflation se situe à des niveaux bas, nous assistons à une situation où la rigidité nominale constitue un frein à la variation négative du salaire réel. Dans ce cas, les employeurs sont contraints à se servir de l'emploi comme variable d'ajustement (moyennant des licenciements). En présence de rigidités nominales, une cible d'inflation positive serait donc préférable à une cible d'inflation nulle⁹⁴.

La littérature économique a fait ressortir trois types de conséquences macroéconomiques des rigidités nominales⁹⁵. Le premier type est l'apparition des cycles d'affaires dans le sens où les rigidités nominales concourent, lors de la survenue d'un choc négatif au niveau de la demande globale, à l'amplification des délais d'ajustement entre le niveau d'activité et le niveau d'équilibre. Le second type de conséquence est le fait que les rigidités nominales génèrent une asymétrie entre la phase d'expansion et la phase de récession. Le troisième type de conséquence est que ces rigidités rendent les politiques de stabilisation un instrument efficace de lissage des cycles.

Les travaux empiriques sur cette question ont montré, en outre, que plusieurs facteurs sont derrière l'explication de la rigidité des salaires aussi bien nominaux que réels. Ils ont montré, également, que le degré de rigidité des salaires diffère d'un pays à l'autre selon le poids des contraintes institutionnelles, la rationalité des agents, les attitudes psychologiques et les mécanismes économiques en vigueur.

La rigidité des salaires nominaux, reflétée par un ajustement lent aux variations du niveau général des prix, pourrait s'expliquer par le fait qu'il existe un déphasage temporel entre les changements opérés au niveau des salaires et les variations du niveau des prix puisque les salaires sont souvent fixés sur une période qui s'étale sur plusieurs années et sont prédéfinis dans le cadre des négociations entre l'employeur et l'employé. Outre le déphasage temporel, un deuxième élément explicatif peut être avancé et qui concerne le caractère de déroulement des

93 Ball et Romer, 1990: « Real rigidities and the non-neutrality of money », *Review of Economic Studies*.

94 Pour plus de détails, voir Lamotte H., Vincent J-P, 1998, op.Cit.

95 Pour plus de détails, voir Lamotte H., Vincent J-P, 1998, op.Cit.

négociations. Ces dernières s’amorcent, généralement, à des dates échelonnées et différenciées dans le temps par entreprise et par branche d’activité et ne se font pas de manière simultanée à l’échelle de l’économie dans son ensemble. Un autre élément explicatif du décalage temporel entre les variations de prix et l’adaptation des salaires réside aussi du phénomène « d’illusion monétaire » par lequel le salarié prend en compte l’évolution des prix avec retard⁹⁶.

S’agissant de la rigidité des salaires réels, reflétée par un lent ajustement des salaires à la productivité du travail et au niveau du chômage, elle peut résulter de la forme des négociations salariales. A citer en particulier les contrats implicites (par lesquels l’entreprise garantit l’emploi et le salarié accepte en contrepartie un salaire fixé pour une période donnée), le salaire d’efficiencia (par lequel l’entreprise garantit un salaire élevé en contrepartie des efforts du salarié indépendamment de la conjoncture) et le pouvoir de négociation salariale des syndicats. La rigidité réelle des salaires peut être schématisée par la Courbe de Phillips qui met en évidence une relation décroissante entre le taux de croissance du salaire nominal et le taux de chômage. Cette courbe montre que la croissance du salaire nominal est d’autant plus rapide que le taux de chômage est plus faible traduisant, ainsi, l’influence qu’a le taux de chômage sur la négociation salariale.

La note de Patrick ARTUS⁹⁷, sur la question de la flexibilité des salaires et sa relation avec le plein emploi dans les pays de la Zone Euro, a mis en avant un certain nombre de précisions qui tiennent compte de la situation du marché des biens et celle du marché du travail. Cette note précise que dans une situation de flexibilité des prix, une économie, faisant face au repli de la demande, pourrait restaurer sa compétitivité moyennant la baisse parallèle des prix et des salaires nominaux. Si le plein emploi n’est pas rétabli, il est nécessaire dans ce cas de procéder à la baisse du salaire réel. Dans une situation de rigidité des prix et d’insuffisance de la demande, le fait de procéder à la baisse des salaires est qualifié de contre-productif puisqu’elle impacte négativement le pouvoir d’achat des salariés. En revanche, dans une situation de rigidité des prix et d’insuffisance cette fois-ci de l’offre, la révision à la baisse des salaires aussi bien nominaux que réels est jugée incontournable pour soutenir la production et l’emploi, puisque la production est déterminée par l’offre de biens et que cette dernière décroît avec le salaire réel. L’analyse de la flexibilité des salaires dépend du degré de flexibilité des prix (donc de l’intensité de la concurrence sur les marchés des biens et services) et, si les prix sont peu flexibles, de l’origine du chômage à savoir l’insuffisance de l’offre ou celle de la demande.

96 Quelques études empiriques ont conclu que le délai d’ajustement, même s’il n’est jamais très long, dépasse un semestre en Europe et plus d’une année aux États-Unis.

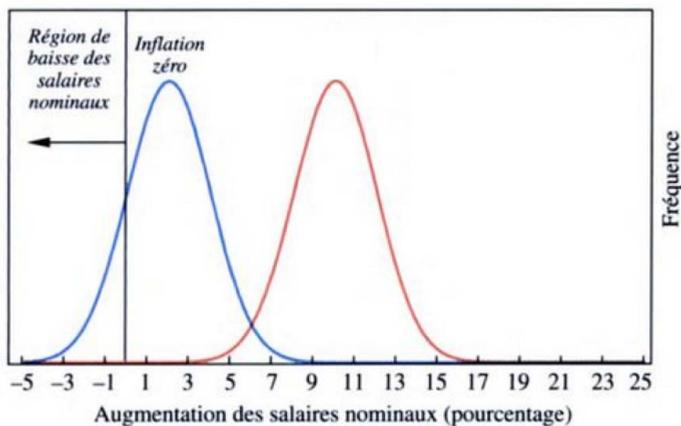
97 Patrick ARTUS, 2011 : « Flexibilité des salaires pour rétablir le plein emploi dans les pays de la Zone Euro : attention à bien comprendre les mécanismes », Natixis, Recherche Economique, 3 janvier– N°3.

2.2. Sur le plan pratique

En pratique, la question de mesure du degré de rigidité des salaires est très complexe à double titre. Elle suppose de comparer la variation effective des salaires à ce qu'elle aurait dû être en l'absence de rigidités, en même temps, il est difficile d'appréhender comment les salaires auraient dû évoluer. Chose qui explique, en partie, que les tests empiriques consacrés à cette question sont peu diversifiés.

L'approche la plus courante pour appréhender cette question consiste à avancer des hypothèses ad-hoc relatives à la forme de distribution des salaires. Il s'agit, plus particulièrement, de comparer, en se basant sur des données microéconomiques, la distribution observée des variations salariales à une distribution contrefactuelle (loi normale de distribution). Cette dernière, qui tend à être lisse et symétrique autour de la médiane, ne reflèterait pas seulement la distribution des variations salariales mais aussi celle des variations des prix, de la croissance de la productivité et de la demande au sein de l'économie. Cette distribution contrefactuelle correspond à une parfaite flexibilité des salaires.

Figure 60 : Distribution contrefactuelle des augmentations des salaires nominaux



Source : FMI, *Etudes Economiques et Financières*, Octobre 2009⁹⁸.

Dans ce cas, la présence de rigidités nominales résulterait de la conjonction d'une part importante de variations nulles des salaires et d'une faible proportion de baisses et peut être illustrée, dans le graphique de distribution, par un pic de fréquence à la valeur zéro. La présence de rigidités réelles, quant à elle, peut être déduite lorsqu'il y a un pic de fréquence autour du taux d'inflation anticipée.

⁹⁸ FMI, *Etudes Economiques et Financières*, 2009, « Stabilité macroéconomique et faible inflation », Perspectives de l'économie mondiale, Octobre.

Plusieurs enseignements peuvent ressortir à partir de l'examen de la forme de la distribution des variations des salaires :

- **Le profil de la distribution** nous renseigne sur la présence ou non de la rigidité : Une courbe lisse et symétrique autour de la médiane serait le profil idéal (loi normale de distribution), alors qu'une forme caractérisée par une densité des fréquences autour d'un point (base étroite et un sommet élevé) indique un degré élevé de rigidité des salaires. Par contre, il y a une absence totale de rigidité (ou extrême flexibilité) une fois la forme de distribution contient une base large et basse.
- **Le centre de gravité de la distribution** nous informe sur la nature de la rigidité (nominale ou réelle) : les salaires sont rigides en termes nominaux une fois la distribution des fréquences est condensée autour de la valeur zéro. Les salaires sont, par contre, rigides en termes réels si la distribution est condensée autour d'une valeur proche de l'inflation anticipée.
- **La symétrie de la distribution** autour d'un centre de gravité : L'existence d'une rigidité à la baisse des salaires nominaux entraîne un amincissement de la queue gauche de la distribution et un accroissement de la densité à zéro. En termes généraux, l'asymétrie d'une distribution est positive si la queue de droite (à valeurs hautes) est plus longue ou grosse, et elle est négative si la queue de gauche (à valeurs basses) est plus longue ou grosse. La forme optimale correspond à une distribution symétrique autour de la valeur équivalente à l'inflation anticipée. Une distribution asymétrique autour de la valeur zéro est souvent la règle. Elle témoigne des obstacles à réduire le salaire nominal (désincitation à la productivité)⁹⁹.

La rigidité à la baisse des salaires nominaux, si elle est avérée, devrait se traduire par une hausse du taux de chômage d'équilibre lorsque l'inflation évolue à un niveau proche de zéro. Ainsi, lorsque les marges de manœuvres en termes de réduction des salaires sont restreintes et la productivité du travail est inchangée, les entreprises verront leur marge bénéficiaire et leur viabilité remises en cause lors de l'affectation des prix par des chocs négatifs.

2.3. Mesure du degré de rigidité des salaires au Maroc

Trois complications se présentent pour adopter cette approche pour le cas de l'économie marocaine.

La première est que les différentes recherches empiriques sur la question des rigidités ont exploité des données microéconomiques sur les salariés et les entreprises¹⁰⁰. Les données

99 Bienvenu P., Broyer S. et al., 2011 : « Une enquête sur la flexibilité des salaires dans l'industrie allemande », Natixis, Recherche Economique, 15 avril– N° 281.

100 Biscourp P., Dessy O., Fourcade N., 2005 : « Les salaires sont-ils rigides ? Le cas de la France à la fin des années 1990 », ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 386.

statistiques disponibles pour le cas du Maroc ne permettent pas de mettre en application l'approche adoptée par ces travaux. Pour dépasser cette contrainte, notre analyse se basera sur les données de la comptabilité nationale et de l'enquête sur l'emploi.

La seconde complication est que la plupart de ces travaux ont procédé à l'analyse des lois de distribution des variations sur la base du taux de salaire horaire. A notre niveau, et à défaut de disposer de ces données, nous retenons la rémunération salariale moyenne par employé¹⁰¹. A signaler que la rémunération salariale, telle que définie par la comptabilité nationale, contient le salaire brut, les cotisations sociales effectives et les cotisations sociales imputées et ne comprend pas, par contre, la rémunération du travail des non-salariés (entrepreneurs individuels ou pour compte propre, non déclarés et autres). Cette composante est incluse dans les revenus mixtes associés à l'excédent brut d'exploitation. S'agissant du dénominateur, l'idéal serait de retenir les heures travaillées comme mesure de l'emploi. Une piste alternative consiste à retenir l'effectif des employés en équivalent temps plein. Malheureusement, les données de la comptabilité nationale relatives aux heures travaillées ne sont pas disponibles, alors que ceux relatives à l'effectif des employés en équivalent temps plein ne portent que sur la période 1998-2003, et leur prolongement jusqu'aux années récentes n'est pas encore disponible et nécessite un traitement spécifique qui dépasse le cadre de notre analyse. C'est la raison pour laquelle nous retenons dans ce qui suit, et à titre approximatif, l'effectif des employés comme mesure de l'emploi malgré notre prise en conscience des limites que présente cet indicateur à savoir, notamment, les problèmes liés à la différence du nombre d'heures travaillées entre les entreprises et le recours de plus en plus important de ces dernières à des emplois à temps partiel et saisonniers.

La troisième complication porte sur la difficulté à appréhender l'inflation anticipée. Dans la mesure où les différentes anticipations, aussi bien des entreprises que des particuliers, devraient fluctuer dans un intervalle proche de la moyenne de l'inflation attendue, la rigidité des salaires réels peut être approchée, dans notre cas, par l'inflation observée tout en gardant à l'esprit, bien évidemment, qu'il existe un écart entre le niveau observé et celui anticipé. Il en demeure, toutefois, que l'incertitude entourant l'inflation décroît quand l'inflation s'inscrit dans un trend baissier comme en est le cas pour l'économie nationale où le niveau général des prix a évolué dans un intervalle très réduit tout au long de ces dernières années.

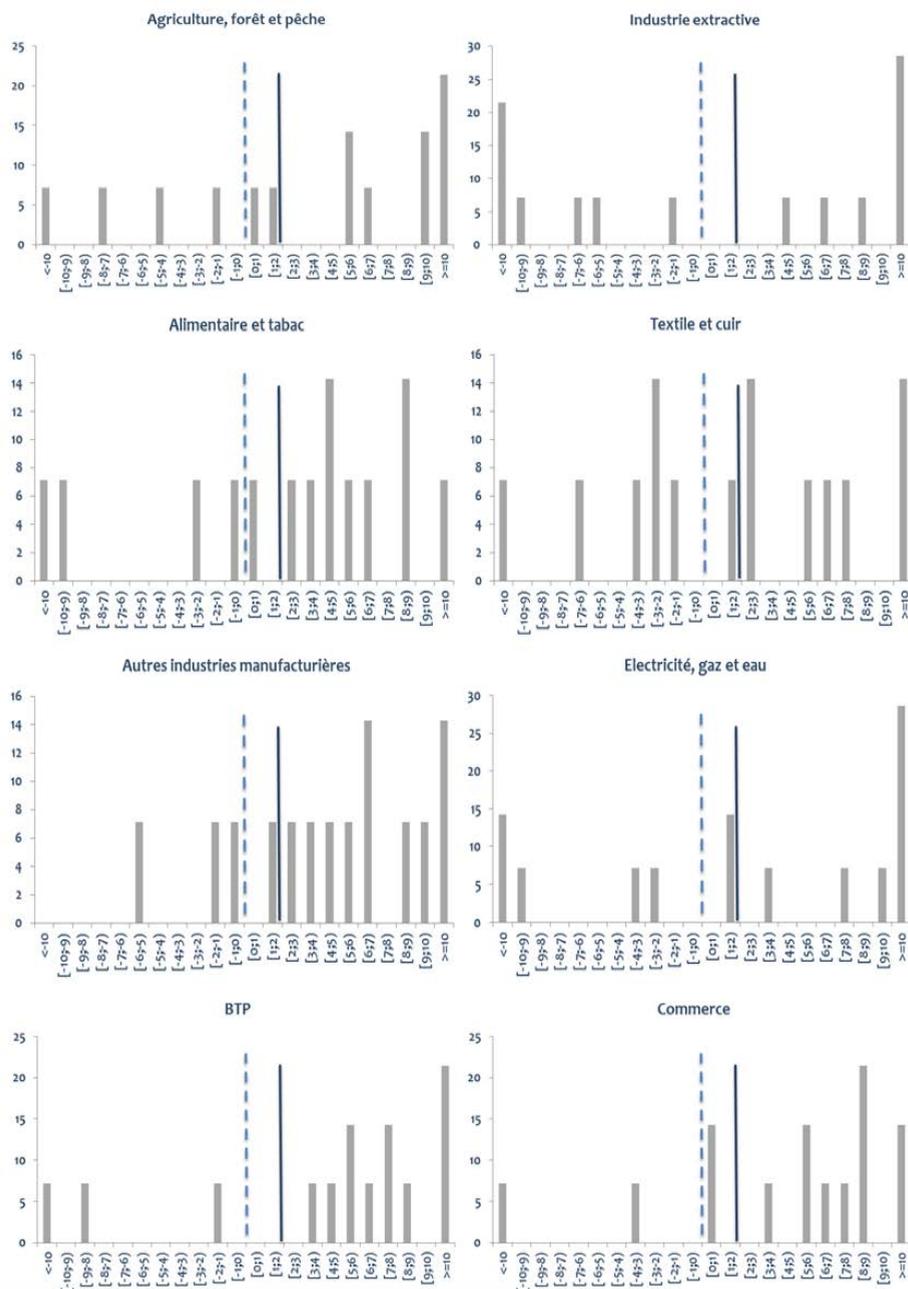
Les figures qui suivent illustrent, à l'aide d'histogrammes, le profil des distributions dans chacun des treize branches d'activité sur la période allant de 1998 à 2013. Chaque barre des histogrammes correspond à la fréquence des variations de salaire moyen dans un intervalle de 1%. Les points extrêmes des intervalles comprennent la borne inférieure et n'incluent pas la

Bienevenu P, Broyer S. et al., 2011, Op- cit.

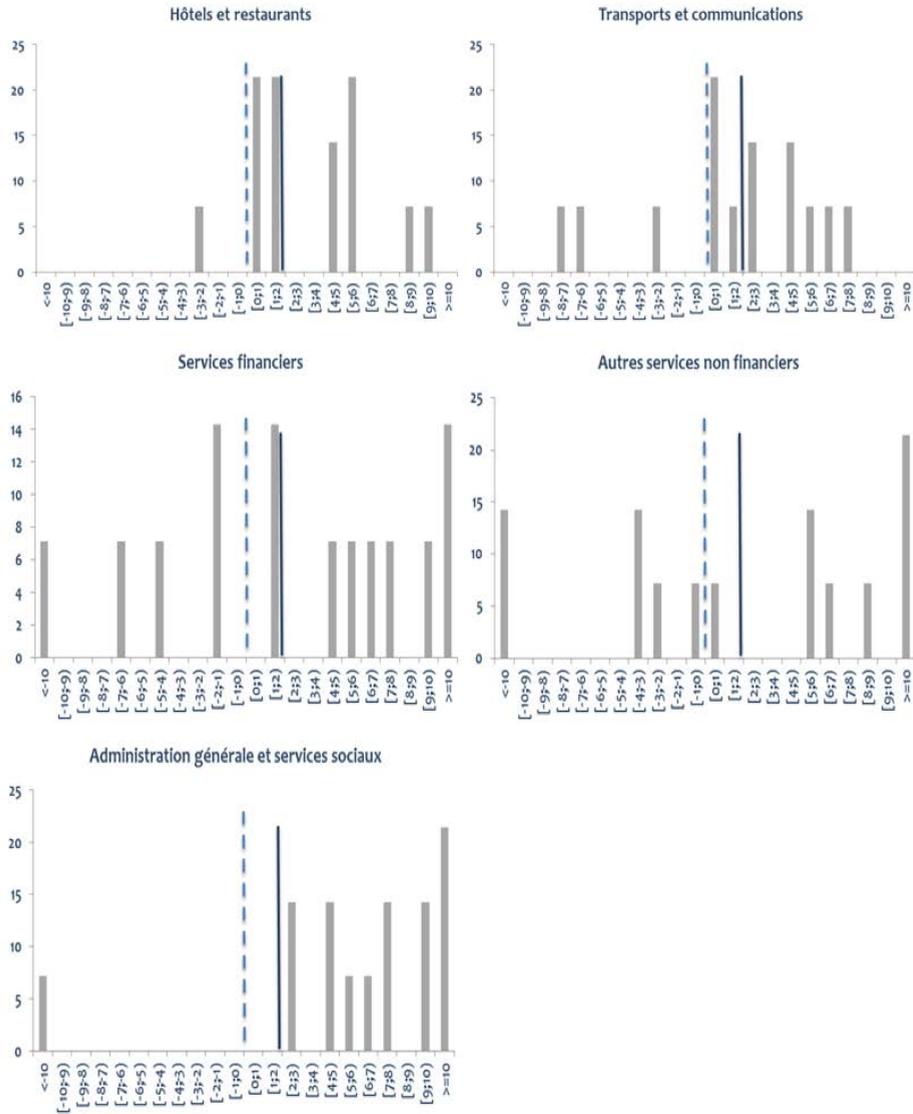
101 Pour obtenir la rémunération salariale par employé, il a été procédé, dans le cadre de notre recherche, à établir des clés de passage entre la nomenclature de l'emploi et celle du Tableaux Entrées-Sorties au sens de la comptabilité nationale. Voir l'encadré 3 chapitre 2.

borne supérieure. Sont représentés sur chaque graphique un axe à zéro et un axe correspondant à l'inflation moyenne durant l'ensemble de la période étudiée.

Figure 61 : Distribution des variations des salaires moyens dans les différentes branches d'activité



Distribution des variations des salaires moyens dans les différents secteurs industriels (suite)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La lecture des 13 graphiques et du tableau qui suit fait ressortir les constatations suivantes :

- La discontinuité de la distribution des variations salariales est le point commun pour l'ensemble des branches d'activités. Cette discontinuité pourrait s'expliquer par deux éléments. Le premier est en relation avec le nombre réduit des années prises

en considération dans notre recherche, faute de disponibilité des séries longues et homogènes. Le second élément, toujours en lien avec l'information, concerne, comme il a été signalé auparavant, la qualité de l'information et des indicateurs retenus pour approcher les salaires (maintien de l'effectif des employés salariés comme mesure de l'emploi au lieu du nombre d'heures de travail ou encore de l'effectif des employés en équivalent temps plein).

- Le profil des distributions des treize branches d'activité ne semble pas présenter une forme lisse et symétrique autour de la médiane, ce qui laisse déduire, conformément aux enseignements de la littérature économique en cette matière, que le comportement d'évolution des salaires nominaux n'est pas synchronisé avec celui des prix, de la croissance de la productivité et de la demande intérieure.
- Exception faite de la branche « industrie extractive », qui dispose d'une fréquence cumulée des variations positives des salaires moyens équivalente à celle des variations négatives, l'ensemble des branches d'activité dispose d'une fréquence cumulée des variations positives largement supérieure à la fréquence cumulée des variations négatives.

Le rapport entre ces deux fréquences cumulées atteint son maximum de 13 points de pourcentage au niveau des branches « Administration générale et services sociaux ». Viennent après « Commerce » avec un rapport de 6 points de pourcentage ; « Transports et communications », « Autres industries manufacturières » et « BTP » avec un rapport de 3,7 points de pourcentage ; « Alimentaire et tabac » et « Agriculture, forêt et pêche » avec un rapport de 2,5 points de pourcentage. Pour le reste des branches, ce rapport varie entre 1 et 2 points de pourcentage.

Cette asymétrie positive (à droite de l'axe zéro) laisse supposer la présence d'une rigidité à la baisse des salaires nominaux.

- Des écarts importants entre les différentes branches d'activités au niveau de la fréquence de la baisse des salaires.
 - La branche liée à l'« Administration générale et services sociaux » n'a pas connu de baisse des salaires moyens sur l'ensemble de la période, exception faite de l'année 2006 qui a accusé un repli de 11,7%.
 - D'autres branches disposent d'une faible fréquence de diminution des salaires à savoir notamment, les activités liées aux « Hôtels et restaurants », les « Autres industries manufacturières », le « Commerce », le « BTP » et les « Transports et communications ».
 - Les branches ayant une fréquence de diminution des salaires assez élevée sont les « Services financiers », les « Autres services non financiers », le « Textile et cuir », l'« Alimentaire et tabac » et l'« Industrie extractive ».

Le degré et la nature de rigidité varient d'une branche à l'autre :

- La distribution des variations des salaires présentant une fréquence cumulée marquée proche de la valeur zéro est observée au niveau des branches « Transports et communications » et « Hôtels et restaurants ». Cette fréquence cumulée est de 21,4% chacune, signifiant ainsi la présence d'une rigidité en termes nominaux.
- La distribution des variations des salaires présente une fréquence cumulée marquée proche du taux d'inflation au niveau des branches « Textile et cuir », « Hôtels et restaurants » et « Transports et communications ». Cette fréquence cumulée de 21,4% chacune désigne la présence d'une rigidité en termes réels.
- La distribution des variations salariales pour l'ensemble des branches d'activités ne présente pas une forte densité à gauche de la valeur zéro, abstraction faite du « Textile et cuir » et des « Services financiers ». Ces deux branches affichent, en effet, une moindre rigidité relativement aux autres branches d'activité comme le montre la forme plus ou moins symétrique de la distribution des variations salariales. Plusieurs éléments d'explication peuvent être avancés :
 - Le caractère spécifique de la branche textile et cuir : La fréquence cumulée assez élevée des variations négatives revient en particulier aux licenciements massifs qu'a connus cette branche, impactée notamment par la baisse de la demande étrangère et la levée des quotas sur les importations européennes des produits de textile et d'habillement. Ces facteurs ont fortement contribué à la contraction des carnets des commandes des opérateurs du textile au Maroc qui s'est traduite par la fermeture de plusieurs entreprises et par la perte d'un nombre non négligeable d'emplois dans la majorité des secteurs tournés vers l'export. Ceci traduit, bien évidemment, la profondeur des fragilités structurelles dont souffre ce secteur à savoir, notamment, sa forte dépendance aux activités de sous-traitance, le manque d'intégration du secteur, le manque de main d'œuvre qualifiée et le capital à caractère familial des entreprises.
 - La présence d'une densité à gauche de la valeur zéro au niveau de cette branche d'activité ne reflète pas en réalité une certaine flexibilité. Elle reflète plutôt le comportement des entreprises opérant dans ce secteur qui se servent de l'emploi comme mécanisme d'ajustement. En d'autres termes, les entreprises dans ce secteur optent dans la plupart des cas à la réduction du nombre d'employés pour limiter les impacts de la baisse de la demande exprimée par les donneurs d'ordre ou encore à la diminution du nombre d'heures de travail en fonction des carnets de commandes.
 - La branche « Services financiers » englobe, selon la nomenclature de l'enquête emploi, les services des banques, des assurances, des affaires immobilières et les

services fournis aux entreprises¹⁰². Selon les chiffres avancés dans les différents rapports de Bank Al Maghrib, les rémunérations salariales dans le secteur bancaire n'ont pas connu des modérations salariales. Au contraire, des différentes revalorisations ont été effectuées au cours de ces dernières années dans le cadre des négociations engagées entre l'Union syndicale interbancaire et le Groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM).

La flexibilité relative dans les « Services financiers » pourrait émaner de la sous branche « services fournis aux entreprises ». Les activités liées aux centres d'appel ont effectivement connu d'essor considérable durant cette dernière décennie. Ce marché de travail se particularise par un turnover assez important du personnel, par l'emploi temporaire et par une grande flexibilité en termes d'horaires de travail. En effet, au sein même d'une entreprise opérant dans ce secteur coexistent des taux horaires différents pour des postes similaires. Ajouté à cela, les pratiques en matière d'emploi dans ces activités sont marquées par la forte présence des contrats à durée déterminée et temporaires et par des fluctuations saisonnières, ce qui ne sont pas sans incidences sur l'ampleur des variations de la rémunération salariale.

Tableau 18 : Fréquence cumulée des variations positives et négatives des salaires moyens des différentes branches d'activité

	Fréquence cumulée des variations positives en %	Fréquence cumulée des variations négatives en %
Administration générale et services sociaux	92,9	7,1
Hôtels et restaurants	92,9	7,1
Commerce	85,7	14,3
Transports et communications	78,6	21,4
BTP	78,6	21,4
Autres industries manufacturières	78,6	21,4
Alimentaire et tabac	71,4	28,6
Agriculture, forêt et pêche	71,4	28,6
Electricité, gaz et eau	64,3	35,7
Services financiers	64,3	35,7

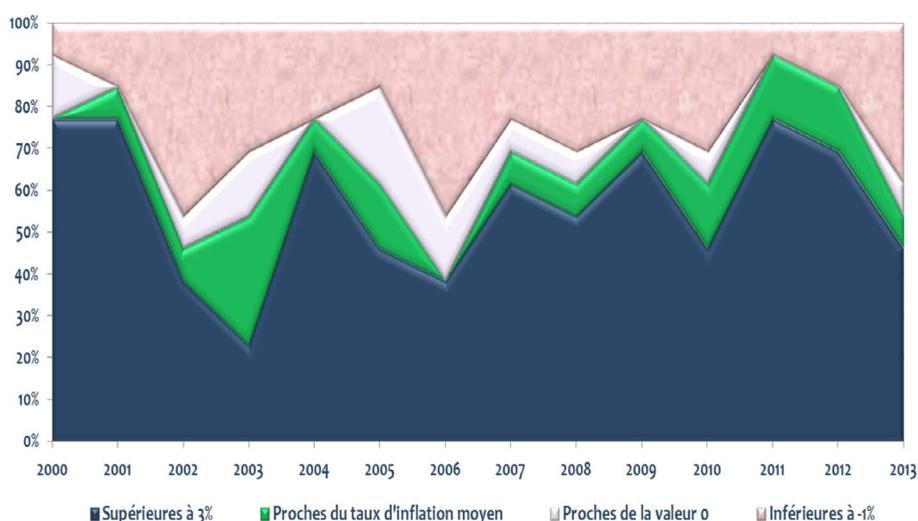
102 Voir l'encadre 3 du deuxième chapitre qui propose la correspondance entre la nomenclature de l'emploi et celle de la comptabilité nationale.

Autres services non financiers	57,1	42,9
Textile et cuir	57,1	42,9
Industrie extractive	50,0	50,0

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La figure 62 met en évidence le profil des variations salariales dans le temps. Quatre segments peuvent être distingués : les variations inférieures à -1%, les variations proches de la valeur zéro, les variations proches du taux d'inflation moyen et les variations supérieures à 3%.

Figure 62 : Profil des variations salariales par segment entre 2000 et 2013



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Entre 2000 et 2013, la proportion des variations supérieures à 3% s'accapare une fréquence assez importante qui a oscillé dans un intervalle allant de 23,1% à 76,9%, soit une moyenne de 55% sur l'ensemble de la période. Le pic de 76,9% a été atteint en 2000 et 2011, années qui coïncident avec la relance effective du dialogue social tripartite entre le gouvernement, le patronat et le salariat. En 2000, les salaires moyens ont connu une hausse significative et généralisée au niveau de l'ensemble des branches d'activité suite au relèvement du salaire minimum légal de 10% dans le cadre du dialogue social mis en œuvre le premier juillet 2000¹⁰³.

103 Selon le Rapport annuel de Bank Al Maghrib 2001 : « Dans le cadre du dialogue social, le salaire minimum légal, resté inchangé depuis l'année 1996, a été relevé de 10% à compter du premier juillet 2000. Le salaire horaire minimum dans l'industrie, le commerce et les professions libérales a été ainsi fixé à 8,78 dirhams, soit 70,24 dirhams par jour et 1.826,24 dirhams par mois, tandis que le salaire journalier minimum dans

En 2011, les revalorisations salariales ont concerné le secteur public (par une augmentation nette de 600 DH des salaires des fonctionnaires des Etablissements publics, des Collectivités Locales et des Etablissements publics à caractères administratifs mis en œuvre le premier mai 2011) et le secteur privé (par une élévation du salaire minimum légal de 15% en deux étapes : 10% mis en œuvre le premier juillet 2011 et 5% mis en œuvre le premier juillet 2012).

Pour ce qui est de la proportion des variations inférieures à -1%, elle a évolué dans une fourchette allant de 7,7% à 46,2% et à une moyenne de 26,6% sur l'ensemble de la période. Le pic de 46,2% a été atteint en 2006. Les baisses ont été constatées au niveau des branches suivantes : Autres industries manufacturières, Electricité, gaz et eau, Bâtiments et travaux publics, Services financiers, Autres services non financiers et Administration générale et services sociaux.

Les rémunérations salariales au niveau de cette composante, qui représente environ 22% de la rémunération salariale totale, ont décéléré de 9,8% en 2005 à 3,4% en 2006 sous l'effet, principalement, de l'opération de « départ volontaire » qu'a lancée le gouvernement en faveur des fonctionnaires de l'Etat. Cette opération a visé, en particulier, la lutte contre les sureffectifs, la maîtrise de la masse salariale et l'octroi des opportunités aux fonctionnaires en question de prendre un nouveau départ dans leur vie professionnelle en créant des petites et moyennes entreprises¹⁰⁴.

L'année 2006 s'est particularisée, en outre, par un changement notable au niveau de la structure de l'emploi. En effet, selon le statut professionnel, qui traduit la nature du lien entre la personne active occupée et la profession exercée, a vu la part de l'emploi salarié s'améliorer de 5,7 points en passant de 36,5% en 2005 à 42,2% en 2006. L'activité économique a créé au cours de cette année 522.000 postes d'emplois rémunérés contre une baisse de l'emploi non rémunéré de 222.000 postes.

Concernant la part des variations proches de la valeur zéro, elle a oscillé dans un intervalle entre zéro et 23,1% et s'est située à une moyenne de 7,1% sur toute de la période avec, toutefois, des proportions nulles en 2001, 2004, 2009, 2011 et 2012. De même pour la part des variations proches du taux d'inflation moyen qui s'est stabilisée autour de 11,2% en moyenne sur toute la période en oscillant dans une fourchette allant de zéro à 30,8%.

Il s'avère, au regard des messages qui se dégagent de l'analyse qu'il y a un niveau élevé d'hétérogénéité entre les différentes branches d'activité. Il faut, toutefois, garder à l'esprit qu'il se peut que cette hétérogénéité n'ait aucun lien avec la rigidité des salaires et qu'elle soit liée

l'agriculture a été porté à 45,50 dirhams ».

104 Cette opération a concerné au total 38763 bénéficiaires dont 54% sont classés aux échelles réservées aux cadres (10 et plus). Elle s'est traduite par une réduction de 7,6% des effectifs de la fonction publique, un gain de 15 milliards de dirhams pour la Trésorerie Générale en prenant en considération toutes les répercussions financières y compris celles relatives à la Caisse marocaine de retraite et la réduction de 1% de la part de la masse salariale dans le PIB pour atteindre 11,8 % en 2006 après 13,6% en 2005.

plutôt aux conditions et aux fondamentaux spécifiques de l'activité en question. Parmi lesquels, il y a lieu de citer, le caractère saisonnier de l'emploi (Hôtels et restaurants), le comportement cyclique ou contracyclique de l'activité, l'évolution des carnets de commandes (pour le secteur manufacturier notamment), le taux de salarisation (variant entre 14% au niveau de la branche Agriculture forêt et pêche et 100% au niveau de l'Administration générale avec une moyenne de 40% pour l'ensemble des activités), etc.

2.4. Conclusion

En résumé, nous avons procédé à l'analyse de la distribution des variations annuelles de salaires moyens au niveau de chaque branche d'activité entre 2000 et 2013 pour mesurer les rigidités nominales et réelles des salaires. Les résultats obtenus montrent que le profil des différentes distributions ne semble pas présenter une forme idéale de la normalité statistique. Ceci signifie que le comportement d'évolution des salaires n'est pas synchronisé avec celui des prix, de la croissance de la productivité et de la demande intérieure. Il s'est avéré, en revanche, une asymétrie positive des distributions de salaires comme l'illustre la fréquence cumulée des variations salariales positives qui est largement supérieure à celle négatives pour l'ensemble des branches d'activité, exception faite de la branche « Textile et cuir », qui dispose d'une fréquence cumulée des variations positives des salaires moyens équivalentes à celle des variations négatives. Cette asymétrie positive laisse prédire la conjecture de rigidité à la baisse des salaires nominaux.

La présence de rigidité manifeste un effet contraignant sur les variations des salaires nominaux et rétrécit, par conséquent, les marges d'ajustement lors de la survenue de chocs négatifs. Ce constat est vérifié en 2012 et 2013, années durant lesquelles la demande étrangère adressée au Maroc a accusé un net repli (-1,7% en 2012 et 1,2% en 2013 après une moyenne de 6,8% en 2010 et 2011). En réaction à ces chocs, et étant donné que les salaires sont rigides, les entreprises ont fait recours à l'emploi comme moyen d'ajustement. Ainsi, après une création d'environ 105.000 postes d'emploi en 2011, l'économie nationale n'a créé qu'un peu plus de 1000 postes d'emploi en 2012. L'activité relative à l'industrie manufacturière a enregistré une destruction de plus de 45000 postes d'emploi, de même pour le BTP avec 21.000 postes d'emploi en moins. Pour ce qui est de l'année 2013, il est vrai que plus de 114.000 postes d'emploi ont été créés, mais ces créations sont imputables, à raison de plus de 50%, par le secteur agricole suite à une production céréalière importante, estimée à 97 millions de quintaux après une campagne moyenne de 53 millions de quintaux en 2012.

En somme, il s'avère que les salaires au Maroc se caractérisent par une rigidité, plus particulièrement, à la baisse. Les entreprises se servent de l'emploi comme mécanisme d'ajustement en adaptant le volume de sa main d'œuvre et le rythme du travail au gré de la conjoncture. Une telle rigidité n'aurait pas seulement des répercussions négatives sur le taux de

chômage, mais aussi sur le potentiel de croissance de l'économie nationale puisqu'elle amplifie les fluctuations de l'output et de l'emploi.

3. Rigidité du marché du travail

Au Maroc, les différents indicateurs socioéconomiques montrent que le marché du travail est soumis à des déséquilibres persistants et à des pressions de plus en plus fortes. En effet, si la croissance de l'économie a évolué en moyenne à un niveau proche de son potentiel accompagnée d'un repli sensible du chômage (dont le volume global a connu une baisse annuelle moyenne de 17 mille chômeurs en passant de 1,37 en 2000 à 1,17 million en 2014), le stock de chômeurs reste encore consistant. Ce stock s'avère, également, plus difficile à résorber au regard des tendances démographiques qui se dessinent sur le moyen et long terme et de l'appauvrissement continu du contenu en emplois de la croissance économique.

La littérature économique postule qu'une plus grande rigidité du marché du travail va de pair avec un niveau supérieur de chômage. Ce constat ouvre la voie à plusieurs questions dont quelques unes ont retenu notre attention : la réactivité limitée de l'emploi au dynamisme de l'activité est-elle due en partie à la rigidité du marché du travail ? Si c'est le cas, quel est le retard d'ajustement de l'emploi par rapport à l'évolution de l'activité économique ? Existe-t-il un déficit d'emploi lié aux règles du marché du travail (coûts de licenciement, nature des contrats de travail, etc.) ?

Nous allons essayer de fournir quelques éléments de réponse à ces questions. Pour ce faire, nous tenterons d'appréhender le degré de rigidité du marché du travail marocain en s'inspirant des travaux de Brechling¹⁰⁵ et de Grangeas et Lepage¹⁰⁶. Il s'agit, plus précisément, d'évaluer la vitesse d'ajustement du niveau de l'emploi aux changements conjoncturels provenant de variations cycliques de l'activité et d'estimer, par la suite, le délai moyen pour que l'ajustement de l'emploi ramène la productivité sur son sentier de long terme. Mais au préalable, il est jugé opportun de mettre en exergue la capacité de l'économie marocaine à résorber le stock des chômeurs, les caractéristiques de l'offre et de la demande de travail, la répartition sectorielle de la force de travail et les secteurs créateurs et destructeurs d'emplois durant les sous périodes 2000-2007 et 2008-2014.

3.1. Capacité de l'économie marocaine à résorber le stock des chômeurs

La croissance soutenue de l'économie nationale a, certes, contribué à la baisse du taux de

105 Brechling F., 1967: «Short term employment functions in manufacturing industry: an international comparison», *The Review of Economics and Statistics*, août, n°3.

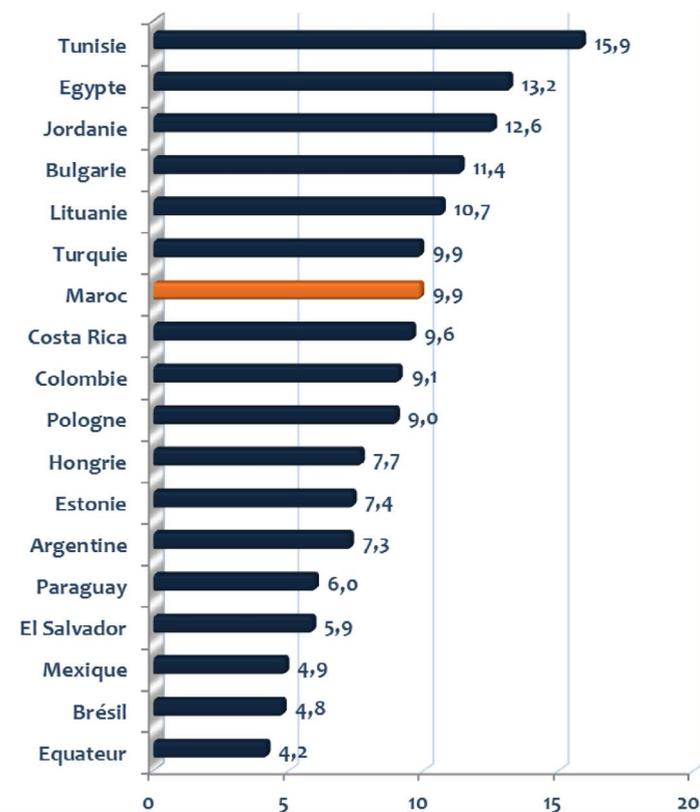
106 Grangeas G. et Lepage J-M., 1993 : «Économie de l'emploi », PUF.

chômage, mais ce dernier se situe toujours à un niveau relativement élevé comparativement aux pays de niveau de développement similaire. De façon plus préoccupante encore, le chômage se caractérise par de grandes disparités au sein de la population en touchant, plus particulièrement, les diplômés de l'enseignement supérieur, les primo-demandeurs d'emploi, les femmes et les jeunes citadins.

Ces contreperformances suscitent plusieurs interrogations d'autant plus que le marché du travail marocain subit des tensions de plus en plus croissantes sous l'effet, notamment, de la nouvelle configuration de la structure démographique. Cette dernière s'est caractérisée entre 1960 et 2014 par la hausse de la population d'âge actif de 15 points et, au même temps, le rétrécissement de la base de la pyramide des âges avec une diminution de 19 points de la part des jeunes de moins de 15 ans et une hausse de 3 points de celle de plus de 60 ans. Cette nouvelle configuration présente certes une aubaine démographique, mais qui devient en réalité un lourd fardeau puisque l'économie marocaine peine à créer suffisamment de l'emploi et a du mal à absorber non seulement le stock existant des chômeurs mais aussi les nouveaux arrivés sur le marché du travail.

Entre 2000 et 2014, l'emploi a enregistré une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 1,3% et le taux de chômage a continûment baissé en passant de 12,8% en 2000 à 10,4% en 2014, soit une amélioration de 2,4 points. Les comparaisons internationales montrent que l'économie marocaine occupe plutôt une position médiane sur ce plan. Elle est mieux placée que la Tunisie, l'Égypte, la Bulgarie et la Jordanie qui connaissent un taux de chômage qui dépasse les 11%, mais se positionne derrière l'Équateur (4,2%), le Mexique (4,9%), El Salvador (5,9%), le Paraguay (6%), l'Argentine (7,3%) et l'Estonie (7,4%).

Figure 63 : Taux de chômage en 2014 : comparaison internationale



Source : WDI, Banque Mondiale

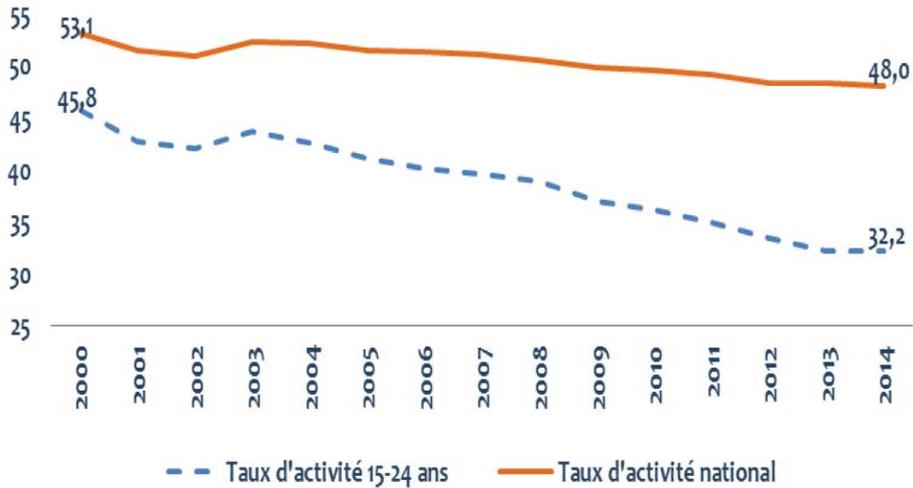
a. Les caractéristiques de l'offre et de la demande de travail au Maroc

L'excédent de l'offre par rapport à la demande demeure la principale caractéristique du marché du travail au Maroc. Sur le plan de l'offre, la transition démographique a joué un rôle capital dans la configuration de la structure de la population. Celle-ci se caractérise par une proportion élevée de jeunes et un nombre accru de personnes en activité de 15 à 60 ans.

L'accroissement de la population active à un rythme inférieur à celui de la population en âge d'activité s'est traduit par une baisse du taux d'activité de plus de 5 points entre 2000 et 2014 en passant de 53,1% à 48%. Cette baisse est plus prononcée chez la tranche d'âge 15-24 ans avec un repli de 13,6 points en passant de 45,8% en 2000 à 32,2% en 2014¹⁰⁷.

107 Haut-Commissariat au Plan, 2015, « Note sur le marché du travail au Maroc entre 2000 et 2014 ».

Figure 64 : Evolution du taux d'activité (en%)

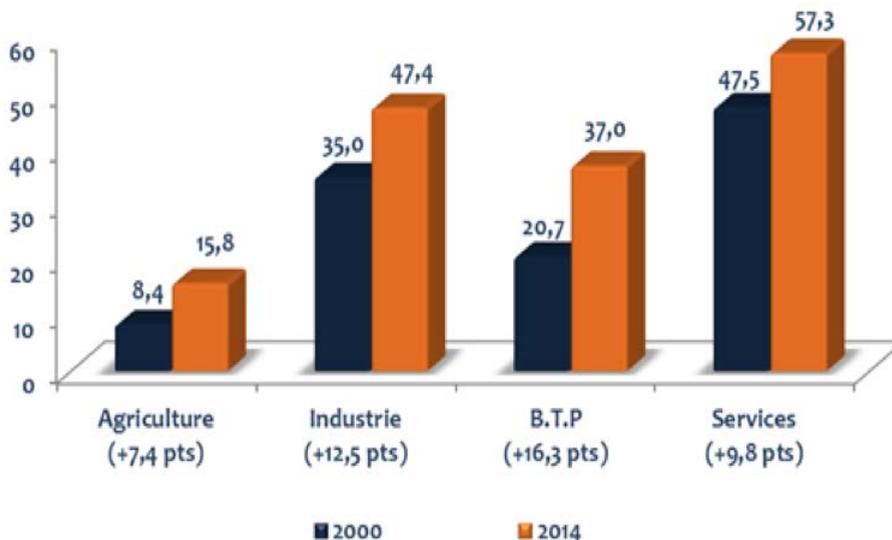


Source : Haut-commissariat au Plan, Direction de la Statistique (Enquête nationale sur l'emploi).

La part des diplômés dans l'offre de travail a connu, en revanche, une nette amélioration pour se situer à 41,4% en 2014 après avoir été à 31,3% en 2000. Cette part est de 53,1% pour les 15 à 24 ans, de 49,1% pour les 25 à 39 ans et de 32,6% pour les personnes âgées de 40 à 59 ans.

Malgré l'évolution positive de la part des diplômés parmi les actifs occupés entre 2000 et 2014, cette part reste moins élevée au niveau de tous les secteurs d'activité économique. Elle se situe à 57,3% au niveau des services (gain de 9,8 points par rapport à l'année 2000), 37% pour le BTP (gain de 16,3 points par rapport à l'année 2000), 47,4% pour l'industrie (gain de 12,5 points par rapport à l'année 2000) et seulement 15,8% pour les activités agricoles (gain de 7,4 points par rapport à l'année 2000).

Figure 65 : Evolution de la part des diplômés parmi les actifs occupés selon les secteurs d'activité économique (en%)



Source : Haut-commissariat au Plan, Direction de la Statistique (Enquête nationale sur l'emploi).

Le taux d'analphabétisme, quoiqu'en régression, reste encore élevé avec une part de 38,6% pour les personnes âgées de 15 ans et plus, 34,5% pour les actifs et 42,4% pour les inactifs. Moins d'un tiers (32,2%) des jeunes âgés de 15 à 24 ans participe au marché du travail, ce qui reste inférieur au taux d'activité des jeunes en Europe (42% dans la zone euro et 51% en Allemagne).

La moitié de la population active occupée 50,5% réside en milieu urbain, 73% sont de sexe masculin et 28,9% sont des jeunes âgés de 15 à 29 ans. Par secteur d'activité, 39,4% exercent dans l'agriculture, 11,1% dans l'industrie, 9,3% dans les BTP et 40,2% dans les services.

Sur le plan de la demande, l'économie nationale peine à satisfaire la demande en emplois, décents en particulier. L'analyse des données statistiques révèle que l'économie marocaine est non seulement peu créatrice d'emplois mais elle en crée de moins en moins comme en illustre l'appauvrissement continu du contenu en emplois de la croissance économique durant ces dernières années. En effet, pour chaque point de pourcentage de croissance du PIB additionnel entre 2008 et 2014, l'emploi global n'a progressé que de 0,20 point de pourcentage en moyenne contre 0,34 point entre 2000 et 2007. Le même constat est observé au niveau de l'évolution des créations nettes d'emplois par an et par point de croissance. Elles sont passées de plus 31 mille postes en moyenne durant la période avant crise 2000-2007 à 18,7 mille postes en moyenne entre 2008 et 2014.

Figure 66 : Evolution du contenu en emplois de la croissance économique



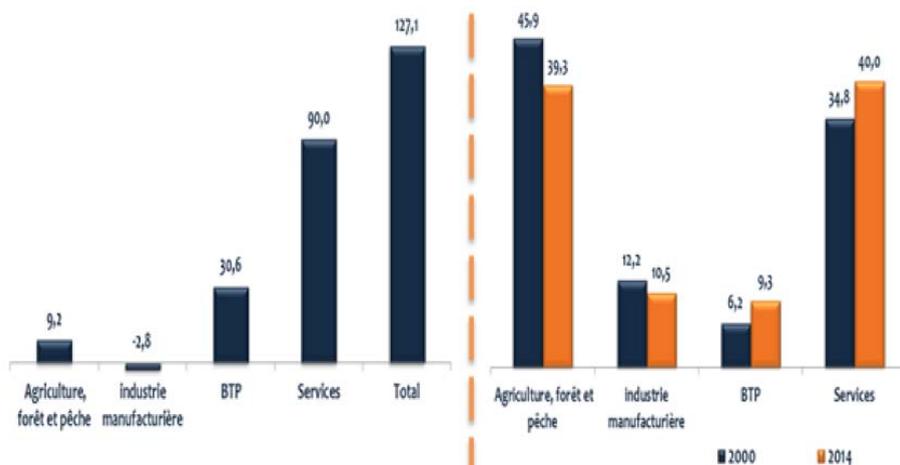
Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

Entre 2000 et 2014, l'économie nationale a réussi à créer environ 127 mille postes d'emploi en moyenne par an, soit une cadence insuffisante pour absorber les jeunes entrant sur le marché du travail. A noter que ces créations ont concerné davantage le milieu urbain avec une part de 71% du total des emplois créés et les actifs de sexe masculin avec une part moyenne de 73% (contre 27% pour les femmes).

Le secteur privé participe à raison de 90,4% des actifs occupés en 2014 contre 88% en 2000. Sa part dans l'emploi urbain est passée, entre ces deux dates, de 76,7% à 82,9%, alors qu'elle a stagné autour de 98% en milieu rural. Ce sont les petites entreprises de moins de 10 employés qui ont contribué le plus à la création d'emploi à raison de 64,5% des emplois créés depuis 2000. La part des emplois salariés s'est nettement améliorée en passant de 37,7% en 2000 à 44,9% en 2014, représentant ainsi moins de la moitié des emplois.

Le taux de salariat est élevé en zones urbaines (65,1% contre 24,3% en zones rurales). Le travail indépendant représente environ un quart des emplois urbains et un tiers des emplois ruraux. L'emploi non rémunéré représente 22,5% de l'emploi au niveau national et 41,6% en milieu rural. La précarité de l'emploi est un phénomène qui persiste depuis toujours. Seulement un cinquième qui bénéficie d'une couverture médicale contre 13,1% en 2000. Ce taux cache des disparités selon le milieu géographique : 35,2% en milieu urbain et 5,6% en milieu rural.

Figure 67 : Créations annuelles moyennes d'emploi par secteur d'activité économique en milliers (graphique de gauche) et évolution de la part dans l'emploi selon les secteurs d'activité économique en% entre 2000 et 2014 (graphique de droite)



Source : Haut-commissariat au Plan, Direction de la Statistique (Enquête nationale sur l'emploi).

b. Les secteurs créateurs et destructeurs des emplois

Impacté par un contexte de crise économique internationale qui perdure depuis 2008, le rythme de progression de l'emploi a subi une nette décélération en passant de 1,6% l'an entre 2000-2007 à 0,8% entre 2008-2014. Les différentes branches d'activité ont été affectées de manière différenciée sans pour autant entraîner des changements conséquents sur les tendances globales dessinées pendant la période avant crise.

Tableau 19 : Structure et évolution de l'emploi par branche d'activité

	2000-2007		2008-2014		2000-2014	
	Part	TCAM*	Part	TCAM	Part	TCAM
Agriculture, forêt et pêche	42,4	0,2	44,7	0,6	39,9	-0,1
Commerce	14,6	2,6	14,4	2,9	14,9	2,2
Administration générale et services sociaux	10,0	0,8	10,0	1,1	10,0	0,5
Bâtiments et travaux publics	8,2	3,9	7,1	5,2	9,5	2,4
Industrie textile et cuir	5,4	-1,9	6,0	-1,2	4,7	-2,8
Autres industries manufacturières	4,7	0,8	4,6	1,9	4,8	-0,5

Autres services non financiers	4,5	2,5	4,3	2,7	4,7	2,1
Transports et communications	4,0	3,7	3,6	4,6	4,4	2,5
Hôtels et restaurants	2,1	4,5	1,9	4,7	2,4	4,2
Services financiers	1,7	6,3	1,3	6,4	2,2	6,1
Industrie alimentaire et tabac	1,4	2,2	1,3	2,4	1,5	1,9
Industrie extractive	0,5	-1,0	0,5	-2,1	0,5	0,4
Electricité, gaz et eau	0,4	-1,2	0,4	-0,3	0,4	-2,2
Valeur ajoutée totale	100	1,2	100	1,6	100	0,8

Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

* TCAM : taux de croissance annuel moyen

Avec une part d'environ 43% de la population active occupée, l'agriculture, forêt et pêche est, structurellement et de loin, le premier pourvoyeur d'emplois au Maroc. Sa part dans l'emploi total s'est, toutefois, amenuisée de 6,5 points entre 2000 et 2014. Deux points méritent d'être soulignés à cet égard. Le premier porte sur le poids de l'emploi primaire dans l'emploi total qui dépasse largement la part de sa valeur ajoutée brute dans la valeur ajoutée totale estimée à 15,8% en moyenne. Cet écart, qui représente plus que le double, laisse poser des interrogations sur son niveau de productivité puisqu'il abrite beaucoup d'emplois mais génère peu de richesses. Le second point concerne le soutien en aval du secteur primaire à la branche de l'industrie agroalimentaire. Ces deux secteurs se distinguent en général par une interdépendance croissante et des liaisons en amont et en aval, chose qui n'est pas observée au niveau de l'économie marocaine. Les conclusions du rapport du Conseil National du Commerce Extérieur marocain¹⁰⁸, corroborant ce constat, ont mis l'accent sur la faible intégration de ces deux branches. Ce rapport mentionne que les producteurs agricoles au Maroc privilégient l'exportation de produits primaires à l'état brut au lieu de procéder à la transformation et à la valorisation des produits locaux. Parmi les arguments derrière ces conclusions, il y a lieu de citer, notamment, le ratio de la valeur ajoutée des industries alimentaires par rapport à celle de l'agriculture qui ne dépasse pas les 33%, alors que dans d'autres pays, en l'occurrence l'Espagne, ce ratio se situe à plus de 90%. Ce ratio ne s'est pas amélioré après le lancement du Plan Maroc Vert et a même régressé pour atteindre 29%.

Les secteurs du commerce, de l'administration générale et services sociaux et du bâtiment et travaux publics, avec des parts moyennes respectives de 14,4%, 10% et 7,1%, sont considérés, également, comme un foyer important de l'emploi. Ajoutés au secteur primaire, ils représentent ensemble plus de 76% de l'emploi total. Autrement dit, quatre secteurs non échangeables s'accaparent trois quart de la main d'œuvre disponible sur le marché du travail témoignant ainsi,

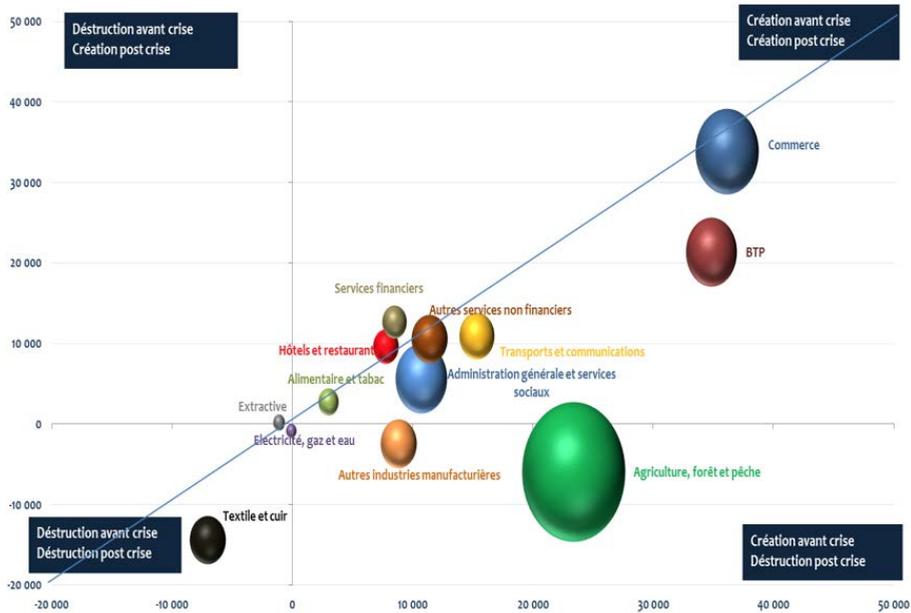
¹⁰⁸ Conseil National du Commerce Extérieur, 2013 : « Stratégies sectorielles et soutenabilité du déficit commercial », mai.

de la forte concentration de l'emploi dans des secteurs à faible valeur ajoutée. La stabilité de cette concentration dans le temps reflète, également, l'absence d'un processus avéré de réallocation de la main-d'œuvre des secteurs moins productifs vers d'autres plus productifs. A signaler que l'amélioration de 1,5 point du poids du secondaire dans l'emploi total entre les périodes 2000-2007 et 2008-2014 est attribuable au secteur du BTP qui a vu sa part rehausser de 2,5 points (passant de 7,1% à 9,5%), alors que les activités manufacturières ont accusé une baisse de quasiment 1 point (passant de 11,9% à 11%). Ce repli est impacté, plus particulièrement, par la branche textile et cuir (-1,2 point) et atténué par l'industrie alimentaire et tabac (+0,1 point) et les autres industries manufacturières (+0,2 point). Les activités tertiaires ont, en revanche, gagné 3,2 points en terme de part dans l'emploi total suite, notamment, à l'amélioration de la part des services financiers (+0,9 point), des transports et communications (+0,8 point), du commerce (+0,6 point) et des hôtels et restaurants (+0,6 point). La branche de l'administration et services sociaux, quant à elle, a vu sa part stagner autour d'une moyenne de 10% sur l'ensemble de la période.

Sur l'ensemble de la période 2000-2014, l'économie marocaine a connu une création nette d'emploi moyenne d'environ 120 mille postes d'emploi. La période 2008-2014 a enregistré une création nette d'emploi de 84,1 mille postes contre une moyenne annuelle de 151,3 mille postes entre 2000 et 2007. L'année 2012 a connu la performance la plus faible depuis l'année 2001 avec une création nette de seulement 1198 postes d'emploi sous l'effet conjugué de la destruction au niveau des activités primaires et secondaire respectivement de 59,2 et de 48,6 mille postes d'emploi et de la création d'environ 109 mille postes d'emploi dans les activités tertiaires.

La figure 68 permet de visualiser le positionnement des différentes branches d'activités en termes de création nette d'emplois au cours de la période 2000-2014. Elle compare les créations/destructions d'emplois pendant la période avant crise 2000-2007 (en abscisse) avec les créations/destructions d'emplois pendant la période post crise 2008-2014 (en ordonnée). La ligne à 45° indique les positions où les créations nettes d'emplois post crise égalent celles créées avant le déclenchement de la crise. La taille de la bulle correspond à la part moyenne de la branche d'activité dans l'emploi total entre 2008 et 2014.

Figure 68 : Les secteurs créateurs et destructeurs nets d'emplois sur la période avant et post crise



Source : Calcul de l'auteur à partir des données du HCP

La lecture de ce graphique fait distinguer cinq groupes de branches d'activité ayant connu des performances différenciées entre les deux sous-périodes.

- Le premier groupe concerne les secteurs d'activité considérés comme principaux pourvoyeurs de l'emploi. Quoiqu'en décélération par rapport à la première période, ces branches ont maintenu d'une manière soutenue et importante le rythme de création nette d'emplois. Il s'agit du commerce (34 mille postes d'emploi en moyenne par an en 2008-2014 après 36 mille postes d'emploi en 2000-2007), du BTP (21,4 mille postes d'emploi après 34,8 mille postes d'emploi) et de l'administration générale et services sociaux (5,7 mille postes d'emploi après 10,7 mille postes d'emploi). A noter que la contreperformance de cette dernière branche durant la seconde période est tirée, dans une large mesure, par l'année 2014 qui a accusé un repli significatif de création nette d'emplois de moins de 24 mille postes d'emploi contre une moyenne de l'ordre de 10,6 mille postes d'emploi entre 2008 et 2013.
- Le second groupe englobe les branches d'activité qui ont créé de l'emploi durant la seconde période à un niveau supérieur à celui de la première période. Il s'agit des services financiers (12,7 mille postes d'emploi après 8,4 mille postes d'emploi), des

hôtels et restaurants (9,6 mille postes d'emploi après 7,7 mille postes d'emploi) et de l'extractive (203 postes d'emploi après une destruction de 1,1 mille postes d'emploi).

- Le troisième groupe contient les branches d'activité qui ont créé de l'emploi durant la seconde période mais à un niveau inférieur à celui de la première période. À citer, notamment, les transports et communications (10,9 mille postes d'emploi après 15,3 mille postes d'emploi), les autres services non financiers (10,6 mille postes d'emploi après 11,4 mille postes d'emploi) et l'alimentaire et tabac (2,8 mille postes d'emploi après 3 mille postes d'emploi).
- Le quatrième groupe inclut les branches d'activités qui ont affiché une destruction de l'emploi durant la seconde période alors qu'elles étaient créatrices d'emplois lors de la période avant crise. Il s'agit de l'agriculture, forêt et pêche (destruction de 5,9 mille postes d'emploi en 2008-2014 contre une création moyenne de 23,4 mille postes d'emploi en 2000-2007) et des autres industries manufacturières (destruction de 2,4 mille postes d'emploi en 2008-2014 contre une création moyenne de 8,8 mille postes d'emploi en 2000-2007).
- Enfin, la branche de l'industrie du textile-habillement et du cuir qui semble structurellement en destruction d'emplois. Cette activité est fortement concurrencée par les pays à bas coûts de production et de manière plus intense depuis la fin de l'accord multifibres au début de l'année 2005. Le rythme de destruction des emplois s'est intensifié entre les deux périodes en passant de 7 mille postes d'emploi en moyenne par an entre 2000 et 2007 à 14,4 mille postes d'emploi entre 2008-2014.

Cette cartographie nous donne une idée non seulement sur les branches d'activités les plus créatrices d'emplois et les plus impactées par la crise économique et financière internationale mais, également, sur le choix des opérateurs économiques marocains qui ont préféré s'orienter vers les activités tertiaires et de construction au lieu de favoriser une plus grande densification et diversification des activités manufacturières considérées, par essence, génératrices de forts gains de croissance, d'emplois et de productivité.

3.2. Éléments sur la notion de la flexibilité du marché du travail

a. Concept de la flexibilité du marché du travail

Le terme flexibilité du marché du travail a occupé, depuis le début des années quatre-vingt-dix, une place importante dans les débats économiques, plus particulièrement, au niveau de l'OCDE et de la Commission Européenne. Un marché du travail est qualifié de flexible lorsque les facteurs de production, l'emploi notamment, ainsi que les rémunérations salariales et les conditions de travail peuvent varier avec le moindre de contraintes possibles. La flexibilité correspond donc à la marge de gestion qui permet aux entreprises d'adapter le volume de la

main-d'œuvre, la cadence du travail et les méthodes de production aux évolutions imposées par leur environnement et aux variations du volume et de la structure de l'offre et de la demande sur les marchés.

Plusieurs types de flexibilité peuvent être distingués¹⁰⁹ : externe/interne ou encore quantitative/qualitative. Ces différents types donnent une idée générale sur la variabilité des modalités d'ajustement de l'emploi :

- **La flexibilité quantitative :**
 - **Externe :** Elle consiste à ajuster les effectifs de l'entreprise en fonction des besoins en faisant recours au marché du travail via des licenciements, des contrats de travail de courte durée ou précaires et ce, pour éviter les surplus de main d'œuvre quand les anticipations sont pessimistes.
 - **Interne :** Elle consiste à ajuster la durée de l'activité en fonction de la production. Cela parvient, notamment, à travers la variation des horaires de travail, l'utilisation de temps partiels, l'annualisation de la durée du travail ou encore des heures supplémentaires annualisées avec possibilité de remplacer leur paiement par des congés quand la production faiblit.
- **La flexibilité qualitative :**
 - **Externe :** consiste, quant à elle, à externaliser les activités annexes à la production (gardiennage, restauration, transport, nettoyage, publicité, comptabilité....) vers des prestataires de services pour ne se limiter que sur le cœur du métier de l'entreprise.
 - **Interne,** appelée également flexibilité fonctionnelle, à travers laquelle les salariés remplissent des fonctions différentes (vendeur, caissier, magasinier...) selon les besoins de la production. C'est donc la polyvalence qui est mise au premier plan.

Ces voies d'ajustement génèrent des effets différenciés sur l'emploi. Lorsque les entreprises optent pour un ajustement par la flexibilité externe, le retournement de la conjoncture se répercute immédiatement et fortement sur l'emploi. Alors que le recours à la flexibilité interne atténue l'impact de la conjoncture sur l'emploi puisque le volume global d'emploi est faiblement affecté.

Les différents organismes internationaux, l'OCDE et la Commission Européenne en l'occurrence, soutiennent que la rigidité des salaires ne facilite pas les ajustements sur le marché du travail et entrave la mobilité de la main-d'œuvre entre les différentes branches d'activité lors de la survenue d'un choc. La mobilité de la main-d'œuvre à son tour, lorsqu'elle est insuffisante, ne permet pas des ajustements réels des chocs macroéconomiques. Leurs travaux confirment, en outre, qu'une plus grande rigidité va de pair avec un niveau supérieur de chômage et que la flexibilité du marché du travail génère un impact positif sur le chômage structurel.

109 Brunhes B., 1989 : « La flexibilité du travail : Réflexions sur les modèles européens », Paris : Droit Social, n°3.

Ces organismes considèrent, par ailleurs, que l'effet de la flexibilité du marché du travail sur l'emploi dépend des spécificités structurelles et des fondamentaux macroéconomiques propres de chaque pays.

A noter, par ailleurs, que la vitesse et l'ampleur de l'ajustement du volume de travail à l'activité ne dépendent pas uniquement des formes de flexibilité interne mais aussi du type prédominant de contrat, de l'ancienneté moyenne de la main-d'œuvre, de l'incertitude qui entoure les débouchés futurs des entreprises, etc.

Le Rapport du Conseil d'Analyse Économique français, élaboré en 2010, sur les mobilités des salariés s'est inscrit dans cet esprit d'analyse et considère que « la flexibilité, sans outillage des salariés leur permettant d'être mobiles, peut conduire à une détérioration des conditions de travail et du capital humain et à une baisse de la productivité et annuler ainsi les effets positifs sur l'emploi de la flexibilité. ... En particulier, la transition d'un marché du travail protégé avec forte spécialisation et faible mobilité des salariés vers un marché du travail flexible et rotation élevée des salariés ne peut fonctionner que si les salariés sont formés pour changer de spécialisation »¹¹⁰.

b. Mesure de la rigidité du marché du travail

Plusieurs approches ont été développées pour mesurer le degré de rigidité du marché du travail. Un certain nombre de recherches empiriques s'est basé sur des indicateurs individuels élaborés par des institutions du marché du travail, alors que d'autres se sont intéressées à des indicateurs composites de la flexibilité¹¹¹. Ces études, pour la plupart, ont essayé d'appréhender le processus d'ajustement dynamique du niveau de l'emploi effectif à un niveau désiré, en faisant référence aux coûts de l'inertie de l'emploi à la charge des entreprises lorsqu'elles procèdent à un ajustement de leur effectif à la conjoncture.

La vitesse d'ajustement, selon ces travaux, mesure la rapidité avec laquelle les variations

110 Conseil d'Analyse Économique, 2010 : « Les mobilités des salariés », Paris, France.

111 Bassanini et Duval, 2009 : « Unemployment, Institutions, and Reform Complementarities: Reassessing the Aggregate Evidence for OECD Countries », *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25, No. 1, pp.40–59.

Bernal-Verdugo, L., Furceri D., and Guillaume D., 2011: « Labor Market Flexibility and Unemployment: New Empirical Evidence of Static and Dynamics Effects », International Monetary Fund, unpublished.

Cohen-Skalli B. et Laskar D., 1980 : « Fonctions d'emploi à court terme et cycles de productivité : un essai de synthèse », *Annales de l'INSEE*, n° 38-3.

Dormont B., 1986 : « Les ajustements de l'emploi dans la crise en France et en RFA », *Revue d'Économie Politique* n°3.

Feldmann, Horst, 2009: « The Unemployment Effects of Labor Regulation Around the World », *Journal of Comparative Economics* Vol. 37, 1: 76–90.

Lesueur J- Y., 1992 : « Relations d'efficience, structures de marché et ajustement de l'emploi : une étude appliquée au cas des secteurs industriels français (1970-1989) », *Revue d'Économie industrielle* – n°61, 3ème trimestre 1992.

réelles d'effectifs s'ajustent aux variations « normales » d'effectifs. Elle varie selon les secteurs et selon l'intensité des coûts de rotation de la main d'œuvre et les structures de l'emploi (formation, âge, sexe...). A signaler que le décalage dans l'ajustement de l'emploi à l'activité n'est autre chose que le « cycle de productivité ». En effet, dans un premier temps, un repli de l'activité génère un affaiblissement des gains de productivité puisque l'emploi baisse à un rythme moins prononcé à celui de la production. Dans la phase de redressement conjoncturel, le mouvement symétrique se produit dans le sens où nous assistons à des gains de productivité et des créations nettes d'emplois qui se réalisent avec un décalage temporel.

Il s'avère donc que la productivité est une variable procyclique et que les inflexions de la conjoncture et celles de l'emploi ne sont pas synchrones. Cette désynchronisation s'explique par le recours des entreprises, dans un premier temps, aux mécanismes d'ajustement internes (modulation du temps de travail, modifications dans l'organisation du travail, etc.) et procèdent par la suite, une fois mobilisées toutes les formes de flexibilité interne, à l'ajustement des effectifs employés moyennant des mécanismes d'ajustement externes.

Le cycle de productivité sera d'autant plus (moins) marqué que la vitesse d'ajustement de l'emploi sera faible (forte). Les variations de la productivité dépendent alors des formes de flexibilité déployées. Elles sont très fortes lorsque les entreprises privilégient les formes de flexibilité interne et sont, en revanche, plus faibles lorsque celles-ci font recours à la flexibilité quantitative externe (ajustement rapide et important des effectifs).

L'évaluation des rigidités de l'ajustement de l'emploi à la production trouve leur origine dans les travaux de Brechling¹¹² qui a développé un modèle économétrique qui formalise les liens à court terme entre l'emploi, l'emploi désiré et la production. Dans le même esprit d'analyse, Grangeas et Lepage¹¹³ ont essayé d'évaluer la vitesse d'ajustement du niveau de l'emploi aux changements conjoncturels provenant d'oscillations cycliques de l'activité ou de chocs transitoires. Ils ont essayé d'estimer le délai moyen pour que l'ajustement de l'emploi ramène la productivité sur son sentier de long terme. Ce délai d'ajustement n'est que le reflet du comportement des entreprises. Ces dernières, ayant du mal à appréhender l'amplitude des retournements conjoncturels, préfèrent afficher une posture d'attentisme vis-à-vis de la conjoncture à venir avant de procéder à des réductions ou à des embauches des effectifs. Elles recourent, de ce fait, aux mécanismes d'ajustement dont elles disposent à savoir notamment la modulation du temps de travail ou encore les modifications dans l'organisation du travail.

Grangeas et Lepage ont construit un indicateur de « flexibilité quantitative » qui donne une idée sur la capacité des entreprises à ajuster leurs effectifs. La détermination à court terme de l'emploi passe, dans la plupart des approches quantitatives, par deux étapes : il s'agit, tout

112 Brechling F., 1967: «Short term employment functions in manufacturing industry: an international comparison», *The Review of Economics and Statistics*, août, n°3.

113 Grangeas G. et J-M. Lepage, 1993, op.cit.

d'abord, de déduire le niveau d'emploi techniquement désiré à partir de la fonction de production Cobb-Douglas tenant compte, bien évidemment, du niveau de la production, du capital et des coefficients techniques. Il sera question, par la suite, d'établir une relation d'ajustement qui définit la vitesse d'ajustement de l'emploi à la production.

Les délais d'ajustement de l'emploi effectif N_t à l'emploi désiré N_t^* sont mesurés par l'équation suivante :

$$\underbrace{\frac{N_t}{N_{t-1}}}_{\text{ajustement réalisé}} = \underbrace{\left(\frac{N_t^*}{N_{t-1}}\right)^\lambda}_{\text{ajustement désiré}}$$

D'où :

$$\lambda = \frac{\log N_t - \log N_{t-1}}{\log N_t^* - \log N_{t-1}}$$

Le coefficient λ correspond à la vitesse d'ajustement de l'emploi. C'est-à-dire, la proportion dans laquelle l'emploi effectif N_t se rapproche de l'emploi désiré N_t^* qui dépend du niveau de la production.

A partir de l'hypothèse selon laquelle l'emploi tend à s'ajuster avec retard au niveau strictement requis par le volume effectif de production du fait des coûts d'ajustement de l'emploi et des rigidités du marché du travail, l'équation de l'emploi peut être écrite comme suit :

- Détermination de l'emploi désiré N_t^* :

$$\log N_t^* = a \log Q_t + \gamma t + \beta$$

- Ajustement de l'emploi effectif N_t à l'emploi désiré N_t^*

$$\log N_t - \log N_{t-1} = \lambda [\log N_t^* - \log N_{t-1}]$$

Ces deux équations conduisent à la forme réduite suivante :

$$\log N_t = a \log Q_t + b \log N_{t-1} + c.t + d$$

Les coefficients obtenus permettent d'identifier les quatre paramètres du modèle de base :

$$\alpha = \frac{a}{1-b} ; \quad \gamma = \frac{c}{1-b} ; \quad \beta = \frac{d}{1-b} ; \quad \lambda = 1 - b$$

Le paramètre λ correspond à la vitesse d'ajustement. Il est compris entre 0 et 1 :

- Lorsque $\lambda = 0$, la vitesse d'ajustement est considérée comme nulle : N_t demeure constant quel que soit le niveau de la production.
- Si le coefficient $\lambda=1$, la vitesse d'ajustement est maximum. Dans ce cas, N_t s'ajuste en toute période au niveau de l'emploi désiré N_t^* . Il s'agit dans ce cas d'une parfaite flexibilité quantitative.

- « α » représente l'élasticité de long terme de l'emploi par rapport à la production.

- « a » représente l'élasticité de court terme de l'emploi par rapport à la production.

- « b » représente l'inertie de l'emploi.
- « γ » traduit l'effet sur l'emploi d'une évolution exogène de la productivité.

A long terme, les ajustements de l'emploi ont le temps de se réaliser dans leur intégralité. A noter que l'élasticité emploi-production de long terme est plus importante, correspond à l'inverse du paramètre des rendements d'échelle $v = \lambda / a = 1/\alpha$.

L'équation de l'emploi dépend également d'un autre facteur à savoir, l'effet du progrès technique ($-c/a$). Ce dernier joue négativement dans le sens d'une économie de l'emploi nécessaire, quelle que soit l'évolution de la demande.

3.3. Estimation de la flexibilité quantitative externe pour le cas du marché du travail marocain

Adoptant cette approche méthodologique, et se basant sur des données annuelles de 1999 à 2014, l'équation d'ajustement de l'emploi à la production au Maroc est formulée comme suit ¹¹⁴:

$$\text{LOG}(N) = 0.5637 * \text{LOG}(Q) + 0.4277 * \text{LOG}(N-1) - 0.0174 * T + 5.822$$

(3.49) (2.11) (-2.8)

La qualité des résultats obtenus est jugée globalement bonne. Le coefficient de détermination R^2 , indiquant le pouvoir explicatif du modèle, montre que la variance de l'emploi est expliquée à raison de 98%. Ajouté à cela, tous les coefficients sont statistiquement significatifs au seuil de 95% de confiance.

De cette équation, nous pouvons identifier les paramètres structurels susmentionnés. Ils sont récapitulés dans le tableau qui suit :

Tableau 20 : Résultats de l'évaluation de l'ajustement de l'emploi à la production

Vitesse d'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré	$\lambda = 1 - b$	0,572
Elasticité à court terme de l'emploi à la valeur ajoutée	a	0,564
Elasticité à long terme de l'emploi à la valeur ajoutée	$\alpha = a/(1-b)$	0,985
Economie d'échelle	$v = \lambda / a = 1/\alpha$	1,015
Taux de progrès technique non incorporé	$-c/a$	0,031
R²		0.986547
Durbin-Watson stat		1.854738

Source : Calcul de l'auteur

¹¹⁴ Les chiffres entre parenthèse correspondent au T de Student. Cette forme réduite est estimée selon la méthode des moindres carrés ordinaires (OLS).

Les résultats montrent que la vitesse d'ajustement de l'emploi est de 0,572, indiquant ainsi que l'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré s'est opéré au rythme de 57,2% durant la période 1999-2014. Les élasticités de court et moyen termes sont respectivement de 0,56 et 0,98. Ceci signifie qu'une variation de 1% de la production génère une hausse de la quantité de travail utilisée de 0,56% à court terme et de 0,98% à long terme. Les résultats ont fait, également, ressortir la présence de rendement d'échelle pratiquement unitaire ($v=1,015$). Sur la base de calcul de ces différents paramètres, le taux de progrès technique est de 3,1%.

S'agissant du délai d'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré, qui correspond à l'inverse de la vitesse d'ajustement de l'emploi ($1/\lambda$), il est de l'ordre de 1,78, soit l'équivalent d'une durée d'un an et neuf mois ou encore 7 trimestres.

Pour avoir une idée sur l'ampleur de ce délai, il faut bien évidemment le comparer avec celui des autres économies étrangères. Pour ce faire, nous nous sommes basés sur la publication de la Banque Natixis, parue en juin 2015¹¹⁵. Ce document analyse la dynamique de l'emploi en France et vise à répondre à la question de combien de temps faut-il attendre pour que la reprise de l'activité conduise à la reprise de l'emploi ? L'estimation économétrique du délai moyen d'ajustement de l'emploi a été faite pour 11 pays. Le tableau ci-dessous récapitule les résultats obtenus.

Tableau 21 : Retard d'ajustement de l'emploi par rapport au PIB (en trimestres)

Espagne	2,0
Royaume-Uni	3,1
Italie	3,2
Pays Bas	3,7
Etats- Unis	4,2
France	4,5
Belgique	5,5
Allemagne	6,4
Suède	7,7
Finlande	12,7

Source : Natixis, *Falsh Economie*

Les conclusions de ce travail montrent que le délai moyen d'ajustement de l'emploi en France (4 trimestres et demi) est plus élevé que celui des Etats-Unis, du Royaume-Uni, d'Espagne, d'Italie et des Pays-Bas. Elle considère, en outre, que la lenteur du délai moyen d'ajustement de l'emploi

115 Natixis, *Falsh Economie*, 2015 : « Quelles perspectives pour l'emploi en France ? », N°456 du 5 juin.

en France est, également, accentuée par la présence d'un déficit important de productivité par tête et qu'il existe un désajustement très important entre les offres et les demandes d'emplois.

L'ampleur du délai d'ajustement de l'emploi au Maroc, comparativement à cet échantillon, reste toutefois surprenante si nous prenons en considération les spécificités structurelles et les fondamentaux macroéconomiques propres à ces pays. Ce constat nous a poussés à approfondir l'analyse pour mieux appréhender la réalité et les caractéristiques de notre économie. Ainsi, une tentative d'estimation de l'équation d'ajustement de l'emploi à la production a été faite pour les différentes branches d'activité, mais malheureusement, une bonne partie des régressions a été jugée non significative.

Par ailleurs, vu que plus de 40% de la population active occupée exerce dans le secteur agricole et que ce dernier, fort dépendant des aléas climatiques, réalise bon an mal an des performances erratiques (un pic de 24% en 2009 et un creux de -21% en 2007), nous avons jugé judicieux de ré-estimer cette équation en faisant abstraction des activités agricoles. Sur cette base, les résultats ont fait ressortir un délai d'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré de 5, l'équivalent de 20 trimestres. C'est un chiffre supérieur à celui de l'économie dans son ensemble et dépasse largement la moyenne de l'échantillon des pays retenus dans l'étude de la Banque Natixis.

L'ajustement lent du niveau de l'emploi au cycle de l'activité non agricole traduit ainsi l'absence de flexibilité (quantitative externe) du marché du travail au Maroc. Ce rythme n'est pas susceptible de favoriser un meilleur ajustement entre l'offre et la demande de travail et constitue, de ce fait, un réel handicap aux restructurations intersectorielles au sens où elle ne favorise pas une réorientation de la main-d'œuvre qualifiée des secteurs les moins productifs vers d'autres plus productifs. Les enseignements tirés de l'enquête du HCP sur la mobilité dans le marché du travail corroborent ces résultats (voir l'encadré ci-après pour plus de détails).

Encadré 6 : Principaux résultats de l'enquête du HCP sur la mobilité dans le marché du travail

Effectuée sur un échantillon de 72.000 individus tirés des ménages recensés, cette enquête avait pour objectif de recueillir les données sur la carrière professionnelle des personnes actives âgées de 20 à 59 ans. La méthodologie de mesure adoptée consiste à quantifier l'intensité de la rotation de la population active au cours des cinq derniers changements dans la trajectoire professionnelle.

Il en ressort que sur le total de la population active de 9,4 millions de personnes, 20% ont changé au moins une fois de profession au cours de leur vie professionnelle, dont 72% une seule fois, 20% deux fois, 8% trois fois et plus. Cette mobilité est plus élevée parmi les ruraux actifs avec une proportion de 23% contre 19% dans le milieu urbain et parmi les hommes (23%) que les femmes (11%). Elle concerne davantage les personnes du niveau scolaire primaire (24%) que ceux du niveau scolaire supérieur (12%) ainsi que les ouvriers et manoeuvres non qualifiés (27%), les ouvriers qualifiés et artisans (25%) et les commerçants et intermédiaires financiers (24%).

Dans l'ensemble, 77% de cette population active détiennent une seule compétence professionnelle, 17% deux, 6% trois et plus.

Concernant la mobilité professionnelle intersectorielle et intrasectorielle, le secteur des services aurait attiré près de la moitié (49,8%) des actifs ayant effectué une mobilité professionnelle contre 19,6% pour le secteur primaire, 18,1% pour le bâtiment et travaux publics et 12,5% pour l'industrie.

Les résultats montrent, en outre, que plus le niveau de qualification s'améliore moins la mobilité professionnelle est fréquente. Moins on est qualifié, plus on est exposé à la mobilité externe que les cadres, tandis que ces derniers sont plus concernés par une mobilité interne.

Source : Haut-Commissariat au Plan

D'après ces résultats et les enseignements qui ressortent des enquêtes du HCP, il s'avère qu'il subsiste une insuffisante mobilité de la main d'œuvre au Maroc. Pis encore, cette mobilité concerne, en grande partie, les moins qualifiés attirés notamment par des opportunités d'emploi dans des secteurs d'activités à faible valeur ajoutée (agriculture, BTP et services). Ce qui veut dire que le phénomène de la flexibilité au Maroc est plus propice aux moins qualifiés, comme le confirme le taux de chômage au niveau des personnes sans diplôme qui se situe à 4,3% alors qu'il demeure très élevé parmi les diplômés et les jeunes âgés de 15 à 24 ans.

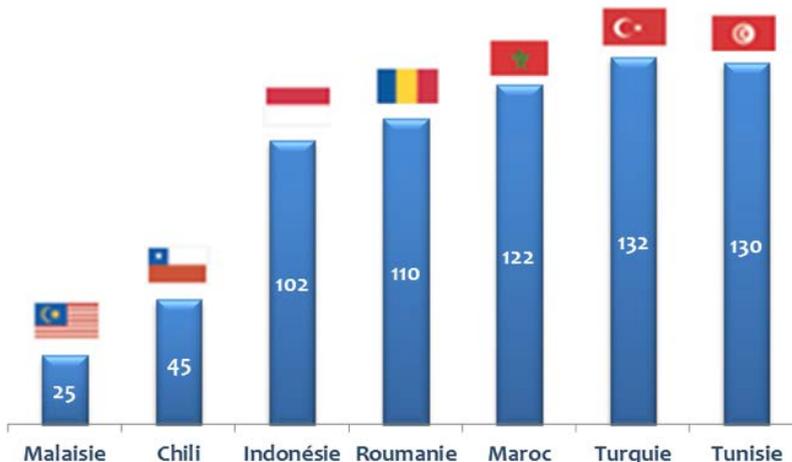
Les statistiques du Haut Commissariat au Plan sur la qualité de l'emploi révèlent, en outre, que l'essentiel des ajustements au niveau du marché du travail concerne l'emploi précaire. Ainsi,

22,1% des actifs occupés travaillent sans rémunération, près de 8 actifs occupés sur dix n'ont pas de couverture sociale, plus de 64% parmi eux n'ont pas de contrat de travail, 2,7% ont un contrat verbal et 5,7% ont un contrat à durée déterminée.

Ces chiffres ouvrent la voie à de nombreuses questions dont une est en lien direct avec notre problématique : Quels sont les éléments explicatifs de cette faible flexibilité ? Les conclusions des différentes études empiriques ont, en général, pointé le doigt sur la réglementation du marché du travail¹¹⁶ et ont montré qu'un excès de réglementation tend à réduire la productivité et la mobilité de la main-d'œuvre, impacter négativement l'employabilité de la croissance, tirer les salaires vers le bas, augmenter le chômage et décourager l'investissement.

Dans la même ligne de pensée, le rapport sur la compétitivité mondiale 2013-2014 du Forum Economique Mondial révèle que la réglementation du travail est particulièrement rigide au Maroc en comparaison avec un certain nombre de pays. En effet, sur un total de 151 pays en 2013, l'indicateur de mesure de l'efficacité du marché du travail classe le Maroc à la 122ème position. Bien que cet indicateur se soit amélioré au cours des dix dernières années, il se situe loin derrière la Malaisie (Rang 25), le Chili (Rang 45), l'Indonésie (Rang 102) et la Roumanie (Rang 110). Selon ce rapport, même s'il existe une certaine flexibilité en termes de détermination des salaires au Maroc qui occupe le 43ème rang, cette souplesse est moins présente au niveau de la coopération dans les relations patronat-employés et des pratiques d'embauche et de licenciement.

Figure 69 : Indicateur de mesure de l'efficacité du marché du travail



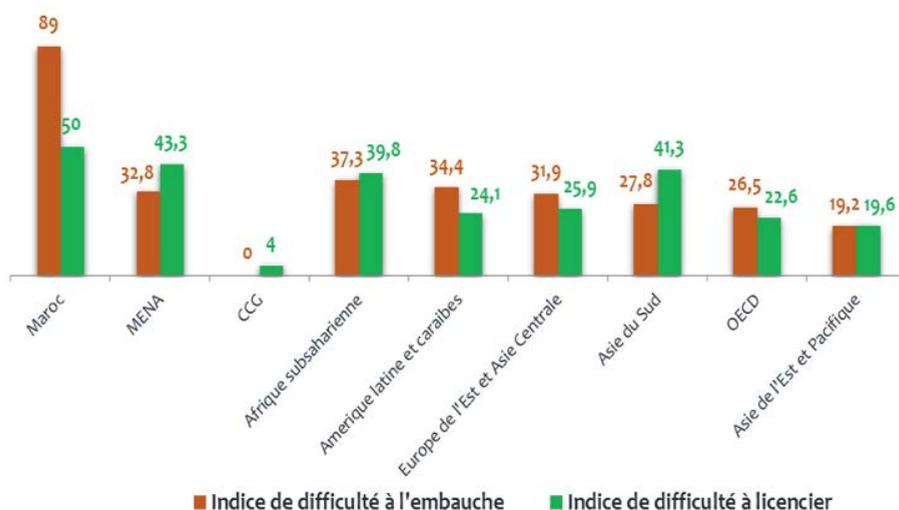
Source : Forum Economique Mondial, Rapport sur la compétitivité mondiale, 2013-2014

¹¹⁶ Besley, T., Burgess R., 2004: « Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India », *Quarterly Journal of Economics*, 19 (1), pp. 91-134.

Ce rapport, dans son édition cette fois-ci de l'année 2011, indique que le Maroc fait partie du groupe de la région MENA où les réglementations du marché du travail sont si strictes qu'elles exercent un double impact négatif sur les jeunes demandeurs d'emplois. D'une part, les employeurs hésitent à embaucher des jeunes pour des postes à durée indéterminée en raison du niveau très élevé de protection de l'emploi et des coûts du licenciement. D'autre part, du fait de ces règles, il est très difficile de mettre en place des stages ou des contrats de courte durée, lesquels aideraient pourtant les jeunes diplômés à acquérir des compétences précieuses sur le marché du travail et permettraient aux entreprises de les mettre à l'épreuve sur une période prédéterminée avant de les embaucher pour une longue durée¹¹⁷. Ces enseignements sont fort préoccupants d'autant plus que les jeunes (15-29 ans) représentent au Maroc environ 30% de la population totale et 44% de la population en âge de travailler (15-64 ans).

Dans le même sillage, les conclusions des différents rapports de « Doing Business », un organisme spécialisé de la Banque mondiale, considèrent que le Maroc dispose d'une réglementation du marché du travail relativement rigide. L'indice de rigidité de l'emploi, qui mesure les contraintes qui pèsent sur l'embauche, correspond à un score élevé par rapport aux pays de la région MENA. Les rigidités créées par les réglementations font que le marché du travail reste sujet à de nombreuses distorsions (salaire minimum élevé, restrictions fortes au licenciement, coûts non salariaux de main-d'œuvre élevés, etc.) et que les employeurs sont de plus en plus découragés d'embaucher de nouveaux travailleurs.

Figure 70 : Difficultés à recruter et à licencier



Source: Doing Business 2013

117 Forum Economique Mondial, 2011 : « Rapport sur la compétitivité mondiale ».

Les réglementations strictes en termes d'embauche et de licenciement sont souvent considérées comme un obstacle majeur à la flexibilité du marché du travail marocain à plusieurs égards. Elles constituent une barrière à l'entrée pour les nouveaux demandeurs d'emploi et incitent les entreprises à contourner ses restrictions moyennant le recours à la sous-traitance dont une grande partie se fait dans le circuit informel. Elles contraignent, enfin, l'aptitude des entreprises à réagir aux chocs adverses en restreignant le recrutement dans les phases de conjoncture favorable et en faisant recours à l'emploi précaire ou temporaire lors du retournement de la conjoncture.

Tous ces éléments laissent déduire que le code du travail marocain se caractérise par une réglementation lourde et restrictive qui est en déphasage avec les exigences des mutations structurelles de l'économie marocaine et avec le processus de réallocation de la main d'œuvre à des fins d'efficience. Consciente de ces goulots d'étranglement qui pèsent sur la dynamique du marché du travail et considérant que le code du travail en vigueur se base sur des schémas anciens, la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) a rendu public en avril 2015 un rapport fort intéressant intitulé « La flexibilité responsable au service de la compétitivité et de l'emploi » à travers lequel elle propose les bases d'un modèle de flexibilité responsable. Ce modèle vient répondre aux besoins en souplesse des entreprises (Contrat de Travail à Temps Partiel, Rupture conventionnelle, Travail temporaire) mais aussi aux aspirations des salariés en leur assurant une véritable visibilité sur leur employabilité (Indemnité pour Perte d'Emploi, accompagnement ANAPEC, formation qualifiante)¹¹⁸.

3.4. Résumé conclusif

« Lente » et « non qualifiée » sont les deux adjectifs qui semblent, à notre sens, les plus appropriés pour caractériser la flexibilité du marché du travail au Maroc. Le caractère « lent » se réfère au rythme d'ajustement du niveau de l'emploi au cycle de l'activité. Les résultats de nos estimations montrent que le délai d'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré est de l'ordre de 7 trimestres. Par contre, si nous prenons en considération les spécificités du tissu productif national et la structure de l'emploi et faire ainsi abstraction des activités agricoles, ce délai serait de 20 trimestres, soit un délai largement supérieur à la moyenne de la rive nord de la méditerranée qui est autour de 4 trimestres.

Cette rigidité est accentuée, en outre, par le profil des restructurations intersectorielles opérées depuis le début des années 2000. En effet, l'essentiel de la réallocation de la main d'œuvre s'est fait dans un sens allant du secteur primaire vers la construction et le tertiaire. Ces derniers gagnent en importance et prennent le relai pour absorber la main-d'œuvre peu

118 Confédération Générale des Entreprises du Maroc, Commission Emploi et Relations Sociales, 2015 : « La flexibilité responsable au service de la compétitivité et de l'emploi », avril.

qualifiée sortie du secteur agricole. La structure de l'emploi a affiché, de ce fait, un renforcement, en termes de part dans l'emploi total, des secteurs à plus faible croissance de la productivité (construction, commerce, etc.) au détriment des secteurs à plus forte valeur ajoutée.

Le caractère « non qualifiée » est, quant à lui, lié à l'observation que la flexibilité est plus propice aux moins qualifiés. L'analyse de la mobilité professionnelle, qui peut être considérée comme indicateur du degré de flexibilité du marché du travail, révèle qu'il subsiste une insuffisante mobilité des salariés et que cette dernière concerne, en grande partie, les moins qualifiés attirés, notamment, par des opportunités d'emploi dans des secteurs d'activités à faible valeur ajoutée.

Les conclusions des différents rapports internationaux (Banque Mondiale, Doing Business, Forum Economique Mondial) convergent sur le fait que la réglementation constitue un obstacle majeur à la flexibilité du marché du travail marocain et ce, malgré les efforts conduits, depuis la mise en vigueur du code du travail en 2004, pour rendre le marché du travail plus fluide et plus réactif. Les réglementations strictes en termes d'embauche et de licenciement réduisent les possibilités aux entreprises marocaines de s'adapter aux variations de leur activité économique et de s'adapter aux différents chocs exogènes. Elles contribuent, en outre, à retarder les processus de réallocation de la force de travail et les adapter aux besoins du tissu productif, à impacter l'employabilité et à brider, par conséquent, la force économique de la destruction créatrice.

4. Conclusion

Les résultats des analyses affirment que l'économie marocaine est bel et bien affectée par la rigidité de ses structures économiques. Les mécanismes d'ajustement - via les prix, les salaires et l'emploi- ne semblent pas opérationnels.

L'analyse du mode d'ajustement des prix laissent supposer une présence d'une certaine rigidité des prix, plus particulièrement, à la baisse. Les résultats ont, en effet, mis en exergue le rôle majeur des produits alimentaires dans la volatilité de l'indice des prix à la consommation. Les variations de cet indice hors produits alimentaires s'expliquent essentiellement par une contribution de la marge d'ajustement intensive (variations de la taille) plus importante que celle de la marge d'ajustement extensive (variations de la fréquence). Les changements de prix sont, également, attribuables à des effets calendaires (septembre et janvier) durant lesquels nous assistons à un pic de fréquence des hausses de prix.

Sur le plan des salaires, l'analyse des distributions des variations annuelles de salaires moyens laisse prédire la conjecture de rigidité à la baisse des salaires nominaux. Les entreprises se servent donc de l'emploi comme mécanisme d'ajustement en adaptant le volume de leur main d'œuvre et le rythme du travail au gré de la conjoncture.

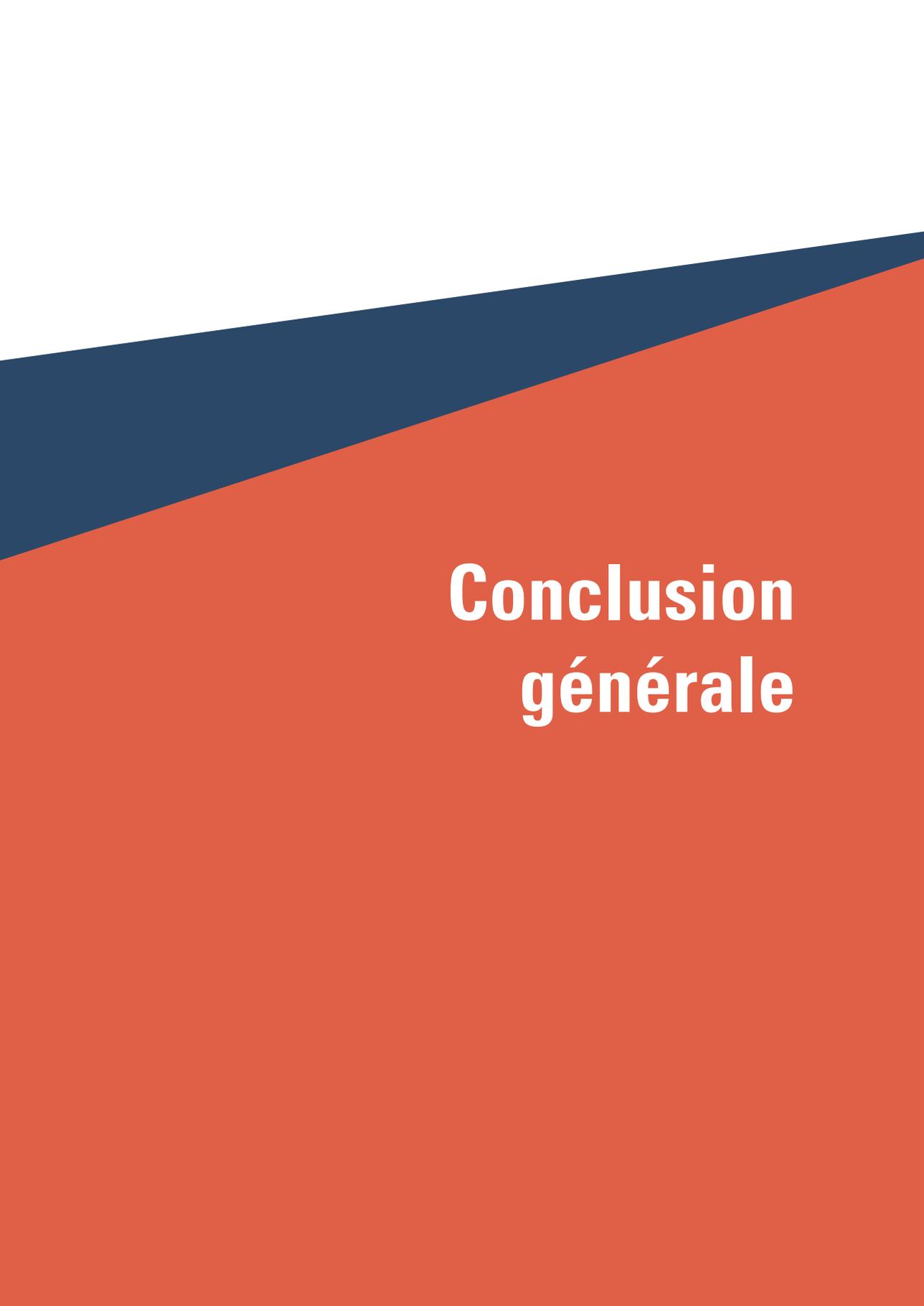
Au niveau de l'emploi, l'analyse montre que la flexibilité du marché du travail au Maroc est considérée comme lente et touche plus particulièrement les non qualifiés. Le délai d'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré dans les activités non agricoles est de 20 trimestres, soit un

délai relativement élevé en comparaison avec les principaux partenaires européens du Maroc. Le phénomène de la flexibilité concerne en particulier les moins qualifiés attirés notamment par des opportunités d'emploi dans des secteurs d'activités à faible valeur ajoutée.

Ces différentes rigidités¹¹⁹ expliquent, en partie, la lenteur des transformations du tissu productif et la faible réallocation des facteurs de production des secteurs à faible valeur ajoutée vers les secteurs à forte valeur ajoutée. Elles réduisent les possibilités aux entreprises marocaines de s'adapter aux variations de leur activité économique et de s'adapter aux différents chocs exogènes. Elles font également obstacle à la dynamique du système économique, à la répartition la plus efficace des ressources et à la pleine utilisation des capacités de production. Elles amplifient aussi les fluctuations de l'output et de l'emploi et brident, par conséquent, la force économique de la destruction créatrice.

Pour développer la résilience de l'économie nationale face aux chocs exogènes, des réformes structurelles susceptibles d'atténuer ces rigidités et des mécanismes d'ajustement efficaces sont donc indispensables. Il est, plus que jamais, urgent de dégager des marges de manœuvre en termes de flexibilité de la dynamique du système économique non simplement pour enclencher un cercle vertueux de la croissance mais aussi pour éviter d'accumuler les effets des chocs passés et d'aggraver, suivant un processus cumulatif, la rigidité de notre système économique.

119 Il existe, bien évidemment, d'autres types de rigidité qui ne sont pas de nature économique. Ils sont le résultat des attitudes psychologiques ou sociologiques des agents économiques.



Conclusion générale

IV. Conclusion générale

L'objet de cet ouvrage était d'expliquer un certain nombre de faits stylisés concernant les processus fondamentaux par lesquels les capacités productives se développent au Maroc et d'identifier les maux qui rongent son régime de croissance. Trois parties distinctes, mais complémentaires, ont été développées.

Tout d'abord, nous avons procédé par l'analyse du régime d'accumulation du capital au Maroc. Il s'avère, d'après nos résultats, que l'économie nationale opère en dessous de la frontière d'efficacité, synonyme de la présence d'un déficit de productivité par rapport aux autres pays de l'échantillon. Il est démontré, également, que l'économie marocaine produit seulement 76,1% de l'output avec le même niveau d'input que ses homologues les plus efficaces et que le processus d'accumulation du capital ne s'est pas accompagné, comparativement à d'autres économies émergentes, d'une amélioration significative des gains de productivité. Le processus d'accumulation du capital au Maroc est qualifié d'extensif plutôt qu'intensif puisque les performances réalisées (accès au nouveau palier de croissance, gains de productivité positifs, etc) dans les années 2000 sont, dans une grande partie, attribuables à l'accroissement du volume des facteurs de production et à l'incorporation de nouvelles technologies dans le processus productif et non à l'amélioration de l'efficacité des inputs utilisés (gains de productivité).

L'économie marocaine se caractérise donc par un régime d'accumulation dans lequel l'intensité capitaliste croît de manière importante sans une augmentation correspondante et proportionnelle des gains de productivité. Elle devient ainsi de plus en plus gourmande en capital en réclamant davantage de capital pour créer une unité de valeur ajoutée. Elle est également devenue de moins en moins productive puisque pour maintenir stables les gains associés à la productivité apparente du travail, il aura fallu davantage de capital utilisée par tête. Il semble aussi que l'économie marocaine devient aussi de moins en moins créatrice d'emplois et a du mal à hisser le contenu en emplois de la croissance économique. Ce contenu a régressé de manière très sensible pour atteindre 16,2% entre 2008 et 2014 après avoir été à plus de 35% entre 2001 et 2007 et à plus de 70% en moyenne durant les quatre décennies antérieures.

En somme, il faut en faire toujours plus pour finalement en obtenir moins. La valorisation est donc assurée par une augmentation des facteurs de production et non par la génération des gains de productivité. Ce régime suscite de réelles inquiétudes, notamment parce que les rendements de ces facteurs de production sont décroissants et que le potentiel de croissance de

l'économie marocaine risque alors de s'essouffler dans les années à venir.

Les éléments explicatifs derrière les incohérences entre l'évolution de l'intensité capitaliste et celle des gains de productivité se manifestent à plusieurs niveaux. Il y a lieu de citer, en particulier, la faible qualité du capital cumulé, les distorsions en termes d'allocation des facteurs de production, le rétrécissement de la sphère productive et une main d'œuvre non qualifiée qui ne répond pas aux exigences des métiers de demain.

Le but de la seconde partie était de mettre à exergue les caractéristiques du régime de croissance de l'économie marocaine et le profil du partage de la valeur ajoutée, moyennant l'analyse des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises. Les résultats de notre analyse ont montré que la progression continue des coûts salariaux unitaires n'a pas impacté les taux de marges des entreprises et ce, pour deux raisons : premièrement, la poursuite de la hausse des salaires a été contrebalancée par l'amélioration des gains de productivité et, deuxièmement, les entreprises ont amélioré leurs marges bénéficiaires en faisant évoluer les prix de vente à des niveaux supérieurs aux coûts de production. Le problème est que l'amélioration de ces marges ne s'est pas répercutée positivement sur l'investissement productif. La répartition de l'excédent brut d'exploitation a servi davantage au règlement des autres charges (impôts et intérêts et autres), à la distribution des dividendes et moins à l'extension de leur capacité de production. Cette tendance risque d'accélérer le vieillissement du stock de capital, de défavoriser la montée en gamme des produits domestiques et d'impacter, par conséquent, la compétitivité du tissu productif national et la vitalité de notre société (précarisation et déqualification des emplois, déclassement social, etc.).

La dernière partie a été l'occasion de mettre en évidence les éléments à la base de la lenteur des transformations structurelles et de la faiblesse de la réallocation des facteurs de production entre les différents secteurs d'activité. L'accent a été mis, plus particulièrement, sur une question placée au cœur des analyses et des débats économiques, à savoir la question des rigidités structurelles. Les résultats de nos analyses montrent, effectivement, que l'économie marocaine est affectée par une rigidité de son système économique :

Le mode d'ajustement des prix présente une rigidité certaine à la baisse. Les variations constatées de l'indice des prix à la consommation des produits non alimentaires ne sont dues, d'un côté, qu'à un effet de taille (marge d'ajustement intensive) qui l'emporte sur l'effet de fréquence (marge d'ajustement extensive) et d'un autre côté, à des effets de calendrier (qui correspondent aux mois de septembre et de janvier) où nous assistons à un pic de fréquence des hausses de prix. Les prix ne s'ajustent donc pas de manière systématique ou ne s'ajustent que lentement aux évolutions de la conjoncture économique. La continuité de cette configuration risque de peser de manière conséquente sur la dynamique productive et sur l'activité réelle dans son ensemble.

S'agissant des salaires, nos résultats ont fait ressortir la présence d'une rigidité à la baisse et l'absence de synchronisation entre les évolutions des salaires nominaux et celles des prix,

de la productivité et de la demande intérieure. Les entreprises se servent de l'emploi comme un mécanisme d'ajustement en réaction aux évolutions de la conjoncture. L'ajustement se fait via l'adaptation du volume de la main d'œuvre et du rythme du travail en fonction de la sévérité de la conjoncture. Une telle rigidité n'a pas seulement des répercussions négatives sur le taux de chômage, mais elle a des conséquences aussi sur le potentiel de croissance de l'économie nationale puisqu'elle amplifie les fluctuations de l'output et de l'emploi.

Enfin, sur le plan de l'emploi, nos résultats ont montré que le marché du travail se caractérise par une flexibilité lente touchant plus particulièrement les non qualifiés. La lenteur de la flexibilité se réfère au rythme d'ajustement du niveau de l'emploi au cycle de l'activité parce qu'il faut un délai de vingt trimestres pour que l'emploi effectif s'ajuste à l'emploi désiré, alors que ce délai n'est que de quatre trimestres en moyenne dans les principaux partenaires européens du Maroc. Le caractère « non qualifié » est lié au fait que la mobilité de la main d'œuvre est non seulement faible mais parce qu'elle concerne, en grande partie, les moins qualifiés. Ces derniers sont attirés notamment par des opportunités d'emploi dans des secteurs d'activités à faible valeur ajoutée comme la construction et les services.

En résumé, deux adjectifs peuvent être avancés pour qualifier le régime de croissance de l'économie marocaine : distorsions productives et rigidités du système économique. La persistance dans le temps de ces deux puissants freins entraîneront forcément les mêmes effets sur notre régime de croissance à moyen et long termes. Ces freins accentueront sans doute la lenteur du processus de transformation du tissu productif et renforceront, ainsi, la désorganisation du système productif consécutive à la mauvaise allocation du capital dont les secteurs de la construction et des services sont les principaux foyers. Ils entraîneront, également, l'économie nationale dans une spirale de faible productivité et l'empêcheront, par voie de conséquence, de sortir du piège du niveau moyen et bas de gamme de sa production manufacturière avec toutes les implications, que cela suppose, sur la compétitivité du tissu productif national.

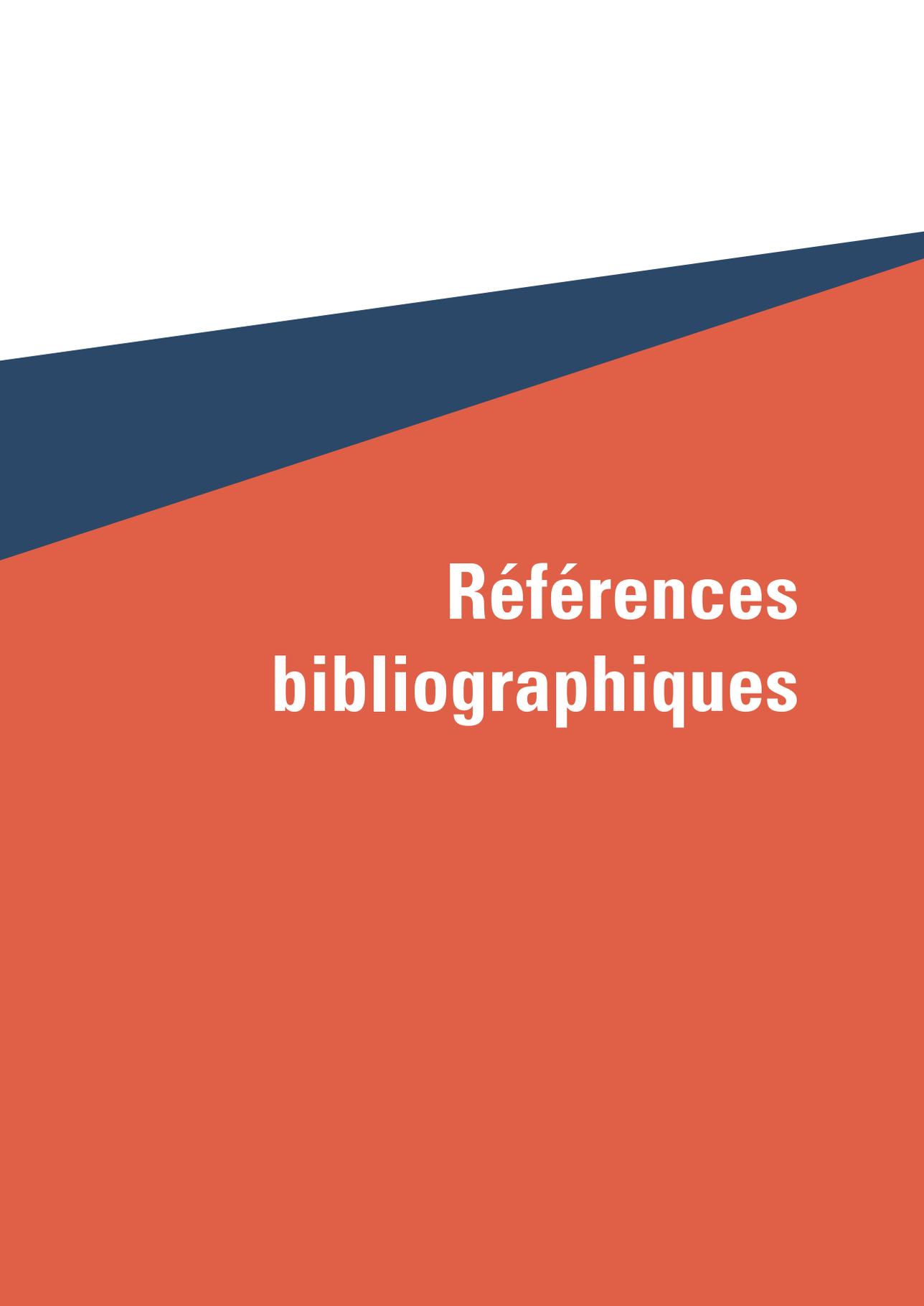
Il est donc plus que jamais urgent et indispensable de cibler des réformes structurelles et de mettre en place des mécanismes correctifs susceptibles de réduire les distorsions dans l'allocation des facteurs de production et de rendre plus flexible le mode de fonctionnement du système productif. Nous faisons ici allusion à des réformes qui puissent inciter les capitaux et les compétences à s'orienter vers les secteurs producteurs de biens et de services échangeables. Ces secteurs jouissent d'un effet d'entraînement assez important sur le reste de l'économie et sont considérés parmi les principaux moteurs des gains de productivité. Pour mener à bien ces réformes, l'éducation et la formation professionnelle doivent être valorisées pour jouer pleinement leur rôle de levier et assurer la flexibilité.

Etant donné que le taux d'investissement (par rapport au PIB), au Maroc se situe à un niveau élevé par rapport à ses pairs régionaux, ce serait donc la qualité de l'investissement qu'il faudrait améliorer. Notre régime de croissance devrait s'orienter davantage vers un régime d'«accumulation intensive» et mettre en place une dynamique productive au sein de laquelle

les conditions de production soient systématiquement transformées de manière à impulser significativement les gains de productivité. Ceci serait possible, notamment, en orientant notre tissu industriel autour d'écosystèmes productifs plutôt que la création de nouvelles entreprises familiales d'ores et déjà prépondérantes dans le tissu économique national. Les efforts entrepris par le gouvernement marocain en matière de création d'écosystèmes sectoriels, dans le cadre de la nouvelle stratégie industrielle 2014-2020, s'inscrivent parfaitement dans cette optique. Ils visent la mise en place d'écosystèmes performants qui ont pour vocation de favoriser l'intégration des chaînes de valeur et la consolidation des liens entre les grandes entreprises et les PME.

Pour conclure, il faut dire que le Maroc dispose d'un potentiel de gains substantiel et des marges d'améliorations importantes pour booster sa croissance et amorcer un processus rapide de rattrapage vis-à-vis des économies avancées. A cet égard, notre régime de croissance gagnerait à lever les rigidités structurelles qui affectent aujourd'hui l'économie marocaine et à introduire plus de flexibilité pour que les entreprises, opérant notamment dans les secteurs à forte valeur ajoutée, puissent développer leur capacité d'ajustement et d'adaptation aux bouleversements de la conjoncture et aux exigences de la demande. L'OCDE, un des organismes ayant accordé une importance particulière à la question des rigidités structurelles, recommande à cet égard d'accroître la flexibilité des salaires, d'assouplir la législation relative à la protection de l'emploi, de réduire les obstacles à la mobilité des travailleurs, de réduire l'inertie de l'inflation en la rendant plus sensible à la demande et d'ouvrir davantage les marchés financiers.

Le succès de la transition vers un régime d'accumulation intensive et plus flexible du capital dépendra aussi de la capacité des décideurs à assurer une meilleure coordination des politiques publiques et, surtout, à faire évoluer les institutions en mettant en place les incitations et les dispositifs de suivi—évaluation qui permettraient de veiller au mieux à l'efficacité du capital public.



Références bibliographiques

V. Références bibliographiques

- Agénor, P., El Aynaoui K., 2015 : « Maroc : stratégie de croissance à l'horizon 2025 dans un environnement international en mutation », OCP Policy Center, Rabat, Royaume du Maroc.
- Agénor, P., El Aynaoui K., 2003 : « Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : Une analyse quantitative », Octobre.
- Alfaro L., Charlton A. et Kanczuk F., 2008 : « Plant-size distribution and cross-country income differences », NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 14060.
- Antipa P., 2007 : « Décomposition de la productivité et dynamiques sectorielles », Bulletin de la Banque de France, n° 164.
- Artus P. et Virard M-P., 2011 : « La France sans ses usines », Ed Fayard.
- Artus P. et Cette G. 2004 : « Productivité et croissance », rapport CAE, n° 48.
- Banque Africaine de Développement, Gouvernement du Maroc, Millennium Challenge Corporation, 2015 : « Diagnostic de croissance du Maroc. Analyse des contraintes à une croissance large et inclusive ».
- Badillo P-Y, 1999 : « La méthode DEA : analyse des performances », Hermès, Paris.
- Baily M., 2001 : « Macroeconomic implications of the New Economy », Symposium Jackson Hole, 30 août.
- Ball L. et Mankiw G., 2002 : « The NAIRU in theory and practice », NBER Working Paper, 8940, mai.
- Ball L. et Moffit R., 2001 : « Productivity growth and the Phillips curve », NBER Working Paper, 8421, août.
- Ball L. et Romer D., 1990 : « Real rigidities and the non-neutrality of money », Review of Economic Studies.
- Ball L. et Tchaidze R., 2002 « The Fed and the New Economy », NBER Working Paper, 8485, février.
- Banque de France, 2008 : « Les ajustements microéconomiques des prix : une synthèse des modèles théoriques et résultats empiriques », Les Notes d'Etudes et de Recherche de la Banque de France, n°211, Avril.
- Barro R., 1972: «A Theory of Monopolistic Price Adjustment», Review of Economic Studies, 39, 1, 17-26.

- Bartelsman E., Haltiwanger J. et Scarpetta S., 2013: « Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection », *American Economic Review*, 103(1): 305–334.
- Bassanini A. et Duval R., 2009 : « Unemployment, Institutions, and Reform Complementarities: Reassessing the Aggregate Evidence for OECD Countries », *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25, No. 1, pp.40–59.
- Baudry L., Le Bihan H., Sevestre P. et Tarrieu S., 2005 : « La rigidité des prix en France : quelques enseignements des relevés de prix à la consommation », *ÉCONOMIE ET STATISTIQUE* N° 386.
- Bauer O., 2006 : « L'accumulation du capital », *Cahiers d'économie Politique*, n° 51, L'Harmattan.
- Befy, P.O., Lelarge, C., Ouvrard, J.F. et Piel, P.E., 2004 : « Le ralentissement de la productivité dans les années 1990 : effet transitoire des politiques d'emploi ou rupture plus profonde », *L'Economie Française*, édition, INSEE-Références.
- Berardi N., Gautier E. et Le Bihan H., 2013 : « Les ajustements individuels de prix à la consommation en France : de nouveaux résultats sur la période 2003-2011 », *ÉCONOMIE ET STATISTIQUE* N° 460-461.
- Bernal-Verdugo, L., Furceri D., and Guillaume D., 2011: «Labor Market Flexibility and Unemployment: New Empirical Evidence of Static and Dynamics Effects», *International Monetary Fund*, unpublished.
- Besley, T., Burgess R., 2004: « Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India », *Quarterly Journal of Economics*, 19 (1), pp. 91-134.
- Bienevenu P., Broyer S. et al., 2011 : « Une enquête sur la flexibilité des salaires dans l'industrie allemande », *Natixis, Recherche Economique*, 15 avril– N° 281.
- Bills M. et Klenow P.J., 2004: «Some Evidence on the Importance of Sticky Prices», *Journal of Political Economy*, 112, 947-985.
- Biscourp P., Dessy D., Fourcade N., 2005 : « Les salaires sont-ils rigides ? Le cas de la France à la fin des années 1990 », *ÉCONOMIE ET STATISTIQUE* N° 386.
- Blanchard O. et Katz L.F, 1997 : «What do we know and not know about the natural rate of unemployment», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 1, hiver.
- Blinder A. 2000: « The Internet and the New Economy », *Brookings Institution Policy Brief*, 60, juin.
- Borgy, V., Carnot, N. et Quéma, E., 2004 : « Retour sur les gains de productivité aux Etats-Unis », *DP-Analyse Economiques*, n° 51, Octobre
- Bourlès, R. et Cette, G., 2005 : « A comparison of structural productivity levels in the major industrialised countries », *Notes d'études et de recherche de la Banque de France*, n° 33.
- Bowman D., Madigan B., de Michelis A., Oliner S., Reifschneider D. et Sichel D.,

- 2004: « Productivity growth, information technology and monetary policy », *Économie internationale*, n° 98, deuxième trimestre.
- Brechling F., 1967: «Short term employment functions in manufacturing industry: an international comparison», *The Review of Economics and Statistics*, août, n°3.
 - Brunhes B., 1989 : « La flexibilité du travail : Réflexions sur les modèles européens », Paris : *Droit Social*, n°3.
 - Bruno M., 2007 : « Financiarisation et accumulation du capital productif au Brésil les obstacles macro-économiques à une croissance soutenue », *Revue Tiers Monde*, n° 189.
 - Bruno M., 2005 : « Croissance économique, changements structurels et distribution : les transformations du régime d'accumulation au Brésil – une analyse régulationniste », Thèse de doctorat EHESS-IE/UFRJ.
 - Cahuc, P. et Zylberberg A., 1996 : « Economie du travail », De Boeck & Larcier s.a., Bruxelles.
 - Cette G., Sylvain A., 2003 : « L'accélération de la productivité aux États-Unis y a-t-elle permis une détente inflationniste ? », *Bulletin de la Banque de France – N° 109* – Janvier.
 - Cette G., Mairesse J. et Kocoglu Y., 2005: « ICT diffusion and potential output growth », *Economics Letters*, vol. 87, Issue 2.
 - Cette G., 2007 : « Productivité et croissance en Europe et aux Etats-Unis», *Collection Repères, La Découverte*.
 - Charnes A., Cooper W., Lewin A., Seiford L., 1994: «Data envelopment analysis: theory, methodology and applications», *Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, M.A*
 - Chen V., Gupta A. Therrien A., Levanon G. and Van Ark B., 2010: « Recent Productivity Developments in the World Economy: An Overview from The Conference Board Total Economy Database », *INTERNATIONAL PRODUCTIVITY MONITOR*, N°19.
 - Conseil d'Analyse Économique, France, 2010 : « Les mobilités des salariés », Paris.
 - Conseil Economique et Social, Maroc, 2014 : « Cohérence des Politiques Sectorielles et Accords de Libre-Echange : Fondements stratégiques pour un développement soutenu et durable», *Auto-saisine n°16*.
 - Conseil National du Commerce Extérieur, Maroc, 2013 : « Stratégies sectorielles et soutenabilité du déficit commercial », mai.
 - Coelli T, 1996 : « A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program», *Document de travail du Center for Efficiency and Productivity Analysis, N°96/08*.
 - Cohen-Skalli B. et Laskar D., 1980 : « Fonctions d'emploi à court terme et cycles de productivité : un essai de synthèse», *Annales de l'INSEE*, n° 38-3.
 - Confédération Générale des Entreprises du Maroc, Commission Emploi et Relations Sociales, 2015 : « La flexibilité responsable au service de la compétitivité et de

- l'emploi », avril.
- Cordonnier L., 2006 : « Le profit sans l'accumulation : la recette du capitalisme gouverné par la finance », De Boeck Supérieur, « Innovations », n° 23.
 - DEPF, 2016 : « Situation et perspectives de l'économie nationale : Au-delà de l'écran comptable, la transformation structurelle continue », Direction des études et des prévisions financières (DEPF), Ministère de l'économie et des finances, Royaume du Maroc.
 - Dormont B., 1986 : « Les ajustements de l'emploi dans la crise en France et en RFA », Revue d'Économie Politique n°3.
 - Dupont B., 2014 : « Les cycles d'accumulation du capital dans la théorie marxiste », Cahiers d'économie Politique, L'Harmattan n° 66.
 - Farrell M.J., 1957: «The Measurement of Productivity Efficiency», Journal of the Royal Statistical Society, Series A 120, pp 253- 281.
 - Feldmann, H., 2009: «The Unemployment Effects of Labor Regulation Around the World», Journal of Comparative Economics Vol. 37, 1: 76–90.
 - FMI, 2016: «Article IV Consultation for Morocco ».
 - FMI, 2016 : «World Economic Outlook ».
 - FMI, Etudes Economiques et Financières, 2009, « Stabilité macroéconomique et faible inflation », Perspectives de l'économie mondiale, Octobre.
 - Forum Economique Mondial, 2011 : « Rapport sur la compétitivité mondiale ».
 - Grangeas G. et Lepage J-M., 1993 : «Économie de l'emploi », PUF.
 - HCP, 2016 : « Étude sur le rendement du Capital Physique au Maroc », Haut-Commissariat au Plan, Royaume du Maroc.
 - Haut-Commissariat au Plan, 2015 : « Mobilité professionnelle de la population active : Synthèse des résultats du module complémentaire du questionnaire ménage du RGPH 2014 », 02 décembre, Rabat.
 - Haut-Commissariat au Plan, 2015 : « Le Maroc : entre Objectifs du Millénaire pour le Développement et Objectifs de Développement Durable – Les acquis et les défis », Rapport National Haut-Commissariat au Plan, Rabat.
 - Haut-Commissariat au Plan, 2015 : « Note sur le marché du travail au Maroc entre 2000 et 2014 ».
 - Haut-Commissariat au Plan, 2015 : « La situation du marché de l'emploi en 2015 ».
 - Haut-Commissariat au Plan, Direction de la Statistique, 2002 : « Le nouveau système de comptabilité nationale au Maroc ».
 - Haut-Commissariat au Plan, Rapports « Activité, emploi et chômage : résultats détaillés ».
 - Harribey J-M., 2003 : « Le régime d'accumulation financière est insoutenable socialement et écologiquement », in Harribey J-M et Löwy M., « Capital contre nature », Paris, PUF.

- Henry J., Le Cacheux J., 1988 : « Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE », In : Observations et diagnostics économiques : revue de l'OFCE. N°24, 1988. pp. 103-124.
- Himmelberg C., Mahoney J., Bang A. et Chernoff B., 2004 : « Recent revisions to corporate profits : what we know and when we knew it », Current issues in economics and finance, vol. 10, n°3, mars.
- Huguenin J-M., 2013 : « Data Envelopment Analysis (DEA) : Un guide pédagogique à l'intention des décideurs dans le secteur public », DHEAP – Cahier 278/2013, Chaire Finances publiques.
- INSEE, CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL RÉGIONAL D'AQUITAINE, 2007 : « Economie productive, économie résidentielle, économie publique : dynamiques comparées des trois sphères », octobre.
- Issing O., 2004 : « New technologies, productivity and monetary policy », Économie internationale, n° 98, deuxième trimestre.
- Juillard M., 2002 : « Régimes d'accumulation », in Robert Boyer et al., «Théorie de la régulation, l'état des savoirs », La Découverte, « Recherches ».
- Katz L., Krueger A., 1999 : « The high-pressure U.S. labor market of the 1990s », Brookings Papers on Economic Activity, 1.
- Lamotte H., Vincent J-P, 1998 : « La Nouvelle Macroéconomie Keynésienne », Presses Universitaires de France.
- Le Garrec G., Touzé V., 2015 : « Stagnation séculaire et accumulation du capital », Revue de l'OFCE, N° 142.
- Lequiller F., 2000 : « La nouvelle économie et la mesure de la croissance », Economie et Statistique, n°339-340.
- Lesueur J-Y., 1992 : « Relations d'efficience, structures de marché et ajustement de l'emploi : une étude appliquée au cas des secteurs industriels français (1970-1989) », Revue d'Economie industrielle – n°61, 3ème trimestre 1992.
- Lipsey R. et Carlaw K., 2004: «Total Factor Productivity and the Measurement of Technological Change», Canadian Journal of Economics, vol 37, n°4.
- Meyer L.H., 2000 : « The economic outlook and the challenges facing monetary policy – Remarks at the Century Club Breakfast Series », Mimeo, 19 octobre.
- Ministère de l'Economie et des Finances, Maroc, 2014 : « Rapport sur les ressources humaines 2013 », Projet de Loi de Finances pour l'année 2013.
- Ministère de l'Economie et des Finances, Maroc : « Projets de Loi de Finances ».
- Ministère de la Modernisation des Secteurs Publics, Maroc, 2006 : « Etude relative à l'évaluation de l'opération Départ Volontaire de la fonction publique ».
- Rapport des Ressources humaines, Ministère de l'Economie et des Finances,
- Nakamura E. et Steinsson J., 2007: «Five Facts About Prices: A Reevaluation of Menu

- Cost Models», *Quarterly Journal of Economics*, forthcoming.
- Natixis, *Flash Economie*, 2015 : « Pourquoi les entreprises françaises ne font-elles pas l'effort de moderniser leur capital ? », Octobre, N°828.
 - Natixis, *Flash Economie*, 2015 : « Quelles perspectives pour l'emploi en France ? », N°456 du 5 juin.
 - Natixis, *Flash Economie*, 2013 : « Les conséquences de la rigidité des prix », n° 168, 20 février.
 - Natixis, *Flash Economie*, 2013 : « Quelles sont les causes de la baisse des marges bénéficiaires de l'industrie en France ? », Février, N°103.
 - Natixis, *Flash Economie*, 2012 : « Où reste-t-il des croissances « absurdes » ? », N°833 du 30 novembre.
 - Natixis, *Flash Economie*, 2011 : « Flexibilité des salaires pour rétablir le plein emploi dans les pays de la Zone Euro : attention à bien comprendre les mécanismes », Natixis, *Recherche Economique*, 3 janvier– N°3.
 - OCDE, *Etudes économiques de l'OCDE*, janvier 2007 : « Zone euro », volume 2006/16.
 - Sheshinski E. et Weiss Y., 1977: «Inflation and Costs of Price Adjustment», *Review of Economic Studies*, 44, 2, 287-303.
 - Stiglitz J., 1997: « Reflections on the natural rate », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 1, hiver.
 - Sylvain A., 1998 : « Le partage de la valeur ajoutée », *Revue : Economie Internationale*, n°75 1er trimestre.
 - Van ark B., Frankema E. et Duteweerd H., 2004: «Productivity and employment growth: an empirical review of long and medium run evidence», *Research Memorandum GD-71*, Groningen Growth and Development Centre, mai.
 - Vidal J.F., 2001 : « Les bouleversements du régime d'accumulation et les ajustements de la régulation: la croissance française sans mythes », *forum de la régulation*, 11-12 octobre.
 - Villa P., 1993 : « Productivité et accumulation du capital en France depuis 1896 », In: *Observations et diagnostics économiques*, *Revue de l'OFCE*, n°47.
 - Yellen J.L., 2001: « Overview », *Symposium Jackson Hole*, 30 août.
 - Zaim O., 1995: « The effect of financial liberalisation on the efficiency of Turkish commercial banks », *Applied Financial Economics*, Vol 5, pp 257-264.

Liste des figures

Figure 1 : Evolution de la FBCF, du stock de capital, du PIB réel et de la productivité globale des facteurs (base 100 = année 2000)	39
Figure 2 : Evolution de l'intensité capitalistique (axe des abscisses) et de la productivité globale des facteurs (axe des ordonnées) en moyenne annuelle entre 2000 et 2014	40
Figure 3 : Evolution de l'intensité capitalistique (axe des abscisses) et du PIB par habitant (axe des ordonnées) en moyenne annuelle entre 2000 et 2014	41
Figure 4 : Représentation graphique de la frontière d'efficience	43
Figure 5 : Décomposition de la productivité totale des facteurs	46
Figure 6 : Score moyen des 21 pays de l'échantillon	48
Figure 7 : Evolution du score d'efficience par pays entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014	52
Figure 8 : Evolution de l'efficacité technique et du changement technologique entre 2001 et 2014	54
Figure 9 : Evolution de l'efficacité pure et de l'efficacité d'échelle entre 2001 et 2014	57
Figure 10 : Evolution du score moyen d'efficience du Maroc et des 21 pays de l'échantillon	58
Figure 11 : Contribution de l'efficacité technique et du changement technologique dans l'évolution de la productivité globale des facteurs pour le cas du Maroc entre 2001 et 2014.....	60
Figure 12 : Evolution du stock de capital (base 2007) au Maroc : Trois phases d'accumulation du capital physique.....	62
Figure 13 : Progression annuelle moyenne de l'intensité capitalistique par secteur d'activité	63
Figure 14 : Taux de croissance observé et filtré de la productivité globale des facteurs au Maroc	64
Figure 15 : Contribution des différents facteurs de production à la croissance économique	65
Figure 16 : Contribution du facteur capital TIC et hors TIC à la croissance économique	78
Figure 17 : Contribution du facteur capital TIC et hors TIC à la croissance économique	79
Figure 18 : Décomposition du stock de capital total en volume par branches d'activité	82
Figure 19 : Ventilation de la FBCF par secteur marchand résidentiel, marchand non résidentiel et non marchand entre 1998 et 2014	83
Figure 20 : Évolution de la valeur ajoutée de 1998 à 2014	84
Figure 21 : Part de l'industrie de transformation dans la valeur ajoutée totale	85
Figure 22 : Part des différentes branches manufacturières dans la valeur ajoutée totale....	86

Figure 23 : Répartition de la valeur ajoutée totale en 1998 et 2014 selon la classification : productive, extractive, construction, tertiaire privé et tertiaire public	88
Figure 24 : Evolution de la part des sphères : productive, extractive, construction, tertiaire privé et tertiaire public entre 1998 et 2014	88
Figure 25 : Nombre des entreprises industrielles	89
Figure 26 : Nombre des entreprises exportatrices	90
Figure 27 : Décomposition du taux de croissance de la productivité apparente du travail	94
Figure 28 : Structure de la population active occupée adulte selon le niveau de diplôme	96
Figure 29 : Part des diplômés parmi les actifs occupés selon les secteurs d'activité économique en 2014	97
Figure 30 : Evolution des coûts salariaux unitaires entre 2000 et 2014	106
Figure 31 : Evolution des coûts salariaux unitaires, de la rémunération salariale par tête et de la productivité apparente du travail	107
Figure 32 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail	108
Figure 33 : Poids de la rémunération des salariés, des cotisations sociales à la charge des employeurs et des salaires et traitements bruts en 2000 et 2014	112
Figure 34 : Progression annuelle moyenne de la rémunération salariale réelle et de ses deux composantes, salaires réels par tête et emplois salariés en 2000-2007 et 2008-2014	113
Figure 35 : Evolution du taux de marge des entreprises entre 2000 et 2014	116
Figure 36 : Distribution de l'excédent brut d'exploitation entre les deux sous-périodes 2000-2007 et 2008-2014 (part en pourcentage de l'EBE)	117
Figure 37 : Contribution du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans l'évolution du taux de marge entre 2000 et 2014	121
Figure 38 : Evolution des niveaux du coût réel du travail et des gains de productivité	123
Figure 39 : Evolution de l'indice des prix de la valeur ajoutée (1), du coût salarial unitaire (2) et des marges bénéficiaires (1)/(2)	123
Figure 40 : Ecart de progression (en points) des coûts salariaux unitaires des différentes branches d'activités entre les deux périodes 2000-2007 et 2008-2014	125
Figure 41 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail entre 2000 et 2007	126
Figure 42 : Evolution comparée de la rémunération des salaires par tête et de la productivité apparente du travail entre 2008 et 2014	127
Figure 43 : Ecart (en points) du taux de marge des différentes branches d'activité entre 2000-2007 et 2008-2014	129
Figure 44 : Ecart (en points) de la variation moyenne du taux de marge des différentes branches d'activité entre 2000-2007 et 2008-2014	129

Figure 45 : Contribution, par branches d'activité, du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans la variation du taux de marge.....	131
Figure 46 : Evolutions comparées des marges bénéficiaires des différentes branches d'activité (base 100 = 2000)	133
Figure 47 : Schéma stylisé des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises, évolutions en moyenne entre 2000 et 2007.....	134
Figure 48 : Schéma stylisé des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises, évolutions en moyenne entre 2008 et 2014	135
Figure 49 : Schéma stylisé des interactions existantes entre les gains de productivité, les coûts salariaux unitaires et les marges des entreprises, évolutions en moyenne entre 2000 et 2014	136
Figure 50 : Evolution de l'indice des prix à la consommation.....	149
Figure 51 : Fréquence pondérée des changements de prix	153
Figure 52 : Fréquence pondérée des hausses et des baisses de prix	154
Figure 53 : Fréquence pondérée des hausses pour les produits non alimentaires	154
Figure 54 : Fréquence pondérée des baisses pour les produits non alimentaires	155
Figure 55 : Taille moyenne des hausses et des baisses de prix	157
Figure 56 : Taille moyenne pondérée des hausses et des baisses des produits non alimentaires	158
Figure 57 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix	161
Figure 58 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix non alimentaires	161
Figure 59 : Fréquence (graphique de gauche) et taille (graphique de droite) de changements de prix des produits alimentaires	163
Figure 60 : Distribution contrefactuelle des augmentations des salaires nominaux	169
Figure 61 : Distribution des variations des salaires moyens dans les différentes branches d'activité	172
Distribution des variations des salaires moyens dans les différents secteurs industriels.....	173
Figure 62 : Profil des variations salariales par segment entre 2000 et 2013	177
Figure 63 : Taux de chômage en 2014 : comparaison internationale.....	182
Figure 64 : Evolution du taux d'activité.....	183
Figure 65 : Evolution de la part des diplômés parmi les actifs occupés selon les secteurs d'activité économique	184
Figure 66 : Evolution du contenu en emplois de la croissance économique	185
Figure 67 : Créations annuelles moyennes d'emploi par secteur d'activité économique en milliers (graphique de gauche) et évolution de la part dans l'emploi selon	

les secteurs d'activité économique en% entre 2000 et 2014	186
Figure 68 : Les secteurs créateurs et destructeurs nets d'emplois sur la période avant et post crise	189
Figure 69 : Indicateur de mesure de l'efficacité du marché du travail	199
Figure 70 : Difficultés à recruter et à licencier	200

Liste des tableaux

Tableau 1 : Classification dans un ordre décroissant selon l'importance du score d'efficience moyen	49
Tableau 2 : Evolution du score d'efficience des 21 pays de l'échantillon entre 2000 et 2014	50
Tableau 3 : Evolution de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour l'ensemble des pays entre 2001 et 2014	53
Tableau 4 : Evolution moyenne de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour les différents pays entre 2001 et 2014	56
Tableau 5 : Evolution de l'Indice de productivité de Malmquist et de ses composantes pour le Maroc entre 2001 et 2014	59
Tableau 6 : Régimes de croissance au Maroc entre 1961 et 2014	70
Tableau 7 : Régimes de croissance au Maroc selon les deux sous-périodes 2001-2007 et 2008-2014	72
Tableau 8 : Déterminants des régimes de croissance sur la période 2000-2014	73
Tableau 9 : Contenu technologique des échanges extérieurs	80
Tableau 10 : Evolution de la structure de l'emploi selon le statut professionnel entre 2000 et 2014	109
Tableau 11 : Contribution du coût réel du travail, des gains de productivité et des termes de l'échange dans la variation du taux de marge, en moyenne sur les deux sous-périodes	122
Tableau 12 : Coefficients de pondération de l'IPC (BASE 100 = 2006) par divisions et par groupes de produits	148
Tableau 13 : Fréquences des changements de prix	153
Tableau 14 : Taille de changements de prix	156
Tableau 15 : Contribution de la fréquence et de la taille de changements de prix aux variations de l'IPC	159
Tableau 16 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix	162
Tableau 17 : Saisonnalité de la fréquence et de la taille de changements de prix non alimentaires	162
Tableau 18 : Fréquence cumulée des variations positives et négatives des salaires moyens des différentes branches d'activité	176
Tableau 19 : Structure et évolution de l'emploi par branche d'activité	186
Tableau 20 : Résultats de l'évaluation de l'ajustement de l'emploi à la production	195
Tableau 21 : Retard d'ajustement de l'emploi par rapport au PIB	196

Liste des encadrés

Encadré 1 : Comptabilité de la croissance	69
Encadré 2 : Décomposition du taux de croissance de la productivité	93
Encadré 3 : Correspondance entre la nomenclature de l'emploi et celle du TES	105
Encadré 4 : Caractéristiques professionnelles de la population active : Situation dans la profession (ou statut professionnel)	110
Encadré 5 : Enquête des prix à la consommation du Haut-Commissariat au Plan	147
Encadré 6 : Principaux résultats de l'enquête du HCP sur la mobilité dans le marché du travail	198

Accumulation du capital et gains de productivité au Maroc

La réflexion développée dans cet ouvrage part d'un constat alarmant et pressant. Le processus continu et renforcé de l'accumulation du capital, dans lequel s'est engagé le Maroc depuis les années 2000, a permis certes de préserver la stabilité des équilibres fondamentaux et d'amortir les différents chocs exogènes, aussi bien internes qu'externes, mais il n'a pas permis d'insuffler un accroissement plus important des gains de productivité et d'accélérer la transformation de la base productive.

Ce livre, basé sur une utilisation extensive de données statistiques, propose de décrire les soubassements du processus d'accumulation du capital au Maroc et de mettre en exergue les inhibiteurs chroniques qui condamnent l'économie marocaine aux affres d'une productivité faible.

Taoufik ABBAD

Economiste-Chercheur

Docteur en Sciences Economiques, diplômé de l'Université Nice-Sophia-Antipolis – Centre d'Etudes en Macroéconomie et Finance Internationale - CEMAFI. Ses domaines de compétence portent sur le diagnostic de la croissance et des déséquilibres macroéconomiques et sur les prévisions économiques à court et à moyen termes. Ses sujets de recherches se concentrent sur les études analytiques et empiriques, notamment sur les cycles des affaires, la croissance potentielle, la soutenabilité des déséquilibres macroéconomiques et la convergence économique. Il est également membre actif dans le monde associatif.

OCP POLICY CENTER

Rabat, Maroc

www.ocppc.ma

ISBN : 978-9954-9636-6-1



9 789954 963661