

Sous la direction de
Mariem Liouaeddine, Hicham Ouakil et Houda Lechheb

DÉVELOPPEMENT INCLUSIF : RÉALITÉS ET PERSPECTIVES



DÉVELOPPEMENT INCLUSIF : RÉALITÉS ET PERSPECTIVES

Sous la direction de
Mariam Liouaeddine, Hicham Ouakil et Houda Lechheb

DÉVELOPPEMENT INCLUSIF : RÉALITÉS ET PERSPECTIVES

Comité scientifique

Alamery Abdulrazak	Enseignant Chercheur, Institut diplomatique, Yemen
Al Aissami Mohammed	Enseignant Chercheur, EST-UIT, Kénitra, Maroc
Assalih Hicham	Enseignant Chercheur, FEG UIT, Kénitra, Maroc
Azizi Khadija	Enseignante Chercheuse, FSJES - UHIC, Mohamedia, Maroc
Baddih Hindou	Enseignante Chercheuse, FEG - UIT, Kénitra, Maroc
Bijou Mohammed	Enseignant Chercheur, Université du Sud Toulon-Var, France
Boukherouk Mohamed	Enseignant Chercheur, EST, UCIM, Essaouira, Maroc
Catusse Myriam	Enseignante Chercheuse, CNRS/IREMAM, Aix-en Provence France
Dieng, Abou Moussa,	Enseignant Chercheur, École Polytechnique, Nouakchott, Mauritanie
El Aissaoui Hassan	Enseignant Chercheur, FEG - UIT, Kénitra, Maroc
El Bakkouchi Mounir	Enseignant Chercheur, FEG - UIT, Kénitra, Maroc
Jerry Mounir	Enseignant Chercheur, FEG - UIT, Kénitra, Maroc

Jerry Chakib	Enseignant Chercheur, FSJES – UMI, Meknes, Maroc
Lamotte Bruno	Enseignant Chercheur, CREG-, U Grenoble, France
Lakhal Tarik	Enseignant Chercheur, FSJESR- UMV, Rabat, Maroc
Mohd.zain Nor Razinah	Enseignant Chercheur, Institute of Islamic Banking and Finance-IIUM Kuala Lumpur, Malaisie
Pagnotte Yves	Enseignant Chercheur, FL1-Universite Claude Bernard, Lyon, France
Samihi Youssef	Enseignant Chercheur, ENCG-UIT, Kénitra, Maroc
Taouil Redouane	Enseignant Chercheur, CREG, Grenoble, France
Zouari Sami	Enseignant Chercheur, Université de Sfax, Tunisie

Liste des auteurs

Abdelaziz Berdi	Doctorant à la FSJES, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah - Fès
Ahmed El Khalifi	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Aziz Bensbahou	Enseignant chercheur à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Charaf-Eddine Moussir	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Faïrouz Naji	Enseignante chercheuse à l'ENCG, Université Chouaib Doukali – El Jadida
Hamza Mchich	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl -Kénitra
Hicham Ouakil	Enseignant chercheur à la FEG, Université Ibn Tofaïl– Kénitra
Hicham Assalih	Enseignant chercheur à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Houda Lechheb	Enseignante chercheuse à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Jaouad Laamire	Enseignant chercheur à la FEG, Université Hassan I- Settât
Kenza El Kadiri	Enseignante chercheuse à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Mariem Liouaeddine	Enseignante chercheuse à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Marouane Ikira	Enseignant chercheur à la FSJES, Université Chouaib Doukali - El Jadida

Mohamed Lakhdar	Docteur chercheur à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Moudjare H. Bybert	Docteur chercheur à Université de MAROUA - Cameroun
Mounia Cherkaoui	Enseignante chercheuse à la FEG, Université Ibn Tofaïl – Kénitra
Nada Bijou	Doctorante à la FEG, Université Ibn Tofaïl -Kénitra
Rachid El Badri	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Redouane Barzi	Enseignant chercheur à l'ENCG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Salah Eddine Salhi	Enseignant chercheur à la Faculté Polydisciplinaire - Université Sultan Moulay Slimane - Beni Mellal
Samar El Mjiyad	Doctorante à la FEG, Université Ibn Tofaïl – Kénitra
Sami El Badri	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl – Kénitra
Yousra Beddaou	Doctorante à l'ENCG, Université Ibn Tofaïl - Kénitra
Zakaria Mansouri	Doctorant à la FEG, Université Ibn Tofaïl – Kénitra

Avant-Propos

Cet ouvrage réunit des contributions scientifiques de chercheurs autour de la question du développement inclusif. Ce choix de la thématique s'explique par l'importance de l'inclusion économique, financière et sociale pour mettre fin à l'extrême pauvreté et stimuler la prospérité partagée.

L'objectif de cet ouvrage est d'ouvrir le champ de réflexion sur la thématique du développement inclusif. Pour ce faire, il rassemble des analyses et des études de cas illustrant comment différentes stratégies d'inclusion peuvent être mises en œuvre dans divers contextes. Les chercheurs abordent des sujets variés tels que l'accès aux services financiers pour les populations marginalisées, les politiques publiques visant à réduire les inégalités, les initiatives communautaires pour le développement local, et l'importance de l'éducation et de la formation professionnelle pour l'intégration économique.

Chaque contribution met en lumière les défis et les opportunités liés au développement inclusif, en proposant des solutions pratiques et des recommandations politiques. En examinant les expériences réussies et les obstacles rencontrés, cet ouvrage vise à fournir des pistes pour les décideurs, les praticiens et les chercheurs intéressés par la promotion d'un développement qui bénéficie à tous, sans laisser personne de côté.

Note introductive

Devant la montée des déséquilibres mondiaux, marquée par l'approfondissement des inégalités et de la pauvreté¹, l'inclusion économique et sociale s'avère un facteur essentiel dans le développement économique et social des sociétés modernes.

En effet, s'agissant d'un pari stratégique impérieux, la réduction de l'inégalité et l'instauration de la justice sociale ont traditionnellement marqué les débats sociaux, entre *mouvances philosophiques* (Rousseau, 1754 ; Condorcet, 1793 ; Tocqueville, 1840), *tendances sociologiques* (Ibn Khaldoun, 1967 ; Durkheim, 1981) et entre économistes avérés en *justice sociale* (Dworkin, 1978 et 1981 ; Rawls, 2003 ; Sen, 2000). Depuis et à travers les analyses et écrits, les inégalités sont devenues un sujet de préoccupation majeure en économie politique du développement. L'intérêt porté à cette préoccupation est motivé par des enjeux socioéconomiques de forte incidence.

Réduire les inégalités signifie l'inclusion de la population marginalisée ou encore fragilisée. Dans ce sens, il est à rappeler que l'inclusion sociale fait référence au processus par lequel sont améliorées les conditions de participation des individus et des groupes et ce, à travers « *l'amélioration des capacités, des opportunités et de la dignité des personnes défavorisées sur la base de leur identité* » (Banque Mondiale, 2020).

Toutefois, inclure les exclus suppose, d'une part, la réalisation d'une croissance soutenue mais surtout inclusive et, d'une autre, la mise en place d'un impératif stratégique et politique indispensable et urgent. Une société inclusive appelle l'instauration de politiques et de stratégies portées par des pratiques innovantes dans plusieurs domaines, tel que l'éducation, les finances, l'habitat, la santé, l'emploi, etc.

1. Selon la Banque Mondiale, on estime que la pandémie de COVID-19 a poussé 88 à 115 millions de personnes supplémentaires dans l'extrême pauvreté en 2020, le total atteignant jusqu'à 150 millions vers la fin de 2021.

Se posent donc plusieurs défis que nous essaierons d'analyser dans le présent ouvrage. L'intérêt est de pouvoir repérer la source des inégalités et de l'iniquité, de déterminer comment y remédier, allant des fondements des sociétés inclusives, aux enjeux économiques et sociétaux et à l'évaluation des inégalités.

L'objectif est de démontrer que la réduction des inégalités passe par l'inclusion et ce à travers tous ses aspects et en dehors de certains freins tenaces comme les résistances sociétales et institutionnelles, les difficultés d'objectivation, l'irrationalité des dépenses et du fonctionnement. Ces aspects représentent les conditions de la véritable mutation des sociétés vers un développement institutionnel, économique et social.

Une bonne partie des pays en développement a certes connu des phases de croissance assez soutenues, mais celles-ci n'ont eu que de faibles retombées sur l'inclusion sociale. Cette configuration des modèles sociaux amène d'ailleurs à poser la question suivante : « où vont les fruits de la croissance ? ».

En effet, la persistance des inégalités de revenus, des inégalités d'accès aux biens « premiers » (éducation, formation professionnelle, emploi, santé logement, transports, etc.) et des inégalités de genre contribuent à l'exclusion d'une large partie de citoyens vulnérables et fragilisés. Partant de là, on peut penser à une multitude de facteurs qui caractérisent et favorisent l'inclusion sociale. Ces derniers varient, à l'évidence, selon les périodes, les pays, voire les spécificités territoriales.

Sans être totalement exhaustif, on peut penser aux facteurs suivants : l'accès aux services de base (éducation, formation, soins de santé) ; les dispositifs de lutte contre les discriminations de genre et entre les communautés ; l'accès aux infrastructures ; la protection sociale ; l'inclusion des personnes en situation d'handicap, les femmes cheffes de foyer sans ressources, les enfants abandonnés, les seniors... et le travail décent.

Dans le contexte pandémique qu'a connu le monde, l'inclusion sociale s'avère une priorité. En effet, l'évolution des modèles de maladie appelée « transition épidémiologique » démontre que l'éradication de certaines pandémies nécessite la mobilisation de moyens financiers, techniques et humains importants.

Dans ce sens, l'effet de la transition épidémiologique dépasse la sphère liée à la santé et impacte directement et indirectement les sphères économique et sociale. D'où la naissance de la théorie de la « transition épidémiologique ». Cette théorie étudie le changement complexe des modèles de santé et de maladie, les interactions entre ces modèles, leurs déterminants et leurs conséquences démographiques, économiques et sociologiques (Omran, 1971).

En effet, la crise sanitaire a eu de lourdes conséquences sur la croissance économique, l'emploi et les salaires. Elle a affecté tous les segments de la population et est particulièrement préjudiciable aux membres des groupes sociaux les plus vulnérables, y compris les personnes en situation de pauvreté, les personnes âgées, les personnes handicapées, les jeunes, les réfugiés et les migrants. Les premières preuves indiquent que les impacts sanitaires et économiques du virus sont supportés de manière disproportionnée par les pauvres - que ce soit en raison de mouvements limités, de moins d'opportunités d'emplois, d'une xénophobie accrue, etc. (United Nations, 2020). C'est pour cette raison que la crise sociale créée par la pandémie de COVID-19 doit être correctement prise en compte par les politiques publiques, car elle peut également accroître les inégalités, l'exclusion, la discrimination et le chômage mondial à moyen et long terme.

En somme, l'inclusion est essentielle pour mettre fin à l'extrême pauvreté et stimuler la prospérité partagée². De même, inclure la population exclue et fragilisée est également une priorité pour redresser l'économie et résorber l'incidence du choc de la pandémie du COVID-19 (Banque mondiale, 2020). Ainsi, les actions de relance de l'après COVID-19 devraient être conçues pour contrebalancer les écarts sociaux et surtout pour éviter de créer de nouvelles formes d'exclusion.

C'est dans ce sillage que le Laboratoire des Sciences économiques et politiques publiques publie cet ouvrage thématique. L'objectif est de faire émerger une réflexion pour répondre à ces questions : qui est exclu, de quoi, comment, pourquoi et comment conduire le changement ? La réponse à ces questions, suppose de traiter l'inclusion sous ses formes économique, financière et sociale. Les trois dimensions de l'inclusion soutiennent le cœur de cet ouvrage qui se structure en deux parties distinctes et complémentaires.

La première partie « *Inclusion économique et financière* » traite les thématiques de l'emploi décent, le secteur informel/formel, l'accès à la propriété, l'adaptation et les moyens d'usage des microcrédits, l'éducation financière, la fintech, etc.

La deuxième partie « *Inclusion sociale* » aborde l'accès à l'éducation et à la formation, l'accès à l'infrastructure et aux services de base tels que la santé, le logement, etc.

L'ensemble de l'ouvrage envisage de jeter un regard africain, à partir de l'expérience du Maroc, sur ces problématiques majeures qui se posent aujourd'hui au développement du continent.

2. Il s'agit du double objectif du Groupe de la Banque mondiale.

INCLUSION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Formation continue et salaires au Maroc : une analyse par les techniques d'appariement et de la double différence

Charaf-Eddine Moussir³ & Mariem Liouaeddine⁴

Résumé

Cet article examine l'effet causal de la formation continue sur les salaires dans les entreprises marocaines. En exploitant des données sur 1096 entreprises issues de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* en coupes transversales pour l'année 2019, une première analyse basée sur la méthode d'appariement montre que la formation continue n'a pas d'impact significatif sur les salaires. De surcroît, malgré l'élimination des caractéristiques non observables par une modélisation en double différence entre 2013 et 2019, il ressort que les programmes de formation continue n'ont pas permis d'augmenter les salaires dans les entreprises marocaines.

Mots clés : Formation continue, salaires, appariement par les scores de propension, double différence, Maroc.

Abstract

This paper investigates the causal effect of formal training on wages in Moroccan firms. Using data on 1,096 firms from the World Bank Enterprise Survey for the year 2019, a first analysis based on the Propensity score matching shows that formal training has no significant impact on wages. Moreover, despite the elimination of unobservable characteristics using difference in differences technique over the period 2013 to 2019, it

3. FSJES-Souissi, Université Mohammed V de Rabat

4. FEG, Université Ibn Tofail - Kénitra

appears that formal training programs have not led to wage increases in Moroccan firms.

Keywords : Formal training, wages, propensity score matching, difference in differences, Morocco.

JEL classification : J24, D04, J30, O55.

Introduction

Dans un environnement international en perpétuelle mutation, le niveau d'éducation et la qualité du capital humain représentent un élément clé de la performance économique, tant au niveau microéconomique que macroéconomique (Schultz, 1960 ; Becker, 1964 ; Mankiw et al. 1992). Prendre en considération l'amélioration des compétences de la main d'œuvre dans l'explication des différences de salaires dans une économie n'est pas un sujet récent (Bartel, 1995 ; Hellerstein et al. 1999 ; Dearden et al. 2006 ; Konings et Vanormelingen, 2015).

Déjà Becker (1964), dans son ouvrage intitulé « Human Capital », explique le rôle crucial de l'investissement dans le capital humain. L'auteur considère l'éducation comme un investissement, consenti de manière rationnelle par l'individu, afin de se doter d'un capital productif intrinsèque à sa personne. Dans le même sens, cette forme d'investissement est considérée comme étant un bien immatériel reflétant l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation des connaissances. Néanmoins, le processus d'apprentissage peut prendre deux formes : la formation générale, acquise dans le système éducatif et qui est considérée comme transférable, et la formation continue (ou spécifique) obtenue au sein de l'entreprise et qui n'est donc pas transférable (Becker, 1975).

Etant donné son caractère implicite, la formation continue constitue un canal important traduisant, en quelque sorte, les préoccupations des entreprises à transformer les connaissances tacites obtenues par la formation continue en innovations réussies. La formation continue fait référence à la formation supplémentaire que les employés reçoivent afin de développer le capital humain au sein de l'entreprise (Cohen & Levinthal, 1990). La raison pour laquelle les entreprises proposent ces formations est double.

Premièrement, les connaissances des salariés peuvent devenir obsolètes, car elles se déprécient rapidement dans un environnement changeant (Bauernschuster et al. 2009). L'objectif de la formation continue est ensuite de mettre à jour ces connaissances. Ensuite, il peut arriver que pour certains aspects au sein de l'entreprise, de nombreuses compétences ne sont pas acquises dans le cadre de l'enseignement général, mais plutôt par des connaissances spécifiques (Arrow, 1962). In fine, l'acquisition de cette forme de formation peut exercer un effet direct sur la productivité

et les salaires. L'idée est que sur un marché du travail concurrentiel, les bénéfices de la formation en capital humain reviennent à augmenter la productivité marginale des travailleurs et de même leurs salaires.

Toutefois, Becker (1975) met en exergue un enjeu de taille à savoir l'existence d'un risque de braconnage. En effet, les salariés ayant bénéficiés de formations continues, peuvent succomber aux demandes de rémunérations plus élevées par des entreprises concurrentes. C'est dans cette lignée que la théorie du capital humain suggère qu'un investissement en formation n'est profitable que si l'entreprise est assurée de maintenir sa main d'œuvre au regret de la voir quitter vers d'autres entreprises concurrentes.

Dans ce sens, l'objectif de ce travail est d'essayer de répondre à la problématique suivante : la formation continue a-t-elle un impact sur les salaires des entreprises au Maroc ? Un certain nombre d'études ont tenté de répondre à cette problématique à l'aide d'enquêtes au niveau des entreprises. Toutefois, à notre connaissance seule l'étude effectuée par Muller et Nordman (2006) ont traité directement, de manière micro-économétrique, la relation entre la formation continue et les salaires. Ces auteurs ont mené une enquête sur 203 employés pour l'année 2000, dans deux industries spécifiques (à savoir l'industrie textile-habillement et l'industrie électromécanique). Ils trouvent que les salaires sont sensibles à toutes les variables de capital humain, les rendements de l'éducation et de l'expérience, quant à eux, sont beaucoup plus élevés pour les travailleurs à hauts revenus.

En revanche, les travaux qui se sont intéressés à l'étude de la formation continue de manière générale, sont celles de Liouaeddine (2009) qui a mené une enquête sur 20 P.M.E marocaines installées sur l'axe El Jadida – Casablanca – Rabat. Elle trouve que ces P.M.E ne forment que faiblement leurs employés. Dans le même ordre d'idées, sur un panel d'entreprises plus large, Sekkat (2010) utilise un échantillon de 500 entreprises (petite-moyenne-large) pour l'année 2000. Il trouve un impact positif et significatif de la formation continue sur la productivité des entreprises de moins de 100 travailleurs. Dans les entreprises de plus de 100 travailleurs, l'effet devient non significatif.

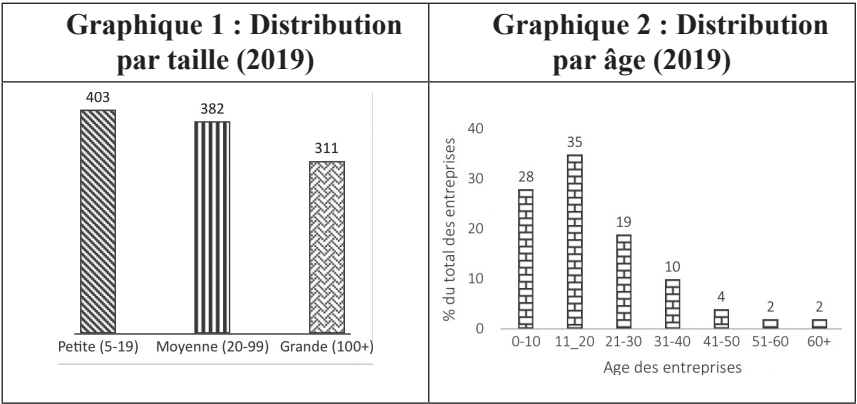
Contrairement aux travaux susmentionnés, notre étude porte sur un échantillon d'entreprise plus large avec 1096 entreprises issues de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* en coupes transversales pour l'année 2019 et en données de panel entre 2013 et 2019. Dans cet élan, nous mobilisons deux techniques micro-économétriques à savoir *la méthode d'appariement par les scores de propension* et *la méthode de double différence*. L'intérêt de l'utilisation de ces méthodes d'évaluations d'impacts nous permettra de corriger un problème de taille, celui du *biais de sélection*.

Le reste du document est structuré comme suit. La section 1 présente quelques faits stylisés sur les caractéristiques de la formation continue des entreprises de notre échantillon. La section 2 expose les deux méthodologies adoptées. Dans la section 3, on discutera des résultats obtenus. La dernière section conclut.

1. Échantillon et caractéristiques des entreprises

Les données empiriques de cette étude sont extraites de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* pour l'année 2019 sur un échantillon composé de 1096 entreprises. Contrairement à l'enquête antérieure de 2013 qui ne représentait que 407 entreprises, notre échantillon couvre une taille plus importante. L'étude a été effectuée sur 9 mois, soit de mai 2019 à janvier 2020. L'enquête est menée sur l'ensemble des régions du Royaume et couvrent les petites, moyennes et grandes entreprises. La taille de l'entreprise est déterminée par le nombre d'employés, soit : 5 à 19 (petite), 20 à 99 (moyenne) et 100 ou plus (grande). Les entreprises de moins de cinq employés ainsi que celles détenues à 100 % par l'État sont écartées.

Les informations relatives à la distribution des entreprises par taille et par âge sont illustrées dans les graphiques 1 et 2. On y remarque que les petites et moyennes entreprises privées marocaines affichent la plus grande proportion avec une part cumulée de l'ordre de 71,6 % contre 28,4 % pour les grandes entreprises. Par ailleurs, il est à remarquer que, l'âge des entreprises, mesuré par le nombre d'années d'activité, montre que la plus grande part des entreprises se situe entre 11 ans et 20 ans.

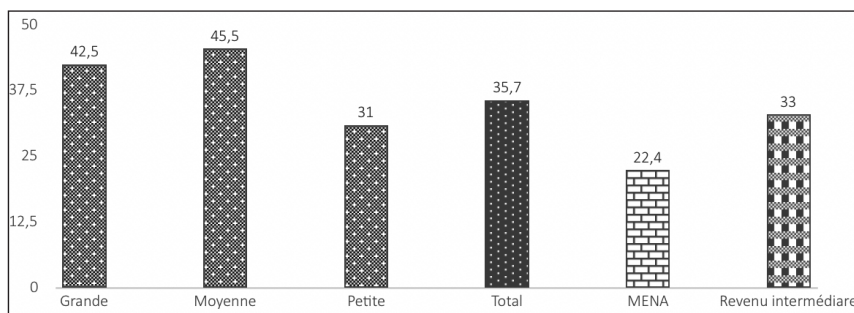


Source : Calcul de l'auteur à partir des données de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* (2019).

Les données de cette enquête mettent en exergue que 35,7 % des entreprises offrent une formation continue à leurs salariés. De plus, la part de cette dernière est plus élevée chez les moyennes et grandes entreprises.

Néanmoins, cette proportion de formation reste en moyenne plus élevée, en comparaison avec les pays de la région MENA et des pays à revenu intermédiaire avec des parts respectives de l'ordre de 22,4 % et 33 %.

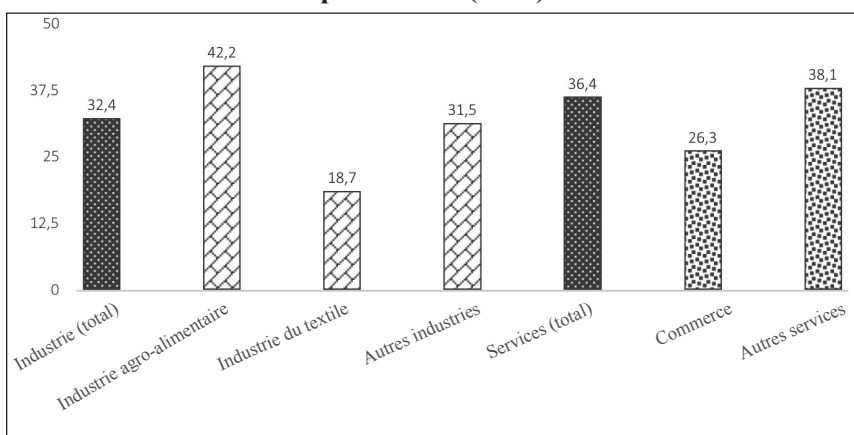
Graphique 3 : Proportion des entreprises offrant une formation continue par taille (2019)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* (2019).

Une analyse détaillée par secteur montre que 36,4 % des entreprises interrogées dans le secteur des services déclarent avoir accordé une formation continue à leurs salariés contre 32,4 % dans le secteur industriel. Néanmoins, il est intéressant de souligner le rôle important de la formation des employés dans le sous-secteur de l'industrie agroalimentaire qui représente 42,2 % du secteur (graphique 4).

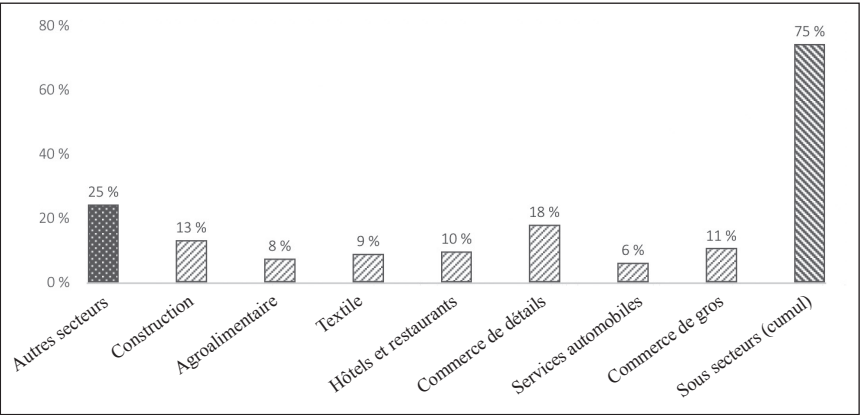
Graphique 4 : Répartition de la formation continue par secteur (2019)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* (2019).

Par ailleurs, il est à remarquer que la ventilation de la formation continue par sous-secteur montre une concentration dans la construction, le textile, les hôtels et restaurants, le commerce de détails et de gros. Ils comptabilisent à eux seuls 61 % des formations accordées (graphique 5). Dans ces secteurs, les salaires ne connaissent pas de concurrence accrue, étant donné le fait qu'ils sont caractérisés par une main d'œuvre abondante, peu qualifiée et des tâches effectuées qui ne requièrent pas un savoir-faire complexe (Banque mondiale, 2019).

Graphique 5 : Pourcentage des entreprises accordant une formation continue par sous-secteurs (2019)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019).

2. Méthodologie empirique

Notre stratégie empirique consiste à étudier l'impact causal entre la formation continue sur les salaires dans les entreprises marocaines. Parmi les nombreuses techniques économétriques proposées dans la littérature pour identifier la relation causale d'un programme, nous employons deux méthodes⁵ : l'appariement par les scores de propension et la double différence.

En effet, la raison qui sous-tend l'utilisation des techniques micro-économétriques d'évaluation d'impact peut être résumée comme suit : idéalement, l'identification de l'impact d'un programme nécessiterait de comparer le montant des salaires dans une entreprise avec un programme de formation continue et la même entreprise sans formation continue.

5. Voir Fougère (2010) pour une synthèse des méthodes micro économétriques d'évaluation d'impacts.

Comme il n'est pas possible d'observer la même firme dans ces deux scénarios différents, il est alors possible de s'appuyer sur un contrefactuel avec des caractéristiques observables très similaire à la première, d'où l'intérêt de l'utilisation de la méthode d'*appariement par les scores de propension (PSM)*.

La méthode PSM a été proposée par Rosenbaum et Rubin (1983). Ils explorent les relations de cause à effet en comparant deux groupes : traités (les entreprises ayant accordées une formation) et non traités ou contrôle (les entreprises qui n'ont pas accordés de formation). En effet, cette approche permet de réduire le biais de sélection, dû au fait qu'il sera impossible d'attribuer la seule différence des salaires observées entre les deux groupes d'entreprises, au seul fait d'accorder ou non une formation.

Mathématiquement, l'effet du traitement α_{it} pour une entreprise i au moment t est défini comme la différence entre le résultat potentiel Y_{it}^T après avoir accordé une formation continue et le résultat potentiel Y_{it}^C pour le cas contraire. Ainsi, T se réfère au traitement et C au groupe de contrôle. Cette différence peut être formalisée comme suit :

$$\alpha_{it} = Y_{it}^T - Y_{it}^C \quad (1)$$

Le résultat de cette différence est appelé l'effet de traitement moyen sur l'ensemble de la population (ATE)⁶ et peut être exprimé de la sorte, avec $E(.)$ l'espérance mathématique :

$$ATE = E(Y_{it}^T) - E(Y_{it}^C) = E(Y_{it} | T_i = 1) - E(Y_{it} | T_i = 0) \quad (2)$$

Etant donné le fait que l'on ne peut observer une même firme dans deux situations différentes, avec une formation continue et sans, l'estimateur adéquat devient l'ATT, l'effet moyen du traitement sur les entreprises traitées qui est donnée par la formule suivante

$$ATT = E(Y_{it}^T - Y_{it}^C | T_i = 1) = E(Y_{it} | T_i = 1) - E(Y_{it}^0 | T_i = 1) \quad (3)$$

Le problème dans ce cas de figure est que l'on ne peut pas observer comment les entreprises du groupe de contrôle se comporteraient sur le marché du travail si elles avaient accordé une formation continue. Ainsi, la deuxième partie du terme n'est qu'hypothétique et ne peut être estimée directement. Il faut trouver un substitut à cette situation non observable, pour lequel l'équation suivante est valable :

$$E(Y_{it} | T_i = 1) - E(Y_{it} | T_i = 0) = 0 \quad (4)$$

6. Il est aussi appelé estimateur naïf.

Cette équation montre que la valeur du résultat moyen attendue doit être identique pour les deux groupes s'ils partagent la même distribution de caractéristiques observables⁷. L'estimation de ce contrefactuel est connu comme le problème fondamental de l'inférence causale. À cet effet, Rosenbaum et Rubin (1983) ont introduit une solution qui repose sur la méthode *d'appariement par les scores de propension (PSM)*.

La PSM construit un groupe de comparaison statistique (ou contrefactuel) qui est basé sur un la probabilité de participer au traitement T conditionné par les caractéristiques observées X , où le score de propension est représenté par $P(X) = \Pr(T=1|X)$. C'est un chiffre compris entre 0 et 1 qui résume toutes les caractéristiques observées des entreprises de l'échantillon. L'utilisation de cette méthode d'appariement repose sur certaines hypothèses fondamentales (Gertler et al. 2011).

La première est appelée l'hypothèse *d'indépendance conditionnelle* et suppose que toutes les co-variables X contiennent toutes les informations nécessaires pour caractériser les résultats potentiels. La deuxième hypothèse, repose sur le *problème de dimensionnalité*, en effet plus le nombre de caractéristiques à appairer augmente et plus on ne risque pas d'obtenir assez d'unités correspondantes pour chaque participant au programme. La troisième hypothèse, quant à elle, renvoie au problème de *support commun*. En effet, il peut arriver qu'il n'existe pas de score de propension similaire pour une unité entre le groupe de traitement et le groupe de contrôle. Cette condition garantit l'existence d'un appariement suffisant entre les co-variables X des entreprises traitées et non traitées.

Toutefois, cette méthode d'estimation micro-économétrique soulève un autre problème de taille qui est celui de l'omission des caractéristiques inobservables entre les entreprises. En ce sens, l'application de la *double-différence (D-D)* va nous permettre de comparer les *différences de résultats au fil du temps* entre le groupe de traitement et le groupe de comparaison. Toutefois, la simple observation du changement de résultat avant et après la mise en place du programme ne suffit pas à mesurer son effet causal. En effet, comparer les entreprises ayant accordé un programme de formation continue à celles qui ne l'ont pas accordée serait trompeur puisqu'il peut exister des facteurs non observables qui varient dans le temps pour lesquelles certaines entreprises ont bénéficié et d'autres non.

7. La méthode d'appariement est effectuée que sur la base des caractéristiques observées. Il n'est pas possible d'intégrer des caractéristiques non observées dans le calcul du score de propension (Gertler et al. 2011 ; Chabé-Ferret et al. 2017).

Dans ce sens, la méthode DD⁸ compare la différence entre les salaires observés dans les entreprises avec et sans formation continue avant et après, et en soustrayant le premier effet du deuxième, nous contrôlons ainsi non seulement pour l'effet des caractéristiques observées, mais aussi celui des caractéristiques invariables *non observées* (Gertler et al. 2011).

Si l'on considère deux périodes $t = 0$ (avant le programme) et $t = 1$ (après le programme), T le statut du traitement et Y_t^T et Y_t^C les résultats respectifs pour les individus traités et non traités pour le temps t . L'estimation de l'impact moyen du programme est alors donnée comme suit :

$$DD = E(Y_1^T - Y_0^T | T_i = 1) - E(Y_1^C - Y_0^C | T_i = 0) \quad (5)$$

La D-D peut aussi être exprimée dans le cadre des modèles en données de panel. La forme générale du modèle est la suivante :

$$Y_{it} = \alpha + \beta T_{it} + \rho T_{it} + \gamma t + \varepsilon_i \quad (6)$$

Dans cette expression, le coefficient β représente l'effet moyen du programme (ATT), donné par l'interaction entre la variable de traitement post-programme T_{it} et le temps t . En plus de ce terme d'interaction, ces variables sont incluses séparément afin de saisir tout effet moyen distinct du temps ainsi que l'effet d'être bénéficiaire ou non.

3. Résultats et interprétations

Dans notre étude nous utiliserons deux variantes de la base de données de *l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale*. La première porte juste sur l'année 2019, chose qui nous permettra d'estimer l'effet causal par la méthode d'appariement. La deuxième variante, quant à elle, se présente sous la forme de données de panel. En effet, pour effectuer l'analyse en double différence, il est impératif d'avoir des observations sur deux périodes.

Dans notre cas, nous retiendrons comme repère les années 2013 et 2019. Nous nous appuyons sur les variables suivantes, pour l'indicateur de *résultat*, nous retenons le niveau des salaires (*SALAIRE*) qui est définie comme la somme des salaires d'une entreprise (primes incluses) durant la dernière année fiscale. La variable de *traitement*, est une variable indicatrice qui prend la valeur 1 si l'entreprise accorde une formation continue et 0 sinon (*TREAT*).

8. La méthode en double différence repose sur l'hypothèse fondamentale de *tendances égales*. Autrement dit, on suppose qu'en l'absence du programme, le changement du résultat entre les entreprises traitées et le groupe de comparaison évolueraient en parallèle, que ce soit à la hausse ou à la baisse, malgré l'absence de traitement.

En revanche, les variables de contrôle sont au nombre 7 : la productivité du travail (LAB_PROD) qui est calculée en soustrayant les intrants de la somme des ventes et en divisant ce montant par le nombre de travailleurs permanents à temps plein ; l'âge de l'entreprise (AGE) ; la taille (TAILLE) ; le pourcentage des salariés ayant un diplôme supérieur (EDUC) et trois variables indicatrices qui prennent 1 si l'entreprise est à participation étrangère (IDE), exportatrice (EXP) et si elle investit dans la recherche et développement (R&D), sinon 0.

Sur l'ensemble des 1096 entreprises de notre enquête, 395 déclarent avoir assurés une formation continue pour leurs salariés, soit 36.04 % du total (tableau 1). Comme l'illustre les résultats de l'estimation du modèle Probit, la probabilité qu'une entreprise accorde un programme de formation continue est plus élevée lorsqu'elle est de grande taille et si elle investit dans la recherche et développement. En revanche, les autres variables explicatives ne sont pas significativement corrélées à la probabilité d'accorder ou non une formation continue (Tableau 2).

Tableau 1 : Répartition des entreprises par formation continue, 2019

TREAT	Effectif	Pourcentage	Cumul.
0	701	63.96	63.96
1	395	36.04	100
Total	1096	100	

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019).

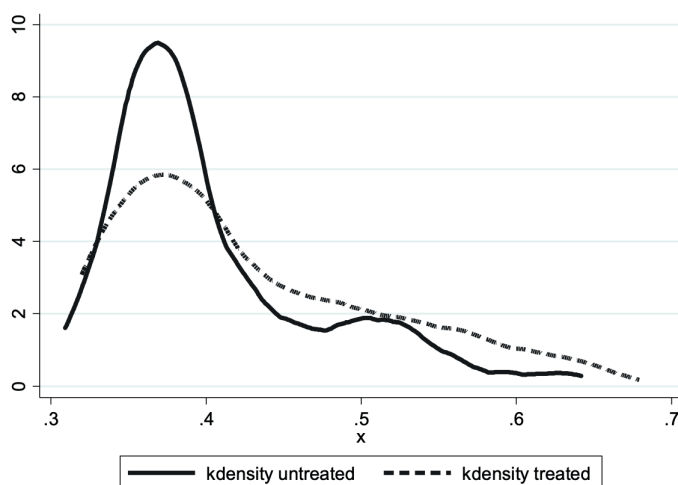
Tableau 2 : Résultats du modèle Probit, 2019

Variables	Coeff.	S.E	Z-stat
LAB_PROD	-0.001637	0.0383039	-0.04
AGE	0.0042681	0.0051145	0.83
TAILLE	0.0007124*	0.0003464	2.06
IDE	0.2200368	0.1865003	1.18
EXPORT	0.0319301	0.1618801	0.20
R&D	0.4384712*	0.1909059	2.30
EDUCATION	-0.001513	0.0027927	-0.54
Constante	-0.4474239	0.4568623	-0.98

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019). Note : Coefficient significatif : *5%.

Avant d'estimer l'effet causal de la formation continue, nous vérifions la validité statistique des scores de propension. En effet, le graphique 6 confirme l'existence d'un support commun puisque les distributions se chevauchent de façon à ce que chaque entreprise traitée trouve une autre entreprise jumelle non traitée dont le score de propension est proche. Cette région de support commun est de l'ordre de $[0.29909445, 0.98065354]$. Le nombre final de blocs est identique pour les variables d'intérêts, il est de 5, ainsi la propriété d'équilibrage (Balanced property) est satisfaite pour notre étude.

Graphique 6 : Distribution des scores de propension (traités et non-traités) dans la région du support commun



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019).

Pour évaluer l'impact de la formation continue sur les salaires, nous utilisons deux approches. Tout d'abord, la méthode du voisin le plus proche (*Nearest Neighbor Matching*) qui consiste à appairer les firmes qui ont les scores de propension les plus proches. Puis, l'appariement avec fonction noyau (*Kernel Matching*) où chaque firme traitée est jumelée à plusieurs firme témoins, avec des poids inversement proportionnels à la distance entre les deux groupes. Les résultats obtenus par les deux méthodes montrent que les entreprises qui ont accordé une formation continue à leurs employés n'ont pas eu de retombées significatives sur les salaires. Autrement dit, il n'existe pas de différences, en termes de salaires, entre les entreprises avec ou sans formation continue.

**Tableau 3 : Résultats par la méthode d'appariement,
1096 entreprises**

	<i>TREAT</i>		
	<i>ATT</i>	<i>S.E</i>	<i>T-statistic</i>
<i>Nearest Neighbor Matching</i>	0.607	0.325	1.869
<i>Kernel Matching</i>	0.019	0.121	0.160

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'*Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale* (2019).

Les résultats par la méthode en double différence entre 2013 et 2019 corroborent ceux obtenus par la technique d'appariement (Tableau 4). Le coefficient d'interaction ressort non significatif confirmant de ce fait que la formation continue accordée par les entreprises marocaines semble ne pas avoir d'impact sur les salaires. De surcroît, l'effet du facteur temporel agit de manière négative sur les salaires. Ceci pourrait être dû à plusieurs facteurs, par exemple la conjoncture économique ou bien à certaines décisions de politiques sectorielles (Colombo et Stanca, 2008 ; Gertler et al. 2011).

Toutefois, nos résultats suggèrent que malgré l'introduction de variables de contrôle, la variable de traitement ne présente pas de coefficient significatif, ce qui implique que cette variable n'a pas d'impact significatif sur les salaires. Cependant, l'analyse des autres variables révèle que la taille de l'entreprise, le statut d'exportation de l'entreprise et le niveau d'éducation des employés ont tous des effets positifs significatifs sur les salaires.

En effet, la taille de l'entreprise est souvent considérée comme un facteur important dans la détermination des salaires, car les grandes entreprises ont souvent des ressources financières plus importantes pour offrir des salaires plus élevés à leurs employés (Gibson et Stillman, 2009). De même, le statut d'exportation de l'entreprise peut refléter sa performance globale, ce qui peut se traduire par des salaires plus élevés pour ses employés (Sekkat, 2011). Enfin, le niveau d'éducation des employés est souvent associé à des emplois plus qualifiés et donc à des salaires plus élevés (Winters, 2018).

**Tableau 4 : Résultats de la régression
en double différence (2013-2019)**

Variables	(1)	(2)
<i>YEAR</i>	-0.682** (0.319)	-2.330*** (0.794)
<i>TREAT_2019</i>	0.379 (0.394)	0.046 (0.690)
<i>YEAR * TREAT_2019</i>	0.154 (0.539)	1.608 (1.291)
<i>LAB_PROD</i>		-0.127 (0.303)
<i>AGE</i>		0.011 (0.017)
<i>TAILLE</i>		0.002*** (0.0004)
<i>IDE</i>		-1.041 (0.901)
<i>EXPORT</i>		1.237* (0.623)
<i>R&D</i>		0.498 (0.796)
<i>EDUCATION</i>		0.001** (0.004)
<i>Constante</i>	13.878*** (.2312982)	14.684*** (1.628)

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019). Note : Coefficient significatif :***1%, **5%, *10%.

Conclusion

La présente étude traite de l'impact causal de la formation continue sur les salaires au Maroc. Les données en coupes transversales utilisées dans ce travail sont composées de 1096 entreprises marocaines issues de l'Enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale pour l'année

2019 puis sur des données de panel entre 2013-2019. L'utilisation de données au niveau des entreprises nous a permis d'estimer l'effet causal de la formation continue, tout en prenant en considération des éventuelles différences de caractéristiques observables et inobservables entre les firmes.

À partir des résultats obtenus, par la technique d'appariement par les scores de propension, nous constatons que la formation continue n'a pas d'impact significatif les salaires. De surcroît, après avoir éliminé les caractéristiques non observables, il ressort également que la formation continue n'a pas d'effet sur les salaires dans les entreprises marocaines. En effet, quelle que soit la technique d'estimation, avec ou sans contrefactuel, la formation continue n'a pas d'incidence sur la performance des salaires au Maroc.

Comme tout travail de recherche, cette étude reste perfectible. Il serait intéressant d'analyser la formation continue par origine, soit par Contrats Spéciaux de Formation (C.S.F) accordé par l'état ou bien par Formation par Apprentissage au sein des entreprises (C.F.A) opéré par les entreprises privées.

Références

Arrow, K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing The Review of Economic Studies, vol. 29, pp. 155-1730.

Banque mondiale (2019). Créer des Marchés au Maroc – Une Deuxième Génération de Réformes : Stimuler la Croissance du Secteur Privé, la Création d'Emplois et l'Amélioration des Compétences. Diagnostic du Secteur Privé. International Finance Corporation.

Bartel, A. P. (1995). Training, Wage Growth, and Job Performance : Evidence from a Company Database. Journal of Labor Economics, vol. 13, pp. 401-425.

Bauernschuster, S., Falck, O., & Heblich, S. (2009). Training and innovation. Journal of Human Capital, vol. 3, pp. 323-353.

Becker G., (1964). Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. National Bureau of Economic Research, Third Edition.

Becker G., (1975), Human Capital, New York : Columbia University Press.

Chabé-Ferret, S., Dupont-Courtade, L., & Treich, N. (2017). Évaluation des Politiques Publiques : expérimentation randomisée et méthodes quasi-expérimentales. Economie prevision, vol. 2, pp. 1-34.

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity : A new perspective on learning and innovation. Administrative Science Quarterly, vol. 35, pp. 128-152.

Colombo E., Stanca L. (2008). The effect of training on productivity : evidence from a large panel of firms. Università Bicocca WP.

Dearden, L., Reed, H., & Reenen, J. V. (2006). The Impact of Training on Productivity and Wages : Evidence from British Panel Data. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 68, pp. 397-421.

Fougère, D. (2010). Les méthodes économétriques d'évaluation. Revue française des affaires sociales, vol.1, pp. 105-128.

Gertler, P. J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., & Vermeersch, C. M. (2011). L'évaluation d'impact en pratique. The World Bank.

Gibson, J., & Stillman, S. (2009). Why do big firms pay higher wages ? Evidence from an international database. *The Review of Economics and Statistics*, 91(1), 213-218.

Hellerstein, J. K., D. Neumark, and K. R. Troske. (1999). Wages, Productivity, and Worker Characteristics : Evidence from Plant Level Production Functions and Wage Equations. *Journal of Labor Economics*, vol. 17, pp. 409-446.

Konings, J., & Vanormelingen, S. (2015). The impact of training on productivity and wages : firm-level evidence. *Review of Economics and Statistics*, vol. 97, pp. 485-497.

Liouaeddine, M. (2009). La dynamique de la formation continue dans les P.M.E marocaines. MPRA Paper n° 69815.

Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, pp. 407-437.

Muller, C., & Nordman, C. (2006). Wages and human capital in exporting firms in Morocco. CREDIT Research Paper (No. 06/04).

Rosenbaum, P. R., & Rubin, D. B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, vol. 70, pp. 41-55.

Schultz, T. W. (1960). Capital formation by education. *Journal of political economy*, vol. 68, 571-583.

Sekkat, K. (2011). Firm sponsored training and productivity in Morocco. *Journal of Development Studies*, ol. 47, pp. 1391-1409.

Winters, J. V. (2018). Do higher levels of education and skills in an area benefit wider society ?. *IZA World of Labor*.

Non linéarité entre l'inflation et les inégalités de revenus dans les pays d'Afrique subsaharienne riches en ressources naturelles

Moudjare Helgath Bybert⁹

1. Introduction

Depuis les années 1990, on remarque une augmentation considérable des inégalités de revenus dans le monde (Piketty, 2014 et Dabla - Norris et al., 2015). C'est ainsi que la crise financière de 2008 est venue accentuer les inégalités de revenus dans les pays développés et les pays en développement. Cette augmentation des inégalités de revenus durant la période de crise financière est due, d'une part, à la mondialisation et, d'autre part, aux politiques budgétaires et monétaires appliquées dans ces pays (OCDE, 2013 ; FMI, 2014). En plus, les enquêtes récentes sur les inégalités de revenus martèlent une faible proportion de la population détenant moins de 10% de la richesse dans les pays en développement (Forum économique mondiale, 2015).

Par ailleurs, les pays riches en ressources naturelles sont caractérisés par une inégale répartition de revenus (Ross, 2007). C'est ainsi que, parmi les pays riches en ressources naturelles, l'Afrique subsaharienne est la région ayant enregistré un fort taux d'inégalité de revenus (Lee et Gueye (2015). Les données récentes de la Banque mondiale (WDI, 2020) soutiennent que les pays de l'Afrique subsaharienne (ASS) enregistrent une moyenne de 14,62%¹⁰. Ce fort taux d'inégalité de

9. Contact de l'auteur : moudjare@gmail.com

10. Le calcul réalisé par l'auteur s'est fait sur les 27 pays de l'Afrique subsaharienne de notre étude, riches en ressources naturelles. Nous nous sommes intéressés à la variable inégalité de revenus après impôts.

revenu est influencé par plusieurs facteurs, dont l'inflation. En effet, les pays riches en ressources naturelles en ASS, disposant d'une manne considérable de cette ressource, sont caractérisés par une forte circulation de la monétaire. La présence de la masse monétaire en circulation entraîne de facto une augmentation des prix sur les marchés. Ainsi, selon Fisher et Modigliani (1978), le processus de fonctionnement de l'inflation peut conduire à un déplacement des revenus des salariés vers les profits des entrepreneurs, causant un accroissement des inégalités de revenus.

Néanmoins, dans la littérature économique, il existe encore dans le domaine de l'économie de développement, un vif débat sur la relation entre inégalité de revenus et croissance économique (Banerjee et Duflo, 2003 ; Halter et al. 2014 ; Ostry et al., 2014). Cependant aucune conclusion n'est encore ressortie de cette controverse. C'est ainsi qu'une littérature empirique a émergé ces dernières années et s'est consacrée à l'analyse de la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus (Thalassions et al., 2012 ; Khattak et al., 2014 ; Cardoso et al., 2015). Toutefois, peu d'études empiriques se sont intéressées à la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus. En plus, des limites d'ordre méthodologique ont été relevées dans celles qui se sont consacrées à cette relation. En effet, ces études font appel à des perspectives différentes pour évaluer les effets de l'inflation sur les inégalités de revenus, en utilisant un ensemble d'indicateurs (Siami - Namini et Hudson, 2019). C'est ainsi, et dans le cadre de cette étude que nous allons nous focaliser sur l'analyse de la relation non linéaire entre l'inflation et les inégalités de revenus. L'étude faite par Kuznets (1955), montrant l'évolution des inégalités de revenus en forme de U renversé a été d'une importance capitale. En allant dans la même veine que ce dernier, nous déterminons le niveau optimal auquel l'inflation agit sur les inégalités de revenu. Bien avant cela, nous réalisons une relation de causalité entre ces deux variables, en utilisant le modèle de Toda et Yamamoto (1995).

L'article présente un double intérêt. Premièrement, il contribue à l'enrichissement de la littérature empirique en déterminant le seuil d'inflation optimal dans sa relation avec les inégalités de revenus. Ainsi, l'importance de donner une vision sur la question repose sur le renouvellement des approches et non sur la convergence des conclusions. En plus, il n'existe pas à notre connaissance des études faites dans le cadre des pays riches en ressources naturelles. D'où la nécessité de palier à ce manquement. Le second intérêt de cette recherche se situe sur le plan méthodologique. En effet, nous utilisons l'estimateur à effet de seuil dynamique en GMM en système de Kremer et al. (2013). Le choix porté sur cet estimateur repose sur le fait qu'il tient compte de

l'endogénéité des variables. L'une des critiques faite, ces dernières années, sur les modèles à effet de seuil repose sur le changement permanent des valeurs des variables, lors du changement du seuil. En plus, les modèles de seuil précédent (excepté le modèle de seuil FG - GMM)¹¹ ont des variables qui sont supposées exogènes.

A la suite de tout ce qui précède, la structure de cette étude se présente comme suit : la section (2) expose l'état d'avancement de la littérature théorique et empirique ; dans la section (3), nous présentons la méthodologie ; la section (4) présente les résultats et la discussion de la détermination du taux d'inflation optimale des pays de l'ASS riche en ressources naturelles ; la section (5) est consacrée à la conclusion de l'article.

2. Présentation de l'état d'avancement de la littérature

Les études théoriques fondamentales sur la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus présentent des avis controversés. C'est ainsi que ces approches sont classées en trois groupes : le populisme macroéconomique, le modèle asymétrique de guerre d'usure (Dornbusch et Edwards, 1989) et le modèle « asymétrie distributive du processus inflationniste » (Beetsma & Van Der Ploeg, 1996).

Concernant le modèle populiste macroéconomique, il repose sur l'idée selon laquelle la présence des inégalités de revenus entraîne la création d'un environnement propice pour les politiques. En effet, les politiques populistes utilisent le faible niveau de revenus pour implanter leur action politique dans le cadre d'une politique macroéconomique et participer à l'augmentation des revenus des personnes vulnérables. Ainsi, cette augmentation du pouvoir d'achat des couches défavorables crée *de facto* une hausse des prix des biens et services sur le marché, d'où une stimulation de l'inflation. Dornbush et Edwards (1989) pensent que cette approche permet de réduire les risques d'inflation et les financements déficitaires liés aux comportements irrationnels des agents économiques.

Le modèle « asymétrique de guerre d'usure », quant à lui, repose sur l'idée de stabilisation. En effet, le retard de stabilisation par les pays repose sur la répartition du budget créant un contentieux entre les groupes d'intérêt politique et sociologique. Ainsi, selon Kaminsky et Pereira (1996), la présence de l'inégalité de revenus dans cette situation peut influencer la fixation de l'engagement de stabilisation, et ce afin de décanter les controverses existantes entre ces différents groupes d'intérêt.

La troisième approche repose sur l'approche d'« asymétries distributives du processus inflationniste », défendu par Beetsma & Van

11. Pour de plus amples information, cf. Seo et Shin (2016) et Séo et al. (2019).

Der Ploeg (1996). Selon ce dernier, dans une démocratie, l'intérêt général est mis en avant, mais la mise en place d'une politique anti-inflationniste par le gouvernement est difficile. En plus, avec un salaire nominal qui reste inchangé, l'action négatif de l'inflation sur le pouvoir d'achat des ménages va impacter plus ceux ayant des revenus faibles. De ce fait, Schiller (1996) et Amornthum (2004) soutiennent qu'une augmentation de l'inflation entraîne une mauvaise répartition de revenus. Cependant, Monnin (2014) pense que les effets de l'inflation se font selon les types de revenus. Ainsi, les revenus du capital sur le marché financier sont soumis à une couverture contre l'inflation. Areosa (2006) soutiennent même une relation positive entre ce revenu et l'inflation. A l'instar du revenu travail, le revenu capital et les transferts gouvernementaux ont un effet moindre. Par contre, les revenus gouvernementaux, selon Niehues (2010) sont bénéfiques pour les couches défavorisées, et l'effet de l'inflation dépend du niveau élevé d'inflation.

Les études empiriques se sont aussi intéressées à la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus. Les études se sont consacrées à la relation entre l'inflation, les inégalités de revenus et la croissance économique. Cependant, aucun consensus n'émerge et un vif débat y demeure jusqu'à nos jours. Selon Siami - Namini et Hudson (2019), certains auteurs soutiennent une relation négative entre l'inflation et les inégalités de revenus alors que d'autres n'y trouvent aucune relation. Dans la même veine, Galli et Van Der Hoeven (2001) s'interrogent sur la diversité des résultats, au point où parmi ces résultats, existent certains qui prônent la présence d'une taxe régressive ou progressive n'ayant aucun lien avec la répartition de revenus.

Ainsi, les premiers à faire une analyse empirique se sont intéressés au lien entre l'inégalité de revenus et la croissance économique. Paukert (1973) et Ahluwalia (1976) sont, à notre connaissance, les premiers à faire cette analyse. Ces derniers ont eu pour résultat une relation non linéaire entre la croissance économique et les inégalités de revenus. Ils soutiennent que les inégalités de revenus dans les pays émergents, ont atteint un niveau élevé. Quant à Easterly (1999), il fait une analyse en intégrant une relation causale, tout en analysant une relation de non linéarité entre l'inégalité de revenus et la croissance économique. Brueckner et al. (2014) ont plutôt utilisé la méthode des doubles moindres carrés pour évaluer les effets du produit intérieur brut par tête sur la réduction des inégalités de revenus. En s'intéressant plus aux pays développés qu'aux pays en développement, ils trouvent durant la période 1960 à 2007, que la production par habitant améliore la répartition de revenus.

Par ailleurs, les études sur l'analyse de la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus sont nombreuses, toutes avec des résultats

divers. Bulir (2001) analyse une relation de non linéarité entre l'inflation et les inégalités de revenus pour un panel de 75 pays, couvrant la période 1970 à 1991. Il trouve que les inégalités de revenus peuvent être améliorées dans une situation de faible inflation. Dans la même veine, N'Yilimon (2015) réalise une étude sur la non linéarité entre l'inflation et les inégalités de revenus. S'intéressant à un panel de 46 pays en voie de développement couvrant la période 2000 à 2012, il trouve que l'inflation réduit les inégalités de revenus. En plus, Siami - Namini et Hudson (2019) effectuent une étude dont l'objectif est d'évaluer les effets linéaires et/ou non linéaire entre l'inflation et les inégalités de revenus. Il teste l'hypothèse de Kuznets durant la période 1990 à 2014 dans 24 pays développés et 66 pays en voie de développement. Les résultats de leur étude montrent une différence de résultats entre les pays développés et les pays en voie de développement. Maurer et Yesin (2004) ont plutôt trouvé un effet négatif de l'inflation sur les inégalités de revenus sur un échantillon de 48 pays durant la période 1980 à 2000. Deyshappriya (2017), quant à lui, s'est intéressé aux déterminants des inégalités de revenus pour 33 pays d'Asie. Se concentrant sur la période 1990-2013, il utilise la Méthode des Moments généralisés. Les résultats de ces régressions montrent que la variable inflation a un effet négatif sur les inégalités de revenus. Mais, il est à noter la présence en U inversé de la relation entre le produit intérieur brut et les inégalités de revenus. Par contre, Law et Soon (2020) introduisent la relation de la qualité des institutions, afin de comprendre l'ambiguïté existant des effets de l'inflation sur les inégalités de revenus. En utilisant la méthode des moments généralisés en deux étapes sur un échantillon de 65 pays développés et en développement sur une période allant de 1987 à 2014, ils trouvent que l'inflation agit négativement sur les inégalités de revenus, mais ses effets sont atténués en présence d'une meilleure qualité des institutions.

3. Données préliminaires et méthodologie empirique

Les données préliminaires constituent le premier aspect de cette partie. Dans le second aspect, nous nous intéressons à la méthodologie empirique.

3.1 DONNÉES PRÉLIMINAIRES

L'objectif de cette étude est de revisiter la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus dans les pays riches en ressources naturelles. Ainsi, notre étude repose sur un échantillon de 27 pays riches en ressources naturelles en Afrique subsaharienne (ASS). La période d'étude va de 2000 à 2016. Nous choisissons cette période et cet échantillon pour des

raisons de disponibilités des données. Une synthèse des variables est faite au tableau (2) en annexe.

Par ailleurs, notre variable dépendante est l'inégalité de revenus, mesurée par le coefficient de Gini. Elle est tirée de la base de données la Standard World Income Inequality Database (SWIID, 2019), et initiée par Solt (2016). Le choix porté sur l'indicateur de Gini est dû au fait que cet indicateur représente mieux les inégalités de revenus dans le monde. En plus, la base de données Standard World Income Inequality Database est l'une des bases les plus utilisées pour évaluer les inégalités de revenus dans les pays (Davis, 2020). En plus, à côté de notre variable dépendante, nous retenons l'inflation, comme variable d'intérêt. Il s'agit d'une augmentation du niveau de prix au cours d'une période donnée. Elle est mesurée par l'indice de prix à la consommation (IPC) et tirée de la base de données de la Banque mondiale (WDI, 2019). Cette base est importante pour mesurer la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus. En plus, l'étude menée par Siami - Namini et Hudson (2019) sur la relation entre l'inflation et les inégalités de revenus dans les pays en développement soutient un effet négatif de l'inflation sur les inégalités de revenus.

Concernant nos différentes variables de contrôle, nous en retenons trois (03) : les ressources naturelles, l'ouverture commerciale et la voix et responsabilité. Le choix porté sur les ressources naturelles est dû au fait que cette variable influence les décisions de la politique économique dans les pays de l'ASS. En plus, la plupart de ces pays sont dotés en ressources naturelles. Elle provient de la base de données de la banque mondiale (WDI, 2019). Dans cette perspective, Kim et Lin (2018) se sont intéressés aux effets des ressources naturelles sur les inégalités de revenus. La conclusion de leur étude montre un effet positif de celui-ci sur la réduction des inégalités de revenus.

S'agissant de la variable ouverture commerciale, elle est mesurée par l'ensemble des biens et services exportés et importés par rapport au produit intérieur brut. Nous la retenons pour la raison selon laquelle, la majorité des pays de l'ASS est ouverte sur l'extérieur. Cette ouverture, manifestée par la libéralisation commerciale, permet à ces derniers de vendre les produits de base et d'acheter les produits manufacturés. Elle est tirée du World Development Indicators (WDI, 2019). Le signe attendu pour cette variable est un signe positif. L'une des études récentes à l'instar de Mahesh (2016) a soutenu les effets positifs de l'ouverture commerciale sur la réduction des inégalités de revenus. La variable qualité des institutions n'est pas en reste. Elle est mesurée par la voix et la responsabilité. Cette dernière provient du World Government Indicators (WGI, 2019) de la Banque mondiale. Ainsi, un pays ayant une valeur

proche de (- 2.5) est celui ayant une mauvaise qualité des institutions. Par contre, un pays ayant une valeur proche de 2.5 est celui dont le choix des dirigeants se fait sans influence et le respect des libertés est appliqué. Le choix porté sur elle, réside sur le fait qu'elle définit l'environnement politique d'un pays. Matérialisant la participation des citoyens aux choix de leurs dirigeants, à la liberté d'expression et d'association, elle constitue une variable déterminante de la redistribution de revenus.

3.2 MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE ET MÉTHODOLOGIE EMPIRIQUE

Nous présentons, d'une part, le modèle empirique et, d'autre part, la méthodologie de réalisation de ce dernier.

3.2.1 Modèle économétrique

Notre modèle économétrique est celui du modèle de seuil de panel dynamique avec estimateur GMM en système développé par Kremer et al. (2013). Récemment implémenté sur stata par Diallo (2020), il permet de déterminer le seuil d'inflation à partir duquel, il y a une réduction ou une augmentation des inégalités de revenus. En plus, allant dans la même veine que d'Arellano et Bover (1995), les déformations orthogonales enregistrées au niveau des pans sont soit réduites soit annulées. Par ailleurs, ce modèle a cette particularité qu'il associe le modèle de seuil de Hansen (1999) et celui de Caner et Hansen (2004) afin de déterminer un seuil optimal, tenant des termes d'erreurs non corrélés et de variables de contrôle endogène.

Le modèle économétrique spécifié est le suivant :

$$Gini_{it} = \mu_i + \Psi Gini_{i,t-1} + \theta_1 infl_{it} * I(infl_{it} \leq \gamma) + \theta_2 inflation_{it} * I(inflation_{it} > \gamma) + \theta_3 Ouvpib_{i,t} + \theta_4 RN_{i,t} + \theta_5 Pop_{i,t} + \theta_6 Voix_{i,t} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Avec $i=1, \dots, n$ est le pays et $t = 1, \dots, T$ représente la période. $I(.)$

Représente l'indicateur de la fonction indicatrice du régime. Cette dernière permet de définir la fonction seuil. En plus, l'effet spécifique pays est représenté par μ_i et le terme d'erreur par $\varepsilon_{i,t}$.

3.2.2 Méthodologie empirique

L'étude a pour objectif de déterminer le niveau auquel l'inflation augmente ou réduit les inégalités des revenus. Nous avons recours à l'estimateur à effet de seuil dynamique en GMM de Kremer (2013). Ainsi, la stratégie d'estimation du modèle économétrique à l'aide de l'estimateur

de Kremer et al. (2013) se décline en trois (03) étapes : premièrement, il s'agit d'estimer sur nos régresseurs, une forme réduite de la variable dépendante retardée $Giniapr_{i,t-1}$. Cette dernière est un instrument dans notre modèle. Deuxièmement, nous recourons à la Méthode des Moindres Carrés ordinaires pour estimer un seuil fixe γ . Ensuite, nous procédons au remplacement de la variable dépendante par ses valeurs prédites afin de déterminer la somme des carrés à l'instar de $S(y)$. Nous réalisons cette étape plusieurs fois concernant le sous-ensemble de la variable seuil. La troisième étape consiste à faire un choix sur la variable de seuil. En effet, nous choisissons la variable seuil comme étant la somme des carrés des résidus petits ($\hat{\gamma} = \text{argmin } S_n(\gamma)$). Ainsi, nous déterminons l'intervalle de confiance de la variable seuil par la relation suivante : $\Gamma = \{\gamma : LR(\gamma) \geq C(\alpha)\}$. Nous obtenons une distribution asymptotique de 90% qui est représenté par $C(\alpha)$, étant $LR(y)$ le ratio de vraisemblance statistique. Après estimation de l'intervalle de confiance, nous utilisons l'estimateur de la Méthode des Moments généralisés (MMG) pour estimer la pente des coefficients et le seuil γ estimé.

Par ailleurs, afin d'évaluer la présence d'une relation de causalité entre l'inflation et les inégalités de revenus, nous faisons appel à la méthode de Toda - Yamamoto (1995). Cette approche repose sur l'actualisation d'un VAR avec les variables en niveau. En outre, la réduction des risques dus à une identification fallacieuse de la série de l'ordre d'intégration est élevée (Amiri et Ventelou (2012). Ainsi, la procédure d'estimation du modèle se fait en deux (02) étapes. Premièrement, nous déterminons le degré d'intégration maximal des séries (d_{max}) et le nombre de retards optimal (k). Deuxièmement, nous estimons un modèle VAR d'ordre ($K + d_{max}$). En plus, la réalisation du test de Granger à partir du test de Wald peut suivre une loi de khi - deux sur les K premiers coefficients.

Bien avant la réalisation de toute régression, il est nécessaire de faire les tests de racine unitaire afin d'éviter les régressions fallacieuses. Ainsi, selon Hurlin et Mignon (2005), la prise en considération des tests de premières et secondes générations dans l'analyse de la stationnarité des variables est importante. Pour ce faire, les tests de premières générations reposent sur l'hypothèse de dépendance entre les individus du modèle. Il s'agit des tests Maddala et Wu (1999) et des tests de LLC (Levin et al. 2002). Par contre, les tests de seconde génération mettent l'accent sur l'indépendance entre les individus. Il s'agit ici du test d'IPS de Pesaran (2004, 2015). En plus, nous soupçonnons une liaison entre les individus, dans la mesure où la majorité des pays d'ASS riche en ressources naturelles appartient à une même zone économique (Moudjaré et Nourou, 2020).

Par ailleurs, afin de déterminer les dépendances transversales liées à des perturbations observées entre les individus du panel, nous

requérons aux tests CD et celui de Pesaran (2007). Ces tests permettent de déterminer les caractéristiques des résidus. En outre, ils détectent une dépendance transversale pouvant être géographique, politique ou économique (Gaibullov et al. 2014).

4. Résultats et Discussions empiriques

Il est question dans cette section de faire une présentation des résultats. Puis, à la lumière de la littérature économique, il s'agit de justifier ces résultats qui ont été confirmés et consolidés par l'estimateur PTR.

4.1 RÉSULTATS

Nous présentons, dans un premier temps, les résultats de la statistique descriptive et dans un second temps celui des racines unitaires.

4.1.1 Résultats de la statistique descriptive et des tests de racine unitaire.

Les résultats de la statistique sont confinés au tableau (4) en annexe. Il ressort de ce tableau que les résultats sont présentés en termes de moyenne, d'écart-type, de minimum et de maximum. Concernant les tests de racine unitaire, les tableaux (5) et (6) donnent une synthèse des résultats. Il en ressort que la variable dépendante qui est l'inégalité de revenus est stationnaire à niveau pour le test de LLC, en différence première pour le test de Fisher et à niveau, mais décalé d'une unité pour le test de CIPS. Notre variable seuil qui est l'inflation est stationnaire à niveau avec les tests de Fisher, LLC et CIPS. En plus, les variables de contrôle ont des caractéristiques stationnaires différentes. L'ouverture commerciale est stationnaire en différence première avec les tests de Fisher et à niveau avec les tests de LLC et CIPS. Par contre, les ressources naturelles sont stationnaires en différence première avec les tests de Fisher et de CIPS et à niveau avec le test de LLC. Par ailleurs, La "voix et responsabilité" et la "population" sont toutes stationnaires à niveau avec les tests de Fisher, LLC et CIPS.

4.1.2 Résultats et discussions des régressions

Nous nous intéressons dans un premier temps aux résultats de la relation de causalité entre l'inflation et les inégalités de revenus. En utilisant la méthode de Toda et Yamamoto (1995) et une procédure du modèle à correction d'erreur vectorielle (VECM), nous trouvons une absence de relation de causalité entre les deux variables. Le tableau (1) donne une synthèse de ces résultats.

**Tableau [1] - Test de causalité entre
l'inflation et les inégalités de revenus**

Variables	k	K+ dmax.	Khi-deux	Probabilités	Causalité
Log Inflannuel	1	1+1	1.688261	0.4299	Log Inflannuel $\nRightarrow$ inégalités
Inégalités de revenus	1	1+1	3.468554	0.1767	Inégalités de revenus $\nRightarrow$ log inflation

Source : Auteur, à partir d'Eviews.

Les résultats issus du tableau (1) montrent que les inégalités de revenus sont insensibles à la présence de l'inflation avec une probabilité de 0.4299. De même, l'inflation n'est pas causée par la présence des inégalités de revenus avec une probabilité de 0.1767 (au-dessus du seuil de 1%, 10% et 5%).

Par ailleurs, les résultats de l'estimation du modèle à effet de seuil dynamique sont reportés au tableau (2). En effet, le taux d'inflation optimal dans notre étude est de 0.7616%. Ce taux est bien en deçà du taux optimal (soit 5,43%) trouvé par Vinayagathan (2013) dans son étude réalisée dans les pays de l'Asie. En plus, le taux d'inflation optimal de 0.7616% est relativement faible dans la plupart des pays en développement. Ainsi, les études réalisées par Villavicencio et Mignon (2011) dans le cadre des pays en voie de développement trouvent un taux de 19,6%. Dans la même optique, Ibra et Trupkin (2011) trouvent un taux de 19,1%. Par contre, Seleteng et al. (2013) concentrent leur étude sur les pays la Communauté de Développement de l'Afrique Centrale. Les résultats montrent un taux d'inflation optimal de 18,9%. Au vue de ces analyses et des résultats issus du tableau (2), nous pouvons faire plusieurs commentaires. Le premier, est que nous remarquons la non significativité de nos variables de contrôle et des effets divers sur les inégalités de revenus. Concernant la variable ressource naturelle, elle agit négativement, mais pas significativement sur les inégalités de revenus (voir modèle 1, 2 et 3). Cela va en droite ligne avec les études menées à cet égard par Scognamillo et al. (2016). En plus, les résultats abondent dans le même sens que la théorie de la malédiction des ressources naturelles. Selon la théorie de la malédiction des ressources naturelles, la forte présence des revenus issus des ressources naturelles ont tendance à réduire la croissance économique (Omgba, 2010 ; Shabbir et al. 2020) et, par ricochet, augmente les inégalités de revenus (Goderis et Malone, 2011 ; Aarts, 2018). Concernant la variable "ouverture commerciale", elle agit négativement et de façon non significative sur les

inégalités de revenus (modèle 1, 2 et 3). En effet, une augmentation d'1% d'ouverture commerciale entraîne une augmentation des inégalités de revenus de 7.3278% (voir modèle 3). Ce résultat va en droite ligne avec ceux trouvés par Mahesh (2016). La variable "qualité des institutions" est représentée par la "voix et responsabilité". Cette variable augmente les inégalités de revenus (voir modèle 3) dans les pays riches en ressources naturelles en ASS. En effet, ce signe s'explique par les caractéristiques propres de ces pays d'ASS réputés avoir des institutions de piètre qualité. Ces résultats vont en droite ligne avec ceux de Law et Soon, S - V. (2020), qui suggèrent qu'une meilleure qualité des institutions réduit les inégalités de revenus. Par contre une piètre qualité des institutions l'augmente. En fin, la variable population agit positivement sur les inégalités de revenus, mais de façon non significative. Ainsi, une augmentation de 1% de la population entraîne, toutes choses étant égales et une réduction des inégalités de revenus de 4%. En effet, ce signe s'explique par la particularité des pays d'ASS. La population est caractérisée par une idée d'entre-aide, afin de subvenir aux besoins de la communauté.

Deuxièmement, l'analyse de la relation directe entre l'inflation et les inégalités de revenus est mesurée par θ_1 est positif et non significatif. Les valeurs estimées des paramètres de seuil sont : 0.6816 (modèle 1), 0.7421 (modèle 2) et 0.1299 (modèle 3). Ces résultats vont à l'encontre des résultats de Kartaev et al. (2020). Ces derniers trouvent une relation négative entre l'inflation et les inégalités de revenus en Russie. Dans la même veine, la théorie monétaire inflationniste soutient l'idée d'une augmentation de la quantité de monnaie qui de facto entraîne une hausse des prix sur le marché. Cette augmentation de prix entraîne une inégale répartition de revenus.

Troisièmement, la relation de non linéarité est illustrée par le signe du paramètre θ_2 . Une fois de plus, nous remarquons un signe positif des paramètres de seuil, mais non significatif. Soit 2.006 (modèle 1), 2.0405 (modèle 2) et 2.0291 (modèle 3). Néanmoins, les valeurs des paramètres sont faibles, reflétant une transition douce. Les effets de l'inflation sur les inégalités de revenus sont jugés positifs. Ce résultat part en droite ligne avec celui trouvé par N'Yilimon (2015). Cela suggère que les autorités monétaires des pays riches en ressources naturelles de l'ASS veillent à l'application d'un taux d'inflation faible dans ces pays.

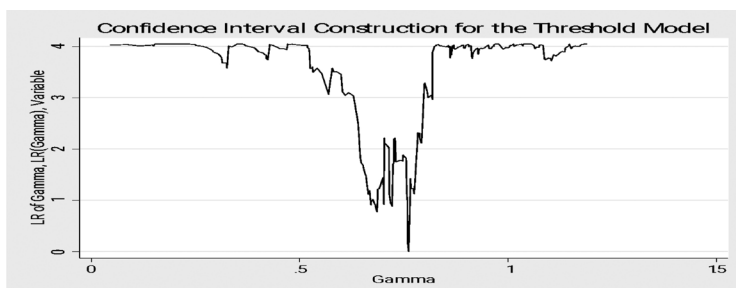
**Tableau [1] : Résultat de la régression de panel dynamique
à effet de seuil et test de robustesse**

Modèles	Panel dynamique à effet de seuil GMM	Panel dynamique à effet de seuil GMM	Panel dynamique à effet de seuil GMM	PTR
Variables	Giniapr (1)	Giniapr (2)	Giniapr (3)	Giniapr (4)
Seuil estimé	0.7616	0.7616	0.7616	1.4762
Intervalle de confiance 90% et 95% (PTR)	[0.0838 - 1.1900]	[0.0838 - 1.1900]	[0.0838 - 1.1900]	[0.2302 - 1.6040]
Impact de l'inflation				
β_1	0.6816 (0.859)	0.7421 (0.871)	0.1299 (0.971)	4.35800 (0.036)
β_2	2.0006 (0.458)	2.0405 (0.499)	2.0291 (0.487)	8.90951 (0.000)
Impact des variables de contrôle				
<i>Giniapr</i> _{<i>t-1</i>}	1.1077 (0.000)	1.0934 (0.000)	1.0840 (0.000)	-
Rn	- 0.1249 (0.621)	- 0.1551 (0.552)	- 0.1563 (0.551)	0.1279 (0.353)
Logouvpiib	- 7.7119 (0.225)	- 5.6845 (0.409)	- 7.3278 (0.386)	- 5.9985 (0.113)
Voixrespo	-	-	- 2.2561 (0.755)	5.7628 (0.051)
popannuel	-	3.2739 (0.453)	4.0060 (0.683)	2.0240 (0.345)
Observations	407	405	405	459
Nombres d'instrument	120	120	120	-
Nombres de pays	27	27	27	27

Notes : les valeurs entre parenthèses représentent les probabilités des paramètres estimés

Source : Auteur, à partir de stata.

Graphique [1] : Intervalle de confiance pour le modèle à effet de seuil avec pour variable le seuil l'inflation



Source : Auteur, à partir de stata.

La sensibilité de nos résultats est analysée suivant les différentes spécifications décrites dans la méthodologie. Ainsi, cette analyse renforce les résultats précédents : (a) les valeurs du taux d'inflation optimal sont similaires. En effet, les colonnes (1), (2) et (3) du tableau (1) montrent que les valeurs du taux d'inflation optimal se situent à 0.7616 respectivement ; (b) l'inflation présente le signe attendu dans les deux régimes et les paramètres ont des valeurs proches et sont, d'une part, significative et, d'autre part, non significative : en deçà et en dessous du seuil, l'inflation impacte positivement les inégalités de revenus.

Les résultats estimés à l'aide du modèle PTR soutiennent nos résultats obtenus à partir du modèle à effet de seuil dynamique. Cette assurance se fait au niveau du signe et de la significativité des variables de contrôle. S'agissant de notre variable d'intérêt, à savoir l'inflation, l'estimation en PTR montre qu'elle est significativement positive au premier régime et au second régime. Cela suggère une relation de non linéarité en cloche entre l'inflation et les inégalités de revenus. La spécification PTR permet, par ailleurs, de mettre en évidence un seuil d'inflation de 1.4762%. Cette valeur du taux d'inflation optimal est supérieure aux valeurs précédemment obtenues avec le modèle à seuil dynamique. La justification est que le modèle PTR conduit à une perte d'information liée à la contrainte de non-linéarité dont la transition est brutale (Hansen, 1999).

5. Conclusion

La crise financière de 2008 est revenue relancer le débat sur le rôle des banques centrales dans la stabilité de la monnaie, plus précisément le maintien à un taux d'inflation optimale raisonnable. C'est ainsi que notre article remet en lumière, le débat de la capacité de l'inflation à garantir une meilleure répartition de revenus. Nous

nous sommes intéressés premièrement, à évaluer la présence d'une relation de causalité existante entre l'inflation et les inégalités. Ainsi, les estimations obtenues à l'aide de la méthode de Toda et Yamamoto (1995) rejettent la présence d'une causalité entre ces deux variables. Deuxièmement, nous avons déterminé un taux d'inflation optimal en utilisant le modèle à effet de seuil dynamique de Kremer et al. (2013). L'étude s'est faite sur un échantillon de 27 pays riches en ressources naturelles d'ASS, couvrant la période 2000 à 2016. L'application des estimations du modèle à l'aide des commandes de Diallo (2020), nous a conduit à plusieurs conclusions. D'abord, l'existence d'une relation non-linéaire entre l'inflation et les inégalités de revenus dans les pays de l'ASS. Cette relation se manifeste par un seuil d'inflation optimal de 0.7616. Malgré le fait que ce seuil explique les inégalités de revenus, il n'est pas significatif. Ces résultats sont robustes au regard des analyses de la sensibilité et de l'estimation par la méthode PTR.

Références Bibliographiques

Aarts, R. (2018), *The relation between natural resources and income inequality in Sub - saharan African: A difference between having resources and using resources*. Master thesis international relations, universiteit leiden.

Ahluwalia, M.S. (1976). « Income Distribution and Development: Some Stylized Facts ». *American Economic Review* 66: 1 - 28.

Amornthum, S. (2004). *Income Inequality, Inflation and Non linéarité: The Case of Asian Economies*.

Arellano, M. & Bover, O. (1995), « Another look at the instrumental variable estimation of error - components models », *Journal of Econometrics*, 68 (1), 29 - 51.

Areosa, M. & Areosa, W. (2006). « The Inequality Channel of Monetary Transmission ». *Banco Central do Brasil Working Article Series 114*.

Banerjee, A.V. & Duflo, E. (2003). « Inequality and Growth: What Can the Data Say ? » *Journal of Economic Growth* 8(3) : 267 - 299.

Beetsma, R.M.J. & Van Der Ploeg, F. (1996). « Does Inequality Cause Inflation? The Political Economy of Inflation, Taxation and Government Debt ». *Kluwer Academic Publishers* 87: 43 - 162

Brueckner, M., Dabla - Norris E. & Gradstein, M. (2014). « National Income and its Distribution ». *IMF Working Article 101*.

Bulir, A. (2001). « Income Inequality: Does Inflation Matter? » *IMF Staff Article 48(1)*.

Cardoso, E., Barro, R. & Urani, A. (2015). « Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil : The 1980 ». *IPEA Discussion Article 42*.

Dabla - Norris, E., Kochhar, K., Ricka, F., Suphaphiphat, N. & Tsounta, E. (2015). « Cause and consequences of income consequences of Income Inequality: A Global Perspective ». IMF Staff Discussion Note SDN/15/13.

Davis, G.A. (2020), « Large - sample evidence of income inequality in resource - rich nations », *Mineral Economics*, Springer, Raw Materials Group (RMG); Lulea University of Technology, vol. 33 (1), pages 193 - 216. July.

Deyshappriya, N.P.R. (2017). « Impact of Macroeconomic Factors on Income Inequality and Income Distribution in Asian Countries ». ADBI Working Paper 696. Tokyo: *Asian Development Bank Institute*.

Diallo, I.A. (2020). XTENDOTHRESDPD : Stata module to estimate a Dynamic Panel Data Threshold Effects Model with Endogenous Regressor, Statistical Software Components, Boston College Department of Economics.

Dornbusch, R. & Edwards, S. (1989). « Macroeconomic Populism in Latin America ». *NBER Working Article 2986*.

Easterly, W. (1999). « Life during Growth ». *Journal of Economic Growth* 4(3) : 239 - 276.

Fischer, S. & Modigliani, F. (1978). « Towards an Understanding of the Real Effects and Costs of Inflation ». *Weltwirtschaftliches* 114 : 810-833.

Goderis, B., & Malone, S.W. (2011), « Natural resource booms and inequality: Theory and evidence », *Scandinavian Journal of Economics* 113(2) : 388-417.

Halter, D., Oechslin, M., & Zweimüller, J. (2014). « Inequality and Growth: The selected Time Dimension ». *Journal of Economic Growth* 19: 81-104.

Hansen, B.E. (1999), « Threshold effects in non-dynamic panels : Estimation, testing, and inference », *Journal of Econometrics*, 93 : 345-368.

Hurlin, C. & Mignon, V. (2005), « Une synthèse des tests de racine unitaires sur données de panel », *Economie et prévision*, 169 - 170, pp.253 - 294.

Ibarra, R. & Trupkin, D. (2011), “The relationship between inflation and growth: A panel smooth transition regression approach”, working paper WP UM_CEE_2011 - 07, Universidad de Montevideo; Research Network and Research Centers Program of Banco Central.

Im, K.S., Pesaran, M.H. & Shin, Y. (2003) « Testing for unit roots in heterogeneous panels ». *Journal of Econometrics* 115: 53 - 74.

Kaminsky, L. & Pereira A. (1996). « The Debt Crisis: Lessons of the 1980s for the 1990s ». *Journal of Development Economics* 50 : 1 - 24.

Khattak, D., Muhammad, A., & Iqbal, K. (2014). « Determining the Relationship between Income Inequality, Economic Growth & Inflation ». *Journal of Social Economics* 1(3) : 104 - 114.

Kim, D.H & Linc SC. (2018), « Oil Abundance and income », *Environmental and resource Economics*, vol.71 (4), pages 825 - 848, December.

Kremer, S., Bick, A. & Nautz, D. (2013), « Inflation and growth : new evidence from a dynamic panel threshold analysis », *Empirical economics* 44, 861 - 878.

Law, C - H. & Soon, S - V. (2020), « The impact of inflation on income inequality : the role of institutional quality », *Applied Economics Letters*, 27 (21), 1735 - 1738.

Lee, M. and Gueye, C.A. (2015), « Do Resource windfalls improve the standard of living in Subsaharan African countries?, Evidence from a panel of countries », *IMF Working Papers*/15/083. International Monetary Fund.

- Levine, A., Lin, C.F. & Chu, C.S.J. (2002), « Unit root test in panel data : asymptotic and finite sample properties », *Journal of Econometrics*, 108,1 - 24.

Maddala, G.S. & Wu, S. (1999). « A Comparative Study of Unit Root Tests With Panel Data and A New Simple Test », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 61, 631 - 652.

Mahesh, M. (2016), « The effects of trade Openness on income inequality - evidence from BRIC countries », *Economics Bulletin* 36 (3), 1751 - 1761.

Maurer, M.R & Yesin, PA. (2004), « Income inequality and inflation », Work in Progress.

Moudjaré, H.B. & Nourou, M. (2020), « L'Afrique subsaharienne peut elle améliorer sa performance fiscale sans compter sur la rente pétrolière ? », *Revue Finance et Finances internationale*, N°18. Pages 1 - 44.

Niehues, J. (2010). Social Spending Generosity and Income Inequality : A Dynamic Panel Approach. IZA DP 5178.

N'Yilimon, N. (2015). « Income Inequality and Inflation in Developing Countries : An Empirical Investigation ». *Economics Bulletin* 35(4) : 2888 - 2902.

OECD. 2013. Crisis Squeezes Income and Puts Pressure on Inequality and Poverty : New Results from the OECD Income Distribution Database.

Ongba, D. (2010). *Trois essais sur l'économie politique de la rente pétrolière dans les Etats Africains*, Thèse de Doctorat Université d'Auvergne- Clermont - Ferrand I.

Ostry J., Berg A., & Tsangarides, C. (2014). « Redistribution, Inequality, and Growth ». *IMF Staff Discussion Note*. February 2014.

Paukert, F. (1973). « Income Distribution at Different Levels of Development : A Survey of Evidence ». *International Labor Review* 108 : 97 - 125.

Pesaran, M. H. (2004), « General diagnostic tests for cross section dependence in panel », *Discussion Paper* N°1240.

Pesaran, M.H. (2007), « A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence ». *Journal of Applied Econometrics* 22 : 265 - 312.

Pesaran, M.H. (2015), « Testing weak cross-sectional dependence in large panels », *Econometrics Reviews*, 34 (6 - 10), 1089 - 1117.

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Belknap press.

Seleteng, M., Bittencourt, M. & Van Eyden, R. (2013), “Non-linearities in inflation - growth Nexus in the SAC Region : A panel Smooth Transition Regression Approach”, *Economic Modeling*, 30, p.149 - 156.

Ross, M. (2007), How mineral-rich states can reduce inequality. In: Humphreys M, Sachs JD ? Stiglitz JE (eds) *Escaping the resource curse*. Columbia University Press, New York, pp 238 - 255.

Shabbir, A., Kousar, S & Kousar, F. (2020), « The role of natural resources in economic growth : new evidence from Pakistan », *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, volume 25, issue 50, pp. 221 - 238.

Shiller, R. (1996). « Why Do People Dislike Inflation? ». NBER *Working Article* 5539. Cambridge. Massachusetts.

Siarni - Namini, S. & Hudson, D. (2019), « Income inequality in developed and developing countries », *Journal of Economic studies*, volume 46, issue 3.

Siarni - Namini, S. & Hudson, D. (2019), « Inflation and income inequality in developed and developing countries », *Journal of Economics Studies*, volume 46, issue 3.

Solt, F. (2016), « The standardized world income inequality database », *Social Science Quarterly* 97(5) : 1267 - 1281.

Thalassinos, E., Erginbay, U. & Yusuf, M. (2012), “Income Inequality and Inflation in the EU”, *European Research Studies* 15 (1).

Toda, H.Y. & Yamamoto, T. (1995), « Statistical Inference in Vector Autoregressions with possibly integrated processes », *Journal of Econometrics*, vol.66, pp.225 - 250.

Villavicencio, A. & Mignon, V. (2011), “On the impact of inflation on Output growth : Does the level of inflation Matter ?” *Journal of Macroeconomics*, 33 (3), p. 455 - 464.

ANNEXES

Annexe Tableau [1] : Échantillon de l'étude*

Liste des pays d'Afrique subsaharienne étudiés			
Angola	Gabon	Mali	Sierra Leone
Burkina Faso	Ghana	Mozambique	Togo
Côte d'ivoire	Guinée	Niger	Tanzanie
Cameroun	Gambie	Nigéria	Ouganda
Rép. Congo	Guinée Bissao	Soudan	Afrique du Sud
Ethiopie	Madagascar	Sénégal	Zambie
Zimbabwe	Libéria	Gabon	Ghana

Note : * plusieurs pays richement dotés en ressources naturelles ne font pas partie de l'échantillon, à cause de l'indisponibilité des données durant la période d'étude.

Annexe Tableau [2] : Description des variables et leur source de données

Variables	Description des variables	Sources de données
Inégalités de revenus	Elle représente les disparités de revenus. Elle est mesurée par l'indice de Gini après impôt	SWIID (2019)
Ressources naturelles	C'est une variable reflétant l'ensemble de violence terroriste perpétrée dans un pays	WDI (2019)
Ouverture	Elle représente l'ensemble des exportations et des importations par rapport au PIB (en%)	WDI (2019)
Inflation	Représentant le niveau général des prix, elle est mesurée par l'indice des prix à la consommation	WDI (2019)
Voix et responsabilité	Elle représente la participation des citoyens au choix de leurs dirigeants	WGI (2018)
Population	Elle représente l'ensemble de personnes d'un pays par habitant dans un pays pour une année	WDI (2019)

Note : **WDI** : World Development Indicators, **SWIID** : Standard World Income Inequality Database, **WGI** : World Development Indicators

Source : Auteurs.

Annexe Tableau [3] : Statistique descriptive des variables

Variables	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Inégalité	39.03159	16.85857	0	66.2
Log Ouverture	1.770271	0.3164798	0	2.493255
Log Inflation	0.6082178	0.529573	- 1.435537	2.511879
Ressources naturelles	12.38703	9.977645	0.0252857	61.51366
Voix et Responsabilité	0. 093265	0.7009274	- 1.79709	0.8333333
Population	2.702549	0.6273471	1.046772	5.340402

Source : Auteurs, à partir de stata.

Annexe Tableau [4] - Test de racine unitaire

Variables	Retard	Maddala et Wu(1999) Fisher	Levine, Lin, et Chu (2002) LLC				Retard Niveau	Pesaran (2007) CIPS	Décision
	Niveau	Différence	Niveau	Différence			Différence		
Inégalité	0	0.3057	0.0000	0.0004	0.9762	1	0.0000	0.0000	I(0)
Log ouverture	0	0.1809	0.0000	0.0364	0.0000	0	0.0000	0.0000	I(0)
Log Inflation	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0	0.0000	0.0000	I(0)
Ressources naturelles	0	0.3414	0.0000	0.0000	0.0000	0	0.9000	0.0000	I(0)
Voix et responsabilité	0	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0	0.00000	0.0000	I(0)
Population	0	0.0000	0.0000	0.000	0.0000	1	0.0000	0.0000	I(0)

Source : Auteur, à partir de stata.

**Annexe Tableau [5] - Test de dépendance des individus
[CD - test~N(0,1)]**

Variables	CD - test	P_value	Corr	Abs (corr)
Inégalité	21.521	0.000	0.28	0.53
Log ouverture	10.364	0.000	0.13	0.43
Log Inflation	7.324	0.000	0.09	0.26
Ressources naturelles	13.941	0.000	0.18	0.45
Population	5.34	0.000	0.07	0.51
Voix et responsabilité	13.882	0.000	0.18	0.66

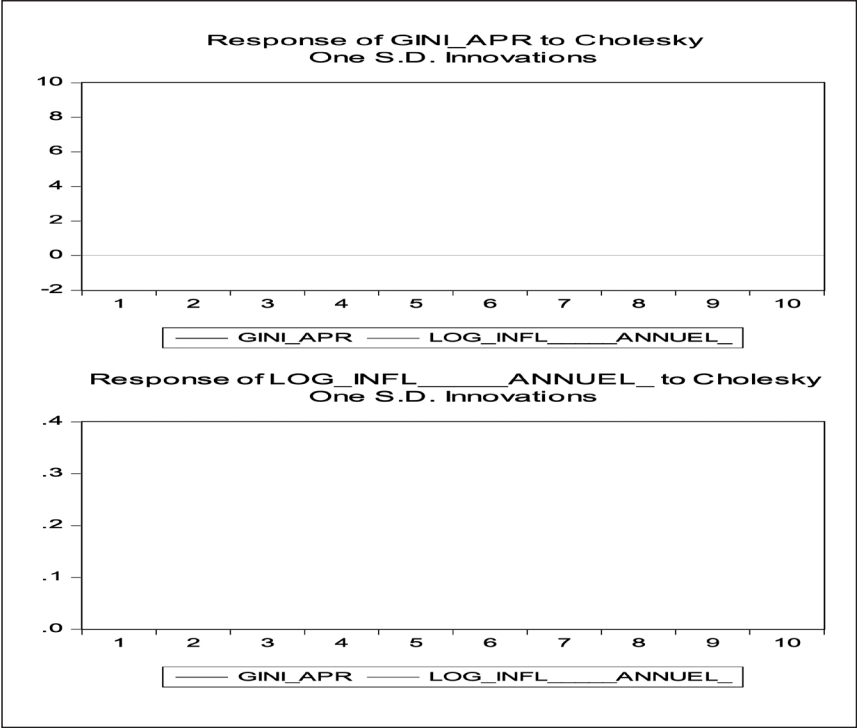
Source : Auteurs, à partir de stata.

**Annexe Tableau [6] - Test de causalité entre l’inflation
et les inégalités de revenus**

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests Date : 11/01/20 Time : 11 : 57 Sample : 2000 2016 Included observations : 405			
Dependent variable : GINI_APR			
Excluded	Chi - sq	df	Prob.
LOG_INFL____ ANNUEL_	1.688261	2	0.4299
All	1.688261	2	0.4299
Dependent variable : LOG_INFL____ANNUEL_			
Excluded	Chi - sq	df	Prob.
GINI_APR	3.468554	2	0.1765
All	3.468554	2	0.1765

Source : Auteur, à partir d’Eviews.

Annexe Graphique [1] - Graphique combiné de la Réponse Impulsionnelle des inégalités de revenus et de l'inflation



Source : Auteur, à partir d'EvIEWS

Les effets macroéconomiques du choc fiscal au Maroc : Une analyse DSGE

**Hicham Ouakil & Houda Lechheb & Hicham Assalih
& Ahmed El Khalifi**

*Laboratoire des Sciences Économiques et des Politiques Publiques,
Faculté d'Économie et de Gestion, Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc*

Résumé :

Ce document analyse les effets macroéconomiques de la fiscalité au Maroc en se basant sur du Smets et Wouters (2007) et l'exercice de calibration de Costa (2016) et Achour (2019). Le modèle suppose trois agents : un ménage, une entreprise et un gouverneur avec des politiques monétaires et fiscales. Les résultats montrent que i) une variation négative des taxes à la consommation affecte positivement l'activité économique, l'emploi, les recettes fiscales, l'investissement privé et donc le capital privé, ii) l'irréalité de l'existence d'un taux d'imposition optimal au sens de Barro (1990) et Scully (2003) grâce à iii) la faible externalité de l'investissement public sur le secteur privé.

Mots clés : Politique fiscale ; Optimum fiscal ; Modèle DSGE

JEL Classification : C70 ; E32 ; E62 ; H20

1. Introduction

Les gouvernements disposent de plusieurs instruments finançant leurs dépenses, principalement la dette extérieure, le taux d'imposition et l'émission de monnaie. La méthode de financement choisie joue un rôle déterminant d'effet des dépenses publiques sur l'activité économique (Judd (1987), Cooley et Hansen (1992), Ohanian (1997)), et l'instrument fiscal est un moyen relativement moins distorsif de financement [Bose et

al. (2007)]. L'étude des implications des politiques d'imposition semble cruciale du fait qu'elle influence les choix des agents économiques, notamment en termes de consommation et d'investissement [Gemmell et al. (2013), Dackehag and Hansson (2012)].

Généralement, les politiques fiscales sont très différentes entre les pays développés et ceux en développement [Combes et al. (2017)]. Ce constat a été analysé récemment empiriquement pour 35 pays développés et 37 pays en développement dans Thanh et Canh (2020) en prouvant que le niveau de développement joue un rôle important dans la détermination de l'effet de la fiscalité sur l'économie dans son ensemble. Dans les pays développés, l'effet des instruments fiscaux, notamment l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le capital, sur l'accumulation du capital, en tant que mesure du développement¹², a la forme d'une courbe en cloche, alors que cette forme est inversée dans le cas des pays en développement.

L'incertitude et la corruption représentent les principaux facteurs qui peuvent expliquer les différents effets des politiques fiscales. D'un côté, Aghion et al (2016) ont prouvé l'hypothèse selon laquelle l'effet de la fiscalité sur la croissance devrait être croissant et concave, et qu'une corruption locale plus élevée devrait affaiblir l'effet positif de la fiscalité sur la croissance et l'entrée sur le marché. D'un autre côté, la croissance économique, par le biais de l'investissement, répond positivement à une incitation fiscale en cas de faible incertitude, alors que le comportement des agents devient hétérogène en cas de forte incertitude [Guceri et Albinowski (2021)].

Baldacci et al. (2004) ont distingué deux canaux de transmission des politiques fiscales, l'investissement privé et la productivité des facteurs de production. L'investissement privé est le principal canal de transmission par lequel la taxation influence la croissance dans les pays à revenu élevé. Dans les pays à faible revenu, la productivité des facteurs est environ quatre fois plus efficace que l'investissement comme canal d'augmentation de la croissance par la politique fiscale. L'inefficacité de l'investissement privé dans les pays à faible revenu est due à son inélasticité au taux d'intérêt dans ces pays.

Les méthodes quantitatives d'évaluation des effets de la fiscalité peuvent être classées en deux catégories : la première repose sur l'analyse des données pour la modélisation économétrique, et propose une variété de spécifications respectant les caractéristiques des données qui changent d'un pays à l'autre. Dans ce contexte, Neog et Gaur (2020) ont utilisé le modèle de Yoo (2012), Eze et al. (2018) et Korkmaz (2019) ont pratiqué un

12. L'accumulation du capital est un facteur clé du développement économique dans toute économie [Piketty et al. (2019)].

modèle ARDL, Terzi et al. (2017) et Alzyadat (2021) ont exploité VECM et VAR, les études au niveau international ont utilisé dans la plupart des cas des modèles à effets fixes qui concernent les données de panel (Van der Wielen, 2020). La deuxième catégorie comprend toute spécification basée sur la théorie économique et ne nécessitant pas de test de validité. Il s'agit principalement des modèles d'équilibre général stochastique dynamique et du modèle de Scully (2003). Le modèle de Scully est utilisé lorsque la question de l'optimalité de la taxation s'impose, tandis que l'autre présente les résultats macroéconomiques des chocs fiscaux.

DSGE est une abréviation pour les modèles d'équilibre général dynamiques et stochastiques. Ils sont appelés dynamiques parce que les choix passés et présents dépendent des résultats futurs, et stochastiques parce que les modèles prennent en compte des chocs aléatoires. Les modèles DSGE sont des modèles d'équilibre général car ils visent à décrire le comportement de l'économie dans son ensemble, en analysant l'interaction de nombreuses décisions économiques (consommation, épargne, investissement, travail, production, etc.) prises par les ménages, les entreprises, le gouvernement et la banque centrale dans un cadre macroéconomique. Pour que la résolution d'un DSGE standard soit possible, il doit spécifier trois éléments : les préférences, la technologie et le cadre institutionnel.

Une caractéristique essentielle des modèles DSGE est qu'ils partagent des hypothèses de base sur les comportements des ménages et des entreprises, ce qui leur permet d'inclure d'autres éléments en fonction de leurs besoins de simulation. Les chercheurs peuvent ainsi créer leur propre modèle DSGE stylisé afin de simuler un événement particulier [Bruno(2015), p.41]¹³.

L'ouverture et la transparence des modèles d'équilibre général stochastique dynamique sont une vertu, mais elles les rendent également faciles à critiquer. Les hypothèses suspectes peuvent être mises en évidence. Les incohérences avec les preuves peuvent être facilement repérées. Les forces qui manquent dans le modèle peuvent être identifiées. Le processus de réponse aux critiques éclairées est une partie essentielle du processus d'élaboration de meilleurs modèles DSGE [Christiano (2018), p.114].

Afin d'analyser les effets économiques des chocs fiscaux, ce papier présente un modèle DSGE approprié pour l'économie marocaine. La principale contribution est la suggestion d'un cadre théorique des effets économiques de la fiscalité en utilisant les concepts de la théorie des jeux comportementaux et qui permet de rationaliser les différents effets empiriques de la taxation.

13. Pour plus d'informations, nous vous suggérons de lire Costa (2016).

Le document est structuré comme ceci : la prochaine section porte sur la revue de littérature, la troisième section présente le modèle empirique, les résultats et la discussion viennent ensuite, et la conclusion se trouve à la section 6.

2. Revue de littérature

2.1. INSTRUMENT FISCAL ET TAUX DE CROISSANCE

ÉCONOMIQUE : UN CADRE THÉORIE

Il est bien connu que les impôts et les systèmes fiscaux influencent la croissance économique¹⁴. Dans un premier temps, il est proposé de discuter théoriquement du lien entre le taux d'imposition et la croissance économique. Pour ce faire, nous mettrons en scène un jeu entre l'agent économique et le gouvernement, puis nous verrons ce qui se passe à l'équilibre.

2.1.1. Jeu

Considérons une économie fermée avec deux agents : un agent économique représentatif, cherchant à maximiser l'utilité de son revenu, et un gouvernement chargé d'optimiser le bien-être social (le bienveillant). Ce dernier peut contrôler précisément le secteur formel, par opposition au secteur informel, qui se développe en fonction des loisirs.

À un moment donné, le bienveillant a besoin d'un montant de recettes prévu a priori, et peut donc appliquer un taux d'imposition (A) lorsque le revenu de l'agent économique est élevé et un autre taux supérieur (B) lorsqu'il est faible. A son tour, l'agent économique peut choisir entre une activité taxée (C) et une activité non taxée (D). La décision des agents est assumée statique et pure. Le tableau 1 présente la matrice des gains :

	Stratégie A	Stratégie B
Stratégie C	C1	C2
Stratégie D	C3	C4

Tableau 1. Matrice des gains

Pour $i=1,2,3,4$, les C_i représentent des couples de gains, des deux agents supposés, provenant des stratégies définies précédemment.

14. En considérant une fonction de production simple, il est évident que la fiscalité peut affecter la croissance par son impact sur le capital physique, le capital humain et par son effet sur la productivité totale des facteurs [Stoilova (2017), p.2].

2.1.2. Équilibre

On procède à la détermination d'équilibre de Nash du jeu¹⁵.

Si l'agent représentatif choisit la stratégie (C), le gouvernement prévoit une augmentation des revenus et, par conséquent, a intérêt à ce que le taux d'imposition soit plausible (A). S'il a joué (D) et pour assurer un maximum de recettes, l'autre permet un taux d'imposition élevé (B). De même, si le gouvernement a appliqué un taux raisonnable (A), l'agent économique anticipe les bénéfices de l'investissement public (dépenses en biens publics) et est incité à payer plus d'impôts (C), tandis qu'il se tourne vers le secteur non contrôlé lorsque son revenu est réduit (B). Il s'agit donc d'un jeu de coordination¹⁶ admettant deux équilibres : C1 et C4.

Lorsque l'économie est en situation C1, les recettes fiscales et les revenus des agents économiques sont positivement corrélés et chaque unité supplémentaire de revenu induit une augmentation des recettes publiques. Néanmoins, lorsqu'elle est en C4, cette dépendance devient négative et chaque changement positif du taux d'imposition réduit les revenus du secteur privé, ce qui rend la satisfaction des agents économiques du secteur informel élevée.

2.1.3. Constatation

Baldacci et al. (2004) ont prouvé que l'investissement privé est le principal canal de transmission par lequel la politique budgétaire, y compris la taxation, affecte la croissance dans les pays à revenu élevé, tandis que la gouvernance et d'autres considérations suggèrent que le principal canal est la productivité des facteurs dans les pays à faible revenu. En effet, la corrélation positive (négative) entre les revenus des agents représentatifs provient de l'externalité positive (négative) de la gestion des finances publiques.¹⁷

Formellement,

$$\begin{cases} U_R = f(U_G) & f' < 0 & \text{avec C4} \\ U_R = f(U_G) & f' > 0 & \text{avec C1,} \end{cases}$$

15. Un équilibre de Nash est un ensemble de stratégies (une par joueur) tel que la stratégie de chaque joueur est une meilleure réponse aux stratégies des autres [Eber (2018), p.16].

16. Les jeux de coordination sont des jeux caractérisés par une multiplicité d'équilibres de Nash en stratégies pures, le problème fondamental des joueurs étant de se "coordonner" sur un de ces équilibres [Eber (2018), p.72].

17. Les notions coopération/conflit entre l'agent économique et le gouvernement peuvent être introduit dans ce contexte. Les gens aiment aider ceux qui les aident et faire du mal à ceux qui leur font du mal [Rabin (1993), p.1].

avec U_R l'utilité d'agent représentatif tirée de son revenu net, U_G désigne le niveau d'utilité du revenu fiscal et f définit la fonction mesurant l'externalité du choix du bienveillant sur l'agent économique. La première équation du système (1) indique une externalité négative tant que l'autre montre un effet positif.

Le cas d'externalité positive (négative) rend la fonction reliant le taux d'imposition et l'activité économique croissante (décroissante). En effet, il y aura une courbe en cloche, tel que montrée dans la figure 1, entre l'imposition et la croissance économique, identique à la forme de courbe de Laffer entre la taux d'imposition et le revenu fiscal.¹⁸

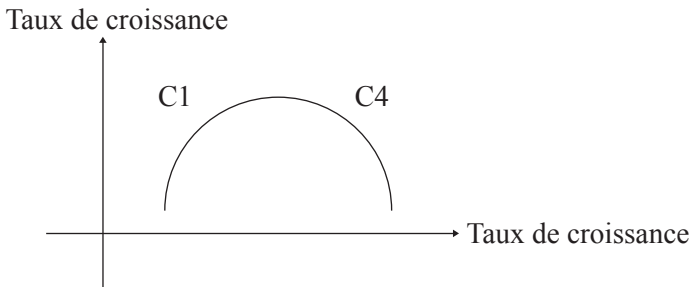


Figure 1. Le lien constaté entre la taxation et la croissance économique

L'investissement public est la source d'externalité¹⁹, ainsi s'il est productif, l'effet négatif de la taxation est atténué par l'effet de richesse positif du futur capital public productif [Ramey (2020), p.4].

2.2. REVUE EMPIRIQUE

En pratique, l'analyse de la politique fiscale s'avère beaucoup plus difficile en raison de la présence de taxes multiples (Vegh et Vuletin (2015)) mais reste important car il exerce un impact sur le choix des agents économiques en termes de consommation et d'offre de travail (Trabandt et Uhlig (2011)). Ainsi, pour la mesure de la fiscalité, la littérature économique suggère le recours au ratio du revenu fiscal par rapport au revenu brut. À ce niveau, il est nécessaire de faire la distinction entre les instruments fiscaux, en tant qu'outils de réaction, et le revenu fiscal, en tant que résultat de la politique fiscale.

L'analyse des effets économiques de la fiscalité fait l'objet d'un certain nombre d'études et d'analyses empiriques. Van der Wielen (2020)

18. Un résultat équivalent est prouvé, d'une autre façon, par Aghion et al (2016).

19. Les dépenses publiques productives rendent l'investissement privé productif [Barro (1990)].

a examiné les effets macroéconomiques des changements fiscaux dans l'Union européenne entre 2000 et 2016 en se basant sur l'utilisation d'estimations en temps réel des ajustements fiscaux discrétionnaires. Les résultats ont révélé qu'à moyen terme, les baisses d'impôts peuvent entraîner une allocation plus efficace des ressources, ce qui se traduit par une hausse de la production, de l'emploi et des salaires. L'étude a également confirmé que les augmentations d'impôts annoncées à l'avance mais pas encore mises en œuvre entraînent des expansions de la production dans l'UE, et que les réponses de l'offre de travail aux changements d'impôts ne sont significatives que lorsqu'elles sont annoncées. Dans le même contexte, Stoilova & Patonov (2013) ont examiné les changements dans la répartition de la pression fiscale totale dans les États membres de l'UE (27) sur la période 1995-2010, et ont montré qu'une structure fiscale basée sur les impôts directs est plus efficace en termes de soutien à la croissance économique dans les pays de l'UE. Pour sa part, Szarowska (2013) a examiné l'effet des changements de la pression fiscale sur la croissance économique dans le UE, en exploitant les données de panel annuelles de 24 États membres de l'UE pour la période 1995-2010. Les résultats confirment un effet positif statistiquement significatif des taxes sur la consommation et un effet négatif des taxes sur le travail sur la croissance du PIB.

Pour les pays de l'OCDE, Dackehag & Hansson (2012) ont analysé comment l'impôt sur le revenu affecte la croissance économique en utilisant des données de panel de 1975 à 2010, et ont constaté que l'imposition des sociétés et des personnes physiques influence négativement la croissance économique²⁰. Johansson et al. (2008) ont constaté un impact négatif de l'impôt sur les sociétés sur la croissance économique. Ces résultats sont, par ailleurs, vérifiés par Widmalm (2001) qui a utilisé des données transversales regroupées entre 1965 et 1990 et a trouvé des preuves que la relation entre la pression fiscale et la croissance économique est décroissante, reflétant la corrélation négative.

Le raisonnement à la marge produit des résultats semblables, ainsi Lee & Gordon (2005) et Poulson & Kaplani (2008) et d'autres ont montré que le taux d'imposition marginal a une relation négative avec la croissance, ce qui indique que les augmentations du taux d'imposition marginal sont associées à des compromis dans les performances de croissance. Macek (2015) a tenté de réexaminer l'impact de différents types d'impôts sur la croissance économique pour la période 2000-2011. On constate, d'après les résultats de l'analyse, que pour stimuler la croissance économique

20. La corrélation entre l'impôt sur les sociétés et la croissance économique est plus robuste.

dans les pays de l'OCDE, les autorités économiques devraient réduire l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le revenu des personnes physiques, et la perte de recettes de l'impôt sur le revenu devrait être compensée par la croissance des recettes fiscales indirectes.

De sa part, Tanchev (2016) a mené une étude économétrique pour évaluer l'impact de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sur la croissance économique en Bulgarie pour la période 2004-2012, et a constaté que l'impôt sur le revenu a un impact positif sur la croissance.

En utilisant des données pour les États-Unis couvrant la période 1912-2006, Barro et Redlick (2009) ont constaté que l'impôt sur le revenu marginal moyen freinait la croissance économique. Ljungqvist et Smolyansky (2016) utilisent des données au niveau des entreprises pour les États-Unis sur la période 1970-2010. Le principal résultat de la recherche est qu'une augmentation de l'impôt sur les sociétés n'est pas bonne pour l'emploi et le revenu et a très peu d'impact sur l'activité économique. Canavire-Bacarreza et al. (2013) ont montré que le recours croissant à la taxation de la consommation a des effets positifs significatifs sur la croissance en Amérique latine, contrairement au cas des impôts directs.

L'étude de Neog & Gaur (2020) a examiné la relation entre la structure fiscale et les performances de croissance en utilisant les données de 14 États indiens pour la période 1991-2016. Les auteurs ont trouvé une relation en forme de « U » entre la structure fiscale et les performances de croissance, et ont conclu que les décideurs politiques devraient accorder plus d'attention aux impôts fonciers parallèlement aux réductions de l'impôt sur le revenu pour une croissance plus rapide.

Dladla & Khobai (2018) ont étudié l'impact de la fiscalité sur la croissance économique en exploitant les données annuelles de l'Afrique du Sud pour la période 1981-2016. Les résultats empiriques confirment qu'il existe une relation négative entre les impôts et la croissance économique en Afrique du Sud, et suggèrent que la politique fiscale est cruciale pour forcer une croissance économique durable.

Eze (2018) a examiné l'impact de la politique fiscale sur la croissance économique au Nigeria pour la période 1981-2015, et a montré que l'impôt sur le revenu des personnes physiques a un impact positif et non significatif sur le PIB réel, tandis que l'impôt sur le revenu des sociétés a un impact négatif et significatif sur le PIB réel. Ainsi, l'application de l'impôt sur le revenu des personnes physiques par le gouvernement pour générer des revenus afin de promouvoir la croissance économique est préférée, plus que l'utilisation de l'impôt sur le revenu des sociétés, car cela conduira à une amélioration de la croissance économique du pays.

Pour la Turquie, Korkmaz et al. (2019) ont examiné la relation entre la croissance économique, les impôts directs et les impôts indirects pour

la période 2006T1-2018T3, et ont indiqué un impact positif et significatif des impôts indirects sur la croissance économique et un impact négatif et significatif des impôts directs.

En Jordanie, l'étude d'Alzyadat & Al-Nsour (2021) vise à étudier les effets des instruments de politique fiscale sur la croissance économique en utilisant des données annuelles de 1970 à 2019. Les recettes fiscales ont un effet positif sur la croissance économique et cela est dû à l'utilisation du revenu fiscal pour financer les activités gouvernementales en Jordanie. Cependant, Terzi et al. (2017) ont exploité les statistiques du PIB et des recettes fiscales pour la Tunisie sur la période 1966-2015, et confirmé l'idée que les impôts réduisent la croissance au-delà d'un certain seuil.

L'horizon temporel joue un rôle important dans l'analyse des effets économiques des politiques fiscales. Du côté des pays développés, Baiardi et al. (2019) ont analysé le « comportement fiscal » des pays de l'OCDE sur la période 1971-2014, et ont conclu que la pression fiscale est négativement et significativement associée au PIB, alors que ce lien devient non significatif à long terme. D'autre part, Neog & Gaur (2020) n'ont trouvé aucun impact significatif de l'impôt sur le revenu sur la croissance dans les régressions linéaires et non linéaires à long terme pour les pays de l'Inde. Le résultat de Terzi et al (2017) est une aberration car celui-ci démontre que l'optimum fiscal dépend de l'horizon temporel. Ils ont montré que le taux d'imposition optimal devrait être compris entre 12,8 % et 19,6 %, alors que l'analyse à long terme a estimé un taux optimal de 14 % qui peut participer à l'augmentation de la croissance économique, à la stabilisation de l'évasion fiscale et à l'encouragement de l'investissement surtout après la révolution tunisienne.

3. Modèle

Dans cette section, nous présentons le modèle que nous dérivons et estimons par la suite, qui est une version étendue du modèle DSGE développé par Smets et Wouters (2003). Quatre types d'agents sont présents dans ce modèle : les ménages²¹, les entreprises, une autorité fiscale et une autorité monétaire. Les ménages maximisent leur somme d'utilité actualisée sur un horizon temporel infini. L'utilité des ménages dépend négativement de l'offre du travail et positivement de la consommation de biens, par rapport à une variable d'habitude externe variant dans le temps. Les ménages fournissent un travail différencié et ont donc un pouvoir de

21. Marzouk et Oukhallou (2017) ont étudié empiriquement la validité de l'hypothèse d'équivalence ricardienne au Maroc, en utilisant des données récentes (1980-2016) et un modèle SVAR. Les résultats suggèrent que l'équivalence est vérifiée dans le cadre macroéconomique et, pour cette raison, seuls les ménages ricardiens sont considérés dans ce document.

monopole. Les entreprises produisent des biens différenciés en utilisant le travail et le capital. Les prix des biens sont décidés en fonction des paramètres de Calvo.

3.1. MÉNAGES

Le ménage représentatif optimise la fonction de bien-être suivante :

$$\max_{C_t, R_{t+1}^B, U_t, I_t^P, B_{t+1}} E_t \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left[\frac{(C_t - \phi_c C_{t-1})^{1-\sigma}}{1-\sigma} - \frac{L_t^{1+\varphi}}{1+\varphi} \right] \quad (2)$$

L'utilité de chaque ménage est positivement liée à la consommation C_t et négativement liée à l'offre de travail L_t . ϕ est une variable d'habitude exogène de consommation. σ est l'inverse de l'élasticité de substitution intertemporelle. ϕ est l'inverse de l'élasticité d'offre du travail au salaire réel.

Chaque ménage est également confronté à une contrainte budgétaire intertemporelle donnée comme suit :

$$P_t(1 + \tau_t^c)(C_t + I_t^P) + \frac{B_{t+1}}{R_t^B} = W_t L_t(1 - \tau_t^l) + R_t U_t K_t^P(1 - \tau_t^k) - P_t K_t^P \left[\left(\Psi_1(U_t - 1) + \frac{\Psi_2}{2}(U_t - 1)^2 \right) \right] + B_t + P_t TRANS_t \quad (3)$$

où τ^l représente le taux d'impôt prélevé sur les revenus du travail, τ^c indique le taux d'imposition de la consommation, τ^k est le taux d'imposition sur le capital privé, noté K^p , $TRANS$ définit les transferts du gouvernement aux ménages. Le gouvernement peut s'endetter auprès des ménages à la période $(t - 1)$ une somme noté B_{t-1} avec un taux de rendement $1/R^B$. U est le degré d'utilisation du capital. Ψ_1 et $\Psi_2 > 0$ sont des paramètres d'élasticité pour l'utilisation du capital. P représente le niveau général des prix et I définit l'investissement. L'accumulation du capital suit la règle suivante,

$$K_{t+1}^P = (1 - \delta)K_t^P + I_t^P \left[1 - \frac{\chi}{2} \left(\frac{I_t^P}{I_{t-1}^P} - 1 \right)^2 \right], \quad (4)$$

où δ représente la taux de dépréciation du capital privé et définit le choc d'investissement.

3.2. FIRMES

Les entreprises de biens finaux produisent des biens finaux destinés à la consommation et à l'investissement des ménages. La fonction de production dépend du capital privé, du facteur travail et du capital public, noté K^G , et s'écrit comme suit :

$$Y_{j,t} = A_t (U_t K_{j,t})^{p\alpha_1} L_{j,t}^{\alpha_2} K_{j,t}^{G\alpha_3} \quad (5)$$

La productivité est supposée autorégressive d'ordre 1, formellement

$$\log A_t = (1 - \rho_A) \log A_{ss} + \rho_A \log A_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Les conditions de premier ordre pour le problème des entreprises viennent :

$$L_{j,t} = \alpha_2 MC_{j,t} \frac{Y_{j,t}}{W_t} \quad (7)$$

et,

$$U_t K_{j,t}^p = \alpha_1 MC_{j,t} \frac{Y_{j,t}}{R_t} \quad (8)$$

Le coût marginal s'écrit :

$$MC_{j,t} = \frac{1}{A_t K_{j,t}^{G\alpha_3}} \left(\frac{W_t}{\alpha_2} \right)^{\alpha_2} \left(\frac{R_t}{\alpha_1} \right)^{\alpha_1} \quad (9)$$

En raison de la nature différenciée des biens intermédiaires, les entreprises ont donc un certain degré de pouvoir de marché et sont donc les décideurs des prix (marché de concurrence monopolistique), en effet :

$$P_{j,t}^* = \left(\frac{\psi}{\psi - 1} \right) E_t \sum_{i=0}^{\infty} (\beta\theta)^i MC_{j,t+i} \quad (10)$$

Ψ représente l'élasticité de substitution entre les biens intermédiaires. Suivant Calvo (1983), les firmes ne peuvent changer leurs prix que lorsqu'elles reçoivent un signal aléatoire de changement de prix. Chacune a une chance de θ de réoptimiser son prix à une certaine période. Les entreprises qui ne peuvent pas réoptimiser leur prix s'ajustent uniquement en fonction de l'inflation indexée de la période précédente. Les entreprises recevant un signal de changement de prix

réoptimisent leur prix au moment où elles maximisent la somme de leurs profits attendus. Par conséquent,

$$P_t = \left[\theta P_{t-1}^{1-\psi} + (1-\theta) P_t^{*1-\psi} \right]^{\frac{1}{1-\psi}}. \quad (11)$$

4. Analyse du modèle

4.1. CONSOMMATION, INVESTISSEMENT ET ACCUMULATION DE CAPITAL

Le lagrangien du ménage représentatif, noté $\mathcal{L}$, s'écrit de façon suivante :

$$\begin{aligned} \mathcal{L} = & E_t \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left\{ \left[\frac{(C_t - \phi_c C_{t-1})^{1-\sigma}}{1-\sigma} - \frac{L_t^{1+\varphi}}{1+\varphi} \right] \right. \\ & - (\beta\lambda)^t \left[P_t (1 + \tau_t^c) (C_t + I_t^P) + \frac{B_{t+1}}{R_t^B} - W_t L_t (1 - \tau_t^l) - R_t U_t K_t^P (1 - \tau_t^k) \right. \\ & \left. - P_t K_t^P \left[\left(\Psi_1 (U_t - 1) + \frac{\Psi_2}{2} (U_t - 1)^2 \right) + B_t + P_t TRANS_t \right] \right. \\ & \left. \left. - (\beta\lambda)^t \left[K_{t+1}^P = (1 - \delta) K_t^P + I_t^P \left[1 - \frac{\chi}{2} \left(\frac{I_t^P}{I_{t-1}^P} - 1 \right)^2 \right] \right] \right] \right\}. \quad (12) \end{aligned}$$

La condition de premier ordre par rapport à la consommation donne :

$$\lambda_t = \frac{(C_t - \phi_c C_{t-1})^{-\sigma}}{P_t (1 + \tau_t^c)} - \phi_c \beta \frac{(E_t C_{t+1} - \phi_c C_t)^{-\sigma}}{P_t (1 + \tau_t^c)}, \quad (13)$$

pour le capital :

$$\begin{aligned} Q_t = & \beta E_t \left\{ (1 - \delta) Q_{t+1} + \lambda_{t+1} R_{t+1} U_{t+1} (1 - \tau_{t+1}^k) \right. \\ & \left. - \lambda_{t+1} P_{t+1} \left[\Psi_1 (U_{t+1} - 1) + \frac{\Psi_2}{2} (U_{t+1} - 1)^2 \right] \right\}, \quad (14) \end{aligned}$$

par rapport à son utilisation:

$$\frac{R_t}{P_t} = \left(\frac{1}{1 - \tau_t^k} \right) \left[\Psi_1 + \Psi_2 (U_t - 1) \right], \quad (15)$$

pour l'investissement,

$$\begin{aligned} Q_t \lambda_t P_t (1 + \tau_t^c) - Q_t \left[1 - \frac{\chi}{2} \left(\frac{I_t^p}{I_{t-1}^p} - 1 \right)^2 - \chi \frac{I_t^p}{I_{t-1}^p} \left(\frac{I_t^p}{I_{t-1}^p} - 1 \right) \right] \\ = \chi \beta E_t \left[Q_{t+1} \left(\frac{I_{t+1}^p}{I_t^p} \right)^2 \left(\frac{I_{t+1}^p}{I_t^p} - 1 \right) \right], \end{aligned} \quad (16)$$

et, en fin, l'équation d'Euler,

$$\frac{\lambda_t}{R_t^B} = \beta E_t \lambda_{t+1}, \quad (17)$$

4.2. GOUVERNEMENT

4.2.1. Autorité budgétaire

L'autorité fiscale taxe les ménages et émet des dettes pour financer ses dépenses : dépenses courantes, G_t , investissement public, I_t^G , et transfert de revenu aux ménages, $TRANS_t$. La contrainte budgétaire du gouvernement devient:

$$\frac{B_{t+1}}{R_t^B} - B_t + T_t = P_t G_t + P_t I_t^G + P_t TRANS_t, \quad (18)$$

avec :

$$T_t = \tau_t^c P_t (C_t + I_t^P) + \tau_t^l W_t L_t + \tau_t^k (R_t - \delta) K_t^P. \quad (19)$$

Le gouvernement dispose de plusieurs instruments de politique fiscale du côté des dépenses G_t , et $TRANS_t$. Du côté des recettes, les instruments utilisés sont : τ_t^c , τ_t^l , et τ_t^k . On s'intéresse aux instruments secondaires qui suivent une règle budgétaire identique :

$$\frac{Z_t}{Z_{ss}} = \left(\frac{Z_{t-1}}{Z_{ss}} \right)^{\gamma_Z} \left(\frac{B_t}{Y_{t-1} P_{t-1}} \frac{Y_{ss} P_{ss}}{B_{ss}} \right)^{(1-\gamma_Z)\phi_2} S_t^Z, \quad (20)$$

avec $Z = \{\tau_t^c, \tau_t^l, \tau_t^k\}$. Le choc fiscal est présenté formellement de cette manière :

$$\log S_t^Z = (1 - \rho_Z) \log S_{ss}^Z + \rho_Z \log S_{t-1}^Z + \varepsilon_{z,t} \quad (21)$$

L'accumulation du capital public,

$$K_{t+1}^G = (1 - \delta_G) K_t^G + I_t^G \quad (22)$$

4.2.2. Autorité monétaire

La banque centrale suit une règle de Taylor simple dont l'objectif est double : stabilité des prix et croissance économique.

$$\frac{R_t^B}{R_{ss}^B} = \left(\frac{R_{t-1}^B}{R_{ss}^B} \right)^{\gamma_R} \left[\left(\frac{\pi_t}{\pi_{ss}} \right)^{\gamma_\pi} \left(\frac{Y_t}{Y_{ss}} \right)^{\gamma_Y} \right]^{(1-\gamma_R)} S_t^m, \quad (23)$$

où γ_y et γ_a sont les élasticités du taux d'intérêt de base par rapport au produit et au taux d'inflation, respectivement, et γ_R définit le paramètre de lissage. S_t^m désigne le choc monétaire, représenté par

$$\log S_t^m = (1 - \rho_m) \log S_{ss}^m + \rho_m \log S_{t-1}^m + \varepsilon_{m,t}. \quad (24)$$

4.3. CONDITION D'ÉQUILIBRE

La condition d'équilibre inclut le gouvernement, représenté par l'investissement public (I_t^G) et les dépenses courantes (G_t).

$$Y_t = C_t + I_t^P + I_t^G + G_t. \quad (25)$$

Le tableau B1, annexe B, présente ce modèle en global.

5. Calibrage

L'étape suivante consiste à exposer les réponses impulsionnelles des grandeurs économiques à un choc fiscal. Pour cela, il faut d'abord faire connaître l'ensemble des paramètres soit par un calcul direct, soit en utilisant des méthodes bayésiennes. La première méthode désigne le cas où les valeurs des paramètres sont connues à l'avance, tandis que la seconde indique le cas où les a priori suivent une distribution (ou plusieurs) aléatoire.

De nombreux paramètres sont calibrés de manière bayésienne dans un modèle DSGE similaire de Achour (2019) et d'autres sont issus des

travaux de Junior (2016). Le tableau B2, annexe B, présente les valeurs calibrées qui seront utilisées dans la simulation.

6. *Résultats & discussion*

Dans cette section, nous étudions les effets d'un changement des taux d'imposition. Plus précisément, nous étudierons les effets d'un changement de la taxe sur la consommation, de l'impôt sur le revenu du travail et de l'impôt sur le capital. Pour une analyse plus profonde, nous examinons ailleurs l'optimalité fiscale au sens de Barro (1990) et Scully (2003). Les résultats sont obtenus à l'aide du logiciel Dynare²².

6.1. EFFETS DES CHANGEMENTS DES TAUX D'IMPOSITION

À travers la figure A1 (annexe A), nous pouvons constater que si les autorités fiscales décident de baisser les taux d'imposition sur la consommation, cela aura un impact statiquement positif sur l'activité économique globale, sur l'investissement privé, et sur la consommation des ménages et l'offre du travail, tandis que l'effet sur le niveau général des salaires est négatif. Le choc supposé ici conduit à une diminution de la taxe sur la consommation de 5 %. En conséquence, l'activité économique connaît une phase d'expansion pendant les 25 premières périodes avant de revenir à l'équilibre. Une évolution identique est observée au niveau de la consommation des ménages avec une amplitude plus importante et maximale dans le cas de l'offre de travail.

La réponse du capital privé au choc a été positive et faible dans un premier temps et est devenue négative ensuite et optimale au 15^e période pour être nulle au 30^e période. Ainsi, l'effet sur l'investissement privé est donné en écartant celui sur le capital privé. Pour sa part, le niveau général des salaires a subi un impact négatif et retourne à son état stationnaire au 30^e période.

En pratique, le pouvoir d'achat des ménages augmente lorsque le taux de la taxe sur la consommation baisse, ce qui induit une demande supplémentaire de biens de consommation. Ce pouvoir d'achat supplémentaire, grâce à l'effet de substitution, augmente les loisirs et donc l'offre de travail. Ainsi, une diminution légèrement faible du salaire rendra le marché du travail à l'équilibre. Il est évident que ce choc réduit les recettes fiscales du gouvernement, et donc ralentit le capital du gouvernement.

La figure A2 représente les réponses des grandeurs au choc d'imposition du travail. Le salaire net baisse de 0.5 % au 5^e période et revient à l'équilibre au 15^e. La consommation a été instantanément positivement impactée,

22. C'est un logiciel de résolution et simulation de modèles macroéconomiques dynamiques.

contrairement au niveau de la production. Un effet positif tardif a été observé sur l'offre de travail, qui est retourné à l'équilibre après la 30^e période. En termes d'amplification, l'investissement privé semble plus élastique à ce choc par rapport aux autres séries économiques et enregistre une baisse de 10 %. On constate ailleurs que les effets économiques du choc d'imposition de consommation restent plus importants par rapport à ceux présents.

En conséquence, une baisse d'impôt sur les revenus du travail renforce le pouvoir d'achat des ménages et affaiblit les recettes fiscales de l'État, qui doit s'endetter davantage pour rééquilibrer sa contrainte. Face à ce choc, le prix du capital privé (taux de rendement) a baissé, entraînant une diminution de l'investissement privé et donc une baisse de l'activité globale.

Enfin, la figure A3 trace les réponses impulsionnelles des agrégats économiques devant le choc d'imposition du capital, supposé conduit à une variation négative de 5 %. Seule la consommation qui a réagi positivement tandis que l'investissement (et le capital) privé, l'offre du travail et le salaire ont été négativement impactés. Ainsi, l'effet sur l'investissement privé présente une amplitude supérieure ce qui justifie le comportement de l'activité économique. Les trois chocs ont un effet, communément, négatif sur l'investissement (et le capital) public et le revenu fiscal avec des amplitudes relatifs.

En bref, une variation négative de la taxe sur la consommation a un impact positif sur l'activité économique en renforçant le pouvoir d'achat et en encourageant l'investissement privé. Cependant, un changement négatif des taux d'imposition sur les revenus du travail et du capital a un impact décroissant sur le volume de la production passant par le canal de l'investissement privé. Par conséquent, l'optimisation des recettes fiscales passe par la substitution de la fiscalité indirecte par celle directe.

6.2. LA COURBE DE LAFFER RELIANT

LE TAUX D'IMPOSITION ET L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

Barro (1990) a montré qu'une variation positive de l'investissement public rend le secteur privé productif, grâce à son externalité positive, ce qui relance l'économie dans son ensemble. Ensuite, Scully (2003) s'appuie sur cette idée et développe un modèle permettant d'estimer facilement le taux d'imposition qui optimise le niveau de production. L'estimation de cet optimum impose implicitement l'idée d'une courbe de Laffer entre le taux d'imposition et l'activité économique. Ce modèle est devenu actuellement populaire et très utile, tandis que sa fiabilité est basée sur les tests de validité des spécifications économétriques. Cette section consiste à déterminer cet optimum, à l'aide du modèle d'équilibre général présenté.

Les figures A4, A5 et A6 montrent les réponses de la production aux changements du taux d'imposition de la consommation, du revenu du travail et du revenu du capital respectivement.

Dans la figure A4, nous observons qu'un changement positif du niveau de la taxe sur la consommation aura un impact négatif sur l'activité économique. L'ampleur de l'impact diminue à chaque fois que le taux d'imposition augmente. De son côté, l'imposition des revenus du travail réduit, linéairement, le volume produit et ralentit donc la croissance économique. La linéarité de l'effet est illustrée par la figure A5. Néanmoins, le volume de la production et l'imposition du capital vont dans le même sens, et chaque variation positive de l'imposition du capital a un effet positif sur l'économie.

6.3. DISCUSSION

La politique fiscale semble être dominée par le comportement du taux d'imposition lié à la consommation, et donc un effet multiplicateur négatif est attendu de chaque augmentation de l'instrument fiscal. Il n'y a donc plus lieu de discuter du taux d'imposition optimal pour la croissance de l'activité.

Le tableau B3 nous amène à constater que la quasi totalité des recettes fiscales s'explique par les fluctuations de la consommation et des salaires. Ces derniers, en revanche, dépendent fortement et de plus en plus du capital privé, et donc de l'investissement privé. Par conséquent, les ressources fiscales et le niveau du produit présentent une corrélation décroissante, de sorte que le fisc influence près de 52 % de l'activité économique et une réduction d'une unité d'impôt génère près de 3,4 unités de revenus supplémentaires.

En pratique, l'effet de la fiscalité sur l'activité économique reste dépendant de son effet sur les agents taxés. Ces derniers sont prêts à payer toute forme d'impôt lorsque celui-ci leur profite sous la forme d'un bien public avec des externalités positives. Ainsi, dans notre économie où l'investissement public a une externalité absolument négative sur les producteurs, la politique fiscale aura un effet négatif. En revenant au tableau de corrélation, on remarque une corrélation légèrement faible entre les recettes fiscales et les investissements publics, une indépendance entre l'investissement privé et celui public et une correspondance réciproque entre ce dernier et le niveau d'activité économique.

Des résultats similaires ont été obtenus par certains auteurs. Baddi et Lahlou (2013) et Mossadak (2013) ont trouvé un impact positif de la politique budgétaire expansionniste, notamment une baisse de l'impôt sur le revenu, sur la croissance économique et les dépenses de consommation au Maroc. Dans ce contexte, l'effet des dépenses ordinaires sur l'activité

est plus important que celui de l'investissement public et des dépenses totales (Laamir et Zirari (2021)). Le caractère faible de l'investissement public tend à être une spécificité commune aux pays en développement (Cavallo et Daude (2011)). Ce fait s'explique, selon ces derniers, par des raisons multidimensionnelles, principalement la qualité des institutions et des politiques liées à l'accès au marché, tant en termes de commerce que de financement. En effet, l'investissement public, en tant qu'incitation des agents à coopérer, rendra les instruments fiscaux efficaces et permettra une politique fiscale optimale. D'un autre côté, Mendoza et al (1997) et Zagler et Dürnecker (2003) fournissent des preuves théoriques et empiriques pour soutenir l'opinion de Harberger (1964) selon laquelle la politique fiscale est un instrument inefficace pour le changement du taux de croissance d'une économie.

7. Conclusion

Ce document réexamine les effets économiques de la politique fiscale en considérant les taxes sur la consommation, le revenu du travail et le capital. La conception du modèle est basée sur la méthodologie de Smeets et Wouters (2007, 2003) et l'exercice de calibration de Costa (2016) et Achour (2019). Les résultats montrent que l'activité économique est positivement impactée en cas de choc négatif de la taxe sur la consommation, tandis que l'effet reste négatif et faible pour les autres taxes.

La question de l'optimalité fiscale au sens de Scully fait partie des objectifs de cette étude. En effet, les courbes reliant les impôts et l'activité semblent strictement monotones, croissantes dans le cas des impôts sur le capital et décroissantes dans les autres cas. Ceci permet d'affirmer l'inexistence d'un tel optimum fiscal. La notion de conflit/coopération²³ peut être introduite pour interpréter les corrélations ci-dessus.

L'incertitude, la corruption, la qualité des institutions et les politiques liées à l'accès au financement sont les principaux facteurs qui peuvent expliquer les différents effets des politiques fiscales, et leur introduction dont l'analyse fournira plus d'informations.

Références

Aghion, P., Akcigit, U., Cagé, J., & Kerr, W. R. (2016). Taxation, corruption, and growth. *European Economic Review*, 86, 24-51.

Alzyadat, J. A., & Al-Nsour, I. A. (2021). The Fiscal Policy Instruments and the Economic Prosperity in Jordan. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8(1), 113-122.

23. L'externalité positive de l'investissement public sur le secteur privé.

Aya, A. (2019). Réserves de change et fonctionnement de l'économie marocaine : enseignements à partir d'un modèle DSGE (No. 2019-4). Bank Al-Maghrib, Département de la Recherche.

Baddi, H., & Lahlou, K. (2013). The analysis of fiscal policy shocks' transmission in Morocco. *International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*, 3(10).

Baiardi, D., Profeta, P., Puglisi, R., & Scabrosetti, S. (2019). Tax policy and economic growth : does it really matter ? . *International tax and public finance*, 26(2), 282-316.

Baldacci, E., Hillman, A. L., & Kojo, N. C. (2004). Growth, governance, and fiscal policy transmission channels in low-income countries. *European Journal of Political Economy*, 20(3), 517-549.

Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of political economy*, 98(5, Part 2), S103-S125.

Barro, R., & Redlick, C. (2009). Design and effectiveness of fiscal-stimulus programmes. *VoxEU.org*, 30.

Bose, N., Holman, J. A., & Neanidis, K. C. (2007). The optimal public expenditure financing policy : Does the level of economic development matter ? . *Economic Inquiry*, 45(3), 433-452.

Bruno, M. (2015). Unconventional monetary policies : a survey of quantitative and credit easing and methods of evaluation of the portfolio rebalancing channel.

Canavire-Bacarreza, G., Martinez-Vazquez, J., & Vulovic, V. (2013). Taxation and economic growth in Latin America (No. IDB-WP-431). IDB working paper series.

Cavallo, E., & Daude, C. (2011). Public investment in developing countries : A blessing or a curse ? . *Journal of Comparative Economics*, 39(1), 65-81.

Christiano, L. J., Eichenbaum, M. S., & Trabandt, M. (2018). On DSGE models. *Journal of Economic Perspectives*, 32(3), 113-40.

Combes, J. L., Minea, A., & Sow, M. (2017). Is fiscal policy always counter-(pro-) cyclical? The role of public debt and fiscal rules. *Economic Modelling*, 65, 138-146.

Costa, C. (2018). Understanding DSGE models: Theory and applications. Vernon Press.

Dackehag, M., & Hansson, A. (2012). Taxation of income and economic growth: An empirical analysis of 25 rich OECD countries. *Journal of Economic Development*, 21(1), 93-118.

Dladla, K., & Khobai, H. (2018). The impact of taxation on economic growth in South Africa.

Eber, N. (2018). *Théorie des jeux-4e éd.* Dunod.

EU Commission. (2011). Tax reforms in EU member states: Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. European Economy series, 5, 2011.

Eze, O. M., Chinyere, C. U., & Emeka, A. (2018). Re-Evaluation of The Economic Impact of Tax Policy on The Growth of Nigerian Economy. IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF) e-ISSN: 2321-5933, p-ISSN: 2321, 5925(2), 61-74.

Guceri, I., & Albinowski, M. (2021). Investment responses to tax policy under uncertainty. *Journal of Financial Economics*.

Gunter, S., Riera-Crichton, D., Vegh, C. A., & Vuletin, G. (2021). Non-linear effects of tax changes on output: The role of the initial level of taxation. *Journal of International Economics*, 131, 103450.

Johansson, Å., Heady, C., Arnold, J., Brys, B., & Vartia, L. (2008). Taxation and economic growth.

Korkmaz, S., Yilgor, M., & Aksoy, F. (2019). The impact of direct and indirect taxes on the growth of the Turkish economy. *Public Sector Economics*, 43(3), 311-323.

Laamire, J., & Zirari, O. (2021). Multiplicateurs budgétaires et règles de la politique budgétaire au Maroc: Une étude en SVAR.

Lee, Y., & Gordon, R. H. (2005). Tax structure and economic growth. *Journal of public economics*, 89(5-6), 1027-1043.

Ljungqvist, A., & Smolyansky, M. (2016). To Cut or Not to Cut?. On the Impact of Corporate Taxes on Employment and Income. SSRN.

Macek, R. (2015). The impact of taxation on economic growth: Case study of OECD countries. *Review of economic perspectives*, 14(4), 309-328.

Marzouk, M., & Oukhallou, Y. (2017). Fiscal policy and the Ricardian equivalence: Empirical evidence from Morocco. *Journal of Economics Library*, 4(3), 372-381.

Mendoza, E. G., Milesi-Ferretti, G. M., & Asea, P. (1997). On the ineffectiveness of tax policy in altering long-run growth: Harberger's superneutrality conjecture. *Journal of Public Economics*, 66(1), 99-126.

Mossadak, A. (2013). Monetary and Fiscal Policy in an Estimated DSGE Model for Morocco.

Neog, Y., & Gaur, A. K. (2020). Macro-economic determinants of tax revenue in India: an application of dynamic simultaneous equation model. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 13(1), 13-35.

Baldacci et al. (2004), T., Yang, L., & Zucman, G. (2019). Capital accumulation, private property, and rising inequality in China, 1978–2015. *American Economic Review*, 109(7), 2469-96.

Poulson, B. W., & Kaplan, J. G. (2008). State income taxes and economic growth. *Cato J.*, 28, 53.

Ramey, V. A. (2020). The macroeconomic consequences of infrastructure investment (No. w27625). National Bureau of Economic Research.

Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American economic review*, 1281-1302.

Reed, W. R., & Rogers, C. L. (2006). Tax burden and the mismeasurement of state tax policy. *Public Finance Review*, 34(4), 404-426.

Scully, G. W. (2003). Optimal taxation, economic growth and income inequality. *Public choice*, 115(3), 299-312.

Stoilova, D. (2017). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y Administración*, 62(3), 1041-1057.

Stoilova, D., & Patonov, N. (2013). An empirical evidence for the impact of taxation on economy growth in the European Union. *Tourism & Management Studies*, 1031-1039.

Szarowska, I. (2013). Effects of taxation by economic functions on economic growth in the European Union.

Tanchev, S. (2016). The role of the proportional income tax on economic growth of Bulgaria. *Études économiques*, (4), 66-77.

Terzi, C., El Ammari, A., Bouchrika, A., & Mhadhbi, K. (2017). Optimal Taxation and Economic Growth in Tunisia: Short and Long Run Cointegration Analysis.

Thanh, S. D., & Canh, N. P. (2020). Taxation and capital formation: Non-linear effects and asymmetry between developing and developed countries. *The Journal of Economic Asymmetries*, 22, e00174.

Trabandt, M., & Uhlig, H. (2011). The Laffer curve revisited. *Journal of Monetary Economics*, 58(4), 305-327.

Van der Wielen, W. (2020). The macroeconomic effects of tax changes: Evidence using real-time data for the European Union. *Economic Modelling*, 90, 302-321.

Vegh, C. A., & Vuletin, G. (2015). How is tax policy conducted over the business cycle?. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(3), 327-70.

Widmalm, F. (2001). Tax structure and growth: are some taxes better than others?. *Public choice*, 107(3), 199-219.

Zagler, M., & Dürnecker, G. (2003). Fiscal policy and economic growth. *Journal of economic surveys*, 17(3), 397-418.

Annexe A. Figures

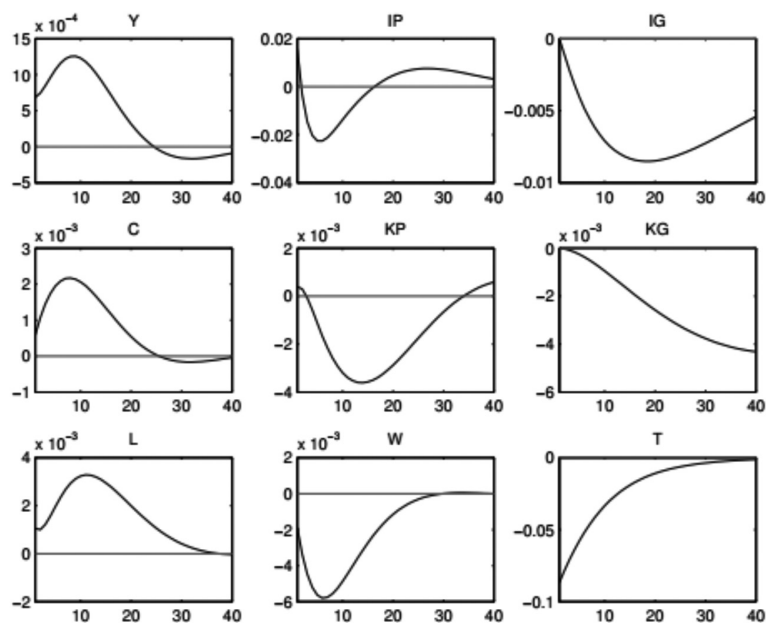


Figure A1. Fonctions de réponse impulsionnelle : choc de e_{τ_c}

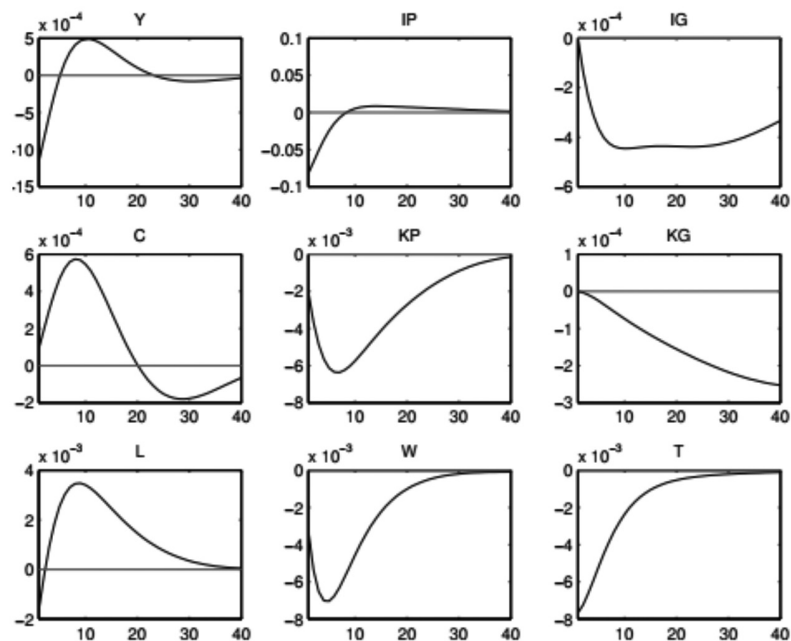


Figure A2. Fonctions de réponse impulsionnelle : choc de e_{τ_l}

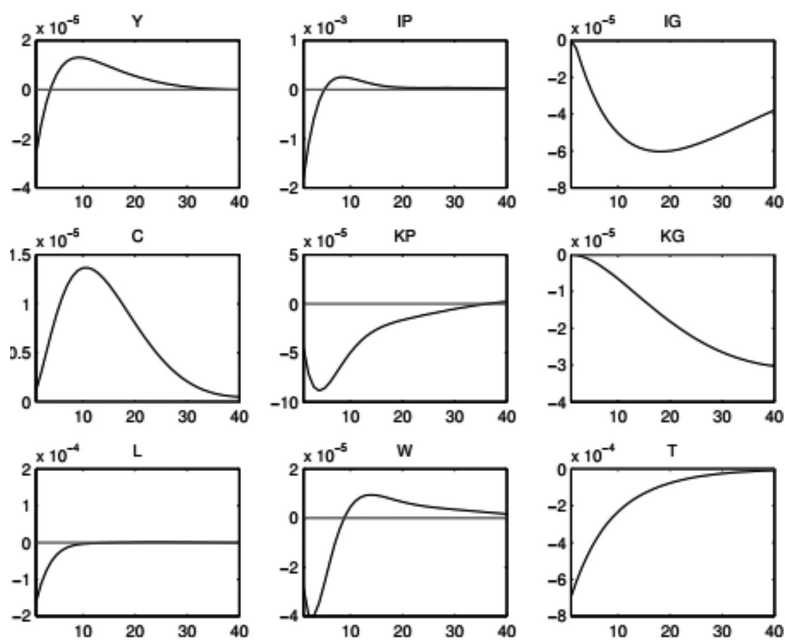


Figure A3. Fonctions de réponse impulsionnelle : choc de e_{τ_k}

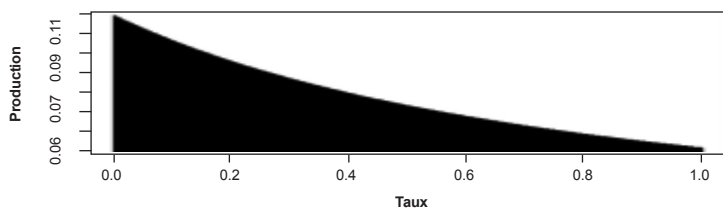


Figure A4. Le volume du produit pour chaque taux d'imposition de consommation

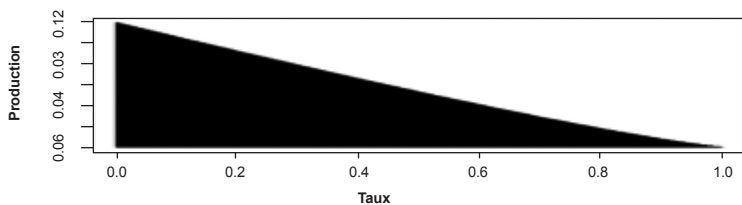


Figure A5. Le volume du produit pour chaque taux d'imposition de revenu

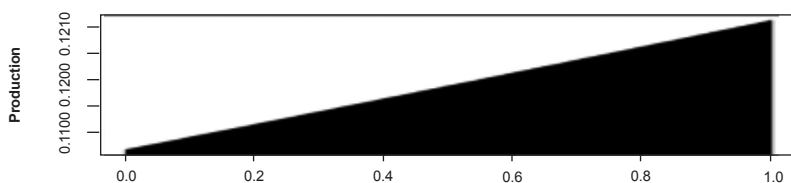


Figure A6. Le volume du produit pour chaque taux d'imposition de capital

Annexe B. Tableaux

Équation	Définition
$\lambda_t = \frac{(C_t - \phi_c C_{t-1})^{-\sigma}}{(1 + \tau_t^c)P_t} - \phi_c \beta \frac{(E_t C_{t+1} - \phi_c C_t)^{-\sigma}}{(1 + \tau_t^c)P_t}$	Consommation optimale
$W_{j,t}^* = \left(\frac{\psi_W}{\psi_W - 1} \right) E_t \sum_{i=0}^{\infty} (\beta \theta_W)^i \left(\frac{L_{j,t+i}^{\varphi}}{(1 - \tau_{t+i}^l \lambda_{t+i})} \right)$	Salaire optimal
$W_t = \left[\theta_W W_{t-1}^{1-\psi_W} + (1 - \theta_W) W_t^{*1-\psi_W} \right]^{\frac{1}{1-\psi_W}}$	Le niveau agrégé des salaires
$\pi_{W,t} = W_t / W_{t-1}$	Le taux d'inflation brut des salaires
$Q_t = \beta E_t \left[(1 - \delta) Q_{t+1} + \lambda_{t+1} R_{t+1} U_{t+1} (1 - \tau_{t+1}^k) \right. \\ \left. - \lambda_{t+1} P_{t+1} \left[\Psi_1 (U_{t+1} - 1) + \frac{\Psi_2}{2} (U_{t+1} - 1)^2 \right] \right]$	Q de Tobin
$\frac{R_t}{P_t} = \frac{1}{1 - \tau_t^k} [\Psi_1 + \Psi_2 (U_t - 1)]$	Demande de capacité installée
$\lambda_t P_t (1 + \tau_t^c) - Q_t \left[1 - \frac{\chi}{2} \left(\frac{I_t}{I_{t-1}} - 1 \right)^2 - \chi \left(\frac{I_t}{I_{t-1}} \right) \left(\frac{I_t}{I_{t-1}} - 1 \right) \right] \\ = \chi \beta E_t \left[Q_{t+1} \left(\frac{I_{t+1}}{I_t} \right)^2 \left(\frac{I_{t+1}}{I_t} - 1 \right) \right]$	Demande d'actifs d'investissement
$K_{t+1}^p = (1 - \delta) K_t^p + I_t^p \left[1 - \frac{\chi}{2} \left(\frac{I_t^p}{I_{t-1}^p} - 1 \right)^2 \right]$	Accumulation du capital privé

$\frac{\lambda_t}{R_t^B} = \beta E_t \lambda_{t+1}$	Équation d'Euler
$Y_{j,t} = A_t \left(U_t K_{j,t}^P \right)^{\alpha_1} L_{j,t}^{\alpha_2} K_{j,t}^{G\alpha_3}$	Fonction de Production
$\frac{L_{j,t}}{U_t K_{j,t}^P} = \left(\frac{\alpha_2}{\alpha_1} \right) \frac{R_t}{W_t}$	Condition d'optimalité de l'entreprise
$U_t K_{j,t} = \alpha MC_{j,t} \frac{Y_{j,t}}{R_t}$	Demande du capital
$L_{j,t} = (1 - \alpha) MC_{j,t} \frac{Y_{j,t}}{W_t}$	Demande du travail
$CM_{j,t} = \frac{1}{A_t K_{j,t}^{G\alpha_3}} \left(\frac{W_t}{\alpha_2} \right)^{\alpha_2} \left(\frac{R_t}{\alpha_1} \right)^{\alpha_1}$	Coût marginal
$P_{j,t}^* = \left(\frac{\psi}{\psi - 1} \right) E_t \sum_{i=0}^{\infty} (\beta \theta)^i CM_{j,t+i}$	Niveau optimal des prix
$P_t = \left[\theta P_{t-1}^{1-\psi} + (1 - \theta) P_t^{*1-\psi} \right]^{\frac{1}{1-\psi}}$	Niveau général des prix
$\pi_t = P_t / P_{t-1}$	Taux d'inflation brut
$\frac{B_{t+1}}{R_t^B} - B_t + T_t = P_t G_t + P_t I_t^G + P_t TRANS_t$	Contrainte du gouvernement
$T_t = \tau_t^c P_t (C_t + I_t^P) + \tau_t^l W_t L_t + \tau_t^k (R_t - \delta) K_t^P$	Revenu fiscal
$\frac{Z_t}{Z_{ss}} = \left(\frac{Z_{t-1}}{Z_{ss}} \right)^{\gamma_Z} \left(\frac{B_t}{Y_{t-1} P_{t-1}} \frac{Y_{ss} P_{ss}}{B_{ss}} \right)^{(1-\gamma_Z)\phi_Z} S_t^Z$ where $Z = \{ \tau_t^c, \tau_t^l, \tau_t^k \}$	Règle budgétaire

$K_{t+1}^G = (1 - \delta_G)K_t^G + I_t^G$	Accumulation du
$\frac{R_t^B}{R_{ss}^B} = \left(\frac{R_{t-1}^B}{R_{ss}^B}\right)^{\gamma_R} \left[\left(\frac{\pi_L}{\pi_{ss}}\right)^{\gamma_\pi} \left(\frac{Y_L}{Y_{si}}\right)^{\gamma_Y}\right]^{(1-\gamma_R)} S_t^m$	Règle de Taylor
$Y_t = C_t + I_t^P + I_t^G + G_t$	Condition d'équilibre
$\log A_t = (1 - \rho_A)\log A_{ss} + \rho_A \log A_{t-1} + \varepsilon_t$	Chocs de productivité
$\log S_t^Z = (1 - \rho_Z)\log S_{ss}^Z + \rho_m \log S_{t-1}^Z + \varepsilon_{Z,t}$	Chocs fiscaux
$\log S_t^m = (1 - \rho_m)\log S_{ss}^m + \rho_m \log S_{t-1}^m + \varepsilon_{m,t}$	Chocs monétaire

Tableau B1. Structure du modèle

Paramètres	calibrage	Paramètres	calibrage
σ	1.95	φ_c	0.73
φ	1.72	τ_{ss}^c	0.3
α_l	0.3	τ_{ss}^l	0.2
α_2	0.65	τ_{ss}^k	0.1
α_3	0.05	χ	1
β	0.985	Ψ_l	0.04
δ	0.025	Ψ_2	1
ρ_A	0.95	δ_G	0.025
σ_A	0.01	γ_R	0.79
θ	0.88	γ_Y	0.16
Ψ	8	γ_π	2.43
θ_w	0.75	$\phi_{TRANS_{ss}}$	0.01
Ψ_w	21	$\phi_{B_{ss}}$	1
$\phi_{I_{ss}^G}$	0.02	ϕ_G	0
γ_G	0	ϕ_{IG}	-0.1
γ_{JG}	0.1	ϕ_{TRANS}	-0.1
γ_{TRANS}	0.1	ϕ_{ε^G}	0
γ_{ε^G}	0	ϕ_{ε^l}	0
γ_{ε^l}	0	γ_{ε^k}	0

Tableau B2. Valeurs des paramètres du modèle

<i>Variables</i>	Y	IP	IG	C	KP	KG	L	W	T
<i>Y</i>	1.0000	-0.0169	-0.4165	0.9138	-0.5611	-0.0002	0.8036	-0.6494	-0.7195
<i>IP</i>	-0.0169	1.0000	0.0214	-0.3894	0.2543	-0.1210	-0.0874	0.5586	0.3770
<i>IG</i>	-0.4165	0.0214	1.0000	-0.5299	0.5566	0.7008	-0.6645	0.5037	0.4241
<i>C</i>	0.9138	-0.3894	-0.5299	1.0000	-0.6600	-0.0774	0.8192	-0.8376	-0.8147
<i>KP</i>	-0.5611	0.2543	0.5566	-0.6600	1.0000	0.0911	-0.9192	0.8512	0.4351
<i>KG</i>	-0.0002	-0.1210	0.7008	-0.0774	0.0911	1.0000	-0.2309	0.1383	0.0432
<i>L</i>	0.8036	-0.0874	-0.6645	0.8192	-0.9192	-0.2309	1.0000	-0.8404	-0.5808
<i>W</i>	-0.6494	0.5586	0.5037	-0.8376	0.8512	0.1383	-0.8404	1.0000	0.7059
<i>T</i>	-0.7195	0.3770	0.4241	-0.8147	0.4351	0.0432	-0.5808	0.7059	1.0000

Tableau B3. Corrélation des variables simulées

Annexe C. Modèle log-linéarisé

Lagrange

$$\left[\frac{(1 - \phi_c \beta)(1 - \phi_c)}{\sigma} \right] [\tilde{\lambda}_t + \tilde{P}_t + \left(\frac{\tau_{ss}^c}{1 + \tau_{ss}^c} \right) \tilde{\tau}_t^c] = \phi_c \beta (E_t \tilde{C}_{t+1} - \phi_c \tilde{C}_t) - (\tilde{C}_t - \phi_c \tilde{C}_{t-1})$$

Équation de Phillips

$$\pi \tilde{W}_t = \beta E_t \pi \tilde{W}_t + 1 + \left[\frac{(1 - \theta_w)(1 - \beta \theta_w)}{\theta_w} \right] \left[\varphi \tilde{L}_t - \tilde{\lambda}_t + \left(\frac{\tau_{ss}^l}{1 - \tau_{ss}^l} \right) \tilde{\tau}_t \right]$$

Taux d'inflation des salaires $\tilde{\pi}_{W,t} = \tilde{W}_t - \tilde{W}_{t-1}$

Contrainte budgétaire du ménage

$$P_{ss} C_{ss} \left[\left(\tilde{P}_t + \tilde{C}_t \right) (1 + \tau_{ss}^c) + \tau_{ss}^c \tilde{\tau}_t^c \right] + P_{ss} I_{ss}^P \left[\left(\tilde{P}_t + \tilde{I}_t^P \right) (1 + \tau_{ss}^c) + \tau_{ss}^c \tilde{\tau}_t^c \right] \\ + \frac{B_{ss}}{R_{ss}^B} \left(\tilde{B}_{t+1} - \tilde{R}_t^B \right) = W_{ss} L_{ss} \left[\left(\tilde{W}_t + \tilde{L}_t \right) (1 - \tau_{ss}^l) - \tau_{ss}^l \tilde{\tau}_t^l \right] + R_{ss} K_{ss}^P \\ \left[\left(\tilde{R}_t + \tilde{K}_t^P \right) (1 - \tau_{ss}^k) - \tau_{ss}^k \tilde{\tau}_t^k \right] + B_{ss} \tilde{B}_t + TRANS_{ss} TRANS_t$$

Q de Tobin

$$\left(\frac{Q_{ss}}{\beta}\right)\tilde{Q}_t = E_t\left\{(1-\delta)Q_{ss}\tilde{Q}_{t+1} + \lambda_{ss}R_{ss}U_{ss}(1-\tau_{ss}^k)\right. \\ \left.\left[\tilde{\lambda}_{t+1} + \tilde{R}_{t+1} + \tilde{U}_{t+1} - \left(\frac{\tau_{ss}^k}{1-\tau_{ss}^k}\right)\tilde{\tau}_{t+1}^k\right] - \lambda_{ss}P_{ss}\Psi_1U_{ss}\tilde{U}_{t+1}\right\}$$

Demande de capacité installée

$$(1-\tau_{ss}^k)\frac{R_{ss}}{P_{ss}}\left[\tilde{R}_t - \tilde{P}_t - \left(\frac{\tau_{ss}^k}{1-\tau_{ss}^k}\right)\tilde{\tau}_t^k\right] = \Psi_2U_{ss}\tilde{U}_t$$

Demande d'investissements

$$(1+\tau_{ss}^c)\lambda_{ss}P_{ss}\left[\tilde{\lambda}_t + \tilde{P}_t + \left(\frac{\tau_{ss}^c}{1+\tau_{ss}^c}\right)\tilde{\tau}_t^c\right] - Q_{ss}\tilde{Q}_t + \chi Q_{ss}(\tilde{I}_t^P - \tilde{I}_{t-1}^P) = \chi\beta Q_{ss}(E_t I_{t+1}^P - \tilde{I}_t^P)$$

L'accumulation du capital privé

$$\tilde{K}_{t+1}^P = (1-\delta)\tilde{K}_t^P + \delta\tilde{I}_t^P$$

Équation d'Euler $\tilde{\lambda}_t - \tilde{R}_t^B = \tilde{\lambda}_{t+1}$

Fonction de production

$$\tilde{Y}_t = \tilde{A}_t + \alpha_1(\tilde{U}_t + \tilde{K}_t^P) + \alpha_2\tilde{L}_t + \alpha_3\tilde{K}_t^G$$

Condition de premier ordre des entreprises

$$\tilde{L}_t - \tilde{U}_t - \tilde{K}_t^P = \tilde{R}_t - \tilde{W}_t$$

Coût marginal $\hat{M}C_t = \alpha_2\tilde{W}_t + \alpha_1\tilde{R}_t - \tilde{A}_t - \alpha_3\tilde{K}_t^G$

Équation de Phillips $\tilde{\pi}_t = \beta E_t\tilde{\pi}_{t+1} + \left[\frac{(1-\theta)(1-\beta\theta)}{\theta}\right](\tilde{M}C_t - \tilde{P}_t)$

Taux d'inflation brut $\tilde{\pi}_t = \tilde{P}_t - \tilde{P}_{t-1}$

Contrainte budgétaire du gouvernement

$$\frac{B_{ss}}{R_{ss}^B} \left(\tilde{B}_{t+1} - \tilde{R}_t^B \right) - B_{ss} \tilde{B}_t + T_{ss} \tilde{T}_t = P_{ss} G_{ss} \left(\tilde{G}_t + \tilde{P}_t \right) +$$

$$P_{ss} I_{ss}^G \left(\tilde{P}_t + \tilde{I}_t^G \right) + P_{ss} TRANS_{ss} \left(\tilde{P}_t + \hat{TRANS}_t \right)$$

Revenu fiscal

$$T_{ss} \tilde{T}_t = \tau_t^c P_{ss} \left[C_{ss} \left(\tilde{C}_t + \tilde{P}_t \right) + I_{ss}^P \left(\tilde{I}_t^P + \tilde{P}_t \right) \right] +$$

$$\tau_t^l W_{ss} L_{ss} \left(\tilde{W}_t + \tilde{L}_t \right) + \tau_t^k K_{ss}^P \left[R_{ss} \left(\tilde{R}_t + \tilde{K}_t^P \right) - \delta \tilde{K}_t^P \right]$$

Accumulation du capital public

$$\tilde{K}_{t+1}^G = (1 - \delta_G) \tilde{K}_t^G + \delta \tilde{I}_t^G$$

Règle de politique budgétaire

$$\tilde{Z}_t = \gamma_z \tilde{Z}_{t-1} + (1 - \gamma_z) \phi_z \left(\tilde{B}_t - \tilde{Y}_{t-1} - \tilde{P}_{t-1} \right) + \tilde{S}_t^z$$

Règle de Taylor

$$\tilde{R}_t^B = \gamma_R \tilde{R}_{t-1}^B + (1 - \gamma_R) \left(\gamma_\pi \tilde{\pi}_t + \gamma_Y \tilde{Y}_t \right) + \tilde{S}_t^m$$

Condition d'équilibre

$$Y_{ss} \tilde{Y}_t = C_{ss} \tilde{C}_t + I_{ss}^P \tilde{I}_t^P + I_{ss}^G \tilde{I}_t^G + G_{ss} \tilde{G}_t$$

Choc de productivité $\tilde{A}_t = \rho_A \tilde{A}_{t-1} + \epsilon_t$

Chocs de politique fiscale $\tilde{S}_t^Z = \rho_Z \tilde{S}_{t-1}^Z + \epsilon_{Z,t}$

Choc de politique monétaire $\tilde{S}_t^m = \rho_m \tilde{S}_{t-1}^m + \epsilon_{m,t}$

Impact du e-commerce sur la performance commerciale des coopératives des produits du terroir dans la région Fès – Meknès

**Rachid El Badri²⁴, Sami El Badri²⁵
et Mounia Cherkaoui²⁶**

Introduction

Le monde rural s'étend sur 90% de la superficie du Maroc et représente 40% de la population nationale. Les zones de montagnes concentrent les populations les plus pauvres (79,4%) et les plus vulnérables (64%). Toutefois, ces zones abritent 70% des ressources hydriques, couvrent 62% de la forêt marocaine, et constituent un foyer important de biodiversité et de ressources naturelles²⁷.

La vision et les orientations nationales en matière de lutte contre la pauvreté et de promotion de l'emploi des jeunes en zones rurales et de montagnes recommandent la création d'opportunités économiques autour de secteurs porteurs afin de procurer un revenu satisfaisant, renforçant le pouvoir d'achat des populations rurales. Cette dynamique concerne des secteurs générateurs de richesses et d'emplois comme l'exploitation durable et la transformation des ressources naturelles, le tourisme rural ou encore l'artisanat.

L'économie sociale et solidaire (ESS) est plus présente à travers le secteur coopératif qui reste sa composante essentielle, englobant plus de 27 262 coopératives²⁸. Il occupe une place primordiale dans le tissu

24. Contat de l'auteur : elbadri.rachid@uit.ac.ma

25. Contat de l'auteur : sami.elbadri@uit.ac.ma

26. Contat de l'auteur : cherkaouimounia@yahoo.fr

27. Rapport National 2019 du HCP : Population et Développement au Maroc

28. Contat de l'auteur : Office de Développement de la Coopération

économique national, l'importance socioéconomique de ce tissu n'est plus à démontrer.

La présente étude vise à évaluer les potentialités pour les coopératives de produits du terroir d'exploiter les TIC dans l'amélioration de la performance commerciale, notamment l'utilisation de l'e-commerce. Cela nous permettra de comprendre les facteurs de réussite et de blocage des ventes des coopératives de produits de terroir, surtout pendant la crise du covid-19.

Pour répondre à cette problématique, nous devons approcher les questions liées à la place de l'e-commerce dans la stratégie commerciale des coopératives.

Partie 1 : Généralités sur les coopératives de produits du terroir au Maroc

1. LES COOPÉRATIVES DE PRODUITS DU TERROIR AU MAROC, LEVIER DE L'INCLUSION SOCIO-ÉCONOMIQUE

a. Évolution du concept de produit du terroir

Le développement des produits du terroir est considéré comme l'un des objectifs privilégiés et parmi les innovations apportées par le Plan Maroc Vert, en tant qu'alternative très prometteuse pour le développement local viable et durable, particulièrement dans les zones marginales et difficiles. L'expérience internationale montre d'ailleurs que certaines zones considérées longtemps comme difficiles et à handicaps permanents ont su trouver de nouveaux positionnements agricoles, notamment par des stratégies de terroir qui ont permis la création de la valeur et de la richesse.

Cette importance accordée par le Plan Maroc Vert à la mise en valeur des produits de terroir se base sur les potentialités réelles, dont dispose le Maroc en matière d'écosystèmes, de biodiversité et d'expertise dans le domaine. Elle se base aussi sur la demande croissante en consommation pour ce type de produits qui ne cesse de croître sur les marchés national et international, offrant d'importantes opportunités pour leur commercialisation.

Face à ces perspectives prometteuses de développement, beaucoup de contraintes entravent l'épanouissement du secteur dont principalement la faible présence dans les marchés structurés, la transformation peu adaptée aux usages, le packaging peu attractif, l'absence du rapport qualité prix et l'adoption des canaux de distribution traditionnels.

b. Les produits du terroir et la labélisation au Maroc²⁹

Un produit du terroir est typique en termes de goût, de texture, de forme, de poids, de mode d'élaboration, de dénomination et de réputation. Il est spécifique par ses caractéristiques significatives pour le consommateur, à l'achat et à l'usage. Ces caractéristiques sont mesurables, intrinsèques et différentes de celles des autres produits.

c. Classes des produits du terroir

Au niveau du Maroc, on définit trois classes de produits du terroir :

Produits d'origine animale : Ce sont tous les produits issus du corps d'un animal. Ils peuvent être transformés en nourriture (*exemple : viande, lait, œufs, miel...*). D'autres produits de cette classe ne sont pas destinés à la consommation humaine. Ils peuvent entrer, soit de manière brute, soit semi-transformée, dans la composition de :

- **Médicaments ou produits pharmaceutiques** (*exemple : l'insuline, les produits sanguins*)

- **Produits industriels** (*exemple : produits cosmétiques, peintures, produits de nettoyage, vernis, colles, savons, encres*)

- **Autres produits** (*exemple : les peaux brutes, trophées de chasse*).

Produits d'origine végétale : Le terme « végétale » désigne les plantes vivantes et les parties vivantes de plantes, y compris les semences et le matériel de reproduction (*exemple : fruits, légumes, tubercules, bulbes, rhizomes, fleurs coupées, branches avec feuillage, feuilles, pollen vivant, semences, plantes à planter*).

Le terme de produits végétaux, quant à lui, désigne les produits d'origine végétale **non transformés ou ayant fait l'objet d'une préparation simple** (*exemples : les palettes en bois et autres emballages en bois sont considérées comme des produits végétaux*).

Les fruits et légumes coupés ou surgelés, par contre ne rentrent pas dans cette définition : il s'agit de produits d'origine végétale mais qui ont subi une transformation substantielle. Ils sont considérés comme des produits alimentaires.

Produits transformés : selon la définition générale, il s'agit d'un produit qui a subi une transformation, de sorte qu'il n'est plus dans sa forme brute ou à l'état frais (*exemple : le fromage issu de la transformation du lait, les pâtes, l'huile d'argan, l'huile d'olive, l'huile de figue de barbarie, Amlou, fromage de chèvre*).

Depuis l'entrée en vigueur de la loi 25-06 relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité des denrées alimentaires et des produits agricoles et halieutiques promulguée par le dahir n°1-08-56 du 17 jourmada I 1429

29. Maroc Terroirs, www.marocterroirs.com

(23 mai 2008), le système marocain de labellisation a permis la création d'un certain nombre de Labels et d'indices dont les principaux sont :

- √ IGP argan ;
- √ AOP huile d'olive de Tyout-Chiadma ;
- √ Label agricole agneau laiton (croisement entre béliers importés et brebis locales de race Timahdite, Boujaâd, Beni-Guil et D'man) ;
- √ AOP Safran Taliouine ;
- √ IGP Datte Mejhoul ;
- √ IGP Clémentine de Berkane.

d. Environnement juridique et institutionnel

Il y a lieu de noter que l'objectif visé par l'adoption de la nouvelle loi 112.12 régissant les coopératives est de leur faciliter l'insertion dans l'économie de marché pour contribuer efficacement au développement de l'économie nationale, par la création d'un climat favorable au développement de l'esprit solidaire et coopératif. La loi vise aussi d'encourager la restructuration du secteur informel et la valorisation des produits du terroir dans le but de structurer des projets de développement nationaux.

Ainsi, on peut résumer les principales nouveautés de la loi 112.12 comme suit :

- La loi donne la possibilité pour les coopératives de se transformer en société de personnes ou de capitaux ;
- Pas d'exigence de capital minimum : les apports en nature doivent être évalués par un expert assermenté ;
- Le nombre minimum d'adhérents ou d'adhérentes constituant une coopérative est au minimum 5 ;
- Le conseil d'administration est élu pour 3 ans et est renouvelée à hauteur du tiers, une fois par an.
- Il y a trois catégories de coopératives :
 - « Les coopératives auxquelles les membres fournissent des produits en vue de leur revente aux tiers après leur transformation ou des services en vue de les fournir à ces derniers ;
 - Les coopératives de production de marchandises ou de fourniture de service au profit de leurs membres ;
 - Les coopératives qui offrent un emploi rémunéré au profit de leurs membres. »³⁰

Une coopérative peut exercer une ou plusieurs activités des trois types susmentionnés.

30. Extrait du Dahir n°1-14-189 du 27 moharrem 1436 (21 novembre 2014) portant promulgation de la loi n° 112-12 relative aux coopératives.

Au niveau fiscal, les coopératives ou les unions des coopératives ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions de DH HT sont exonérées d'impôt sur les sociétés.

e. Cartographie des coopératives de produits du terroir au Maroc

Tableau 1 : Coopératives par secteur en 2019³¹

Secteur	Nombre	Adhérents
Agriculture	17 582	406 542
Artisanat	4 939	49 183
Habitat	1 200	50 907
Argane	540	9 565
Forêts	393	11 270
Denrées alimentaires	415	3 347
Plantes médicinales et aromatiques	385	6 872
Pêche	427	7 106
Alphabétisation	300	2 089
Transport	121	2 089
Commerçants détaillants	78	1 409
Consommation	43	6 868
Exploitation des carrières	61	1 566
Main d'œuvre	40	396
Tourisme	155	885
Traitement de déchets	68	691
Centres de gestion	26	175
Imprimerie-papeterie	40	216
Mines	9	264
Télécommunication	12	72
Art et culture	24	151
Commerce électronique	9	48
Total	27 262	563 776

31. Office de Développement de la Coopération

Le nombre de coopératives au Maroc a évolué de 4.895 à 27.262 entre 2005 et 2019, avec 65% opérant dans l’agriculture, 18% dans l’artisanat et 4.5% dans l’habitat³². Or le nombre de coopératives qui recourent au commerce électronique reste limité avec seulement 0.03 %.

Tableau 2 : Répartition géographique des coopératives au Maroc³³

Région	Nombre	Adhérents
Casablanca-Settat	3 091	86 785
Fès-Meknès	3 050	44 387
Rabat-Salé-Kénitra	2 653	51 948
Tanger-Tétouan-Al Hoceima	2 270	44 724
Marrakech-Safi	2 558	78 506
Souss-Massa	2 501	46 773
Laâyoune-Assakia Al Hamra	2 013	14 858
Oriental	3 027	65 898
Beni Mellal-Khénifra	1 747	60 954
Guelmim-Oued Noun	2 194	16 807
Drâa-Tafilalet	1 814	49 418
Dakhla-Oued-Eddahab	342	2 718
Total	27 262	563 776

Le nombre de coopératives dans la région Fès Menès à la fin 2019 a atteint 3.050 coopératives et 44.387 adhérents. Cette région occupe la deuxième place après la région Casablanca-Settat avec 3.091 coopératives et 86.785 adhérents. Cependant, la région de Dakhla Oued-Edahab a enregistré le nombre le plus bas des coopératives avec 342 coopératives et 2.718 adhérents³⁴.

La région FES-MEKNES, dispose des atouts naturels favorisant la création d’activités liées aux produits du terroir à savoir un domaine forestier important et une géographie montagneuse.

32. Ibid
 33. Office de Développement de la Coopération
 34. Ibid

f. Contraintes et défis des coopératives de produits du terroir :

Les coopératives souffrent de plusieurs contraintes qui se sont multipliées durant la période du Covid – 19 et qui entravent le développement des produits du terroir dans les régions marginales. Ces contraintes peuvent être résumées comme suit :

- Faiblesse de l'esprit entrepreneuriale chez les managers des coopératives ;
- Problème de maîtrise des techniques de management pour gérer les groupements ;
- Absence de couverture sociale pour les membres des coopératives ;
- Problème d'accès au financement pour développer leurs activités,
- Problème de commercialisation des produits du terroir et difficultés à accéder aux marchés organisés et aux plateformes digitales de commercialisation en ligne ;
- Manque d'innovation des produits des coopératives ;
- Changement au niveau de la loi qui considère désormais la coopérative comme une entreprise (loi 112.12) ;
- Annulation des foires suite à la pandémie Covid - 19 ;
- Problème d'identité visuelle des coopératives ;
- Arrêt de la production en période de Covid -19 et impossibilité du télétravail ;
- Impact de la sécheresse sur les coopératives agricoles.

2. ÉVOLUTION DE L'E-COMMERCE AU MAROC

a. Définition de l'e-commerce³⁵

Le « e-commerce » ou commerce électronique regroupe l'ensemble des transactions commerciales s'opérant à distance par le biais d'interfaces électroniques et digitales.

Le « e-commerce » englobe donc essentiellement les transactions commerciales s'effectuant sur Internet à partir des différents types de terminaux (ordinateurs, tablettes, smartphones, consoles, TV connectées) sur des sites e-commerce ou applications mobiles marchandes.

L'e-commerce est devenu le principal canal de vente à distance, ce qui explique le remplacement du terme de «vente par correspondance» par celui de «vente à distance».

b. L'e-commerce au Maroc

Selon l'enquête sur l'accès et l'usage des Technologies de l'Information et de la Communication par les individus et les ménages en 2018, réalisée

35. Bertrand Bathelot, www.definitions-marketing.com

par l'Agence nationale de réglementation des télécommunications (ANRT), le e-commerce continue sa progression en augmentant de près de 21,3% entre 2016 et 2018. En effet, près d'une personne sur cinq utilise l'e-commerce dans le milieu urbain.

Le Centre Monétique Interbancaire (CMI) annonce que les sites marchands et les sites des facturiers qui lui sont affiliés ont réalisé 10 millions d'opérations de paiement en ligne via cartes bancaires, marocaines et étrangères, pour un montant global de 4,3 milliards de DH durant les 9 premiers mois de 2020. Ces chiffres sont en progression de +41,5% en nombre et +24,0% en montant par rapport à la même période de 2019.³⁶

Partie II : Étude empirique de la performance commerciale des coopératives des produits de terroir dans la région de Fès-Meknès

1) MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

a. Object de l'étude

Pour traiter notre problématique, nous avons adopté une recherche explicative basée sur une étude de cas comparative, visant à mettre en lumière l'impact de l'e-commerce sur la performance commerciale de cinq coopératives opérantes dans les produits de terroir de la région de Fès-Meknès. Les données collectées et traitées concernent l'activité de ces coopératives durant la pandémie Covid-19 qui a causé une crise économique à l'échelle internationale et, par conséquent, a impacté l'économie nationale.

b. Outils de collecte des données

Pour mener à bien notre recherche, nous avons choisi les méthodes suivantes :

- Recherche documentaire ;
- Observations sur le terrain ;
- Guide d'entretien semi-directif auprès des dirigeants de cinq coopératives de produits du terroir de la région Fès-Meknès.

L'objectif est de collecter pour notre étude des données fiables et exploitables sur les stratégies commerciales adoptées par les coopératives étudiées et analyser leur impact sur l'évolution de leur chiffre d'affaires.

36. Rapport du Centre Monétique Interbancaire sur l'activité monétique au 30 septembre 2020

c. Résultats et analyse des résultats de l'étude

i-Présentation des coopératives

• Coopérative agricole « ATLAS PRODUCTS »

Située à Igermia El Mers Boulemane, cette coopérative est spécialisée dans l'apiculture, la production et la commercialisation du miel et des huiles végétales.

Canaux de distribution : Commerce traditionnel, marché solidaire de l'oasis à Casablanca, e-commerce.

• Coopérative agricole « ASSAF AE »

Située à Aït Omar, Aït Yahya Ouala, Tigrigra, Azrou, cette coopérative a été créée en 2011. Elle est spécialisée dans la valorisation des plantes aromatiques et médicinales ainsi que dans les denrées alimentaires (exemples : couscous, vinaigre, zamita et sfouf ...)

Canaux de distribution : Commerce traditionnel, marché solidaire de l'oasis à Casablanca, e-commerce.

• Coopérative agricole « ALOABIBEN »

Située sur la route Ain chkef à Fès et créée en 2016. Cette coopérative est spécialisée dans l'apiculture, les plantes aromatiques et médicinales ainsi que les produits cosmétiques.

Canaux de distribution : Commerce traditionnel, marché solidaire de l'oasis à Casablanca, e-commerce.

• Coopérative agricole « DAR EL BELDI »

Créée en 2017, cette coopérative, située à Missour, est spécialisée dans la production et la commercialisation des produits cosmétiques.

Canaux de distribution : Commerce traditionnel, marché solidaire de l'oasis à Casablanca, e-commerce.

• Coopérative agricole « EL YASSEMINE »

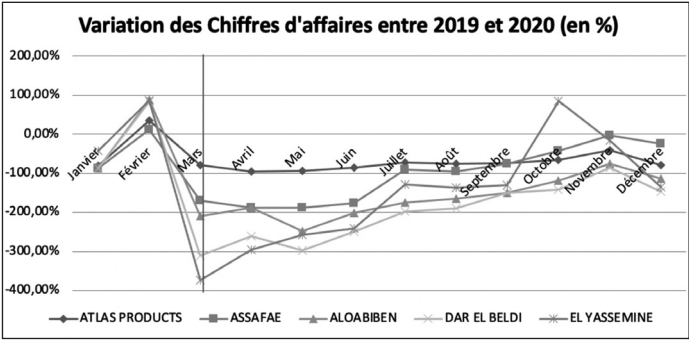
Créée en 2012, cette coopérative est située à Douar Ayoun Smar à 18km de Sefrou. Elle est spécialisée dans l'apiculture, la production et la commercialisation de miel malléable, les produits cosmétiques et les huiles végétales.

Canaux de distribution : Commerce traditionnel, marché solidaire de l'oasis à Casablanca, e-commerce.

ii-Discussion des résultats

- Vue d'ensemble :

Figure 1 : Variation des chiffres d'affaires entre 2019 et 2020 (en %)



Source : Réalisée par nos soins

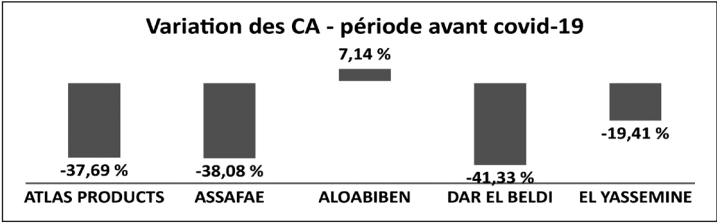
A partir du graphe ci-dessus, nous avons constaté que la variation des chiffres d'affaires (CA) des coopératives a connu une brusque inflexion vers la baisse dès le mois de mars 2020 (période où le confinement a été décrété).

Durant les mois qui suivent, l'évolution de la variation du CA des coopératives a progressé suivant deux allures (accroissement ou diminution).

Ce changement d'allure nous a amené à analyser l'évolution du CA entre 2019 et 2020 sur deux périodes : la première concerne la période avant la crise du Covid-19 (janvier – mars) et la deuxième s'étale sur la période post-apparition de la pandémie (avril-décembre).

Avant la crise du Covid-19 :

Figure 2 : Évolution des chiffres d'affaires en période « avant le covid-19 » (en %)

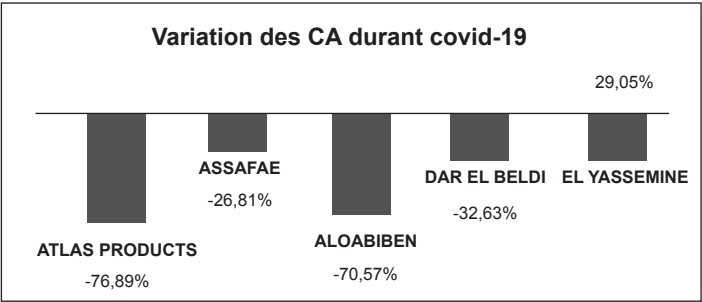


Source : Réalisée par nos soins

Durant cette période, les coopératives ont réalisé des CA cumulés (1^{er} trimestre) inférieurs à ceux de la même période de 2019, sauf pour la coopérative « ALOABIBEN », qui a vu son CA augmenter de 7.14%.

Période Pendant la crise de Covid-19 :

Figure 3 : Evolution des chiffres d'affaires en période de covid-19 (en %)



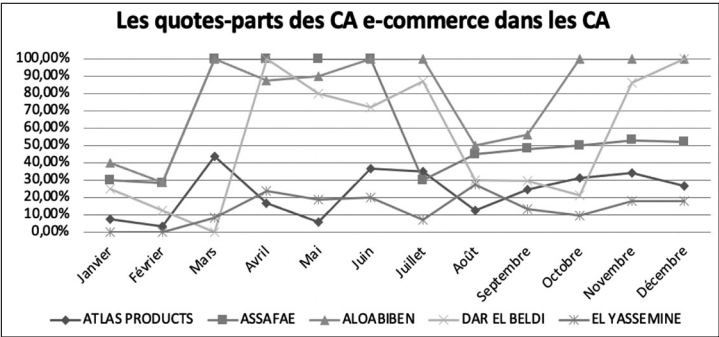
Source : Réalisée par nos soins

Durant la période de la crise, le CA de la coopérative «EL YASSEMINE» a connu une reprise importante, cependant les CA des coopératives «ATLAS PRODUCTS » et « ALOABIBEN » ont connu une diminution notable. Pourtant, les autres coopératives ont connu une légère récupération.

Durant la période de la crise, toutes les coopératives ont enregistré une baisse de leurs CA avec des niveaux différents. La seule exception enregistrée concerne la coopérative « EL YASSEMINE » qui a pu réaliser une hausse de 29,05% malgré les conditions de travail restrictives. Les coopératives «ATLAS PRODUCTS » et « ALOABIBEN » ont connu les plus grosses baisses de CA avec, respectivement, -76.89% et -70.57%.

Contribution de l'e-commerce dans les CA des coopératives

Figure 3 : Les quotes-parts des CA e-commerce dans les CA mensuels globaux



Source : Réalisée par nos soins

Les CA e-commerce des coopératives ont constitué des parties importantes des CA globaux des coopératives, les quotes-parts des CA e-commerce s'élèvent à **65,63%** pour « ALOABIBEN », **56,38%** pour « DAR EL BELD », **45,42%** pour « ASSAF AE », **16,47%** pour « ATLAS PRODUCTS » et **13,19%** pour « EL YASSEMINE ».

Synthèse

Après l'analyse des résultats de l'étude comparative des cas des coopératives en question, nous avons constaté que :

- L'e-commerce a un impact significatif sur la performance commerciale des coopératives des produits du terroir dans la région de Fès-Meknès ;
- L'accès aux marchés organisés, tel que le marché solidaire de l'oasis à Casablanca, permet à certaines coopératives d'assurer un CA stable même durant la période de crise ;
- La non diversification des canaux de distribution peut causer des pertes importantes pour les coopératives durant les crises similaires.

d. Recommandations

Sur la base des informations recueillies lors de cette étude, nous proposons un certain nombre d'actions à entreprendre :

Les actions à entreprendre à court terme :

- Tirer profit de l'e-commerce et des nouvelles techniques de vente ;
- Elaborer des guides techniques comportant les informations clés à connaître dans le domaine (Techniques de production, maîtrises de la qualité, commercialisation, normes du marché, labellisation possible, etc.) ;
- Réaliser régulièrement des études de marché et pister les circuits de commercialisation pour les principales filières.

Les actions à moyen et long terme :

- Suivre et évaluer les coopératives en matière de développement : impact sur le niveau de vie des adhérents ; effets d'entraînement sur les autres activités ou secteurs ; création d'emplois permanents et occasionnels, impact sur l'environnement ;
- Stimuler l'échange d'expériences en favorisant des rencontres dans le cadre de foires annuelles d'exposition ou carrefours d'échange d'expériences.

Conclusion

Les coopératives des produits du terroir constituent un vecteur essentiel dans l'inclusion socio-économique de leurs adhérents. En effet, les coopératives participent à la lutte contre la pauvreté par la création

d'emplois, particulièrement pour les femmes dans le milieu rural, en leur offrant la capacité de participer activement à la valorisation des richesses naturelles et des produits locaux.

La crise de Covid-19 a aggravé la situation de ces coopératives qui souffrent déjà de plusieurs contraintes et a montré leurs faiblesses tant au niveau organisationnel qu'au niveau commercial. Les restrictions sanitaires lancées par les autorités ont affecté, gravement, la performance commerciale de ces entités. Face, à cette situation, l'e-commerce est apparu comme solution pour remédier à cette problématique. L'étude que nous avons menée a essayé d'éclaircir le rôle de ce canal et ses bienfaits pour booster les ventes de ces coopératives. Cette conclusion trouve sa justification dans la multiplication des outils d'exposition virtuel (site internet, applications e-commerce, réseaux sociaux, développement de la monétique digitale et du paiement en ligne...). D'autant plus que durant toute la période de la crise sanitaire, nous avons constaté que rares sont les métiers et les activités qui ont continué à enregistrer de bons résultats financiers. Le secteur de la vente en ligne paraît comme le meilleur secteur qui a tiré profit de cette crise planétaire (exemple : Amazon, Ebay...).

Bibliographie

Agence pour le Développement Agricole (ADA), *Stratégie des produits de terroir (Rapport)*.

Rapport National 2019 du HCP : « Population et Développement au Maroc ».

Ahrouch, S. (2010), *Les enjeux de l'attractivité des coopératives : cas du Maroc*. Laboratoire d'Etudes et de Recherches Appliquées à la Gestion (LERAG). Université Ibn Zohr d'Agadir Maroc, 2010.

Conseil Economique, Social et Environnemental (CESE) (2015). *Rapport sur l'Economie Sociale et Solidaire : Un levier pour une croissance inclusive*.

Drainville I. (2001), *La contribution du modèle coopératif au développement axé sur le genre : le cas des coopératives féminines d'extraction et de commercialisation d'huile d'argan au Maroc*, mémoire pour obtenir la maîtrise en sciences de gestion et développement des coopératives, Faculté d'Administration Institut de Recherche et d'Enseignement sur les Coopératives de l'Université de Sherbrooke.

Elkandoussi F. Omari S. et M'Zali B. (date de consultation 08 mai 2019). *Les coopératives féminines d'argan au Maroc : un domaine propice à la mise en place de la démarche de développement durable*. [en ligne].

Gouvernement du Maroc. (2017). *La loi marocaine sur les coopératives n° 112.12* » publiée en 2016.

Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts, *Produit terroir labélisés (Rapport)*, (2015).

OIT et ACI. (2015). *Les coopératives et les objectifs du développement durable une contribution au débat sur le développement pour l'après-2015* (Note de synthèse).

Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) et SENER-GI Guide, *Territoires, produits et acteurs locaux : des liens de qualité*.

Revue Marocaine des Coopératives n° 6, (2016) Office de Développement de la Coopération (ODCO), pp : 69-70.

Webographie

<http://www.ada.gov.ma/>

<http://www.agriculture.gov.ma/>

<http://www.creditagricole.ma/>

<http://www.fellah-trade.com/>

<http://www.future-agricultures.org/>

<http://www.iamm.ciheam.org/>

<https://www.iied.org/regoverning-markets>

<http://www.indh.ma/>

<http://www.internationaloliveoil.org/estaticos/view/131-world-olive-oil-figures>

<http://www.maroctaswiq.com/>

<http://www.odco.gov.ma/>

<http://www.onssa.gov.ma/>

<http://www.irisa.fr/dream/Seminaire/Tahiti/Tahiti04/transparents/emmanuel/emmanuel.pdf>

ANNEXES

Données commerciales et marketing avant et durant la crise de Covid-19

Coopérative YASSEMINE				
	2019		2020	
	CA global	Dont e-com	CA global	Dont e-com
Janvier	74 055,00	—	106 983,00	—
Février	74 877,00	—	77 607,50	—
Mars	144 759,00	—	52 088,00	4 200,00
Avril	141 786,00	—	93 528,50	22 000,00
Mai	51 862,00	—	72 730,00	13 560,00
Juin	60 776,00	—	65 932,00	12 980,00
Juillet	45 419,00	—	77 035,00	5 400,00
Août	37 231,00	—	57 057,00	15 600,00
Septembre	62 953,00	—	75 524,00	10 050,00
Octobre	38 295,00	—	125 308,00	11 700,00
Novembre	50 431,00	—	85 494,00	15 180,00
Décembre	130 444,00	—	146 480,00	25 920,00

Coopérative ATLAS PRODUCTS				
	2019		2020	
	CA global	Dont e-commerce	CA global	Dont e-commerce
Janvier	74224,50	2500,00	14000	1000
Février	73669,83	1000	100000	3000
Mars	53530,33	0	11500	5000,5
Avril	58558,5	13000	3000	500
Mai	53530	16000	3500	200
Juin	37316,33	3000	5500	2000
Juillet	35583	0	10000	3500
Août	67409,33	30500	16000,5	2000
Septembre	72926,5	2000	18500,5	4500
Octobre	47590,5	0	16000	5000
Novembre	42050,5	4500	25000	8500
Décembre	71926,5	45000,5	15000	4000

Coopérative ASSAFABE				
	2019		2020	
	CA global	Dont e-com	CA global	Dont e-com
Janvier	43280	15148	40675	12202,5
Février	38727	9681,75	29733	8325,24
Mars	36546	7309,2	3000	3000
Avril	36648	7696,08	2700	2700
Mai	44139	16772,82	2578	2578
Juin	29007	4641,12	2340	2340
Juillet	24361	3654,15	20000	6000
Août	28996	5509,24	23450	10552,5
Septembre	30148	6632,56	29630	14222,4
Octobre	35221	13383,98	43634	21817
Novembre	29677	5935,4	40759	21602,27
Décembre	29429	10300,15	45433	23625,16

Coopérative ALOABIBEN				
	2019		2020	
	CA global	Dont e-com	CA global	Dont e-com
Janvier	5000	2000	5000	2000
Février	4000	2000	7000	2000
Mars	5000	2900	3000	3000
Avril	4000	3000	4000	3500
Mai	5000	2000	2000	1800
Juin	2000	1000	1500	1500
Juillet	10000	5000	1500	1500
Août	10000	4600	3000	1500
Septembre	12000	6500	3200	1800
Octobre	5000	2300	1200	1200
Novembre	3700	1300	1000	1000
Décembre	12000	3450	1350	1350

Coopérative DAR EL BELDI				
	2019		2020	
	CA global	Dont e-com	CA global	Dont e-com
Janvier	2000	500	2000	500
Février	2500		2400	300
Mars	3000	600		
Avril	3800	400	1000	1000
Mai	4000	600	2000	1600
Juin	6000	800	3200	2300
Juillet	6000	700	4600	4000
Août	4000	900	3000	900
Septembre	3400	1000	3400	1000
Octobre	4300	700	3300	700
Novembre	3200		2900	2500
Décembre	3000	200	2000	2000

L'inclusion économique des femmes de la région MENA à la croisée des chemins : Quelles politiques publiques en temps de Covid-19 ?

Samar El mjiyad³⁷, Mariem Liouaeddine³⁸, Faïrouz Naji³⁹

Résumé

Présentement, dans le champ économique et social, la notion d'inclusion requiert une attention particulière et accrue des académiciens, praticiens et responsables politiques. La population femme étant concernée par cette simple innovation sémantique, si l'on ose dire, ou factuellement par les enjeux que recèle la notion d'inclusion ? de telle question est importante puisqu'on assiste aujourd'hui à une réouverture des écarts entre les sexes dans moult domaines dues aux conséquences socioéconomiques qui se succèdent de la COVID-19.

L'article se saisit du sujet de l'inclusion économique afin de s'interroger sur les changements qui renvoient les politiques publiques vers un paradigme inclusif et holistique, qui inclut les populations déjà marginalisées ; les femmes. Nous allons nous intéresser aux cinq pays de la région MENA (Egypte, Maroc, Tunisie, Jordanie et Liban) afin de déceler les principales contraintes à l'inclusion économique des femmes et les enjeux révélateurs d'inégalités avec la crise Covid-19.

Notre recherche est basée sur une approche quantitative utilisant l'analyse de plusieurs sources de données provenant : des Rapports Mondiaux des Ecart entre les Sexes (GGGR), des données de l'Organisation Internationale

37. Affiliation de Samar El MJIYAD (Université Ibn Tofail).

38. Laboratoire Sciences Économiques et Politiques Publiques, Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc.

39. Laboratoire d'Etudes et de Recherches en Sciences Economiques et de Management (LERSEM), ENCG, Université Chouaib Doukkali, El Jadida.

du Travail et enfin des données des perspectives économiques du Fond Monétaire International (FMI) et nous mène à déduire que l'inclusion économique des femmes est avant tout liée aux contraintes socioculturelles, politiques et économiques en exaspération en temps de crise sanitaire et limitant l'accès des femmes au marché de travail. La question nous révèle aussi, un symptôme persistant d'exclusion propre à la région dont fait partie le Maroc, en l'occurrence MENA.

Mots clés : Inclusion, Covid-19, femmes, politiques publiques, MENA.

1. Introduction

Dans une optique de lutte contre l'exclusion et sous le prisme d'un pari stratégique vigoureux de réduction des inégalités et de la pauvreté, la notion d'inclusion apparaît comme une ressource référentielle centrale des politiques publiques⁴⁰ Printz (2020). Le terme vient du monde anglo-saxon, à travers les notions de société inclusive (Le Capitaine, 2013) pour laquelle une des questions *sine qua none* de son édification est concernée de plus près par l'égalité femmes/hommes. Cette dernière question s'inscrit, depuis des décennies, dans les agendas des politiques publiques pour le développement durable et équitable des différentes régions du monde (Kabeer, 2005).

Nous proposons de nous intéresser, particulièrement, à la région MENA à laquelle, au rythme actuel, il faudra presque un siècle et demi (142,4 ans) pour parvenir à une véritable parité⁴¹. Ce retard risque de se creuser aux regards des déséquilibres mondiaux dus au COVID 19⁴². Il risque aussi de toucher de plein fouet les segments des populations déjà fragilisées dont celles des femmes et leur inclusion devient une prérogative absolue.

Il est encore trop tôt pour estimer précisément tous les effets de la crise sanitaire actuelle sur l'économie et ensuite sur les femmes dans la région MENA, en particulier, mais il semble que son ampleur sur la place des femmes dans la sphère professionnelle est une bombe à retardement encore sous-estimée.

40. Un terme utilisé par Pierre Muller pour prôner des politiques publiques proactives prenant en compte les profonds changements dans la société.

41. Selon le dernier rapport, Global Gender Gap Report 2021 du WEF (Forum Economique Mondial).

42. Sous l'effet d'un rattrapage de la demande et une reprise économique qui prend souffle que l'économie planétaire pourrait sensiblement se rattraper et s'établir à 4,1 % en 2022 et 3,2% en 2023 elle est de 5,5% en 2021 après une rétractation de -3% en 2020 selon les prévisions de la banque mondiale Janvier 2022. La croissance économique marocaine respectivement de l'ordre de -6% et 4.6% en 2020 et 2021 et une prévision de 3% en 2022 selon la même source.

La présente étude porte sur l'impact du contexte économique, social et politique sur l'inclusion économique en termes d'accès des femmes au marché du travail et les responsabilités qui incombent aux politiques publiques pour contrer les conséquences du Covid-19 notamment celles qui affectent l'inclusion économique des femmes dans les pays sélectionnés de la région MENA.

En observant la dynamique du taux d'activité des femmes, nous n'avons pas pu constater une évolution concrète de l'accès des femmes au marché de travail pré-Covid-19 et leur inclusion économique est à remettre en question durant et après la crise sanitaire.

Problématique : Quel état des lieux peut-on faire de la participation économique des femmes dans la région ? Qu'est-ce qui affecte l'inclusion économique des femmes dans les cinq pays de la région MENA, et quels changements des politiques publiques pour une reprise inclusive ?

2. Revue de Littérature

2.1 INCLUSION ECONOMIQUE DES FEMMES ET POLITIQUES PUBLIQUES : UN CADRE GENERAL

Nous reprenons, ici, les propos énoncés dans l'introduction en considérant le terme d'inclusion comme une ressource référentielle dans l'analyse des politiques publiques. Les travaux du sociologue français Pierre Muller qui est à l'origine de l'analyse cognitive des politiques publiques (Muller, 2000, 2005) stipulent que les actions publiques doivent être analysées pour penser non seulement à la résolution des problèmes, mais doivent relever surtout, des processus à partir desquels vont être élaborées des schémas qu'une société se donne pour comprendre et agir sur le réel tel qu'il est saisi, c'est dans ce sens que l'inclusion est assignée afin d'aider à repenser des politiques publiques basées sur un développement constructiviste d'une société en perpétuel changement. Nous illustrons le principe de l'analyse cognitive des politiques publiques à travers le monde arabe, par exemple, et à partir du moment où l'objet des politiques publiques n'est pas de résoudre seulement les problèmes liés aux violences domestiques et conjugales contre la femme ou ceux relatifs à l'accès au travail. L'analyse cognitive des politiques publiques tentera d'abord, de construire un cadre d'interprétation de leur situation dans la région ; il s'agit de se demander, par exemple, si les législations en vigueur sont assez fortes pour déconstruire le mythe selon lequel la violence domestique est une « affaire privée » ? (Douki Dedieu et al., 2021) Ou si les femmes, elles-mêmes, n'ont pas de connaissance suffisante de leurs droits et de courage de sortir du silence ? Y'a-t-il un accès suffisant à l'éducation pour toutes les femmes afin de changer la mentalité d'une

société patriarcale ? (Douki Dedieu et al., 2021) etc. Tant de questions pour lesquelles la réponse par l'action des politiques publiques devrait être en interaction forte avec la réalité et où le terme de l'inclusion est solidement assigné.

Le terme de l'inclusion couvrent ainsi des problèmes anciens et de nouvelles perceptions sémantiques de ce dernier émergent au point se heurter à des réflexions peu explicites de la part des acteurs qui l'utilisent (Printz, 2020). Une chose est sûre, la notion est inhérente, depuis des décennies, aux questions sociales qui sont tiraillées entre des mouvances philosophiques et sociologiques (Rousseau, 1754) (Condorcet, 1793) (De Tocqueville, 1840) avant de se cristalliser dans la sphère économique grâce, notamment, aux économistes avérés de la justice sociale (Rawls, 1971) (Sen, 2000).

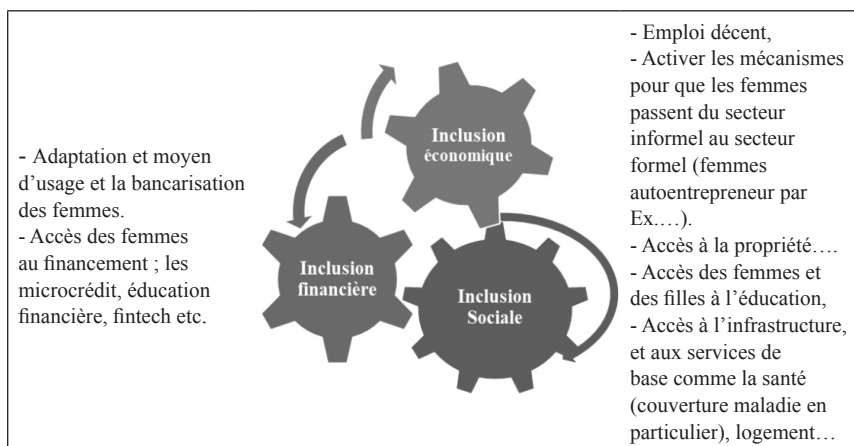
Il s'agit aussi de prendre conscience de l'importance de l'inclusion dans la sphère institutionnelle et dans les organismes internationaux. En Europe, par exemple, c'est dans le souci de modernisation de son modèle social que l'inclusion a été considérée comme une priorité à part entière dans les années 2000 avec la Stratégie de Lisbonne :

En effet, sous le prisme du Plan National d'Action pour l'Inclusion sociale (PNAI), la commission européenne a défini l'inclusion sociale en ces termes : *« Il s'agit d'un processus qui garantit que les personnes en danger de pauvreté ou d'exclusion obtiennent les possibilités et les ressources nécessaires pour participer pleinement à la vie économique, sociale et culturelle, et qu'elles jouissent d'un niveau de vie et de bien-être considéré comme normal pour la société dans laquelle [elles] vivent »*. Stratégie de Lisbonne en 2000.

L'objectif ambitieux du plan européen (PNAI⁴³) s'est étendu à l'inclusion économique des femmes, des seniors et des jeunes en tenant à ce qu'ils accèdent pleinement à la société par l'exercice notamment d'un emploi (Bouquet, 2015) (Bouquet & Corbin, 2021). Nous tenterons donc à partir d'ici, de confirmer que le lien d'inclusion sociale et les questions du genre sont en effet intrinsèques. Nous présentons dans le schéma (1) trois formes d'inclusion, dont chacune a un lien transversal et une vision ensembliste d'une société inclusive où les femmes sont implicitement convoquées à faire partie.

43. Plan National d'Action pour l'Inclusion sociale

Schéma 1 : Formes d'inclusion et exemples connectées d'inclusion des femmes dans une société inclusive égalitaire.



Sources : Schéma réalisé par les auteur.e.s

Les contours de notre étude se délimitent pour mettre le focus sur l'inclusion économique des femmes dans la région MENA.

2.2 L'INCLUSION ECONOMIQUE DES FEMMES DANS LA REGION MENA.

Dans de nombreuses régions du monde, le rôle social des femmes a progressivement changé mais de manière disproportionnée. Dans la région MENA, les femmes représentent 48,2 % de la population (Banque mondiale, 2020). Elles poursuivent des études supérieures autant que les hommes. La différence entre les sexes s'est inversée au profit des femmes et des filles dans certains pays de la région (Kooli & Al Muftah, 2020b). Toutefois, la réduction de l'écart entre les sexes en éducation ne reflète pas une augmentation réelle de la participation économique des femmes (Milazzo & Goldstein, 2019) (Shafik, 1996) (Soubjaki, 2017).

Des auteurs ont observé le taux d'activité des femmes dans quatre⁴⁴ pays de la région (Assaad et al., 2018) et ont qualifié cette situation de « Paradoxe MENA » ; ils soutiennent que l'échec de la participation des femmes à la vie active est dû à la détérioration des possibilités d'emploi offertes aux femmes instruites plutôt qu'aux changements dans les facteurs du côté de l'offre. Une étude plus récente du même auteur

44. Egypte, Algérie, Tunisie et Jordanie.

pointe du doigt le facteur « mariage », qui affecte l'entrée des femmes au marché de travail dans une moindre mesure en Egypte et en Tunisie mais de manière significative en Jordanie (Assaad et al., 2022).

Corroborer factuellement « *le paradoxe MENA* » revient à dire, encore, que les femmes sont une ressource largement inexploitée dans le monde du travail et ne représentent actuellement que 19,7 % de la population active et contribuent à environ 18 % du PIB régional (Banque mondiale, 2020).

D'autres études ont tenté d'expliquer cette particularité régionale en analysant la relation entre la transition démographique (représentée par la population en âge de travailler d'autant plus que les pays de la région MENA aient tendance à présenter des taux de PFMT très faibles) et la croissance économique, en particulier sous l'influence des ressources naturelles dans la région MENA45 (Ross, 2008). Les auteurs (Polyzos et al., 2022) ajoutent à cette analyse, qu'au-delà d'un seuil de rentes de ressources naturelles, une augmentation d'une unité de la population en âge de travailler nuit à la croissance économique. Pour un panel de données de 19 pays de la région MENA couvrant la période de 1992 à 2014, les auteurs trouvent que le niveau critique des rentes de ressources, en pourcentage du PIB, au-delà duquel une population en âge de travailler nuit à la croissance économique est d'environ 16 pour cent (Polyzos et al., 2022).

Une autre étude a évalué l'effet de la richesse en actifs d'un ménage sur la participation économique des femmes dans la région MENA (AlAzzawi & Hlasny, 2019). Ces derniers soutiennent que la richesse d'un ménage a un effet négatif sur la participation à la vie active des femmes et empiète sur les revenus, les salaires et les opportunités individuelles ; les femmes sont parfaitement susceptibles d'augmenter leur offre sur le marché du travail lorsque le taux de salaire qu'elles espèrent gagner augmente en raison d'un niveau d'éducation ou d'expérience plus élevé. Il s'agit de l'effet de substitution bien connu. Cependant une augmentation des revenus non gagnés, tels que le revenu du conjoint ou le niveau de richesse du ménage, peut réduire le désir de travailler des femmes de la région MENA.

Ceci dit, la majorité des études s'attachent à affirmer que les femmes ont beaucoup de difficulté à intégrer la sphère professionnelle à cause de la persistance de la culture patriarcale dans la région (Solati, 2017), (Kooli & Al Muftah, 2020a), (Hayo & Caris, 2013), (Karshenas et al., 2016), (Offenhauer & Buchalter, 2005). Des stéréotypes se génèrent ainsi automatiquement et de manière particulière, la perception dominante

45. Revenus pétroliers en particulier.

limitant la performance des femmes dans les tâches ménagères et familiales a fait en sorte que la domination sociale des femmes par les hommes qu'elle soit subie en termes de normes, croyances ou de valeurs de la région, sont à l'origine de cette représentation (Whitehead, 1979) (Kabeer, 2012). Les derniers auteurs ont ainsi utilisé le terme de « subordination » plus que celui de « patriarcat » dans le but de faire comprendre la perception globale du rapport hommes/ femmes dans la société. Un autre exemple de renforcement de stéréotypes se matérialise à travers la représentation des femmes dans des schémas traditionnels par les médias ; les marketeurs et médias publics de la région MENA sont sur le point de marquer un tournant où les femmes ne sont plus considérées comme des êtres dépendantes, cantonnées dans les rôles de nourrices ou de décoratrices (Khalil & Dhanesh, 2020).

La reproduction des stéréotypes conduit, là encore, à une sorte de « dévalorisation automatique du féminin » construite autour de la surreprésentation des femmes dans les emplois à temps partiel : En 2017⁴⁶, dans la région MENA (hors hauts revenus) parmi l'ensemble de l'emploi féminin, 33% sont à temps partiel. Ce constat est loin d'être le cas pour les pays à revenu élevé de la région MENA et les estimations de la Banque mondiale pour le même indicateur sont de 0% pour le Qatar et de 4% aux Emirats Arabes Unis⁴⁷. Des auteurs soulignent que de telles situations génèrent davantage d'inégalités et paradoxalement l'effet de l'augmentation de la féminisation du marché du travail serait source d'inégalités de revenus comme argumenté dans les travaux de Thurow (1987). Etant donné que les femmes sont généralement moins bien rémunérées et ont tendance à travailler à temps partiel, les auteurs (Acar & Dogruel, 2012) démontrent que la participation des femmes au marché du travail dans la région MENA tend à accroître les inégalités salariales dans ces pays.

Le cadre théorique de notre étude nous a permis de mettre l'accent sur les spécificités sociales les plus pertinentes et sur le cadre général de l'interprétation de l'inclusion des femmes dans la région MENA. Les principaux enjeux ci-dessus seraient sources d'inégalités et leur montée en puissance en temps de crise est indubitable. Pour évaluer le degré d'inclusion économique, nous continuons notre analyse en nous focalisant sur la participation économique des femmes dans la région, et sur les changements dans les politiques publiques après Covid-19 pour une reprise inclusive ?

46. L'année d'étude la plus récente.

47. En 2019 pour les Emirats Arabes Unis.

3. Méthodologie et Résultats

Cette recherche s'appuie essentiellement sur des données secondaires à travers l'analyse quantitative du taux de PFMT⁴⁸, défini par l'organisation internationale du travail (OIT) comme « *la proportion de la population féminine âgée de 15 à 64 ans économiquement active : toutes les personnes qui fournissent de la main-d'œuvre pour la production de biens et de services pendant une période déterminée* » (OIT, 2020). Nous analysons cinq pays situés dans la région MENA en mettant en exergue les différents facteurs sociaux, politiques et variables économiques susceptibles d'impacter l'accès des femmes au marché du travail.

La recherche suivra un modèle conceptuel du comportement basé sur la pragmatique de l'abduction (Gabbay & Woods, 2005). Dans cette approche, la pertinence est déterminée par la capacité de l'hypothèse à expliquer le phénomène observé. Plusieurs recherches comme (Egidi & Rizzello, 2003 ; ur Rehman, 2016) utilisent l'économie comportementale dans leur recherche pour admettre que l'économie cognitive aide à comprendre les activités mentales humaines et expliquer les actions économiques. L'approche cognitive superpose de nombreux domaines, dont la psychologie et l'économie et renforce par tous les moyens le pouvoir explicatif de l'économie, elle lui fournit une base psychologique solide et plus rationnelle et suppose que le test critique d'une théorie est l'exactitude de ses prédictions.

Au regard de qui précède, l'hypothèse principale de notre recherche suppose que le contexte économique, politique, social et culturel en période de crise avant ou pendant Covid-19 dans les pays sélectionnés de la région MENA influence considérablement l'inclusion économique des femmes. Les objectifs de la recherche consistent à : (a) évaluer la progression du taux de femmes dans la population active dans les pays étudiés, (b) explorer les changements économiques, politiques, sociaux observés en période de Covid-19 et qui impactent potentiellement l'inclusion économique des femmes dans les pays considérés.

3.1 CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET RÉDUCTION D'ÉCART EN PARTICIPATION ÉCONOMIQUE ET OPPORTUNITÉ :

La question de l'inclusion économique des femmes s'inscrit dans le défi de réduction des inégalités entre les sexes et relève d'un paradigme d'équité et d'égalité spécifique à chaque pays et implicitement une question de performance économique aussi. Seulement, aucune preuve concluante n'est fournie pour confirmer que la croissance peut favoriser la réduction de l'inégalité entre les sexes. Les preuves à cet égard sont

48. Participation des Femmes au Marché de Travail.

plutôt pour la relation inverse mais limitées au-delà des inégalités dans le domaine de l'éducation (Chaudhry, 2007; Chaudhry & Rahman, 2009; Lagarde, 2013) (Bertay et al., 2020). En effet, dans certains pays en développement, qui ont connu une croissance économique plus rapide, ces dernières années n'ont pas forcément eu un résultat tangible sur l'équilibre entre les sexes (Kabeer, 2012; Zoulikha & Fayçal, 2020)

Pour comparer le Maroc avec des pays sélectionnés de la région MENA, nous avons retenu dans le tableau (2) les critères de sélection suivants :

Tableau 1 : Les pays de la région MENA retenus et critère de sélection pour comparaison avec le Maroc

Pays retenus de la région MENA	Critères de sélection
Maroc, Tunisie, Jordanie, Egypte et Liban.	Pays dont le contexte économique, culturel et social est relativement proche de celui du Maroc mais font mieux que ce dernier en matière de réduction des inégalités économiques H/F (au regard du classement mondial du sous-indice PEO⁴⁹ 2021). Parmi les pays sélectionnés : la Jordanie occupe le premier classement avec une réduction d'écart économique entre les sexes de l'ordre de 53.8% suivi par le Liban 48.7%, 44.5% en Tunisie, 42.1% en Egypte et enfin le Maroc avec une réduction d'écart de 40.7%

Sources : Ateur.e.s

A partir des données des perspectives économiques du FMI, nous avons choisi de comparer le taux de croissance économique en période de crise Covid-19 durant les trois années 2019, 2020 et 2021 pour l'ensemble des pays choisis de la région MENA. L'idée étant d'identifier les États qui réussissent à faire face, économiquement parlant, à la crise sanitaire tout en maintenant un classement jugé moyennement juste en matière de réduction d'écart économique entre les deux sexes.

49. Participation Economique et Opportunités.

Table 2 : Le taux de croissance du PIB réel en période de crise Covid-19 (2019, 2020 et 2021) et évolution du Score PEO (GGGR 2020 et 2021) des pays étudiés :

Pays	Croissance PIB réel 2019	Croissance PIB réel 2021	Croissance PIB réel 2021	Évolution Moyenne croissance PIB réel des trois années %	Score sous-indice PEO Rapport 2020 et 2021		Évolution score PEO en point %
Egypte	5,6	3,6	3,3	+4,17	0,438	0,421	-0,0170
Liban	-7,3	-25	n,d	-16,15	0,442	0,487	+0,0450
Tunisie	1	-8,6	3	-1,53	0,434	0,445	+0,0110
Jordanie	2	-1,6	2	+0,80	0,408	0,538	+0,1300
Maroc	2,6	-6,3	5,7	+0,67	0,405	0,407	+0,0020
Moyen-Orient	-0,1	-4	2,7	-0,47	0,425	0,409	-0,0160
Afrique du Nord	4,2	-1,3	8,1	3,67	0,425	0,409	-0,0160

Source : Établi à partir des données du FMI (2022a) et du Rapport Mondial des Écarts entre les sexes, éditions 2020 et 2021.

Le tableau ci-dessus est établi à partir de deux sources de données : La première source provient des récentes perspectives économiques du FMI (croissance du PIB réel en 2019, 2020 et 2021). Cette source nous aide à évaluer la situation économique des cinq pays de la région MENA durant la période de crise Covid-19.

La seconde source provient du Rapport mondial des écarts entre les sexes (GGGR⁵⁰), établi annuellement depuis 2006, par le Forum économique mondial à travers les données recueillies du sous-indice “Participation Economique et Opportunité”⁵¹ ; ce dernier indice nous permet d’observer

50. *Global Gender Gap Report.*

51. Ce domaine est appréhendé à travers trois concepts : l'écart de participation, l'écart de rémunération et l'écart d'avancement. L'écart de participation est saisi par la différence de taux d'activité. L'écart de rémunération est capturé par un indicateur de données solides (rapport de revenu d'activité entre hommes et femmes) et une variable calculée à travers l'avis exécutif du Forum économique mondial ; Enquête (égalité salariale pour un travail similaire). Enfin, l'écart entre l'avancement des femmes et des hommes est capturé à travers deux statistiques de données concrètes (le ratio femmes/hommes) des hommes parmi les législateurs, les hauts fonctionnaires et les managers, et le ratio femmes/hommes parmi les techniciens et travailleurs professionnels).

les changements subis en période de la crise sanitaire par l'inclusion économique des femmes et les efforts de réduction économique des écarts entre les sexes à travers son évolution entre les deux rapports 2020 et 2021. En effet, à l'échelle mondiale, l'écart économique entre les sexes est le plus mitigé et le plus faible à combler (WEF⁵², 2021).

Pour l'évolution du PIB réel en 2020, surtout, et sauf pour l'Egypte qui a été l'un des rares pays de la région à enregistrer une croissance économique positive malgré les défis posés par la dernière pandémie. Tous les autres pays de cette étude, ont enregistré une contraction de leur PIB réel durant l'année 2020 principalement en raison de la pandémie Covid-19, qui a eu un impact négatif sur plusieurs secteurs clés de l'économie.

Ces dernières informations relèvent, particulièrement, de données économiques (croissance économique) et celles relatives à la réduction de l'écart économique des sexes (PEO) en période de crise Covid-19 pour les pays sélectionnés de la région MENA. Et en aucun cas, nous permettent de justifier d'une corrélation qu'elle soit positive ou négative entre les variables étudiées d'un point de vue quantitatif. Dans la section qui suit nous analysons la progression du taux de participation des femmes dans la vie active pour les pays de la région MENA ; une variable importante de l'inclusion économique des femmes.

3.2. EXAMEN DU TAUX DE PARTICIPATION DES FEMMES AU MARCHÉ DU TRAVAIL PFMT (% DE LA POPULATION ÂGÉE DE 15 ANS ET PLUS) DANS LA RÉGION MENA :

Le taux de participation des femmes au marché de travail ou taux d'activité (% de population active féminine par rapport aux femmes en âge de travailler ; 15 ans et plus) est peut-être le meilleur indicateur du degré d'inclusion économique de la femme (Martín, 2006).

52. World Economic Forum.

**Tableau 3 : Évolution de taux de participation des femmes
au marché de travail des pays de la région MENA entre 2010
et 2020 et prévisions pour 2021 et 2022**

Pays	2010	2020	Variation en ters point	Prévisions 2021	Prévisions 2022
Maroc	25,9	21,7	-4,2	22	22.4
Tunisie	24,9	25,5	0,6	25.5	25.7
Égypte	23,2	15,4	-7,8	15.4	15.4
Liban	20,9	20,6	-0,3	20.8	21.2
Jordanie	13,3	13,3	0	13.5	13.7
Algérie	14,2	15,4	1,2	15.7	16.2
Bahreïn	43,6	42,1	-1,5	42.4	43.2
Iran	15,2	13,8	-1,4	14.4	15.1
Emirates Arabe Unies	42	45,7	3,7	46.5	47.7
Qatar	51,1	57,3	6,2	57.2	57.7
Kuwait	48,5	46	-2,5	47.4	49.2
Oman	27,8	27,7	-0,1	28.7	30.2
Arabie Saoudite	18,4	32	13,6	30.9	30.8
Syrie	13	15,4	2,4	15.7	16.1
Territoires palestinien occupés	13,8	16,2	2,4	16.7	17.5
Yémen	10	6,1	-3,9	6	6
Libye	33,9	33,8	-0,1	34.1	34,8

Source : Organisation internationale du travail, base de données ILOSTAT. Estimations et projections de la population active, collectées en Février 2022.

Le tableau (1) montre une progression globalement mitigée en termes d'accès des femmes au marché de travail de la région MENA. En effet, entre 2010 et 2020, le taux moyen de PFMT,⁵³ est passé de 25,8% à 26,3 %. Cela signifie que le taux de PFMT, n'a augmenté que de 1.9 % en 10 ans. Ces progrès témoignent d'une évolution positive de l'inclusion économique des femmes dans la région. Cependant, par rapport à la moyenne mondiale (47% en 2019), le taux observé (26,3%) reste néanmoins très faible. Nous déclinons l'analyse de la situation économique, stabilité politique et ressources avant et pendant la crise Covid-19 pour les 5 pays considérés dans cette étude :

La Tunisie : le phénix qui renait de ses cendres :

La Tunisie se place en première position des pays de la région MENA qui ont fortement facilité l'accès des femmes au marché de travail (Grami, 2008; Wolff, 2021). Les femmes tunisiennes donnent plus de priorité à leur carrière non seulement par ce qu'elles sont responsables de leur propre survie mais c'est aussi parce qu'un grand nombre d'entre elles se sentent désormais plus responsables de prendre soin de leurs parents, un domaine autrefois réservé aux fils (Oxfam en Tunisie, 2020)⁵⁴ (Bouguerra et al., 2020).

En même temps, c'est un pays qui a connu une instabilité politique importante (impulsée par les soulèvements du Printemps arabe de 2011) et un contexte économique déjà fragilisé ; le taux de croissance annuel est passé de 4,3% dans les années 2000 à 1.7% après les années 2010⁵⁵.

A cette récession historique, le rythme de reprise économique s'annonce très faible (croissance de PIB réel de 3% en 2021 selon le FMI), les conséquences du Covid-19 dues aux restrictions sanitaires draconiennes au printemps 2020, de la dépendance du pays au secteur du tourisme qui se caractérise par une forte intensité de contacts et de main d'œuvre (féminine en l'occurrence) ont fait que la contraction du PIB réel est la plus importante d'Afrique du Nord hors Libye. En dépit de ces facteurs instabilité politique observée en Tunisie entre 2011 et 2018, des conséquences dues au Covid-19 des deux dernières années (2020 et 2021), le taux de PFMT continue d'augmenter (25.5 % en 2020) et les prévisions s'annoncent positives (selon les estimations du taux de PFMT de l'OIT pour 2021 et 2022). Ainsi, nous comprenons que l'inclusion économique des femmes en Tunisie était et reste au cœur de sa mission gouvernementale et que la stabilité ou l'instabilité politique

53. Participation des femmes au Marché du travail.

54. En partenariat avec AFTURD.

55. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/TN/indicateursetconjoncture#:~:text=La%20Tunisie%20est%20entr%C3%A9e%20dans,fourchette%20de%208%2D11%25>.

et/ou économique affectent la participation des tunisiennes au marché du travail mais de façon peu significative.

Le Maroc encore à l'épreuve de ses efforts pour l'inclusion économique des femmes :

Dans le cas du Maroc, le statut juridique de la femme semble avoir enregistré les plus grandes avancées (Fairouz & LIOUAEDDINE, 2017). Des myriades de lois et législations à cet égard ont été lancées depuis les années 2000. On cite par exemple, la réforme du cadre juridique de la *Moudawana* en 2004 (le code de la famille au Maroc) et l'entrée en vigueur du code de travail avec la ratification de la convention des nations unies pour l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes en 1993. Malgré tout, le taux d'activité féminine au Maroc enregistre une baisse depuis les dix dernières années. En 2020, 21.7 % des femmes ayant l'âge de travailler ont un emploi ou sont à la recherche d'un emploi contre 25.9 % en 2010. Il semblerait bien que la culture patriarcale soit assez bien ancrée au Maroc et l'accès des femmes au marché de travail soit toujours limité. Leur inclusion économique devient une prérogative dans la mesure où le pays est dépendant des facteurs exogènes (pluviométrie, croissance européenne qui constitue un moteur des principaux écosystèmes de l'industrie au Maroc).

Le Maroc est aussi un des premiers pays à avoir adopté un confinement rigoureux dans les premiers mois de la pandémie (confinement de 80 jours). La superposition de ces facteurs a fait que le PIB marocain s'est contracté de 6.3 % en 2020 selon le FMI. En 2021, l'économie marocaine connaît un rebondissement modéré de la croissance grâce à l'assouplissement des restrictions sanitaires et la bonne performance des activités d'exportation (l'automobile est désormais le premier secteur exportateur avec 26 % des exportations nationales et 27 % des emplois industriels selon Direction des études et des prévisions financières marocaine (DEPF 2020) suivi par le secteur du phosphate et du textile).

Le rebond de l'économie marocaine dépendra de la participation économique de tous, hommes et femmes. Des défis subsistent encore au Maroc et en Tunisie et se manifestent par la persistance du taux d'analphabétisme handicapant aussi l'avancement des femmes dans la sphère publique. Ce phénomène a un visage particulièrement féminin et demeure présent spécialement chez les femmes âgées au Maroc (Cerbelle, 2013). Des batteries de mesures⁵⁶ ont été entamées ces dix

56. Le Maroc fait partie des rares pays à adopter la budgétisation sensible au genre (BSG) ; un outil des politiques publiques reconnu à l'échelle internationale pour traduire de manière effective les engagements pris en matière d'égalité des sexes et de droits humains des femmes.

dernières années par ces pays, l'objectif étant d'arriver au Maroc à un taux d'analphabétisation de 20%⁵⁷ en 2020, il est de 17% en Tunisie en 2019⁵⁸. Les progrès en matière d'éducation sont à remettre en cause avec les conséquences pandémiques actuelles, du fait du décrochage scolaire des filles en particulier. Elles sont plus affectées, puisqu'au détriment de leur cours à distance elles sont sollicitées pour des tâches domestiques plus que les garçons, ce qui nuit à leur santé et à leur performance scolaire (CARE⁵⁹, 2020). Signalons un autre phénomène au Maroc ; 70 % des jeunes de 15 à 24 ans qui n'ont ni activité professionnelle, ne suivent aucune formation et ne vont pas à l'école sont principalement des femmes⁶⁰. Ce phénomène donne à penser qu'une grande partie de la jeunesse féminine au Maroc n'a pas ou ne cherche pas les compétences nécessaires pour contribuer à l'avenir économique et social du pays. Il est à signaler la persistance dans la durée du cas des femmes en situation de NEET « ni à l'emploi, ni en enseignement, ni en formation » ce qui constitue un obstacle majeur pour le développement économique du pays axé sur l'emploi (Alfani et al., 2020). Un fait positif à signaler dans le cas du Maroc selon COVID-19 *Global Gender Response Tracker*⁶¹ c'est qu'il fait désormais partie des rares pays à côté du Togo et de la Géorgie à avoir mis en place des outils de transfert en espèces ou des subventions aux femmes entrepreneurs qui opèrent dans l'informel.

Le Liban une situation économique chaotique pré-Covid-19 :

En 2021, selon la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie occidentale (CESAO) et après deux années de récession successive, trois quarts de la population totale est touchée par la pauvreté. Le pays passe la pire dépression économique depuis 1850, dues aux risques pays liés à l'instabilité politique, une inflation galopante et des conséquences supplémentaires d'endommagement du port principal du pays⁶².

En termes d'inclusion économique des femmes, selon le rapport de la Banque mondiale, 'les Femmes, l'Entreprise et le Droit 2021' les points

57. Les dernières statistiques au Maroc datent de 2014, le taux d'analphabétisme est de 32% (10 millions des habitants) ce taux était de 43 % en 2004 et touchait 54 % des femmes contre 30.8% des hommes selon le Haut-Commissariat au Plan.

58. Les chiffres réels de l'Institut National des Statistiques, Tunisie 2019.

59. ONG "Cooperative for Assistance and Relief Everywhere"

60. Note d'information HCP 2019.

61. Un nouvel outil de l'ONU Femmes et le PNUD, permet d'évaluer les efforts déployés par les pays pour la protection sociale et d'emploi notamment des femmes.

62. Par lequel passe 80% des importations du pays nécessaires aux chaînes d'approvisionnement.

forts du Liban sont la facilitation en termes de droit octroyé aux femmes libanaises à créer et diriger une entreprise. Cependant, on y pointe du doigt le pays quant à la discrimination salariale accrue privant l'avancement professionnel des femmes. Le Liban est en bas du classement concernant l'indice WBL⁶³ qui compare les lois et réglementations en faveur de l'inclusion économique des femmes dans 190 pays (un score de 52 pour le Liban, 54 pour Égypte et 46.9, 67.5 respectivement pour la Jordanie, Tunisie. Le Maroc occupe ainsi, la première place avec un score de 75.6).

Au Liban, « la maternité » constitue une limite additionnelle bridant la participation des femmes libanaises au marché du travail (El Khoury, 2022). Les femmes au Liban sont aussi, au premier plan de la lutte contre la pandémie puisque selon 'ONU femmes' en 2020, elles représentent 80% du personnel infirmier. Des mesures gouvernementales en leur faveur ont pu être adoptées comme l'octroi de congés maladie payés aux personnel soignant des hôpitaux.

La Jordanie : des améliorations dans les fonctions en management et non dans la participation des femmes au marché du travail :

Selon le Rapport mondial des écarts entre les sexes⁶⁴ (2021), Les femmes en Jordanie sont plus présentes que les hommes dans les postes de direction (législateurs, gestionnaires, managers)⁶⁵, avec un taux de 62% de femmes contre 38% pour les hommes. En effet, c'est l'un des rares pays qui ont réussi à fermer leur écart de participation économique et opportunités par au moins un point de pourcentage complet, mais pour lequel le sens du patriarcat très accentué. Des facteurs culturels et sociaux comme « le mariage » réduisent la probabilité pour les femmes de travailler de 47% en Jordanie et les poussent désormais à quitter leur emploi du travail une fois mariée (Assaad et al., 2022).

En effet, la participation des femmes jordaniennes dans la vie active est parmi les plus faibles de la région MENA (PFMT se situait autour

63. Les femmes, l'entreprise et le droit du Groupe de la Banque mondiale examinent les lois et réglementations affectant les perspectives des femmes en tant qu'entrepreneures et employées dans 190 économies. Son objectif est d'éclairer les discussions politiques sur la manière de supprimer les restrictions légales imposées aux femmes et de promouvoir la recherche sur la manière d'améliorer l'inclusion économique des femmes.

64. GGGR.

65. « Législateurs, hauts fonctionnaires et gestionnaires. Ratio femmes/hommes occupant des postes de direction, définis par l'Organisation internationale du Travail comme ceux qui planifient, dirigent, coordonnent et évaluent les activités globales des entreprises, des gouvernements et d'autres organisations, ou des unités organisationnelles en leur sein, et formuler et réviser leurs politiques, lois, règles et règlements. Il correspond au grand groupe 1 de la Classification internationale type des professions » (CITP-08)) (WEF, 2021).

de 13 % en 10 ans) et c'est aussi le cas pour leur représentation dans le monde politique (Al Shalabi & Al-Assad, 2012), (Hughes, 2014).

Cependant, la Jordanie a rendu l'accès au crédit plus facilement pour les femmes en interdisant la discrimination fondée sur le genre en matière d'accès aux services financiers. Des efforts notables pour corriger le mauvais classement du pays au niveau de l'indice WBL⁶⁶ qui compare les lois et réglementations en faveur de l'inclusion économique des femmes dans 190 pays (un score très faible de 46.9 pour la Jordanie).

En Egypte, les femmes constituent une vraie ressource inexploitable

Comme pour la Tunisie, l'Egypte a connu une période d'instabilité politique due aux soulèvements du Printemps arabe en 2011. (El-Mallakh et al., 2018) soutiennent que les soulèvements ont eu un effet négatif sur les femmes plus que les hommes. Il a été constaté, par exemple, que l'emploi des femmes a augmenté par rapport aux hommes mais plus dans les secteurs privés et dans l'informel (plutôt dans des emplois indécents et/ou en manque de sécurité). Sous le président Abdel Fattah al-Sissi, le modèle n'a pas beaucoup changé et l'armée domine la gouvernance comme jamais auparavant et est devenu de plus en plus rapace (Reimer-Burgrova, 2022). Pour les 3 dernières années étudiées, la croissance économique est l'une des plus dynamiques de la région MENA (+4.17 % en moyenne de croissance du PIB réel) mais insuffisante pour se confronter aux intenses défis dus à : une croissance démographique rapide (102 millions d'habitants et aucun programme sérieux de contrôle de la population), une augmentation de la pauvreté, un chômage généralisé des jeunes, seulement 3 % des terres sont cultivables, une pénurie imminente d'eau du Nil avec une concurrence accrue de la part de l'Éthiopie et du Soudan, des menaces à la sécurité alimentaire en raison du changement climatique auxquels s'ajoutent les défis des chocs du Covid-19 (Dunne, 2020).

L'Égypte abrite 49,5⁶⁷ millions de femmes, et l'amélioration de leurs conditions aura un impact significatif sur le progrès économique et social du pays. Cependant, beaucoup d'efforts restent à faire pour assurer l'égalité des chances aux femmes. En matière d'inclusion économique, l'Égypte a encore un long chemin à parcourir. En 2020⁶⁸, seulement 15,4% des femmes font partie de la population active (en baisse de 7.8

66. Les femmes, l'entreprise et le droit du Groupe de la Banque mondiale examinent les lois et réglementations affectant les perspectives des femmes en tant qu'entrepreneures et employées dans 190 économies. Son objectif est d'éclairer les discussions politiques sur la manière de supprimer les restrictions légales imposées aux femmes et de promouvoir la recherche sur la manière d'améliorer l'inclusion économique des femmes.

67. Banque mondiale, 2020.

68. OIT statistique.

points par rapport il y a 10 ans) dont environ 21%⁶⁹ sont en contrat à temps partiel. De plus, selon le rapport mondial des écarts entre les sexes dans son édition de 2021 (GGGR 2021), très peu de femmes occupent des postes de direction (7,4 %) et leur présence parmi les propriétaires d'entreprises et top managers est également extrêmement limité (5,2% et 6,3%, respectivement). Ces faits reflètent les obstacles qui empêchent encore les femmes d'accéder au financement et aux actifs. Selon la loi, il y a encore des limitations importantes pour les femmes (au moins pour certains groupes sociaux) à posséder des terres, des capitaux et des produits financiers. Par conséquent, les différences de revenu (qui comprennent les salaires et revenus non salariaux) entre les hommes et les femmes sont importantes. La même source estime que le revenu d'un homme moyen est d'environ 4,5 fois celui d'une femme en moyenne. La suppression de toutes les barrières à l'inclusion économique des femmes en Egypte devrait être une première étape pour tirer parti de leur talent humain inexploité.

4. Discussion

Dans notre recherche, la clarification théorique de l'inclusion met en évidence l'importance du terme, en particulier dans le contexte actuel de crise sanitaire où les politiques publiques doivent être repensées de manière à lutter contre l'exclusion.

Les résultats de l'étude révèlent des disparités quant à l'impact des contextes économique, social et politique des pays sélectionnés sur l'inclusion économique des femmes.

En Egypte, par exemple ; il faut noter que l'instabilité politique de 2011-2018 (avant covid-19) corrigée ensuite avec une expansion économique assurée mais insuffisante pour absorber inclusivement les milliers de jeunes⁷⁰ qui rejoignent chaque année le marché du travail, nous laisse penser que les conséquences du Covid-19 seront les plus prononcées sur la participation économique des femmes (à en croire l'évolution négative du score PEO⁷¹ entre les deux ans et surtout à travers la baisse importante du taux de PFMT⁷² (-7.8 de points en 10 ans).

De manière générale, nous concluons que le contexte sécuritaire et l'instabilité (politique ensuite économique) avant la crise Covid-19 affectent le travail des femmes et, par conséquent, conduisent à la régression des taux d'accès des femmes au marché du travail. Dans

69. Données Banque Mondiale, récente année 2017.

70. 800000 chaque année selon direction général du Trésor du Ministère d'Économie des Finances et de la relance français.

71. Participation Economique et Opportunité.

72. Participation des Femmes au Marché du Travail.

le même ordre d'idées, nous avons constaté que le contexte politique, économique à caractère stable dans le cas du Maroc, n'a pas contribué à l'amélioration des taux d'accès des femmes au marché du travail. L'instabilité ou la stabilité politique et économique n'ont pas abouti à la création de nouvelles opportunités d'emploi pour les femmes. La situation reste stable avant et après les remous politiques et économiques. Aucune corrélation positive n'a été observée à court et moyen terme. Ces faits doivent être observés sur une période plus ou moins longue afin d'être beaucoup plus précis.

Les cas de la Tunisie et du Liban nous apprennent que la stabilité économique, politique et sociale est considérée comme un facteur essentiel qui pourrait par conséquent améliorer les taux PFMT. Notre recherche révèle que les facteurs sociaux, économiques, politiques et sanitaires de certains pays affectent de façon secondaire positivement et/ou négativement l'inclusion économique des femmes. L'approche théorique et le cadre d'analyse adoptée par (Kabeer & Sweetman, 2015) explique les inégalités entre les sexes dans le processus d'accès au marché du travail repose essentiellement sur le choix individuel. Notre recherche révèle que les choix individuels jouent aussi un rôle important dans l'explication des inégalités hommes/femmes dans les pays sélectionnés de la région MENA. Les conjonctures politiques, sociales et sécuritaires influencent positivement et négativement le taux d'accès des femmes au marché du travail. De plus, les données ont révélé que le taux de PFMT n'a pas forcément diminué dans les pays en situation d'instabilité économique et/ou politique (Tunisie et Liban en particulier). Ces résultats sont à prendre avec précaution parce qu'il faut des données plus probantes et conduites sur le long terme. Bien que les résultats présentés relèvent de sources secondaires de rapports internationaux, ils fournissent un cadre d'observation pertinent des prérogatives de changements⁷³

Pour l'inclusion économique des femmes et une reprise dans les politiques publiques 'inclusive'. Il faut :

Un changement du statut social favorable à l'inclusion économique des femmes :

De manière générale, le statut social des femmes dans la région MENA les contraigne à la participation au marché du travail. Selon l'Organisation internationale du Travail (OIT, 2018) à l'échelle mondiale, les femmes effectuent 76,2 % du nombre total d'heures de travail de soins non rémunérées, soit trois fois plus que les hommes. Ce fait est omniprésent dans la région MENA et les conséquences du Covid-19

73. Politiques publiques

seront pires sur les femmes à ce niveau. Le processus d'implication politique consiste à contrer, ainsi, les stéréotypes liés aux rôles sexuels attribués à l'un ou à l'autre sexe. L'idée la plus dominante dans les pays arabes s'est construite autour de la femme en tant qu'épouse et femme au foyer justifie bon nombre de discriminations. Le travail domestique et parental ne doit pas, seulement être à la charge des femmes ; des solutions comme la généralisation de la transformation technologique permettront aux femmes de se former et participer à la vie active guidée par des politiques publiques d'encadrement obligatoire de la petite enfance et le développement de l'accueil au périscolaire sont fortement préconisées.

Dans le même ordre d'idées, les politiques publiques doivent s'assurer que les femmes aient plus de capacités à sécuriser leurs actifs. Au Maroc, comme c'est le cas de la majorité des pays arabes, les femmes ne jouissent pas encore des mêmes droits en matière de succession. Des femmes⁷⁴ sont purement et simplement privées d'une répartition des terres à cause des politiques des collectivités justifiant une sorte de « droit coutumier » et faisant référence à des coutumes ancestrales de l'époque coloniale (Berriane & Rignall, 2017). Ces inégalités privent les femmes d'occuper des postes de direction dans des entreprises locales, elles sont plus sujettes à tomber sous le seuil de pauvreté une fois devenues veuves ou divorcées.

Que les femmes passent du secteur informel au secteur formel :

L'inclusion économique des femmes passe par le renforcement de dispositifs solides en périodes de crises pour une protection financière ciblée des catégories de travailleurs informels qui ne bénéficient pas de revenus et de protection sociale adaptées. Il s'agit par exemple des travailleurs domestiques, travailleurs agricoles et des réfugiés, parmi lesquelles les femmes sont surreprésentées. La question de l'informalité des femmes au Maroc vire au fait que ce sont les pratiques qui définissent les politiques publiques (les normes et règles) et non pas l'inverse⁷⁵. En effet, le gouvernement marocain, depuis janvier 2021, miserait sur un nouveau système de santé inclusif qui se matérialise en une couverture généralisée permettant à 22 millions de Marocains supplémentaires d'en bénéficier, une proportion importante concerne celle des femmes. L'impact des politiques publiques à réduire durablement les inégalités passe aussi par des dispositifs rigoureux de données probantes et analyses de ce qui marche de ce qui ne marche pas et de ce qu'il faut faire pour une bonne efficacité de l'aide⁷⁶ (Banque Mondiale, 2020). Ce dispositif est à

74. L'exemple le plus marquant, au Maroc, celui des Soualilyates.

75. Faut-il lutter contre le secteur informel ? Economie Entreprise, Octobre 2020.

76. Laboratoire d'innovation sur le genre et l'égalité des sexes dans la région MENA (MNAGIL), de la Banque Mondiale

préconiser par exemple au programme de lutte contre l'analphabétisation des femmes sachant que bon nombre de ces derniers ont été supprimés durant la période de confinement.

Avoir à l'esprit que les stéréotypes se génèrent et associent la violence directement à celle physique :

La violence n'est pas seulement physique, elle est aussi économique, structurelle et psychologique et ses conséquences peuvent être durables (Sinha et al., 2017). Les hommes doivent être continuellement sensibilisés à ces enjeux qu'il faut inscrire au centre des changements de mentalité et dans les nouvelles réflexions sur la conception de la masculinité (Poggi & Waltmann, 2019). Pour contrer la violence faites aux femmes, la totalité des pays considérés dans l'étude ont mis en place une application téléchargeable sur les téléphones portables qui permettent de localiser l'adresse d'une victime de violence lorsqu'un appel est passé en urgence (OCDE, 2020). Ces dispositifs devraient se généraliser et se perpétuer dans la durée.

5. Conclusion

Les pays de la région MENA considérés dans notre étude sont encore trop loin des niveaux « raisonnables » de l'inclusion économique des femmes.

Les inégalités demeurent un problème structurel qui continuera au risque de se creuser avec les conséquences socioéconomiques du Covid-19. Les femmes et les filles payeront toujours un lourd tribut et la mobilisation des politiques publiques contraignantes ne garantira pas non plus un changement significatif en faveur d'une égalité durable.

Des barrières économiques, sociales, politiques et culturelles pourraient, certes, expliquer les disparités dans l'inclusion économique des femmes mais il existe aussi des facteurs individuels traduits par une volonté non tangible de la participation économique des femmes dans la région.

Le Maroc, par exemple, s'est montré exemplaire dans sa gestion de la crise du Covid-19, y compris à travers sa stratégie imminente de vaccination de la population contre le virus. C'est une manière de prouver que « lorsqu'on veut, on peut » Et s'il existe des vaccins contre les inégalités des sexes ? Et si dans notre pays comme d'autres dans le monde on fait en sorte qu'une reprise économique une fois amorcée profite à tous et mobilise le potentiel des hommes et des femmes qui y vivent et jeter les bases d'un système économique durable et solide ? Telles étaient les questions soulevées à l'issue des réunions de printemps organisées durant le mois d'avril 2021 par la Banque mondiale sous le thème : « Reprise économique : vers un avenir vert, résilient et inclusif ».

Bibliographie :

Acar, S., & Dogruel, F. (2012). Sources of inequality in selected MENA countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(3), 276-285.

Al Shalabi, J., & Al-Assad, T. (2012). Political participation of Jordanian women. *Égypte/Monde arabe*(9), 211-230.

AlAzzawi, S., & Hlasny, V. (2019). Household asset wealth and female labor supply in MENA. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 73, 3-13.

Alfani, F., Clementi, F., Fabiani, M., Molini, V., & Valentini, E. (2020). Once NEET, Always NEET? A Synthetic Panel Approach to Analyze the Moroccan Labor Market. *World Bank Policy Research Working Paper*(9238).

Assaad, R., Krafft, C., & Selwaness, I. (2022). The Impact of Marriage on Women's Employment in the Middle East and North Africa. *Feminist Economics*, 1-33. <https://doi.org/10.1080/13545701.2021.2007415>

Assaad, R. A., Hendy, R., Lassassi, M., & Yassin, S. (2018). Explaining the MENA paradox: Rising educational attainment, yet stagnant female labor force participation.

Berriane, Y., & Rignall, K. (2017). La fabrique de la coutume au Maroc: le droit des femmes aux terres collectives. *Cahiers du Genre*(1), 97-118.

Bertay, A. C., Dordevic, L., & Sever, C. (2020). *Gender inequality and economic growth: Evidence from industry-level data*. International Monetary Fund.

Bouguerra, Z., Tirado, N., Nejma, A. B., Dridi, M., Galand, S., & Baraket, S. (2020). Et s' il y avait une grève dans les foyers? Étude sur l'impact du travail de soins non rémunéré sur les femmes vivant en Tunisie: accès au travail, autonomisation économique et bien-être.

Bouquet, B. (2015). L'inclusion: approche socio-sémantique. *Vie sociale*(3), 15-25.

Bouquet, B., & Corbin, S. (2021). L'inclusion : un nouveau mot remplaçant insertion, intégration ? Quel sens lui donner ? In *Les enjeux de l'inclusion en protection de l'enfance* (pp. 29-44). Érès. <https://doi.org/10.3917/eres.dauti.2021.01.0029>

Cerbelle, S. (2013). Les analphabètes au Maroc: un groupe homogène en demande d'alphabétisation? *Cahiers de la recherche sur l'éducation et les savoirs*(12), 205-224.

Chaudhry, I. S. (2007). Gender inequality in education and economic growth: case study of Pakistan. *Pakistan Horizon*, 60(4), 81-91.

Chaudhry, I. S., & Rahman, S. (2009). The impact of gender inequality in education on rural poverty in Pakistan: an empirical analysis. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 15(1), 174-188.

Douki Dedieu, S., Ouali, U., Ghachem, R., Karray, H., & Issaoui, I. (2021). Violence Against Women in the Arab World: Eyes Shut Wide Open. *Handbook of Healthcare in the Arab World*, 207-255.

Dunne, M. (2020). EGYPT

TRENDS IN POLITICS, ECONOMICS, AND HUMAN RIGHTS.
<http://www.jstor.org.eresources.imist.ma/stable/resrep26153>

Egidi, M., & Rizzello, S. (2003). Cognitive economics: foundations and historical evolution. *Cognitive Economics, The International Library of Critical Writings in Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

El-Mallakh, N., Maurel, M., & Speciale, B. (2018). Arab spring protests and women's labor market outcomes: Evidence from the Egyptian revolution. *Journal of Comparative Economics*, 46(2), 656-682.

El Khoury, M. (2022). Women Leaders and Motherhood. *Journal ISSN*, 259, 9953.

Fairouz, N., & Liouaeddine, m. (2017). égalité professionnelle femmes-hommes: la reforme juridique a l'épreuve de la réalité du marche du travail en france et au maroc. *Revue Economie, Gestion et Société*(13).

Gabbay, D., & Woods, J. (2005). *The Reach of Abduction: Insight and Trial (A Practical Logic of Cognitive Systems, vol. 2)*. Elsevier.

Grami, A. (2008). Gender equality in Tunisia. *British Journal of Middle Eastern Studies*, 35(3), 349-361.

Hayo, B., & Caris, T. (2013). Female labour force participation in the MENA region: The role of identity. *Review of Middle East Economics and Finance*, 9(3), 271-292.

Hughes, M. (2014). Quota design and the political representation of women from indigenous and tribal groups. *Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper No. RSCAS*, 105.

Kabeer, N. (2005). *Intégration de la dimension genre à la lutte contre la pauvreté et Objectifs du Millénaire pour le développement: Manuel à l'intention des instances de décision et d'intervention*. IDRC.

Kabeer, N. (2012). Women's economic empowerment and inclusive growth: labour markets and enterprise development.

Kabeer, N., & Sweetman, C. (2015). Introduction: gender and inequalities. In (Vol. 23, pp. 185-188): Taylor & Francis.

Karshenas, M., Moghadam, V. M., & Chamblou, N. (2016). Women, work, and welfare in the Middle East and North Africa: introduction and overview. In *Women, work and welfare in the Middle East and North Africa: The role of socio-demographics, entrepreneurship and public policies* (pp. 1-30). World Scientific.

Khalil, A., & Dhanesh, G. S. (2020). Gender stereotypes in television advertising in the Middle East: Time for marketers and advertisers to step up. *Business Horizons*, 63(5), 671-679.

Kooli, C., & Al Muftah, H. (2020a). Female labor force participation in the Middle East and North African Countries: constraints and levers. *Brazilian Journal of Policy and Development*, 2(1).

Kooli, C., & Al Muftah, H. (2020b). Female labor force participation in the Middle East and North African Countries: constraints and levers. *Brazilian Journal of Policy and Development*, 2(1), 58-90.

Lagarde, C. (2013). Straight Talk: Dare the Difference: More women at work means good news for the global economy. *Finance & Development*, 50(002).

Le Capitaine, J.-Y. (2013). L'inclusion n'est pas un plus d'intégration: l'exemple des jeunes sourds. *Empan*(1), 125-131.

Martín, I. (2006). Femme maghrébine, jeune, diplômée... et sans emploi. *Afkar/Idées*, 80, 82.

Milazzo, A., & Goldstein, M. (2019). Governance and women's economic and political participation: Power inequalities, formal constraints and norms. *The World Bank Research Observer*, 34(1), 34-64.

Muller, P. (2000). L'analyse cognitive des politiques publiques: vers une sociologie politique de l'action publique. *Revue française de science politique*, 189-207.

Muller, P. (2005). Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique. *Revue française de science politique*, 55(1), 155-187.

Offenhauer, P., & Buchalter, A. R. (2005). Women in Islamic societies: A selected review of social scientific literature.

Poggi, C., & Waltmann, J. (2019). La (re) production des inégalités de genre: quels enjeux dans l'éducation, la santé et la protection sociale? *Papiers de recherche*, 1-38.

Polyzos, E., Kuck, S., & Abdulrahman, K. (2022). Demographic change and economic growth: The role of natural resources in the MENA region. *Research in Economics*, 76(1), 1-13.

Printz, A. (2020). L'inclusion: clarification d'un champ notionnel. *Mots. Les langages du politique*(1), 75-92.

Rawls, J. (1971). 1971: A theory of justice. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Reimer-Burgrova, H. (2022). A Matter of Security. In *Politics of Violence and Fear in MENA* (pp. 27-62). Springer.

Ross, M. L. (2008). Oil, Islam, and women. *American political science review*, 102(1), 107-123.

Rousseau, J. J. (1754). A Discourse On A Subject Proposed By The Academy Of Dijon: What Is The Origin Of Inequality Among Men, And Is It Authorised By Natural Law? Retrieved 23 January 2009, from the Constitution Society in the Rousseau site <http://www.constitution.org/jjr/ineq.htm>.

Sen, A. (2000). *Un nouveau modèle économique: développement, justice, liberté*. Odile Jacob.

Shafik, N. (1996). *Big spending, small returns: the paradox of human resource development in the Middle East*. Egyptian Center for Economic Studies Cairo, Egypt.

Sinha, P., Gupta, U., Singh, J., & Srivastava, A. (2017). Structural violence on women: An impediment to women empowerment. *Indian journal of community medicine: official publication of Indian Association of Preventive & Social Medicine*, 42(3), 134.

Solati, F. (2017). *Women, work, and patriarchy in the Middle East and North Africa*. Springer.

Soubjaki, M. (2017). Challenges Facing Human Capital Return on Investment (HCROI) in Mena Region. *Journal of Business and Management*, 19(11), 82-88.

ur Rehman, T. (2016). Historical context of behavioral economics. *Intellectual Economics*, 10(2), 128-132.

Whitehead, A. (1979). Some preliminary notes on the subordination of women 1. *The IDS Bulletin*, 10(3), 10-13.

Wolff, S. (2021). Gender equality in Tunisia: The EU's tripartite dialogue. *Mediterranean Politics*, 1-21.

Zoulikha, B., & Fayçal, M. (2020). Inégalité du Genre et croissance économique dans la région du MENA; Etude empirique. *les cahiers du mecas*, 16(1), 23-30.

Référence des données :

Données de l'Organisation Internationale du Travail : Le taux de participation à la population active par sexe et par âge estimations modélisées de l'OIT Nov. 2021 :

https://www ilo.org/shinyapps/bulkexplorer24/?lang=en&segment=indicator&id=EAP_2WAP_SEX_AGE_RT_A

Données du Fond Monétaire International :

Mise à jour des perspectives de l'économie mondiale, janvier 2022 : Augmentation du nombre de cas, reprise entravée et inflation en hausse (imf.org)

Rapport GGGR: Global Gender Gap Report 2021 et 2020:

<https://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2021>

<https://www.weforum.org/reports/gender-gap-2020-report-100-years-pay-equality>

Références Web :

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/MA/indicateurs-et-conjoncture>

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/TN/indicateurs-et-conjoncture>

Indicateurs et conjoncture - ÉGYPTE | Direction générale du Trésor

L'impact de la Fintech sur l'inclusion financière dans les pays en voie de développement

Yousra Beddaou⁷⁷ & Redouane Barzi⁷⁸.

1. Introduction

La digitalisation ne cesse de transformer le domaine financier, depuis que les banques ont entamé la révolution numérique il y a déjà quelques années, ce qui est plutôt une bonne chose pour le secteur financier. En fournissant des produits et services pratiques et faciles à utiliser, la Fintech (technologie financière) représente un réel exemple de conception et de mise en œuvre de stratégies d'inclusion financière. Elle est également à l'origine de nouveaux défis.

Les services bancaires mobiles fournis par les sociétés de technologie financière, les sociétés de technologie financière et les opérateurs de télécommunications comblent progressivement les lacunes des banques traditionnelles. Les services financiers mobiles ne nécessitent pas le même investissement dans le réseau de succursales que les banques traditionnelles, et les services bancaires correspondants fournissent des services aux zones peu peuplées à un coût bien inférieur à celui des banques traditionnelles. Tant que les services financiers s'adaptent aux conditions locales et aux caractéristiques des utilisateurs finaux, la finance numérique dans les pays en voie de développement dispose encore d'un potentiel inexploité.

Dans le présent article, nous nous concentrons sur l'impact de la Fintech sur l'inclusion financière, il est nécessaire de trouver un équilibre

77. Contact de l'auteur : yousra.beddaou@uit.ac.ma

78. Contact de l'auteur : redouanebarzi@yahoo.fr

approprié entre tirer parti des opportunités et gérer les risques, notamment, les problèmes de confiance, d'accessibilité, de réglementation, de conformité et d'interopérabilité qui sont très importants. Le rôle que la technologie financière et les banques peuvent jouer dans l'inclusion financière dépend dans une large mesure des caractéristiques du marché sur lequel elles opèrent. Pour atteindre les fondations de base de la pyramide, des produits innovants et centrés sur le client sont nécessaires. Ces produits sont destinés aux minorités et aux groupes socialement défavorisés, y compris les personnes âgées et les personnes à mobilité réduite, en tenant compte des facteurs liés au genre, qui sont susceptibles d'exacerber le phénomène des inégalités et disparités.

De ce fait, l'utilisation innovante des données de transaction et des données alternatives peut fournir des réponses numériques aux besoins des entrepreneurs, et de nouvelles formes de coopération entre les banques, les chaînes d'approvisionnement et la technologie financière continueront à émerger.

Afin de profiter pleinement de l'inclusion financière numérique dans les pays en développement, il est nécessaire d'adopter une approche cohérente à l'échelle mondiale et rassembler toutes les parties prenantes. Cette méthode devrait inclure la vision partagée du développement de la finance numérique, permettant aux partenaires d'utiliser différents avantages, avec le soutien des autorités nationales afin de fournir des solutions interopérables, adaptables et modulaires.

2. Méthodologie de recherche

Dans le cadre de cette article scientifique, nous avons opté pour une méthodologie qualitative, justifiée par le caractère exploratoire de la recherche visant à situer l'apparition de la Fintech à comprendre son impact réel sur l'inclusion financière dans les pays en développement. Plus précisément, cette démarche qualitative a consisté en la réalisation d'études de cas (Stake, 2005 ; Creswell, 2007 ; Yin, 2009) portant sur la disruption digitale au sein du domaine financier. Par ailleurs, la mention des différentes études nécessite de justifier pourquoi et comment certains cas ont été identifiés et pourraient constituer une opportunité plausible pour développer de nouvelles connaissances en lien avec le questionnement de départ : **Quel est l'impact de la Fintech sur l'inclusion financière dans les pays en voie de développement ?**

• Choix du paradigme épistémologique

Dans ce travail doctoral, nous avons fait le choix de positionner nos travaux dans le cadre du **paradigme épistémologique positiviste (PEP)** ou –réaliste– car la posture posée par ce paradigme correspond à nos convictions personnelles à l'égard des phénomènes étudiés.

Ce paradigme repose sur une hypothèse d'ordre **ontologique** selon laquelle on estime que le réel existe indépendamment de l'attention que peut lui porter l'observateur qui le décrit.

La méthodologie de validation est de type **positiviste** en cela qu'elle privilégie le raisonnement rationnel ainsi que le lien entre la théorie et la pratique.

1. CONTEXTUALISATION – MISE EN PERSPECTIVE THÉORIQUE

Dans cette partie, nous allons d'abord présenter la situation socio-économique et politique quelques années après la crise financière et montrer en quoi cette crise marque aujourd'hui un changement fondamental au sein du régime financier dominant. Quelles sont donc les caractéristiques principales de la transition économique et financière après la grande crise de 2008 ? Dans une perspective « par le haut », le choix crucial consistait à adopter des réformes susceptibles d'enclencher par complémentarité une série d'effets dominos afin de consolider progressivement la maîtrise sur la finance et sa mise au service d'un mode de développement alternatif (Boyer, 2011).

Or, force est de constater que la plupart des réformes de régulation du système financier qui ont été proposées ces dernières années ont tout simplement échoué. Fine and Hall (2012), soulèvent que, malgré la crise financière globale, une très faible émergence d'alternatives au régime néolibéral serait en lien avec le phénomène de financiarisation. Une partie de l'explication se trouve dans le fait que les réformes institutionnelles naissent des compromis politiques entre acteurs, représentants de l'industrie ou des parties politiques, ayant des motivations et des intérêts potentiellement divergents, voire conflictuels. D'origine conventionnelle, l'établissement de différents compromis menant aux changements institutionnels constitue donc un processus d'ajustement mutuel continu infléchi par des préoccupations multiples et inégalement distribuées (Hall et Thelen, 2009).

Quant à l'approche « par le bas », il peut s'avérer difficile d'innover et d'introduire de nouvelles technologies sur le marché dans un contexte d'institutions fortes et des relations de pouvoir associées à des structures économiques existantes (Bathelt and Glücker 2013). Alors que les institutions établies font référence à la stabilité et aux structures pré-existantes, les innovations impliquent et exigent même des changements institutionnels substantiels allant dans le sens de nouvelles stabilisations d'interactions. Dès lors, les innovations auraient plus de chances d'aboutir en étant introduites dans le contexte d'institutions existantes qui apporteraient de la légitimité, mais aussi généreraient des incitations pour modifier ces institutions.

2. TRANSITION ET APPARITION DE LA FINTECH

Aujourd'hui, il apparaît indéniable que le contexte socioéconomique est imprégné de changement à toutes les échelles géopolitiques et dans toutes les sphères de la société. Tout particulièrement, le domaine de la finance a subi des remaniements importants après la crise financière globale de 2008, ces derniers ayant marqué une nouvelle ère des services financiers basés sur les nouvelles technologies et la logique de décentralisation. En effet, alors que les grandes banques ont dû se concentrer sur la mise en œuvre de nouvelles exigences prudentielles en termes de ratios de fonds propres – entre 2009 et 2012 - qui ont imposé une stricte séparation entre activités dites « spéculatives » et activités dites « commerciales » (ex. Bâle III, Volcker (Etats - Unis) ou Vickers (Royaume Uni)), de nouveaux acteurs FinTech⁷⁹ ont émergé et continuent de s'imposer en tant que nouveaux fournisseurs/intermédiaires de divers services financiers, dont le monopole appartenait jusqu'à présent à un petit cercle de grandes institutions financières et bancaires (de Vauplane, 2015). De plus, le développement fulgurant des technologies Internet issues de la révolution des communs numériques (Rifkin, 2014) a préparé un terrain fertile à l'apparition de nombreuses startups proposant des solutions innovantes sur le marché mondial des services financiers, assurés jusqu'alors par des grands acteurs de la finance. Cet essor d'une nouvelle génération de startups FinTech en Suisse peut d'ailleurs compter sur le soutien du législateur. En effet, l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) affiche désormais la volonté d'exploiter la marge de manœuvre, dont disposent les startups FinTech en termes de régulation, à leur avantage.⁸⁰ Plus encore, le Conseil fédéral a récemment annoncé une prochaine création d'une « licence FinTech » destinée à des sociétés financières situées à un stade plus avancé que les startups, mais qui n'exercent pas une activité bancaire classique⁸¹. Cette récente émergence de nouveaux modèles de financement/investissement plus ou moins disruptifs issus de la révolution digitale, leur développement fulgurant soutenu par l'État et leur coexistence actuelle avec des formes

79. La plateforme FinTech Switzerland (fintechnews.ch), créée en septembre 2015 et dédiée au domaine des nouvelles technologies dans la finance définit les FinTech comme suit : «Financial technology, also known as FinTech, is an economic industry composed of companies that use technology to make financial services more efficient. Financial technology companies are generally startups founded with the purpose of disrupting incumbent financial systems and corporations that rely less on software. Top popular FinTech topics are Mobile Payments/Transfer, Blockchain/Bitcoin, InsurTech, Crowdfunding, Lending, Personal Finance and Online Wealth Management.»

80. « La Finma est prête pour la fintech », *Le Temps*, jeudi 15 septembre 2016

81. « Berne abaissera les barrières à l'entrée pour les fintech », *Le Temps*, mercredi 2 novembre 2016

traditionnelles de la finance témoignent, à nos yeux, des prémices d'un changement institutionnel en cours. Le présent travail s'est donc attachée à saisir et à interpréter les dynamiques et les éléments constitutifs de ce changement, sur le territoire de la Suisse, en s'appuyant sur les exemples emblématiques des plateformes de crowdfunding d'une part, et des acteurs traditionnels de la finance directe, à savoir les sociétés de capital - risque et les clubs des business angels, d'autre part. Des études de cas comparatives ont permis de mettre en évidence les particularités d'une nouvelle approche de la gestion de l'incertitude, à savoir un nouveau dispositif sociotechnique d'évaluation de projets d'investissement, sous l'angle de l'approche territoriale.

3. L'AFRIQUE COMME CHEF DE FILE

Une étude récente a révélé que même dans les pays où l'inclusion financière via les services bancaires traditionnels a diminué, l'inclusion financière a augmenté entre 2014 et 2017 en raison de la digitalisation. Cette tendance peut avoir été confirmée. Malgré les énormes différences entre les pays, l'Afrique est toujours leader de l'inclusion financière numérique. En Afrique, les leaders sont le Ghana, le Kenya et l'Ouganda. En revanche, les services financiers numériques ne sont pas répandus au Moyen-Orient. Dans certains pays, cela peut être dû à des taux d'intérêt bancaires relativement élevés.

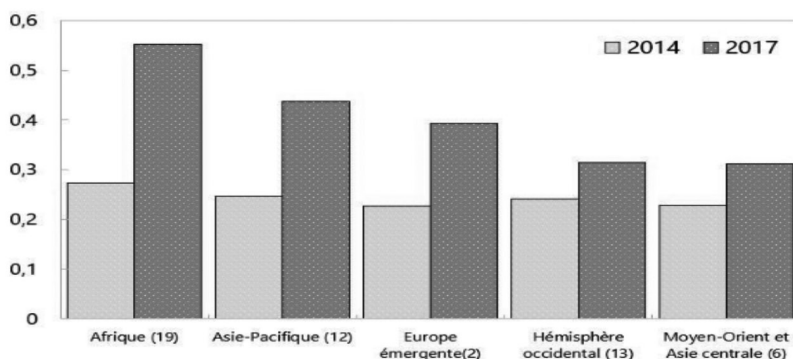
Dans la plupart des pays, les services de paiement numérique ouvrent la voie au crédit numérique : les entreprises collectent les données des utilisateurs et trouvent de nouvelles façons d'analyser la solvabilité des emprunteurs. Les prêts en ligne via des plates-formes numériques reliant directement les prêteurs et les emprunteurs (prêts de marché) ont doublé de valeur de 2015 à 2017. Jusqu'à présent, ces marchés étaient concentrés en Chine, au Royaume-Uni et aux États-Unis, mais ils semblent se développer dans d'autres pays comme le Kenya et l'Inde.

Schématisation du modèle de recherche

Effet de la fintech sur l'inclusion

Les paiements numériques ont augmenté dans toutes les régions du monde.

La fintech fait croître l'inclusion financière sur le plan des paiements (Indice d'inclusion financière numérique)

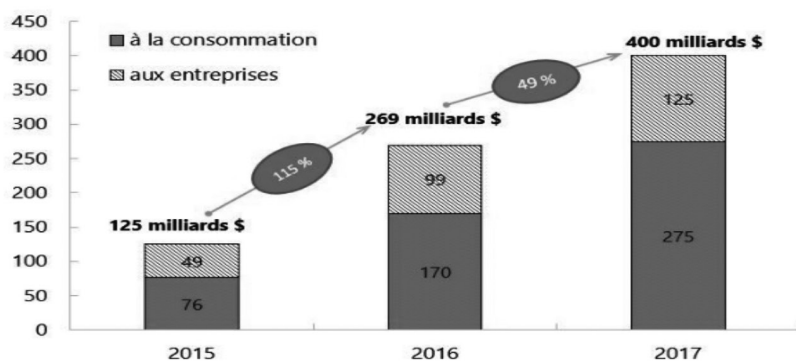


Source: calculs des services du FMI.

Note: l'indice se situe entre 0 et 1 ; plus le chiffre est élevé, plus l'inclusion financière numérique est grande.

L'expansion des données sur les utilisateurs issues des paiements numériques a également entraîné une hausse du crédit en ligne.

Prêts fintech à l'échelle mondiale, par principaux segments (en milliards de dollars)

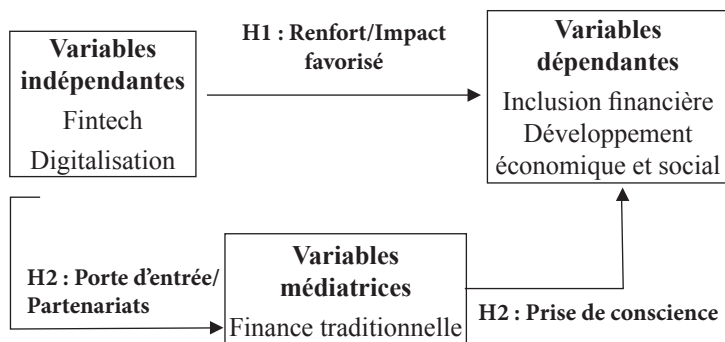


Sources : Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF); et calculs des services du FMI.

Note : n'inclut pas les territoires non souverains. Les séries de données complètes pour les pays émergents et les pays en développement d'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne ne sont pas disponibles pour 2017.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL

Les différentes relations causales reliant les différentes variables de notre modèle conceptuel, constituent nos principales hypothèses de recherche, et sont schématisées dans la figure (1) présentée ci-dessous.



H1 : La Fintech renforce l'inclusion financière et favorise le développement économique et social

En théorie, la fintech permet aux populations et régions très éloignées de bénéficier de services financiers potentiellement moins chers. Si elle est soutenue par des politiques sociales (telles que le paiement des transferts sociaux), cela peut être un moyen d'accroître la transparence et de limiter le risque de corruption.

La Fintech peut emprunter la voie du développement durable et de l'inclusion sociale de différentes manières. Premièrement, ils facilitent le transfert de l'épargne vers l'investissement.

Aujourd'hui, c'est une question très importante, car la baisse des taux d'intérêt a ramené le coût du capital près de zéro, tandis que la liquidité a été excédentaire.

C'est dans cette situation que les investisseurs particuliers adoptent des classes d'actifs alternatives qui n'étaient auparavant destinées qu'aux investisseurs institutionnels. Deuxièmement, ils permettent de mobiliser des financements internationaux dans un monde où les flux mondiaux de capitaux sont de plus en plus simples. Enfin, ils ont amélioré leur capacité à mesurer et à gérer les risques grâce à des modèles d'évaluation innovants.

Le financement participatif est une méthode financière inclusive spécifique pour les petites entreprises ayant des besoins en microcrédit, mais les besoins en crédits ne peuvent pas être satisfaits par le système de crédit traditionnel. Ces entreprises sont marginalisées car les opérateurs bancaires les trouvent peu attrayantes.

H2 : La digitalisation représente une véritable porte d'entrée aux banques traditionnelles – Vers la banque de demain

Une fois digitalisées, les banques traditionnelles vont gagner en performance, rapidité et agilité. Bien que l'épargne mondiale soit suffisante pour promouvoir la transition vers le développement durable, le système financier mondial n'a jusqu'à présent pas réussi à assurer une médiation efficace entre l'offre et la demande. La digitalisation / Fintech / révolution numérique peut déplacer l'attention du système financier vers le grand public. En améliorant la qualité de l'information disponible et sa facilité d'utilisation, la technologie a accru la sensibilisation des utilisateurs des services financiers. Avec le soutien de la plateforme numérique, tout rassemblement d'individus peut prendre des décisions collectives, atteignant ainsi une plus grande autonomie dans le secteur financier. C'est le cas des plateformes de financement participatif, qui permettent de lever des fonds en lançant des projets.

• Risque de substitution des acteurs de la finance traditionnelle

Le principal risque concerne la perte de l'inclusion financière. La technologie permet d'inscrire des personnes et de leur donner accès aux services sans avoir à les « contacter » individuellement et à passer du temps avec elles. Par exemple, l'utilisation de crédits de notation élimine le besoin pour les entreprises de technologie financière de créer un profil pour les bénéficiaires. Cependant, rien ne peut garantir que les besoins des clients puissent être véritablement déterminés. C'est pourquoi les IMF traditionnelles (microfinance) sont toujours intéressées par ce contexte numérique.

Les risques de fracture numérique

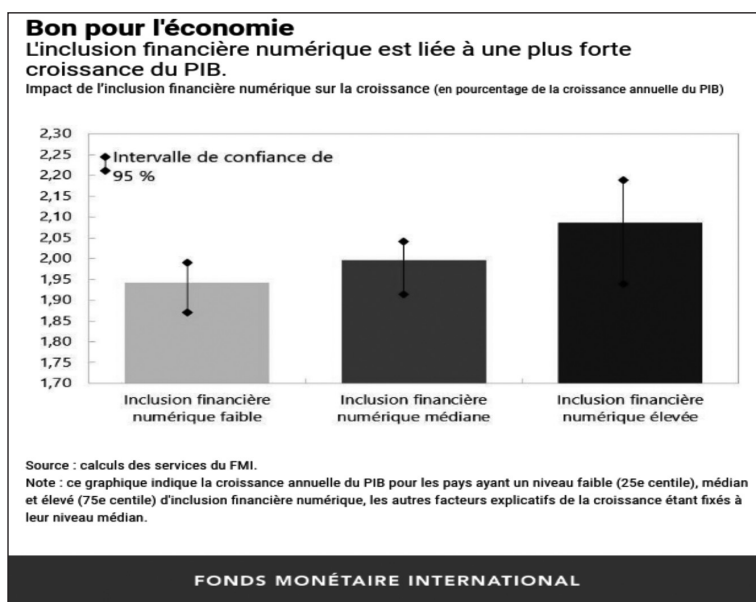
Bien entendu, l'utilisation de la finance numérique pour faire progresser les objectifs de développement durable comporte des risques. La fracture numérique peut exclure ceux qui ne disposent pas de l'infrastructure et des compétences numériques nécessaires, exacerbant ainsi les schémas de discrimination existants. Les nouveaux venus sur le marché qui fournissent des modèles innovants doivent être en mesure de fonctionner dans un cadre réglementaire approprié pour protéger au mieux les intérêts de toutes les parties prenantes. Par conséquent, la démocratisation du système financier est essentielle pour stimuler un développement responsable et durable.

H3 : Le ralliement autour de l'inclusion financière a été renforcé par la prise de conscience qu'un meilleur accès aux produits et services financiers a des répercussions sociales et économiques de grande envergure

• Avantages au-delà de l'inclusion financière

L'inclusion financière profite à l'ensemble de l'économie et de la société. Selon des recherches antérieures, la fourniture de services financiers traditionnels aux familles à faible revenu et aux petites entreprises va de pair avec une croissance plus rapide et une réduction des inégalités de revenus. Selon notre analyse, l'inclusion financière numérique est également liée à une croissance plus élevée du PIB.

Lors de la crise sanitaire due au Covid-19, les services financiers numériques ont permis aux pouvoirs publics de fournir rapidement et en toute sécurité une assistance aux populations et entreprises éloignées (lien vers les documents de la série spéciale), comme c'est le cas en Namibie, au Pérou, en Zambie et en Ouganda. Cela a contribué à atténuer l'impact économique de la pandémie et, potentiellement, à renforcer la reprise.



3. Enjeux, perspectives et défis

Pour que les solutions financières numériques ouvrent de nouvelles perspectives, les produits doivent être conçus en fonction de l'utilisateur final. L'arrivée de nouveaux acteurs – notamment les opérateurs télécoms et les FinTechs – et l'évolution des modèles économiques (fondés sur des mégadonnées et des agents, plutôt que sur des agences, etc.) s'accompagnent de défis et de risques inédits, tant pour le secteur privé que pour les décideurs. On s'attendait initialement à ce que les FinTechs viennent ébranler, voire supplanter les modèles bancaires traditionnels.

La pression exercée sur les institutions financières en place pour les amener à réduire les coûts de leurs services est en effet énorme (Forum économique mondial, 2017). Toutefois, la collaboration entre les banques et les FinTechs tend à devenir la norme plutôt que l'exception, dès lors que les FinTechs font appel aux banques pour opérer à plus grande échelle et que les banques acquièrent des FinTechs pour se doter d'une technologie innovante à un coût trois ou quatre fois inférieur à celui du développement en interne (Kelly, Ferenzky et McGrath, 2017).

Une première série de défis à relever, sur le plan de la **réglementation** et de la **surveillance**, concerne la **confiance** des consommateurs. Pour récolter les fruits de la finance numérique, il est crucial de trouver un juste équilibre entre l'exploitation des possibilités et la protection contre les risques. Malheureusement, les capacités de réglementation et de surveillance n'ont généralement pas évolué au même rythme que les marchés. La confiance dans les services financiers numériques est menacée par divers problèmes, dont les fraudes imputables aux agents, les défaillances des systèmes, la faiblesse de la sécurité et de la confidentialité des données, et les doutes quant à la protection des fonds de la clientèle, en particulier quand des acteurs non bancaires interviennent.

Il faut prendre en considération les risques relatifs à la **protection des données**, au **respect de la vie privée** et à l'**insolvabilité**, compte tenu en particulier de la **vulnérabilité des clients** et du **niveau généralement bas d'éducation et de sensibilisation aux questions financières**. Il s'agit d'une technologie nouvelle pour la plupart des clients, dont il faut gagner la confiance et qui doivent être en mesure de comprendre ce qu'il adviendra de leurs fonds en cas d'insolvabilité. *Par exemple, que deviendront les capitaux déposés sur un compte fiduciaire via un intermédiaire financier non bancaire si l'opérateur de télécommunications connaît des problèmes de solvabilité ?* De plus, l'intégration des opérateurs télécoms et des acteurs non bancaires dans le système financier soulève la question de la propriété des données créées par les services bancaires mobiles. Si la réglementation des pratiques du marché est inefficace, les agents qui fournissent les services financiers numériques peuvent se livrer à des abus ou entretenir de mauvaises relations avec la clientèle. Cela peut avoir des effets négatifs sur l'écosystème et sur l'adoption future de services ou de produits similaires.

CONTEXTE DE LA PANDÉMIE COVID - 19

Dans le contexte de la pandémie, il est clair que la tendance à la poursuite de la numérisation des services financiers ne sera pas inversée. Afin de construire une société inclusive et résoudre les

inégalités croissantes pendant et après la crise, les dirigeants nationaux et internationaux devraient combler le fossé numérique entre et au sein des pays pour tirer parti des services financiers numériques.

Par conséquent, il est nécessaire de trouver un équilibre approprié entre la promotion de l'innovation financière d'une part et la confrontation à plusieurs risques, d'autre part : protection insuffisante des consommateurs, manque de connaissances financières et numériques, utilisation inégale de l'infrastructure numérique et distorsion des données à travers le pays. Résolution : la lutte contre le blanchiment d'argent et les cyber-risques doit se fonder sur des accords internationaux et le partage d'informations, en particulier les lois antitrust pour garantir une concurrence totale.

Le principal risque est la perte de l'inclusivité financière. La technologie permet d'enregistrer des personnes et de leur donner accès aux services, sans qu'il soit nécessaire de les « contacter » individuellement et de passer du temps avec elles. Par exemple, l'utilisation de crédits de notation élimine le besoin pour les entreprises de technologie financière de créer un profil pour les bénéficiaires. Cependant, rien ne peut garantir que les besoins des clients puissent être véritablement déterminés, c'est pourquoi les IMF sont toujours intéressées par ce contexte numérique.

Bibliographie

Partenariat mondial pour l'inclusion financière, Digital Financial Inclusion : Emerging Policy Approaches, juillet 2017

Abraham F., and S. Schmukler. 2017. "Addressing the SME Finance Problem." Research and Policy Brief 9, World Bank Malaysia Hub, World Bank, Washington, DC.

Albuquerque, R., and H. A. Hopenhayn. 2004. "Optimal Lending Contracts and Firm Dynamics." *Review of Economic Studies* 71 (2) : 285–315.

Allen, F., A. Demirguc - Kunt, L. Klapper, and M. Soledad. 2012. "The Foundations of Financial Inclusion : Understanding Ownership and Use of Formal Accounts." *World Bank Policy Research Working Paper* 6290, Washington, DC.

Anzoategui, D., M. Martinez Peria, and R. Rocha, 2010. "Bank Competition in the Middle East and Northern Africa Region." *Review of Middle East Economics and Finance* 6 (2).

Arcand, J., E. Berkes, and U. Panizza. 2015. "Too Much Finance? " *Journal of Economic Growth* 20: 105 - 48.

Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data : Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58 (2), 277 - 297.

Ayyagari, M., P. Juarros, M. Peria, and S. Singh. 2016. "Access to Finance and Job Growth: Firm-Level Evidence across Developing Countries." *World Bank Policy Research Working Paper* 7604, Washington, DC.

Cihak, Martin; Mare, Davide Salvatore; Melecky, Martin. 2016. The Nexus of financial inclusion and financial stability: a study of trade - offs and synergies (English). *Policy Research working paper*; no. WPS 7722. Washington, D.C.: World Bank Group.

Dabla - Norris, E. Y. Ji, R. Townsend, and F. Unsal. 2015b. "Identifying Constraints to Financial Inclusion and Their Impact on GDP and Inequality: A Structural Framework for Policy." *IMF Working Paper* 15/22, International Monetary Fund, Washington, DC

International Monetary Fund (IMF). 2017a. "Ensuring Financial Stability in Countries with Islamic Banking." *IMF policy paper*, Washington, DC.

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), European Investment Bank (EIB), and World Bank (WB). 2016. "What's Holding Back the Private Sector in Mena? Lessons from the Enterprise Survey." Washington, DC.

Stratégie de l'inclusion financière et croissance inclusive au Maroc

Mohamed Lakhdar⁸² & Aziz Bensbahou⁸³

Introduction :

L'inclusion financière a attiré, récemment, une attention considérable en raison de son potentiel à réduire la pauvreté, à promouvoir une croissance économique soutenue et à favoriser la réalisation d'une croissance inclusive.

Pour parvenir à une croissance inclusive, il est nécessaire de mobiliser des ressources financières pour le processus de croissance économique. L'inclusion financière devient donc pertinente pour cette mobilisation de ressources financières. Car, une inclusion financière accrue est bénéfique pour l'économie dans la mesure où elle favorise l'accumulation de capital et améliore la croissance.

Les données de Global Findex (2017)⁸⁴ montrent qu'entre les années 2014 et 2017, l'inclusion financière s'est améliorée à l'échelle mondiale. Le nombre de personnes exclues du système financier étant passé de 2 milliards à 1,7 milliard de personnes. L'accès aux produits financiers et aux marchés donne des chances égales aux personnes initialement exclues de l'économie et contribue à sa croissance.

La technologie mobile joue un rôle important dans l'accès à ces produits. Elle a permis une gamme de services qui améliorent la vie tels que les services financiers mobiles, l'agriculture mobile et la santé mobile. À la fin de l'année 2018, 866 millions de comptes d'argent mobile

82. Contact de l'auteur : lakhdar.mohamed@uit.ac.ma

83. Contact de l'auteur : bensbahou.aziz@uit.ac.ma

84. Contact de l'auteur : Base de données de Global Findex (2017)

ont été enregistrés dans le monde, 20 contribuant au développement de l'inclusion financière et sociale (GSMA, 2019)⁸⁵.

À la lumière du développement financier dans le monde, l'inclusion financière est devenue l'une des préoccupations majeures du Maroc, non seulement pour soutenir ses politiques de développement socio-économique mais aussi pour maintenir voire favoriser sa croissance économique. Ces dernières années, une forte croissance a été enregistrée depuis 2013 sur le nombre de points d'accès aux services financiers au Maroc (+77%), passant ainsi de 8913 à 15 860 points en 2019.

Dans ce contexte, le présent travail entend faire une analyse complète des divers degrés d'inclusion financière en relation avec la croissance inclusive. Nous analysons une revue de littérature. Puis, nous présentons le développement de la stratégie marocaine d'inclusion financière. Enfin, nous nous basons sur l'analyse des graphiques pour montrer l'effet de l'inclusion financière sur des indicateurs de la croissance au Maroc.

1. Définition de concepts

1.1 INCLUSION FINANCIÈRE

L'inclusion financière comprend la possession d'un compte de dépôt ou de transaction dans une banque ou une autre institution financière ou via un fournisseur de services d'argent mobile, qui peut être utilisé pour effectuer et recevoir des paiements et pour stocker ou économiser de l'argent. Elle comprend également l'accès au crédit des institutions financières formelles qui permettent aux adultes d'investir dans des opportunités éducatives et commerciales, ainsi que l'utilisation de produits d'assurance formels qui permettent aux gens de mieux gérer les risques financiers (Banque mondiale, 2017)⁸⁶.

Clamara et Tuesta, (2014)⁸⁷ ont défini l'inclusion financière comme « le processus par lequel l'accès et l'utilisation des services financiers formels sont maximisés, tout en minimisant les obstacles involontaires, perçus comme tels par les personnes qui ne participent pas au système financier formel ».

L'inclusion financière est définie aussi comme étant le processus qui garantit aux personnes d'avoir facilement accès aux services financiers des institutions financières formelles et de les utiliser de manière opportune,

85. GSMA (2019) , « The mobile Economy » , Rapport

86. Banque Mondiale (2017) “ Financial Inclusion And Inclusive Growth : A Review Of Recent Empirical Evidence Policy” Research Working Paper 8040.

87. Clamara, N., Pena, X. and Tuesta, D. (2014), “Factors that Matter for financial Inclusion : Evidence from Peru”. *BBVA Research, 14/09 Working Paper*: p. 6

adéquate et abordable, en particulier pour les groupes défavorisés (Sarma, 2008⁸⁸ ; De Koker et Jentzsch, 2013⁸⁹ ; Joshi et al. 2014⁹⁰).

1.2 CROISSANCE INCLUSIVE

Selon la Banque mondiale (2015)⁹¹, une croissance inclusive peut être obtenue en « se concentrant sur l'élargissement de la portée régionale de la croissance économique, élargir l'accès aux actifs et aux marchés florissants, et accroître l'équité dans les opportunités pour la prochaine génération de citoyens, quel que soit l'endroit où ils vivent ». Le principal défi de l'approche de la Banque mondiale en matière de croissance inclusive est qu'elle est davantage orientée vers les pauvres qui bénéficient de la croissance au lieu d'y contribuer.

La Banque africaine de Développement (2012)⁹² conceptualise la croissance inclusive comme « une croissance économique qui se traduit par un accès plus large aux opportunités socio-économiques durables pour un plus grand nombre de personnes, de régions ou de pays, tout en protégeant les personnes vulnérables, le tout dans un environnement d'équité, d'égalité de justice et de pluralité politique ».

En effet, la croissance devrait profiter à un segment plus large de la société. Selon les BAD, les stratégies de croissance inclusive devraient mettre l'accent sur l'importance d'une élimination ciblée et systématique de la pauvreté. Elle fait valoir que la croissance inclusive devrait se concentrer sur les composantes de revenu et non-revenu de la croissance. De plus, la croissance doit être considérée comme un résultat (amélioration de la vie / revenu et accessibilité aux commodités) et comme un processus. La BAD considère la croissance inclusive comme ayant quatre piliers : l'inclusion économique, sociale, spatiale et politique / institutionnelle.

88. Sarma, M. and Pais, J. (2008), "Financial inclusion and development : a cross country analysis", *Annual Conference of the Human Development and Capability Association*, New Delhi, pp. 10 - 13.

89. De Koker, L. and Jentzsch, N. (2013), "Financial inclusion and financial integrity : Aligned incentives ? ", *World Development*, Vol. 44, pp. 267 - 280.

90. Joshi, V.K., Singh, M.R. and Jain, S. (2014), "Financial inclusion for sustainable development through Pradhan mantri Jan - Dhan Yojana", *Professional Panorama : An International Journal of Applied Management and Technology*, pp. 125 - 132,

91. World Bank. (2015) "A Measured Approach to Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity : Concepts, Data, and the Twin Goals." Washington, DC : World Bank. p 16

92. African Development Bank Group,. (2012). "Inclusive Growth Agenda. Briefing Notes for AfDB's Long - Term Strategy

2. Inclusion financière et croissance inclusive : revue de la littérature

De nombreuses études ont abordé le lien entre l'inclusion financière, le bien-être, les inégalités et la pauvreté. Elles ont montré que la croissance économique ne pourrait pas être considérée comme inclusive dans un pays si la majorité de la population est financièrement exclue et si elle n'a qu'un accès limité au crédit et à d'autres facilités.

L'inclusion financière peut contribuer à réduire la pauvreté et les inégalités en aidant les gens à investir dans l'avenir, à lisser leur consommation et à gérer les risques financiers (Banque mondiale, 2017)⁹³. L'accès aux services financiers formels permet à ces gens d'effectuer des transactions financières plus efficacement et en toute sécurité et aide les pauvres à sortir de la pauvreté en permettant d'investir dans l'éducation et les affaires. Un large accès à ces services financiers conduit à une allocation efficace des ressources, offrant ainsi un meilleur levier financier aux défavorisés pour la réduction de la pauvreté.

Le manque de ressources financières décourage non seulement la croissance économique, mais entraîne également des inégalités de revenus (Collins et al., 2009)⁹⁴.

Un meilleur accès aux services financiers favorise également la croissance des revenus des personnes à faible revenu en permettant aux propriétaires d'entreprises informelles de maintenir leurs entreprises fonctionnelles et créer ainsi une augmentation globale de l'emploi. (Bruhn et Love, 2014)⁹⁵.

L'accès au système financier formel et au crédit approprié peut potentiellement faciliter les investissements dans l'éducation et les opportunités commerciales qui pourraient, à long terme, stimuler la croissance économique et la productivité. (Banque mondiale, 2017)⁹⁶.

L'inclusion financière peut aussi contribuer à une plus grande égalité socio-économique en réduisant la pauvreté et en permettant le développement des services financiers et des infrastructures (Shrivastava et Satam, 2015)⁹⁷, ce qui permet aux individus pauvres de contribuer à

93. Banque Mondiale (2017) "Financial Inclusion And Inclusive Growth : A Review Of Recent Empirical Evidence" Policy Research Working Paper 8040

94. Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford, and O. Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press.

95. Bruhn, M., & Love, I. (2014). The real impact of improved access to finance: Evidence from Mexico. *The Journal of Finance*, 69(3), 1347–1369.

96. Banque Mondiale (2017) "Financial Inclusion And Inclusive Growth: A Review Of Recent Empirical Evidence Policy Research Working Paper 8040

97. Shrivastava, V., & Satam, M. (2015). "Financial inclusion of rural women in India - a case study of Mann DeshiMahila Bank." *Journal for Contemporary Research in Management*, 8, 51–58.

lisser la consommation et de se prémunir contre les vulnérabilités dans leur vie (Demirgüç - Kunt et Klapper (2012)⁹⁸.

À l'inverse, l'exclusion financière peut générer une baisse des investissements dans l'économie en raison des difficultés d'accès au crédit. Le manque d'accès aux services financiers peut avoir de graves conséquences pour les micro et petites entreprises et pour les secteurs pauvres de la population (Honohan, 2008)⁹⁹.

Demirgüç-Kunt et Klapper (2012)¹⁰⁰ suggèrent un rôle intégral de l'inclusion financière dans la réduction de la pauvreté en facilitant l'épargne et l'emprunt, ce qui permet aux individus pauvres de contribuer à lisser la consommation et de se prémunir contre les vulnérabilités dans leur vie, ce qui conduit aussi à une augmentation des investissements productifs dans les entreprises locales (Arun et Kamath, 2015)¹⁰¹.

3. Stratégie de l'inclusion financière au Maroc

Pour pouvoir assurer un accès généralisé de la population marocaine aux services financiers, les autorités marocaines ont pris l'initiative de coordonner et de mobiliser, depuis 2007, les acteurs de l'écosystème financier pour faire face aux obstacles à l'inclusion financière.

Les principales étapes du processus de développement de l'inclusion financière au Maroc sont résumées comme suit¹⁰² :

98. Demirgüç - Kunt, A., & Klapper, L. F. (2012). "Measuring financial inclusion: The global index database." *World Bank Policy Research Working Paper*. No 6025.

99. Honohan, P. (2008). "Cross - Country Variation in Household Access to Financial Services". *Journal of Banking and Finance* 32: pp. 2493–2500.

100. Demirgüç - Kunt, A., & Klapper, L. F. (2012). "Measuring financial inclusion: The global index database." *World Bank Policy Research Working Paper*. No 6025.

101. Arun, T., Kamath, R., (2015) « Financial inclusion: policies and practices. » IIMB Manag. Rev. 27 (4), 267–287.

102. BAM ET MFERD (2018), « Stratégie nationale d'inclusion financière », note de synthèse

Entre 2007 et 2014	- Mobilisation du secteur financier dans le cadre d'une stratégie globale pour l'amélioration des conditions d'accès et de la tarification. - Collaboration des acteurs publics et privés pour la création de la Fondation marocaine pour l'éducation financière.
En 2015	- Mission FSAP en 2015 ayant mis l'accent sur l'inclusion financière au Maroc. - Création d'un groupe de travail BAM-DTFE pour la formulation d'une Stratégie nationale d'inclusion financière.
En 2016	- Lancement des travaux de la SNIF. - Elaboration de la feuille de route d'alignement du secteur financier sur les Objectifs de Développement durable. - Mise en place d'un observatoire de la PME.
En 2017	- Conduite de l'enquête FINDEX. - Tenue d'une Search Conference avec la participation d'experts internationaux.
En 2018	- Formulation de la SNIF.

La formulation de la Stratégie nationale d'inclusion financière a reposé sur une analyse approfondie de l'état des lieux sur la base de :

- Données du côté de l'« offre ». Ces données sont recueillies par les régulateurs du secteur financier auprès des institutions financières et permettent de mesurer la capillarité des réseaux bancaires et assurantiels, d'identifier les zones les moins desservies et d'évaluer le degré de pénétration des services financiers formels ;

- Données du côté de la « demande ». Ces données collectées à travers des enquêtes conduites auprès des particuliers et/ou entreprises dans l'objectif notamment d'évaluer la perception de ces derniers du secteur financier, de comprendre leurs comportements financiers et d'identifier les barrières à leur inclusion financière. Au Maroc, deux enquêtes du côté de la demande ont été conduites au cours des dernières années : l'enquête « Financial Capability » et Findex.

Cette stratégie a été mise en œuvre avec des objectifs de réalisation aux horizons 2023 et 2030.

Tableau 1 : Objectifs fixés pour 2020 et 2030

Indicateurs / Horizon	2023	2030
Accès global au compte % adultes avec un compte	50%	75%
Pénétration de l'épargne formelle (% adultes épargnant dans une institution financière formelle)	20%	28%
Financement des particuliers (% adultes avec un crédit auprès d'une institution financière formelle)	12%	15%
Points d'accès financiers (Nombre de points d'accès d'institutions financières formelles)	43 300	74 000

Source : BAM ET MEFRD (2019)

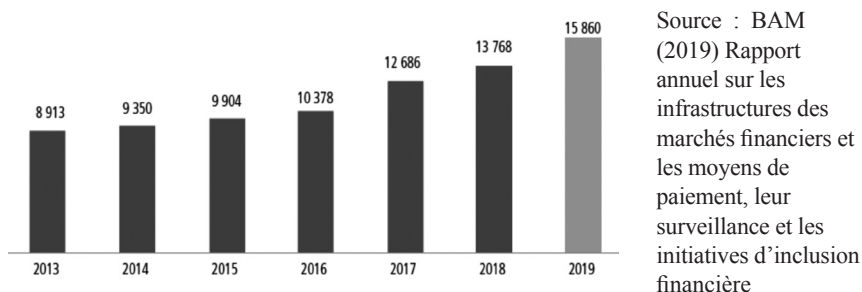
Les objectifs fixés pour 2023 et 2030 sont définis sur la base de l'état des lieux du côté de la demande ainsi que l'analyse comparative avec les pays qui représentent une référence pour le Maroc¹⁰³.

3. Les dimensions de l'inclusion financière au Maroc

3.1 L'ACCÈS :

L'accès est mesuré à travers la répartition géographique des points d'accès permettant d'effectuer des opérations de dépôt et de retrait aux services financiers formels, compte tenu des rangs administratifs définis par le découpage régional du Royaume¹⁰⁴. Au cours des dernières années, le nombre de points d'accès aux services financiers a connu une hausse, passant ainsi de 8913 en 2013 à 15.860 points d'accès en 2019.

Graphique 1 : Évolution des points d'accès aux services financiers



103. BAM et MEFRD (2019), *Stratégie Nationale d'Inclusion Financière*, Rapport n°1.

104. BAM (2017) *Les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière*, Rapport annuel

Malgré la progression du réseau bancaire et des établissements de paiement, des disparités persistent au niveau territorial puisque les écarts continuent de subsister entre le monde urbain et le monde rural.

Tableau 2 : Répartition des points d'accès par région

Région	Population adulte	Nombre de points d'accès	Densité bancaire
EDDAKHLA - OUED EDDAHAB	119 700	94	1 273
LAAYOUNE - SAKIA EL HAMRA	288 465	258	1 118
GUELIMIM - OUED NOUN	330 908	179	1 849
DRAA - TAFILALET	1 252 221	536	2 336
L'ORIENTAL	1 790 003	1 359	1 317
BENI MELLAL - KHENIFRA	1 931 265	1 138	1 697
SOUSS-MASSA	2 091 826	1 226	1 706
TANGER - TETOUAN - AL HOCEIMA	2 770 610	1 573	1 761
FES - MEKNES	3 250 768	1 747	1 861
MARRAKECH - SAFI	3 495 751	1 645	2 125
RABAT - SALE - KENITRA	3 552 775	2 150	1 652
GRAND-CASABLANCA SETTAT	5 362 028	3 955	1 356
Total général	26 236 319	15 860	1 654

Source : BAM (2019), *Rapport annuel sur les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière.*

La densité bancaire¹⁰⁵ au niveau national a connu une nette amélioration, passant d'un point d'accès pour 1877 adultes en 2018 à un point d'accès pour 1654 adultes en 2019.

Tableau 3 : Répartition des points d'accès (rural vs urbain)

Région	CR			CU		
	Taille de la Population adulte	Points d'accès	Densité bancaire	Taille de la Population adulte	Points d'accès	Densité bancaire
BENI MELLAL - KHENIFRA	1 115 642	190	5 872	815 623	948	860
DRAA - TAFILALET	888 720	121	7 345	363 501	415	876
EDDAKHLA - OUED EDDAHAB	30 711	6	5 118	88 989	88	1 011
FES - MEKNES	1 398 917	110	12 717	1 851 852	1 637	1 131
GRAND-CASABLANCA SETTAT	1 489 518	159	9 368	3 872 510	3 796	1 020
GUELIMIM - OUED NOUN	125 897	19	6 626	205 011	160	1 281
LAAYOUNE - SAKIA EL HAMRA	19 136	2	9 568	269 329	256	1 052
L' ORIENTAL	676 918	122	5 549	1 113 084	1 237	900
MARRAKECH - SAFI	2 085 290	104	20 051	1 410 461	1 541	915
RABAT - SALE - KENITRA	1 215 269	136	8 936	2 337 506	2 014	1 161
SOUSS-MASSA	1 058 981	122	8 680	1 032 844	1 104	936
TANGER - TETOUAN - AL HOCEIMA	1 156 001	127	9 102	1 614 609	1 446	1 117
Total général	11 260 999	1 218	9 245	14 975 320	14 642	1 023

Source : BAM (2019), *Rapport annuel sur les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière.*

105. La densité bancaire est calculée selon la formule suivante : Population adulte / nombre de points d'accès.

Pour la densité dans le monde rural, elle n'est que d'un seul point d'accès pour 9245 adultes contre un point d'accès pour 1023 adultes en milieu urbain en 2019.

3.2 L'USAGE :

L'utilisation des services financiers est mesurée à travers la pénétration des dépôts et des crédits pour les individus et les entreprises ainsi que la fréquence d'utilisation de ces services.

Le nombre de comptes de dépôt des particuliers a augmenté de 4,2% en 2019, s'établissant à 24,36 millions de comptes avec un encours également en hausse de 3,3%, pour atteindre 678,7 milliards de dirhams.

Tableau 3 : Evolution des comptes de dépôt des particuliers entre 2018 et 2019

	Nombre de comptes de dépôt	Encours (Kdhs)	Encours moyen (Dhs)
2018	23 383 475	656 790 951	28 088
2019	24 365 118	678 737 134	27 857

Source : BAM (2019), *Rapport annuel sur les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière*.

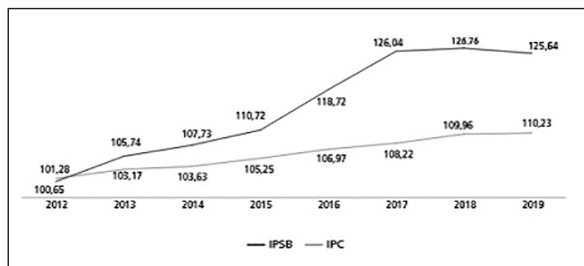
Le nombre de crédits bancaires accordés aux particuliers a enregistré une hausse de 5,4% en 2019, s'établissant à 12,6 millions de contrats avec un encours de 288,1 milliards de dirhams, enregistrant hausse de 3,2% par rapport à 2018.

Pour les entreprises, l'encours global octroyé aux TPM s'est élevé à 153,22 milliards de dirhams en 2019 contre 135,85 milliards de dirhams en 2018, soit une augmentation de près de 12,8%.

3.3 QUALITÉ :

La dimension qualité s'attèle à l'ensemble des aspects qui reflètent l'efficacité de l'offre et l'impact de son utilisation sur le bien-être de la population. Pour améliorer la transparence des pratiques bancaires, Bank Al- Maghrib a élaboré en 2011 un indice des prix des services bancaires (IPSB), ce dernier permet de suivre l'évolution relative des prix des principaux services bancaires utilisés par la clientèle des particuliers des banques de dépôt, inclus dans son panier, d'une année à l'autre par rapport à une année de référence.

Graphique 4 : Évolution de l'IPSB / IPC¹⁰⁶



Source : BAM (2019),
*Rapport annuel sur
les infrastructures des
marchés financiers et
les moyens de paiement,
leur surveillance et les
initiatives d'inclusion
financière*

L'IPSB a enregistré en 2019 une hausse de 25 points par rapport à l'année de référence 2011 et une légère baisse d'environ un point par rapport à 2018, pour s'établir à 125,64 en 2019.

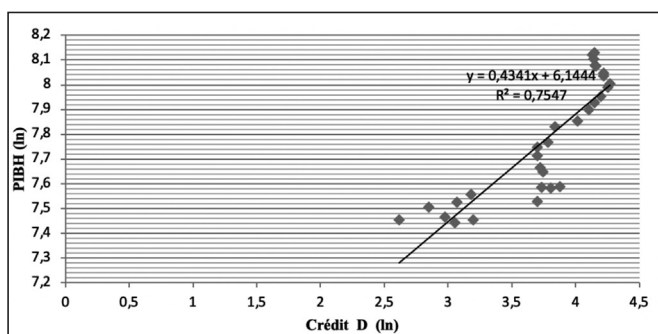
La hausse de l'IPSB par rapport à l'année de référence (2011) traduit le renchérissement des services bancaires qui composent le panier, notamment du « Package », des « Frais de tenue de compte » et de la « Carte bancaire ».

4. Analyse graphique de la relation entre l'inclusion financière et les indicateurs de la croissance

L'analyse graphique de la relation entre les indicateurs de l'inclusion financière et de la croissance au Maroc montre que :

- Le crédit intérieur accordé au secteur privé par les banques (% du PIB) impacte positivement le PIB par habitant au Maroc.

Graphique 5 : Relation entre le crédit intérieur accordé au secteur privé par les banques (% du PIB) et le PIB par habitant. (1990 - 2019)

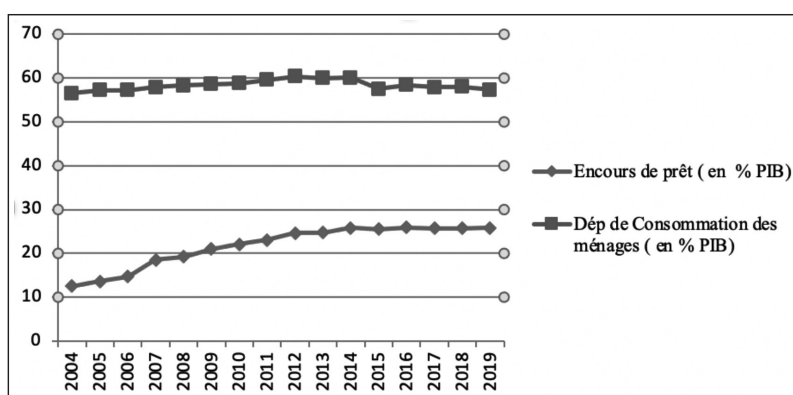


Source : élaboré à partir des données de la BM

106. Indice des prix à la consommation

- Elle marque une évolution parallèle entre l'encours de prêts des banques commerciales accordés aux ménages (% du PIB) et les dépenses de consommation des ménages (% du PIB). Ces deux indicateurs ont connu une stabilisation dès l'année 2015.

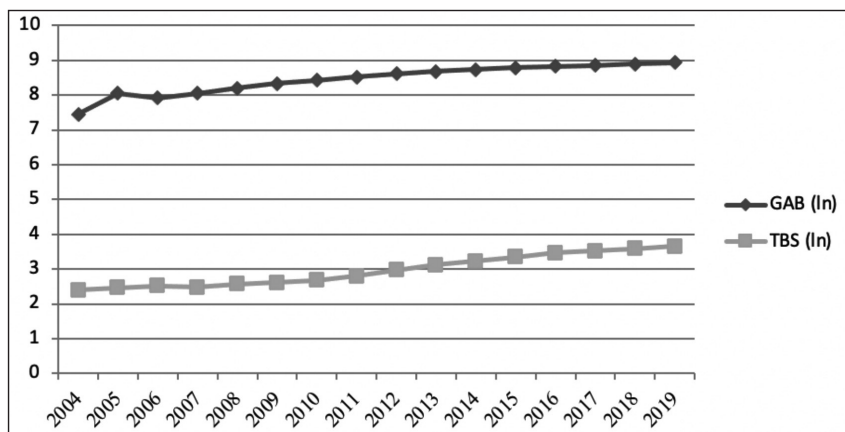
Graphique 6 : évolution des encours de prêts des banques commerciales accordés aux ménages (% du PIB) et les dépenses de consommation des ménages



Source : élaboré à partir des données de la BM et du FMI

- L'augmentation du nombre de guichets automatiques favorise le taux de scolarisation post secondaire au Maroc.

Graphique 7 : Évolution du nombre de guichets automatiques (GAB) et le taux de scolarisation (TBS)



Source : élaboré à partir des données de la BM et du FMI

Conclusion

L'inclusion financière permet aux ménages d'épargner, d'investir et d'accéder au crédit pour soutenir leur entretien et entreprendre des activités économiques productives qui améliorent leur niveau de vie. Il élargit également la clientèle des institutions financières et favorise un système financier efficace au niveau de l'économie.

Le Maroc a fait de l'inclusion financière un levier pour favoriser le développement économique et social des femmes, des jeunes, des familles à faible revenu, de la population du monde rural ainsi que les micro - entreprises.

La Stratégie marocaine d'inclusion financière a contribué à la transmission d'une part de l'économie informelle vers l'économie formelle. Cette stratégie vise à améliorer l'accès aux services financiers et à atteindre un taux de pénétration de 75% à l'horizon 2030.

Malgré, la contribution positive des indicateurs de l'inclusion financière à la croissance au Maroc, plusieurs segments de la population demeurent quasi exclus du système financier. A titre indicatif, et selon l'enquête FINDEX, la faible pénétration des services financiers formels est expliquée par le faible niveau de revenus des Marocaines, l'inadaptation des efforts aux besoins des segments à faible revenu, le faible niveau d'éducation financière,...

Donc, l'augmentation de l'accès à une gamme de services financiers de haute qualité ne saurait être atteinte sans améliorer préalablement les compétences financières des particuliers et des entreprises pour tirer le meilleur parti des produits et services financiers, gérer les crises et planifier les nombreuses étapes de leur vie.

Bibliographie :

African Development Bank Group (2012), "Inclusive Growth Agenda. Briefing Notes for AfDB's Long-Term Strategy".

Arun, T., Kamath, R., (2015), « Financial inclusion : policies and practices », IIMB Manag. Rev. 27 (4), 267–287.

BAM (2017), « *Les infrastructures des marches financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière* », Rapport annuel

BAM (2019), « *Les infrastructures des marches financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière* », Rapport annuel

BAM et MEFRD (2019), « *Stratégie Nationale d'Inclusion Financière* », Rapport n°1.

BAM et MEFRD (2018), « *Stratégie nationale d'inclusion financière* », note de synthèse.

Banque Mondiale (2017), “Financial Inclusion And Inclusive Growth: A Review Of Recent Empirical Evidence *Policy Research Working Paper* 8040.

Bruhn, M., & Love, I. (2014). “The real impact of improved access to finance: Evidence from Mexico.”, *The Journal of Finance*, 69(3), 1347–1369.

Clamara, N., Pena, X. and Tuesta, D. (2014), “Factors that Matter for financial Inclusion : Evidence from Peru”. *BBVA Research, 14/09 Working Paper*. p. 6.

Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford, and O. Ruthven. (2009), “*Portfolios of the Poor: How the World’s Poor Live on \$2 a Day*”, Princeton University Press.

De Koker, L. and Jentzsch, N. (2013), “Financial inclusion and financial integrity: Aligned incentives? ”, *World Development*, Vol. 44, pp. 267 - 280.

Demirgüç - Kunt, A., & Klapper, L. F. (2012),” Measuring financial inclusion: The global finindex database.” *World Bank Policy Research Working Paper*. No 6025.

Global Finindex (2017), *Base de données*, Groupe Banque mondiale.

GSMA (2019), *The Mobile Economy*, Rapport

Honohan, P. (2008), “Cross - Country Variation in Household Access to Financial Services”. *Journal of Banking and Finance* 32 : pp. 2493–2500.

Joshi, V.K., Singh, M.R. and Jain, S. (2014), “Financial inclusion for sustainable development through Pradhan mantri Jan - Dhan Yojana”, *Professional Panorama: An International Journal of Applied Management and Technology*, pp. 125 - 132.

Sarma, M. and Pais, J. (2008), “Financial inclusion and development: a cross country analysis”, *Annual Conference of the Human Development and Capability Association*, New Delhi, pp. 10 - 13.

Shrivastava, V., & Satam, M. (2015). “Financial inclusion of rural women in India - a case study of Mann DeshiMahila Bank.” *Journal for Contemporary Research in Management*, 8, 51–58.

World Bank. (2015), “*A Measured Approach to Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity: Concepts, Data, and the Twin Goals.*” Washington, DC : World Bank. p 16.

Économie informelle et mobilisation fiscale au Maroc : Les effets modérateurs de la pression fiscale et de la corruption

Salah Eddine Salhi¹⁰⁷ & Hicham Ouakil¹⁰⁸.

Résumé :

Ce papier cherche à évaluer empiriquement l'effet de l'économie informelle sur la mobilisation fiscale au Maroc tout en prenant en considération le fardeau fiscal et l'ampleur de la corruption. Les estimations qui couvrent la période 1985-2019. Les résultats de la modélisation, conduite par la méthode des moments généralisés (GMM), confirment qu'une part élevée de l'économie informelle réduit le montant des recettes fiscales collectées. En outre, l'étude révèle qu'en interaction avec une pression fiscale élevée, induite par des taux marginaux élevés et une administration fiscale discrétionnaire, poussent les contribuables à développer des activités informelles, en résulte un manque de revenus fiscaux au budget de l'Etat. De même, l'effet modérateur de la corruption est lourd étant donné qu'une corruption répandue nuit à la mobilisation des recettes fiscales.

Mots-clés : Economie informelle, mobilisation fiscale, pression fiscale, corruption, GMM

Classification Jel : E26, H21, H22, D73

107. Faculté d'Économie et de Gestion–Université Sultan Moulay Slimane, Béné Mellal- Contact : s.salhi@usms.ma

108. Faculté d'Économie et de Gestion-Université Ibn Tofail – Kénitra - Contact : hicham.ouakil@uit.ac.ma

Abstract :

This paper seeks to empirically assess the effect of the informal economy on tax mobilization in Morocco while taking into account the tax burden and the extent of corruption. The estimates cover the period 1985-2019. The results of the modelling, conducted by the generalized method of moments (GMM), confirm that a high share of the informal economy reduces the amount of tax revenue collected. In addition, the study reveals that in interaction with a high tax burden, induced by high marginal rates and a discretionary tax administration, taxpayers develop informal activities, resulting in a lack of tax revenues to the state budget. Similarly, the moderating effect of corruption is heavy as widespread corruption hinders revenue mobilization.

Keywords : Informal economy, fiscal mobilization, tax burden, corruption, GMM

Jel Classification : E26, H21, H22, D73

1. Introduction

Tout gouvernement a des objectifs économiques et sociaux fondamentaux qu'il souhaite atteindre, en l'occurrence l'amélioration du bien-être des citoyens. Ces objectifs nécessitent une durabilité des dépenses publiques pour maintenir le niveau d'investissement, stimuler les infrastructures, promouvoir les secteurs de l'éducation et de la santé, réduire le déficit budgétaire et soutenir la croissance économique. La fiscalité est la principale source de revenus dont disposent les pays en développement pour réaliser leurs attentes fixées (Aizenman et Jinjarak, 2008). De ce fait, la mobilisation fiscale est essentielle pour le développement économique et social d'un pays. Elle se réfère à la capacité d'un gouvernement à collecter des recettes fiscales à partir de différentes sources, telles que les impôts, les taxes, les droits de douane, les cotisations sociales et autres prélèvements obligatoires, sans créer de la richesse au sens de Laffer (1980) où « Trop d'impôt tue l'impôt ».

D'un autre côté, l'économie informelle est un phénomène répandu dans de nombreux pays à travers le monde. Elle se réfère aux activités économiques qui se déroulent en dehors du cadre légal et réglementaire. Bien que cette économie informelle contribue à la création d'emplois, elle a également un impact significatif sur les recettes fiscales des gouvernements. En effet, les travailleurs de l'économie informelle ne paient souvent pas de taxes et n'ont pas de comptabilité régulière, ce qui peut entraîner une perte de revenus pour les gouvernements.

Dans la littérature, plusieurs chercheurs ont débattu dans leurs travaux les déterminants de la mobilisation fiscale. Cette dernière ouvre

l'axe de recherche sur divers facteurs. Au début, les principaux facteurs qui ont été identifiés comme causes de la variation des recettes fiscales sont le niveau de développement, qui est généralement représenté par le PIB par habitant (Lotz et Morss, 1967 ; Bahl, 1971) et la spécialisation productive qui peut être explorée à travers la composition sectorielle du PIB (Stotsky et WoldeMariam, 1997). Néanmoins, une part importante de la production informelle fausse la collecte des impôts. Schneider (2000) définit la production informelle comme « la production marchande de biens et services, qu'ils soient légales ou illégales, qui échappe à la détection dans les estimations officielles du PIB ». Cette définition a donné un coup de relance à la réflexion économique sur la question de la fiscalisation des activités informelles.

Au Maroc, en tant qu'économie classée par la Banque Mondiale dans la tranche des revenus intermédiaires inférieurs, l'économie souterraine continue d'augmenter en termes du poids dans le PIB. Cette dernière est devenue un enjeu économique majeur pour les pouvoirs publics étant donné que la régulation de la production informelle représente un élément de développement durable et de croissance économique élevée. D'après le Haut-Commissariat au Plan, l'économie souterraine couvre divers secteurs d'activités économiques dans la mesure où sa part dans le PIB passe de 11,5 % en 2013¹⁰⁹ à 13,8 % en 2017 et 30,7 % en 2020. De ce fait, cette part de la production ne peut pas être taxée car elle reste élevée et non déclarée. Cela engendre également des comportements de la fraude et d'évasion fiscale, ce qui pousse les contribuables à s'adonner à la corruption¹¹⁰ afin d'exercer leurs activités informelles.

De plus, l'économie marocaine se caractérise par un taux d'imposition très élevé et concentré sur la classe moyenne et les petites et moyennes entreprises. Le taux de la pression fiscale marocain est de 22,1%¹¹¹ du PIB non compris la TVA des collectivités locales et les cotisations sociales. Bien évidemment, un impôt élevé constitue une cause de la hausse des activités informelles et surtout de la corruption¹¹². Les deux phénomènes recèlent un gisement considérable et inexploité de recettes fiscales et créent, ainsi, un manque à gagner important pour le budget de l'Etat.

109. HCP, (2016). « Le secteur informel au Maroc : principales caractéristiques et tendances d'évolution ».

110. Transparency International, (2018). « Corruption Perceptions Index ».

111. Loi de finances 2020, « Rapport économique et financier ». Direction des études et des prévisions financières.

112. Gbewopo Attila et al., (2009) « Corruption et mobilisation des recettes publiques : une analyse économétrique ».

Eu égard à ce qui précède et compte tenu de l'importance de la politique fiscale comme un pilier pour le nouveau modèle de développement marocain, deux questions principales s'imposent : Dans quelle mesure l'économie informelle affecte-t-elle la mobilisation des recettes fiscales marocaines ? Les effets modérateurs, pression fiscale et corruption aggravent-ils la collecte des revenus fiscaux de l'Etat ?

Eu égard à ce qui précède et compte tenu de l'importance de la politique fiscale comme un pilier pour le nouveau modèle de développement marocain, deux questions principales s'imposent : Dans quelle mesure l'économie informelle affecte-t-elle la mobilisation des recettes fiscales marocaines ? Les effets modérateurs, pression fiscale et corruption aggravent-ils la collecte des revenus fiscaux de l'Etat ?

L'objectif principal de cette étude est d'examiner l'impact de l'économie informelle sur la mobilisation fiscale au Maroc tout en tenant compte des effets modérateurs de la pression fiscale et de la corruption. Notre travail est basé sur certaines hypothèses de recherche que nous les posons comme suit :

H1 : Une augmentation de la taille de l'économie souterraine entraîne une réduction des recettes fiscales de l'État.

H2 : Une pression fiscale élevée conduit vers des activités informelles, et par conséquent, une démobilisation fiscale.

H3 : En présence d'une forte corruption, l'économie souterraine exerce un impact négatif lourd sur les revenus fiscaux.

Notre étude sera subdivisée en quatre parties. La première partie traite la revue de littérature sur le lien entre l'économie informelle et la fiscalité, ainsi que les différents paramètres modérant ledit lien. La deuxième est consacrée à la présentation des principaux faits stylisés marocains. La méthodologie du travail et la source des variables sont présentées dans la troisième partie. La dernière partie du travail sera accordée aux résultats et discussions.

2. Revue de littérature

Il existe de nombreuses études qui étudient l'économie informelle. Des études se concentrent sur les déterminants de ladite économie, tandis que d'autres étudient ses conséquences sur l'environnement économique et social. Dans cette partie du travail, nous traitons une revue de littérature qui met en relation l'économie informelle et la fiscalité, ainsi que les éventuels effets modérateurs de ladite relation.

Les déterminants de la mobilisation des recettes fiscales

La mobilisation fiscale revêt un axe important dans les études en finances publiques. Cette dernière est intimement liée à la notion de l'espace budgétaire. Ladite notion est utilisée par le gouvernement

dans les contraintes budgétaires pour financer les besoins publics d'une population caractérisée par une croissance démographique. Selon le Fonds Monétaire International (Heller, 2005), l'espace budgétaire est défini comme étant « Une marge dans le budget d'un Etat qui lui permet d'allouer des ressources pour un objectif précis sans remettre en cause la soutenabilité de sa position ni la stabilité de l'économie ».

La littérature économique suggère divers facteurs permettant la mobilisation des recettes fiscales. Ces facteurs déterminent le niveau de l'assiette fiscale d'un pays, notamment le niveau de développement économique, la capacité contributive de l'économie et la situation sociodémographique.

Lotz et Morss (1967) ont étudié les déterminants des recettes fiscales et ont souligné que le niveau de développement économique mesuré par le PIB par habitant est le facteur le plus fréquemment utilisé pour expliquer les recettes fiscales. Selon ces auteurs, un niveau de développement plus élevé va de pair avec une capacité plus grande de payer et de collecter des impôts, ainsi qu'une demande relative plus élevée de biens et services publics élastiques par rapport au revenu. Chelliah et Bahl (1971) indiquent également que les pays qui disposent d'un revenu élevé par habitant ont tendance à collecter davantage des revenus fiscaux.

La composition sectorielle du produit national peut également affecter la capacité de taxation. Une mesure traditionnelle signalant la difficulté d'imposer la production intérieure est la part de l'agriculture dans le PIB. Certains font valoir que le secteur agricole n'est pas beaucoup plus difficile à taxer, mais plus son importance relative dans l'économie d'un pays est grande, moins il est nécessaire de dépenser pour des activités et des services gouvernementaux, car de nombreuses activités du secteur public sont basées sur les villes (Tanzi, 1992 ; Bahl, 2003). En revanche, Stotsky et WoldMariam (1997) affirment que les pays qui disposent d'une part très élevée de l'agriculture de subsistance peuvent avoir une démobilisation fiscale.

Ainsi, l'ouverture d'une économie au commerce international constitue un facteur important de la mobilisation des recettes douanières (Rodrik, 1998 ; Keen et Simone, 2004). Néanmoins, la libéralisation commerciale, induite par l'augmentation du volume des échanges commerciaux, peut engendrer une baisse de l'assiette commerciale, et par conséquent, celles des recettes fiscales totales (Khattry et Rao, 2002).

Les variables sociodémographiques jouent également un rôle primordial dans la collecte fiscale. Piancastelli (2001) révèle que l'éducation est un déterminant social important de la mobilisation fiscale. Les gens sont plus susceptibles de connaître les raisons pour

lesquelles ils paient des impôts, cela augmente le respect des obligations fiscales chez les contribuables. Cependant, Pessino et Fenochietto (2010) affirment que l'impact de l'éducation sur la conformité fiscale demeure ambigu. D'un côté, les plus éduqués sont les mieux à même de comprendre la relation entre l'offre de biens publics et l'importance de payer des impôts pour les financer. D'un autre côté, plus les gens éduqués connaissent des techniques pour éviter de payer des impôts, plus on s'attendrait à ce que l'éducation ait un effet négatif sur la collecte des revenus fiscaux. Outre, sur la base d'une étude économétrique menée par Ansari (1982), la croissance démographique entraîne un effet néfaste sur le recouvrement fiscal. L'auteur montre que la hausse de la population conduit à l'augmentation de nouveaux contribuables, ce qui baisse les chances de l'administration fiscale à détecter les personnes assujetties à l'impôt.

L'EFFET DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE SUR LES RECETTES FISCALES

Dans un autre contexte d'études, divers chercheurs soutiennent l'idée selon laquelle une part élevée de l'économie informelle réduit d'une manière importante le niveau de l'assiette fiscale.

Au début, le lien entre ces deux variables économiques est étudié de manière approfondie par Schneider (2002) et Johnson et al., (1998). Ils trouvent une influence significative et négative de l'économie souterraine sur les recettes fiscales. Des résultats similaires obtiennent Kirchgassner (1984) dans le cas de l'Allemagne et Klovland (1984) pour la Norvège et la Suède. Selon ces auteurs, toute augmentation de l'économie souterraine conduit à une diminution de l'assiette fiscale de l'Etat de 0,96 points, augmentant, ainsi, les coûts de la collecte des recettes fiscales. De plus, des faibles recettes fiscales déterminent une qualité faible des biens et services publics. À long terme, le gouvernement a besoin de ressources fiscales supplémentaires et relève le niveau des taux d'imposition des entreprises et des particuliers du secteur formel.

D'autres études sont pertinentes sur le thème des finances publiques. Nicolini (1998) procède à une modélisation économétrique pour étudier les effets de l'évasion fiscale sur la taxe optimale d'inflation. Sur la base de cette approche quantitative, l'auteur révèle que l'inflation peut être un recours indirect pour taxer l'économie souterraine. Cavalcanti et Villamil (2004) étudient la taxe d'inflation optimale dans les économies présentant des imperfections structurelles sur les marchés du travail, des produits de base et des devises. Le principal résultat de cette analyse montre que lorsque les imperfections structurelles existent, comme le secteur informel, la taxe d'inflation optimale

augmente. Dans ce cas, l'économie souterraine est positivement corrélée aux impôts. Des résultats similaires offrent Koreschkova (2006), utilisant une analyse quantitative de l'inflation comme taxe sur l'économie souterraine. Elle constate qu'à un niveau donné de l'économie souterraine, dans le cas des États-Unis, le gouvernement finance ses dépenses publiques en utilisant une combinaison optimale du taux d'imposition sur le revenu et du taux d'inflation. L'auteur affirme que la taille de l'économie souterraine augmente sous l'influence des impôts et de l'inflation.

Kasipillai et al (2003) ont évalué l'effet de l'éducation sur l'évasion fiscale. Sur la base d'une régression logistique multinomiale menée auprès de 1423 étudiants du troisième cycle en Malaisie, le niveau d'éducation favorise la non-conformité fiscale, et par conséquent, la démobilisation fiscale. L'étude indique également que le niveau de l'éducation ne permet pas d'augmenter le civisme fiscal des étudiants car l'économie malaisienne se caractérise par un taux de taxation élevé. Ce dernier pousse les jeunes entrepreneurs étudiants de pratiquer des activités économiques dans le secteur informel. Finalement, l'étude conclut que l'éducation ne peut influencer le comportement de conformité des contribuables.

Choi et Thum (2005) ont développé une étude pour analyser les liens entre la corruption et l'économie informelle et leurs implications sur l'économie formelle. L'étude porte sur un échantillon de 925 entrepreneurs hétérogènes. Les résultats de l'étude indiquent que lorsque les entrepreneurs exercent des activités dans l'économie souterraine, cela limite la capacité d'un fonctionnaire corrompu à introduire des distorsions dans l'économie pour des gains privés. L'économie souterraine atténue ainsi les distorsions induites par le gouvernement et, par conséquent, conduit à une amélioration des activités économiques dans le secteur officiel. En ce sens, la présence du secteur non officiel agit comme un complément à l'économie officielle plutôt que comme un substitut.

Klovland (2006) a examiné le lien entre l'économie informelle et l'évasion fiscale en Norvège tout en prenant en considération les réformes fiscales comme effet intermédiaire. Sa méthodologie de recherche porte sur la méthode des doubles moindres carrés afin de ne pas saisir le biais de l'endogénéité. L'auteur affirme que la part de l'économie informelle favorise les comportements de la fraude et d'évasion fiscale, ce qui réduit le montant des recettes fiscales collectées. Il a ajouté, ainsi, que les réformes fiscales entreprises par l'administration fiscale du Norvège n'aboutissent pas à réduire l'ampleur de l'évasion fiscale.

Frey et Torgler (2007) ont évalué le lien entre la perception des taxes comme un acte social et la contribution fiscale tout en modérant le rôle de l'administration fiscale. Les auteurs utilisent des données d'enquête provenant de 30 pays d'Europe de l'Ouest. Après avoir contrôlé le problème de l'endogénéité, les premiers résultats montrent une forte corrélation positive entre l'évasion fiscale et la perception fiscale. Ils observent également une forte corrélation négative entre la qualité institutionnelle et la conformité fiscale. Cette qualité institutionnelle réside dans la sous performance de l'administration fiscale en termes de mauvais accueil des contribuables, la complexité des procédures administratives et le caractère discrétionnaire de ladite administration (l'application des amendes, la pression fiscale élevée,...). Selon les auteurs, les contraintes de l'administration fiscale sont à l'origine du faible niveau de respect volontaire des lois fiscales par les contribuables. Ces dernières demeurent complexes et fragmentées, chose qui favorise les activités informelles, et par conséquent, le manque à gagner des revenus fiscaux.

Dreher et al (2008) ont étudié la relation entre la qualité institutionnelle, l'économie souterraine et la corruption. L'étude porte sur un panel de 85 pays de l'OCDE couvrant la période 2000-2005. Sur la base d'une estimation en données de panel dynamique (GMM en système), les résultats montrent qu'une amélioration de la qualité des institutions réduit directement l'économie souterraine et la corruption à la fois directement et indirectement (par son effet sur le secteur informel).

Dreher et Schneider (2010) ont analysé la relation entre la corruption et l'économie informelle. Les hypothèses de recherche sont testées sur un échantillon de 98 pays couvrant la période 1999-2004. Les auteurs ont utilisé la méthode des moments généralisés en système pour contrôler le biais de l'endogénéité. Le test de causalité de Granger indique l'existence d'une relation bidirectionnelle entre les deux variables. De plus, les résultats de la modélisation montrent que l'accroissement des activités informelles est lié principalement à la hausse de la corruption. L'étude ajoute que le secteur informel permet de stabiliser les activités économiques de certains contribuables tout en distribuant des pots-de-vin.

Blackburn et Capasso (2012) ont étudié la relation entre l'économie souterraine et le développement financier dans un modèle d'évasion fiscale et d'intermédiation bancaire. Une information asymétrique entre emprunteurs et prêteurs implique un menu de contrats de prêt qui induisent une auto-sélection dans un équilibre de séparation. Face à ces contrats, les agents choisissent la part de leurs revenus à déclarer en échangeant leurs incitations à offrir des garanties contre leurs désincitations à se conformer aux obligations fiscales. La principale conséquence de l'analyse est que l'avantage net marginal de la divulgation des revenus augmente avec le niveau de développement financier. Ainsi, conformément à l'observation

empirique, le résultat révèle que plus le stade d'un développement est bas, plus l'incidence de l'évasion fiscale est élevée et plus la taille de l'économie souterraine est grande.

Tedika et al., (2013) ont étudié la relation entre l'économie informelle et les recettes fiscales en Afrique. Sur la base d'une approche en économétrie de panel, l'ensemble de données couvre la période 1999-2007. Les principaux résultats de l'étude révèlent que l'économie souterraine a un impact significatif et négatif sur les recettes fiscales. En d'autres termes, lorsque l'économie souterraine tend à s'étendre, le niveau des recettes fiscales diminue. Ces résultats montrent que les gouvernements africains, afin de maximiser les recettes fiscales collectées, devraient mieux contrôler le phénomène de l'économie souterraine.

Mazhar et Méon (2016) testent empiriquement les effets de l'économie souterraine sur le taux d'inflation et les recettes fiscales pour un échantillon de 153 pays développés et en développement couvrant la période 1999–2007. Les résultats de la modélisation par la méthode des moments généralisés en système (S-GMM) suggèrent une relation positive entre l'inflation et la taille de l'économie souterraine, et une relation négative entre la pression fiscale et la taille de l'économie souterraine. Ils constatent que les deux relations sont conditionnelles à l'indépendance de la banque centrale et au régime de taux de change, ce qui implique que c'est la plus forte des structures institutionnelles qui contraignent le moins la politique monétaire.

Baklouti et Boujelbene (2019) tentent d'étudier les effets de la corruption et de l'économie informelle sur la croissance économique sur un ensemble de données de 34 pays de l'OCDE sur la période 1995-2014. Les auteurs utilisent comme technique d'investigation empirique la méthode des moments généralisés (GMM) pour contrôler le problème de l'endogénéité de la corruption et de la part de l'économie informelle dans le PIB. Les résultats des estimations indiquent qu'une corruption accrue et une économie informelle plus importante entraînent une diminution de la croissance économique, et par conséquent, les recettes des pays de l'OCDE. Dans le cadre de cette étude, les chercheurs examinent également comment les niveaux de corruption dans l'administration publique affectent la croissance économique et comment cet effet dépend de l'économie souterraine. Les résultats indiquent en outre que l'économie souterraine amplifie l'effet de la corruption sur la croissance économique. Ces résultats impliquent des complémentarités significatives entre la corruption et l'économie souterraine, ce qui suggère que la réduction de la corruption entraînera une diminution de la taille de l'économie souterraine et réduira également les effets négatifs de la corruption sur la croissance économique à travers ladite économie.

Amoh et Adafula (2019) ont procédé à une estimation de la relation entre l'économie souterraine et l'évasion fiscale au Ghana. Les auteurs utilisent le modèle ARDL comme technique d'investigation empirique couvrant la période 1990-2015. Les résultats ont confirmé que l'existence d'une part importante de l'économie souterraine favorise l'évasion fiscale. L'étude conclut également que l'augmentation du nombre d'activités d'argent mobile, la charge fiscale élevée et le chômage contribuent à l'aggravation du problème de l'évasion fiscale au Ghana.

3. Principaux faits stylisés

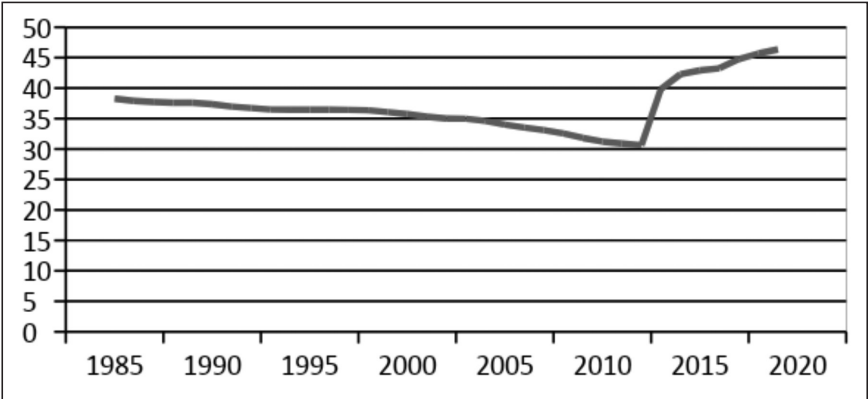
Dans cette partie du travail, nous procédons à une analyse descriptive de l'économie informelle, de la pression fiscale des principaux types d'impôts et de la corruption. Un tel exercice permet de contextualiser l'évolution de ces grandeurs économiques tout en expliquant les facteurs derrière ladite évolution.

3.1 L'ÉVOLUTION DU SECTEUR INFORMEL AU MAROC

Le secteur informel est généralement considéré comme un secteur parasite et une source de manque à gagner budgétaire. En termes de production, de fourniture de services et de promotion de l'emploi, le secteur informel est une partie importante de l'économie et fait désormais partie intégrante de l'économie marocaine.

Le graphique suivant illustre l'évolution de la part du secteur informel en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) au Maroc :

Graphique 1 : Évolution de la part de l'économie informelle dans le PIB



Source : Friedrich Schneider, Drivers of the underground economy for over a century : A long term look for the United States (2021)

Durant la période 1985-2000, la part de l'économie souterraine dans le PIB a enregistré une moyenne de 37,85 %. Ladite période est caractérisée par un marché du travail en faible demande de qualifications¹¹³. Certes, durant les deux décennies 80 et 90, les travailleurs sont embauchés avec un faible niveau d'éducation et la majorité d'entre eux se dirigent vers des activités informelles sans déclaration d'assurance ou de cotisation sociale et avec un salaire minimum. Le lien entre l'accès à l'éducation et les distorsions sur le marché du travail marocain ont engendré une hausse de la taille de l'économie souterraine, et par conséquent, des activités informelles (Nouzha Zaoujal, 2020).

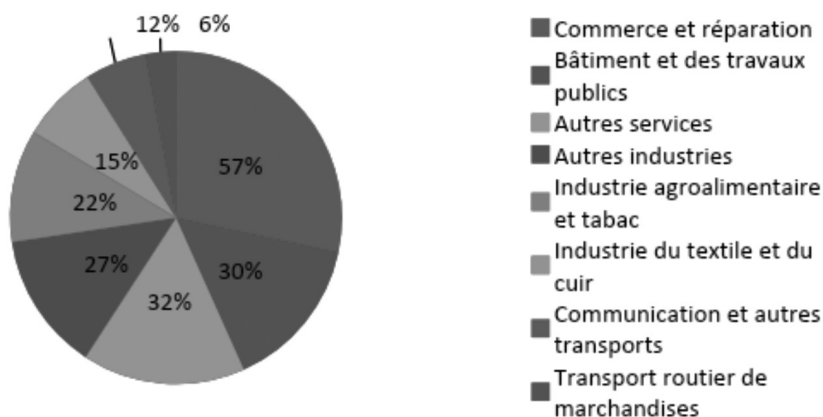
Nous constatons qu'à partir de 2000, la contribution de l'activité informelle a subi une tendance à la baisse importante surtout durant la période de la crise internationale de 2008. Le poids de l'économie informelle dans le PIB a passé de 35,73 % en 2000 à 30,62 % en 2012. Certes, la baisse de l'activité économique dans certaines branches (textile et cuir, l'électronique, le tourisme, etc ; voir le rapport d'HCP : l'impact de la crise sur l'économie marocaine (2015)) de l'économie marocaine a engendré également une diminution du poids du secteur informel. Il s'agit de l'absence ou le retard d'un processus de transformation des structures productives de l'économie nationale et de sa faible productivité globale durant la période de la crise.

En revanche, au lendemain de la relance économique, plus précisément à partir de 2011, le Maroc a procédé à une politique interventionniste qui consiste à élaborer des stratégies sectorielles visant à stimuler la production nationale dans divers secteurs économiques. En conséquence, le niveau de l'activité informelle a progressé parallèlement aux activités formelles des différentes branches économiques nationales. Nous remarquons clairement une hausse de la part de l'économie souterraine dans le PIB passant de 30,62% en 2012 à 46,35% en 2019.

L'ampleur du secteur informel demeure présente massivement dans les branches de l'activité économique marocaine et parmi les secteurs économiques les plus touchés, nous trouvons le secteur du commerce (57%), des services (32%), du bâtiment et des travaux publics (30%), ainsi que les industries agroalimentaire et tabac (22%) et textile et cuir (12%).

113 Pierre-Richard Agénor, Karim El Aynaoui (2005), « Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : une analyse quantitative ».

Graphique 2 : Proportion de la production informelle par secteur d'activité en 2019



Source: Elaboration des auteurs à partir des données du haut-commissariat au plan. Maroc

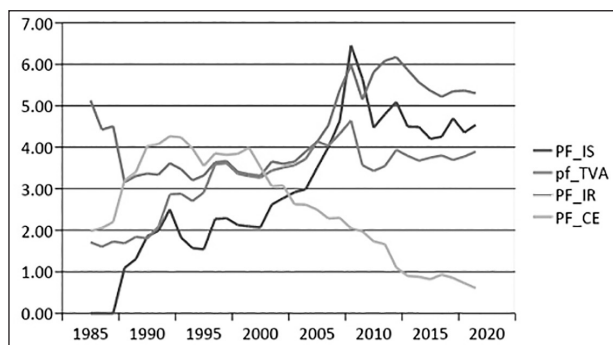
3.2 EXAMEN DE L'ÉVOLUTION DE LA PRESSION FISCALE AU MAROC

A partir des années 80, le gouvernement marocain cherche à instaurer un système fiscal efficace qui répond aux exigences de l'économie marocaine. Ainsi, le système fiscal visé par les pouvoirs publics consistera à créer de la richesse et d'absorber les externalités négatives qui résident dans la lourde taxation et les comportements de fraude et d'évasion fiscale. Dans cette partie d'étude, nous évaluons l'évolution du taux de la pression fiscale marocaine et les différents taux marginaux appliqués.

Le graphique suivant présente l'évolution des taux de la pression fiscale¹¹⁴ des principaux impôts, notamment l'impôt sur les sociétés (l'IS), l'impôt sur le revenu (l'IR), la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et les taxes commerciales (CE).

114. Dans cette étude, le taux de la pression fiscale est défini comme le rapport entre les recettes fiscales et le produit intérieur brut (PIB).

**Graphique 3 : Évolution des principaux
recettes fiscales en pourcentage du PIB**



Source : Élaboration des auteurs à partir des données du Ministère de l'économie et des Finances, Maroc.

Depuis 1980, l'économie marocaine a subi une série de réformes fiscales, augmentant ainsi les recettes fiscales. Les principales composantes des recettes fiscales au Maroc sont l'IR, l'IS et la TVA. De 1985 à 1990, le taux de la taxe sur la valeur ajoutée a été réduit. Le principal facteur à l'origine de cette baisse est lié à la période de sécheresse, qui conduit à une baisse de la consommation, et par conséquent, du pouvoir d'achat des ménages. Soit un taux d'imposition moyen de 3,98 % du PIB. Depuis 2003, nous constatons que la TVA a eu une tendance à la hausse par rapport aux autres déductions fiscales. Ce constat s'explique par la contribution substantielle de la TVA sur les produits importés et l'amélioration du revenu national par habitant. Le taux de l'imposition moyen de la taxe sur la valeur ajoutée est de 5,24 % du PIB.

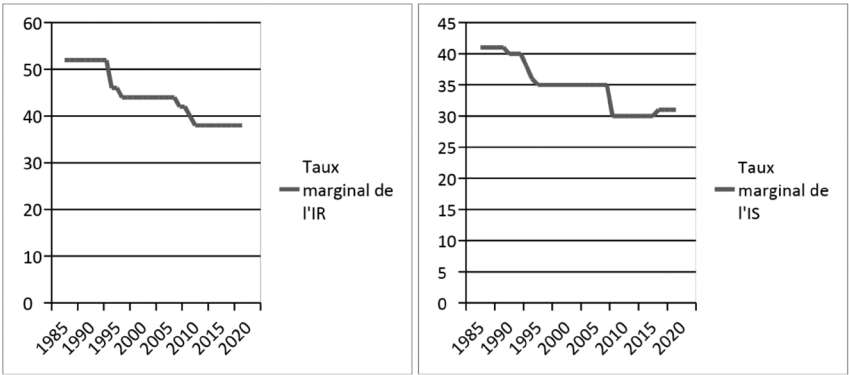
En ce qui concerne le taux d'imposition du revenu des particuliers, nous remarquons que ce dernier est plus élevé au taux de la taxation des sociétés. Certes, pendant la période 1985-1990, l'impôt sur le revenu s'est concentré sur les PTS (Prélèvement sur les Traitements et Salaires), TPI (Taxe sur les Profits Immobiliers), PSN (Participation à la Solidarité Nationale) et autres impôts, avec une pression fiscale de 1,73 %. En revanche, l'IS qui a été axé sur les profits et les bénéfices des sociétés a enregistré un taux de prélèvement de 0,71 %. En 1990, l'administration fiscale a instauré une réforme de l'impôt sur le revenu tout en introduisant l'IGR, et en 2006 la réforme fiscale finale de l'IR. Le pic de 2008 est expliqué par l'intervention des autorités fiscales en matière d'amélioration du processus de la déclaration fiscale. Dans la période 2009-2019, nous constatons que l'impôt sur le bénéfice des

sociétés est supérieur à l'impôt sur le revenu des particuliers. Cela peut s'expliquer par l'augmentation du nombre de contribuables soumis à l'IS.

Le taux de la pression fiscale du commerce extérieur a augmenté au cours de la période 1985-1999. Ce dernier a enregistré une moyenne de 2,81 % du PIB. Il s'agit du protectionnisme et des politiques tarifaires qui ont généré des recettes douanières au budget de l'Etat. En revanche, le ratio d'imposition des activités commerciales a baissé depuis 1999 avec une moyenne de 1,90 % du PIB. Cette diminution est due à la réduction des tarifs sur certains produits, la restriction des barrières non tarifaires et la signature des accords de libre-échange.

En outre, l'évolution des taux marginaux d'imposition peut éclairer le poids de la pression fiscale au Maroc. Le graphique suivant illustre la tendance à la baisse de l'impôt sur le revenu. Nous observons bien que sur une période de 10 ans, le taux marginal de l'impôt sur le revenu des particuliers a accumulé une baisse de 14 points. Il est passé de 52 % en 1990 à 46 % en 1994, 44 % en 1996, 42 % en 2007 et 38 % en 2010.

Graphique 4 : Évolution du taux marginal de l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés



Source : Élaboration des auteurs à partir des données du Ministère de l'économie et des Finances, Maroc.

Pour augmenter le pouvoir d'achat des personnes à faible revenu et stimuler l'investissement des petits entrepreneurs, les pouvoirs publics¹¹⁵ maintiennent le taux marginal de l'IR sur une tendance à la baisse. Cependant, depuis 2010, le taux marginal d'imposition reste stable et élevé sur la classe moyenne. Cela signifie que l'évolution

115. Tableau des mesures fiscales de la LF 2019.

proportionnelle de l'IR est avantageuse pour les riches. Autrement dit, les personnes riches sont imposées au même taux qu'un pauvre.

Tout comme l'impôt sur le revenu, le taux marginal d'imposition des sociétés a changé. Ce taux a subi une diminution progressive de 10 points entre 1988 et 2015. Le taux marginal de l'impôt sur le bénéfice des sociétés a enregistré une stabilité de 35% sur la période 1995-2006 et une baisse de 5 points lors de la crise internationale de 2008.

En ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée, cette dernière est une taxe indirecte supportée en dernier ressort par le consommateur final, après déclaration et paiement par les entreprises. La taxe sur la valeur ajoutée s'applique à tous les opérateurs économiques.

Tableau 1 : Les taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Taux	Champ d'application
20%	Taux normal
7%	Les produits de grande consommation
10%	Les produits alimentaires (boissons, hôtellerie,.....)
14%	Les autres produits

Source : Ministère de l'économie et des Finances, Maroc (2019).

D'autres taxes sont appliquées telles que les droits d'enregistrement et de timbre, qui sont soumis à des actes et accords. Ces taux sont de deux types : droits proportionnels (1 %, 1,5 %, 3 %, 4 % et 6 %) et droits fixes (200 DH et 1000 DH).

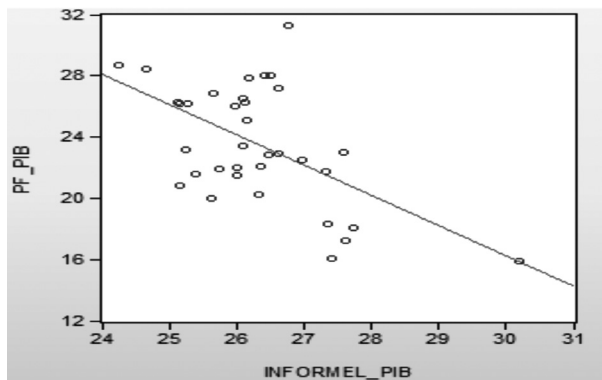
Selon le rapport¹¹⁶ du conseil économique, social et environnemental « Le système fiscal marocain, développement économique et cohésion sociale », la taxe sur la valeur ajoutée est une taxe à caractère butoir et sa non-neutralité la rend inefficace. Ainsi, elle est collectée et remboursée par ses dettes.

3.3 ANALYSE DU TRIANGLE ÉCONOMIE INFORMELLE, CORRUPTION ET RECETTES FISCALES AU MAROC

Pour éclairer encore plus notre problématique de recherche, nous avons jugé opportun d'étudier la relation entre l'économie informelle, la corruption et les recettes fiscales. Pour ce faire, nous avons utilisé des présentations graphiques, la matrice de la corrélation et le fameux test de causalité de Granger.

116. Conseil Economique et Social, (2016), « Le système fiscal marocain, développement économique et cohésion sociale », Ministère de l'économie et des Finances. Maroc.

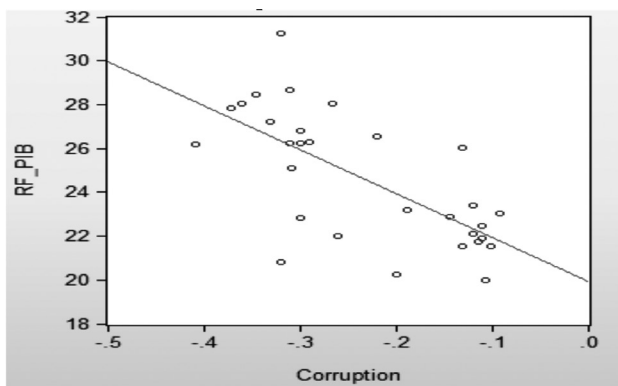
Graphique 5 : Relation entre l'économie informelle et les recettes fiscales en pourcentage du PIB



Source : Établie par les auteurs d'après les données d'ISRG et du FMI

Il est observé une tendance à la baisse du ratio recettes fiscales/PIB, qui est attribuable à la présence d'un secteur informel important dans le produit intérieur brut. Un constat logique car une part importante de la production marocaine est produite hors activités formelles. Cette observation met en évidence les défis que les gouvernements rencontrent pour collecter des recettes fiscales dans les économies où le secteur informel est important, étant donné que de nombreuses entreprises et activités économiques échappent à la réglementation et ne contribuent pas à la base fiscale.

Graphique 6 : Relation entre l'indice de la corruption et le taux de la pression fiscale



Source : Établie par les auteurs d'après les données d'ISRG et du FMI

Le graphique (6) illustre la relation entre la corruption et les recettes fiscales en pourcentage du PIB durant la période 1985-2019. À première vue, la relation entre les deux variables est négative. Cette relation négative s'explique par l'effet du taux marginal élevé sur les contribuables, ainsi que le caractère discrétionnaire de l'administration fiscale qui offre la possibilité de négocier les pots-de-vin avec les contrôleurs fiscaux.

Le tableau de la matrice de corrélation confirme statiquement les mêmes résultats obtenus par les graphes du nuage de points.

**Tableau 2 : Matrice de corrélation
entre les principales variables d'étude**

Variables	Informel_PIB	Corruption	Pression fiscale
Informel_PIB	1	0,87	- 0,94
Corruption	0,87	1	- 0,96
Pression fiscale	- 0,94	- 0,96	1

Source : Élaboré par les auteurs

Tableau 3 : Résultats du test de causalité de Granger

Hypothèse nulle	Statistique de Fischer	P - value
La part du secteur informel ne cause pas la corruption	8,87	0,004***
La corruption ne cause pas la part du secteur informel	12,75	0,000***
La pression fiscale ne cause pas la part du secteur informel	7,23	0,079*
La part du secteur informel ne cause pas la pression fiscale	9,63	0,001***
La pression fiscale ne cause pas la corruption	10,84	0,000**
La corruption ne cause pas la pression fiscale	6,53	0,051**
Les seuils de significativité : *** : 1% ; ** : 5% ; * : 10%		

Source : Élaboré par les auteurs

Les résultats du test de la causalité au sens de Granger suggèrent une relation bidirectionnelle entre la part du secteur informel et la corruption. Ce résultat signifie que les contribuables qui exercent leurs activités dans le secteur informel négocient des pots-de-vin pour échapper au contrôle de l'Etat. Le deuxième sens de causalité (de la corruption vers le secteur informel) affirme que la hausse de la corruption stimule et augmente la part de l'économie souterraine.

Ainsi, l'analyse de la causalité montre une direction bidimensionnelle entre la pression fiscale et la part du secteur informel. Ce constat s'explique principalement par le niveau d'imposition élevé, ce dernier pousse les contribuables à pratiquer des comportements de fraude et d'évasion fiscale, et par conséquent, d'exercer des activités informelles. Dans l'autre sens, la part du secteur informel cause la pression fiscale. Cela signifie que l'accroissement du poids de l'économie souterraine pèse sur le budget de l'Etat en termes de manque à gagner, ainsi qu'il augmente les coûts du contrôle fiscal.

De même, le test de Granger affirme l'existence d'une causalité bidirectionnelle entre la pression fiscale et la corruption. En présence d'une imposition lourde sur les contribuables, ces derniers s'adonnent à la corruption, ce qui réduit l'ampleur de la corruption réduit le montant des revenus fiscaux collectés.

4. *Cadre méthodologique*

La revue de littérature fournie permet d'identifier les différents canaux par lesquels l'économie informelle peut impacter les recettes fiscales. Il s'agit principalement du taux de la pression fiscale lourd et le niveau de la corruption élevé. Dans cette section, nous spécifions d'abord les modèles de l'étude et la source des variables utilisées, puis nous présentons la méthode d'estimation économétrique.

4.1. SPÉCIFICATION DU MODÈLE ET SOURCE DES DONNÉES

La spécification du modèle économétrique se présente comme suit :

$$RF_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \alpha_2 Informel/PIB_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Avec :

RF : Les principales recettes fiscales en % du PIB.

X : Le vecteur des variables explicatives. Il s'agit des variables de contrôle qui traduisent le niveau de l'assiette fiscale généré par la capacité contributive de l'économie marocaine en termes de production et de développement économique.

Informel/PIB : la part du secteur informel dans le PIB.

ε : l'erreur de spécification.

Les modèles ci-dessous représentent en détail la spécification (1). Ils donnent une appréciation de la relation entre les recettes fiscales et la part de l'économie souterraine. Ainsi, ses modèles captent l'effet des termes d'interaction, autrement dit les canaux de transmission par lesquels l'économie informelle affecte les revenus fiscaux.

$$\begin{aligned} RF_t = & \alpha_0 + \alpha_1 RF_{t-1} + \alpha_2 \text{LogPIB_}h_t + \\ & \alpha_3 \text{VAG_PIB}_t + \alpha_4 \text{VAS_PIB}_t + \alpha_5 \text{DO}_t + \\ & \alpha_6 \text{TSS}_t + \alpha_7 \text{POP}_t + \alpha_8 \text{Informel_PIB}_t + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} RF_t = & \alpha_0 + \alpha_1 RF_{t-1} + \alpha_2 \text{LogPIB_}h_t + \\ & \alpha_3 \text{VAG_PIB}_t + \alpha_4 \text{VAS_PIB}_t + \alpha_5 \text{DO}_t + \\ & \alpha_6 \text{TSS}_t + \alpha_7 \text{POP}_t + \\ & \alpha_8 \text{Informel_PIB}_t * \text{PF} + \alpha_9 \text{Informel_PIB}_t * \text{TM}_{\text{IS}_t} + \\ & \alpha_{10} \text{Informel_PIB}_t * \text{TM}_{\text{IR}_t} + \alpha_{11} \text{Informel_PIB}_t * \text{TM}_{\text{TVA}_t} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} RF_t = & \alpha_0 + \alpha_1 RF_{t-1} + \alpha_2 \text{LogPIB_}h_t + \\ & \alpha_3 \text{VAG_PIB}_t + \alpha_4 \text{VAS_PIB}_t + \alpha_5 \text{DO}_t + \\ & \alpha_6 \text{TSS}_t + \alpha_7 \text{POP}_t + \alpha_8 \text{Informel_PIB}_t * \text{Corruption} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (4)$$

Les données utilisées dans cette modélisation sont issues de trois sources de données. Les variables de contrôle à caractère macroéconomique proviennent des bases de données de la Banque Mondiale. Les données sur les recettes fiscales sont issues de la base de données du Fonds Monétaire International (FMI). La variable qui mesure la corruption provient de la base de données d'ICRG (International Country Risk Guide). Notre étude couvre la période 1985-2019.

Le tableau 4 présente les variables explicatives suggérées par la littérature et qui sont retenues dans le cadre de la présente étude. Le tableau fournit également l'effet attendu de chaque variable.

Tableau 4 : Description des variables utilisées

Variables	Description	Effet attendu
Les variables explicatives		
PIB_h	Le produit intérieur brut par habitant	(+)
VAG_PIB	La valeur ajoutée du secteur agricole/PIB	(-)
VAS_PIB	La valeur ajoutée du secteur services/PIB	(+)
DO	Le taux d'ouverture : $(X+M)/PIB$	(+)
TSS	Le taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire	(+)
POP	Le taux de croissance de la population active occupée	(-)
Informel_PIB	La part du secteur informel dans le PIB	(-)
Infomel_PIB*PF	Le terme d'interaction de la part de l'économie informelle avec le taux de la pression fiscale	(-)
Infomel_PIB*TM _{IS}	Le terme d'interaction de la part de l'économie informelle avec le taux marginal de l'IS	(-)
Infomel_PIB*TM _{IR}	Le terme d'interaction de la part de l'économie informelle avec le taux marginal de l'IR	(-)
Infomel_PIB*TM _{TVA}	Le terme d'interaction de la part de l'économie informelle avec le taux marginal de la TVA	(-)
Informel_PIB*Corruption	Le terme d'interaction de la part de l'économie informelle avec la corruption	(-)
Les variables à expliquer		
RFT	Les recettes fiscales totales en pourcentage du PIB	
RF_IR	Les recettes provenant de l'impôt sur le revenu/PIB	
RF_IS	Les recettes provenant de l'impôt sur les sociétés/PIB	
RF_TVA	Les recettes provenant de la taxe sur la valeur ajoutée/PIB	
RF_CE	Les recettes provenant du commerce extérieur/PIB	

Source : Élaboré par les auteurs

Choix pertinent des variables explicatives

- Le produit intérieur brut par habitant

Le produit intérieur brut par habitant est souvent utilisé comme variable explicative dans les modèles économétriques des recettes fiscales, car il peut influencer les niveaux de revenus et de dépenses des individus et des entreprises. En général, une augmentation du PIB par habitant devrait entraîner une augmentation des recettes fiscales.

- La valeur ajoutée du secteur agricole

L'effet de la valeur ajoutée du secteur agricole sur les recettes fiscales est négatif dans les pays en développement, y compris le Maroc. Cela est dû à une agriculture qui bénéficie d'exemptions fiscales ou de taux d'imposition réduits pour les revenus agricoles. Ainsi, l'agriculture est un secteur largement informel, ce qui signifie qu'une grande partie des activités agricoles ne sont pas déclarées aux autorités fiscales.

- La valeur ajoutée du secteur services

L'effet de la valeur ajoutée du secteur des services sur les recettes fiscales peut être positif ou négatif tout dépend des contextes d'étude. S'agissant de l'effet positif, les entreprises de services, en particulier celles qui fournissent des services à forte valeur ajoutée tels que les services professionnels ou financiers, ont souvent des marges bénéficiaires élevées. Cela signifie qu'elles peuvent contribuer de manière significative aux recettes fiscales en payant des impôts sur les bénéfices. Cependant, l'effet de la valeur ajoutée du secteur des services sur les recettes fiscales peut également être négatif. Par exemple, certains services peuvent être fournis de manière informelle, échappant ainsi à la taxation.

- Le taux d'ouverture

L'effet de l'ouverture commerciale sur les recettes fiscales est également mitigé. Dans certains cas, l'ouverture commerciale stimule la croissance économique, ce qui peut se traduire par une augmentation des recettes fiscales. Cependant, l'ouverture commerciale peut également avoir un effet négatif sur les recettes fiscales. Par exemple, la signature des accords de libre-échange réduit les recettes fiscales générées par les droits de douane.

- Le taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire

Le taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire peut avoir un effet positif ou négatif sur les recettes fiscales. L'effet positif peut

s'expliquer par le fait qu'une population plus éduquée a tendance à avoir des revenus plus élevés et à être plus productive. En revanche, il est possible que le taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire ait un effet négatif sur les recettes fiscales. Si une population éduquée est consciente des failles du système fiscal et est en mesure d'éviter de payer des impôts, cela peut entraîner une réduction des recettes fiscales.

- Le taux de croissance de la population active occupée

Le taux de croissance de la population active occupée peut avoir un impact significatif sur les recettes fiscales. En général, une augmentation du nombre de personnes occupant un emploi peut se traduire par une augmentation des recettes fiscales, car elle entraîne une augmentation de la production économique et, par conséquent, une augmentation des revenus et des profits, ce qui peut être taxé. La croissance de la population active occupée peut avoir un effet négatif sur les recettes fiscales. Cela peut se produire si la croissance de la population active n'est pas accompagnée d'une croissance économique suffisante ou si les nouveaux emplois créés sont peu ou pas imposés.

- La part du secteur informel dans le PIB

L'économie informelle, qui désigne l'ensemble des activités économiques non réglementées et non déclarées aux autorités fiscales, a souvent un effet négatif sur les recettes fiscales. En effet, les activités informelles sont généralement peu ou pas taxées, ce qui réduit les revenus fiscaux pour l'État. De plus, les entreprises informelles peuvent souvent concurrencer déloyalement les entreprises formelles, qui sont soumises à des règles fiscales plus strictes. Cela peut également réduire les recettes fiscales, car les entreprises formelles peuvent être moins compétitives et moins rentables, ce qui réduit leur capacité à payer des impôts.

4.2. MÉTHODE D'ESTIMATION

Lors de la modélisation économique, la question qui se pose est de savoir si dans les modèles précédemment adoptés, en supposant que les variables exogènes, peuvent-elles être considérées comme endogènes. Certes, les variables : la part du secteur informel dans le PIB, la pression fiscale et la corruption sont endogènes, nous remédions à ce problème par une technique d'estimation à variables instrumentales.

En présence des variables explicatives endogènes l'estimateur MCO n'est plus efficace dans la mesure où les régresseurs sont corrélés avec le terme d'erreur. Ainsi, cette méthode d'estimation reste inappropriée en présence des variables explicatives retardées. Pour remédier à ce problème de violation d'hypothèse, nous utilisons la méthode des

moments généralisés (GMM) qui consiste à identifier la variable endogène tout en l'associant à une panoplie d'instruments jugés robustes.

Le problème de l'endogénéité de la variable corruption a été étudié dans la littérature. Brid et al., (2006) ont expliqué l'existence d'un lien de simultanéité entre la corruption et les recettes fiscales. Ils ont montré que la présence de la corruption réduit le montant des ressources fiscales. Dans l'autre sens de causalité, ils ont indiqué que la sous performance fiscale nuit à la construction des institutions moins corrompues. Les auteurs suggèrent que le niveau du revenu par habitant et les variables proxy de l'éducation constituent des instruments efficaces pour remédier à ce problème de simultanéité.

Nous veillons également à ne pas saisir une relation de causalité inverse entre l'économie informelle et les recettes fiscales. Selon Tedika et al., (2013), une part importante de l'économie souterraine diminue le niveau du recouvrement fiscal. Dans l'autre sens, une mobilisation accrue des revenus fiscaux renforce le budget de l'Etat en matière de la lutte contre les activités informelles. Les auteurs utilisent comme instruments la croissance de la population, les crédits accordés au secteur privé et la part de l'emploi agricole dans l'emploi total.

La dernière variable explicative pression fiscale est caractérisée, ainsi, par un statut d'endogénéité. Cette dernière traduit un sens de causalité bidirectionnelle avec les recettes de l'Etat. D'après Scully (2006), un accroissement du taux de la pression fiscale à un seuil supérieur à l'optimum pénalise le niveau de la consommation, l'investissement, et par conséquent, les recettes fiscales de l'Etat. Cependant, une faible assiette fiscale réduit le niveau de la croissance économique, et donc les futurs revenus de l'Etat. Afin de remédier à ce problème d'endogénéité de la pression fiscale, nous utilisons les variables de contrôle de l'assiette fiscale comme des instruments.

La méthode d'estimation par les variables instrumentales consiste dans la première étape à estimer les modèles par GMM. La deuxième étape est consacrée au test de l'endogénéité via le test de Wu-Hausman. La dernière étape fait l'objet de la validité des instruments par le biais du test de Sargan.

5. Résultats et discussions

Dans cette partie du travail, nous évaluons économétriquement l'impact de l'économie informelle sur la structure des recettes fiscales marocaines. Nous traitons également l'effet modérateur joué par une taxation lourde et une corruption élevée. Pour ce faire, nous avons précisé cinq spécifications afin de garder la robustesse des modèles estimés et d'éviter le problème de la multicollinéarité entre les variables

explicatives. Les modèles spécifiés sont associés aux recettes fiscales totales, recettes de l’IS, l’IR, la TVA et du commerce extérieur.

Les tableaux suivants présentent les résultats de la modélisation économique :

Tableau 5 : Les résultats de l’impact de l’économie informelle sur la structure fiscale marocaine

Estimateur : Méthode des moments généralisés (GMM) Période d’étude : 1985-2019					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Variables	RFT	RF_IR	RF_IS	RF_TVA	RF_CE
DiffTax	0,351*** (0,00290)	0,572** (0,20819)	0,548*** (0.01080)	0,862*** (0,00601)	0,441 (3,05044)
LogPIB_h	9,653*** (0,01024)	5,104*** (0.00207)	4,107** (0.08703)	5,809*** (0.02408)	1,002 (0,95033)
VAG/PIB	-1,025*** (0,01306)	-0,930** (0.07309)	-0,073 (0.90415)	-0,142*** (0,01109)	-0,098*** (0,01004)
VAS/PIB	-0,772*** (0,00601)	-0,685 (0.97308)	-0,680** (0.00925)	-0,180** (0.07031)	-0,140** (0,08109)
DO	0,215** (0,01972)	0,101** (0.01740)	0,220** (0.05038)	0,178* (0.09425)	-0,090* (0,08674)
TSS	-0,847*** (0,00106)	-0,994*** (0,03005)	-0,921 *** (0,03107)	-0,593*** (0,02057)	-0,597 (4,11091)
POP	-4,985*** (0.00020)	-3,612*** (0,00502)	-4,008*** (0,00216)	-3,733*** (0,00105)	-1,109 (0.73106)
Informel/PIB	-4,270*** (0,00940)	-2,150*** (0,00903)	-3,090*** (0,00601)	-3,750*** (0,00041)	-2,950*** (0.01034)
Constante	5,329*** (0,04001)	7,509* (0,70381)	6,327** (0,40272)	4,703** (0,40720)	8,310*** (0,04001)
	0,8759	0,8429	0,8602	0,8261	0,8470
Wu-Hausman	0,0000	0,0107	0,0033	0,0271	0,0500
Sargan	0,1509	0,2741	0,1622	0,7052	0,1041

Notes :

- a. Variables dépendantes : (1) : Ratio recettes fiscales totales /PIB ; (2) Ratio recettes fiscales de l’IR/PIB ; (3) : Ratio recettes fiscales de l’IS/ PIB ; (4) Ratio recettes fiscales de la TVA/PIB ; (5) : Ratio recettes fiscales du commerce extérieur/PIB.
- b. Variable explicative à caractère endogène : la part de l’économie informelle dans le PIB
- c. (.) : Entre parenthèses les écarts types des estimateurs.
- d. Les seuils de significativité : *** 1 % ; ** 5 % ; *10 %

Source : Élaborer par les auteurs

**Tableau 6 : Les résultats de l'impact de l'économie informelle
sur la structure fiscale marocaine : les effets modérateurs
de la pression fiscale et de la corruption**

Estimateur : Méthode des moments généralisés (GMM) Période d'étude : 1985-2019					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Variables	RFT	RF_IR	RF_IS	RF_TVA	RF_CE
DiffTax	0,614*** (0,00150)	0,537*** (0,00790)	0,590*** (0,02713)	0,843*** (0,00017)	-0,157* (0,08391)
LogPIB_h	9,850*** (0,01017)	5,628*** (0,01038)	5,149** (0,08717)	6,462*** (0,02546)	1,742 (2,23083)
VAG/PIB	-0,640*** (0,00712)	-0,846* (0,09348)	-0,148* (0,09324)	-0,353*** (0,04015)	-0,106*** (0,01609)
VAS/PIB	-0,498*** (0,00630)	-0,316** (0,05207)	-0,152* (0,76039)	-0,207** (0,07103)	-0,081*** (0,02007)
DO	0,190*** (0,00908)	0,160*** (0,00120)	0,212** (0,03719)	0,176* (0,09144)	-0,088** (0,06154)
TSS	-0,708** (0,53037)	-0,953*** (0,00839)	-0,734*** (0,03012)	-0,633 (3,50371)	-0,671 (3,07608)
POP	-5,432*** (0,00173)	-3,710*** (0,04197)	-3,941*** (0,00260)	-3,470** (0,25086)	-1,448* (0,80722)
Informel*PF	-7,845*** (0,00250)	-2,786*** (0,00380)	-5,914*** (0,01015)	-3,707*** (0,00095)	-1,046* (0,07228)
Informel *TM_IS	-3,790* (0,08107)	-2,809 (3,22048)	-4,783 (2,80490)	-4,873* (0,90614)	-2,096* (0,70302)
Informel *TM_IR	-4,970*** (0,01530)	-4,568*** (0,03074)	-2,609** (0,06905)	-3,851*** (0,00160)	-2,013** (0,04136)
Informel *TM_TVA	-3,018*** (0,00946)	-2,703*** (0,04109)	-3,927*** (0,01573)	-3,941*** (0,01016)	-3,002** (0,08016)
Informel *Corruption	-5,773*** (0,02082)	-4,341** (0,10733)	-4,553** (0,09151)	-5,221** (0,10148)	-2,079*** (0,00544)
Constante	12,649** (0,01105)	19,358* (0,08941)	30,405*** (0,00922)	14,954* (0,50671)	10,932*** (0,00027)
	0,9237	0,8912	0,9518	0,8849	0,8734
Wu-Hausman	0,0064	0,0004	0,0583	0,0170	0,0630
Sargan	0,1267	0,2920	0,1409	0,6146	0,9105

Notes :

a. Variables dépendantes : (1) : Ratio recettes fiscales totales /PIB ; (2) Ratio recettes fiscales de l'IR/PIB ; (3) : Ratio recettes fiscales de l'IS/ PIB ; (4) Ratio recettes fiscales de la TVA/PIB ; (5) : Ratio recettes fiscales du commerce extérieur/PIB.

b. Variables explicatives à caractère endogène : la part de l'économie informelle dans le PIB et la corruption.

c. (.) : Entre parenthèses les écarts types des estimateurs.

d. Les seuils de significativité : *** 1% ; ** 5% ; *10%

Source : Élaborer par les auteurs

Les résultats de la modélisation économique confirment l'hypothèse selon laquelle une part plus élevée des activités informelles entraîne une baisse des recettes fiscales. L'estimation révèle qu'une augmentation de 1 % de la proportion de l'économie informelle conduit, toutes choses étant égales par ailleurs, à une diminution de 4,27 % des recettes fiscales totales, 2,15 % de l'IR, 3,09 % de l'IS, 3,75 % de la TVA et 2,95 % des taxes commerciales. La relation négative entre l'économie informelle et les revenus fiscaux est compatible avec le contexte marocain dans la mesure où le secteur informel constitue un grand enjeu pour les pouvoirs publics et en particulier le budget de l'Etat.

L'effet modérateur montre qu'en présence d'une forte taxation, les contribuables développent des comportements de la fraude et de l'évasion fiscale. En conséquence, ces comportements conduisent les contribuables à se diriger vers l'économie informelle, ce qui réduit massivement les recettes de l'Etat. Ainsi, le caractère discrétionnaire de l'administration fiscale, qui se manifeste dans des taux marginaux élevés, nuit à la mobilisation fiscale. L'estimation suggère qu'une hausse de ces taux pousse les contribuables assujettis à l'impôt d'exercer leurs activités dans le secteur non enregistré, chose qui affecte les revenus fiscaux à la baisse.

En outre, les résultats de l'estimation confirment qu'une corruption élevée, induite par un système fiscal complexe et une pression fiscale lourde, favorise les activités informelles. Ces dernières engendrent une forte diminution des recettes fiscales. L'effet modérateur de la corruption est négatif et plus important sur les recettes domestiques. Soit une baisse de 4,34 % des recettes fiscales de l'IR, 4,55 % de l'IS et 5,22 % de la TVA. Cependant, l'ampleur de cet effet est moins importante sur les taxes commerciales (2,07 %). Cela s'explique par la performance des procédures de la technologie et de l'information (le système d'information douanier : SID) et le nombre croissant des accords de libre-échange.

S'agissant des variables de contrôle, nous remarquons que les coefficients estimés coïncident largement avec les résultats antérieurs de la littérature économique. Le PIB par habitant est corrélé positivement et significativement avec la structure fiscale. Cela confirme le postulat selon lequel la capacité de collecter et payer des impôts augmente avec le niveau de développement économique. Nous trouvons, ainsi, une relation négative et significative entre la part de l'agriculture et la structure des revenus fiscaux. Certes, l'économie marocaine se caractérise par une part importante du PIB agricole, des exonérations fiscales et des activités agricoles substantielles. Ces facteurs réduisent le montant des recettes fiscales. Quant à la part du secteur des services, cette dernière influe négativement les ressources fiscales marocaines. Ce résultat s'explique

par la fraude et l'évasion fiscale ainsi que par le poids du secteur informel dans l'économie informelle. Ainsi, le caractère non mesurable des services rend la déclaration fiscale très faible. Le degré de l'ouverture commerciale est lié positivement aux recettes domestiques et négativement aux recettes commerciales. Ce résultat est dû aux effets des accords de libre-échange et le démantèlement tarifaire qui affaiblissent l'assiette douanière.

En ce qui concerne les variables sociodémographiques, l'estimation montre que le taux de scolarisation agit négativement sur la structure fiscale marocaine. Ce constat laisse présager que les personnes s'orientent vers des activités informelles pour exprimer leurs besoins, chose qui réduit l'assiette fiscale. De plus, le lien négatif suggère que les personnes ne respectent pas leurs engagements fiscaux à cause d'une absence de connaissance fiscale et une faible qualité des biens et services. De même, le taux de croissance de la population influe négativement les recettes fiscales. Un taux de croissance démographique rapide empêche l'administration fiscale à détecter les nouveaux contribuables surtout en présence d'une part importante de l'économie souterraine.

Interprétation statistique

S'agissant des résultats statistiques, ces derniers montrent que les modèles estimés sont globalement significatifs et possèdent un bon ajustement. Dans chaque spécification économétrique, le coefficient de détermination est élevé.

Le test de Wu-Hausman confirme le statut de l'endogénéité des variables corruption, économie informelle et pression fiscale. Les probabilités associées au test de Wu-Hausman sont inférieures à 5%, ce qui permet de rejeter l'hypothèse nulle de l'exogénéité des variables.

Le test de sur-identification de Sargan permet d'accepter l'hypothèse nulle : les instruments sont valides. En effet, les probabilités liées au test de Sargan sont supérieures à 5%.

Conclusion

Les recettes fiscales occupent une place majeure dans le développement économique et social de tout pays. Lesdites recettes permettent aux gouvernements de financer leurs stratégies sectorielles, d'investir dans les infrastructures de base et, en général, d'améliorer la qualité de vie des citoyens. Cependant, une part importante de l'économie informelle rend le rythme de la collecte fiscale très faible. Ainsi, en présence d'une forte taxation et des comportements de la corruption, la mobilisation fiscale devient difficile et très coûteuse.

Nous rappelons que l'objectif principal de cette étude consistait à évaluer empiriquement les effets de l'économie informelle sur la

mobilisation des recettes fiscales marocaines durant la période 1985-2019. Ainsi, l'étude a pris en considération les effets d'interaction du secteur informel avec une pression fiscale élevée et une corruption répandue.

En utilisant la méthode des moments généralisés (GMM), les résultats de la modélisation montrent que l'économie informelle entraîne un impact négatif sur la structure des recettes fiscales marocaines. Cet impact négatif s'explique par la progression à la hausse des activités informelles. Le test de causalité de Granger et la matrice de corrélation confirment ledit impact étant donné que les contribuables qui exercent leurs activités dans l'économie informelle engendrent un manque à gagner au budget de l'Etat. Les recettes fiscales diminuent massivement lorsque la part du secteur informel est mise en interaction avec le taux de la pression fiscale. Cela affirme notre hypothèse de base selon laquelle une taxation élevée favorise les activités informelles, et par conséquent, une forte démobilisation fiscale. Ainsi, le caractère discrétionnaire de l'administration fiscale, qui se manifeste par des taux marginaux élevés et rigides, stimule l'économie souterraine, ce qui réduit encore le rythme du recouvrement fiscal. Finalement, l'effet modérateur de la corruption confirme notre postulat selon lequel la distribution des pots-de-vin par les contribuables encourage le secteur informel, et par conséquent, moins de revenus fiscaux sont collectés au budget de l'Etat.

Malgré les efforts déployés par les autorités publiques en matière de contrôle fiscal et la lutte contre la fraude et l'évasion fiscale, les enjeux de l'économie informelle, la pression fiscale élevée et la corruption répandue, restent parmi les facteurs qui nuisent à l'assiette fiscale marocaine.

A travers les résultats de la modélisation, notre étude propose certaines mesures capables d'atténuer l'effet de ces facteurs. Premièrement, rendre le secteur formel plus compétitif et attractif et de s'attaquer aux produits informels qui sont vendus sans être soumis ni à la déclaration fiscale, ni aux cotisations sociales et ne respectent pas les critères de la conformité fiscale. De ce fait, nous pouvons sensibiliser les travailleurs informels, ces derniers ne sont souvent pas conscients des avantages d'être formels. Il est donc important de les sensibiliser aux avantages de l'enregistrement, tels que l'accès à des services financiers, une meilleure protection sociale et une plus grande crédibilité auprès des clients. Ainsi, l'amélioration d'accès aux financements une priorité majeure. Les travailleurs de l'économie informelle ont souvent du mal à obtenir des financements auprès des institutions financières en raison de l'absence de documents comptables formels. Il est donc important de mettre en place des programmes spéciaux qui facilitent l'accès

aux financements pour eux. Deuxièmement, simplifier les procédures fiscales. Le gouvernement peut simplifier les procédures fiscales et réduire les charges administratives pour les acteurs informels. Cela peut inclure des formulaires simplifiés et des processus de paiement en ligne pour faciliter la participation fiscale. Troisièmement, rendre la pression fiscale équitable et non concentrée sur une catégorie des contribuables. La simplification des procédures fiscales et la réduction des charges administratives pour les acteurs informels. Cela peut inclure des formulaires simplifiés et des processus de paiement en ligne pour faciliter la participation fiscale.

Cette mesure peut être accompagnée par des campagnes de sensibilisation. Le gouvernement peut informer les acteurs informels des avantages de la participation fiscale, tels que l'accès aux services publics et la protection sociale. Aussi en mettant en place des incitations fiscales qui peuvent encourager les entreprises informelles à s'enregistrer et à se conformer à leurs obligations fiscales. Des réductions d'impôts pourraient être accordées aux entreprises qui se conforment à leurs obligations fiscales. Dans ce sens, le gouvernement peut compléter leurs efforts tout en introduisant amnisties fiscales pour les entreprises souterraines qui se mettent en conformité avec les obligations fiscales. Cela peut encourager les entreprises à sortir de l'ombre et à contribuer à l'économie formelle. La dernière mesure est relative à la hausse des droits de douane. L'augmentation des tarifs permettra de réduire l'enthousiasme informel qui profite davantage des mesures douanières.

Références bibliographiques

Ansari, M. (1982). « Determinants of tax ratio : a cross-country analysis ». *Economic and political weekly*, 17(25), 1035-1042.

Bruno Frey and Benno Torgler, (2007). « Tax morale and conditional cooperation ». *Journal of Comparative Economics*, vol. 35, issue 1, 136-159.

Baklouti Nedra and Boujelbene Younes, (2019). « Shadow Economy, Corruption, and Economic Growth : An Empirical Analysis ». *The Review of Black Political Economy*, 47(1), pp, 54-72.

Bahal, Roy, (2003). « Reaching the Hardest to Tax : Consequences and Possibilities ». Paper presented at the 'Hard to Tax : An International Perspective' conference : May 15-16. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.

Bahl, Roy W. (1971). « A Regression Approach to Tax Effort and Tax Ratio Analysis ». *IMF Staff Papers*, Vol. 18, No. 3, November 1971, pp. 570 – 612.

Bird, R., J. Martinez-Vazquez and B. Torgler (2006). « Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries », in : J. Alm, J. Martinez-Vazquez and M. Rider (eds.), *The Challenges of Tax Reform in the Global Economy*. New York : Springer, pp. 283-338.

Blackburn, K., Bose, N., & Capasso, S. (2012). « Tax evasion, the underground economy and financial development ». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(2), 243-253.

Cavalcanti, T.V. de V., and Villamil, A.P. (2003). « Optimal inflation tax and structural reform ». *Macroeconomic Dynamics*, 7(3), 333-362.

Chelliah, R.J. (1971). « Trends in Taxation in Developing Countries ». *IMF Staff Papers*, 18, 254-325.

Dreher, A. and Schneider, F. (2010). « Corruption and the shadow economy : an empirical Analysis », *Public Choice* 144, 215–238.

Dreher, A., Noel Gaston and P Martens. (2008). « Institutional quality, shadow economy and Corruption ». *Applied Economics*, 38 (10), 1091-1110.

Heller, Peter S. (2005). « Strengthening Revenue Mobilization Efforts in Sub-Saharan Africa ». In *Deepening Structural Reform in Africa : Lessons from East Asia*, ed, by Laure Wallace (Washington : International Monetary Fund and Ministry of Finance of Japan), PP : 39-53.

Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido-Lobaton, P. (1998). « Regulatory discretion and the unofficial economy ». *The American Economic Review* 88, 387 – 392.

Joshua Aizenman and YothinJinjarak. (2009). « Globalisation and Developing Countries – a Shrinking Tax Base ? ». *Journal of Development Studies*, Vol.45, N°.5, PP : 653-671.

Jay Choi and Marcel Thum (2005). « Corruption and the Shadow Economy ». *International Economic Review*, vol. 46, issue 3, 817-836.

John Kwaku Amoh and Babonyire Adafula, (2019). « An estimation of the underground economy and tax evasion ». *Journal of Money Laundering Control*, 8 (3), 337-353.

Kasipillai, J., Aripin, N. and Amran, N.F. (2003). « The influence of education on tax avoidance and tax evasion », *EJournal of Tax Research*, Vol. 1 No. 2, pp. 134-146.

Klovland, J. (2006). « Shadow economy and Tax evasion in Norway : the role of tax reforms ? ». *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 86 No. 4, pp. 423-439.

Kirchgassner, G., (1984). « Verfahren zur Erfassung des in der Schattenwirtschaft erarbeiteten Sozialprodukts ». *Allgemeines Statistisches Archiv*, 68, 378-405.

Klovland, J., (1984). « Tax evasion and the demand for currency in Norway and Sweden : is there a hidden relationship ? ». *Scandinavian Journal of Economics*, 86, 423-439.

Koreshkova, A. T. (2006). « A quantitative analysis of inflation as a tax on the underground economy ». *Journal of Monetary Economics*, 53(4), 773-96.

Klovland, J., (2006). « Shadow Economy economy and tax evasion ». *Brookings Papers on Economic Activity*, vol 20, issue 14, pp, 275-352.

Khattry, B., Rao, M.J, (2002). « Fiscal Faux Pas ? : An analysis of the revenue implications of trade liberalization ». *World Development*, 30, n° 8 : 1431-1444.

Keen, Michael and Alejandro Simone. (2004). « Tax Policy in Developing Countries : Some Lessons from the 1990s, and Some Challenges Ahead ». *IMF Working paper*, 62/83.

Lotz, J.R. and Morss, E.R, (1970). « A Theory of Tax Level Determinants for Developing Countries ». *Economic Development and Cultural Change*, 18, 328-341.

Mazhar, Ummad & Méon, Pierre-Guillaume, (2017). « Taxing the unobservable : The impact of the shadow economy on inflation and taxation ». *World Development*, Elsevier, vol. 90(C), pages 89-103.

Nicolini, J.P., (1998). « Tax Evasion and the Optimal Inflation Tax ». *Journal of Development Economics*, 55(1), 215-232.

Pessino, Fenochietto, (2010). « Determining Countries' Tax Effort ». *Hacienda Pública Española/Revista d'Economía Pública*, 195-(4/2010) : 65-87

Piancastelli, Marcelo, (2001). « Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries : Cross Country Panel Data Analysis », 1985/95. *IPEA Working Paper No. 818*.

Rodrik, D. (1998), « Political Economy of Trade Policy », *Handbook of International Economics*, Vol. 3 chap. 28, pp. 1457–1494.

Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). « Shadow economies : Size, causes, and consequences ». *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114.

Schneider, F. (2002). « The size and development of the shadow economies of 22 transition and 21 OECD countries », *Institute for the Study of Labor (IZA)*.

Stotsky J G and WoldeMariam, A, (1997). « Tax effort in Sub-Saharan Africa ». *IMF Working Paper*, 97(107).

Scully G. (2006). « Optimal taxation, economic growth and inequality in the United States ». *Le centre national des analyses politiques*.

Tanzi, Vito, (1992). « Structural Factors and Tax Revenue in Developing Countries : A Decade of evidence ». In *Open Economies : Structural Adjustment and Agriculture*, ed. by Ian Goldin and L. Alan Winters (Cambridge : Cambridge University Press), pp. 267–281.

Tedika Mihai Mutascu and Faculty of Economics and Business Administration West University of Timisoara, (2013). « Shadow economy and tax revenue in Africa ». MPRA Paper No. 50812, posted 21 Oct 2013.

INCLUSION SOCIALE

Regards sur l'inclusion sociale au Maroc : Cas de la Province de Guercif

Abdelaziz Berdi¹¹⁷

1. Introduction

Depuis le début du 20^{ème} siècle de grands penseurs comme Sorokin (1992) et Morin (2002) annoncent l'arrivée éminente d'une nouvelle transition majeure dans l'histoire des civilisations humaines. En ce début du 21^{ème} siècle, la majorité des intellectuels s'accorde sur le fait que ce mouvement a déjà commencé, sans doute, depuis le 19^{ème} siècle. Ces mutations touchent les niveaux sociaux, culturels, économiques et politiques, et appellent les États à relever les défis qui s'imposent à l'objectif de réaliser le bien - être des populations et la justice sociale souhaitée.

Le Maroc, au cours de ces dernières décennies a ouvert de grands chantiers sur tous les plans. Ainsi, des réformes structurelles ont été instaurées, allant de l'inauguration du grand projet de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH) en 2005 et l'adoption d'une nouvelle constitution en 2011, ainsi que l'instauration d'innombrables projets au niveau des infrastructures (ports, routes, etc.). Ces différents chantiers ont permis de réduire significativement la pauvreté monétaire, passée de 15.3% en 2001 à 4.8% en 2014 selon le Haut-Commissariat au Plan (HCP). Cependant, les nouvelles estimations de la Banque Mondiale, basées sur le revenu par habitant, indiquent que l'incidence de la pauvreté pourrait atteindre 6.6% en 2020. Par ailleurs, en raison de la crise économique et sociale déclenchée par le COVID - 19, la proportion de personnes « vulnérables à la pauvreté » et/ou « pauvres » pourrait

117. Contact de l'auteur : abdelazizberdi@gmail.com

passer de 17,1% de la population en 2019 à environ 19.87% en 2020, soit 1,058 millions de personnes additionnelles (HCP, 2020)

Toutefois, ces efforts fortement salués ne nous empêchent pas de constater que leurs effets ne touchent pas le vécu quotidien de toute la population. Des manifestations de l'exclusion sociale et économique sont là, appelant les décideurs à fournir plus d'efforts pour inclure et intégrer la population exclue, base de toute tentative de développement et de prospérité.

C'est dans ce sillage que s'inscrit cette étude. Elle entame la question de l'inclusion sociale dans la Province de Guercif à partir de deux dimensions de la pauvreté¹¹⁸ : la pauvreté monétaire et celle multidimensionnelle (accès aux services de base). L'objectif est de dresser un état des lieux de l'inclusion sociale, en tant qu'enjeux stratégique, au niveau de la Province. Pour ce faire, le premier axe (1) de ce travail revient sur la revue de littérature liée au sujet, le deuxième axe (2) passe en revue la problématique de la recherche et la méthodologie adoptée, le troisième axe (3) met en exergue l'état des lieux de la pauvreté au sein de la Province de Guercif et le quatrième axe (4) traite des facteurs entravant l'inclusion sociale de la population Guercifi ainsi que les chantiers à entreprendre pour réaliser cet objectif.

2. L'INCLUSION SOCIALE, UN IMPÉRATIF POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

L'inclusion sociale est de nos jours un enjeu stratégique pour le Maroc. Inclure les personnes marginalisées ou exclues n'est plus aujourd'hui un choix mais une nécessité pour réaliser la justice sociale à travers la réduction des inégalités sociales.

2.1. Du développement humain à l'inclusion sociale

Il n'est pas facile de donner une définition unique et simple du concept de développement humain tant sa richesse est grande et ses implications sont considérables. Le Programme des Nations - Unies pour le Développement (PNUD) suggère que « *le développement humain ne se limite pas, loin s'en faut, à la progression ou au recul du revenu national.*

118. Depuis 2008, le HCP a commencé, en complément avec l'approche monétaire, à imprimer une approche multidimensionnelle à l'analyse des phénomènes de la pauvreté, de la vulnérabilité et des inégalités sociales. L'approche adoptée fonde la mesure de la pauvreté multidimensionnelle sur un large faisceau de besoins dont l'absence de satisfaction constitue des facteurs de prévalence ou de manifestation de pauvreté ou des facteurs de sa reproduction sociale. Ces besoins portent sur l'accès aux services sociaux de base : l'eau, l'électricité et l'assainissement, les conditions d'habitation, l'éducation et la santé.

Il a pour objectif de créer un environnement dans lequel les individus peuvent développer pleinement leur potentiel et mener une vie productive et créative, en accord avec leurs besoins et leurs intérêts. La véritable richesse des nations, ce sont leurs habitants ».

Ce concept a connu une évolution particulière à partir de la dernière décennie du 20^{ème} siècle. Pendant longtemps, il a été assimilé au développement économique. De nos jours, il suppose une approche qui associe le développement économique, social et politique. Dans le but de déterminer la performance atteinte par les pays en matière de développement humain, le PNUD a introduit en 1990 l'Indice de Développement Humain (IDH) qui est une moyenne arithmétique de trois indicateurs : un indicateur de santé (calculé à partir de l'espérance de vie), un indicateur d'éducation (calculé à partir des taux d'alphabétisation et de scolarisation dans la population) et un troisième indicateur de revenu (calculé à partir du PIB par habitant).

Cependant, cet indice ne prend pas en compte l'efficience à savoir, le rapport existant entre les ressources investies dans le développement humain et les résultats obtenus. Néanmoins, il a le mérite de réunir quatre aspirations essentielles :

- Il traduit une préoccupation humaniste permanente selon laquelle la véritable richesse d'une nation réside avant tout en ses femmes et ses hommes ;

- Il part d'une conception assez large de la croissance économique en lui intégrant la justice sociale, la durabilité et le contrôle des personnes sur leur destinée ;

- Il déploie des indicateurs simples et accessibles pour appréhender l'état comparé du développement national ou régional ;

- Il s'appuie, enfin, sur une démarche d'appropriation des processus et de diffusion des bonnes pratiques, et ne procède pas d'un quelconque modèle formalisé et figé en matière d'action.

Ceci dit, dans tous les pays, il existe des groupes vulnérables qui peuvent faire l'objet de processus d'exclusion sociale. Tous ces individus peuvent rencontrer des situations où leur droit de participer à l'élaboration de l'ordre social n'est pas respecté. De ce point de vue, le travail sur l'inclusion sociale prend une dimension éthique.

2.1. L'inclusion sociale : définition

D'origine anglaise, l'inclusion est un néologisme largement utilisé dans les sphères politiques et économiques. Il se définit en creux : inclusion économique et sociale. Par définition, l'inclusion sociale est définie dans la Charte des Droits Fondamentaux de l'Union Européenne, comme un « *processus qui garantit que les personnes en danger de pauvreté et d'exclusion sociales obtiennent les possibilités et les ressources nécessaires pour participer pleinement à la vie économique, sociale et culturelle, et*

qu'elles bénéficient d'un niveau de vie et de bien être considéré comme normal pour la société dans laquelle elles vivent. L'inclusion sociale leur garantit une meilleure participation aux processus de prise de décision qui affectent leur vie et un meilleur accès à leurs droits fondamentaux. » (Commission des Communautés Européennes, 2008).

Pour la banque mondiale (2020), l'inclusion sociale fait référence au processus par lequel sont améliorées les conditions de participation des individus et des groupes et ce, à travers « *l'amélioration des capacités, des opportunités et de la dignité des personnes défavorisées sur la base de leur identité* » (la banque mondiale, 2020).

Nous retenons sur la base de ces définitions que l'inclusion sociale est liée en plus des processus d'ordre économique et professionnel à des processus d'ordre social, culturel et citoyen qui aboutissent en fin de compte au bien - être des populations.

L'inclusion peut se mesurer selon différentes dimensions de participation à la société : la consommation, la production, l'engagement politique et les interactions sociales. L'inclusion sociale est effective lorsque des personnes participent à la vie de la société malgré leurs difficultés. Cependant, elle ne se résume pas aux processus d'insertion professionnelle et d'intégration économique. Elle englobe également la participation sociale, culturelle et civique de l'individu (Assemblée des départements de France, 2015).

Le traitement de l'inclusion sociale dans ce travail se limite au phénomène de pauvreté dans ses dimensions monétaire et multidimensionnelle (accès de la population aux services vitaux).

2.2. L'INCLUSION SOCIALE : POURQUOI ?

S'agissant d'un pari stratégique impérieux, la réduction de l'inégalité et l'instauration de la justice sociale fait toujours l'objet de débats entre sociologues et économistes de partout dans le monde. En outre, devant une montée des déséquilibres mondiaux actuels¹¹⁹ marqué par l'approfondissement des inégalités et de la pauvreté¹²⁰, l'inclusion sociale s'avère un facteur essentiel dans le développement économique et social des sociétés modernes.

Ceci étant, l'amélioration du niveau de vie de la population et la garantie du bien - être social sont toujours des objectifs ultimes des pouvoirs publics. Quelles que soient les politiques suivies, ces objectifs

119. Selon la Banque Mondiale, la croissance économique mondiale pourrait reculer de près de 8% en 2020.

120. Selon la Banque Mondiale, on estime que la pandémie du Covid - 19 poussera 88 à 115 millions de personnes supplémentaires dans l'extrême pauvreté en 2020, le total atteignant jusqu'à 150 millions d'ici 2021.

ne peuvent être atteints sans une croissance économique soutenue et durable. La croissance économique est synonyme de production de biens et services, de créations d'emplois et de richesses. Elle assure, lorsque, bien exploitée, la prospérité économique, sociale et humaine (HCP, 2005).

Le Maroc, à l'instar de nombreux autres pays dans le monde, peut tirer des enseignements de la mise en place en 1983 - 84 de programmes d'ajustement structurel (PAS), ayant visé les équilibres macroéconomiques au détriment du social, et dont l'impact négatif sur les secteurs sociaux a demandé un effort de plus de 30 ans pour tenter de réduire les inégalités engendrées.

Mieux encore, la crise du Covid - 19 actuelle revêt un caractère unique qui remet également en question la viabilité et la priorité des réformes positives engagées par le pays sur le plan social face à une crise économique qui demandera probablement une réallocation des ressources financières. Ainsi, l'identification des personnes en situation de pauvreté et de vulnérabilité multidimensionnelle est un élément clé d'une réponse efficace à la crise.

3. Problématique et méthodologie de la recherche

Comme nous l'avons souligné, la présente étude tend à répondre à la question principale suivante :

« Dans quelle mesure l'inclusion sociale, en tant qu'une base de développement économique et social, est bien réalisée au sein de la Province de Guercif ? ».

De cette question clé, des sous questions méritent d'être posées, entre autres :

- Qu'en est-il de la situation de pauvreté dans la province de Guercif ?
- Qu'en est - il de l'accès de la population Guercifi aux services sociaux (éducation, eau potable, santé, etc.) ?
- Quels sont les facteurs entravant la réalisation de l'inclusion sociale dans la Province et quelles solutions faut-il adopter pour atteindre un tel objectif ?

Méthodologiquement, cette recherche opte pour une étude qualitative (sources documentaires et observation) à visée exploratoire à travers l'étude de cas de la Province de Guercif.

4. L'inclusion sociale à la Province de Guercif : état des lieux

Cet axe passe en revue un aperçu général sur le cas étudié ainsi qu'un diagnostic de la situation de pauvreté dans la Province.

4.1. APERÇU GÉNÉRAL SUR LA PROVINCE DE GUERCIF

Créée en 2009 et située à l'Ouest de la Région de l'Oriental, la Province de Guercif s'étend sur une superficie de 7310 km², soit 8.1% de la superficie totale de la région. Elle est limitée au nord par les Provinces de Nador et Driouch, à l'est par la Province de Taourirt, à l'Ouest par la Province de Taza et au sud par la Province de Boulemane. La province de Guercif inclut un plateau semi - désertique qui se caractérise par un climat semi - aride, avec des faibles précipitations ne dépassant pas 185 millimètres en moyenne par an.

Pour ce qui est de l'organisation administrative de la Province, selon le dernier découpage administratif de 2015, portant le Décret n°2.15.40 du 20 Février 2015 relatif au nouveau découpage administratif du Royaume, la province de Guercif compte une seule commune urbaine et 9 communes rurales réparties en 2 cercles :

- *Cercle de Guercif* : Assebbab, Barkine, Houara Oulad Raho, Lamrija et Saka.
- *Cercle de Taddart* : Mazguitam, Oulad Bourima, Ras Laksar et Taddart.

La Province de Guercif a été rattachée à la Région de l'Oriental suite au nouveau découpage administratif du Royaume de 2015. Elle occupe une position géographique importante lui conférant le statut de carrefour-relais entre les grands pôles économiques du Royaume sur les axes East-Ouest et Nord-Sud. Selon le Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 2014, la Province compte 216717 habitants, soit 9.4% de la population totale de la Région de l'Oriental.

4.2. L'INCLUSION SOCIALE À LA PROVINCE DE GUERCIF : CHIFFRES CLÉS

Cette partie entame la pauvreté monétaire et la pauvreté multidimensionnelle, synonyme d'accès aux services de base par la population de la Province.

4.2.1. La pauvreté monétaire dans la province de Guercif

Avant de s'arrêter sur le niveau de pauvreté dans la Province de Guercif, définissons la notion de vulnérabilité à la pauvreté. Par définition, la vulnérabilité à la pauvreté, telle que conceptualisée par la Banque Mondiale, mesure le risque pour un individu de basculer dans la pauvreté, si les filets de sécurité ne lui permettent pas de faire face à des chocs économiques et sociaux ou à des situations très défavorables. La vulnérabilité renseigne sur la pauvreté potentielle et fournit un éclairage pour un ciblage plus efficace des programmes de développement social. La méthode de mesure de « la vulnérabilité à la pauvreté » consiste à

estimer la part de la population dont le niveau de consommation par tête se situe dans une fourchette comprise entre le seuil de pauvreté et une fois et demi ce seuil. Si l'on retient le seuil de 3.2dollar PPA pour le Maroc, le taux de vulnérabilité permettrait de capter les individus dont le niveau de consommation se situerait entre 3.2 dollar/ jours PPA et 4.8 dollar/ jour PPA (HCP, Système des Nations Unies, Banque Mondiale, 2020)

En 2014, le seuil de la pauvreté monétaire s'est établi, par personne et par an, à 4667 DH dans le milieu urbain et à 4312 DH dans le milieu rural. En se référant à cette approche, sont considérées pauvres toutes les personnes dont les dépenses de consommation annuelles sont inférieures au seuil de pauvreté. La méthode de mesure de la vulnérabilité à la pauvreté consiste à estimer la part de la population dont le niveau de consommation par tête se situe dans une fourchette comprise entre le seuil de pauvreté et une fois et demie ce seuil.

Le tableau n°1 ci - après résume le phénomène de pauvreté monétaire et la vulnérabilité à la Province de Guercif :

Tableau 1 : Pauvreté et vulnérabilité

	Taux %	
	Pauvreté	Vulnérabilité
Province de Guercif	13.07	24.34
- Urbain	12.51	25.07
- Rural	13.48	23.80
Région de l'Oriental	5.23	12.67
- Urbain	2.95	9.53
- Rural	9.56	18.61

Source : Carte de pauvreté monétaire 2014 – Haut - Commissariat au Plan (HCP)

Il est clair que le taux de pauvreté est très élevé à la Province de Guercif. Cette dernière enregistre un taux de 13.07%, supérieur à celui de la Région de l'Oriental qui est de 5.23%. Selon le milieu de résidence, le monde rural et le monde urbain se voient les deux touchés par la pauvreté. En ce qui concerne la vulnérabilité à la pauvreté, une personne sur 4 demeure menacée par la pauvreté au niveau de la Province. Cette proportion la place en haut de l'échelle de la vulnérabilité à la pauvreté au niveau de la région. L'écart est de 16,7% points par rapport à la province la moins vulnérable à la pauvreté (taux de 7,7% dans la province de Nador) (HCP, 2014).

Si nous espérons connaître la situation de la pauvreté et de la vulnérabilité par commune dans la Province, nous considérons le tableau 2 qui suit :

Tableau 2 : Pauvreté et vulnérabilité selon les communes de la province de Guercif (en %)

Commune	Taux %	
	Pauvreté	Vulnérabilité
Barkine	24.57	29.77
Lamrija	18.61	28.52
Saka	17.85	25.91
Assebbab	15.73	26.58
Ras Laksar	15.43	25.88
Guercif	12.51	25.07
Mazguitam	12.06	22.62
Ouled Bourima	11.44	21.54
Taddart	10.65	23.45
Houara Ouled Rahou	6.29	17.87

Source : Carte de pauvreté monétaire 2014 – Haut - commissariat au Plan

Il s’ensuit à partir des informations portées sur le tableau 2 ci-dessus que neuf communes sur dix affichent un taux de pauvreté à deux chiffres. En effet, la commune de Barkine se place en tête, avec 24.6% comme taux de pauvreté et avec 29.8% pour le taux de vulnérabilité à la pauvreté. Seule la commune de Houara Ouled Rahou présente un taux de pauvreté de 6.29%. Le taux de vulnérabilité pour les autres communes varie entre 17,9 % à Houara Oulad Raho et 28,5 % à Lamrija.

4.2.2. La pauvreté multidimensionnelle dans la Province de Guercif

Comme nous l’avons souligné, la pauvreté multidimensionnelle porte sur l’accès des personnes aux services sociaux de base : l’eau, l’électricité et l’assainissement, les conditions d’habitation, l’éducation et la santé. Le tableau 3 ci - après, porte les chiffres clés de la pauvreté multidimensionnelle au sein de la Province de Guercif :

**Tableau 3 : Pauvreté multidimensionnelle
dans la province de Guercif**

	Taux de pauvreté		Décomposition de la pauvreté par source de privation (en %) 2014				Taux de pauvreté globale en 2014 (%)
			Conditions de vie				
	2014	2004	Éducation	Santé	Accès à l’eau, l’électricité et l’assainissement	Conditions d’habitation	
Province de Guercif	17.3	42.7	51.5	7.2	24.7	16.6	26.7
- urbain	4.2	16.3	60.4	15.5	11.5	12.6	15.5
- rural	26.6	54.4	50.7	6.4	26.0	7.0	34.8
Région de l’Oriental	9.5	23.5	52.8	9.6	22.8	14.8	13.1
- urbain	3.0	11.1	60.7	23.2	10.0	6.1	5.5
- Rural	21.8	42.2	51.1	6.8	25.5	16.7	27.3

Source : Carte de pauvreté multidimensionnelle 2014 – Haut - Commissariat au Plan

En ce qui concerne la pauvreté multidimensionnelle, la province de Guercif enregistre un taux de pauvreté de 17,3% dépassant le taux régional (9,5%) de 7,8 points de pourcentage en 2014, bien que ce fléau a reculé entre 2004 et 2014 avec un taux de 7.2% en moyenne par an (HCP, 2014). Les ruraux sont fortement touchés que les citadins en 2014, sachant que 90% des personnes multi-dimensionnellement pauvres vivent dans le milieu rural au niveau de la Province.

A cet effet, la privation en termes de scolarisation constitue le premier facteur explicatif de la pauvreté multidimensionnelle (51.5%) suivi par les défaillances concernant l'accès aux infrastructures sociales de base, l'électricité, l'eau, l'assainissement, avec 24.7% et des privations en termes d'habitat avec 16.6% alors que secteur santé est responsable de 7.2%.

En milieu urbain de la province, 60,4% de la pauvreté multidimensionnelle est due aux déficiences en termes d'éducation, suivies des privations en termes de santé à hauteur de 15,5%. Quant à la pauvreté rurale, elle s'explique principalement par les privations en termes d'éducation (50,7%), d'accès aux infrastructures sociales de base (26,0%) et de conditions d'habitation (17,0%) (HCP, 2014).

Pour ce qui est de la pauvreté globale¹²¹, et en partant du tableau n°3 en haut, elle représente 26.7%, ce qui veut dire le double du taux enregistré au niveau régional (13.1%). En termes d'effectifs, 50000 individus connaissent une seule forme de pauvreté, soit 23.1% de la population de la Province, 29400 individus sont touchés par la pauvreté multidimensionnelle et 20600 par la pauvreté monétaire. Le noyau dur de la pauvreté est constitué de 7800 personnes (3,6% de la population), frappées à la fois par la pauvreté multidimensionnelle et la pauvreté monétaire. Selon le milieu de résidence, les disparités sont notoires. La pauvreté globale est plus ancrée dans les campagnes de la province. Elle est 2,2 fois supérieure à celle enregistrée en milieu urbain de la province (34,8% contre 15,5% respectivement) (HCP, 2014).

Si nous raisonnons par commune, et sur la base de la monographie de la Province de Guercif de Janvier 2019, nous remarquons que la municipalité de Guercif vient au premier rang avec 4.2% d'individus pauvres. Les communes les plus touchées sont celle de Barkine dont 50% de la population est pauvre, suivie de la commune d'Oulad Bourima avec 46.9% et celle de Saka dont 41.7% de sa population est considérée comme pauvre ; bien que ce taux de pauvreté multidimensionnelle a diminué entre 2004 et 2014 dans les communes de Lamrija (de 51.7% à 20.3%), Barkine (de 82.4% à 51.6%) et saka (de 75.2% à 41.7%).

Concernant les déficiences aggravant la pauvreté multidimensionnelle, les privations en termes de scolarisation sont la cause principale pour la totalité des communes. Quant aux services sociaux de base à savoir, l'assainissement, l'eau et l'électricité, ils ne jouent qu'un rôle résiduel avec des parts non moins importantes à ce genre de pauvreté.

De manière générale, la pauvreté globale marque des disparités importantes à l'échelle des communes où les taux sont tous supérieurs à la moyenne régionale (13,1%) (HCP, 2014). Culminant à 63,1% dans la commune de Barkine et passant par 51,5% dans la commune d'Oulad Bourima et 49,6% dans la commune de Saka, la pauvreté globale se trouve moins prononcée dans la municipalité de Guercif avec un taux de 15,5%.

En résumé, la part des personnes pauvres dans la Province de Guercif est toujours importante. Plusieurs contraintes empêchent l'inclusion sociale de la population.

121. Le taux de pauvreté globale est déterminé par la jonction de trois formes de pauvreté : la pauvreté monétaire uniquement, la pauvreté multidimensionnelle uniquement et puis les deux formes de pauvreté en même temps (noyau dur de la pauvreté).

5. Les contraintes et les perspectives de développement de l'inclusion sociale à la Province de Guercif

Les obstacles à la réalisation de l'inclusion sociale dans la province de Guercif sont multiples. Toutefois, d'énormes potentialités pourront permettre de relever le défi de l'inclusion au profit de la population locale.

5.1. LES OBSTACLES À L'INCLUSION SOCIALE AU SEIN DE LA PROVINCE DE GUERCIF

Nous distinguons les contraintes qui viennent :

****Les contraintes naturelles et conjoncturelles :***

- **Les ressources hydrauliques** : s'accompagnent d'insuffisances en matière des ressources en eau au niveau de la Province. Ce problème se traduit par un déficit en alimentation en eau potable dans la municipalité surtout en été et particulièrement en milieu rural, ce qui se traduit par l'aggravation de l'exode rural. En outre, la Province s'inscrit presque entièrement dans un domaine bioclimatique désertique aride. Les précipitations sont faibles et ont un rythme saisonnier. A cela s'ajoute l'exploitation irrationnelle des eaux souterraines qui se répercute négativement sur les ressources hydriques, ainsi que la mauvaise répartition des eaux de la Moulouya et Meloulou entre les différents acteurs et secteurs socio - économiques et entre le bassin inférieur et supérieur de Meloulou.

- **Le foncier** : La rareté d'un foncier mobilisable est parmi les problématiques majeures auxquelles est affronté le processus de développement dans la province. En effet, la diminution de la réserve foncière mobilisable et la hausse en flèche des prix de l'immobilier reviennent à plusieurs facteurs, tels que la spéculation immobilière acharnée, l'existence de régimes fonciers peu souples pour la promotion économique et urbanistique de certaines zones, le statut collectif des terrains qui favorise la naissance et la multiplication des bidonvilles dans le chef - lieu de la Province ; etc.

****Les contraintes économiques :***

- **Le secteur informel** : avant le secteur informel se nourrissait des zones limitrophes de Nador et Oujda. Aujourd'hui, avec la fermeture des frontières avec l'Algérie et Melilla, de larges couches sociales se trouvent en difficultés à cause de la disparition de certaines activités informelles (vente du gasoil provenant de l'Algérie, etc.). Cette nouvelle situation s'est accompagnée d'une baisse des revenus de milliers personnes, dont un nombre non moins important se trouve en chômage.

- **L'agriculture** : ce secteur se caractérise par la pratique d'activités agricoles limitées. En effet, les activités agro - pastorales dominent dans l'espace rural qui s'organise en fonction des disponibilités en eau. Cette dernière représente alors un critère pour imposer une typologie des espaces ruraux dans la province qui tournent autour des petits périmètres d'irrigation traditionnelle dans les zones dunes ou montagneuses, des îlots de petite et moyenne hydraulique (P.M.H.) dans les plaines où les surfaces cultivables sont disponibles mais où les précipitations sont faibles, les Bled bour et les espaces de parcours qui sont à un milieu aride steppique recevant près de 200 mm/an et occupé par des densités humaines faibles (HCP, 2014).

- **L'industrie** : la province de Guercif ne dispose pas à l'heure actuelle d'une zone industrielle pouvant absorber le chômage. En outre, son éloignement géographique des zones portuaires de Tanger, Kenitra ou autres n'incite pas les investisseurs à créer leurs propres projets au niveau de la Province. S'ajoute à cela l'absence de la faculté, des instituts de formations et de la formation professionnelle (à part un seul centre de formation professionnelle dans la ville avec des spécialités limitées) permettant la formation d'une main d'œuvre qualifiée.

- **Le tourisme** : est un secteur loin d'être exploité jusqu'à nos jours au niveau de la Province de Guercif. En effet, bien que les potentialités pouvant promouvoir le secteur sont encourageantes (Quasbah, oueds, montagnes, forêts, réseaux routiers, ...), les décideurs n'ont pas pu encore faire de la Province une destination touristique dans la région de l'oriental. Il ne faut pas oublier que l'autoroute Fès - Oujda, loin de la ville de presque 20 km a réduit considérablement le taux de fréquentation de la ville par les voyageurs, ce qui se répercute négativement sur le niveau de l'activité économique que commerciale (services, etc.) dans la ville.

***Les contraintes sociales :**

Ces contraintes sont liées au taux d'analphabétisme élevé (plus de 4 personnes sur 10 de la population âgée de 10 ans et plus sont analphabètes)¹²², au niveau faible de la formation des jeunes dans des métiers de pointe. A noter que l'exode rural est remarquable dans la Province malgré les efforts déployés en matière de l'offre des infrastructures. Nous constatons que malgré la disponibilité des services sociaux de base, les gens quittent à rythme soutenu, ce qui exerce une pression sur l'urbanisation et l'apparition des problèmes sociaux (crimes, chômeurs etc.)

122. Monographie de la Province de Guercif, Janvier 2019.

Relever ces défis implique une meilleure exploitation des potentialités prometteuses dont dispose la Province.

5.2. LES PERSPECTIVES DE PROMOTION DE L'INCLUSION SOCIALE DANS LA PROVINCE DE GUERCIF

Inclure les personnes défavorisées dans la Province demande un travail sur plusieurs fronts :

- **Sur le plan hydraulique** : Les insuffisances en matière des ressources en eau pose un problème au niveau de l'alimentation de la population tant rurale qu'urbaine en eau potable. Cette situation exige la mise en place de solutions durables pour mettre fin définitivement à cette problématique.

- **Sur le plan agricole** : La province occupe une position satisfaisante en matière de production agricole notamment sur le plan des olives, des céréales, des maraîchages, abricotier, cognassier et des produits de l'élevage. Il ne suffit pas de développer l'agriculture, mais de développer une agriculture durable qui respecte les limites écologiques, économiques et sociales assurant la durabilité dans le temps de la production agricole.

- **Sur le plan industriel** : la création d'une zone industrielle dans la province est devenue une exigence. Ce chantier trouvera sa force dans la construction du port Nador Med et l'autoroute Guercif - Nador. En outre, et étant donné que la province est connue par sa grande production de l'olivier, le développement de l'industrie agroalimentaire sera d'une grande valeur. Mieux encore, le secteur industriel sera encouragé par l'existence d'opportunités réelles comme l'industrie du textile, du ciment et l'existence de matières premières à valoriser.

- **Sur le plan touristique** : la province de Guercif recèle des potentialités naturelles, historiques et culturelles susceptibles de promouvoir le tourisme de montagne et le tourisme culturel. Elle dispose, en effet, d'une multitude de potentialités touristiques à l'état brut non valorisées (deux Oueds Mellelou et Moullouya peuvent abriter des installations touristiques, etc...). La province abrite annuellement le Moussem de l'olivier qui offre de riches spectacles dont les jeux de fantasia et le folklore régional. L'existence du patrimoine historique de Rchida et de Qasbah Msoun, située à 40 Km de la ville de Guercif, constitue un atout pour l'essor du tourisme culturel dans la province.

L'axe principal est l'axe est - ouest de la route nationale n°6 allant de Rabat à Oujda via Fès et Guercif. C'est un axe d'échanges importants susceptible de contribuer énormément à la valorisation du transit via la province de Guercif. Cette situation a profondément évolué avec l'ouverture de l'autoroute Fès- Oujda offrant une opportunité pour la province de faire de ce « segment de transit » un véritable axe de

développement. De plus, la ligne ferroviaire reliant Fès à Oujda en passant par la ville est de qualité assez bonne et peut contribuer au développement du secteur touristique dans la province.

- **Renforcer l'accès aux services** : les services publics essentiels constituent l'unique filet social pour certaines populations, les plus vulnérables. Il faut donc accorder une attention particulière à l'évolution de la pauvreté multidimensionnelle et à la planification d'une réponse inclusive qui s'intensifie avec la crise sanitaire.

- **Renforcer la régionalisation avancée** permet de promouvoir la démocratie participative. Cette dernière est entendue comme reposant sur quatre piliers : la détermination collective, le développement des capacités et la fourniture des services économiques et sociaux, le développement et le renforcement des interconnexions entre les acteurs et les institutions ainsi que la substitution d'une autorité partagée aux rapports de pouvoirs inégaux. Cette participation des acteurs à la prise de décision permet de bien cerner les besoins réels de la population et donc leur apporter de meilleures solutions.

- **Procéder à une large opération d'alphabétisation et de formation** surtout chez les femmes pour faciliter leur autonomisation économique au niveau de la province, étant donné que la situation de l'analphabétisme est beaucoup plus préoccupante chez elles notamment en milieu rural. Ainsi, 61,9% des femmes rurales ne savent ni lire ni écrire, et parmi 10 femmes de la province, plus de 5 sont analphabètes. L'écart par rapport à la moyenne régionale (44,4%) est de 8,6 points¹²³.

- **Procéder à la formalisation du secteur informel** : la formalisation est le processus qui consiste à inclure les travailleurs et unités économiques de l'économie informelle dans le champs d'application des dispositions formelles tout en offrant des possibilités de sécurité du revenu, de subsistance et d'entrepreneuriat (Bureau International du Travail, 2015). Ainsi, la formalisation des activités informelles exige des politiques spécifiques adaptées aux besoins réels et des personnes que des unités économiques exerçant des activités informelles.

- **Mettre les Ressources Humaines** au centre des réformes et des programmes de développement. La Phase III de l'INDH¹²⁴ vise en premier lieu à renforcer des actions sur les aspects immatériels du développement humain (investir dans le soft plutôt que le hard).

- **Prendre en considération du digital** dans toute tentative de développement. Ainsi, les technologies numériques sont essentielles pour faire face aux effets et défis de la pandémie (Thiam & Ndiaye,

123. Monographie de la Province de Guercif, Janvier 2019.

124. L'INDH, phase III, 2019 - 2023.

2020). Dans un monde qui se digitalise de plus en plus tend vers la création d'un véritable écosystème digital. Ainsi, la digitalisation a eu des conséquences sur plusieurs contextes et ne peut être ignorée par les individus (Andriole, 2017). Les technologies digitales permettent d'augmenter les revenus, de créer de la valeur, améliorer l'accès à l'information et aux connaissances et contribuent par conséquent au bien-être de la société (Fitzgerald, Kruschwitz, Bonnet et Welch, 2013). Bref, il faut accorder aujourd'hui de l'importance aussi aux infrastructures immatérielles et aux nouvelles formes de travail (télétravail, etc.).

Conclusion

Ce travail a porté sur la l'inclusion sociale dans la province de Guercif. Nous avons pu tirer les conclusions suivantes :

- Bien que le taux de pauvreté a baissé à la Province de 2004 à 2014, il est encore important et supérieur à celui de la région de l'Oriental. Ce fléau touche les ruraux au même titre que les citoyens.

- La province de Guercif se place en haut de l'échelle de la vulnérabilité à la pauvreté au niveau de la région. Ainsi, les dix (10) communes sont vulnérables à la pauvreté et la commune de Barkine demeure la plus menacée par la pauvreté.

- Neuf sur dix (9/10) des communes de la province enregistrent toutes des taux de pauvreté à 2 chiffres culminant au taux le plus élevé observé dans la commune rurale de Barkine.

- La pauvreté multidimensionnelle demeure un phénomène principalement rural dans la Province.

- La privation en termes de scolarisation explique à elle seule un peu plus de la moitié de la pauvreté multidimensionnelle au niveau de la province suivie par l'accès aux infrastructures sociales de base. En milieu urbain, la pauvreté multidimensionnelle est due aux déficiences en termes d'éducation, quant à la pauvreté rurale, elle s'explique principalement par les privations en termes d'éducation, d'accès aux infrastructures sociales de base et de conditions d'habitation.

- La pauvreté globale marque des disparités importantes à l'échelle des communes où les taux sont tous supérieurs à la moyenne régionale (13,1%).

Bien que les conclusions ci - dessus soient d'une grande importance, elles avaient comme base le Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 2014. Or, pour avoir une situation réelle de l'inclusion sociale dans la Province de Guercif, une actualisation des données s'impose surtout avec l'apparition de la crise sanitaire mondiale du Covid - 19, lourde de conséquences aux niveaux économique que social.

Ceci étant, s'il est vrai que de grands chantiers sont ouverts à tous les niveaux pour contrecarrer la précarité de la population, il est question aujourd'hui de questionner une nouvelle ambition, celle de penser autrement le développement afin d'aboutir à un modèle innovant, inclusif et développé pour répondre aux défis du Maroc de demain surtout que la crise sanitaire impose de nouveaux défis et de nouvelles visions. Tout l'espoir est donc basé sur le nouveau modèle de développement en cours d'élaboration. Il doit être un modèle pragmatique orienté vers la mise en œuvre de solutions concrètes sur la base des mutations nationales qu'internationales, et doit impérativement remettre le capital humain au cœur du développement, car ce sont les Hommes qui font le pilier de toute croissance et c'est eux qui sont visés par cette croissance.

Références :

Andriole, S. J. (2017), Five myths about digital transformation, MIT sloan management review, 58 (3)

Bureau International du travail (2015), La formalisation de l'économie informelle : domaine de première importance. 325e session, Genève, 29 octobre - 20 novembre.

Commission des Communautés Européennes (2008), Charte des Droits Fondamentaux de l'Union Européenne.

Fitzgerald, M., Kruschwitz, N., Bonnet, D., et Welch, M. (2013), Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative, MIT sloan management review, Research Report.

Haut - Commissariat au Plan (2005), Les sources de la croissance économique au Maroc, septembre.

Haut - Commissariat au Plan (2020), Système des Nations unies au Maroc, Banque mondiale, Note stratégique : impact social et économique de la crise du Covid - 19 au Maroc. Juillet.

L'INDH, phase III, 2019 - 2023.

Letonturier. S & Pasteur. M (2015), Agir en coopération pour un développement local durable et inclusif, Co - construire un programme d'inclusion économique et social à l'international, Assemblée des Départements de France, Mars.

Monographie de la province de Guercif, Janvier 2019.

Morin, E. (2002), Pour une politique de civilisation. Arléa, 80p.

Rapport stratégique 2019 - 2020, Vers un nouveau modèle de développement. Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES)

Sorokin, P. (1992), The Crisis of Our Agek. Oneworld Publications, 2nd Revised edition, August 1, 282p.

Thiam. I, Ndiaye. S (2020), Covid - 19 et économie numérique dans le monde : Le pari de la réduction de la fracture numérique. Revue Internationale du chercheur n°2, Vol 1, p.340.

Inclusion sociale et performance scolaire : Méthodologie quantitative et études descriptives de la composition sociale des élèves Marocains PISA 2018

Nada Bijou¹²⁵ & Mariem Liouaeddine¹²⁶

Ce papier examine la composition sociale des élèves marocains âgés de 15 ans en mathématiques, lecture et sciences, sous différents angles en examinant plusieurs caractéristiques et son impact sur leur rendement scolaire. Il se réfère aux données granulaires issues de l'enquête internationale pour le suivi des acquis des élèves (PISA), réalisée en 2018. L'exploitation des données est réalisée à travers différents types d'analyses. Tout d'abord, une analyse descriptive permet de mettre en évidence les caractéristiques principales de la composition des élèves marocains. Ensuite, une analyse de régression hiérarchique est utilisée pour confirmer l'existence d'une relation de cause à effet entre la composition sociale et la performance scolaire des élèves. Les résultats montrent que les performances scolaires des élèves dépendent, en grande partie, de leur composition sociale selon ces différentes mesures.

Mots-clés : Inclusion sociale, composition sociale, Performance scolaires, Régression Hiérarchique, PISA (2018).

125. Faculté d'Economie et de Gestion de Kenitra, Université Ibn Tofaïl, contact : nada.bijou@uit.ac.ma

126. Faculté d'Economie et de Gestion de Kenitra, Université Ibn Tofaïl, contact : mariem.liouaeddine@uit.ac.ma

Introduction

Le passage de l'économie de production à une économie basée sur la connaissance au XXI^e siècle a mis en avant l'importance des compétences intangibles de la main d'oeuvre pour accumuler un capital humain (Grant, 1996; Mahoney & Kor, 2015). Une bonne éducation est la première étape pour enrichir ce capital humain. Cependant, la question des déterminants de la performance scolaire reste un sujet de débat important dans le domaine de l'éducation, et l'origine sociale des élèves est souvent considérée comme l'un des facteurs les plus importants (Coleman et al., 1966; Hakkinen et al., 2003; Heyneman et Loxley, 1983). Par conséquent, la mise en place d'une éducation de haute qualité est un facteur clé pour garantir l'inclusion sociale et pour renforcer la cohésion sociale (Avramov, 2002; Wilson, 2003). Toutefois, certaines recherches laissent entendre que l'influence de l'appartenance sociale de l'élève et sa famille pourrait être néfaste ou non significative, particulièrement lorsque l'impact du statut professionnel des parents et de l'interaction parents-enfants demeure incertain (Chevalier & Lanot, 2002; Ganzach, 2000). Ces études insinuent que le niveau socioéconomique des parents ne se répercute pas obligatoirement sur les compétences acquises et les performances scolaires des apprenants. De plus, Iverson et Walberg (1982), cités par Meuret & Morlaix (2006), ont mis en exergue que le contexte psychosociologique et le degré de stimulation intellectuelle dans le milieu familial ont une incidence plus profonde sur les résultats scolaires que le statut socio-économique. En parlant d'inégalités sociales en matière d'éducation, il est important de faire la distinction entre deux types d'inégalités : d'une part, l'inégalité des chances de réussite scolaire, et d'autre part, l'inégalité des chances de réussite professionnelle pour un niveau de formation donné. Ces deux sources d'inégalités opèrent à des niveaux différents : l'une trouve son origine dans le fonctionnement du système éducatif, tandis que l'autre résulte du fonctionnement du marché du travail. Cependant, c'est de leur effet cumulé que dépend l'impact du système éducatif sur la mobilité sociale et la répartition des revenus entre individus. Dans notre étude, nous nous intéressons particulièrement à la première source d'inégalité. En somme, notre recherche vise à évaluer empiriquement dans quelle mesure le parcours scolaire des enfants marocains est lié à leur environnement socio-économique (éducation et statut professionnel des parents, composition et conditions matérielles du ménage, etc.) et, par conséquent, dans quelle mesure l'école contribue à reproduire les inégalités sociales.

Lorsque nous évoquons les inégalités sociales en matière d'éducation, il est essentiel de distinguer deux types d'inégalités : d'une part, l'inégalité des opportunités de réussite scolaire, et d'autre part, l'inégalité des

chances de réussite professionnelle pour un niveau de formation donné. Ces deux sources d'inégalités opèrent à des niveaux différents : l'une est inhérente au fonctionnement du système éducatif, tandis que l'autre est liée au fonctionnement du marché du travail. Cependant, l'impact du système éducatif sur la mobilité sociale et la répartition des revenus entre individus dépend de l'effet cumulé de ces deux sources d'inégalités. Dans notre étude, nous nous concentrons particulièrement sur la première source d'inégalité. Nous cherchons donc à évaluer empiriquement dans quelle mesure l'environnement socio-économique des enfants marocains (éducation et statut professionnel des parents, composition et conditions matérielles du ménage, etc.) est lié à leur parcours scolaire et, par conséquent, dans quelle mesure l'école contribue à reproduire les inégalités sociales.

Ce travail propose, à partir des données de PISA 2018, de présenter la composition sociale des élèves marocains et d'étudier son impact sur leur rendement scolaire tout en répondant aux questions suivantes:

- i. Comment peut-on décrire la composition sociale des élèves selon des caractéristiques relatives aux familles et aux écoles?
- ii. Quel est l'impact de la composition scolaire de l'élève sur sa performance scolaire ?
- iii. Sur quelles variables les politiques éducatives doivent agir pour garantir l'inclusion des étudiants issus d'un milieu moins favorisé ?

À partir de ces considérations, nous développerons trois parties pour traiter les questions posées en dessus. Dans un premier temps, nous nous attacherons à une mise en perspective théorique du problème, par une mise en place d'une revue de littérature riche des visions des économistes sur le sujet de la performance scolaire et composition sociales des étudiants selon plusieurs caractéristiques relative à l'élève, la famille et l'école. Pour compléter la discussion académique, nous traitons dans la partie suivante la méthodologie quantitative avec une étude descriptive des données PISA 2018 pour répondre à la problématique, et enfin, on cherche à exploiter les données par une méthodologie économétrique pour affirmer la relation existante entre l'origine sociale et performance scolaire.

1. Origine sociale et rendements scolaire :

Preuves théoriques et empiriques

L'origine sociale d'un individu est un concept fondamental en sociologie de l'éducation, car il est étroitement lié à la réussite scolaire. Dans cette revue de littérature, nous examinerons les travaux théoriques et empiriques qui ont exploré les variables qui définissent l'origine sociale et leur impact sur la performance scolaire.

Tout d'abord, il est important de définir ce que l'on entend par origine sociale selon plusieurs facteurs. Les facteurs liés aux caractéristiques individuelles des élèves, et qui affectent le rendement scolaire peuvent être divisés en facteurs internes, qui comprennent l'intérêt pour le contenu des matières, la satisfaction interne et l'ambition, et en facteurs sociaux, qui incluent également la position sociale et l'aisance matérielle (Marič et Sakač, 2014)¹²⁷.

Selon Bourdieu et Passeron (1964), l'origine sociale se réfère aux caractéristiques économiques, culturelles et sociales des parents d'un individu, telles que leur niveau d'éducation, leur profession et leur revenu. Ces variables sont souvent utilisées comme indicateurs de l'origine sociale dans les études sur la sociologie de l'éducation.

Des études plus récentes ont également confirmé cette perspective. Notamment, en 2017, une étude intitulée «The Relationship Between Family Socioeconomic Status and Academic Achievement in Elementary Schools : A Meta-Analysis», publiée dans la revue *Review of Educational Research*, a confirmé que l'origine sociale des élèves est un facteur important qui peut influencer leur réussite scolaire, en particulier dans les premières années de l'école primaire. Également Raymond Boudon (1973)¹²⁸ souligne que la racine de l'inégalité scolaire réside dans la structure de la stratification sociale. En effet, si les revenus et les conditions de vie des parents sont inégaux, cela se reflètera dans les performances scolaires des enfants. Ainsi, l'inégalité scolaire peut être considérée comme un moyen de comparaison, car elle permet des comparaisons simultanées entre les pays ou diachroniques au sein d'un même système éducatif pour évaluer l'impact des inégalités sur la réussite scolaire.

Certaines variables indirectement liées à l'origine sociale peuvent également affecter la performance scolaire des élèves. Parmi ces variables, on peut citer le capital culturel, le capital social et le capital symbolique. Le capital culturel peut être défini comme l'ensemble des connaissances, des compétences et des pratiques culturelles acquises au cours de la vie, notamment par l'éducation, la fréquentation de musées, de théâtres, de bibliothèques, etc. Le capital social, quant à lui, se réfère aux réseaux de relations sociales dont dispose un individu. Selon Paul DiMaggio dans «Cultural Capital and School Success : The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U.S. High School Students» publié en 1982, le capital symbolique, peut être défini comme la reconnaissance et la légitimité dont jouit un individu dans une société donnée. Les élèves

127. « Individual and social factors related to students' academic achievement and motivation for learning »,

128. Boudon, Raymond. (1973). *Inégalités et stratification sociale*. Paris : Armand Colin.

issus de milieux socialement favorisés ont souvent une plus grande reconnaissance symbolique que les élèves issus de milieux défavorisés, ce qui peut leur donner un avantage dans leur parcours scolaire.

Plusieurs études récentes ont confirmé l'importance de ces variables indirectement liées à l'origine sociale dans la performance scolaire des élèves. Par exemple, une étude menée par Hout (2012)¹²⁹ a montré que le capital culturel et le capital social sont deux facteurs clés qui expliquent les différences de réussite scolaire entre les élèves issus de milieux socialement favorisés et ceux issus de milieux défavorisés. De même, une étude menée par Kao et Thompson (2003)¹³⁰ a montré que le capital symbolique, mesuré par le niveau d'éducation des parents, avait un impact significatif sur la performance scolaire des élèves.

En 2018, Katja Görlitz a conduit une étude nommée « L'influence de l'origine sociale sur les compétences cognitives et non-cognitives des élèves », dans laquelle elle a démontré que l'origine sociale des élèves pouvait avoir un impact sur leurs compétences non seulement cognitives, mais aussi non-cognitives, notamment leur motivation, leur persévérance et leur capacité à travailler en équipe.

Plusieurs travaux récents ont mis en évidence l'impact de l'origine sociale des élèves sur leur performance scolaire, ainsi que le rôle que peut jouer le type d'école fréquentée par l'élève dans cette relation. L'article « Inequality in the Classroom : The Role of School Sector in the Relationship between Student SES and Math Achievement »¹³¹ publié en 2019 par Odis Johnson, suggère que les élèves issus de milieux socio-économiques défavorisés ont tendance à obtenir de meilleurs résultats en mathématiques dans les écoles publiques, tandis que ceux qui fréquentent des écoles privées obtiennent des résultats similaires indépendamment de leur origine sociale. Une autre étude, « Social Origins, School Type, and the Reproduction of Social Inequalities : A Comparative Analysis of Education Systems »¹³² publiée en 2017 par Markus Klein, compare les systèmes éducatifs de plusieurs pays européens et montre que l'origine sociale des élèves a un impact considérable sur leur parcours scolaire et leur réussite. Les auteurs soulignent également que le type d'école

129. Hout, M. (2012). Social and economic returns to college education in the United States. *Annual Review of Sociology*, 38, 379-400.

130. Kao, G., & Thompson, J. S. (2003). Racial and ethnic stratification in educational achievement and attainment. *Annual Review of Sociology*, 29(1), 417-442.

131. Odis Johnson, "Inequality in the Classroom : The Role of School Sector in the Relationship between Student SES and Math Achievement," 2019.

132. Markus Klein, "Social Origins, School Type, and the Reproduction of Social Inequalities : A Comparative Analysis of Education Systems," 2017.

132. Note de bas de page n°132 à supprimer

fréquentée par l'élève peut renforcer ou atténuer cet impact. Ces deux études soulignent l'importance de prendre en compte le type d'école fréquentée par l'élève, en plus de son origine sociale, pour comprendre les inégalités dans l'éducation.

En conclusion, il est clair que l'origine sociale joue un rôle important dans la performance scolaire des élèves. Les études récentes ont démontré que l'origine sociale peut avoir un impact sur la réussite académique des élèves en raison de différents facteurs tels que le capital culturel, le revenu familial, le type d'école fréquentée et les inégalités structurelles dans le système éducatif. Cependant, il est important de souligner que la performance scolaire ne doit pas être considérée comme la seule mesure de la réussite de l'élève. D'autres facteurs tels que la motivation, le sentiment d'appartenance, la résilience et les compétences sociales sont également importants pour la réussite à long terme.

2. Les points saillants de l'analyse descriptive : une vue d'ensemble

Dans cette section, nous visualisons la composition sociale des élèves marocains sous différents angles en examinant plusieurs caractéristiques, nous explorerons ensuite la relation entre le profil socioéconomique et la performance scolaire des élèves, en examinant plusieurs caractéristiques liées à l'élève, à sa famille et à l'école. À travers une analyse descriptive, nous mettrons en évidence les traits les plus significatifs de cette relation, en cherchant à mieux comprendre les facteurs qui influencent les résultats scolaires des élèves.

L'enquête PISA¹³³ est un examen standardisé réalisé à l'échelle internationale en collaboration avec les pays participants, qui s'adresse aux jeunes de 15 ans qui suivent une scolarité. En 2018, 79 pays ont pris part à cette enquête, et l'échantillon comprenait près de 600 000 élèves, représentant environ 32 millions d'élèves âgés de 15 ans dans les écoles des pays participants. Pour évaluer la composition sociale des élèves marocains et sa relation avec le rendement scolaire à l'échelle internationale, on utilise l'indice du niveau économique, social et culturel (ESCS) élaboré dans le cadre de l'enquête PISA. Cet indice combine trois critères : le statut professionnel le plus élevé des parents, le niveau de formation le plus élevé des parents et le patrimoine familial. En moyenne, dans les pays de l'OCDE, l'écart moyen de l'indice de statut socio-économique entre les élèves défavorisés et ceux qui sont favorisés est de 2,36 écarts-types de l'indice. Toutefois, dans neuf pays, à savoir la Biélorussie, la Croatie, le Danemark, la Finlande, l'Islande, le Japon, la

133. Programme for International Student Assessment

Corée du Sud, la Russie et l'Ukraine, cette différence est inférieure à deux écarts-types dans l'indice, tandis que dans onze pays/économies, à savoir l'Argentine, le Brésil, la Colombie, le Costa Rica, le Mexique, le Maroc, le Panama, le Pérou, le Portugal, l'Arabie Saoudite et la Turquie, elle est supérieure à trois écarts-types dans l'indice.

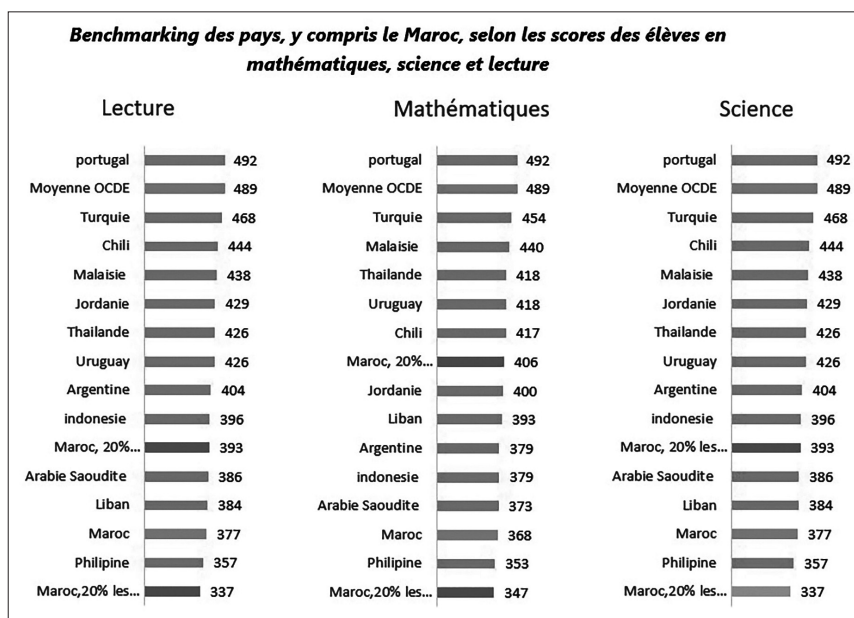
A noter que l'ensemble des tests se sont déroulés d'une manière digitalisée (computer based assesment¹³⁴).

D'après les résultats du panel PISA (2018), le Maroc se place parmi les derniers des 79 pays participants. Les scores moyens des élèves marocains en lecture, en mathématiques et en sciences sont significativement inférieurs à la moyenne internationale. Plus précisément, en ce qui concerne :

- *Lecture* : avec une moyenne de 359 points, le score des élèves marocains en lecture est bien inférieur à la moyenne internationale (487 points). C'est ainsi que le Maroc se situe au bas du classement, au 75^e rang devant les Philippines, la République dominicaine, le Liban et le Kosovo. Avec une moyenne de 555 points, la Chine se classe au premier rang.
- *Mathématiques* : le score des élèves en mathématiques est de 368 points, ce qui est bien en deçà de la moyenne internationale (489). Cet écart place le Maroc encore une fois au 75^e rang, au-dessus des Philippines, de la République dominicaine, du Panama et du Kosovo. Toujours est-il que la Chine, avec un score de 591 points, se classe au premier rang.
- *Sciences* : la moyenne nationale des élèves marocains en sciences est de 377 points, loin derrière la moyenne mondiale (489 points). Avec un tel score le Maroc est toujours au 75^e rang devant le Kosovo, le Panama, les Philippines et la République dominicaine. Le premier rang du classement revient à la Chine, soit un score de 590 points.

134. Computer based assesment: l'évaluation sur ordinateur est la pratique consistant à attribuer des questionnaires et des tests aux apprenants sur un ordinateur plutôt que sur papier.

Benchmarking des pays, y compris le Maroc, selon les scores des élèves en mathématiques, science et lecture



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l'auteur.

L'impact de l'origine sociale sur les résultats scolaires des élèves marocains est approché par la ventilation des scores d'évaluation selon l'indice du niveau économique, social et culturel (ESCS)¹³⁵, élaboré par les experts de l'enquête PISA. Cet indice permet d'établir des comparaisons entre les élèves selon la catégorie sociale de leurs parents. C'est ainsi que les élèves sont considérés socioéconomiquement favorisés s'ils font partie des 20 % des élèves ayant les valeurs les plus élevées de l'indice ESCS. En revanche, les élèves sont classés socioéconomiquement défavorisés s'ils relèvent des 20 % ayant les valeurs inférieures. Quant aux élèves se situant entre ces deux classes, soit 60% de l'échantillon enquêté, ils sont considérés comme ayant un statut socio-économique moyen.

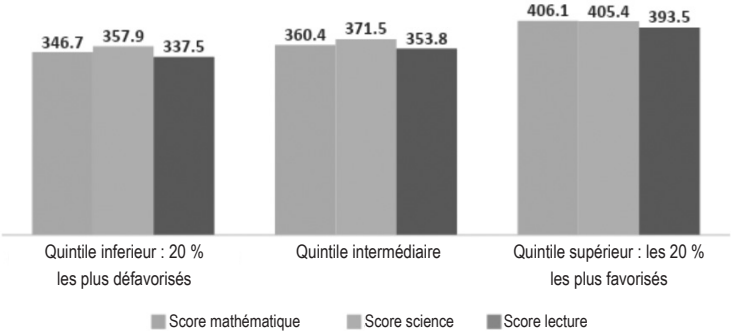
135. Economical, social and cultural status, ESCS

Les scores des élèves en mathématique, science et lecture selon l'indice de statut économique, social et culturel

L'indice de statut économique, social et culturel	Score mathématique	Score science	Score lecture
Quintile inférieur : 20% les plus défavorisés	346,7	357,9	337,5
2 ^{ème} Quintile : les 20% suivants	354,1	365,5	346,4
3 ^{ème} Quintile : 20% suivants	360,2	373,2	355,9
4 ^{ème} Quintile : 20% suivants	366,8	375,7	359,2
Quintile supérieur : les 20% les plus favorisés	406,1	405,4	393,5
Moyenne national	366,8	375,5	358,5
Moyenne international	434,1	433,3	422,1

Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l’auteur.

Les scores des élèves en mathématique, science et lecture selon les catégories sociales



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l’auteur.

L’origine sociale s’avère fortement corrélée avec la performance scolaire des élèves marocains. Les résultats établis montrent clairement que les 20 % des élèves de la catégorie sociale défavorisé sont mal dotés

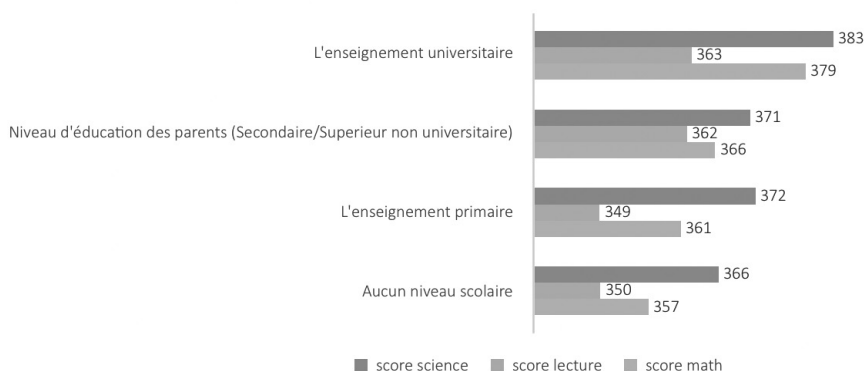
en matière d'acquisition des connaissances cognitives à l'encontre de leurs pairs favorisés¹³⁶.

En analysant les scores en mathématiques des élèves marocains en fonction de leur statut socio-économique, il est observé que les élèves défavorisés obtiennent en moyenne un score de 347 points, tandis que les élèves de la catégorie socio-économique intermédiaire obtiennent un score de 360 points, et les élèves favorisés un score de 406 points. En comparant ces résultats avec le classement des pays en mathématiques, il est constaté que les élèves favorisés se classent au 63^e rang international, tandis que les élèves défavorisés sont classés au 77^e rang. Cela est à mettre en perspective avec le classement global du Maroc, qui se situe au 75^e rang, sans tenir compte de cette distinction selon l'origine sociale des élèves. Au registre de la lecture, la performance des élèves est également nettement associée avec la catégorie sociale : Les élèves défavorisés ont un score de 337 points, ce qui montre des lacunes importantes en compréhension de texte par rapport aux élèves favorisés qui obtiennent un score de 394 points. En conséquence, les élèves favorisés se classent au 68^e rang sur les 79 pays évalués, tandis que leurs pairs défavorisés se situent presque au dernier rang (78^e).

En ce qui concerne la maîtrise des connaissances scientifiques, qui est fortement liée aux compétences en mathématiques et en lecture, l'appartenance à une catégorie sociale introduit de fortes inégalités dans l'acquisition de notions fondamentales dans le domaine de la formation scientifique. Ainsi, le score en sciences varie de 358 points en moyenne pour les élèves défavorisés à 405 points pour les élèves favorisés. Les élèves favorisés se classent ainsi au 71^e rang dans le panel des pays de PISA, tandis que les élèves défavorisés se situent au 77^e rang.

136. Driouchi, A. (2016). Social background, cognitive abilities and educational achievement : Exploring the relationships in Morocco. *International Journal of Educational Development*, 50, 71-87.

Les scores des élèves en mathématique, science et lecture selon le niveau d'éducation des parents



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l'auteur.

Comme il a été déjà lancé dans la revue de littérature, le niveau d'instruction des parents est une variable clé qui a une grande influence sur la composition sociale des élèves et sur leur performance scolaire.¹³⁷ De nombreuses études ont montré que les élèves dont les parents ont un niveau d'éducation élevé ont tendance à obtenir de meilleurs résultats scolaires que ceux dont les parents ont un niveau d'éducation plus faible.

Le graphique met en évidence une relation claire entre le niveau d'instruction des parents et les scores des élèves en mathématiques, science et lecture. Il montre que les élèves dont les parents n'ont aucun niveau scolaire enregistrent les scores les plus faibles, tandis que les étudiants dont les parents ont un niveau universitaire obtiennent des scores significativement plus élevés. Cette tendance est observée de manière cohérente dans la performance des trois matières, mathématique, science et lecture.

Pour confirmer la différence entre les scores des élèves des deux groupes de parents (non instruits et instruits), nous avons utilisé un test d'analyse de variance (ANOVA)¹³⁸. Ce test statistique permet de déterminer si la différence entre les moyennes de plusieurs groupes est significative ou non.

137. OECD (2019). *Equity in Education : Breaking Down Barriers to Social Mobility*. PISA, OECD Publishing, Paris.

138. Smith, J. et al. (2015). "The impact of parental involvement on academic achievement: A comparison of high and low socioeconomic status students using ANOVA." *Journal of Education and Learning*, 4(2), 12-23.

Analyse de la relation entre le niveau d’instruction des parents et les scores en mathématiques chez les élèves : résultats d’un test ANOVA

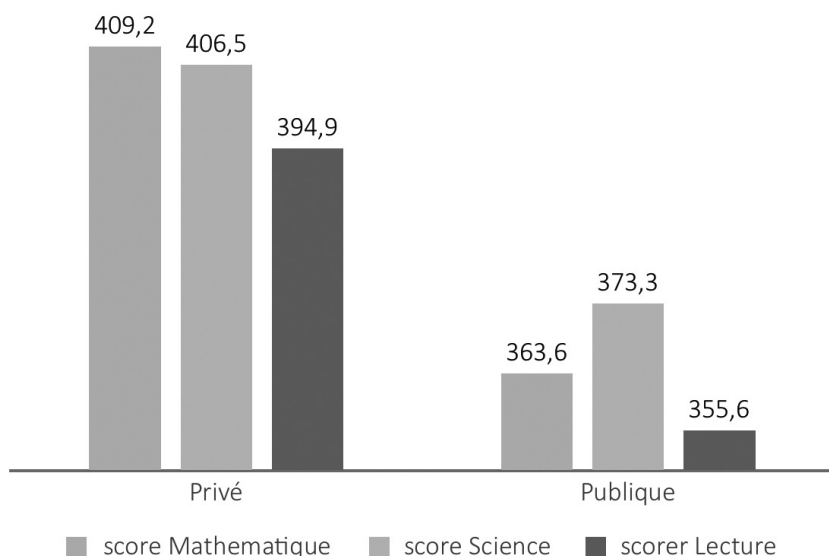
Niveau d’instruction des parents	Moyenne	Ecart type	Freq.
Aucun niveau scolaire	358	57	2,105
Niveau scolaire (primaire...universitaire)	371	72	4,534
Totale	376	62	6,63

Source	SS	df	MS	F	Prob
<i>Between groups</i>	239143	1	239143	51.80	0.0000
<i>Within groups</i>	30641108	6637	4617		

Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l’auteur.

Dans notre cas, nous avons utilisé un test ANOVA pour comparer les scores en mathématique, lecture et science (annexe) des élèves appartenant aux deux groupes de parents. Les résultats ont montré que la différence entre les moyennes de ces deux groupes était statistiquement significative, ce qui confirme qu’il y a une différence notable entre les scores des élèves dont les parents ont un niveau d’instruction différent. Il est important de souligner que le test ANOVA ne nous permet pas de dire avec certitude quelle est la cause de cette différence. D’autres facteurs peuvent également influencer les scores des élèves, tels que le niveau de motivation, les méthodes d’enseignement, etc. Mais, il nous permet de confirmer que la différence entre les scores des élèves des deux groupes de parents est significative. Il est donc important de prendre en compte le niveau d’instruction des parents lors de l’analyse de la performance scolaire des élèves. Cela peut aider à identifier les inégalités en matière d’éducation et à mettre en place des politiques éducatives visant à réduire ces inégalités.

Les scores des élèves en mathématique, science et lecture selon le type de l'école



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l'auteur.

Le clivage contextuel, forcé par le type d'établissement scolaire public/privé, renseigne également sur les inégalités devant la performance scolaire. Au Maroc pareillement à l'échelle internationale, le type d'établissement scolaire (public ou privé) constitue un facteur déterminant de la performance scolaire des élèves selon les résultats de l'enquête PISA édition 2018¹³⁹. Les établissements privés, qui sont souvent plus coûteux et sélectifs en termes d'admission, ont tendance à offrir un meilleur environnement éducatif et des ressources pédagogiques plus importantes que les établissements publics. En effet, l'inscription à une école privée accroît les scores obtenus. En mathématiques, le score de la performance passe de 364 points pour les élèves des établissements publics contre 409 points pour ceux dans les établissements privés. Ces deux scores sont respectivement de 373 points et 407 points en science et de 356 et 395 points en lecture.

Cette différence de performance entre les élèves des établissements publics et privés souligne les inégalités qui existent dans le système éducatif marocain. Il semblerait donc que les élèves dans les établissements de composition

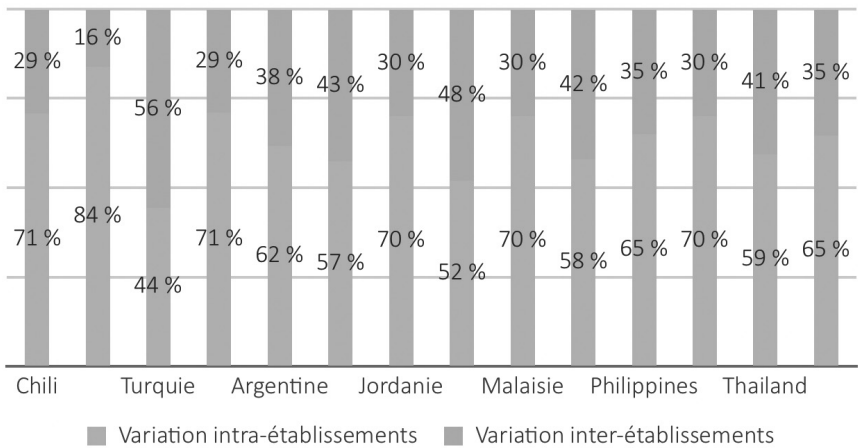
139. Organisation de coopération et de développement économiques. (2018). Regards sur l'éducation 2018 : Les indicateurs de l'OCDE. Paris : OCDE.

sociale favorisée sont censés avoir un rendement scolaire plus irrécusable que les élèves des établissements de composition sociale défavorisée qui ont moins de ressources pour accéder aux établissements privés. L'école peut donc être à la fois facteur d'intégration et facteur d'exclusion.

VARIATION DE PERFORMANCE ENTRE LES ÉTABLISSEMENTS

L'examen des écarts de performance entre les établissements est crucial car il fournit une indication implicite de la diversité sociale au sein de ces établissements. Si les résultats scolaires sont fortement corrélés avec l'établissement, cela indique une ségrégation plus importante entre les élèves en termes de milieu socio-économique. Autrement dit, lorsque les élèves sont triés en fonction de leurs compétences scolaires, cela peut également entraîner un triage en fonction de leur statut socio-économique. Les établissements peuvent servir de mécanisme pour encourager la diversité sociale et ainsi favoriser la réussite. De plus, une faible différence de performance scolaire entre les établissements peut indiquer une réduction des inégalités sociales liées à l'origine. En séparant la variance globale de la performance des élèves en une variance entre les établissements (between) et une autre à l'intérieur des établissements (within), il est possible d'analyser indirectement la composition sociale des établissements.

Décomposition de la variance intra et inter établissements des performances en compréhension de l'écrit



Source : Rapport national 2018 de l'Instance Nationale d'Évaluation du Système d'Éducation, de Formation et de Recherche Scientifiques

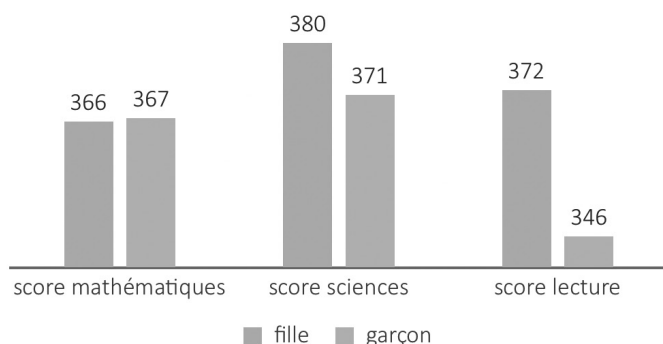
Les résultats indiquent que les variations entre les établissements sont responsables de 42% de la variation totale de la performance en

compréhension de l'écrit au Maroc. Ce taux de variation est similaire à celui observé en Thaïlande (41%) et en Indonésie (43%). En Turquie, cependant, la variation des performances entre les établissements est très marquée, représentant plus de la moitié de la variation totale de la performance en compréhension de l'écrit (55%). En revanche, les différences entre les établissements ne représentent que 16% de la variation totale de la performance au Portugal, ainsi que 29% au Chili et dans les pays de l'OCDE.

En d'autres termes, les écarts de performance en matière de compréhension de l'écrit sont plus prononcés entre les élèves à l'intérieur des mêmes établissements (intra établissements)¹⁴⁰ que ceux observés entre les différents établissements (inter établissements)¹⁴¹ au Maroc. Bien que les disparités inter établissements soient toujours significatives, les variations intra établissements sont plus élevées, ce qui indique que les différences de résultats sont plus marquées entre les élèves d'une même école.

En résumé, ce portrait descriptif met en évidence une corrélation élevée entre l'origine sociale des élèves et leurs performances scolaires : les élèves défavorisés ont des résultats nettement inférieurs à ceux de leurs pairs favorisés. De plus, cette corrélation est présente dans les trois domaines évalués par PISA : mathématiques, lecture et sciences, ce qui montre que les inégalités sont profondément enracinées dans le système éducatif marocain et touchent tous les aspects de la formation. Pour remédier à cette situation, des politiques éducatives doivent être mises en place pour garantir que tous les élèves, indépendamment de leur origine sociale, ont un accès égal à l'éducation et aux ressources nécessaires pour réussir.

Aperçu des écarts de performance entre les sexes



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l'auteur.

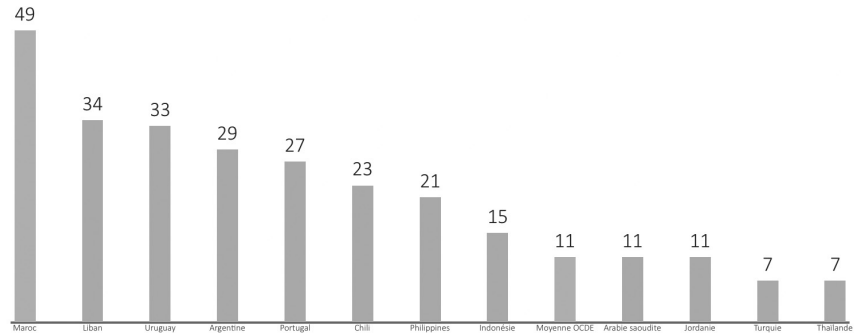
140. within ; une variance à l'intérieur des établissements

141. Between ; une variance entre les établissements

L'enquête PISA 2018 a révélé que les filles marocaines ont obtenu des résultats supérieurs à ceux des garçons en lecture et en sciences. En effet, les filles ont obtenu un score moyen de 372 points en lecture, tandis que les garçons ont obtenu un score moyen de 346 points. Cette différence de 26 points représente un écart relativement important. De même, les garçons ont obtenu un score moyen de 371 points en sciences, tandis que les filles ont obtenu un score moyen de 380 points. Cependant, les garçons marocains ont obtenu des résultats relativement supérieurs à ceux des filles en mathématiques. Les garçons ont obtenu un score moyen de 367 points en mathématiques, tandis que les filles ont obtenu un score moyen de 366 points, on peut considérer cet écart est non significatif.

Le taux de redoublement ¹⁴²est l'un des indicateurs clés utilisés par l'enquête PISA pour évaluer le système éducatif d'un pays. Le taux de redoublement est un indicateur important de l'efficacité du système éducatif, car il peut révéler des problèmes tels que des lacunes dans l'enseignement ou des difficultés d'adaptation des élèves au système éducatif. En général, un taux de redoublement élevé peut indiquer des problèmes dans le système éducatif qui doivent être résolus pour améliorer les résultats des élèves.

**Benchmarking des pays, y compris le Maroc,
selon le taux de redoublement**



Source : Rapport national 2018 de l'Instance Nationale d'Évaluation du Système d'Éducation, de Formation et de Recherche Scientifiques.

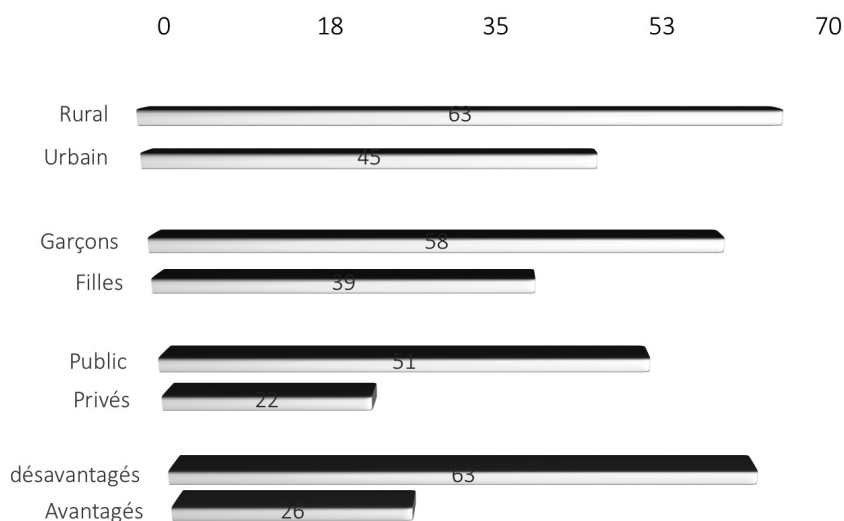
D'après les résultats de l'enquête PISA, près de la moitié (49 %) des élèves marocains inclus dans l'étude ont redoublé au moins une fois au cours de leur scolarité, ce qui est nettement plus élevé que la moyenne de l'OCDE (11 %). Le Maroc affiche ainsi le taux de redoublement

¹⁴². Le taux de redoublement est calculé en divisant le nombre d'élèves ayant redoublé une année scolaire par le nombre total d'élèves de l'âge correspondant à cette année scolaire.

le plus élevé parmi les pays participants, suivi de près par le Liban et l'Uruguay où ce pourcentage atteint un tiers, ainsi que par l'Argentine et le Portugal où il dépasse le quart. En revanche, le taux de redoublement est relativement plus faible au Chili (23 %), aux Philippines (21 %) et en Indonésie (15 %). Il est encore moins élevé en Arabie Saoudite et en Jordanie (11 %), en Turquie (7 %) et en Thaïlande (7 %).

Le redoublement peut avoir des conséquences négatives sur la réussite scolaire et la motivation des élèves. En effet, les élèves qui redoublent peuvent avoir un sentiment d'échec et de découragement, ce qui peut affecter leur confiance en eux et leur motivation à poursuivre leur éducation. De plus, le redoublement peut également entraîner des coûts supplémentaires pour les familles, car cela prolonge la durée de l'éducation de l'enfant. Il est donc important de mettre en place des stratégies pour réduire le taux de redoublement au Maroc, telles que des programmes de soutien scolaire, des mesures pour renforcer la motivation des élèves, l'implication accrue des parents et une meilleure formation des enseignants.

Pourcentages des élèves redoublants selon leurs caractéristiques



Source : Rapport national 2018 de l'Instance Nationale d'Évaluation du Système d'Éducation, de Formation et de Recherche Scientifiques.

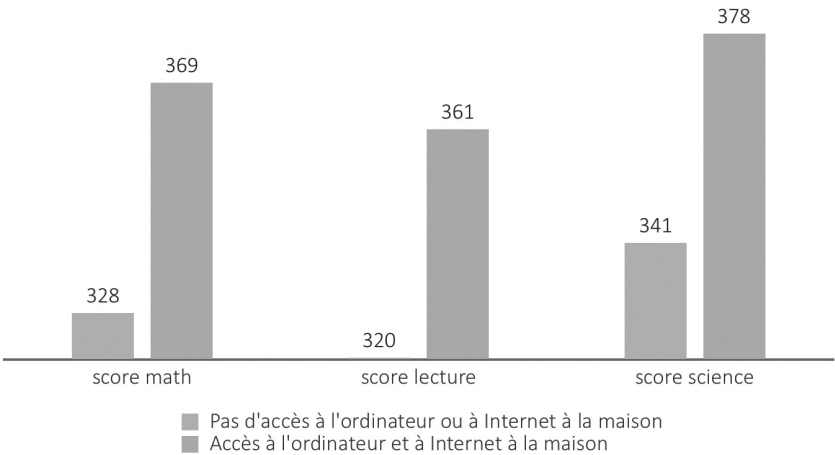
Le graphique présente les pourcentages de redoublement au Maroc selon les caractéristiques des élèves. On peut constater que le pourcentage de redoublement est plus élevé chez les désavantagés que chez les avantagés, ce qui met en lumière l'inégalité dans le système éducatif

marocain. De même, le pourcentage de redoublement est plus élevé chez les élèves du milieu rural que chez les élèves du milieu urbain, ce qui peut refléter des différences dans les ressources et l'infrastructure des écoles entre les zones rurales et urbaines.

En ce qui concerne le type d'école, on peut voir que le pourcentage de redoublement est plus élevé dans les écoles publiques que dans les écoles privées, ce qui peut être dû à plusieurs facteurs tels que la qualité de l'enseignement, l'encadrement, le matériel didactique, etc. En outre, les garçons ont un pourcentage de redoublement plus élevé que les filles, ce qui peut refléter des différences de genre dans les performances scolaires, les attentes sociales et les opportunités d'apprentissage.

Dans l'ensemble, le tableau montre que le redoublement est un phénomène qui touche de manière disproportionnée les groupes défavorisés et les zones rurales, ainsi que les écoles publiques et les garçons. Cela souligne l'importance de s'attaquer aux inégalités dans le système éducatif marocain et de fournir des ressources adéquates pour soutenir les élèves qui sont en difficulté scolaire.

Les scores des élèves en mathématique, science et lecture selon l'accès à la technologie à domicile



Source : PISA, Programme international pour le suivi des acquis des élèves 2018, calculs effectués par l'auteur.

L'accès et l'utilisation des technologies à domicile (TIC)¹⁴³ est un élément crucial qui définit la composition sociale des élèves. En effet,

143. Technologies de l'Information et de la Communication

l'accès à des ordinateurs, à Internet et à d'autres technologies est souvent lié au niveau socio-économique des familles. Les familles les plus aisées ont tendance à disposer de plus de ressources technologiques, tandis que les familles moins aisées ont tendance à en avoir moins ou pas du tout. Le graphique présenté au-dessus met en évidence une différence significative entre les élèves ayant un accès à la technologie à domicile et ceux n'en ayant pas. En effet, on observe que les élèves ayant un accès à la technologie à domicile ont des scores en mathématiques, en lecture et en sciences plus élevés que les autres élèves n'ayant pas accès à la technologie.

En effet, la relation entre la composition sociale et la performance scolaire est souvent complexe et peut être influencée par de nombreux autres facteurs. Une visualisation des données ou l'établissement de relations croisées entre les variables peut être utile pour identifier les tendances et les corrélations, mais cela ne suffit pas à établir une relation de causalité.

3. Analyse de la relation entre la composition sociale des élèves et leur performance scolaire : une approche par la régression hiérarchique

L'étude de l'impact de la composition sociale des élèves sur leur rendement scolaire est un sujet de recherche important dans le domaine de l'éducation. Ainsi, dans cette étude, nous avons utilisé une approche par la régression hiérarchique pour examiner la relation entre la composition sociale des élèves et leur performance scolaire. Dans le cas de l'étude de l'impact de la composition sociale sur la performance scolaire, il est important de tenir compte de l'effet des autres facteurs. La régression hiérarchique permet de contrôler ces facteurs et de déterminer si la composition sociale a un impact significatif sur la performance scolaire, même après avoir tenu compte de l'effet des autres facteurs. En utilisant cette méthode, on peut donc étudier l'impact spécifique de la composition sociale sur la performance scolaire, tout en contrôlant les effets des autres facteurs.

Méthodologie

La régression hiérarchique est une technique statistique avancée utilisée pour étudier la relation entre une variable dépendante et plusieurs variables indépendantes en contrôlant simultanément les effets d'autres variables. Cette méthode permet de déterminer l'importance relative des différentes variables indépendantes et d'analyser comment leur effet peut varier selon leur ordre d'entrée dans le modèle.

Dans le cadre de l'analyse de la performance scolaire, la régression hiérarchique peut être utilisée pour évaluer l'impact de la composition sociale des élèves (niveau socio-économique, niveau d'éducation des parents, etc.) sur leur performance scolaire en prenant en compte d'autres variables importantes telles que l'âge, le genre, le niveau d'éducation des parents, etc. Cette méthode permet de mieux comprendre comment la composition sociale des élèves peut affecter leur réussite scolaire et d'identifier les facteurs qui ont le plus d'impact sur leur performance.

Le modèle de régression hiérarchique est une extension du modèle de régression linéaire multiple dans lequel les prédicteurs sont introduits dans des blocs séquentiels pour examiner leur effet unique et combiné sur la variable dépendante. Mathématiquement, cela peut être représenté comme suit :

Modèle de régression hiérarchique :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_KX_K + e$$

$$\text{Modèle 1 : } Y = b_0 + b_1X_1 + e$$

$$\text{Modèle 2 : } Y = X_1 + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$\text{Modèle k : } Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 \dots + b_KX_K + e$$

où :

- Y représente la variable dépendante (la réponse que l'on cherche à expliquer),
- $X_1, X_2, X_3, \dots, X_4$ représentent les prédicteurs (variables indépendantes) qui sont ajoutés en blocs séquentiels,
- b_0 est la constante ou l'ordonnée à l'origine,
- $b_1, b_2, b_3, \dots, b_k$ représentent les coefficients de régression pour chaque prédicteur, e représente l'erreur résiduelle ou le terme d'erreur aléatoire

Dans la régression hiérarchique, les prédicteurs sont ajoutés dans un ordre spécifique. Le premier bloc contient généralement les prédicteurs les plus importants ou les plus théoriquement pertinents. Les blocs suivants contiennent des prédicteurs qui expliquent une variance supplémentaire dans la variable dépendante, une fois que les prédicteurs précédents ont été pris en compte. La régression hiérarchique peut être utilisée pour examiner l'effet unique de chaque prédicteur ainsi que l'effet combiné de plusieurs prédicteurs sur la variable dépendante.

4. Discussion des résultats

Les recherches antérieures ont révélé que la composition sociale des élèves a un impact significatif sur leur performance scolaire. Afin d'explorer ce phénomène, une étude a été menée utilisant une approche de régression hiérarchique, qui a permis d'analyser l'effet de différentes variables sur la performance scolaire des élèves. Deux variables de contrôle ont été prises en compte, à savoir l'âge et le sexe. Ensuite, les variables décrivant la composition sociale des élèves ont été introduites séquentiellement selon leurs importances¹⁴⁴, commençant par l'ESCS (indice socio-économique) suivi par le type d'école, l'accès à la technologie à domicile, le sentiment d'appartenance à l'école, et enfin la pénurie de matériel éducatif. Les résultats ont montré que l'ESCS avait un impact significatif sur la performance scolaire, indiquant que les élèves issus de familles socio-économiquement défavorisées ont tendance à avoir des performances scolaires inférieures par rapport à ceux provenant de familles plus aisées. De plus, le type d'école quel soit privé ou publique a également été trouvé pour avoir un impact significatif, suggérant que le contexte scolaire dans lequel les élèves évoluent peut influencer leur performance scolaire, en disant que l'appartenance à un établissement public est associée à une performance scolaire en mathématiques inférieure à celle des élèves inscrits dans des établissements privés, toutes choses étant égales par ailleurs. Les écoles peuvent offrir des ressources et des opportunités d'apprentissage différentes qui peuvent influencer positivement ou négativement les résultats scolaires des élèves.

L'accès à la technologie à domicile et la pénurie de matériel éducatif ont également été trouvés pour avoir un impact significatif sur la performance scolaire des élèves. En effet, les élèves ayant un accès limité à la technologie à domicile ont tendance à présenter des performances scolaires inférieures, tandis que ceux qui ont un accès plus facile ont des performances scolaires supérieures. Ces résultats suggèrent que l'accès à la technologie à domicile est un facteur important dans la performance scolaire des élèves. Cela peut s'expliquer par le fait que l'accès à la technologie permet aux élèves de disposer d'un environnement d'apprentissage plus riche, en leur donnant la possibilité d'accéder à des ressources en ligne, de communiquer avec d'autres élèves et d'interagir avec du contenu éducatif de manière plus immersive. De plus, l'accès à la technologie peut également permettre aux élèves de développer des compétences informatiques et numériques qui peuvent être utiles dans leur vie professionnelle future.

144. Le choix s'est basé essentiellement sur la revue de littérature

De même, la pénurie de matériel éducatif est associée à des performances scolaires moins élevées, en disant que pour chaque unité d'augmentation de la pénurie de matériel éducatif, la performance scolaire des élèves en mathématiques diminue d'un certain nombre de points. Ces résultats soulignent l'importance de l'accès à des ressources éducatives adéquates pour améliorer les performances scolaires des élèves.

Un autre facteur discriminant de la performance scolaire est le sentiment d'appartenance à l'école, qui traduit l'impression d'être socialement intégré dans l'école, d'avoir une identité et d'être membre d'une communauté. Ces conditions émotionnelles ont un aspect bon ou mauvais et ainsi influencent à leur tour le développement cognitif, psychologique et social des élèves.

Par référence à ces critères¹⁴⁵, les élèves, ayant un fort sentiment d'appartenance à l'école, enregistrent un score moyen plus élevé que celui ayant un faible sentiment. Alors que ces résultats mettent en exergue le lien étroit entre l'intégration sociale à l'école et la performance scolaire, ils interpellent également l'école à jouer davantage son rôle d'agent de cohésion en contribuant à l'apprentissage du vivre-ensemble et à l'émergence chez les jeunes d'un sentiment d'appartenance à la collectivité.

Après avoir évalué l'importance des variables dans le modèle de régression hiérarchique et leur contribution à la variance expliquée, il est constaté que les variables sont suffisamment indépendantes les unes des autres et ont une contribution significative à la variance expliquée dans le modèle de régression hiérarchique. Cette observation confirme la fiabilité et la validité des résultats obtenus par l'analyse de régression hiérarchique, ce qui permet une interprétation plus précise de la relation entre les variables et la performance scolaire des élèves.

Ces résultats soutiennent les travaux antérieurs soulignant l'importance du statut socio-économique dans la réussite scolaire des adolescents, et soulignent l'importance de prendre en compte la composition sociale des élèves lors de l'élaboration de politiques éducatives et de stratégies visant à améliorer la performance scolaire.

145. L'indice du sentiment d'appartenance a été établi à l'aide des réponses des élèves aux questions sur leur sentiment d'appartenance à l'école. Il a été demandé aux élèves s'ils étaient d'accord (« tout à fait en désaccord », « en désaccord », « d'accord », « tout à fait d'accord ») avec les énoncés suivants concernant l'école : « Je me sens comme un étranger à l'école » ; « Je me fais facilement des amis à l'école » ; « Je me sens à ma place à l'école » ; « Je me sens mal à l'aise dans mon école » ; « Les autres élèves semblent m'apprécier » ; « Je me sens seul à l'école ».

Conclusions et recommandations

Après avoir étudié la composition sociale des élèves marocains selon l'enquête PISA 2018 et leur relation avec la performance scolaire, plusieurs conclusions importantes peuvent être tirées. Tout d'abord, les résultats montrent clairement que les élèves issus de milieux socio-économiques plus favorisés ont tendance à obtenir de meilleurs résultats scolaires que ceux issus de milieux socio-économiques moins favorisés. Cette relation entre la composition sociale et la performance scolaire est cohérente avec les résultats d'autres études menées dans différents contextes. En effet, la relation entre la composition sociale et la performance scolaire est souvent complexe et peut être influencée par de nombreux autres facteurs. Il est important de noter que les élèves de milieux socio-économiques défavorisés peuvent faire face à des défis supplémentaires qui peuvent affecter leur performance scolaire. Par exemple, ils peuvent avoir un accès limité à des ressources éducatives de qualité, être confrontés à des problèmes de santé ou être victimes de discrimination et de stigmatisation. D'autres facteurs peuvent également jouer un rôle important dans la performance scolaire, tels que la motivation, l'effort et l'implication dans l'apprentissage. Des élèves motivés et engagés sont plus susceptibles de réussir scolairement, quelle que soit leur composition sociale.

On peut déduire à la lumière des conclusions de l'étude sur la composition sociale des élèves marocains et leur relation avec la performance scolaire, qu'il est important de mettre en place des politiques éducatives qui visent à réduire les inégalités socio-économiques, et en fournissant des ressources éducatives de qualité à tous les élèves, quelle que soit leur origine sociale. Cela peut se faire en augmentant les investissements dans les écoles des quartiers défavorisés et en offrant des programmes spécifiques pour les élèves les plus vulnérables. Les programmes de bourses et de soutien scolaire peuvent également être mis en place pour aider les élèves issus de milieux socio-économiques moins favorisés.

Il est également crucial de promouvoir l'égalité des sexes dans l'éducation. Les filles ont tendance à obtenir de meilleurs résultats que les garçons, mais elles sont souvent confrontées à des obstacles culturels et sociaux qui limitent leur accès à l'éducation. Des politiques doivent être mises en place pour encourager la participation des filles à l'école et pour améliorer leur accès à l'éducation.

Références bibliographiques

Bourdieu, P., & Passeron, J.-C. (1964). *Les héritiers*. Les Éditions de Minuit.

DiMaggio, P. (1982). Cultural Capital and School Success : The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U.S. High School Students. *American Sociological Review*, 47(2), 189–201.

Flouri, E., & Buchanan, A. (2019). Social Class and Children's Reading Development : A Longitudinal Study. *Child Development*, 90(4), 1194-1210.

Görlitz, K. (2018). The Influence of Family Background on Students' Cognitive and Non-Cognitive Skills. *Education Economics*, 26(6), 579-597.

Huebner, G. M., & Rupietta, C. (2018). The Influence of Family Background on Students' Cognitive and Non-Cognitive Skills. *Education Economics*, 26(6), 579-597.

Johnson, J. W. (2000). A heuristic method for estimating the relative weight of predictor variables in multiple regression. *Multivariate Behavioral Research*, 35(1), 1-19.

Johnson, O. (2011). Inequality in the Classroom : The Role of School Sector in the Relationship between Student SES and Math Achievement. *The Journal of Negro Education*, 80(3), 254-268. • Kalil, A., & DeLeire, T. (2020). Parental Education and the Changing Influence of Family Income on Children's Academic Achievement. *Social Science Research*, 87, 102407.

Klein, M., Seeber, G. U., & Wagner, U. (2013). Social Origins, School Type, and the Reproduction of Social Inequalities : A Comparative Analysis of Education Systems. *European Sociological Review*, 29(6), 1286-1300.

Lareau, A. (2003). *Unequal Childhoods : Class, Race, and Family Life*. University of California Press.

Maghnouj, S. (2019). Les résultats de PISA 2018 au Maroc : Une perspective Internationale.

Mayer, S., Müller, W., & Pollak, R. (2019). Educational inequality and social origin : Patterns and mechanisms of students' tracking across the German educational system. *Research in Social Stratification and Mobility*, 60, 47-62.

Organisation de coopération et de développement économiques. (2019). *PISA 2018 Results (Volumes I, II, and III) : What Students Know and Can Do*. OECD Publishing.

Rapport national 2018 de l'Instance Nationale d'Évaluation du Système d'Éducation, de Formation et de Recherche Scientifiques.

Sirin, S. R. (2017). The Relationship Between Family Socioeconomic Status and Academic Achievement in Elementary Schools : A Meta-Analysis. *Review of Educational Research*, 87(2), 257-298.

Smith, J., Easterbrook, M. J., & Ross, K. (2015). The impact of parental involvement on academic achievement : A comparison of high and low socioeconomic status students using ANOVA. *Journal of Education and Learning*, 4(2), 12-23.

The Analysis Factor. (n.d.). Introduction to ANOVA.

Annexes

**Tableau : Descriptions des variables sélectionnées du programme
PISA 2018**

<i>Variable</i>	Modalités	Symbole stata	Détails
<i>Age</i>		Age	L'âge des élèves entre 15 et 16 ans
<i>Genre</i>	Fille Garçon	sexe	sexe des élèves participants
<i>Index of economic, social and cultural status</i>		ESCS	L'indice PISA de statut économique, social et culturel
<i>ICT home</i>		Icthome	L'accès des élèves aux technologies de l'information et de la communication (TIC) à la maison. Elle évalue la disponibilité et l'utilisation des ordinateurs, des appareils mobiles, de l'Internet et des logiciels éducatifs dans le foyer de l'élève.
<i>Belong to school</i>		Belong	La modalité de la réponse à la question sur le bien être des élèves « Sens de l'appartenance à l'école (WLE) »
<i>Shortage of educational material (WLE)</i>		edushort	Mesure la fréquence à laquelle les enseignants signalent un manque de matériel pédagogique adéquat dans leur école. Cette variable fait partie du questionnaire des enseignants et est utilisée pour évaluer l'environnement d'apprentissage à l'école.
<i>School type</i>	Public Privée A charte	SCHLTYPE	La variable sur le type de l'école qu'elle soit privée ou public
<i>Score en Mathématiques</i>		scoremath	Score des élèves en Mathématiques

**Tableau : Résultats d'estimation
de la régression hiérarchique en mathématiques**

Variable dépendante : Score math						
		Coefficient	Ecart type	Probabilité	R2	Prob > F
Modèle 1	constante	277,898	45,086	0,000	0,001	0,140
	sexe	0,674	1,647	0,683		
	age	5,526	2,836	0,051		
Modèle 2	constante	314,955	42,967	0,000	0,090	0,000
	sexe	0,400	1,569	0,790		
	age	4,981	2,701	0,070		
	escs	14,681	0,600	0,000		
R-Square Diff. Model 2 - Model 1 = 0.093 F(1,6810) = 697.246 p = 0.000						
Modèle 3	constante	348,045	43,261	0,000	0.0956	0,000
	sexe	0,441	1,567	0,778		
	age	4,766	2,697	0,077		
	escs	13,339	0,585	0,000		
	schltype	-11,281	1,797	0,000		
R-Square Diff. Model 3 - Model 2 = 0.002 F(1,6769) = 8.577 p = 0.003						
Modèle 4	constante	332,872	43,741	0,000	0.0997	0,000
	sexe	0,057	1,592	0,971		
	age	5,028	2,723	0,065		
	escs	11,538	0,712	0,000		
	schltype	-11,081	1,816	0,000		
	icthome	1,530	0,331	0,000		
R-Square Diff. Model 4 - Model 3 = 0.004 F(1,6633) = 18.788 p = 0.000						
Modèle 5	constante	346,820	42,955	0,000	0.1323	0,000
	sexe	1,470	1,565	0,348		
	age	4,339	2,674	0,105		
	escs	10,693	0,701	0,000		
	schltype	-10,908	1,783	0,000		
	icthome	1,321	0,326	0,000		
	belong	18,242	1,156	0,000		
R-Square Diff. Model 5 - Model 4 = 0.033 F(1,6632) = 248.973 p = 0.000						

Modèle 6	<i>constante</i>	326,457	43,762	0,000	0.1387	0,000
	<i>sexe</i>	1,944	1,591	0,222		
	<i>age</i>	4,938	2,722	0,070		
	<i>escs</i>	10,672	0,713	0,000		
	<i>schltype</i>	-4,980	1,953	0,011		
	<i>icthome</i>	1,209	0,331	0,000		
	<i>belong</i>	18,044	1,174	0,000		
	<i>edushort</i>	-5,464	0,807	0,000		
R-Square Diff. Model 6 - Model 5 = 0.006 F(1,6393) = 16.881 p = 0.000						

Tableau : Répartition de la variance expliquée par les variables dans le modèle de régression hiérarchique

Variable	VIF	Tolérance
scoremath	1,160	0,861
sexe	1,010	0,986
age	1,000	0,998
escs	1,680	0,595
schltype	1,320	0,755
icthome	1,550	0,646
belong	1,060	0,945
edushort	1,260	0,796

Implication parentale et performances scolaires : Ce sur quoi nous renseignent les enquêtes TIMSS

Marouane Ikira¹⁴⁶

1. Introduction

Considérées comme un indicateur reflétant le positionnement des ménages dans la hiérarchie sociale, les ressources économiques et humaines jouent un rôle important en ce qui concerne l'amélioration des performances scolaires des enfants. Plusieurs travaux ont montré que le contexte d'apprentissage de l'enfant, mesuré par les niveaux d'instruction des parents et leurs revenus, est un input qui contribue au développement des capacités cognitives des enfants (Yayan et Berberoglu, 2004 ; kapinga, 2014).

Par ailleurs, les élèves qui présentent des difficultés d'apprentissage sont souvent issus des familles démunies, et présenteront par conséquent un fort risque de décrochage scolaire (McNeal, 1999). Toutefois, le contexte d'apprentissage des enfants est loin d'être limité aux ressources du foyer seulement (Poon, 2020). Autrement dit, d'autres facteurs, tels que l'environnement du lieu d'apprentissage et la participation des parents à la vie scolaire, méritent d'être considérés comme de véritables déterminants de la performance scolaire des enfants (Coleman et al. 1966 ; Fan et Chen, 2001).

À ce jour, peu d'attention a été accordée à l'influence de ces facteurs sur les acquis scolaires, car on considère que si deux enfants appartiennent à deux familles avec un niveau socio-économique identique, ils auront le

146. Contact de l'auteur : ikira.merouane@gmail.com

même niveau de développement et de performance scolaire. Cependant, cet argument n’est pas toujours pertinent (McNeal, 2001 ; Agupusi, 2019).

Nous cherchons par ce travail à analyser pourquoi certains élèves réussissent mieux que d’autres, tout en examinant l’effet de la participation des parents dans la vie scolaire sur les performances scolaires de leurs enfants. Nous partons de l’hypothèse que les attentes des parents en matière d’éducation et leurs engagements dans la vie scolaire de leurs enfants constituent des facteurs importants pour expliquer les résultats scolaires des petits (Oketch et al., 2012 ; Kabay et al., 2017).

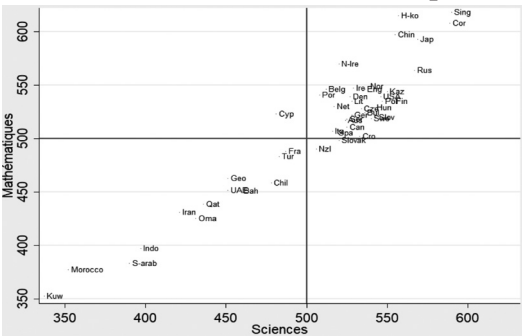
Les enseignements de cette étude sont doubles. Elles contribuent à fournir des implications politiques pour lutter contre l’abandon scolaire, tout en considérant que ce dernier est un processus qui commence par des difficultés scolaires liées à l’absence du soutien et du contrôle parentale (Gao et al, 2019 ; Battin - Pearson et al, 2000). De plus, ce travail aide à identifier les facteurs qui favorisent une meilleure mobilité socio- économique, en considérant que cette dernière est le fruit d’un investissement efficace dans le capital humain des enfants.

Cette recherche est structurée de la manière suivante : Après une présentation du contexte et de l’intérêt de la question, nous exposerons dans la première section les résultats des tests TIMSS 2015 ainsi qu’un benchmarking international sur la base de ces résultats. La deuxième section s’intéressera à la mesure du concept de l’implication parentale et la dernière présentera les analyses multiniveaux effectuées.

2. Résultats TIMSS 2015 : Une comparaison à l’échelle internationale

Les résultats des tests TIMSS 2015 (graphique 1) montrent que le Maroc est classé parmi les pays les moins performants (avec un score inférieur à 400). Il occupe l’avant-dernier rang (juste avant le Koweït) en enregistrant un score moyen de 377 en mathématiques et de 352 en sciences.

Graphique 1.Performances des élèves de 4^{ème} année en mathématiques et en sciences.



Source : Traitement à partir des données TIMSS – 2015

Les résultats indiquent également que les premières places sont occupées par des élèves asiatiques. Les élèves de l'Asie réalisent un score moyen dépassant 550 points dans les deux évaluations. La majorité des pays développés (comme l'Angleterre, les États-Unis d'Amérique...) se placent juste en dessous de ce seuil. Le 3ème groupe regroupe des pays réalisant un score en dessous de la moyenne internationale (500 points), mais ayant pu obtenir un score supérieur à 400 points. Ce groupe de performances est constitué de la majorité des pays MENA, c'est le cas des Émirats arabes unis, du Bahreïn, de la Turquie, de l'Iran, du Qatar et d'Oman.

Tout en bas du classement figure les pays dont le score n'a pas dépassé 400 points, c'est le cas de l'Indonésie, de l'Arabie saoudite, du Maroc et du Koweït.

Ce classement nous a conduit à analyser pourquoi les élèves marocains sont moins performants que les élèves des pays de la région. Pour ce faire, il nous a semblé opportun de comparer les élèves marocains avec ceux de cinq pays de la région MENA : le Bahreïn, les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, le Koweït et la Turquie. En plus de ces pays, nous avons également introduit le Kazakhstan dans cette comparaison. Le choix du Kazakhstan est justifié par le fait que c'est le pays le mieux classé parmi les pays émergents, c'est le pays benchmark.

Tableau 1. Caractéristiques socio-économiques des pays à l'étude.

Pays	PIB/ habitant en US constant (2010)	Dépenses en éducation/ Pib	Dépenses par élève du primaire (% du Pib par habitant)	Rapport élève - enseignant au primaire	Taux d'analphabétisme des adultes	Élèves réalisant un score inférieur à 400 en mathématiques
Arabie Saoudite	21399	5,14	17,7	11	5,58	57,9%
Bahreïn	22435	2,67	11,16	12	2,94	26,6%
Émirats arabes unis	40247	—	—	24	6,78	34,02%
Kazakhstan	10617	2,78	0,26	16	0,2	3,7%
Koweït	35969	3,76	14,37	9	4,3	69,3%
Maroc	3222	5,26	19,5	26	26,2	66%
Turquie	13853	4,3	13	18	4,4	19,4%

Source : Traitement à partir des données TIMSS - 2015 et Banque mondiale.

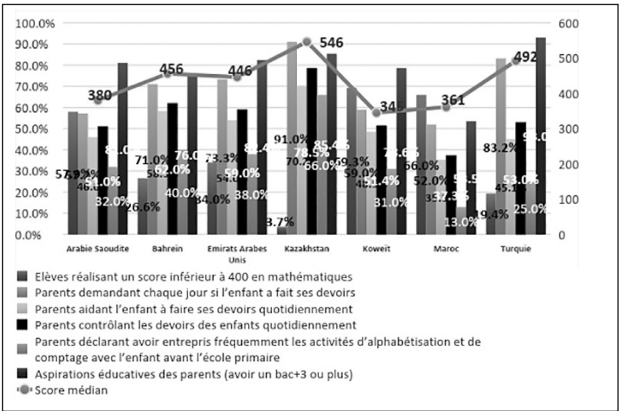
Le tableau (1) montre qu'un niveau de vie élevé n'implique pas forcément de meilleures performances scolaires. Au Bahreïn par exemple, la proportion des élèves réalisant de faibles performances est de 26,6%, alors que cette proportion s'élève à 69% dans un autre pays à revenu élevé comme le Koweït. Au Maroc, 66% des élèves participant aux tests TIMSS sont considérés comme moins performants.

En ce qui concerne l'effort d'investissement en éducation, il paraît que le Maroc est le pays qui déploie beaucoup plus d'effort parmi les pays à l'étude. D'une manière paradoxale, le système éducatif marocain demeure moins performant sur le plan qualitatif malgré les ressources importantes allouées. La même conclusion peut être déduite si nous nous référons au poids des ressources investies pour financer l'enseignement primaire.

Quant aux conditions de scolarisation au primaire, il paraît également que le nombre d'élèves, dont chaque enseignant doit s'occuper au primaire, est plus élevé au Maroc (26) comparativement au reste des pays étudiés. Ce nombre n'est que de 12, 16 et 18 dans des pays comme le Bahreïn, le Kazakhstan et la Turquie respectivement. En effet, plus la classe est moins peuplée, plus la chance de bénéficier de l'attention de l'enseignant augmente, ce qui permet de réaliser de meilleurs résultats (Altinok et Kingdon, 2012).

Les résultats montrent également que la proportion des adultes analphabètes est beaucoup plus élevée au Maroc que dans les autres pays à l'étude. Si cette proportion a atteint 26% au Maroc, elle ne dépasse pas 4,4%, 2,94% et 0,2% en Turquie, au Bahreïn et au Kazakhstan. En effet, ce facteur constitue un véritable obstacle à l'implication des parents dans la vie scolaire de leurs enfants, ce qui pourrait expliquer en partie les écarts de performances. Dans cette perspective, nous procédons à l'analyse de cette caractéristique parentale à travers le graphique (2) ci - dessous.

Graphique 2. Attitudes des parents concernant la vie scolaire de leurs enfants.



Source : Traitement à partir des données TIMSS - 2015.

Les résultats montrent qu'environ 52% des parents marocains demandent quotidiennement si leurs enfants ont fait leurs devoirs scolaires. Cette proportion demeure faible en comparaison avec d'autres pays réalisant de meilleures performances comme le Kazakhstan (91%), la Turquie (83,2%) et les Émirats arabes unis (73,3%).

Il paraît, ainsi, que les parents marocains enregistrent le pourcentage le plus faible concernant l'aide quotidienne apportée aux enfants. Si cette proportion ne dépasse pas 35,5% au Maroc, elle s'élève à 70,2% au Kazakhstan, 58,3% au Bahreïn et 54% en Émirats arabes unis.

Un autre indicateur témoigne de la faible implication des parents marocains, c'est le cas du contrôle des devoirs scolaires. Les résultats montrent que seulement 37,3% des parents marocains font cette pratique de manière quotidienne, alors que cette proportion est relativement élevée dans des pays comme le Kazakhstan (78,5%), le Bahreïn (62%) et les Émirats arabes unis (59%).

S'agissant de l'implication précoce dans la vie scolaire des enfants, nous constatons que les parents marocains consacrent moins d'effort à cette pratique. Si 13% seulement des parents marocains déclarent avoir entrepris fréquemment les activités d'alphabétisation et de comptage avec l'enfant avant l'école primaire¹⁴⁷, cette proportion est de 66% au Kazakhstan, 40% au Bahreïn et 38% en Émirats arabes unis.

Concernant les aspirations et les souhaits que les parents formulent quant à la réussite future de leurs enfants, environ 53,3% des parents marocains souhaitent que leurs enfants atteignent un niveau bac+3 ou plus. Ce pourcentage a atteint 93% en Turquie, 85,4% au Kazakhstan et 82,4% en Émirats arabes unis.

3. Mesure de l'implication parentale

Il est à noter que nous nous intéressons uniquement à la relation parents-enfants à domicile. Cependant, il n'existe aucun consensus concernant les dimensions à retenir afin d'appréhender cette relation. Dans ce travail, nous tentons de capter cette relation par le biais de l'investissement parental en termes d'aide et de supervision des devoirs scolaires. En effet, un indice composite d'implication parentale est calculé à l'aide de la technique de l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM). Les variables utilisées pour cela sont récapitulées dans le tableau (2).

147. C'est un indice composite calculé sur la base de seize items relatifs aux activités que les parents déclarent avoir entrepris avec l'enfant avant l'école primaire. Il s'agit des activités comme chanter l'alphabet avec l'enfant, raconter des histoires à l'enfant avant de dormir, pratiquer les comptines, pratiquer les jeux de mots...

Tableau 2. Liste des variables utilisées pour calculer l'indice d'implication parentale.

Variables	Définition et modalités
Cours de soutien ¹	L'enfant suit des cours de soutien en mathématiques : 1 - oui, pour s'améliorer (28,12%) 2 - oui, pour garder le même niveau (10%) 3 - non
Travail maison ²	Approximativement, combien de fois votre enfant fait-il ses devoirs maison ? : 1 - chaque jour (43,15%) 2 - quelques fois par semaine (44,15%) 3 - rarement
Poser des questions	Les parents ont l'habitude de demander si l'enfant a fait ses devoirs : 1 - chaque jour (55,24%) 2 - quelques fois par semaine (28,4%) 3 - rarement
Contrôle des devoirs	Les parents ont l'habitude de réviser les devoirs de l'enfant afin de s'assurer si les réponses sont correctes : 1 - chaque jour (39,9%) 2 - quelques fois par semaine (32,1%) 3 - rarement
Aider l'enfant	Les parents ont l'habitude d'aider l'enfant à faire ses devoirs : 1 - chaque jour (37,7%) 2 - quelques fois par semaine (36,8%) 3 - rarement

Les résultats nous donnent un indice composite variant de 0 à 3,81 points. Une valeur minimale de l'indicateur signifie que les parents sont faiblement impliqués dans la vie scolaire de leurs petits. Par exemple, les parents présentant la valeur 0 de l'indicateur ont le profil suivant : ce sont des parents qui pratiquent « rarement » l'ensemble des aspects que nous avons cités, et dont les enfants ne suivent pas des cours de soutien en mathématiques et ne font leurs devoirs scolaires que rarement.

Les enseignements des analyses multiniveaux

Il est à noter que les estimations sont faites de manière croissante. En effet, nous présentons d'abord les résultats du modèle vide afin de juger l'intérêt du recours à la modélisation multiniveaux, puis un modèle complet regroupant toutes les variables explicatives.

Les résultats issus du modèle vide (tableau 3 ci - dessous) révèlent que la variance des constantes relative aux effets aléatoires (2,452) est statistiquement significative, ce qui justifie l'intérêt du recours à l'analyse multiniveaux pour répondre à notre question de recherche.

Dans notre cas, le coefficient de corrélation intra-classe est égal à $2,452 / (2,452 + 3,29) = 0,4270$, cela veut dire que 42,70% de la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points est expliqué par des différences entre les établissements scolaires.

Tableau 3. Décomposition de la variance totale (modèle vide).

<i>Effets fixes</i>			
Constante (écart - type)	Z - stat	Chi 2 de Wald	P - value
- 0,876 (0,093)***	- 9,36	877, 60	0.000
<i>Effets aléatoires</i>			
Variance (écart - type)	Z - stat	Chi 2 de Wald	P - value
2,452 (0,281)***	8,72	877,60	0.000
* : significatif au seuil de 10% ; * * : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 1%			

Source : Traitement à partir des données TIMSS - 2015.

Étant donné que la procédure d'estimation utilisée n'est pas le maximum de vraisemblance, les résultats de l'estimation ne fournissent pas ce que l'on appelle « 2*loglikelihood », ce qui fait que le calcul de déviance n'a pas de sens statistique (Rasbah et al, 2004).

En supposant que le logarithme du rapport de chances suit une distribution normale, il est possible d'estimer que, avec une marge d'erreur de 5%, 95% des écoles se situent entre « - 0,876 - $1,96\sqrt{2,452} = - 3,94$ » et « - 0,876 + $1,96\sqrt{2,452} = 2,19$ »¹⁴⁸. En transformant ces logarithmes en probabilités, on obtient :

$$P_{ij} = \frac{1}{1 + e^{[-(-3,94)]}} = 0,0190$$

Et

$$P_{ij} = \frac{1}{1 + e^{[-(2,19)]}} = 0,8993$$

Pour 95% des écoles, la probabilité moyenne de réaliser un score supérieur ou égal à 400 varie entre 1,9% et 89,93%. Il existe donc des différences notables d'une école à l'autre dans les chances de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points.

148. Ce sont des rapports de chances.

Le test de Wald indique que les deux modèles sont statistiquement significatifs après l'introduction des variables explicatives (tableau 3). Nous constatons également que la variance inter-école a décru après l'ajout des variables explicatives, et cela en passant de 2,452 dans le modèle vide à 1,959 dans le modèle complet.

À des fins de comparaison, il est à noter qu'en plus du modèle logit multiniveaux, nous avons estimé un modèle OLS multiniveaux (tableau 4) afin de tenir compte de la distribution continue de notre variable endogène (score réalisé en mathématiques).

En s'intéressant à l'effet des caractéristiques individuelles, toutes choses étant égales par ailleurs, il paraît que la variable « sexe de l'élève » n'a pas d'effet significatif sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points en mathématiques. Ce résultat vient en contradiction avec ceux de certains travaux analysant cette association (Mourji et Abbaia, 2013 ; Ben Rejeb, 2010).

Les résultats relèvent aussi que, par rapport aux élèves ayant l'habitude de prendre le petit déjeuner tous les matins, le fait de manger ce repas d'une fréquence non régulière agit négativement sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points en mathématiques.

En effet, un élève prenant le petit déjeuner irrégulièrement possède 0,84 fois moins de chances de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points, comparativement à celui qui prend ce repas quotidiennement. Ce résultat corrobore ceux de certains travaux ayant testé l'effet du petit-déjeuner sur la réussite scolaire ainsi que le développement cognitif des élèves (Frisvold, 2015 ; Wesnes et al. 2012).

Généralement, sauter le petit-déjeuner le jour de l'école se traduirait par une diminution des capacités de concentration et d'attention en classe, ce qui pourrait affecter, à son tour, les performances scolaires et le développement cognitif de l'élève.

Il paraît également que le nombre d'années d'enseignement préscolaire n'a pas d'effet significatif sur la variable endogène, à l'exception de la modalité « un an de préscolaire » qui présente un effet contre-intuitif. Autrement dit, nos estimations montrent que les élèves ayant bénéficié d'une année de l'éducation préscolaire présentent moins de chances de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points que ceux qui n'en ont pas bénéficié.

Par contre, le modèle OLS multiniveaux montre que les modalités « deux ans de préscolaire » et « trois ans de préscolaire » agissent positivement et significativement sur les performances en mathématiques. Ce dernier résultat vient en accord avec une série de travaux ayant tenté d'expliquer cette relation (Bago et al, 2020). Ces travaux soulignent l'importance de ce type d'éducation qui favorise l'intégration précoce de l'enfant dans l'école et dans la société, ce qui permet de bâtir des bases solides pour l'instruction tout au long de la vie.

**Tableau 4. Les résultats des estimations à l'aide des modèles
Logit et OLS multiniveaux**

	Modèle Logit multiniveaux			Modèle OLS multiniveaux	
Variables	Coefficient	Z - stat	Odds-ratio	Coefficient	Ecart - type
Constante	- 11,52***	- 10,7		286,081***	21,05
Caractéristiques individuelles (niveau élève)					
Sexe de l'enfant					
Garçon (fille : réf)	0,125	1,39	1,13	- 0,061	1,88
Petit déjeuner					
Chaque jour (réf)					
Parfois	- 0,175**	- 1,8	0,84	- 4,124***	1,99
Nombre d'années du présco- laire					
Non préscolarisé (ref)					
Un an	- 0,470***	- 2,7	0,62	- 5,058	3,41
Deux ans	- 0,150	- 0,9	0,86	7,809**	3,35
Trois ans ou plus	- 0,059	- 0,3	0,94	13,575***	3,29
Relation avec les pairs (indice composite)	0,255***	5,1	1,29	3,703***	1,12
Implication parentale (Indice composite)	3,181***	9,3	24,07	8,563***	1,00
Effet contexte (niveau école)					
Conditions d'apprentissage (indice composite)	0,329***	3,41	1,39	15,361***	3,23
Ecole située au milieu urbain (rural : réf)	1,000***	4,22	2,72	32,305***	7,47
Education directeur					
Bac (réf)					
Licence	- 0,031	- 0,1	0,97	- 1,786	6,30
Master	0,584	1,1	1,80	22,735	16,62
Expérience directeur					
Moins de 10 ans (réf)	0,280	1,3	1,32	0,326	1,5
Entre 10 et 15ans	0,067	0,2	1,10	0,162	0,6
Plus de 15 ans					
Effet global					
Taux d'analphabétisme	- 0,011***	- 2,2	0,98	- 2,735***	1,3
Variance niveau 1	—			3482,39	
Variance interclasse (niveau 2)	1,959			2771,42	
Variance interclasse (niveau3)	1.04e - 10			5.54e - 06	
Chi 2 de Wald (p - value)	398,37 (0.000)			—	
- 2 log likelihood	—			24024,892	
* : significatif au seuil de 10% ; ** : significatif au seuil de 5% ; *** : significatif au seuil de 1%					

Nous constatons également que le fait d'être accepté par les pairs exerce un effet positif et significatif sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points. Par rapport à un élève qui possède un niveau d'acceptation donné, celui qui a un point de plus possède 1,29 fois plus de chances de réaliser un score élevé. Ce résultat est conforme à nos attentes dans le sens où les relations que les enfants développent avec leurs pairs jouent un rôle très important dans leur développement cognitif et social. Or, les problèmes précoces avec les camarades exercent un effet néfaste sur le bien-être de l'élève à l'école, et cela pourrait affecter négativement sa capacité d'attention et de concentration en classe. Au-delà de la réussite scolaire, les chercheurs en psychologie du développement considèrent que le fait d'être accepté par les pairs constitue un facteur essentiel quant à la construction de la personnalité de l'enfant.

S'agissant de notre variable d'intérêt, il paraît que l'implication parentale agit positivement et significativement sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points. Par rapport à un élève dont les parents présentent un score d'implication donné, celui dont les parents enregistrent un point d'implication de plus possède 24,07 fois plus de chances de réaliser un score élevé. Ce résultat s'accorde avec plusieurs travaux s'intéressant à cette relation (Fan et Williams, 2010 ; Naveed et al. 2019).

En effet, les parents bien impliqués constituent les premiers instituteurs des enfants et ceci à travers les activités qu'ils développent avec eux à domicile (lecture, contrôle et aide aux devoirs...) et les aspirations qu'ils nourrissent pour leur avenir. Outre l'effet positif sur les résultats scolaires, l'implication parentale pourrait exercer une influence positive sur la motivation à apprendre et l'engagement de l'enfant vis-à-vis des tâches scolaires (Menheere et Hooge, 2010).

Cependant, la relation « implication parentale - performances scolaires » que nous avons développée jusqu'à maintenant ne tient pas compte du statut socioéconomique. Ceci implique que, dans tous les groupes socio- économiques, l'effort que les parents déploient avec leurs enfants aurait le même effet sur les performances scolaires. Dans la perspective de tenir compte de l'hétérogénéité de la population, nous avons effectué deux estimations supplémentaires en subdivisant notre échantillon en deux groupes (tableaux A4 et A5 en annexes). Le premier groupe constitué d'enfants issus des deux premiers quantiles du niveau de vie (environ 39,24% de la population totale), tandis que le deuxième se compose du reste de la population.

Les résultats de ces estimations supplémentaires montrent que l'implication des parents exerce un effet positif et significatif, quelle que soit l'origine sociale. En revanche, nous constatons qu'il existe un effet

différencié lorsque nous nous référons au rapport de chances (tableau A4 en annexes). Concernant les élèves appartenant aux quintiles les plus pauvres, en comparaison avec un élève dont les parents présentent un score d'implication donné, celui dont les parents enregistrent un point d'implication de plus possède 39,52 fois plus de chances de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points. Tandis que cet effet n'est que de 22,85 chez les élèves les plus aisés. Ce résultat concorde avec les conclusions du travail de Duan et al. (2018). Il s'explique par le fait que les parents aisés considèrent que, en plus de l'encadrement à domicile, leur rôle dans la scolarisation de leurs enfants est défini davantage par l'octroi des moyens comme l'achat d'uniformes et de fournitures scolaires. Or, les parents défavorisés cherchent à combler cette insuffisance de moyens par le fait d'être bien impliqués, et espèrent ainsi que les efforts qu'ils déploient avec leurs enfants se traduiront par un meilleur rendement scolaire et social. Ce résultat implique également que l'implication parentale produit un effet plus efficace lorsqu'il s'agit de l'implication des parents pauvres. Il est à noter que l'effet de l'implication parentale n'est pas significatif dans le sous-échantillon des quintiles supérieurs lorsque nous considérons le modèle OLS multiniveaux (tableau A5 en annexes).

Concernant l'effet des variables contextuelles, nos estimations montrent que la variable « conditions d'apprentissage » semble avoir un effet positif et significatif sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points. En fait, par rapport à un élève appartenant à une école enregistrant une valeur donnée de cet indice, celui appartenant à une école enregistrant un point de plus présente 1,3 fois plus de chances de réaliser un score élevé. Ce résultat s'explique par le fait que les écoles mieux dotées en ressources représentent un terrain fertile quant au développement cognitif et personnel des enfants (Parcel et Dufur, 2001). En revanche, lorsque l'offre éducative n'est pas de bonne qualité, cela constitue un véritable obstacle aux acquis des élèves. Ce même constat, on peut le remarquer si nous nous référons à l'effet du milieu d'implantation de l'école. Autrement dit, les élèves issus des écoles implantées au milieu urbain ont plus de chances de réaliser un score élevé comparativement à ceux issus des écoles rurales.

Au-delà de la mise en disponibilité des ressources scolaires, l'école pourrait jouer un rôle important en invitant les parents à être impliqués dans la vie scolaire de leurs enfants. En plus des activités qui se déroulent à la maison (contrôle et supervisons des devoirs...), l'école doit inviter les parents à participer aux activités qui se déroulent à l'école comme les activités parascolaires, l'accompagnement lors de sorties scolaires, le bénévolat à la bibliothèque scolaire...

Dans cette optique, cela ne peut se produire que si l'école et les enseignants sont encouragés à accueillir les parents d'élèves en tant que partenaires pédagogiques, notamment ceux provenant de milieux défavorisés où les élèves ont le plus besoin de leur aide pour réussir. Autrement dit, ceci ne peut avoir lieu sauf si les chefs d'établissements et les enseignants commencent à éliminer certains obstacles empêchant les parents à participer. Parmi ces obstacles, nous citons l'incompatibilité de l'horaire des réunions et d'autres activités scolaires avec l'horaire professionnel des parents, le manque d'intérêt envers l'organisation des activités parascolaires et les difficultés de communication notamment pour les parents issus de milieux défavorisés qui ne se sentent pas être les bienvenus à l'école (Gonzalez DeHass, 2005).

Les résultats révèlent que les caractéristiques du directeur d'école (nombre d'années d'expérience et niveau d'éducation) n'exercent pas un effet significatif sur la probabilité de réaliser un score élevé.

Enfin, nos estimations montrent que le taux d'analphabétisme des adultes agit négativement et significativement sur les performances scolaires en mathématiques.

Conclusion

Considérés comme leurs premiers enseignants, les parents exercent un rôle majeur concernant la réussite scolaire et le développement cognitif et social de leurs enfants.

L'objectif de cette recherche était de tester l'impact de certaines activités d'encadrement à la maison sur les performances scolaires des élèves de la quatrième année de l'enseignement primaire. L'intérêt de cette question a été mis en évidence à l'aide des résultats du benchmarking international, qui a montré que les écarts de performances, entre les élèves marocains et leurs homologues de la région, pourraient être dus à la faible implication parentale ainsi qu'au déficit en-terme de conditions d'instruction.

Les analyses multiniveaux effectuées montrent que les aspects d'encadrement à domicile semblent avoir un effet positif sur les performances scolaires des élèves, mais cet effet est plus accentué chez les plus pauvres. De même, et compte tenu des caractéristiques contextuelles, nos estimations révèlent que les attributs de l'école agissent significativement sur les performances des élèves.

En termes d'implications politiques, nous suggérons que les décideurs publics doivent trouver le moyen de pallier la défaillance de l'engagement des parents. En outre, nous considérons que toute politique éducative centrée sur l'engagement parental ne peut être efficace que si les écoles sont prêtes à être engagées dans cette perspective. En fait, cela suppose que le rôle de l'offre éducative ne doit pas être limité

seulement au fait d'assurer de bonnes conditions d'apprentissage et de mettre à disposition des ressources scolaires. Au-delà de ces aspects, l'école marocaine est invitée également à participer à l'amélioration de l'engagement des parents, en procédant à l'élimination des obstacles pouvant les empêcher à prendre part à la vie scolaire de leurs enfants.

Références bibliographiques

Agupusi, P. (2019). « The effect of parents' education appreciation on intergenerational inequality ». *International Journal of Educational Development*, 66, 214 - 222.

Altinok, N., & Kingdon, G. (2012). New Evidence on Class Size Effects: A Pupil Fixed Effects Approach. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(2), 203 - 234.

Bago, J. L., Ouédraogo, M., Akakpo, K., Lompo, M. L., Souratié, W., & Ouédraogo, E. (2020). Early Childhood Education and Child Development: New Evidence from Ghana. *Children and Youth Services Review*, 108, 104620.

Battin - Pearson, S., Newcomb, M. D., Abbott, R. D., Hill, K. G., Catalano, R. F., & Hawkins, J. D. (2000). Predictors of early high school dropout: A test of five theories. *Journal of Educational Psychology*, 92, 568 - 582.

Ben Rejeb, J. (2010). *Les déterminants de la réussite scolaire en Tunisie : Analyse à l'aide d'un modèle multi-niveaux*, PS2D, 2010.

COLEMAN, J. S. et al., (1966), *Equality of educational opportunity*, Washington, DC: US Government Printing Office.

Duan, W., Guan, Y., & Bu, H. (2018). « The Effect of Parental Involvement and Socioeconomic Status on Junior School Students' Academic Achievement and School Behavior in China ». *Frontiers in psychology*, 9, 952.

Fan, W. & Williams, C. M. (2010). « The effects of parental involvement on students' academic self-efficacy, engagement and intrinsic motivation ». *Educational Psychology*, 30/1, 53 - 74.

Fan, X. & Chen, M. (2001). « Parental involvement and students' academic achievement : A meta-analysis ». *Educational Psychology Review*, 13(1), 1 - 22.

Frisvold, D.E. (2015). « Nutrition and Cognitive Achievement : An Evaluation of the School Breakfast Program ». *Journal of public economics*, 124, 91 - 104.

Gao, S., Yang, M., Wang, X., Min, W. & Rozelle, S. (2019) "Peer relations and dropout behavior: Evidence from junior high school students in northwest rural China", *International Journal of Educational Development*, 65(c), 134 - 143.

Gonzalez DeHass, A. (2005). « Facilitating parent involvement: Reflecting on effective teacher education ». *Teaching and Learning*, 19(2), 57 - 76.

Kabay, S., Wolf, S., & Yoshikawa, H. (2017). « So that his mind will open » : Parental perceptions of early childhood education in urbanizing Ghana. *International Journal of Educational Development*, 57, 44 - 53.

Kapinga, O.S. (2014). The Impact of Parental Socioeconomic Status on Students' Academic Achievement in Secondary Schools in Tanzania. *International Journal of Education*, 6, 120 - 132.

McNeal, R.B. (2001). « Differential effects of parental involvement on cognitive and behavioral outcomes by socioeconomic status ». *Journal of Socio-economics*, 30, 171 - 179.

McNeal, R.B. (1999). « Parental involvement as social capital: Differential effectiveness on science achievement, truancy, and dropping out ». *Social Forces*, 78, 117 - 144.

Menheere, A., & Hooge, E. (2010). « Parental involvement in children's education : a review study about the effect of parental involvement on children's school education with a focus on the position of illiterate parents.

Mourji, F. & Abbaia, A. (2013). « Les déterminants du rendement scolaire en mathématiques chez les élèves de l'enseignement secondaire collégial au Maroc : une analyse multiniveaux ». *Revue d'économie du développement*, 21(1), 127 - 158.

Exclusion sociale et pauvreté : Causes, conséquences et pistes d'atténuation

Hamza Mchich¹⁴⁹ & Kenza El Kadiri¹⁵⁰

Introduction

L'exclusion sociale ayant été définie différemment par une grande variété d'acteurs sociaux, il n'existe pas de définition unique généralement acceptée du concept. Cependant, le point commun sur lequel les salariés sont d'accord c'est que le concept est très nouveau et complexe, si bien qu'il est difficile à définir. Si nous essayons de donner une définition générale, l'exclusion sociale est le processus dans lequel certains individus et groupes ne peuvent accéder aux droits civils, politiques, économiques et sociaux qui permettent à l'individu de s'intégrer dans la société (Walker et Walker, 1997 : 8). Le fait que l'exclusion sociale soit si difficile à définir, au centre du concept d'exclusion sociale il se trouve principalement dans les relations sociales où les individus ne se considérant pas comme faisant partie de la société. À cet égard, la multi-dimensionnalité indique que l'exclusion sociale est liée à des problèmes sociaux rencontrés dans de multiples domaines tels que les domaines économiques, sociaux, culturels et politiques. De même, la relativité, qui peut être comprise de différentes manières dans différentes sociétés à des moments différents, et le dynamisme qui comprend un processus multi-temporel constituent les autres éléments du concept. Il existe plusieurs causes qui peuvent engendrer l'exclusion sociale, notamment des raisons économiques telles que le chômage, l'insuffisance des revenus et des actifs, le manque d'éducation, l'âge et le sexe. Elle résulte aussi de raisons sociales et institutionnelles à savoir le manque de sécurité et de soutien

149. Contact de l'auteur : hamza.mchich@uit.ac.ma

150. Contact de l'auteur : kenza.elkadir@uit.ac.ma

social, sans oublier les raisons politiques. L'individu, qui est exposé à l'exclusion pour une ou plusieurs de ces raisons, est confronté à certains problèmes sociaux et individuels et est exposé à des inégalités. Par conséquent, les personnes exposées au risque d'exclusion sociale, comme celles qui ne disposent pas de revenus et d'actifs suffisants pour répondre à leurs besoins, les chômeurs de longue durée, les personnes âgées, les personnes handicapées et les femmes, ont besoin d'une protection et d'un soutien par le biais de politiques sociales.

I- Historique et définitions des concepts de l'exclusion sociale et celui de la pauvreté

1. HISTORIQUE

La naissance du concept d'exclusion sociale a eu lieu en France dans les années 1960. Pendant cette période, les travailleurs sociaux ont parlé des pauvres comme étant idéologiquement et implicitement exclus (Sapançali, 2005a : 13).

Lenoir, ministre d'État responsable des affaires sociales du gouvernement Chirac en France, a été le premier à utiliser le terme d'exclusion, qui a attiré l'attention avec la persistance du problème de l'intégration sociale et de la solidarité, la crise économique et le déclin des années 1970. On constate clairement que différentes politiques ont été développées en France pour lutter contre l'exclusion sociale depuis le milieu des années 1970.

Les chômeurs et les pauvres ont été ajoutés à ces groupes, ce qui a montré qu'une très grande masse était exclue de la société, dans les années 1980. L'exclusion sociale a commencé à s'expliquer par l'inégalité et la pauvreté (Cakır, 2002 : 84). La détérioration de l'économie se poursuit et les anciennes politiques de l'État-providence ne sont pas suffisantes pour faire face à ces problèmes. L'idée que de nouvelles politiques devraient être développées a commencé à prévaloir. L'augmentation de la pauvreté et le chômage prolongés ainsi que les nouvelles crises sociales provoquées par les politiques néolibérales et la réduction de la protection sociale suite à la mise à l'arrière-plan de l'État ont entraîné l'exclusion sociale de larges segments de la société (Erdogry, 2004). Dans les années 90, l'accent était mis sur les exclus et sur les politiques de prévention et de réduction de l'exclusion.¹⁵¹

151. Hobcraft, John (2002), «Social Exclusion and the Generations», (Eds.) Tania Burchardt, Julian Le Grand, David Piachaud, Understanding Social Exclusion, Oxford University Press, Oxford, Royaume-Uni.

-Kenyon, S., Lyons, G., Rafferty, J. (2002), «Transport and Social Exclusion: Investigating the Possibility of Promoting Inclusion Through Virtual Mobility», *Journal of Transport Geography*, Vol: 10, Numéro: 3, s. 207-219.

Ce concept d'origine française a attiré au fil du temps, une grande attention dans d'autres pays d'Europe et est entré dans la littérature de l'Union européenne (UE) dans les années 1990 (Atkinson et Davoudi, 1999 : 226-227). Dans le cadre des problèmes causés par la mondialisation avec une utilisation généralisée dans l'UE, dans la structure économique et sociale changeante depuis la fin des années 1990 et le début des années 2000, ce concept a pris place rapidement et efficacement dans la littérature sur la protection sociale (Gokbayrak, 2005).

2. DÉFINITIONS DES CONCEPTS D'EXCLUSION SOCIALE ET DE PAUVRETÉ.

La raison de l'absence d'une définition généralement acceptée de l'exclusion sociale, qui est un concept assez complexe, est que le concept est encore un concept très nouveau. Tout en essayant de définir l'exclusion sociale, l'accent est surtout mis sur la dimension économique ; le concept est également examiné dans ses dimensions politiques, sociales et culturelles.

Le concept d'exclusion est souvent utilisé avec des termes tels que : sous-classe, pauvreté, inégalité, aliénation, déconnexion, pauvreté, marginalité et incapacité à s'intégrer (Sapancali, 2005). En tant que définition générale, l'exclusion sociale est l'incapacité d'atteindre les droits civils, politiques, économiques et sociaux qui permettent à l'individu de s'intégrer dans la société (Walker et al, 1997 : 8).

L'exclusion sociale est définie par De Haan comme le contraire de l'intégration et de la cohésion sociale, qui reflètent la participation à la société ou l'acceptation en tant que partie de la société. Dans le cadre de cette définition, l'exclusion sociale se produit lorsque tous les individus et groupes de la société ne peuvent pas accéder au phénomène que nous acceptons en tant que société où ils ne peuvent pas réaliser leur plein potentiel. Selon De Haan, de nombreux décideurs politiques et spécialistes des sciences sociales définissent l'exclusion comme l'exclusion du marché du travail, la pauvreté extrême et la pauvreté matérielle dans la pratique, et un groupe minoritaire définit l'exclusion comme le non-respect des droits sociaux fondamentaux (De Haan, 1998). Selon ce dernier :

- L'exclusion sociale est l'opposée de l'intégration sociale, qui signifie faire partie de la société.

- L'exclusion sociale est un concept multidimensionnel qui englobe les domaines économiques, sociaux, culturels et politiques et se concentre sur des questions de relations de pouvoir, d'identité et des marchés du travail. Cette caractéristique du concept combine des notions comme la pauvreté, la privation, l'accès aux biens, services et actifs, et l'instabilité des droits sociaux.

- L'exclusion sociale résulte de processus dynamiques. Par conséquent, l'analyse doit prendre en compte la grande variété d'institutions, de mécanismes et d'acteurs qui causent l'exclusion.

Relation entre l'exclusion sociale et la pauvreté

Les similitudes et les différences entre le concept d'exclusion sociale et les concepts de pauvreté et de marginalisation dans la littérature actuelle n'ont pas été pleinement définies et continuent d'exister en tant que concept vague. Surtout lorsque nous étudions la relation entre l'exclusion sociale et la pauvreté, on peut se demander si cette distinction est simplement liée à une nouvelle étiquette ou apporte de nouvelles perspectives sur les désavantages et la politique sociale. Pour certains, l'exclusion sociale est un terme large incluant la pauvreté, pour d'autres, c'est une cause ou une conséquence de la pauvreté. Selon Atkinson, qui prétend que l'exclusion sociale et la pauvreté signifient la même chose, l'exclusion sociale n'est qu'un changement conceptuel d'orientation. Cela n'entraîne aucun changement dans le sens des études (Atkinson, 1998). Ce dernier affirme que les relations sociales et le facteur de dynamisme rendent l'exclusion sociale plus large que le désavantage multidimensionnel. Selon Abrahamson, la principale différence entre la pauvreté et l'exclusion sociale provient de leur apparition à des moments différents. La pauvreté est un phénomène classique lié à l'industrialisation et exprime le contraire du concept de richesse puisque la classe ouvrière est exploitée par les riches, c'est-à-dire la bourgeoisie. L'exclusion sociale, elle, est un phénomène postmoderne et est l'opposé de l'intégration. Elle fait référence à la section qui se sépare de la couche intermédiaire et qui est moins nombreuse dans la période post-industrielle (Abrahamson, 2005 : 15, 16). Pendant les années 1990, il était plus approprié d'utiliser le concept d'exclusion. Les groupes et les individus qui ne peuvent pas s'adapter à la mondialisation et à l'économie mondiale technologiquement restructurée peuvent facilement être exclus (Tekeli, 2000).¹⁵²

152. Atkinson, A. B. (1998), *Social Exclusion Poverty And Unemployment*, (Ed) Atkinson, A. B., Hills, J., *Exclusions, Employment and Opprtunity*, CASEpaper 4, Londres: Centre for Analysis of Social Exclusion.

Tableau 1 : Les différences entre l'exclusion sociale et la pauvreté.

Exclusion sociale	Pauvreté
Participation communautaire	Ressources financières
Relationnel	Distributif
Processus	Résultats
Droits civils	Droits économiques
De l'extérieur vers l'intérieur	De bas en haut
Dimension polyvalente	Dimension basée sur un aspect
Difficulté de la mesure	Facile à mesurer

(Kenyon, Lyons, Rafferty, 2002 : 208)

Le concept d'exclusion sociale met l'accent sur les processus et les relations sociales. Cependant, la mesure des conséquences de l'exclusion sociale est assez similaire aux analyses de la privation et de la pauvreté. La privation multidimensionnelle et le manque de compétence soulignent la question de ne pas pouvoir participer à la société pour des raisons découlant de difficultés. Selon Williams et Pillinger, les études sur la pauvreté se concentrent sur des ressources financières insuffisantes vu que le concept d'exclusion sociale prend également en compte les relations sociales telles que le pouvoir et le contrôle, les processus de marginalisation et d'exclusion et leur influence (Barnes, 2002 : 6).¹⁵³

Tableau 2 : Comparaison des concepts d'exclusion sociale et de pauvreté

	Pauvreté	Exclusion sociale
Hypothèse de base	Le faible revenu comme forme d'inégalité	Faible chance de participation sociale et ne risque que cela représente pour la stabilité sociale
Point de référence	Égalité / inégalité Allocation des ressources Revenu minimum	•Faire partie de la société ou non •Participation sociale/intégration •Droits sociaux
Qualification	Unidimensionnel Statut Traite des facteurs structurels	• Multidimensionnel Attribut / processus cumulatif Traite des facteurs structurels et de la perception individuelle

(Bohnke, 2001)

153. -Barata, Pedro (2000), *Exclusion sociale en Europe : enquête sur la littérature*, Fondation Laidlaw.

-Barry, Brian (1998), *Social Exclusion, Social Isolation and the Distribution of Income*, Centre for Analysis of Social Exclusion, Case Paper 12, London School of Economics,

L'exclusion sociale montre le passage de l'analyse relative basée sur la rareté des ressources et la distribution à l'analyse relationnelle qui inclut les processus de relations de pouvoir et de marginalisation de l'exclusion (Barata, 2000 : 4). Bien que les débats sur la pauvreté portent sur la classe et la division, l'exclusion sociale couvre les dimensions socioculturelles de la classe et de sa marginalisation (Barry, 1998). De plus, l'exclusion sociale inclut le faible engagement des individus envers la société et leur incapacité à participer à la société.¹⁵⁴

• Les causes et les conséquences de l'exclusion sociale

2-1 LES CAUSES DE L'EXCLUSION SOCIALE

2.1.1. Facteur politique et économique

Depuis l'indépendance, l'évolution globale de la pauvreté au Maroc s'explique en grande partie par l'évolution du contexte macroéconomique global, la répartition des gains de croissance et le manque chronique de politiques économiques cohérentes pouvant protéger le pays de changements en constante évolution. En général, le pays connaît une faible croissance économique depuis longtemps ; cette croissance a été inégale et inégalement répartie pendant longtemps. Les quelques taux de croissance positifs significatifs atteints au cours de certaines années ne masquent en aucun cas leur faiblesse globale ou leur faible impact sur la réduction de la pauvreté.

La politique adoptée par les pouvoirs publics en matière de salaires matériels a toujours soutenu le relèvement de la valeur nominale du salaire minimum interprofessionnel minimum (SMIG) et du salaire minimum agricole minimum (SMAG). Bien que l'inflation ait un impact négatif sur les conditions de vie, mais dans une mesure limitée, cette politique a relativement protégé certaines classes défavorisées (les travailleurs et ceux qui perçoivent effectivement ces salaires) d'une plus grande érosion du pouvoir d'achat. Bien entendu, l'ajustement de ces salaires ne compense pas toujours les bénéficiaires de la perte de pouvoir d'achat, mais cette politique protège, dans une certaine mesure, ce groupe de personnes d'une pauvreté accrue. Malheureusement, même si on le compare à des pays ayant des niveaux de développement comparables, le secteur social marocain est encore bien en deçà des attentes.

154. De Haan, Arjan (1999), *Exclusion sociale : vers une compréhension holistique de la privation*, Département du développement international, Londres.

2.1.2. Facteurs exogènes et pauvreté

Parmi les facteurs qui déterminent de manière décisive le développement et la performance de l'économie marocaine et qui ont un impact direct sur la pauvreté, on retrouve naturellement le niveau de mobilité agricole. Cependant, ces fluctuations sont importantes et la tendance générale est plutôt défavorable : le Maroc est connu pour avoir « une bonne situation agricole » et inversement. Les résultats des mouvements agricoles se reflètent dans l'impact sur l'emploi, la production, les revenus, la consommation et les niveaux de pauvreté. Malheureusement, ces données typiquement externes sont devenues de plus en plus structurées, compliquant la gestion a priori simple des ménages pauvres et créant des difficultés supplémentaires importantes pour l'ensemble de la population. Bien que cette question n'ait pas été sérieusement analysée, il est probable qu'il existe un autre facteur plus ou moins externe qui est susceptible d'avoir un impact considérable sur l'évolution de la pauvreté au Maroc. Des estimations basées sur les données de l'ENNVM 90-91 montrent qu'environ 500 000 personnes ont bénéficié de transferts à l'étranger. Sans ces derniers, et grâce à une analyse comptable, il semble qu'environ 180000 personnes tomberont sous le seuil de pauvreté.¹⁵⁵

2.1.3. Facteurs politiques

Les formes et facteurs d'exclusion se retrouvent également dans le désengagement de l'État, la lourdeur et l'inertie du gouvernement, la décentralisation des partis politiques et des syndicats, les réticences du secteur entrepreneurial et les motivations négatives de l'État. On les retrouve également en l'absence de projets sociaux clairement définis. Ce manque de planification sociale se reflète également dans la nature des réformes généralement menées par les partis politiques dans divers ministères. Que ce soit par manque de temps, par manque de connaissances sur le terrain ou par blocage administratif, les réformes menées jusqu'à présent ont pris la forme d'« échappatoires sociales » plutôt que des réformes structurelles en profondeur. En outre, le chaos entre subventions et justice sociale a également conduit au maintien d'une relation de dépendance avec les citoyens. La plus ancienne organisation sociale du pays, l'assistance mutuelle d'État, en est un bon exemple. Elle a été créée à l'origine pour répondre aux urgences, et jusqu'à récemment, elle était encore une association caritative plutôt

155. Barata, Pedro (2000), *Exclusion sociale en Europe : enquête sur la littérature*, Fondation Laidlaw.

-Barry, Brian (1998), *Social Exclusion, Social Isolation and the Distribution of Income*, Centre for Analysis of Social Exclusion, Case Paper 12, London School of Economics,

qu'une agence de développement, ce qui donnait à ses bénéficiaires le statut d'assistés permanente.

2.1.4 Facteurs culturels

Si la société traditionnelle est faite d'interdictions, elle n'est pas exclusive. En effet, bien que les deux termes « interdiction » et « exclusion » aient des significations obligatoires et sanctionnées, ils n'ont jamais le même but. Les interdictions sont parfaitement intériorisées et implicitement acceptées car, contrairement à l'exclusion, les interdictions garantissent généralement la cohésion et l'équilibre des sociétés traditionnelles et sont donc inscrites dans la mémoire collective. À notre connaissance, le rejet de l'unité sous quelque forme que ce soit et l'échec dans le sens de l'honneur sont de rares facteurs de rejet.

Le système d'alliance le plus souvent scellé par des mariages entre groupes ou familles est l'une des composantes de la cohésion sociale. On constate que le mariage avec certaines classes inférieures est interdit. C'est le cas des « primitifs », descendants d'anciens esclaves exerçant des métiers qui leur sont réservés (potiers, forgerons). Néanmoins, ils sont intégrés par la «tada» et sous la protection de la tribu. Jusque vers 1980, à l'exception de certaines provinces du sud, ils ne pouvaient se marier qu'entre eux (Goulmima, Rissani), mais avec leur croissance économique, cette interdiction disparaît lentement. Bien que l'interdiction soit restrictive, elle peut être assurée en même temps, car en cas d'erreur et si des sanctions sont imposées, elles sont collective et se reflètent dans toute la communauté. Afin d'éviter qu'elles ne soient dépassées, ces interdictions sont érigées en tabous et donc insurmontables, car s'exclure de la tribu, c'est perdre toute existence légale. De l'extérieur, cette société est très démocratique, parce que l'absence de contrôle évident est en fait obligatoire, car elle oblige les gens à faire un auto-examen permanent, et tout le monde vit constamment sous l'œil vigilant de ce groupe.

2-2. LES CONSÉQUENCES DE L'EXCLUSION SOCIALE

Ce que le concept d'exclusion sociale ajoute aux études sur la pauvreté est controversé. Jusqu'à récemment, il était courant de mesurer le taux de pauvreté en se concentrant sur le revenu disponible ou les dépenses de l'individu pendant une certaine période dans les études sur la pauvreté. Aujourd'hui, il a été observé que ce point de vue reste assez étroit en raison des discussions et des éléments d'exclusion sociale. Les discussions sur le concept d'exclusion sociale, de pauvreté et de désavantage ont pris un nouvel élan. Selon Room, quatre éléments de base ressortent de cette nouvelle définition (Room, 1999 : 167) : Celles-ci ;

- le passage de la dimension financière au désavantage multidimensionnel ;
- le passage de l'analyse statique à l'analyse dynamique ;
- le passage des ressources des individus et des ménages aux ressources locales.
- la stratification et les inconvénients de la division.

Selon Room, si aucun de ces quatre éléments importants ne peut être expliqué par lui-même, ce concept peut être expliqué lorsqu'ils s'associent aux autres. De plus, il est donné que ces facteurs sont pris en compte dans les études sur la pauvreté, donc il est impossible de dire qu'un élément émerge directement dans le concept d'exclusion sociale.

II- Remèdes : stratégie de lutte contre l'exclusion sociale et de passage vers l'inclusion sociale

D'une manière générale, une politique efficace de réduction de la pauvreté doit avoir un impact positif sur la pauvreté monétaire à travers l'augmentation directe ou indirecte du revenu des ménages, ou en répondant aux besoins fondamentaux de la population, en ayant un impact positif sur les conditions de vie, ou finalement en ayant un impact positif sur le potentiel, en améliorant l'accès des familles aux soins de santé, à l'éducation et aux services de formation. En conséquence, les stratégies de réduction de la pauvreté doivent inclure des projets économiques (création d'emplois) ou des projets sociaux (éducation, santé, logement, etc.) ayant un impact direct ou indirect sur les revenus, ou enfin inclure des projets d'infrastructure (routes, eau, électricité, etc.) etc.). Par conséquent, dans une perspective multicritères, une évaluation objective des politiques de réduction de la pauvreté doit préserver tous ces aspects à la fois.

1. CAS DU MAROC

À travers une analyse rapide de toutes les politiques économiques engagées dans ce sens depuis l'indépendance du pays, il est clair que le Maroc n'a pas réussi à formuler des politiques efficaces de réduction de la pauvreté. Tout comme les inégalités, elles ont même augmenté à certaines périodes. En fait, avec le PAS et son paquet de politiques économiques.

Atteindre des taux de croissance élevés devrait faire tomber l'arrosage entre les mains des pauvres et conduire automatiquement à la réduction de la pauvreté. Les autorités marocaines ont progressé et adhèrent depuis longtemps à la devise : «Avec le privilège de l'équilibre économique, la société va ...». Le temps et l'expérience montrent que cette stratégie ne peut pas éliminer automatiquement la pauvreté. Bien entendu, les politiques et programmes mis en œuvre comportent des éléments et,

avec le soutien d'autres parties, ces éléments peuvent réduire la pauvreté. Celles-ci incluent certains plans de déploiement de ressources publiques pour répondre aux besoins de la population en matière de nourriture, de soins de santé, d'éducation, de logement et d'équipements publics. À en juger par le passé, ces politiques semblent mal conçues, et leur mise en œuvre laisse à deviner.

En effet, dans les conditions de pauvreté extrême du pays après l'indépendance dans les années 60 et 70, il est illusoire de penser que la croissance économique seule peut répondre aux besoins du développement et de lutte contre la pauvreté. Aujourd'hui, cette carence est reconnue et le sort des pauvres du pays n'est plus déterminé par le processus instable et incertain de croissance économique. Par la suite, et pendant plus d'une décennie, les politiques de développement économique et social ont été adaptées.

- L'axe économique de la fiche de données de sécurité indique que la lutte contre la pauvreté chronique passe par une croissance économique forte et soutenue, tout en répartissant ses bénéfices de manière plus équitable. Cette croissance est censée aider directement les pauvres, au moins en partie, grâce à de nouvelles opportunités d'emplois et aux revenus générés. Elle est également indirecte, car elle permet au gouvernement de financer des programmes de réduction de la pauvreté.

- L'axe développement du capital humain montre que la véritable lutte contre la pauvreté passe par le développement des pauvres, notamment l'accès des groupes vulnérables aux services sociaux de base et à toutes les infrastructures. L'objectif à long terme est de renforcer la capacité de la population à générer des revenus durables, contribuant ainsi à sortir de la pauvreté.

- L'axe de l'aide sociale aux pauvres est le plus évident dans la population, mais il est moins efficace à long terme. Afin d'éviter que ce type d'assistance ne favorise la dépendance, qui deviendra une plus grande source de vulnérabilité à l'avenir, la stratégie de réduction de la pauvreté ne retient ces interventions que pour des catégories particulières de groupes vulnérables : enfants abandonnés ou sans famille, personnes âgées sans soutien, mères de famille sans ressources fixes, sans-abris, personnes handicapées incapables de se déplacer, etc.

- Les trois piliers de la stratégie de réduction de la pauvreté ont été déclinés de plusieurs manières. Certains d'entre eux sont de nature structurelle et leur objectif principal est d'améliorer l'accès des travailleurs pauvres au travail et aux ressources productives. Le deuxième ensemble de mesures vise à renforcer et augmenter le niveau de pertinence des différents filets de sécurité pour aider les pauvres. Certains autres pays, même des pays macroéconomiques, ont tenté de rationaliser les dépenses sociales publiques en les réorientant vers le

secteur social. Depuis l'établissement de la fiche de données de sécurité, le secteur social a été placé au centre des priorités, même au niveau du budget. Les actions récentes en la matière ont été efficaces, mais leur efficacité est encore difficile à évaluer aujourd'hui : la mise en place de l'Agence de Développement social (ADS) (1999/2000), dont la mission est de promouvoir l'amélioration durable du cadre de vie du pays et des franges les plus vulnérables ; la création la Fondation Hassan II pour améliorer le logement social, les infrastructures routières, les projets d'irrigation, le tourisme, les sports et la culture, les projets de microfinance... ; L'adoption et la mise en œuvre des réformes éducatives ; adopté en 1998 sur la structure financière de la microfinance La loi sur la façon dont ça marche (cette pratique existe depuis le début des années 1990). L'impact réel du tableau de données sur la pauvreté, ses forces et ses faiblesses, est nécessaire si nous voulons faire des recommandations dans les années à venir. Des recherches ont été menées dans ce sens.

D'un autre côté, le récent « Plan de développement économique et social » (2000-2004) présente nos aspirations actuelles. Il est prudent que ce plan ne fixe pas explicitement des valeurs cibles pour divers indicateurs de développement humain ou de pauvreté, mais son objectif est de compenser les retards enregistrés à tous les niveaux. Cela reconnaît non seulement clairement l'existence de ces retards, mais montre également l'ambition de les réduire. Aujourd'hui, à travers la profonde réforme du système d'éducation et de formation, les objectifs adoptés dans la stratégie de développement sont encore rétablis dans le nécessaire développement des ressources humaines, avec une mention spéciale pour la lutte contre l'alphabétisation et l'éducation de base universelle. Cet objectif est très cohérent avec les indicateurs de réduction de la pauvreté à long terme et l'amélioration des deux indicateurs de développement humain (IDH et IPH). La promotion d'autres composantes du développement social est également l'un des objectifs de ce dernier plan de développement. En cherchant à satisfaire plus largement les besoins fondamentaux des populations, et visant à étendre la protection sociale et à réduire l'écart entre les riches et les pauvres, le plan s'inscrit naturellement dans la continuité de la SDS. À cet égard, une stratégie globale de développement social devrait être mise en œuvre. En termes de mesure du bien-être et d'amélioration du bien-être, le plan s'est fixé comme objectif d'augmenter la consommation par habitant de 2,6 % par an entre 2000 et 2004. Les premiers chiffres indiquent que cet objectif ne sera pas atteint. On estime que ce ratio est d'environ 1,8 %. Un taux aussi bas n'est qu'un niveau moyen et ne peut compenser la baisse réelle enregistrée au cours des années 90 au même rythme. De plus, comme ce ne sont généralement pas les ménages pauvres qui tirent le meilleur parti de la

croissance, l'impact sur la pauvreté peut être négligeable et les inégalités peuvent encore augmenter. Une analyse plus détaillée devrait être menée dans ce sens, reliant les taux de croissance économique aux indices de pauvreté et d'inégalité, pour tenter de prédire l'évolution future de ces deux phénomènes dans les prochaines années¹⁵⁶.

Conclusion et synthèse

Le concept d'exclusion sociale, qui est un élément des relations sociales en son centre, exprime que les individus qui ne peuvent pas disposer de ressources suffisantes ne se considèrent pas comme faisant partie de la société et que leurs liens avec la société sont rompus. Comme dans de nombreux pays du monde, l'existence de groupes défavorisés confrontés au risque d'exclusion sociale dans notre pays a fait du concept d'exclusion sociale sa place dans la littérature de la protection sociale. Au vu de cette situation, l'État devrait fournir la protection sociale nécessaire aux personnes qui se trouvent dans de mauvaises conditions économiques et qui ne peuvent pas recevoir un soutien adéquat de leur famille et de leurs milieux sociaux. Les personnes et les groupes menacés d'exclusion sociale telle que les personnes en situation de handicap, les personnes âgées, les femmes et les chômeurs devraient bénéficier d'une protection sociale complète. Ainsi, l'exclusion sociale peut être réduite en garantissant la justice sociale et la solidarité.

En conclusion, l'exclusion sociale, qui est l'un des concepts les plus importants dans le domaine de la politique sociale aujourd'hui, est utilisée pour désigner les individus qui ne peuvent pas s'intégrer dans la société. C'est un concept plus large que la pauvreté, et la lutte contre l'exclusion sociale vise à faire, à nouveau, des individus une partie de la société. Pour le cas du cas marocain, il convient de souligner que la stratégie d'inclusion sociale est en phase d'exécution il reste à déterminer l'écart entre les objectifs et les réalisations pour évaluer l'efficacité du projet pour le milieu urbain et rural.

Bibliographie

Abrahamson, P. (2005), « Nouvelles formes d'inégalités dans les sociétés contemporaines », Congrès danois de sociologie, Université de Roskilde, [http://www.sociologkongres.dk/papers/socialulighed / socialulighed_Peter_Abrahamson_pap.pdf](http://www.sociologkongres.dk/papers/socialulighed/socialulighed_Peter_Abrahamson_pap.pdf).

Alden, Jeremy et Thomas, Huw (1998), « L'exclusion sociale en Europe : contexte et politique », *International Planning Studies*, Vol : 3, Numéro 1, p. 7-14.

156. rt7pauvretea488pages.pdf (e-monsite.com)

Atkinson, A. B. (1998), *Social Exclusion Poverty And Unemployment*, (Ed) Atkinson, A. B., Hills, J., *Exclusions, Employment and Opprtunity*, CASEpaper 4, Londres: Centre for Analysis of Social Exclusion.

Atkinson, Rob et Davoudi, Simin (1999), «Social Exclusion and the British Planning System», *Planning Practice & Research*, Numéro: 14, No: 2, p. 225-236.

Atkinson, Rob et Davoudi, Simin (2000), « Le concept d'exclusion sociale dans l'UE », *Journal of Common Market Studies*, Volume : 38, Numéro : 3.

Aytac, Serpil (2006), « Services sociaux et exclusion sociale », Séminaires des Lumières à la lumière de la science, Université d'Uludağ, Bursa.

Barata, Pedro (2000), *Exclusion sociale en Europe : enquête sur la littérature*, Fondation Laidlaw.

Barry, Brian (1998), *Social Exclusion, Social Isolation and Distribution of Income*, Centre for Analysis of Social Exclusion, Case Paper 12, London School of Economics,

Becker, Saul (1997), *Répondre à la pauvreté*, Longmann, Greta Britain.

Bhalla, A. et Lapeyre F. (1997), « Exclusion sociale : vers un cadre analytique et opérationnel », *Développement et changement*, Vol : 28, Numéro : 3.

Bohnke, Petra (2001), *Plus rien à perdre ? Comparaison de la pauvreté et de l'exclusion sociale : preuves empiriques sur l'Allemagne*, Centre de recherche en sciences sociales, Berlin, FS 111-402.

Byrne, D.S. (1999), *Social Exclusion, Issues in Society Series*, Open University Press, Buckingham.

De Haan, Arjan (1998), « L'exclusion sociale : un concept alternatif pour l'étude de la privation ? », *Bulletin IDS*, Numéro : 29, No : 1, p. 10-19.

De Haan, Arjan (1999), *Exclusion sociale : vers une compréhension holistique de la privation*, Département du développement international, Londres.

De Haan, Arjan (2000), «Exclusion sociale : enrichir la compréhension de la privation », *Études sur la pensée sociale et politique*, Vol : 2, p. 22-40.

Dowling, Monica (1999), « Exclusion sociale, inégalités et travail social », *Politique sociale et administration*, Vol : 33, Numéro : 3, p. 245-261.

Hobcraft, John (2002), *Social Exclusion and the Generations*, (Eds.) Tania Burchardt, Julian Le Grand, David Piachaud, *Understanding Social Exclusion*, Oxford University Press, Oxford, Royaume-Uni.

Kenyon, S., Lyons, G., Rafferty, J. (2002), «Transport and Social Exclusion: Investigating the Possibility of Proming Inclusion Through Virtual Mobility», *Journal of Transport Geography*, Vol: 10, Numéro: 3, s. 207-219.

Webographie

Rapport Pauvreté et Facteurs d'Exclusion Sociale, perspective 2025, 9954-405-18-6 N° Dépôt Légal 2005/2609

Lien : [rt7pauvretea488pages.pdf \(e-monsite.com\)](#)

Rapport du HCP, *PROSPECTIVE « MAROC 2030* Exclusion, inégalité et pauvreté : la transition sociale et ses déterminants, Avril 2006

Lien -Prospective Maroc 2030 - Exclusion, inégalité et pauvreté_ la transition social et ses déterminants (1).pdf

Ségrégation spatiale et inégalités scolaires : Analyse des Disparités entre Milieux Urbain et Rural

Mariem Liouaeddine¹⁵⁷

Résumé :

Le présent article a pour objectif de mesurer la démocratisation et la ségrégation scolaire au Maroc.

Les résultats montrent que l'enseignement primaire a réalisé une démocratisation quasi égalisatrice. En outre, cette démocratisation est de moindre ampleur dans les niveaux supérieurs. Dans le secondaire collégial, la démocratisation est qualifiée d'uniforme alors que pour le lycée, la démocratisation est ségrégative.

L'analyse de la ségrégation montre que malgré l'amélioration du contact entre la population rurale et urbaine, l'indice de dissimilarité montre la répartition inégale dans l'espace de la population rurale et son isolement dans les unités spatiales.

Mots-clés : Ségrégation, inégalités, éducation

Classification JEL : D36 ; I2

Abstract:

This study aimed to measure democratization and segregation in Morocco. The results show that primary education has achieved almost equal democratization. Moreover, democratization is lower at higher levels; thus, in secondary school, democratization is described as uniform, whereas in high school, democratization is segregated.

157. ORCID : 0000-0002-5824-1590

The analysis of segregation shows that despite the improvement in the contact between rural and urban populations, the dissimilarity index shows unequal spatial distribution and isolation of the rural population.

Keywords : Segregation, inequalities, education

JEL classification : D36 ; I2

Introduction

Les inégalités sociales et spatiales représentent des enjeux majeurs pour les décideurs publics dans la mesure où l'efficacité des interventions publiques en faveur de la population sociale moins favorisée repose de plus en plus sur un ciblage efficace et optimal. Dans ce sens, l'identification de la population ou du territoire à cibler s'avère essentielle et repose sur l'étude de la population ségréguée. En effet, les indices quantitatifs de ségrégation sont des outils puissants pour résumer les relations spatiales entre les groupes de population et fournit ainsi une base pour l'analyse et l'intervention des politiques publiques.

La question de la ségrégation n'est pas nouvelle, en effet, les individus sont ségrégués de nature selon plusieurs critères : le sexe, l'âge, la langue, la religion, la couleur. En outre, il existe d'autres formes de ségrégation en dehors de la volonté des individus, qui sont la conséquence d'un ensemble de variables inter liées et complexes qui peuvent donner lieu à des inégalités. Dans ce sens, la ségrégation implique la répartition inégale des différents groupes de population au sein d'un système de logement local ou régional et/ou selon des critères socioéconomiques. Cependant, la ségrégation n'implique pas nécessairement une discrimination, le terme signifie qu'il existe une disparité entre les groupes qui peut être, tout simplement la conséquence de différences dans les choix effectués par les hommes ou les femmes (Silber & Fluckiger, 1999).

La perception que cette répartition peut avoir des significations différentes a poussé White (1983), à distinguer deux types de ségrégation : la ségrégation sociologique et la ségrégation géographique. Alors que la première étudie le manque d'interaction entre les groupes sociaux, le deuxième type de ségrégation signifie une inégalité dans la répartition des groupes sociaux dans l'espace physique. Malgré la corrélation qui peut exister entre la ségrégation géographique et sociologique, la présence d'un type de ségrégation ne nécessite pas l'autre.

La ségrégation sociologique, renvoie à un champ d'analyse fécond qui a donné lieu à diverses études dans ce sens. En effet, plusieurs recherches ont étudié la relation de la ségrégation avec plusieurs aspects tels que la race et l'ethnie, le genre, l'immigration, l'appartenance à une classe socioprofessionnelle et les effets de pairs etc.

Aux États-Unis, où la ségrégation a reçu une attention croissante depuis le début du mouvement des droits civiques dans les années 1950 (entre afro américains et les américains de couleur blanche), la plupart des études dans ce sens se concentrent sur les questions raciales (Clark, 1991 ; Duncan et Duncan, 1955 ; Massey et Denton, 1987,1993 ; (Billings, Deming, & Rockoff, 2012) ; (Bifulco & Ladd, 2006) etc.). Cependant, en Amérique latine comme en Europe, la plupart des études se concentrent sur la ségrégation socio-économique (Feitosa et al 2007, Merle, Goux et Maurin, Duru-bellat etc.). Pour le cas des pays en développement, peu de travaux académiques se concentrent sur la problématique de la ségrégation géographique et scolaire.

En effet, l'analyse de la ségrégation géographique et scolaire s'avère essentielle compte tenu des enjeux socioéconomiques qui en découlent dans la mesure où, une situation d'inégalité scolaire génère sensément une avalanche d'inégalités de dimensions sociales et d'accès à l'emploi, ainsi que des écarts salariaux importants ce qui pourrait conduire à la marginalisation des groupes au sein d'une société.

Dans ce sillage, une littérature aussi bien théorique qu'empirique a émergé dans la perspective d'étudier le lien connexe qui s'établit entre la ségrégation spatiale scolaire et les divers aspects sociaux (la santé, la démocratie, la criminalité, la cohésion sociale) et économiques (la répartition des revenus, la croissance économique etc.) de la société. Comprendre les liens entre la ségrégation spatiale scolaire et ces aspects peut aider à élaborer des politiques plus globales et plus efficaces pour lutter contre des problèmes sociaux complexes.

C'est dans ce sens que le présent travail de recherche propose l'étude de l'intensité de la ségrégation géographique et scolaire pour le cas du Maroc. Le choix de ce pays est justifié l'importance qu'il accorde à l'éducation suite aux différentes réformes éducatives menées dès lors de son indépendance et pour lequel plusieurs indicateurs indiquent la persistance de dysfonctionnements en éducation, notamment, la prépondérance des redoublements et de l'abandon principalement auprès de la population issue du milieu rural (CSEFRS, 2019).

La première section présente un survol des travaux théoriques et empiriques autour de la ségrégation spatiale et scolaire tout en mentionnant les conséquences et les enjeux sociaux, économiques et politiques qui en découlent. La seconde section propose de mesurer la démocratisation de l'éducation au Maroc et d'identifier le type ségrégation dans le système éducatif entre milieu urbain et rural à l'aide de l'indice de « dissimilarité » de Otis Dudley Duncan and Beverly Duncan (1955).

Les résultats laissent entrevoir l'existence d'une ségrégation spatiale en défaveur du milieu rural au Maroc ce qui signifie une répartition

scolaire inégale dans l'espace de la population minoritaire représentée par les enfants scolarisés en milieu rural par rapport au milieu urbain.

1. Cadre théorique :

D'un point de vue global, Musterd (2020) avance que les divisions sociales se reflètent dans des modèles spatiaux tels que des concentrations résidentielles séparées de personnes riches dans des communautés fermées et de ménages plus pauvres dans des quartiers « de type ghetto ». De ce fait, l'exclusion des lieux et une différenciation spatiale accroît la ségrégation spatiale, ce qui se traduit par de nouvelles inégalités sociales.

Pour Feitosa (2010), le concept de la ségrégation spatiale fait référence en générale à l'idée de la distance ou de l'isolement d'un groupe social dans un environnement urbain. Dans le domaine urbain, les études portent principalement sur les formes et l'intensité de la ségrégation, abordées à partir de la mesure de la distribution/concentration spatiale des catégories sociales et ethniques et de ses effets sur l'intégration sociale, les inégalités, les modes de vie et les rapports entre les différents groupes. Ainsi, Castells (1972) définit la ségrégation spatiale comme « *la tendance à l'organisation de l'espace en zones à forte homogénéité sociale interne et à forte disparité sociale entre elles, cette disparité étant comprise non seulement en termes de différence, mais de hiérarchie* ».

La majorité des études qui traitent la question de la ségrégation urbaine sont contemporaines et tendent à se focaliser sur l'origine ethnique comme critère de distribution de la population en particulier celui des villes américaines. Ceci est dû au fait que l'analyse sociale de l'espace a été développée par l'école de Chicago de la sociologie urbaine fondée en particulier sur les travaux de Park (1925), Louis Wirth (1928) et Ernest Burgess (1925, 1928), qui ont travaillé sur l'hypothèse de l'écologie sociale pour expliquer la répartition de la population dans les villes.

D'une part, Park avance l'idée principale selon laquelle il y avait des « zones naturelles » où les communautés homogènes ont émergé, avec leurs propres systèmes de valeurs et de relations symboliques spécifiques. “*Every natural area has, or tends to have, its own peculiar traditions, customs, conventions, standards of decency and propriety, and, if not a language of its own, at least a universe of discourse, in which words and acts have a meaning which is appreciably different for each local community.*” (Park, 1952, p. 201). Ainsi, selon lui, ce modèle écologique est censé refléter la caractéristique majeure des villes, qui ont été organisées en cercles concentriques occupées par les activités administratives, commerciales, industrielles et résidentielles.

D'autre part, selon (Wirth, 1928) l'existence d'un mode de vie urbain est considérée comme le résultat de cette morphologie spatiale qui a

permis l'identification des communautés qui ont habité la ville. Sur la base de ces concepts, on entend par la ségrégation l'emplacement précis d'un certain nombre de groupes sociaux dans une région par rapport à d'autres.

Dans les travaux qui ont succédé, la distance spatiale est considérée comme une expression de la distance sociale. D'une part, la conception marxiste considère la ségrégation comme l'expression des inégalités sociales et reflète l'appropriation inégale des terres, des biens et services par les différentes classes sociales. D'autre part, la pensée néo-classique considère les capacités individuelles et les choix comme les facteurs déterminants de l'occupation de certains lieux dans les territoires de la ville. Des analyses plus récentes considèrent que la ségrégation urbaine est due à la mondialisation. A ce niveau, trois mécanismes sont souvent considérés comme les causes du phénomène :

- La diffusion des idées libérales sur toute la planète causée par la mondialisation qui a entraîné des changements dans le modèle de la politique urbaine réglementaire et contribué à la libéralisation du marché foncier.
- Les prix de l'immobilier qui sont devenus parmi les mécanismes les plus importants dans la détermination des lieux d'habitation (cet aspect a été étudié par (Musterd, 2020) (Nechyba, 2003b.) ; (Lucas & Figlio, 2004) ; (Chakrabarti & Roy, 2012) ; (Ferreyra & Epple, 2008) et bien d'autres).
- La privatisation des services urbains qui accroît les inégalités dans l'accès aux services publics et équipements collectifs, notamment en ce qui concerne la qualité de ces services.

La partition sociale sur le territoire urbain donne lieu à certain nombre de conséquences telles que la création d'opportunités dans des zones d'élites et le blocage des possibilités d'accès à des zones qui sont plus vulnérables à la pauvreté et l'exclusion sociale donnant lieu à une situation de souffrance des personnes non intégrés, stigmatisation et de tensions diverses entre les individus ou les groupes sociaux.

En effet, Shamskooshki (2021) analyse la ségrégation spatiale à Téhéran en Iran et montre que la ségrégation agit aussi sur la structure des opportunités. La population ségréguée (issue de quartier moins favorisés à Téhéran) profite moins des opportunités économiques. Dans son ouvrage, ce chercheur propose que la conception des politiques anti-ségrégations soit préalablement basée sur une identification des causes de la ségrégation.

La ségrégation peut avoir des externalités positives ou négatives selon les caractéristiques de la population. En effet, à travers l'étude concernant les travailleurs qualifiés et les travailleurs peu qualifiés Bénabou (1993),

montre que les zones ségréguées qui agglomèrent des populations en difficulté pénalisent l'investissement dans le capital humain des non qualifiés via les effets de pairs et contribue à les exclure du marché du travail. Il considère également que la ségrégation est le résultat naturel d'un système éducatif privé sélectif et accompagné d'une politique de logement elle-même basée sur la ségrégation.

Crane (1991), construit une théorie du ghetto où la mauvaise qualité du voisinage se propage dans l'espace comme une maladie contagieuse. Par ailleurs, Diaz, Garrido, & Vargas (2021), montrent que les zones spatiales caractérisées par des travailleurs hautement qualifiés produisent des retombées positives sur la productivité des travailleurs hautement qualifiés qui compensent largement la perte de productivité des travailleurs peu qualifiés due à leur exclusion.

En plus de la dimension géographique, d'autres travaux se sont concentrés sur la dimension scolaire.

Dans cette même logique, Billings, Deming, & Rockoff (2012), étudient la ségrégation dans les écoles américaines du programme (CMS) « Charlotte-Mecklenburg schools » et avancent que les étudiants blancs et les minorités obtiennent de moins bons résultats aux examens du secondaire quand ils sont affectés dans les écoles avec des élèves plus minoritaires. De même, les étudiants blancs sont d'environ 1,5 point de pourcentage moins susceptibles d'obtenir leur diplôme d'études secondaires ou poursuivre leurs études dans un collège de quatre ans lorsqu'ils sont affectés dans les écoles avec des élèves minoritaires.

Pour sa part, Zenou (2000), modélise la relation entre quartiers ségrégués en combinant les effets croisés d'un marché foncier urbain et d'un marché du travail imparfait et montre que l'isolation sociale des populations fragiles dans certains quartiers réduit leur capacité future à trouver un emploi. Massey et Denton (1993), ont montré que la ségrégation raciale de populations noires aux États-Unis est à l'origine de la persistance de la pauvreté et des inégalités sociales, avec l'apparition d'une culture « de ghetto » spécifique qui entérine la rupture des populations ségréguées avec le reste de la société. Feitosa (2010), étudie la ségrégation au Brésil, et montre comment la baisse des niveaux d'inégalité des revenus participe à l'intégration spatiale des différents groupes sociaux.

Valenzuela, Bellei, & Ríos (2014) étudient la ségrégation scolaire par statut socio-économique (SSE) au Chili, et montrent premièrement que l'ampleur de la ségrégation est très élevée au Chili (l'indice de Duncan variait de 0,50 à 0,60 en 2008), deuxièmement, les résultats démontrent que la ségrégation scolaire a augmenté légèrement au Chili, en particulier dans les lycées (publics et privés), troisièmement, les écoles privées sont plus ségréguées que les écoles publiques. Les auteurs signalent

que certaines dynamiques de marché opérant dans l'éducation chilienne comme la privatisation, le choix de l'école et le paiement des frais de scolarité.

Ces constants sont important pour les politiques éducatives élaborées en présence conjointe d'une éducation publique et privée.

Dans ce sens, Yao, Wong, Bailey, & Minton (2019), soulignent que la mesure de l'intensité de la ségrégation est un outil puissant pour résumer les relations spatiales entre les groupes de population et sert de base pour l'analyse et l'intervention des politiques publiques.

De ce fait, les études sur la ségrégation spatiale aident à comprendre les processus socio-spatial qui tiennent compte de la structuration des villes et des mécanismes qui produisent des interactions entre les différents groupes et classes sociales. De même, elles éclairent sur les mécanismes qui produisent la ségrégation urbaine pour minimiser ses effets, vu que cette dernière est multidimensionnelle. De ce fait, une série de mesures de la ségrégation a été développée dans ce sens notamment pour étudier la ségrégation scolaire..

LA SÉGRÉGATION SPATIALE ET LA SÉGRÉGATION SCOLAIRE

Les études sur la ségrégation scolaire se sont intéressées à la distribution des élèves dans les établissements et les classes selon leur origine sociale et ethnique et à ses effets sur l'organisation, le climat et les performances scolaires des établissements et des classes.

Etablir un lien entre les deux types de ségrégation revient à considérer que les profils sociaux et ethniques des espaces territoriaux agissent sur le profil des établissements scolaires et inversement. La nature et la force de cette relation dépendent de plusieurs facteurs tels que: la stratification, la hiérarchisation sociale, les modes d'inscription dans les espaces urbains et les modes d'organisation des systèmes scolaires. Ainsi, dans les sociétés où l'affectation à un établissement scolaire est fortement régulée sur une base territoriale restreinte, le rapport entre un quartier et un établissement scolaire est plus ténu. De même, « *la localisation des élèves influence non seulement l'accessibilité physique aux établissements mais aussi l'accès à l'information, redoublant ainsi la distance sociale avec le système scolaire* » (Poupeau & François, 2008).

La relation entre ces deux types de ségrégation est simplement logique comme elle rejoint l'idée avancée par Duru-Bellat (2004), « *Dans la mesure où l'espace urbain est ségrégué, les établissements scolaires le sont eux-mêmes, puisque la sectorisation introduit un lien mécanique entre ségrégation urbaine et ségrégation scolaire* ». Pour le cas du Maroc, la relation entre les deux types de ségrégation est établie à travers

la « carte scolaire » par laquelle le lieu de scolarisation d'un enfant dans un établissement public est déterminé en fonction du lieu de résidence de ses parents rendant ainsi le processus d'orientation entre le marteau de la carte scolaire et l'enclume du choix de l'élève.

Cependant, le recours à des stratégies d'évitement peut renforcer la ségrégation (par exemple : le recours à des établissements d'enseignement privé par les classes aisées, la sélectivité scolaire, la stigmatisation des classes populaires, la diversification des filières etc.). De même, (Duru-Bellat, 2004) signale qu'il existe des disparités entre les classes, au sein d'un même établissement qui résultent des choix d'options des élèves et des pratiques de constitution des classes (Duru-Bellat, 2004).

Ceci conduit à un déséquilibre entre les deux secteurs d'enseignement qui tendent à creuser les écarts entre les établissements situés dans les quartiers moins favorisés et les quartiers favorisés.

En effet, une étude comparative internationale menée par Duru-Bellat (2004), montre que les pays où les établissements sont les plus ségrégués socialement sont aussi les pays où les inégalités d'acquis scolaires sont les plus marquées entre élèves.

De même, Trancart (2012), a procédé à la mesure de la ségrégation socio-spatiale pour montrer le lien entre ségrégation sociale, concurrence entre établissements scolaires et les performances des élèves au collège, en France, sur la période 1993-2009. Les résultats montrent que les moins bons résultats scolaires correspondent aux départements régionaux où existent les plus fortes disparités ou ségrégation scolaires et sociales. De même, le déficit le plus fort s'observe là où sont concentrés les élèves les plus en difficulté. Cependant, l'étude met en exergue un autre facteur déterminant dans la réussite scolaire qui est celui de l'expérience du personnel enseignant, même là où sont scolarisés des publics d'élèves défavorisés, un constat qui a également été mis en lumière par Duru-Bellat (2004). En effet, l'observation des caractéristiques des enseignants dans les départements français marqués par une sous réussite montre que les enseignants dans ces départements sont parmi les plus jeunes (cas de la Seine-Saint-Denis).

Aussi, Zeimer (2020) et McGrew (2019) montrent que les programmes et les tactiques immobilières peuvent aboutir à la ségrégation en matière de logement et qui se reflètent sur l'école. Les chercheurs proposent de ce fait d'agir sur les facteurs liés au foncier à travers des réformes de zonage pour créer des quartiers à usage et à revenus mixtes et à plus grande densité et de connecter les zones ségréguées aux autres zones géographiquement denses par des moyens de transports etc.)

Clotfelter, Ladd, & Vigdor (2010), ont analysé le marché du travail des enseignants de la Caroline du Nord aux Etats Unis dans les trois niveaux

d'enseignement (équivalents au : primaire, secondaire et lycée) pour examiner la mobilité des enseignants au cours de la période 1995-2004.

Les résultats montrent que les enseignants sont inégalement répartis entre les écoles. Cette répartition est déterminée non seulement par les politiques de l'Etat ou du district, mais aussi par les préférences des enseignants. Ils concluent que les motivations par le salaire sont moins efficaces pour retenir les enseignants très expérimentés et qualifiés dans les écoles fortement ségréguées (fortes proportions d'élèves issus des minorités et ou de familles défavorisées) mais sont un facteur de motivation relativement puissant pour garder les enseignants réguliers (moins qualifiés et expérimentés) dans leur école d'enseignement initiale.

Ces résultats reflètent le constat que les enseignants qualifiés sont à la fois plus sensible à la composition raciale et socio-économique des élèves d'une école et moins sensibles au salaire que leurs homologues moins qualifiés lorsqu'ils prennent des décisions au sujet de rester dans leur école actuelle, le passage à une autre école ou à un autre district, ou de quitter la profession enseignante.

De même, plus les écoles sont ségréguées (la ségrégation raciale en particulier), plus l'augmentation de la motivation salariale pour égaliser le terrain de jeu devient importante. Dans ce sens, l'étude démontre qu'une simulation du taux d'augmentation de salaire « *salary differentials* » susceptible d'attirer les enseignants qualifiés¹⁵⁸ et neutraliser l'effet de la large concentration d'élèves issus de milieu moins favorisés est de l'ordre de 40% à 50% du salaire.

Ceci renvoie à la conclusion que l'école peut elle-même être génératrice d'inégalités qui sont dues à la fois à la qualification du personnel enseignant et à ses choix d'enseigner ou non dans des écoles ségréguées. De même, la ségrégation scolaire peut être également due à certaines pratiques des familles quant à l'inscription de leurs enfants dans les écoles existants dans un secteur résidentiel donné.

En effet, Poupeau & François (2008), ont étudié certaines pratiques de placement scolaire¹⁵⁹ hors de l'établissement du secteur de résidence tout en intégrant les caractéristiques sociales des élèves et l'offre scolaire correspondante. Ainsi sur la population étudiée de 15000 élèves entrant en 6^e année dans un collège public de Paris en 2000, résident ou non dans le secteur de l'établissement, 67 % d'élèves respectent leur secteur d'affectation et 33 % est le pourcentage d'évitement de l'établissement

158. Attirer les enseignants pour enseigner ou changer l'école d'origine pour enseigner dans une école ségréguée.

159. On désigne par placement scolaire le fait pour une famille de scolariser son ou ses enfants dans un établissement donné, sans préjuger des motivations des familles, qui ne peuvent être réduites à un désir de fuir les secteurs populaires. ((Poupeau & François, 2008)

de secteur. Les deux auteurs expliquent ceci par le fait que les élèves issus de familles aisées habitent dans des quartiers dont les établissements scolaires sont les plus recherchés mais quand ils ne résident pas dans un quartier favorisé, ils adoptent la stratégie d'évitement et vont vers un établissement favorisé. Cependant, les élèves des catégories moyennes et populaires ne se dirigent pas massivement vers les établissements les plus favorisés mais vers des établissements dans leur voisinage plus ajustés à leurs caractéristiques sociales.

Dans ce sens, McGrew (2019) propose comme solutions aux stratégies d'évitement d'adopter des systèmes d'inscription ouverte qui permettent aux élèves de s'inscrire dans n'importe quelle école de leur quartier ou dans des écoles situées à proximité dans des quartiers voisins et des procédures de choix contrôlé qui permettent aux élèves de fréquenter une école de premier choix, tout en garantissant un accès équitable aux écoles les plus performantes.

Dans une autre perspective, Baye & Demeuse (2008), ont calculé des indicateurs de ségrégation académique et sociale concernant tous les élèves âgés de 15 ans, tout niveau scolaire et filière fréquentée confondus à partir de la base de données internationale PISA 2006 (de l'OCDE). Les résultats montrent que la propension à la ségrégation académique est corrélée avec la propension à la ségrégation selon la profession des parents. Ainsi, les systèmes qui sont peu académiquement ségrégués au niveau des écoles enregistrent des différences sociales faibles. Par contre, les systèmes plus ségrégatifs d'un point de vue académique tendent à accroître les différences de résultats entre les groupes sociaux. En outre, la ségrégation peut être également le résultat des choix individuels.

Ainsi, dans une analyse originelle des parcours (Trajectoires) scolaires selon la théorie des capacités de Sen, Olympio & Germain (2012), ont procédé à analyser comment l'environnement familial, socio-économique et culturel de l'individu influencent les choix des filières par les étudiants. Ainsi, en déterminant cinq trajectoires types pour un échantillon de 4218 individus, les deux auteurs montrent que l'appartenance à une trajectoire type est influencée par l'environnement socioculturel de l'individu. Ainsi, un père possédant un haut niveau de diplôme ainsi que l'inscription dans une bibliothèque sont deux facteurs qui diminuent le risque que son enfant poursuive des formations professionnelles.

De sa part, Duru-Bellat (2004), signale que l'école subit la ségrégation urbaine mais fabrique elle-même aussi de la ségrégation. De ce fait, plusieurs éléments interagissent dans le processus de ségrégation à savoir : les stratégies résidentielles et scolaires des familles, le découpage de la carte scolaire, les politiques des établissements (diversification de filières) et la constitution des classes.

A cet effet, ces résultats ouvrent un nouveau champ de réflexion qui est celui de la mixité sociale « *School mix* » qui consiste à une fréquentation d'élèves de milieux sociaux différents afin d'éviter une ségrégation des établissements et/ou des classes. En outre, les effets subjectifs de la mixité sociale restent incertains. Les formes d'intimidation symbolique de la part des élèves issus de milieu plus favorisé envers les enfants issus de milieu moins favorisé sont un exemple d'effet négatif de cet aspect. De même, que la mise en œuvre de la politique de mixité peut s'avérer difficile en raison de la résistance des familles (Duru-Bellat, 2001).

En somme, toutes les recherches confirment que les trajectoires scolaires et les performances de l'élève sont conditionnées par un ensemble de facteurs complexes et inter liés dont la composition sociale, le milieu de résidence, sont des éléments déterminants.

L'atténuation de la ségrégation est corollaire d'actions multidimensionnelles en agissant sur les tactiques du zonage foncier, sur les salaires des enseignants, sur les choix ouverts des systèmes d'inscription et sur les conditions socio-économiques des ménages. En effet, étant donné que les espaces résidentiels du monde entier sont ségrégués et que la partition socio-économique de la société existe depuis des siècles (cité idéale d'Aristote), les inégalités ne font-elles aussi que persister. En d'autres termes, la ségrégation est considérée comme une source d'inégalités. Toutefois à l'époque contemporaine, les inégalités éducationnelles dans le monde ont diminué mais persistent encore dans les pays en développement comme le Maroc. Ainsi, le point suivant propose de mesurer la ségrégation et la démocratisation pour déterminer quel type de démocratisation éducationnelle a été réalisé au Maroc et d'évaluer le degré de ségrégation pour mieux approcher les inégalités d'accès au Maroc.

2. Essai de mesure de la démocratisation et de la ségrégation au Maroc

Comme tout pays soucieux de développer son système éducatif, de permettre un accès équitable à tous les enfants de sa société et de réguler les dysfonctionnements liés à l'éducation qui affectent son développement durable, le Maroc, a mené dès lors de son indépendance diverses réformes ayant comme leitmotiv : l'unicité, la marocanisation, l'arabisation et la généralisation de l'enseignement national. Ces principes ont été à l'époque les bases de la doctrine scolaire visant à créer l'école moderne tels que précisés conjointement par la commission royale de réforme de l'enseignement réunie le 25 Août 1957 et la commission de l'éducation et de la culture constituée par décret du 22 Ramadan, 1^{er} Avril 1959.

C'est dans ce sens que le présent article propose un essai de mesure de la démocratisation et de la ségrégation scolaire afin d'évaluer les efforts

de généralisation entrepris par le Maroc et aussi d'analyser l'inégalité de processus du système éducatif national.

2.1. APERÇU SUR L'ÉVOLUTION DU SYSTÈME D'EDUCATION ET DE FORMATION (SEF) MAROCAIN

Le Maroc est un exemple paradigmatique pour l'analyse factuelle de la démocratisation et de la ségrégation, étant considéré les moults déficiences ayant imprégné le système éducatif. En effet, les chroniques de l'évolution du Système d'Education et de Formation (SEF) marocain, permettent de différencier trois phases majeures, en l'occurrence : L'enseignement avant la colonisation, l'enseignement pendant l'ère du protectorat et l'enseignement après l'indépendance.

Dans ce contexte, le système éducatif marocain précolonial reposait sur une alphabétisation à vocation exclusivement religieuse. Les écoles coraniques « M'ssids, ... », répandus dans toutes les régions du Royaume en constituait les supports de diffusion. Néanmoins, ces structures d'enseignement vivement courtisées étaient dépourvues d'une instance tutélaire, à même d'instituer efficacement les niveaux scolaires et la refonte des programmes de formation y afférents.

En fait, le système éducatif prévalait, comptait trois cycles d'enseignements qui correspondent actuellement à l'enseignement primaire, secondaire et supérieur. Vers 1920, on estime que sur 800.000 enfants à l'âge de scolarisation, environ 100.000 élèves fréquentaient déjà des écoles coraniques, parmi lesquels, 10.000 apprenaient à lire et à écrire, 2.000 suivaient une formation religieuse spécifique et 500 accédaient à l'enseignement supérieur (Knibiehler, 1994).

Ensuite, c'est pendant l'ère du protectorat que les prémices d'un système éducatif marocain structuré et organisé selon les standards en vigueur commencent à germer. Cependant, cette tendance réformiste et progressiste a cohabité sereinement avec un système éducatif traditionnel, ancré dans les mœurs des marocains¹⁶⁰.

En outre, l'occupation des villes par le colonisateur étranger a généré une répartition disparate des écoles et des enseignants, tenant compte de la localisation des établissements et en rapport avec la concentration urbaine des autochtones (Zougari, 2005). En effet, jusqu'à 1952, le taux de scolarisation du primaire, dans la zone sous le protectorat français, atteignait (100%) pour les français, (67%) pour les juifs marocains,

160. A vrai dire, l'organisation de la structure de l'éducation nationale a été créée par le Dahir du 18 février 1916, portant sur l'organisation des écoles et la Circulaire du 30 août 1920 qui fixe le plan d'études et les programmes de l'enseignement des indigènes. Il s'en suivi la création de la Direction de l'enseignement public qui regroupait l'enseignement européen (français et espagnol), l'enseignement israélite et l'enseignement religieux.

mais ne dépassait guère (10%) pour les marocains (Tawil, Cerbelle, & Alama, 2010).

Cette situation incongrue, génératrice d'inégalités scolaires et de marginalisation des couches sociales démunies a placé la question de l'éducation nationale au centre des préoccupations et manifestations du Mouvement National pour l'indépendance du Maroc.

Par conséquent, les ségrégations observées dans le système éducatif, d'après des référentiels socioéconomiques des bénéficiaires, conjuguée aux considérations politiques décrétées par l'administration coloniale a impulsé l'émergence d'inégalités criantes et multiformes. Cette situation alarmante a exhorté les gouvernements consécutifs à engager des réformes substantielles pour compenser les dysfonctionnements accusés.

Dés lors, depuis son indépendance, le Maroc a inauguré une campagne d'alphabétisation d'envergure, touchant toutes les franges de la société. Ainsi, une succession de plans quinquennaux ainsi que des réformes structurelles de l'appareil éducatif ont été rigoureusement instigués. L'objectif affiché était de démocratiser l'accès généralisé à l'enseignement.

L'ensemble des initiatives en faveur de la démocratisation de l'éducation ont permis de rehausser l'effectif des élèves scolarisés au primaire de l'enseignement public. Toutefois, nonobstant la teneur des réformes engagées, plusieurs désagréments inhérents à la persistance des inégalités scolaires et à l'inefficacité du système éducatif continuent de préoccuper les pouvoirs publics.

S'agissant du problème de l'inégalité de l'éducation au Maroc, Benaabdelaali, Hanchane & Kamal (2012), attestent une decrue significative de l'indicateur de Gini, en passant de (0,97) à (0,57) durant la période 1950-2010¹⁶¹. En dépit de cette dégression notoire, la durée de scolarisation des marocains demeure très médiocre, n'excédant guère le seuil de 5 années de scolarisation pour la population âgée de 15 ans et plus. De plus, malgré l'ardeur des redressements entrepris entre 1950 et 2010, les inégalités de genre restent assez manifestes au Maroc. En effet, la moyenne des années de scolarisation des hommes marocains est de l'ordre de 6 années alors qu'elle n'est que de 4 années pour les femmes marocaines.

De plus, l'analyse régionale de l'évolution tendancielle de l'inégalité de l'éducation et du nombre d'années de scolarisation au Maroc dévoile l'existence de disparités scolaires fortement localisées et des inégalités

161. L'inégalité de l'éducation est mesurée à l'aide de l'indice de Gini. Un coefficient égale ou proche à 1 signifie une parfaite inégalité et un coefficient égale ou proche de 0 signifie une parfaite égalité.

intrarégionales assez prononcées, particulièrement, dans le milieu rural (Conseil Supérieur de l'Éducation, de la Formation et de la Recherche Scientifique, 2019).

Dans ce sens, le présent article propose d'étudier dans quelle mesure les réformes entamées par le Maroc ont permis la démocratisation de l'éducation et d'estimer l'ampleur de la ségrégation scolaire par milieu de résidence. De ce fait, nous mesurons la démocratisation de l'éducation par milieu et par niveau d'éducation et ensuite nous menons une estimation de la ségrégation scolaire à l'aide d'indices appropriés.

2.2. MESURE DE LA DÉMOCRATISATION DE L'ÉDUCATION À L'AIDE DU TAUX SPÉCIFIQUE DE SCOLARISATION (TSS)

Le TSA appelé également Taux Spécifique de Scolarisation (TSS) consiste à rapporter l'effectif des élèves en âge officiel de scolarisation et étudient en primaire, à la population en âge officiel de scolarisation. Il permet de montrer l'étendue de scolarisation d'une cohorte d'âge donnée.

Le TSA consiste à diviser les effectifs des élèves d'un âge spécifique, tous niveaux d'enseignement confondus, par l'effectif total de la population du même âge, puis multiplier le résultat par 100. Ainsi, sa formule est la suivante :

$$TSA_a^t = \frac{E_{,a}^t}{P_a^t} \times 100$$

Où

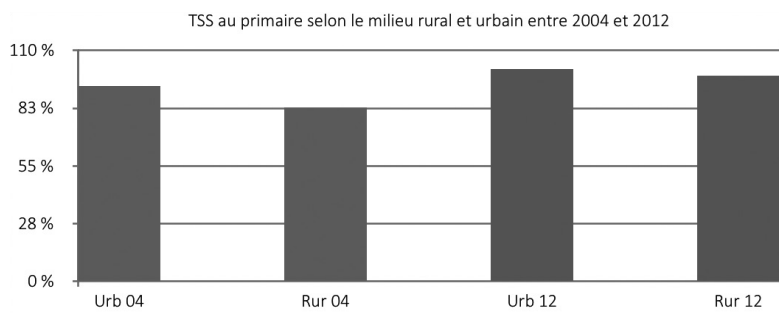
- TSA_a^t : Taux de scolarisation de la population ayant l'âge 'a' durant l'année scolaire 't'.
- E_a^t : Effectifs scolarisés ayant l'âge 'a' durant l'année scolaire 't'
- P_a^t : Effectif de la population ayant l'âge 'a' durant l'année scolaire 't'.

La valeur théorique maximale de cet indicateur est égale à 100 %. Par contre, à la différence des autres taux cités auparavant, le TSA peut être désagrégé par sexe et par niveau d'enseignement. Pour plus d'exactitude du calcul, il est recommandé que les effectifs scolarisés et les données démographiques soient arrêtés à la même date et de prendre en compte tous les niveaux et formes (public et privé) d'enseignement dans les effectifs scolarisés afin d'éviter qu'une proportion d'une cohorte d'âge soit écartée.

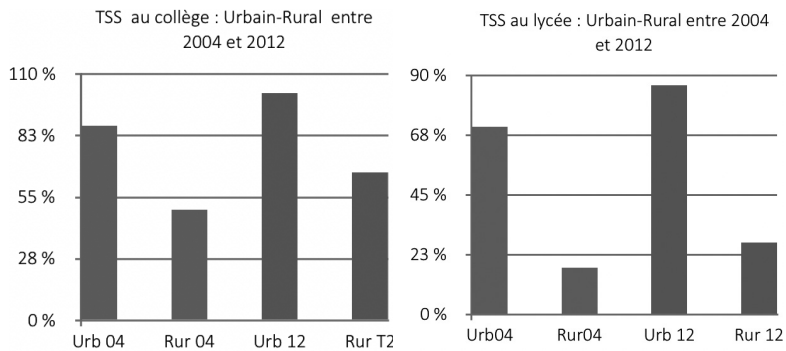
Un taux spécifique d'accès élevé indique une forte scolarisation de l'effectif d'une population d'âge particulier. Une augmentation dans le temps de ce taux est signe d'amélioration de la scolarisation dans

une cohorte d'âge particulier. Par contre, un TSA inférieur à 100 %, la différence entre sa valeur et 100 % indique la proportion de l'effectif d'une population d'âge particulier qui n'est pas scolarisée.

Graphique 9 : Une démocratisation quantitative et qualitative et quasi égalisatrice au Primaire : les écarts inter milieux se réduisent

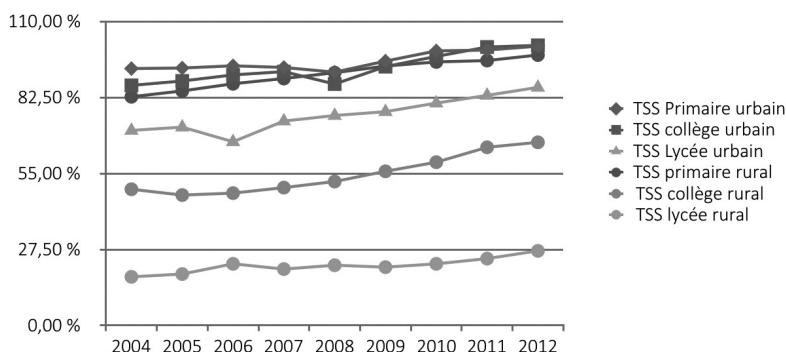


Graphique 1 : Une démocratisation uniforme au collège et ségrégative au lycée



Légende : Représentation schématique des types de démocratisation du SEF marocain.

Graphique 2 : TSS par cycle et par milieu



Source : Calcul effectué à partir des données des « recueils statistiques » du MEN de 2012 et 2013

L'analyse du TSS montre que l'effort de généralisation entamé par le Maroc a été marqué particulièrement au niveau de l'enseignement primaire et à un moindre degré au collège alors que son incidence au niveau du secondaire qualifiant est encore modeste. Cela nous ramène donc aux questionnements posés auparavant : pouvons nous considérer qu'une démocratisation de l'enseignement au Maroc a été réalisée, en ne prenant en considération qu'un seul niveau d'enseignement (à savoir l'enseignement primaire). A cet effet, nous avançons deux points de vue :

D'une part, compte tenu de la persistance des écarts inter-milieus et d'une généralisation qui ne concerne qu'un cycle de l'enseignement et se conformant au principe de l'égalité sur lequel se base le concept de démocratisation, nous ne pouvons points parler de démocratisation de l'enseignement dans son ensemble.

D'autre part, il est tout de même, possible de considérer que le processus de démocratisation au Maroc est inachevé, car il est toujours à mi chemin vu que le TSS a augmenté de façon générale dans les deux milieux. De même, il faut s'attendre également à ce que l'effet de cohorte, traduit par l'arrivée des enfants âgés respectivement de 12 ans et de 15 ans au secondaire collégial et au secondaire qualifiant, ne commence à produire son effet.

En parallèle, l'extension de l'offre scolaire aux autres niveaux et aussi en milieu rural apparaît essentielle afin de permettre une démocratisation qualitative à tous les niveaux de l'enseignement et égalisatrice entre milieu rural et urbain.

L'analyse du TSS par milieu, montre que l'enseignement primaire a réalisé une démocratisation quasi égalisatrice dans la mesure où la généralisation a touché les deux milieux (urbain et rural) et l'écart s'est réduit à 3 points en 2012. En outre, cette démocratisation est de moindre ampleur dans les niveaux supérieurs. Dans le secondaire collégial, la

différence du TSS entre milieux est de 35 points et de 59 points pour le lycée (TSS urbain supérieur au TSS rural).

L'analyse du processus de démocratisation du système éducatif et à partir des trois objectifs assignés conjointement par la CNEF et le plan d'urgence, montre que malgré les progrès réalisés dans l'amélioration de certains indicateurs, des différences continuent de persister surtout dans le milieu rural et en défaveur des filles issues de ce milieu. De ce fait, l'analyse de l'ampleur de la ségrégation dans les deux milieux urbain et rural à travers le calcul d'un certain nombre d'indices nous paraît essentielle¹⁶².

2.3. ESSAIE DE MESURE DE LA SÉGRÉGATION SCOLAIRE

Après avoir revu les propriétés d'une variété d'indices de mesures de la ségrégation déjà existants, Duncan & Duncan (1955), ont critiqué ces mesures et ont démontré l'utilité et l'interprétation de « l'indice de dissimilarité »¹⁶³. Cet indice est devenu dès lors un outil de référence pour l'ensemble de la littérature empirique sur la ségrégation urbaine pour les vingt années qui suivent jusqu'à sa critique en 1976 par Cortese, Falk et Cohen, ce qui a eu un effet profond sur les études de ségrégation. Ensuite, l'article classique, écrit par Denton & Massey, « The Dimensions of Residential Segregation » publié en 1988, fut le premier à présenter une définition composée de ségrégation. Ainsi, les auteurs mettent en avant cinq dimensions de la ségrégation et une série de mesures pour chacune de ses dimensions : l'inégalité (unevenness), le contact (exposure), le regroupement (clustering), la concentration et la centralisation.

Selon ces auteurs, les deux premières dimensions sont des dimensions non-spatiales de la ségrégation, alors que le regroupement, la centralisation et la concentration sont des dimensions spatiales, car celles-ci ont besoin d'informations sur la localisation, la forme ou la taille des unités spatiales (Denton & Massey, 1986).

162. La mesure de la ségrégation concerne les deux premières dimensions (l'inégalité et le contact) vu que les trois autres dimensions de la ségrégation sont d'ordre spatial dont la mesure est confrontée à une non disponibilité des données.

163. Cet indice est également appelé aussi « indice de différenciation » et « indicateur de dissociation » comme il peut prendre d'autres appellations dans d'autres disciplines (Lemelin, 2004)

**Tableau 1 : Les dimensions de la ségrégation
selon Massey et Denton (1986)**

Dimension	Définition	Indices de mesure
1. L'inégalité (evenness)	Une distribution différentielle des groupes sociaux dans un environnement urbain	Indice de dissimilarité Indice de Gini Indices d'entropie généralisés Indice d'Atkinson
2. Le contact (exposure)	Possibilités d'interaction entre les groupes sociaux	Indice d'interaction de Lieberman Indice d'isolation de Bell Taux de corrélation de White
3. La concentration	Mesure dans laquelle les membres d'un certain groupe vivent de manière disproportionnée dans les zones.	La mesure Delta (Hoover) Indice de concentration absolue (ACO) Indice de concentration relative (RCO)
4. La centralisation	L'espace physique occupé par un groupe social dans un environnement urbain.	Indice de centralisation relative (RCE) Indice de centralisation absolue (ACE)
5. Le regroupement (clustering)	La mesure dans laquelle un groupe social est à proximité du centre d'une zone urbaine.	Indice de regroupement absolu (ACL) Indice de proximité spatiale (PS) Indice de regroupement relatif (Wite) Distance decay interaction (Morgan 1983) Distance Decay Isolation Index

Source: Compilation inspirée de l'article de Massey et Denton.

La mesure de la ségrégation concerne les deux premières dimensions (l'inégalité et le contact) vu que les trois autres dimensions de la ségrégation sont d'ordre spatial dont la mesure est confrontée à une non disponibilité des données.

- La description technique des indices de ségrégation

Les indices de ségrégation utilisent plusieurs mesures comme suit¹⁶⁴ :

t_i : Le total de la population dans une région « i » ;

n : Nombre de régions de la plus grande à la plus petite

m : Nombre de région de la plus proche du centre urbain à la plus lointaine

x_i : La population minoritaire de la région « i » ;

x_j : La population minoritaire de la région « j » ;

y_i : La population majoritaire de la région « i » ;

y_j : La population majoritaire de la région « ij » ;

pi : Le ratio de la population minoritaire (x_i) sur la population majoritaire (y_i) dans la région « i »

P : Le ratio de X (la somme des x_i) sur T (la somme des t_i : la population totale) ;

X : la somme des « x_i », ‘X’ exprime le total de la population minoritaire ;

Y : la somme des « y_i », ‘Y’ exprime le total de la population majoritaire ;

T : la population totale ;

ai : La superficie de la région « i » ;

A : Somme de ai (superficie totale de la région) ;

$n1$: Numéro de l’unité spatiale quand la somme cumulée de la population totale des unités spatiales est égale à la somme de la population du groupe X dans la zone urbaine (somme de 1 vers $n1$) ;

$n2$ = Numéro de l’unité spatiale quand la somme cumulée de la population totale des unités spatiales est égale à la somme de la population du groupe X dans la zone urbaine (somme de n vers $n2$) ;

$T1$ = Population totale dans unités spatiales de 1 à n ;

$T2$ = Population totale dans unités spatiales de $n2$ à n ;

d_{ij} = Distance entre les centroïdes des unités spatiales i et j ;

c_{ij} : Valeur de la cellule de la matrice de connexion entre les unités spatiales i et j : 1 quand i et j sont contiguës et 0 lorsqu’elles ne sont pas adjacentes.

2.2.1. Indice de dissimilarité de Otis Dudley Duncan and Beverly Duncan (1955)

L’indice de dissimilarité a servi de mesure d’isolement, il est couramment utilisé pour mesurer la ségrégation spatiale entre les groupes sociaux. Il représente la proportion des membres des minorités

164. basé sur les articles de Massey et Denton (1988), Duncan et Duncan (1955) et U.S. Bureau of the Census 1980-2000

qui doivent changer leur lieu de résidence pour obtenir une distribution uniforme. La mesure de cet indice varie entre 0,0 (intégration complète) et 1,0 (complète ségrégation).

$$\mathcal{D} = \sum_{i=1}^n \left[t_i |p_i - P| / 2TP(1 - P) \right]$$

Cet indice est calculé pour mesurer la première dimension de la ségrégation proposée par Massey and Denton. Limite de l'indice : Tout comme l'indice de Gini, l'indice de dissimilitude ne vérifie pas le principe de transfert de « Pigou-Dalton », qui exige dans ce cas que la ségrégation doit diminuer à chaque fois que les membres « même une minorité » se déplacent vers des zones où ils ne constituent qu'une petite proportion de la population.

2.3 INDICES DE CONTACT (INTERACTION ET ISOLEMENT) DE MASSEY AND DENTON (1988)

Massey and Denton (1988) ont sélectionné pour chaque dimension de ségrégation un certain nombre de mesures dont certaines sont similaires à celles utilisées pour le calcul des inégalités. Ainsi, on distingue cinq (05) dimensions: l'inégalité (unevenness), le contact (exposure), le regroupement (clustering), la concentration et la centralisation.

Notre travail est limité par l'indisponibilité des données et traite donc l'indice de contact composé des mesures de l'interaction et de l'isolement.

1) L'inégalité (evenness)

La première dimension de la ségrégation est l'inégalité qui réfère à la répartition inégale des groupes sociaux à travers les unités spatiales d'une zone (zone urbaine par exemple). Un groupe minoritaire est ségrégué s'il est inégalement réparti (entre les quartiers par exemple). L'inégalité n'est pas mesurée dans un sens absolu, mais elle est mise à l'échelle par rapport à un autre groupe. Elle peut être mesurée par différents indices dont l'indice de dissimilarité (montré plus haut); L'indice de Gini, les indices de l'Entropy et la mesure d'Atkinson.

2) Le contact (exposure)

L'importance du contact comme dimension de la ségrégation a été mise en exergue au début par Bell (1954). Cette dimension fait référence au degré de contact potentiel entre les groupes dans les quartiers d'une ville. L'exposition dépend donc de la mesure dans laquelle les deux groupes partagent les mêmes zones résidentielles et l'expérience de la ségrégation telle que ressentie par la minorité moyenne ou les membres

de la majorité (p.278). Massey et Denton soulignent que les indices de l'inégalité et de contact sont empiriquement corrélés mais mesurent des choses différentes: les mesures de contact dépendent de la taille relative des deux groupes comparés, tandis que les mesures de l'inégalité ne le sont pas. Enfin, On distingue deux mesures basiques de cette dimension : l'indice d'interaction et l'indice d'isolation :

L'indice d'isolation (Bell)

L'indice d'isolation a pour but de déterminer la mesure dans laquelle les membres des minorités sont exposés à un autre groupe de minorités.

$$x_p^*x = \sum_{i=1}^n \left[\frac{x_i}{X} \right] \left[\frac{x_i}{t_i} \right]$$

Quand il y a seulement deux groupes, la somme des indices d'isolement et d'interaction est égale à 1,0. Une valeur inférieure de l'interaction et une haute valeur d'isolation indique une importante ségrégation. $x_p^*y + x_p^*x = 1,0$

Cependant, quand il y a plus de deux groupes, la somme des deux indices n'est pas équivalente à 1,0. A cet effet, il faut la somme de toutes les probabilités intergroupes, plus l'indice d'isolation pour avoir une somme égale à 1,0 (p.288) (ex. $x_p^*x_1 + x_{lp}^*x_2 + x_{lp}^*x_3 + x_{lp}^*y = 1,0$)

En outre, les indices d'interaction représentant :1) l'exposition des membres minoritaires aux membres de la majorité et 2) l'exposition des majorités à la minorité ne sont égaux que si les deux groupes constituent la même proportion de la population (x_p^*y n'est pas égale à y_p^*x).

Distance decay interaction (DP_{xy}*) (Morgan 1983)

Le principe est que la probabilité de rencontrer un membre d'un autre groupe diminue en fonction de la distance, tandis que le nombre de contacts potentiels augmente. (Massey et Denton p.296). L'indice peut être interprété comme la mesure de la probabilité qu'un membre du groupe X (des minoritaires) à rencontrer une autre personne du groupe Y (des majoritaires).

$$\mathcal{DP}_{xy^*} = \sum_{i=1}^n \left[\frac{x_i}{X} \sum_{j=1}^n \left(\frac{k_{ij} Y_j}{t_j} \right) \right]$$

Où :

$$K_{ij} = \left[\frac{t_j^{(-d_{ij})}}{\sum_{i=1}^n t_{ij}^{(-d_{ij})}} \right]$$

Lutter contre la ségrégation spatiale consiste à ramener dans le système social ceux qui se trouvent rejetés au dehors (Fitoussi, Eloi, & Joel, 2004), par rupture d'égalité dans les espaces sociaux qui sont le travail, l'école, les équipements collectifs etc. par conséquent, elle pose des interrogations sur les processus intégrant qui empêchent le mouvement des marges vers le centre.

Si plusieurs études se sont intéressées à la ségrégation territoriale, peu sont les travaux qui se sont penchés sur l'analyse de la relation entre ségrégation spatiale et ségrégation scolaire. Ceci est dû d'une part à la difficulté de mesure et d'autre part à la difficulté d'interprétation car les différences territoriales constatées peuvent résulter d'une combinaison complexe de facteurs : géographiques, historiques, économiques, démographique et politiques (Trancart, 2012).

Pour le cas marocain, la mesure de la ségrégation scolaire est limitée par l'indisponibilité des données statistiques. Toutefois, à la place de mener l'analyse par districts nous menons cette mesure par milieux (urbain et rural). La démarche suivie pour le calcul de la ségrégation en éducation est comme suit :

Région i = milieu urbain ;

Région j = milieu rural ;

xi = population minoritaire dans la région i représentée par les enfants de la tranche d'âge 6-17 ans, scolarisés en milieu rural ;

yi = Population majoritaire représentée par les enfants de la tranche d'âge 6-17 ans, scolarisés en milieu urbain ;

X = population démographique rurale de la tranche d'âge 6-17 ;

Y = population démographique urbaine de la tranche d'âge 6-17 ;

T = Ensemble de la population démographique ;

ti = Population démographique dans le milieu urbain ;

tj = Population démographique dans le milieu rural.

3. Résultats et discussion :

La mesure de l'indice de dissimilarité dont la valeur théorique varie entre 0 et 1, affiche une évolution à petits pas durant ces trois dernières années. Ainsi, cet indice est passé de 0,44 en 2010 à 0,48 en 2012 indiquant une répartition inégale dans l'espace de la population minoritaire représentée par les enfants scolarisés en milieu rural par rapport au milieu urbain.

En effet, malgré que cet indice représente la proportion des membres des minorités qui doivent changer leur lieu de résidence pour obtenir une distribution uniforme, il est à rappeler que l'augmentation de sa valeur peut être expliquée par les différents programmes mis en place par le gouvernement marocain pour favoriser la rétention des étudiants dans le milieu rural. Parmi ces programmes d'appuis à la scolarisation le Maroc a renforcé le transport scolaire, les cantines et les internats etc. aussi le programme « Tayssir » qui consistent en des transferts monétaires conditionnels peuvent avoir un impact sur la rétention de la population estudiantine rurale ce qui la maintient sur une période donnée dans sa zone géographique.

Concernant, la deuxième dimension « le contact », d'une part, la valeur de l'indice d'interaction est passée de 0,63 en 2010 à 0,71 en 2012 ce qui signifie l'existence d'un contact potentiel entre les élèves scolarisés dans les deux milieux, ceci peut être expliqué par le fait que les établissements du lycée et du collège sont généralement situés dans le milieu urbain ou y sont proches ce qui favorise un contact entre les deux milieux.

D'autre part, l'analyse de l'indice « d'isolation » suit la même trajectoire d'évolution que les deux autres indices et affiche des valeurs relativement élevées par rapport à l'indice d'interaction ce qui signifie que le groupe est totalement isolé dans les unités spatiales et fait référence donc à une ségrégation élevée du milieu rural par rapport au milieu urbain.

	Dissimilarité	Interaction	Isolement
2010	0,44	0,63	0,89
2011	0,46	0,67	0,92
2012	0,48	0,71	0,96

Source : Auteur

Dans de telles conditions, la population estudiantine rurale ségréguée peut moins profiter des opportunités que celle urbaine. De ce fait, la conception des politiques anti-ségrégations est appeler à garantir une éducation similaire à celle dans le milieu urbain notamment en termes de ressources déployées : professeurs, équipements scolaires, ressources pédagogiques, tout en assurant un contact inter-écoles des deux milieux rural et urbain.

Conclusion

Le présent article mesure la démocratisation et la ségrégation afin d'évaluer les efforts de généralisation entrepris par le Maroc et aussi d'analyser l'inégalité de processus du système éducatif national.

Concernant la démocratisation de l'enseignement, les résultats montrent que l'enseignement primaire a réalisé une démocratisation quasi égalisatrice dans la mesure où la généralisation a touché les deux milieux (urbain et rural) et l'écart s'est réduit à 3 points en 2012. En outre, cette démocratisation est de moindre ampleur dans les niveaux supérieurs. Dans le secondaire collégial, la différence du TSS entre milieux est de 35 points et de 59 points pour le lycée (TSS urbain supérieur au TSS rural).

Le processus de la démocratisation quantitative de l'éducation au Maroc peut être qualifié d'inachevé. De ce fait, des efforts supplémentaires seraient consacrés d'une part, à l'enseignement secondaire qualifiant où la démocratisation a été plutôt ségrégative et à l'enseignement secondaire collégial qui a enregistré une démocratisation uniforme dans la mesure où, les écarts inter-milieux ont évolué uniformément.

L'analyse de la ségrégation montre que malgré l'amélioration du contact entre la population rurale et urbaine (indice de contact 0,7 en 2012), l'indice de dissimilarité montre la répartition inégale dans l'espace de la population rurale (0,48 en 2012) et l'isolement de cette population dans les unités spatiales.

En termes de politiques publiques, certes les programmes d'appuis à la scolarisation peuvent favoriser la rétention et l'espérance de vie scolaires mais ils favorisent également l'isolation de la population dans son territoire géographique. Ainsi, les programmes favorisant le contact entre les milieux peuvent agir sur les facteurs liés au foncier à travers des réformes de zonage pour créer des zones à usage et à revenus mixtes et à plus grande densité et de connecter les zones ségréguées aux autres zones géographiquement denses par des moyens de transports etc.)

Toutefois, nous soulignons que la mesure de la ségrégation entamée dans le cadre de la présente recherche concerne les deux premières dimensions (l'inégalité et le contact) vu que les trois autres dimensions de la ségrégation sont d'ordre spatial dont la mesure est confrontée à l'indisponibilité des données. Un approfondissement de cette recherche peut être effectué grâce à la disponibilité de données par zone géographique ce qui permettrait de mieux identifier la population ségréguée et de la cibler à travers des actions spécifiques..

Bibliographie

A.Tiryakian, E. (1960). Quelques aspects négatifs de l'éducation de masse dans les. *Tiers-Monde*, tome 1 n°1-2., pp. pp. 161-173.

Baye, A., & Demeuse, M. (2008,, OCTOBRE-NOVEMBRE-DÉCEMBRE). Indicateurs d'équité éducative. Une analyse de la ségrégation académique et sociale dans les pays. *Revue française de pédagogie*, No. 165, *L'éducation et les politiques de la mémoire*, pp. pp. 91-103.

Benaabdelaali, W., Hanchane, S., & Kamal, K. (2012). A New Data Set of Educationnal Inequality in the World, 1950-2010 : Gini Index of Education by Age Group.

Benavot, A., & Riddle, P. (1988, July). The Expansion of Primary Education, 1870-1940 : Trends and Issue,. *Sociology of Education, Vol. 61, No. 3*, pp. pp. 191-210.

Bifulco, R., & Ladd, H. F. (2006, January 8). School Choice, Racial Segregation and Test-Score Gaps : Evidence from North Carolina's Charter School Program. *Presented at Annual Meeting of Allied Social Science Associations, Boston, MA*.

Billings, S. b., Deming, D. J., & Rockoff, J. E. (2012, Oct). School Segregation, Educational Attainment and Crime : Evidence From the End of Busing in Charlotte-Mecklenburg. *Ntional Bureau of Economics Research, Working Paper 18487*, pp. 1-51.

Boli, J., Ramirez, O. F., & Meyer, J. W. (1985), May). Explaining the Origins and Expansion of Mass Education. John Boli, Francisco O. Ramirez and *John W. Meyer*Reviewed*Comparative Education Review, Vol. 29, No. 2*, pp. pp. 145-170.

Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (1964). *La Reproduction*. France.

Card, D., & Rothstein, J. (2006, March). Racial Segregation and the Black-White Test Score Gap. *NBER Working Paper Series (12078)*, 1-38.

Chakrabarti, R., & Roy, J. (2012, August). Housing Markets and Residential Segregation :Impact of the Michigan School Finance Reform on Inter – and Intra-District Sorting. *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 565*, pp. 1-27.

Clotfelter, C. T., Ladd, H. F., & Vigdor, J. L. (2010, May). Teacher Mobility, School Segregation, and Pay-Based Policies to Level the Playing Field. *Calder Urban Istitute, National Center of Longitudinal Datain Education Research, Working paper N°44*, pp. 1-58.

Conseil Supérieur de l'Enseignement, Instance Nationale de l'évaluation. (2010). *Réexamen de la dynamique des inégalités et de la qualité du système éducatif marocain*. Rabat, Maroc.

Crahay, M. (2000). *L'école peut-elle être juste et efficace ?* Bruxelles : De Boeck.

Danvers, F. (2009). *S'orienter dans la vie : une valeur suprême ? : Essai d'anthropologie de la formation*.

Denton, N. A., & Massey, D. S. (1986, (December)). The Dimensions of Residential Segregation. *Social Forces 67 (2)*, pp. 281-351.

Dictionnaire de l'Education (éd. 1^{re} édition). (2008). Paris : PUF.

Dubet, F. (2001). « Plus d'école » et après ? *Enfances & Psy 4/2001 (no16)*, pp. p. 21-26. .

Duncan, B., & Duncan, O. D. (1955, (April)). A Methodological Analysis of Segregation Indexes. *American Sociological Review* N° 20, pp. 210-217.

Duru-Bellat, M. (2001, décembre). Les Résistance dse Familles. *VEI Enjeux*, n° 127,.

Duru-Bellat, M. (2004, Déc). La ségrégation sociale faits et effets. *diversité, ville, école, intégration* N°139, pp. 73-79.

Duru-Bellat, M., & Kieffer, A. (2008). Du Baccalauréat à l'Enseignement Supérieur en France : Déplacement et Recomposition des inégalités. p. 123-157.

Feitosa, F. F. (2010). Urban segregation as a complex system : an agent-based simulation approach.

Ferreira, M., & Epple, D. (2008). School Finance Reform : Assessing General Equilibrium Effects. *Journal of Public Economics* n°92.

Fitoussi, J. P., Eloi, L., & Joel, M. (2004). Segregation urbaine et intégration sociale. *La Documentation française*.

Goux, D., & Maurin, E. (1997, Juin). Démocratisation de l'école et persistance des inégalités. *Economie et statistique*, N°306, pp. 27-39.

Hadj, L., Lagadec, G., Lavigne, G., & Ris, C. (2012, Oct-Dec). Vingt ans de politiques de rééquilibrage en Nouvelle-Calédonie : Démocratisation de l'école mais persistance des inégalités ethniques. *Formation et Emploi, Revue Française de sciences sociales*, pp. 101-125.

Jackson, P. (1984). Disorganization and Moral Order in the City. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 9(2), 168-180.

Knibiehler, Y. (1994, Juillet – Septembre). L'enseignement au Maroc pendant le protectorat (1912-1956). Les « fils de notables ». *histoire moderne et contemporaine*, pp. 489-498.

Lemelin, A. (2004). *Mesure de la Dissimilarité*. Mesure de la Dissimilarité. Méthodes quantitatives.

l'enseignement, C. s. (2010). *Réexamen de la dynamique des inégalités et de la qualité du système éducatif marocain*.

Lie, J., & Brym, R. J. (2009). Your Compass for a New World. 353.

Lindvall,, J., & Ansell, B. (s.d.). The Origins Of Primary Education Regimes. 5-43.

Lucas, M. E., & Figlio, D. N. (2004, June 591-604.). What's in a Grade ? School Report Cards and the Housing Market.. *American Economic Review*, 94(3).

Manacorda, M. (2008, July). The Cost of Grade Retention. *CEP Discussion Paper No 878*, pp. 1-27.

Maurin, D. G. (1995).

Maurin, P., & Goux, D. (1995).

Merle, P. (2000, Jan. – Feb.). Le concept de démocratisation de l'institution scolaire : Une typologie et sa mise à l'épreuve. *Institut National d'Études Démographiques 55^e Année, No. 1*, pp. 15-50.

Merle, P. (2000, Janvier-Février). Le concept de démocratisation de l'institution scolaire : Une typologie et sa mise à l'épreuve. *Population (French Edition), 55^e Année, No. 1 (Jan. – Feb., 2000)*, pp. 15-50, pp. 15-50.

Merle, P. (2002, (Jul. – Oct.)). Démocratisation ou accroissement des inégalités scolaires ? L'exemple de l'évolution de la durée des études en France (1988-1998). *Institut National d'Études Démographiques Stable Vol. 57, No. 4/5*, pp. 633-659.

Merle, P. (2002). *La Démocratisation de l'Enseignement*. Paris : L Découverte.

Meyer, J. w., Ramirez, F. O., & Soysal, Y. N. ((Apr., 1992)). World Expansion of Mass Education, 1870-1980., *Sociology of Education, Vol. 65, No. 2*, pp. 128-149.

Mondiale, B. (2012). *Egalité des Genres et Développement*. Washington : Banque Mondiale.

Nechyba, T. J. (2003b., July). School Finance, Spatial Income Segregation, and the Nature of Communities. *Journal of Urban Economics, 54 (1)*, pp. 61-88.

Observatoire National du Développement Humain. (2005). *Systèmes Educatifs, savoir, technologies et innovation*.

Olympio, N., & Germain, V. (2012, oct-Dec). Parcours scolaires en France et espace d'opportunités : une analyse à l'aune de la théorie des capacités de Sen. *Formation Emploi, Revue française des sciences sociales, N°120*, pp. 13-33.

Pole Dakar. (s.d.). Les Notes du Pôle, Note méthodologique N°1. *Mesurer L'avancée vers La scolarisation Primaire Universelle*.

Poupeau, F., & François, J.-C. (2008, Jan. – Mar). Les déterminants socio-spatiaux du placement scolaire Essai de modélisation statistique. *Revue française de sociologie, Vol. 49, No. 1*, pp. 93-126.

Prost. (1986).

Prost, A. (1981). *Histoire de l'enseignement et de l'éducation*.

Prost, A. (1992 ;1997). *Une Histoire de l'Enseignement de 1945 à nos jours*.

Prost, A. (2001). La démocratisation de l'Enseignement en France Depuis la Seconde Guerre Mondiale. *Revue suisse des sciences de l'éducation N°1*, pp. 73-94.

Rothstein, B., & Uslander, E. M. (201). Mass Education, State – Building And Equality : Searching For The Roots Of Corruption. *Working Paper Series 5*, 1-44.

Rousseau, J. J. (1754). *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*.

Rousseau, J. J. (1764).

Sen, A. (2000). *Repenser l'inégalité*. Paris : Le seuil .

Shapiro, T., Meschede, T., & Osoro, S. (2013, February). The Roots of the Widening Racial Wealth Gap: Explaining the Black-White Economic Divide. (B. U. Policy, Éd.) *Research and Policy Brief*.

Silber, J., & Fluckiger, Y. (1999). *The Measurement of Segregation in the Labor Force*. Physica-verlag Heidelberg.

Souali, M., & Merrouni, M. (1981). *Question de l'enseignement au Maroc*. Rabat: Bulletin Economique et Social du Maroc.

Strang, D., & Soysal, Y. N. (1989, Octobre). Construction of The First Mass Education System. *Sociology of Education*, 62, 277-288.

Tawil, S., Cerbelle, & Alama, A. (2010). Education au Maroc: Analyse du Secteur. (UNESCO, Éd.)

Tibi, C. (1976). *Politique éducative et financement de l'éducation au Maroc*. Paris: l'Imprimerie du Journal de Genève, UNESCO.

Trancart, D. (2012, Oct-Dec). Quel impact des ségrégations socio-économiques sur la réussite scolaire au collège? *Formation emploi, Revue Française des Sciences Sociales*, pp. 35-55.

UNESCO. (2009). *Indicateurs De L'éducation, Directives Techniques*.

UNESCO. (2010/11). *Données Mondiale de l'éducation*.

Vallet, L.-A., & Selz, M. (2006). La Démocratisation de l'Enseignement et son Paradoxe Apparent. *Données sociales - La société française*, pp. 101-107.

Wanecq, T., & Albouy, V. (2003). Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles. *Économie et Statistique* N° 361.

White, M. (1983, Mars). The Measurement of Spatial Segregation. *American Journal of Sociology*, Vol. 88, No. 5, pp. pp. 1008-1018.

Woessmann, L., & Becker, S. O. (2007). Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. *Discussion paper series IZA DP No. 2886*.

Zouggar, A. (2005). Le système d'enseignement sous le protectorat français et espagnol.

**Do labor market intermediaries
have an impact on employment
in developing countries ?**
*Evidence using a difference
in difference approach from Morocco*

Zakaria Mansouri¹⁶⁵ Jaouad Laamire¹⁶⁶ Mariem Liouaeddine¹⁶⁷

Abstract

Year after year, labor market intermediaries (LMIs) play an important role in facilitating the transition of workers from schools and universities to the labor market and also, they help improve the matching quality between employees and employers. In Morocco, there are different types of intermediation agencies that offer various services, such as direct placement, training, and subsidized employment. The goal of this study is to evaluate the impact of one of those intermediaries formally known as “*cabinet de recrutement*” i.e direct placement agencies. To do so, we used – as means for impact evaluation – the « *difference in difference* » method and – as means of database for the study – the 2012 and 2015 “*employment survey*” conducted by the High Commission

165. PhD candidate, Laboratory of Economic Sciences and Public Policies (LSEPP), Faculty of Economics and Management, Kenitra, Ibn Tofail University. Morocco (zakaria.mansouri@uit.ac.ma)

166. Professor of Economics, Faculty of Economics and Management, Settat, Research Laboratory in Theoretical and Applied Economics (LARETA), Hassan I University. Morocco (jaouad.laamire@uhp.ac.ma)

167. Professor of Economics, Laboratory of Economic Sciences and Public Policies (LSEPP), Faculty of Economics and Management, Kenitra, Ibn Tofail University. Morocco (liouaeddine@gmail.com)

of Planning (HCP). The results of our analysis indicate that placement intermediaries contribute significantly in improving employment rates.

Keywords : Labor market, active labor market policies, impact evaluation, double difference, labor market intermediaries.

JEL Classification : C14, C31, C33, E24, J38, J45, J48, J68

Introduction

One of the structural weaknesses hindering economic and social development in Morocco is the inability of its economy to efficiently utilize its labor force¹⁶⁸ (Chauffour, 2018). The labor market in Morocco is plagued by rigidities and distortions, leading to a 10% average national unemployment rate over the past two decades. In 2021, unemployment among young graduates reached an alarming rate of 20% (HCP, Employment Survey, 2021). In addition to this, job insecurity, the informal sector, underemployment, regional disparities, age and gender issues further exacerbate the labor market situation from year to year. The current employment situation in Morocco is a serious concern, and there is a need to reflect on the effectiveness of measures taken to correct these dysfunctions.

Tackling unemployment in Morocco is a key challenge for the country's development model. The challenge is to consider the growing demographic dividend of the country's young population a tool for development rather than an obstacle to be overcome. With the development of human resources, this dividend can serve as a real lever for the economic and social growth of Morocco. However, the COVID-19 crisis, global geopolitical tensions, and the pressure from the working-age population are causing concern among public decision-makers. Debates on public policy aimed at various social strata affected by unemployment are centered on the problems associated with unemployment. The demographic dividend of young graduates can only drive development if it is accompanied by sufficient job opportunities that match their level of education and training, and therefore increasing their productivity. However, one obstacle to this is the mismatch between the skills and qualifications of the workforce and the expectations of employers¹⁶⁹ (Barbier, 2006). State intervention is necessary in the Moroccan labor market to facilitate the transition of young graduates

168. Jean-Pierre Chauffour. 2018. Le Maroc à l'horizon 2040. Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique.

169. Jean-Paul Barbier. 2006. L'intermédiation sur le marché du travail dans les pays du Maghreb. Etude comparative entre l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

from school and university to the labor market and also to promote employment opportunities, whether through self-employment measures or stimulating salaried employment. However, the effectiveness of such interventions depends on their implementation, and the allocation of budgets towards active labor market policies is crucial to their success.

This article aims to evaluate the impact of one of the active labor market policies (ALMPs) in Morocco, i.e the intermediation services that try to match job seekers with employers. Using the double-difference method on data from the HCP « employment » surveys (2012 and 2015) this article offers scientific evidence to guide public decisions towards an optimal choice of measures to boost the Moroccan labor market. The main results of our study show the presence of a statistically significant impact of placement intermediaries on labor market insertion.

The paper is organized as follows. Section 2 gives a brief literature overview about the effectiveness of active labor market policies ; Section 3 describes the data. Section 4 explains the methodological framework while section 5 presents and discusses the results ; Section 6 concludes.

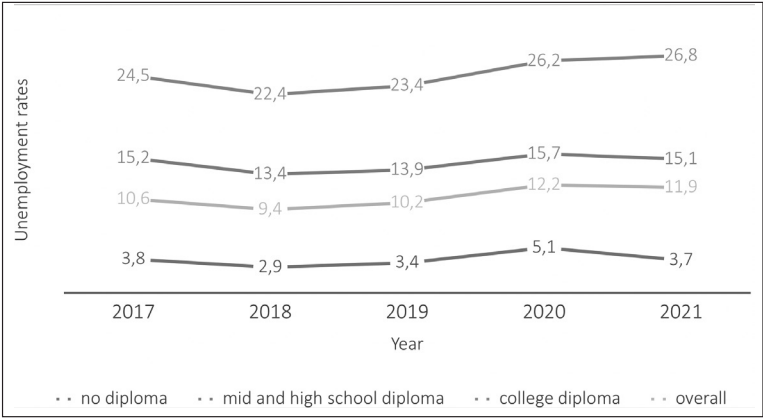
1. Literature overview

Promoting employment remains a primary concern for policymakers in many countries. Demographic pressure, high unemployment rates, as illustrated in Figure 1, concerns about work automation, and especially after the unfortunate consequences that the labor market suffered after the 2008 crisis, have led several countries to resort to different active labor market policies due to their historical success in fighting unemployment, especially among youth (Bruno Crépon and Gerard J. Van den Berg (2016)). Over the last three decades, several works have been published to estimate the effectiveness of different ALMP measures in several countries, using different causal evaluation methods such as randomized controlled trials and quasi-experimental approaches (Bergemann & Van den Berg 2008 ; Carcillo & Grubb 2006 ; Card et al. 2010 ; Fay 1996 ; Heckman et al. 1999 ; Martin & Grubb 2001 ; Crépon et al. 2020 ; Brian Krogh Graversen and Jan C. van Ours 2008 ; McKenizie 2017 ; Vooren et al. 2018).

Typical causal evaluation approaches involve collecting data at the individual level to compare one or more outcome variables of recipients of an ALMP measure (treatment group) against those who do not receive it (control group). Scientific evidence shows that job search assistance contributes the most to increasing the probability of finding a job, while training and self-employment promotion measures contribute less. Subsidized employment promotion measures are useful and contribute much more to improving employability, but they are too costly and risk creating some crowding out effects among the eligible population (Crépon et al. 2013).

However, the literature dealing with the impact of different ALMP measures presents several convergences and divergences depending on the type of services offered. The scientific evidence differs between countries mainly due to their economic situation, socio-economic conditions, and the approach used during the implementation of the intervention and in the evaluation process. Three main waves of evaluation approaches can be observed : experimental approaches (Autor and Houseman (2010) ; Bennmarker et al. (2012)), quasi-experimental approaches (Manuel F. Bagues Mauro Sylos Labini. 2007), and non-experimental approaches (Barbara Sianesi. 2003).

Figure1. Unemployment rates by diploma (2017-2021)



Source : Authors’ calculations, HCP data

Regarding the Moroccan case, Ragbi et al. (2020) used the matching method on the « SAHWA » survey data from 2016 to estimate the impact of labor market intermediaries (LMIs) on the Moroccan labor market. The results found by the authors show that Moroccan intermediation agencies increase the probability of labor market insertion only for youths with a middle or high school – level degree. The results by gender also show that the services offered create equal opportunities for both genders. Chatri et al. (2021) and Laamire et al. (2021) evaluated the impact of the Moroccan IDMAJ program on several outcome variables (employment, unemployment, wages, etc.) among beneficiaries based on data from the Ministry of Employment and Vocational Training conducted by survey in 2010. The results found by the authors – in the two different papers – suggest that the IDMAJ program had a positive effect on reducing unemployment, a negative impact on current wages, and no impact on job quality.

2. Data

For our study, which deals with the impact of intermediation services on labor market insertion, we used a pseudo-panel¹⁷⁰ created from two cross-sectional employment surveys conducted by the High Commission of Planning (HCP) in 2012 and 2015¹⁷¹. Pseudo-panelization is a technique used to create a panel-like data set from independent cross-sectional data when panel data are not available¹⁷². In this case, we used the age group as the cohort to follow over time. By doing so, we were able to neutralize individual-specific effects by including fixed effects in our model. The two cross-sectional databases used in this study included 10,000 observations in total, with 4,557 men and 5,443 women in the 2012 survey, and 4,616 men and 5,384 women in the 2015 survey. Both surveys included information on demographic characteristics, education, employment, medical coverage, and other variables for individuals aged 15 years and older. Descriptive statistics for the different variables in the two surveys are presented in Table 1, without distinguishing between treated and untreated individuals.

170. For a thorough explanation, see, e.g., Marno Verbeek. 2016. Pseudo-Panels and Repeated Cross-Sections.

171. Table B1 in the appendix gives a list of all the variables available in the two datasets.

172. Marine Guillermin. 2017. Les méthodes de pseudopanel et un exemple d'application aux données de patrimoine.

Table 1. Descriptive statistics of the variables present in the two databases.

	Men		Women	
	2012	2015	2012	2015
Age	34.82 (0.20)	35.52 (0.199)	34.80 (0.175)	35.44 (0.177)
Marital status	1.55 (0.0078)	1.56 (0.0079)	1.76 (0.0092)	1.78 (0.009)
Health coverage	1.811 (0.0085)	1.82 (0.0115)	1.82 (0.011)	1.83 (0.014)
Activity	1.49 (0.012)	1.53 (0.012)	2.5 (0.011)	2.513 (0.011)
Diploma	1.62 (0.01)	1.65 (0.010)	1.43 (0.008)	1.46 (0.009)
Work contract	3.39 (0.025)	3.33 (0.027)	3.15 (0.05)	3.00 (0.05)
Age range	2.48 (0.018)	2.55 (0.018)	2.49 (0.016)	2.54 (0.016)
15-24	1,379 967 897 1,230 84	1,299 953 967 1,303 94	1,506 1,290 1,164 1,230 84	1,407 1,267 1,149 1,475 86
25-34				
35-44				
45-59				
60+				
Observations	4,557	4,616	5,443	5,384

Source: Authors, based on data available in HCP employment surveys. (2012,2015).

Note : The table presents descriptive statistics of each variable by **gender**, without distinguishing between treated and untreated individuals.

More than 54 % of the total sample are women, and the average age for both genders is 35 years. About 55 % of individuals in both groups are married. In terms of education, more than half (57 %) have no diploma, while 32 % have a mid or high school level diploma and 10.7 % have a college degree. The majority of individuals (65 %) work without a contract, and more than 79 % of them do not have work-related medical coverage. About 61 % of individuals in both samples live in urban areas.

In order to create the treatment variable, we used the variable « v__60 » which indicates the means of job search, we then generated a binary treatment variable called « inter24 » that equals 1 if an individual uses intermediation agencies as their primary means of finding a job and

0 otherwise. We find it necessary to remove all inactive individuals¹⁷³ from our dataset to ensure that only the relevant observations (employed and unemployed) were analyzed. This process reduced our sample size from 20,000 to 9,948 observations, with 7,138 male and 2,810 female observations, and a treatment group consisting of 371 individuals.

3. *Methodological framework*

This section aims to present the approach used to determine the impact of intermediaries (the treatment) on labor market insertion (the outcome variable). In other words, we want to estimate the probability that an individual can find a job only through an intermediation agency. One of the major shortcomings in identifying the impact of intermediaries on the labor market is that individuals (beneficiaries or not) freely choose whether or not to be associated with an LMI. This makes it difficult to determine the correlation between intermediaries and the different outcome variables (employment, wages, mobility, etc.), as well as the correlation between these outcome variables and the different characteristics of each individual. However, the time dimension present in the pseudo-panel allows us to overcome this problem and implement a double-difference (DiD) approach. This approach captures both the individual and time dimensions.

The DiD approach can be explained as follows : in a panel dimension, DiD estimation solves the problem of missing data by calculating outcomes and covariates for both treated and untreated individuals in the two periods before and after the intervention. The double-difference method compares the outcomes of the two groups over a period of time relative to the baseline (pre-intervention) outcomes. That is, given two time periods : $t=0$ before the intervention and $t=1$ after the intervention, Y_t^T and Y_t^C are the potential outcomes of an intervention/treatment for treated and untreated individuals respectively in a period t , the impact of the intervention is given by :

$$DD = E(Y_1^T - Y_0^T | T_1 = 1) - E(Y_1^C - Y_0^C | T_1 = 0) \quad (1)$$

with $T_t = 1$ in the presence of the treatment and $T_t = 0$ otherwise.

It is important to note that the double-difference method relaxes the assumption of heterogeneity caused by unobserved characteristics

173. An inactive person or a person with a "non-occupied active" status is any person who is neither employed nor unemployed. It can be a student, a housewife, a retired individual...

(*unobserved heterogeneity*) which could create a selection bias. We therefore assume that this heterogeneity is stable and invariant over time – the *equal trends assumption* –, which allows us to mitigate the bias created (due to the differencing). Under this assumption, we can estimate the impact. Formally, the regression equation can be estimated as follows :

$$Y_{it} = \alpha + \beta T_{i1} t + \rho T_{i1} + \gamma t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

With ;

β : the interaction between the post-intervention treatment variable (T_{i1}) and the time dimension ($t=1...T$) gives the average treatment effect (ATE). (In equation 1, $DD = \beta$)

In addition to this interaction, the variables T_{i1} and t were separately added to capture any effect created by the time variable and by being treated or not (biased estimators). To understand the intuition behind equation 2 :

$$E(Y_1^T - Y_0^T | T_1 = 1) = \alpha + DD + \rho + \gamma - (\alpha + \rho) \quad (3.a)$$

$$E(Y_1^C - Y_0^C | T_1 = 0) = (\alpha + \gamma) - \alpha \quad (3.b)$$

Subtracting 3a from 3b gives us « DD ».

The pre-defined model can be transformed to another fixed effects panel model. This transformation is crucial for our study since we wish to control not only for time-invariant heterogeneity but also for other unobservable characteristics. Formally, Y_{it} can be regressed on T_{it} , covariates X_{it} , and a variable supposed to capture time-stable individual unobservable heterogeneity μ_i , which can be correlated with treatment and other unobservable characteristics. The model can be defined as follows :

$$Y_{it} = \alpha + \beta T_{i1} t + \rho T_{i1} + \gamma t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

If we differentiate – over time – equation 4, we find:

$$(Y_{it} - Y_{it-1}) = \Phi(T_{it} - T_{it-1}) + \delta(X_{it} - X_{it-1}) + (\mu_i - \mu_i) + (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1}) \quad (5.a)$$

$$\rightarrow \Delta Y_{it} = \Phi \Delta T_{it} + \delta \Delta X_{it} + \Delta \varepsilon_{it} \quad (5.b)$$

In this case, since the source of endogeneity is cancelled out (μ_i), the ordinary least squares estimator can be applied to estimate the – unbiased – impact of the treatment « Φ ». With two time periods, Φ is equivalent to the “DD” estimate in equation 1¹⁷⁴.

4. Results

This section presents the results of the impact of intermediation services on labor market insertion using the double difference approach. Table 2 presents the impact estimates of using intermediation agencies as the main means of job search on the probability of finding a job. The fixed effects regression controls for the influence of unobservable time-variant variables on the outcome variable. The results show a significant impact at the 1% level on the probability of finding a job for all cohorts and different social strata in the sample. The first row of the table presents the overall average treatment effect on the whole treatment group and the results show a significant impact of about 11%. Panels A and B present the estimates by gender and level of study, respectively. The results remain positive and significant with a higher impact for women (9%) than for men, and for young people with a college degree diploma (10%) than for those with a mid or high school level diploma.

**Table 2. Treatment effects on total individuals,
by gender and by degree.**

		Coefficient (ATE)	Standard deviation	T-stat	P > t
	Overall	0.11	0.004	25.32	0.00
<i>Panel A.</i>					
<i>Impact by gender</i>					
	Female	0.09	0.01	8.42	0.00
	Male	0.078	0.007	11.26	0.00
<i>Panel B.</i>					
<i>Impact by degree</i>					
	Mid or high school level diploma	0.08	0.008	9.92	0.00
	College diploma	0.10	0.015	6.53	0.00

Source : Authors' calculations based on STATA software.

174. Marianne Bertrand, Esther Duflo and Sendhil Mullainathan. 2003. HOW MUCH SHOULD WE TRUST DIFFERENCES-IN-DIFFERENCES ESTIMATES?

The purpose of conducting endogenous and exogenous impact estimation was to identify and target the social strata that benefit the most from intermediation agencies. However, the database used in this study did not include other outcome variables such as wages, mobility, or the quality of the match between firms and employees retained through intermediation agencies. Nevertheless, our findings are consistent with those of Ragbi and Hamama (2021), who used the matching method on data from the SAHWA survey conducted in 2016 to estimate the impact of intermediation services on a sample of 859 young people aged between 15 and 29 years in Morocco. Their results confirm the positive and significant impact of intermediation services on labor market insertion in Morocco.

Our study's results reveal both convergences and divergences regarding the findings of similar studies conducted in developing countries in Latin America, whose populations share almost the same socio-economic characteristics as those in Morocco. One point of divergence concerns the positive and significant impact of intermediation services on older young people with higher education, indicating that Moroccan intermediation agencies offer services adapted to the needs of this social stratum, contributing to improving their employability. And, one of the most consistent points of convergence across several studies is the higher impact for women than for men, meaning that female beneficiaries of various intermediation programs are more likely to benefit from them than male beneficiaries.

Conclusion

In conclusion, the results found in this paper indicate that LMIs services contribute to an increase in the probability of finding employment. Since individuals' enrollment in any intermediation agency is not random but voluntary, our evaluation cannot be considered as trivial. However, we put several hypotheses during the impact estimation, which made our estimations valid. It is important to note that the results found should be taken with caution since the verification of the equal trend hypothesis remains difficult, and the study was also done using a pseudo-panel created based on two cross-sectional surveys¹⁷⁵.

Finally, this paper has served as a contribution to exploiting scientific evidence to judge the effectiveness of social programs that aim to improve the Moroccan labor market outcomes and also to reduce inequalities

175. Although the literature on pseudo-panels states that the "between" and "within" estimators are identical to those of traditional panels, it is wise to consider that this is not a panel survey and to also take the results from the pseudo-panel with precaution.

and make it easier for young people to be included and integrated into the labor market. Of course, this case study remains partial and do not cover all the factors present in the Moroccan labor market. More frequent access to quantitative and qualitative data from various ALMPs programs will offer a different perspective for economists and evaluators, as well as citizens, as this access will allow for judging the effectiveness of different programs and determining what works and what does not work in order to direct public investments towards interventions that create more opportunities for the target population.

References

Abdellatif Chatri, Aziz Ragbi. (2021). *Evaluation d'impact de la politique active du marché du travail au Maroc*. Laboratoire d'Economie Appliquée (LEA), Université Med V, Rabat, Maroc.

Ahmed Rouadjia. (2015). *Incertitudes et vulnérabilités des jeunes diplômés « chômeurs » au Maghreb*.

Alberto Abadie. (2003). *Semiparametric Difference-in-Differences Estimators*. Harvard University.

Anders Fredriksson and Gustavo Magalhães de Oliveira. (2019). *Impact evaluation using Difference-in-Differences*.

Angrist, J. D. and A. Krueger (1999), *Empirical Strategies in Labor Economics*, in : *Ashenfelter, O. and D. Card (Eds.), The Handbook of Labor Economics*, North-Holland, Amsterdam, Vol. 3A : 1277-1366.

Angus Deaton. (1985). *Panel Data from Time Series of Cross-Sections*. Journal of Econometrics 30. 109-126. North-Holland.

Anyanwu, J. C. (2013). Characteristics and macroeconomic determinants of youth employment in Africa. *African Development Review*, 25(2), 107-129.

Aomar Ibourk. (2004). *Les jeunes diplômés au Maroc face au dilemme de l'emploi : Contenu et Evaluation des Dispositifs mis en œuvre*.

Artūras Juodis (2016) : *Pseudo Panel Data Models with Cohort Interactive Effects*, Journal of Business & Economic Statistics.

Aziz Ragbi, Ahmed Hamama. (2021). *Intermédiation sur le marché du travail et insertion du jeune : Une évaluation d'impact pour le cas du Maroc*. Laboratoire d'Economie Appliquée (LEA), Université Med V, Rabat, Maroc

Aziz Ragbi. (2021). *Cadrage rétrospectif du marché du travail*. Laboratoire d'Economie Appliquée (LEA), Université Med V, Rabat, Maroc

Barbara Sianesi. (2001). *AN EVALUATION OF THE SWEDISH SYSTEM OF ACTIVE LABOR MARKET PROGRAMS IN THE 1990s*. Institute for Fiscal Studies.

Bergemann AH, Van den Berg GJ. 2008. Active labor market policy effects for women in Europe : a survey.

Ann. Econ. Stat. 91/92 :377–99

Bougroum Mohammed, Ibourek Aomar. (2002). *Le chômage des diplômés au Maroc : Quelques réflexions sur les dispositifs d'aide à l'insertion*. In : Formation Emploi. N.79, 2002. pp. 83-101.

Bougroum, M., Ibourek, A., Trachen, A. (2002). L'Insertion des diplômés au Maroc : trajectoires professionnelles et déterminants individuels. *Région et développement*, (15), 57-77.

Brodaty, T., Crépon, B., Fougère, D. (2007). Les méthodes micro-économétriques d'évaluation et leurs applications aux politiques actives de l'emploi. *Economie prévision*, (1), 93-118.

Brown P., Lauder H., Ashton D. (2010) : *The Global Auction : The Broken Promises of Education, Jobs and Rewards*. Oxford University Press, New York ;

Carcillo S, Grubb D. 2006. *From inactivity to work : the role of active labour market policies, social employment and migration*. Work. Pap. 36, OECD (Organ. Econ. Co-Op. Dev.), Paris

Card D, Hyslop DR. 2005. Estimating the effects of a time-limited earnings subsidy for welfare-leavers.

Econometrica 73(6) :1723–70

Card D, Ibarra P, Regalia F, Rosas-Shady D, Soares Y. 2011. The labor market impacts of youth training

in the Dominican Republic. *J. Labor Econ.* 29(2) :267–300

Card D, Kluve J, Weber A. 2010. Active labour market policy evaluations : a meta-analysis. *Econ. J.*

120(548) :F452–77

Card, D., Kluve, J., Weber, A. (2010). Active labor market policy evaluations : A meta-analysis. *The economic journal*, 120(548), F452-F477.

Cardoso A.R. (2007) : Jobs for young university graduates. *Economics Letters*, 94 : 271–277.

Carlo Gianelle. (2014). *Labor market intermediaries make the world smaller*.

Corinna Ghirelli, Enkelejda Havari, Giulia Santangelo, Marta Scettri, (2019). « *Does on-the-job training help graduates find a job ? Evidence from an Italian region* », *International Journal of Manpower*.

Crépon, B., Duflo, E., Gurgand, M., Rathelot, R., Zamora, P. (2013). Do labor market policies have displacement effects ? Evidence from a clustered randomized experiment. *The quarterly journal of economics*, 128(2), 531-580.

David H. Autor and Susan N. Houseman. (2010). *Do Temporary-Help Jobs Improve Labor Market Outcomes for Low-Skilled Workers?*

Evidence from "Work First". American Economic Journal: Applied Economics 2 : 96–128.

David H. Autor. (2001). *Wiring the Labor Market*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 15, No. 1, pp. 25-40

David H. Autor. (2008). *THE ECONOMICS OF LABOR MARKET INTERMEDIATION : AN ANALYTIC FRAMEWORK*. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.

David H. Autor. (2009). *Studies of Labor Market Intermediation*. National Bureau of Economic Research.

Direction de l'observatoire national du marché du travail. Enquête auprès des bénéficiaires du programme IDMAJ[Rapport]. – 2011.

Direction de l'observatoire national du marché du travail. Le marché du travail [Rapport]. – 2018.

Eggert W., Krieger T., Meier V. (2010) : Education, unemployment and migration. Journal of Public Economics, 94 : 354–362.

El Aynaoui, K., Ibouk, A. (2018). Les enjeux du marché du travail au Maroc.

Fay RG. 1996. *Enhancing the effectiveness of active labour market policies : evidence from programme evaluations in OECD countries*. Work. Pap. 18, OECD (Organ. Econ. Co-Op. Dev.), Paris

Gertler, P. J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., Vermeersch, C. M. (2016). Impact evaluation in practice. The World Bank.

Ghirelli, C., Havari, E., Santangelo, G., & Scettri, M. (2019). Does on-the-job training help graduates find a job ? Evidence from an Italian region. International Journal of Manpower.

H. Bannmarker et al. (2012). *Effects of contracting out employment services : Evidence from a randomized experiment*.

Haut-Commissariat au Plan et la Banque mondiale le marché du travail au Maroc : Défis et opportunités [Rapport]. – 2017.

HCP, Banque Mondiale. (2017). Le marché du travail au Maroc : *Défis et Opportunités*.

HCP, Banque Mondiale. (2021). Paysage de l'emploi au Maroc.

HCP. (2021). *NOTE D'INFORMATION DU HAUT-COMMISSARIAT AU PLAN RELATIVE A LA SITUATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL*.

HCP. (2021). *Note d'information du Haut-Commissariat au Plan relative aux principales caractéristiques de la population active occupée en 2021*.

Heckman, J. J., Ichimura, H., Todd, P. E. (1997). Matching as an econometric evaluation estimator: Evidence from evaluating a job-training program. The review of economic studies, 64(4), 605-654.

Heckman, J. J., LaLonde, R. J., Smith, J. A. (1999). The economics and econometrics of active labor market programs. In Handbook of labor economics (Vol. 3, pp. 1865-2097). Elsevier.

Heid B., Larch M. (2012): Migration, trade and unemployment. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, Kiel Institute for the World Economy, 6: 1–40;

Helge Bennismarker, Erik Grönqvist and Björn Öckertb. (2009). *Effects of outsourcing employment services: evidence from a randomized experiment*. The Institute for Labour Market Policy Evaluation.

Henrik Winterhager. *Private Job Placement Services – A Microeconometric Evaluation for Germany*.

J. Kluve et al. (2018). *Do youth employment programs improve labor market outcomes ? A quantitative review*.

Jean-Christophe Maurin, Thomas Melonio. (2011). *Formation et emploi au Maroc*.

Jean-Paul Barbier. (2006). *L'intermédiation sur le marché du travail dans les pays du Maghreb : Etude comparative entre l'Algérie, le Maroc et la Tunisie*. Bureau International du Travail.

Khandker, S., B. Koolwal, G., Samad, H. (2009). Handbook on impact evaluation : quantitative methods and practices. The World Bank.

Maibom, J., Rosholm, M., & Svarer, M. (2014). Can active labor market policies combat youth unemployment ?

Manuel F. Bagues, Mauro Sylos Labini. (2007). *DO ON-LINE LABOR MARKET INTERMEDIARIES MATTER ? THE IMPACT OF ALMALAUREA ON THE UNIVERSITY-TO-WORK TRANSITION*. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.

Marianne Bertrand, Esther Duflo, Sendhil Mullainathan. (2003). *HOW MUCH SHOULD WE TRUST DIFFERENCES-IN-DIFFERENCES ESTIMATES ?*

Marine GUILLERM. (2015). *Les méthodes de PSEUDO-PANEL*. INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES.

Marine Guillerm. (2017). *Les méthodes de pseudo-panel et un exemple d'application aux données de patrimoine*.

Martin JP, Grubb D. 2001. What works and for whom : a review of OECD countries' experiences with active labour market policies. *Swed. Econ. Policy Rev.* 8 :9–56

McKee-Ryan F.M., Harvey J. (2011) : “I have a job, but...” : A review of underemployment. *Journal of Management*, 37 : 962–996.

Michael Lechner. (2011). *The Estimation of Causal Effects by Difference-in-Difference Methods*.

Mohammed BOUGROUM, Aomar IBOURK. (2003). *Les effets des dispositifs d'aide à la création d'emplois dans un pays en développement, le Maroc*. *Revue internationale du Travail*.

OCDE (2018), *Examen multidimensionnel du Maroc* : Volume 2.

Analyse approfondie et recommandations, Les voies de développement, Éditions OCDE, Paris.

Richard Blundell et al. (2004). *EVALUATING THE EMPLOYMENT IMPACT OF A MANDATORY JOB SEARCH PROGRAM*.

Stojanova, H., Tomšík, P. (2014). Factors influencing employment for tertiary education graduates at the selected universities. *Agricultural Economics*, 60(8), 376-387.

Yael S. Hadass. (2004). *The Effect of Internet Recruiting on the Matching of Workers and Employers*.

Table des matières

Comité scientifique	7
Liste des auteurs	9
Avant-Propos	11
Note introductive	13
Inclusion Économique et financière	17
• Formation continue et salaires au Maroc : une analyse par les techniques d'appariement et de la double différence	19
• Non linéarité entre l'inflation et les inégalités de revenus dans les pays d'Afrique subsaharienne riches en ressources naturelles	35
• Les effets macroéconomiques du choc fiscal au Maroc : Une analyse DSGE	57
• Impact du e-commerce sur la performance commerciale des coopératives des produits du terroir dans la région Fès – Meknès	87
• L'inclusion économique des femmes de la région MENA à la croisée des chemins : Quelles politiques publiques en temps de Covid-19 ?	105
• L'impact de la Fintech sur l'inclusion financière dans les pays en voie de développement.	131
• Stratégie de l'inclusion financière et croissance inclusive au Maroc.	143

• Économie informelle et mobilisation fiscale au Maroc : Les effets modérateurs de la pression fiscale et de la corruption	157
Inclusion Sociale	189
• Regards sur l'inclusion sociale au Maroc : Cas de la Province de Guercif	191
• Inclusion sociale et performance scolaire : Méthodologie quantitative et études descriptives de la composition sociale des élèves Marocains PISA 2018	207
• Implication parentale et performances scolaires : Ce sur quoi nous renseignent les enquêtes TIMSS	235
• Exclusion sociale et pauvreté : Causes, conséquences et pistes d'atténuation.	249
• Ségrégation spatiale et inégalités scolaires : évidence du Maroc	263
• Do labor market intermediaries have an impact on employment in developing countries ?	291

Sous la direction de

Mariam Liouaeddine, Hicham Ouakil et Houda Lechheb

DÉVELOPPEMENT INCLUSIF : RÉALITÉS ET PERSPECTIVES

Devant la montée des déséquilibres mondiaux, marquée par l'approfondissement des inégalités et de la pauvreté, l'inclusion économique et sociale s'avère un facteur essentiel dans le développement économique et social des sociétés modernes.

C'est dans ce sillage que le Laboratoire des Sciences économiques et politiques publiques publie cet ouvrage thématique. **L'objectif est de faire émerger une réflexion pour répondre à ces questions : qui est exclu, de quoi, comment, pourquoi et comment conduire le changement ?** La réponse à ces questions, suppose de traiter l'inclusion sous ses formes économique, financière et sociale.

Les trois dimensions de l'inclusion soutiennent le cœur de cet ouvrage qui se structure en deux parties distinctes et complémentaires. La première partie « Inclusion économique et financière » traite les thématiques de l'emploi décent, le secteur informel/formel, l'accès à la propriété, l'adaptation et les moyens d'usage des microcrédits, l'éducation financière, la fintech, etc. La deuxième partie « Inclusion sociale » aborde l'accès à l'éducation et à la formation, l'accès à l'infrastructure et aux services de base tels que la santé, le logement, etc.

L'ensemble de l'ouvrage envisage de jeter un regard africain, à partir de l'expérience du Maroc, sur ces problématiques majeures qui se posent aujourd'hui au développement du continent.