

Association marocaine de
sciences économiques

Questions d'économie marocaine 2023-2024

Politiques publiques,
développement durable et
inclusion sociale

Rapport

Sous la direction de Hafid Hicham et Raouf Radouane


PRESSES
ÉCONOMIQUES
DU MAROC

Association marocaine de sciences économiques

Fondée en 2006, l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE), groupement scientifique, a pour objectif de favoriser les progrès de la science économique au Maroc en développant la recherche fondamentale et appliquée, en diffusant les résultats des travaux universitaires et en multipliant les échanges entre chercheurs au niveau international.

Son programme d'action s'articule autour de :

- l'organisation de conférences, de tables rondes, de séminaires, de colloques ;
- l'animation de groupes de recherche, d'étude et d'expertise ;
- l'édition de publications à comité de lecture, dans le domaine de l'économie, de la gestion et du management.

Adresse

Association marocaine de sciences économiques

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales
Boulevard des Nations Unies, Agdal, Rabat
BP 721, Rabat

Compte bancaire n° 8100009200000408785, BMCE Bank, Agence Rabat-Hassan.

Comité directeur

- RAOUF Radouane, président
- HAFID Hicham, vice-président
- AKODAD Safae, trésorière
- LIOUAEDDINE Mariem, assesseure
- EL HOUMAIADI Adil, assesseur
- EL MESLOUHI Fadoua, assesseure
- MZAIZ Mohammed, assesseur

Conseil d'administration

- ABDELLAOUI Mohamed
- AÏT SGHIR Nabil
- AKESBI Azzedine
- AKODAD Safae
- BACHIRI Mustapha
- EL HARMOUZI Nouh
- EL HOUMAIADI Adil
- EL KADDOURI Nour Eddine
- EL MESLOUHI Fadoua
- HAFID Hicham
- GOURRHAR Hicham
- KTIRI Fedoua
- LIOUAEDDINE Mariem
- MAFAMANE Driss
- MAHFOUDI Anas
- MZAIZ Mohammed
- NAJAB Amal
- RAOUF Radouane
- TAOUIL Rédouane
- TLIDI Abdelmonaim
- TOUZANI Hanane

Association marocaine de
sciences économiques

Questions d'économie marocaine 2023-2024

Politiques publiques,
développement durable et
inclusion sociale

Rapport

Sous la direction de Hafid Hicham et Raouf Radouane



Déjà parus aux Presses économiques du Maroc (PEM)

Questions d'économie marocaine 2022-2023, 2022.

Hicham Goumrhar, *Capital humain et croissance économique dans les pays en développement: une analyse empirique en données de panel*, 2022.

Anass Mahfoudi, *Politique industrielle et démographie des entreprises au Maroc: le cas des industries de transformation*, 2019.

Aziz Ragbi, *Ciblage de l'inflation et flexibilisation du régime des changes au Maroc*, 2018.

Questions d'économie marocaine 2015-2016, 2018.

Questions d'économie marocaine 2014, 2016.

Safae Aissaoui, *Connaissance et innovation. Pour un partenariat science-industrie*, 2015.

Questions d'économie marocaine 2013, 2014.

Questions d'économie marocaine 2012, 2013.

Questions d'économie marocaine 2011, 2012.

Kamal Abdelhak, *Concentration urbaine et industrialisation*, 2012.

Khadija Askour, *Les Réseaux de coopération au Maroc*, 2011.

© PEM, décembre 2024

ISBN: 978-9920-29-684-7

Maquette et mise en pages: *Babel com*, Rabat

Questions d'économie marocaine

Objectifs

- Établir, de façon régulière, un « état des lieux » en procédant à une recension des *questions essentielles et des enjeux majeurs* de l'économie nationale et en opérant un choix raisonné des problématiques les plus pertinentes.
- Le choix des « questions » est fait eu égard à la conjoncture économique, à ses dynamiques, à ses enjeux, aux modes d'insertion dans le régime international, etc.
- Décrypter et analyser les faits stylisés, les politiques publiques, les tendances macro-économiques, les dynamiques à l'œuvre, les dysfonctionnements institutionnels, les comportements des agents ayant les effets les plus structurants sur l'économie nationale.
- L'approche combine description factuelle et analyse : les données « officielles » nationales et internationales sont interprétées en référence aux théories les plus pertinentes et aux modèles les plus appropriés.
- Composante primordiale, la démarche analytique doit privilégier la rigueur, la pertinence, la précision des données et des sources, etc.
- La « lisibilité » du rapport destiné aux décideurs et à un large public n'est pas toutefois incompatible avec l'exigence scientifique.

Les auteurs

Ghizlane Chouay, Centre d'études et de recherches humaines et sociales d'Oujda
Abderrahmane El Arabi, Centre d'études et de recherches humaines et sociales
d'Oujda

Hajar El-Fatouaki, Faculté d'économie et de gestion (FEG), Université Ibn Tofaïl,
Kénitra

Abdeslam Essaadi, Université Mohammed V de Rabat

El Hadj Ezzahid, Université Mohammed V de Rabat

Hicham Goumrhar, EST-Laâyoune, Université Ibn Zohr, Agadir

Hicham Hafid, Institut des études africaines, Université Mohammed V de Rabat

Hadbaa Hnaka, EST-Laâyoune, Université Ibn Zohr, Agadir

Ahmed Kchikeche, Université Mohammed V de Rabat

Mariem Liouaeddine, Faculté d'économie et de gestion (FEG), Université
Ibn Tofaïl, Kénitra

Driss Mafamane, Université Mohammed V de Rabat

Bendhaiba Khadija Malak, Groupe ISCAE

Radouane Raouf, Université Mohammed V de Rabat

Lamyaa Riad, EST-Laâyoune, Université Ibn-Zohr, Agadir

Sommaire

6	Introduction Hafid Hicham, Raouf Radouane
9	<i>Question 1</i> La stratégie nationale d'immigration et d'asile (SNIA) : quelle insertion économique des migrants subsahariens ? Hicham Hafid
20	<i>Question 2</i> Les équivoques de la notion de capital immatériel comme outil de pilotage de politiques publiques : le cas du Maroc Abderrahmane El Arabi, Ghizlane Chouay
30	<i>Question 3</i> Vers une vision cohérente de la formation et de la recherche en sciences économiques au Maroc El Hadj Ezzahid, Radouane Raouf
38	<i>Question 4</i> L'entrepreneuriat au Maroc : analyses, défis, enjeux et perspectives Hicham Goumrhar, Lamyaa Riad, Hadbaa Hnaka
52	<i>Question 5</i> Évaluation de l'impact du Programme de développement rural : atténuation des aléas climatiques et réduction de la pauvreté au Maroc Mariem Liouaeddine, Hajar El-Fatouaki
63	<i>Question 6</i> Normes prudentielles et performance bancaire au Maroc Bendhaiba Khadija Malak
74	<i>Question 7</i> Revenue management, price segmentation and competitive line up in the airline industry – case of RAM and TAP Radouane Raouf, Abdeslam Essaadi
86	<i>Question 8</i> Analyse des causes du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé marocain entre 2006 et 2021 Ahmed Kchikeche, Driss Mafamane

Introduction

Hafid Hicham, Raouf Radouane

Le rapport QEM 2023-2024, présenté sur le thème « Politiques publiques, développement durable et inclusion sociale », s'inscrit dans une démarche de réflexion globale, combinant des enjeux économiques, sociaux et environnementaux cruciaux pour le Maroc. Plus que jamais, la conception des politiques publiques doit intégrer de manière fondamentale les défis liés à la durabilité, à l'inclusion sociale et à l'amélioration des performances dans des domaines-clés tels que l'éducation, la santé, l'enseignement supérieur, la recherche scientifique, la compétitivité des entreprises ainsi que les mécanismes de régulation.

Ce rapport rassemble huit contributions originales distinctes qui mettent en lumière des problématiques stratégiques d'actualité et proposent des solutions concrètes et novatrices. Il aborde des thématiques variées et interdisciplinaires interdépendantes, telles que la gestion des flux migratoires, l'importance du capital immatériel, la structuration de l'enseignement et de la recherche scientifique en économie, le rôle de l'entrepreneuriat, l'impact du canal du crédit, la résilience des banques face aux normes prudentielles, ainsi que l'analyse microéconomique de la compétitivité de la compagnie Royale Air Maroc (RAM), acteur-clé du transport aérien marocain. Chaque contribution propose une analyse unique, tout en étant complémentaire, pour explorer les défis des politiques publiques, du développement durable et de l'inclusion sociale.

Malgré son format atypique, qui s'éloigne de la structure classique des revues académiques, ce rapport se distingue par la rigueur de ses analyses et la pertinence de ses recommandations. Les auteurs ont élaboré des propositions opérationnelles et des perspectives innovantes pour promouvoir un développement équilibré et inclusif.

Cette approche thématique vise à fournir aux décideurs publics, aux acteurs privés et aux chercheurs un cadre de réflexion pertinent, accompagné de pistes d'action concrètes pour relever les défis actuels et futurs. Elle se donne également pour mission d'évaluer certaines politiques publiques en mettant en lumière leurs forces et leurs faiblesses, tout en formulant des propositions pour les renforcer.

La suite de cette note introductive offre un aperçu succinct de chacune des contributions, dans l'ordre où elles apparaissent dans le rapport.

1. Stratégie nationale d'immigration et d'asile (SNIA)

Hicham Hafid explore les implications socio-économiques de la Stratégie nationale d'immigration et d'asile (2013-2020). L'auteur décrit les efforts du Maroc pour régulariser et intégrer les migrants, en se concentrant particulièrement sur les femmes et les mineurs, groupes vulnérables souvent exclus des systèmes formels. Les résultats montrent que des programmes comme la formation professionnelle et l'accès aux services de base ont permis à plusieurs migrants de s'insérer progressivement dans la société marocaine. Toutefois, l'auteur avance que des défis persistent, notamment les discriminations, l'absence de soutien institutionnel structuré et des obstacles à l'emploi formel. L'étude conclut que, bien qu'il ait été initialement perçu comme un pays de transit, le Maroc s'affirme de plus en plus comme une destination d'installation durable pour un nombre croissant de migrants.

2. Capital immatériel et politiques publiques

Abderrahmane El Arabi et Ghizlane Chouay analysent le concept de capital immatériel comme un levier stratégique pour évaluer et piloter les politiques publiques. En identifiant des dimensions-clés telles que le capital humain, la stabilité sociale et la qualité institutionnelle, ils soulignent l'importance de ces actifs immatériels dans la croissance économique. Les auteurs proposent des indicateurs alternatifs pour mesurer

ces éléments, critiquant les approches traditionnelles qui négligent souvent ces aspects non tangibles. Leur travail met en lumière le rôle central de la confiance et de l'innovation dans la création de valeur et appelle à une meilleure reconnaissance du capital immatériel pour promouvoir un développement durable.

3. Formation et recherche en sciences économiques

El Hadj Ezzahid et Radouane Raouf s'interrogent sur l'état de l'enseignement et la recherche en sciences économiques dans nos universités. Ils mettent en lumière les insuffisances et appellent à une refonte des cursus universitaires et à une restructuration de l'enseignement et de la recherche en sciences économiques dans de grands pôles de type *School of Economics*. Ils évoquent la spécificité de la formation des économistes, une formation élitiste qui doit répondre aux exigences du marché du travail national et international. Les auteurs insistent sur l'importance de développer des compétences adaptées aux nouveaux besoins, notamment dans les domaines de l'économie numérique et de la gestion des données. Ils mettent également en avant la nécessité de renforcer les liens entre les universités, les instituts de recherche et le secteur privé pour assurer une meilleure formation. Leur analyse souligne que la recherche appliquée peut devenir un levier important pour orienter les politiques publiques et soutenir la croissance économique.

4. Entrepreneuriat au Maroc

Hicham Goumrhar, Lamyaa Riad et Hadbaa Hnaka analysent les défis et opportunités associés à l'entrepreneuriat au Maroc. Ils identifient des obstacles structurels majeurs, comme le manque d'accès au financement, les lourdeurs administratives et le manque de soutien institutionnel. Toutefois, ils mettent en lumière les initiatives émergentes, telles que les incubateurs, les programmes de formation pour entrepreneurs et les mécanismes de financement participatif. Les résultats montrent une dynamique positive dans certains secteurs, notamment les technologies numériques et les énergies renouvelables, mais ils appellent à des réformes pour mieux encadrer et soutenir cet élan entrepreneurial.

5. Impact du programme de développement rural

Mariem Liouaeddine et Hajar El-Fatouaki examinent l'efficacité du Programme de développement rural dans la lutte contre la pauvreté et la gestion des risques climatiques. L'étude révèle des progrès significatifs dans l'amélioration des infrastructures de base (eau, routes, électricité) dans plusieurs régions reculées. Cependant, elle souligne des lacunes importantes en termes de gouvernance, de coordination inter-institutionnelle et de ciblage des bénéficiaires. Les auteurs préconisent une approche plus inclusive et participative, qui implique davantage les populations locales dans la conception et la mise en œuvre des projets, pour maximiser les impacts économiques et sociaux.

6. Normes prudentielles et performance bancaire

Bendhaiba Khadija Malak examine l'impact des régulations prudentielles sur les performances bancaires au Maroc. Bien que ces normes aient renforcé la résilience du secteur financier, elles ont également contribué à un ralentissement de l'accès au crédit, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME). L'étude met en évidence des tensions entre exigences réglementaires et stimulation de l'économie. L'auteure propose des ajustements, comme la flexibilisation des critères pour les secteurs stratégiques et l'introduction de technologies avancées pour améliorer l'efficacité des processus d'évaluation des risques.

7. Gestion des revenus dans l'industrie aérienne

Dans une logique comparative, Radouane Raouf et Abdeslam Essaadi analysent les stratégies de gestion des revenus et de tarification adoptées par Royal Air Maroc (RAM) et TAP Air Portugal. Leur étude met en lumière les gains potentiels qui peuvent être réalisés grâce à des approches comme la segmentation tarifaire, l'optimisation des capacités et la diversification des services. Les résultats montrent que la stratégie de tarification actuelle de la RAM n'est pas en mesure de faire face à la concurrence internationale. Toutefois, les auteurs soulignent les défis liés à l'intégration technologique et à l'adaptation aux attentes croissantes des clients.

8. Ralentissement du crédit bancaire

Ahmed Kchikeche et Driss Mafamane explorent les raisons du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé entre 2006 et 2021. L'étude identifie des causes multiples, notamment une perception accrue des risques, un cadre réglementaire restrictif et une croissance économique modérée. Les auteurs notent que ce phénomène a particulièrement affecté les PME, limitant leur capacité d'investissement et d'innovation. Pour inverser cette tendance, ils recommandent des mesures telles que la création de garanties étatiques, le renforcement des mécanismes du crédit participatif et l'amélioration de la transparence dans le secteur bancaire.

En dépit de la diversité des questions abordées dans ce rapport, chacune d'elle, en utilisant une grille d'analyse appropriée, apporte un éclairage nouveau sur les défis que rencontre l'économie marocaine et propose des analyses et des perspectives constructives.

La stratégie nationale d'immigration et d'asile (SNIA): quelle insertion économique des migrants subsahariens ?

Hicham Hafid

Introduction

Entre pays de transit et pays d'installation, le Maroc a décidé, ces dernières années, de mettre en place une politique d'immigration (2013-2020) consistant à régulariser et accompagner les migrants dans leur intégration économique (formation professionnelle, recrutement ciblé, aide de subsistance). Cette nouvelle politique comporte trois volets: l'asile, l'immigration et la lutte contre la traite. Elle s'est appuyée pour sa mise en œuvre sur deux campagnes de régularisation exceptionnelles, conduites en janvier 2014 et en décembre 2016. D'un point de vue institutionnel et réglementaire, elle a permis la création au sein du ministère de tutelle d'un département des Affaires de la migration, la promulgation de lois et l'exercice administratif à travers des circulaires ministérielles (1). D'autres mesures ont été prises telles que la prolongation de la validité de la carte de résidence d'un an à trois ans et l'octroi en 2020 du droit de vote aux élections communales, sous réserve de réciprocité avec les pays d'origine (2).

Force est de souligner que ce processus de régularisation a bénéficié prioritairement aux migrants issus de l'Afrique subsaharienne. On peut supposer qu'il existe une corrélation entre l'intérêt pour l'Afrique et la décision du Maroc de changer sa politique migratoire. Le fait d'octroyer le droit de résidence et de travail aux Subsahariens permet de donner du sens à la politique africaine du Maroc. D'un autre côté, ce nouveau cadre migratoire a gagné en cohérence après le retour du Maroc dans l'Union africaine et son implication institutionnelle dans la question migratoire (3).

L'objectif de notre article est de quantifier les implications de la mise en place de la politique d'immigration au Maroc (2013-2020) sur les femmes et les mineurs subsahariens en matière d'insertion socio-économique. Le choix de ces deux groupes-cibles se justifie par le fait qu'ils sont les plus vulnérables en termes de protection humaine et de droits. De même, ils représentent à peu près le quart des migrants subsahariens régularisés durant les deux campagnes exceptionnelles de 2014 et 2016 (4). Selon les autorités marocaines, on dénombre plus de 10 000 femmes et 500 mineurs. Cette population a bénéficié d'un traitement particulier: 100% des femmes et mineurs ayant déposé un dossier de régularisation ont reçu un avis favorable. Toutefois, nous connaissons très peu de choses sur le sort qui leur a été réservé par la suite. C'est la raison pour laquelle nous essayons dans notre article de mettre en évidence l'impact de la politique migratoire marocaine sur les femmes et les mineurs subsahariens. Nous abordons cette problématique à travers des questions relatives à leur profil, à la nature des situations de vulnérabilité qu'ils rencontrent et aux difficultés qu'ils affrontent quant à leur insertion. Afin de discuter ce questionnement, nous partons de l'hypothèse centrale selon laquelle la politique migratoire telle qu'elle est déclinée par les pouvoirs publics devrait apporter des réponses quant à la vulnérabilité des migrants subsahariens en favorisant leur insertion socio-économique.

(1) La loi sur la traite et l'immigration encore en avant-projet, la loi sur l'asile; la circulaire du ministère de l'Éducation sur la scolarisation des migrants dans l'école publique; la circulaire du ministère de la Santé sur l'assistance médicale.

(2) <https://www.medias24.com/elections-2021-mode-et-jour-du-scrutin-vote-des-etrangers-listes-ce-qui-va-changer-15264.html>, 21 décembre 2020.

(3) Le Maroc a été chargé par l'Union africaine (UA) d'assurer le leadership en matière de migration, lors du 28^e sommet de l'UA à Addis-Abeba en janvier 2017.

(4) «Profil de gouvernance des migrations: Royaume du Maroc», octobre 2017, OIM-UN Migration. <https://migrationdataportal.org/sites/default/files/201811/MGI%20Morocco%20FR.pdf>

D'un point de vue méthodologique, nous avons utilisé une approche qualitative et quantitative, basée sur des entretiens individuels, des focus groups et des questionnaires pour vérifier notre hypothèse. Cet article constitue une partie de l'enquête qui s'est déroulée entre 2015 et 2020 sur deux grands axes géographiques: Rabat-Casablanca-Salé et Oujda-Nador-Tanger.

Cet article est divisé en deux sections. La première présente la politique d'immigration marocaine, son contexte ainsi que les acteurs qui ont déterminé sa mise en place. Elle permet de saisir les déterminants du dispositif de cette politique et d'évaluer les opportunités que celui-ci offre aux migrants subsahariens, notamment les femmes et les mineurs. La seconde section porte sur leurs attentes envers cette nouvelle politique migratoire, comment ils décrivent leur précarité, leur vulnérabilité et les problèmes rencontrés dans leur insertion socio-économique. En conclusion, nous discutons l'efficacité de la politique d'immigration du Maroc ainsi que les obstacles que rencontrent dans leur intégration les migrants interrogés.

1. La stratégie nationale d'immigration et d'asile (SNIA): contexte, enjeux et défis

Contexte

La nouvelle politique migratoire mise en place par le Maroc en 2013 s'inscrit dans un contexte mondial et régional marqué par une grande incertitude, liée à la fois à la crise économique, à la pauvreté et à la fragilité des États sahélo-sahariens, qui aggrave la porosité des frontières. De plus, confronté à la multiplication des zones de turbulence et aux pressions européennes, le Maroc se retrouve au centre de cette nouvelle géopolitique régionale dominée par l'approche sécuritaire. En outre, la nouvelle politique africaine du Maroc et sa portée multidimensionnelle (économique, sociale, culturelle) mettent le pays au défi d'assurer l'équilibre entre sa profondeur africaine, ses intérêts vitaux et la sécurisation de son territoire.

En 2013, le rapport du CNDH (5) a insisté sur la nécessité de mettre en place des mesures en faveur des migrants, notamment les Subsahariens. La même année, le chef de l'État a donné suite aux différentes recommandations de ce rapport en instituant la politique relative à la régularisation des immigrés en situation irrégulière. Différents acteurs publics ont été engagés dans la gestion et la coordination cette nouvelle politique :

- le ministère délégué chargé des Marocains résidant à l'étranger et des Affaires de la migration ;
- la Délégation interministérielle des droits de l'homme ;
- le Conseil national des droits de l'homme ;
- le ministère de l'Intérieur ;
- le ministère du Travail et de l'Insertion professionnelle ;
- le ministère de la Santé ;
- le ministère de l'Éducation nationale.

Dans cette configuration, le ministère délégué chargé des Marocains résidant à l'étranger et des Affaires de la migration demeure l'instance chargée de la coordination globale et transversale de la mise en œuvre de la politique migratoire. D'un autre côté, le tissu associatif national et international, a été, depuis le début, considéré comme un « partenaire » et une « partie prenante » de ce processus. Enfin, nous assistons ces dernières années à l'émergence d'associations subsahariennes s'impliquant directement dans ce processus et intervenant de manière circonstancielle dans les secteurs de la santé, de l'emploi, de la formation et de l'éducation. Dans cette section, nous proposons de comprendre la Stratégie nationale d'immigration et d'asile qui vise à accompagner les migrants subsahariens et de l'analyser en termes d'intégration socio-économique.

(5) Le CNDH a réclamé, entre autres, la reconnaissance du statut de réfugié, la délivrance de titres de séjour, le renforcement du principe de non-refoulement arbitraire et l'encadrement des procédures administratives par un dispositif juridique. Le CNDH a incité également à un traitement juste et équilibré.

Enjeux et défis

L'intégration économique des migrants subsahariens constitue un des défis majeurs de la nouvelle politique de migration. En effet, les enquêtes de terrain menées par différents chercheurs auprès des migrants subsahariens en général (L. Feliu, 2009; M. Cherti, 2013; F. Mourji *et al.*, 2016) ont insisté sur le facteur économique comme principal motif de l'émigration. Ce constat est confirmé par notre étude de 2016 (6) auprès d'une centaine de migrants subsahariens qui ont déposé des dossiers pour être régularisés lors de la première campagne. Au Maroc, les pouvoirs publics ont tenu compte de ce facteur de motivation dans l'élaboration de la SNIA, notamment à travers des programmes qui répondent aux objectifs spécifiques de l'insertion économique tels que: l'accès des immigrés à la formation professionnelle et à l'emploi; la promotion et la création d'entreprises par les immigrés réguliers; la couverture des besoins spécifiques en main-d'œuvre et l'intégration des migrants dans les programmes de solidarité et de développement social. Ces actions font l'objet d'interventions de différents départements ministériels, et aussi de l'Union européenne, de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM) et des organisations de la société civile.

Dans le cadre de l'appel à projets lancé en 2014, le ministère chargé des Marocains résidant à l'étranger et des Affaires de la migration (MDCMERAM (7)) a permis à plus de 460 migrants de bénéficier d'une formation professionnelle, en finançant toutes les associations en charge des migrants. Dans le cadre de l'appui apporté par l'Union européenne, ce ministère a également appuyé différentes initiatives pour accompagner plus de 1 500 migrants régularisés dans leurs projets professionnels. Ces programmes ont concerné particulièrement les villes de Rabat, Casablanca, Tanger, Fès, Marrakech et Oujda. Le ministère chargé des Affaires de la migration a contribué au financement de 237 projets d'insertion et d'intégration pour une enveloppe de 39 millions de dirhams qui ont été investis sur trois années (8). Il les a mis en place en collaboration avec près de 130 associations dont sept ont été créées par des migrants.

Pour donner un exemple de ces dispositifs spécifiques visant une meilleure insertion dans le tissu économique, nous renvoyons au programme initié par l'association Jiber (9) pour le développement, située à Sefrou et chapeauté par le ministère délégué chargé des Marocains résidant à l'étranger et des Affaires de la migration et le ministère de l'Agriculture. Ce programme de formation à l'insertion professionnelle dans le secteur de l'agriculture a été initié à titre expérimental en 2014. L'objectif était de former 60 Subsahariens, répartis en deux groupes, aux métiers de l'aviculture, de l'arboriculture et de l'élevage. En 2015, à Fès, l'association a organisé, en présence de trois membres de notre équipe de recherche, un focus groupe. L'objectif était d'aider à orienter et encadrer les discussions et les échanges, qui ont duré trois heures environ. Une trentaine de Subsahariens ayant bénéficié de la formation et du stage proposé par le programme de l'association Jiber y ont participé, en plus du président de l'association.

(6) « La nouvelle politique migratoire, jalon d'une politique africaine », F. Aït ben Lmadani, R. Benlabbah, Z. Chattou, M. Eckoundi et H. Hafid, 2016.

<http://amerm.ma/wp-content/uploads/2014/03/Fatima-Ait-Ben-Lmadani-Regularisation-des-migrants-subsahariens-au-Maroc1.pdf>

(7) Dans sa trajectoire, ce département ministériel a connu deux changements successifs depuis sa création en octobre 2013, à la suite des élections législatives de 2013. A partir du 5 avril 2017, suite aux élections législatives de 2016 qui accordent un second mandat au Parti de la Justice et du Développement à la tête de l'exécutif, il garde ses attributions et sa charge ministérielle, mais il est rattaché par délégation au ministère des Affaires étrangères et de la Coopération internationale. Lors d'un changement gouvernemental intervenu le 9 octobre 2019, ce ministère se voit déchargé des Affaires de la migration dont la gestion gouvernementale semble redevenir transversale.

(8) http://www.huffpostmaghreb.com/2017/05/11/sos-associations-aide-migrants-lance-gouvernement-marocain_n_16556404.html

(9) Cette expérience a été réalisée à Fès et restituée dans le rapport La Politique d'immigration : un jalon d'une politique africaine, <http://amerm.ma/wp-content/uploads/2014/03/Fatima-Ait-Ben-Lmadani-Regularisation-des-migrants-subsahariens-au-Maroc1.pdf>

L'analyse des informations recueillies à partir de ces échanges nous a permis de comprendre les motivations principales qui ont conduit les migrants subsahariens à s'engager dans cette formation. Il s'agit en particulier de :

- augmenter leurs chances de trouver un emploi au Maroc, avec l'aspiration de transférer plus tard les compétences acquises vers leurs pays d'origine ;
- mettre en place des activités d'élevage avicole sur les terres familiales ;
- mener des activités dans le secteur des rosacées fruitières dans le pays d'origine ; participer à la formation d'autres jeunes prometteurs ;
- s'insérer dans le secteur de l'import et de l'export entre le Maroc et les pays d'origine. Les exemples du commerce de l'oignon, de la pomme et de la pomme de terre depuis le Maroc ou des produits africains vers le Maroc sont souvent revenus dans les entretiens avec les bénéficiaires de la formation.

Les femmes subsahariennes ont bénéficié, quant à elles, de plusieurs initiatives spécifiques pour faciliter leur insertion professionnelle à travers la formation dans certains métiers tels que l'artisanat, la couture et la coiffure. Ces formations ont été assurées dans les Centres de formation et d'éducation (CEF) relevant de l'Entraide nationale. Le programme de formation professionnelle, mis en place en 2016 conjointement par l'Organisation internationale pour les migrations au Maroc et le MDCMREAM, a offert par exemple un bouquet de formations ciblant spécifiquement les migrantes subsahariennes régularisées. Les trois objectifs poursuivis concernaient : 1) l'insertion économique, 2) le renforcement et l'amélioration de l'employabilité, 3) l'acquisition de compétences professionnelles et personnelles. Ces objectifs devaient soutenir les actions d'inclusion sociale et de sensibilisation des acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux au contexte migratoire et à l'intégration des migrants.

Par ailleurs, dans le cadre de la concrétisation de ce projet, plusieurs séances de travail ont été organisées la même année, à Rabat et à Casablanca, avec la participation de l'OFPPT, de l'ANAPEC, de l'Entraide nationale et de l'Office de développement et de coopération. Ces ateliers avaient pour objectif de rendre pratiques l'échange et la mutualisation des informations et des expériences sur les modèles d'intervention ou sur les programmes et les opérations au profit des femmes migrantes régularisées. Ils ont comporté une grande part d'activités destinées à la sensibilisation, à l'accompagnement et à la formation à l'interculturalité.

Environ 135 femmes ont bénéficié de cette action. Elles sont issues de 11 pays mais viennent en majorité de la Côte d'Ivoire, du Congo RDC, du Sénégal et de la Guinée. Une grande partie de ces femmes sont célibataires et leur l'âge varie entre 25 et 40 ans. Concentrées sur certains domaines générateurs de revenu tels que la couture, la joaillerie et la pâtisserie, ces formations visaient principalement le renforcement des compétences personnelles et professionnelles des femmes migrantes. Elles ont également contribué à l'apprentissage des langues française et arabe darija, en plus de l'introduction à l'entrepreneuriat et à l'auto-entrepreneuriat. Néanmoins, ce processus de formation et d'insertion a été ralenti à cause des nombreuses difficultés rencontrées par ces femmes concernant le paiement des frais de transport, la garde des enfants et les frais de loyer.

Dans cette section, nous nous intéressons plus spécifiquement aux femmes et aux mineurs subsahariens dans deux régions du Maroc : le Centre, avec l'axe Casablanca-Rabat-Salé, et le Nord-Est, avec les villes de Tanger, Nador et Oujda. A travers les focus groups et les questionnaires, nous nous sommes focalisé sur le profil des femmes et mineurs subsahariens, leurs besoins spécifiques et leur insertion dans le marché du travail, formel et informel. Nous avons également mis l'accent sur les difficultés et les obstacles qui entravent leur intégration dans la société marocaine. L'approche par focus group a permis de libérer la parole individuelle et de provoquer des échanges spontanés entre les participantes. Elle a permis, en outre, de stimuler le débat et de favoriser l'émergence de points de vue différents.

2. Intégration des migrants subsahariens dans la sphère économique

2.1. Méthodologie adoptée

Les participants ont été choisis en fonction des objectifs de notre étude. Nous avons pris comme critères de représentativité : (1) le pays d'origine, (2) l'ancienneté de l'installation au Maroc, (3) le statut juridique, (4) la situation matrimoniale, (5) l'âge et la profession exercée. En plus de ces variables qui nous renseignent sur l'état civil des participants, nous avons interrogé ces femmes et ces mineurs sur leur choix du Maroc comme pays d'installation ou de transit, leurs itinéraires migratoires, les opportunités offertes et les moyens de survie, les contraintes et difficultés rencontrées, leurs besoins et leurs attentes.

En matière de codification, nous avons opté pour une approche manuelle car elle apporte plus de précision et d'exactitude. Cette méthode nous a permis d'explorer, ligne par ligne et étape par étape, les textes retranscrits. Elle a permis aussi de classer et transformer les données sous forme de grille d'analyse composée de variables qualitatives nominales et d'indicateurs appelés catégories d'analyse. Le choix de ces indicateurs a été fait selon deux approches différentes. La première, dite inductive ou « ouverte », est basée sur le recueil d'information à partir du contenu des entretiens et des focus groups, elle consiste à abstraire et généraliser les données. La seconde approche est déductive ou « fermée », elle consiste à déterminer les critères d'analyse à l'avance, en fonction des objectifs et de la finalité de l'étude.

2.2. Trajet migratoire

Les migrantes subsahariennes sont arrivées au Maroc en empruntant deux itinéraires différents, l'un terrestre ou l'autre aérien. Lors des focus groups, la conversation avec les interviewées a porté sur le choix de l'itinéraire. Pour les unes, le Maroc facilite l'entrée sur son territoire pour certaines nationalités subsahariennes, c'est pourquoi prendre l'avion est plus pratique. Pour d'autres, il s'agit d'avoir de l'argent, certaines Subsahariennes en feraient un moyen de distinction sociale dans leur relation aux autres. Cependant, le voyage par voie terrestre, même s'il est pénible, n'est pas toujours moins coûteux, ce qui nous pousse à interroger ce privilège supposé. En fait, la distinction se fait dans la facilité accordée aux ressortissants de certaines nationalités qui leur permet de voyager légalement au Maroc sans demander de visa.

Il y a aussi le cas des femmes qui ont dû traverser un pays voisin, comme le Congo-Brazzaville ou le Ghana, pour se rendre au Maroc. Leur trajet dure en moyenne plusieurs mois. Celles qui traversent le Mali ou le Niger vers l'Algérie arrivent parfois au Maroc une année et demie après leur départ. L'itinéraire le plus long pour arriver au Maroc a duré 20 mois : une ressortissante du Congo (RDC) a traversé successivement le Cameroun, le Nigéria, le Ghana, le Mali et l'Algérie. Dans ces longs trajets, les Subsahariennes et les mineurs tentent des installations provisoires, souvent grâce au soutien du Haut-Commissariat des Nations Unies aux Réfugiés. D'autres itinéraires, très longs aussi, passent par la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, la Mauritanie. En général, la durée de la traversée varie entre quelques mois et une année.

Le groupe le plus vulnérable est celui des filles mineures, âgées entre 14 et 17 ans, qui sont abandonnées seules en route, après la disparition de leurs proches. Elles font l'objet de nombreux sévices et arrivent au Maroc pour se retrouver dans la rue. Ces mineures ont, pour la plupart d'entre elles, quitté leur pays avec leurs familles alors qu'elles étaient âgées de moins de 10 ans. Nous signalons aussi que de nombreux enfants, en âge aujourd'hui de scolarisation, sont nés sur ces routes avant d'arriver au Maroc.

Les récits de ces femmes et de ces mineurs nous renseignent sur les difficultés rencontrées, les dangers évités, leur capacité d'adaptation ainsi que leur volonté de continuer vers le nord de l'Afrique. Elles n'ont pas envisagé de retourner au pays d'origine en cas d'échec. L'idée même d'échec est mal acceptée.

Dans la zone du nord-est, les trajets empruntés par les Subsahariennes pour arriver au Maroc ne se différencient pas fondamentalement de ceux de la zone Casablanca-Rabat-Salé. La seule distinction que nous pouvons faire est la prégnance de la voie terrestre pour les Subsahariennes qui arrivent à Oujda. Certaines d'entre elles ont fait un détour par la

Libye avant d'arriver au Maroc. Elles ont même dans certains cas fait de la prison avant d'être relâchées, comme c'est le cas de l'une de nos interviewées de la Guinée-Conakry.

Dans ces focus groups, plus particulièrement ceux d'Oujda, les migrantes et les mineurs expliquent dans leur témoignage comment ils ont changé le but initial de leur route migratoire, la Libye, pour le Maroc. Cette réorientation est due à l'instabilité et au risque de traite en Libye et dans le Sahel en général. Deux jeunes mineurs, fille et garçon, que nous avons interviewés nous ont aussi décrit les difficultés et les souffrances subies lors de leur arrivée à la frontière algéro-marocaine. Leurs témoignages décrivent avec beaucoup de détail les déboires que subissent les mineurs non accompagnés dans un trajet qui compte des milliers de kilomètres. Ils sont exposés à l'exploitation, au travail forcé et à la maltraitance. Cependant, il y a une différence liée au genre puisque les jeunes filles sont davantage sujettes à la violence sexuelle que les garçons, ou du moins elles en parlent plus facilement. Dans de nombreux témoignages, la frontière maroco-algérienne est décrite comme un obstacle difficile à franchir. Il faut souligner que cette frontière est fermée depuis 1994 à cause de litiges politiques entre les deux pays. C'est pourquoi les Subsahariens se retrouvent confrontés à des refoulements dans les deux sens. Les femmes et les mineurs subsahariens qui traversent la frontière maroco-algérienne s'orientent souvent vers Nador et Rabat.

En même temps, dans la zone Nord, à Tanger, nous retrouvons des migrantes qui ont emprunté, dans leur majorité, des voies légales pour venir au Maroc. Trois raisons sont invoquées pour expliquer la facilité d'accès au territoire marocain par la voie aérienne. D'abord les accords bilatéraux entre le Maroc et certains pays subsahariens qui suppriment les visas d'entrée. Ensuite, le bouche à oreille qui commence à faire du Maroc une destination plus recherchée par les migrants que d'autres pays en Afrique. Un grand nombre de migrants subsahariens nous ont expliqué comment ils ont changé leur destination : de la Libye et de la Tunisie vers le Maroc. Dans une autre enquête, qui porte spécifiquement sur les Sénégalais au Maroc, nous avons pu nous rendre compte que cette pratique du bouche à oreille est courante, qui fait du Maroc une destination pour des raisons commerciales et religieuses (Ait ben Lmadani et Chattou, 2014). Enfin, la facilité d'accès au territoire marocain s'explique par la dimension culturelle et historique qui lie le Maroc à certains pays du Sahel et de l'Afrique de l'ouest.

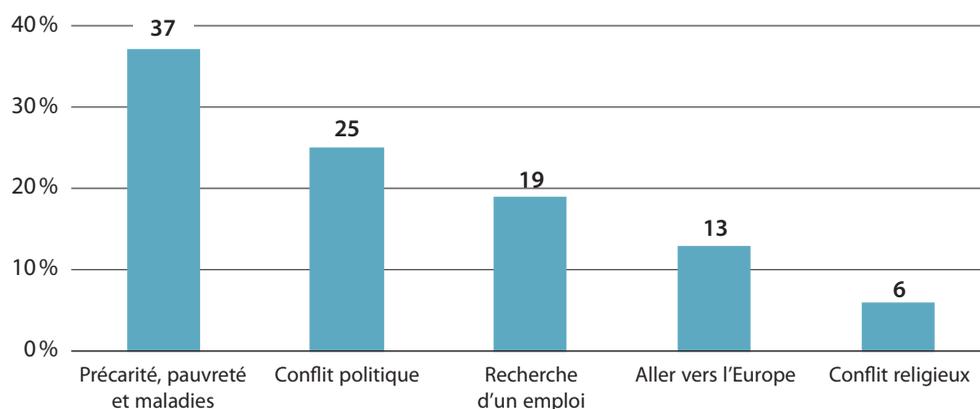
2.3. Motifs de départ

Les Subsahariennes quittent leur pays pour différentes raisons. Elles cherchent à échapper à une situation économique et sociale précaire, d'autant que celles qui ont réussi en Occident deviennent des modèles à suivre. Elles ont fui la répression politique ou les conflits internes violents (Congo RDC, Côte d'Ivoire, Togo). La destination visée est généralement l'Europe pour laquelle l'Afrique du Nord (Libye, Maroc, Algérie, Tunisie) est une zone de transit. Le retour au pays est exclu. Même si ces projets migratoires sont clairement définis au début du parcours, des changements interviennent au cours de route à cause des aléas et du manque d'informations.

La figure 1 ci-après fait ressortir les différentes raisons du départ des participantes. La précarité, la pauvreté et les problèmes de santé sont les principaux motifs de migration pour plus de 37% des femmes participant à notre entretien. Les conflits politiques constituent la deuxième raison de migrer vers le Maroc, avec 25%. En revanche, les conflits religieux et ethniques ne constituent pas une véritable raison d'émigration, seulement 6% ont considéré que leur départ est principalement causé par l'intensité de ces conflits. Les deux causes principales de départ, la pauvreté et l'instabilité politique, sont confirmées par les témoignages des participantes à nos focus groups de Rabat.

Par ailleurs, 32% des enquêtées ont pour projet d'aller vers l'Europe. 19% d'entre elles déclarent s'installer provisoirement au Maroc pour faire les économies nécessaires au transit vers le vieux continent. En revanche, 13% d'entre elles viennent au Maroc pour seulement transiter, ayant déjà les moyens de payer la traversée. Le Maroc a commencé à susciter de nouveau l'intérêt des Subsahariens après la crise en Libye et au Mali. Trois motifs sont invoqués.

Figure 1
Principaux motifs de départ des participantes (en %)



Source : Focus Groups, FGF, Rabat, 2018, compilation des auteurs.

Le premier a rapport avec l'image véhiculée par les Subsahariens qui sont déjà installés au Maroc, de manière régulière ou irrégulière. Ils disent que la situation économique « n'est pas très mauvaise » et qu'il « y a moyen de gagner un peu d'argent ». Le deuxième motif concerne la nouvelle politique migratoire mise en place par le Maroc après ses deux campagnes de régularisation et qui accorde un minimum de droits et de possibilités d'insertion. Le troisième motif est en lien avec la proximité des côtes espagnoles, qui offre différentes alternatives de passage vers l'Europe. La ligne générale qui se dégage des entretiens est que le Maroc n'était pas la destination finale ; il l'est devenu par la force des choses pour certaines migrantes.

Parfois, la destination finale, par exemple l'Europe, n'est pas fixée à l'avance. Le Maroc est devenu une destination « hybride », ni totalement un site de transit ni entièrement d'installation. En revanche, de nombreuses interviewées ont émis l'éventualité de s'y installer durablement à condition d'y trouver du travail et un minimum nécessaire pour y vivre. Les résultats de nos enquêtes montrent que le Maroc est devenu un pays d'installation *de facto*. Ceci pour deux raisons : la mise en place d'une politique d'immigration qui assure une certaine protection légale et le fait que le séjour moyen au Maroc des Subsahariens en partance vers Europe peut dépasser les quinze mois⁽¹⁰⁾. D'un autre côté, parmi les signes de cette installation durable, nous constatons l'insistance des participantes à discuter des sujets en rapport avec leur insertion dans la vie quotidienne (logement, travail, racisme, santé, éducation, pratique religieuse). Elles n'écartent pas systématiquement l'idée de s'installer définitivement au Maroc. S'agissant des mineures, elles nourrissent toutes le rêve de pouvoir partir en Europe, voire aux États-Unis. Cependant, elles n'ont pas de projet arrêté pour lequel elles pourraient s'investir réellement. En attendant, le Maroc leur offre une option non négligeable, d'autant qu'elles n'ont pas suffisamment connu leur pays qu'elles ont dû quitter très jeunes.

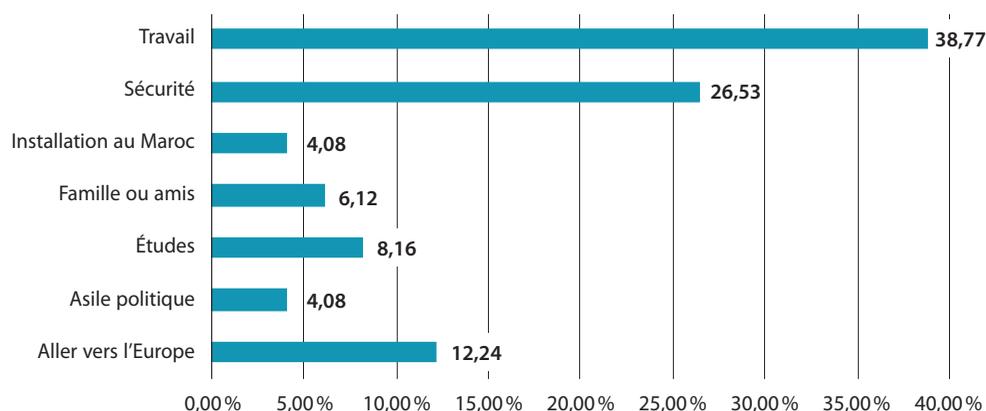
Par la force des choses et face aux politiques migratoires qui ont tendance à devenir restrictives et fondamentalement moins libérales, le Maroc devient pour ces mineures subsahariennes un pays d'installation durable. En somme, pour elles, il y a le passé, la réalité et le vœu. Le passé concerne leurs pays respectifs qu'elles ont quittés pour des raisons économiques ou politiques ; la réalité est qu'elles se trouvent au Maroc depuis de nombreuses années ; le vœu est rendu plus difficile par la fermeture progressive des frontières. Toutefois, dans les focus groups qui se sont tenus dans la région Nord-Est, les participants interviewés – adultes, jeunes et mineurs – déclarent que l'Europe

(10) D'autres enquêtes ont établi cette moyenne à plus de treize mois. Voir à ce propos la publication de l'AMERM : De l'Afrique subsaharienne au Maroc : les réalités de la migration irrégulière, 2008. <https://amerm.org/2020/09/26/de-lafrique-subsaharienne-au-maroc-les-realites-de-la-migration-irreguliere/>

est leur objectif principal, et l'idée d'une installation durable n'est pas à l'ordre du jour. En fait, des villes comme Tanger et Nador symbolisent la traversée méditerranéenne. D'un autre côté, Oujda est la ville-étape d'où les migrants nouveaux arrivants sur le sol marocain décident de leurs itinéraires, soit ils vont vers les grandes agglomérations qui offrent des opportunités socio-économiques, soit ils s'orientent vers les villes du nord d'où ils pourront partir vers l'Europe. Par rapport à ces villes, notre enquête a révélé des différences relatives aux raisons du départ et aux projets personnels des migrants, en comparaison avec nos résultats obtenus à Rabat et Casablanca.

Figure 2

Principales raisons de départ des participants (en %)



Source: Données des questionnaires, région Nord-Est, compilation des auteurs, 2019.

Cette figure nous montre que 38,77% des enquêtés, femmes et mineurs, déclarent migrer au Maroc pour des raisons liées à la recherche de travail, 26,53% pour des raisons de sécurité et de stabilité, 12% pour traverser vers l'Europe, 6,12% parce qu'ils y ont des membres de leur famille ou des amis, 4,08% pour y chercher l'asile politique, 4,08% pour s'y installer définitivement. 8% des migrants âgés de 20 à 25 considèrent que l'émigration leur permettra d'améliorer leurs compétences grâce à la formation professionnelle et/ou à l'éducation.

Notre analyse des données relatives au parcours migratoire, aux routes empruntées et aux motivations de l'émigration a révélé des similitudes et des divergences. Des similitudes qui résident dans le fait que la majorité des Subsahariens ont du Maroc une appréciation relativement positive qui explique leur choix pour ce pays. Ainsi la stabilité, le sentiment de sécurité, l'existence d'un cadre légal qui assure un minimum de protection et un marché du travail qui offre quelques opportunités de survie font du Maroc un pays de destination/transit. De même, le bouche à oreille, l'invocation des liens historiques, culturels et économiques et les facilités d'accès au territoire marocain pour certaines nationalités de l'Afrique de l'ouest encouragent les Subsahariens à venir s'installer au Maroc ou à y transiter. D'un autre côté, nous remarquons que la majorité des enquêtés dans les deux régions empruntent le même trajet par voie terrestre, transitant par le Niger ou le Mali puis l'Algérie. Les récits de ces migrants ont montré que cette route n'est pas la plus sûre et qu'elle présente des obstacles et des dangers, surtout pour les mineurs. La fermeture des frontières entre le Maroc et l'Algérie complexifie la situation, et les Subsahariens subissent des refoulements dans les deux sens.

La région Nord-Est présente des spécificités par rapport à celle regroupant les villes de Casablanca, Rabat et Salé. A part Tanger, les villes du Nord-Est offrent peu d'opportunités économiques. Cette région attire pourtant des migrants dont le projet est de partir vers l'Europe, ne considérant pas le Maroc comme une alternative pour leur projet migratoire initial. D'ailleurs, notre enquête a montré comment ces migrants se sont débarrassés

2.4. Insertion socio-économique et dimensions matérielles

de leur carte de séjour d'un an à Nador et à Tanger avant de tenter la traversée vers l'Europe. D'un autre côté, des différences entre les deux zones géographiques de notre enquête ont été constatées concernant les préoccupations quotidiennes des migrantes enquêtées. Ainsi, celles des villes de Casablanca, Rabat, Salé, mais également Tanger se soucient plus du logement, de l'emploi, des services de santé et de la scolarisation des enfants. Par contre, les Subsahariennes de Nador et Oujda sont plus préoccupées par des stratégies de survie économique, les soins d'urgence et les moyens les moins risqués pour partir.

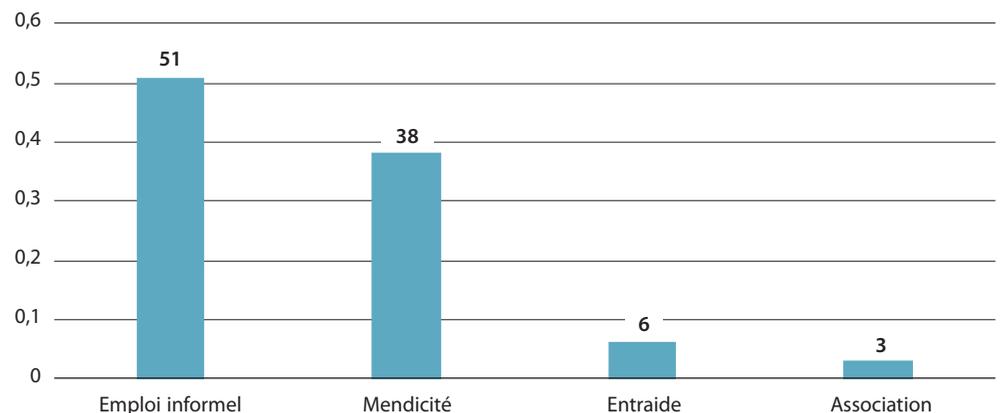
L'insertion dans le marché du travail constitue la première préoccupation des Subsahariennes. De leur point de vue, cette intégration doit d'abord passer par la formation professionnelle qualifiante et par l'inclusion dans le secteur formel. Cet enjeu est d'autant plus important pour elles que le Maroc ne dispose pas, pour le moment, d'un système d'aides sociales directes aux personnes en situation de précarité. D'un autre côté, à l'instar de la majorité des Marocains en situation de vulnérabilité sociale, ces migrantes recourent au secteur informel et aux petits métiers pour subvenir à leurs besoins, tels que la coiffure, le ménage et le commerce ambulancier.

La pratique de ces petits métiers permet de subvenir à leurs besoins vitaux : la nourriture, le loyer et l'habillement. Mais ces femmes ne parviennent ni à épargner ni à envoyer de l'argent à leurs familles dans le pays d'origine, ce qui est important pour la plupart des migrants car c'est cela qui justifie leur émigration. Dans une ville comme Casablanca la situation est encore plus complexe car les loyers sont plus élevés, bien que la ville offre plus de possibilités de travail.

Dans la zone Nord-Est, la situation est relativement différente. Nous avons noté à travers nos interviews et nos focus groups que les Subsahariennes recourent aux petits métiers de survie et à la mendicité. 51 % des enquêtées recourent au secteur informel qui est largement répandu dans la région Nord-Est et s'appuie en partie sur des activités de contrebande. 38 % des enquêtées utilisent la mendicité pour assurer leur entretien. Ce taux demeure très élevé en comparaison avec la première zone enquêtée. Ce qui montre que les Subsahariennes installées à Nador ou à Oujda ne sont pas intéressées par une insertion socio-économique qui suppose une forme d'installation.

Figure 3

Différentes sources de revenu dans la zone Nord-Est (en %)



Source : Données des questionnaires, compilation des auteurs, 2019.

La ville de Tanger est une exception dans la région Nord-Est, pour deux raisons. D'abord, elle présente un tissu économique et industriel qui offre des opportunités d'emploi autant dans le secteur formel que dans le secteur informel. Ensuite, cette ville est un

pôle d'attraction pour ceux et celles qui veulent faire la traversée de la Méditerranée vers l'Espagne. Aussi, les Subsahariennes installées à Tanger décrivent-elles les difficultés d'accès à l'emploi de la même manière que les migrantes de Rabat et de Casablanca. « Je me suis bien intégrée dans la société marocaine, mais je n'arrive pas à réaliser mes rêves parce que depuis que je suis venue ici j'aimerais bien me lancer dans mon propre projet pour ouvrir les portes aux autres sœurs ou aux autres Subsahariens qui veulent intégrer le pays. Mais le problème est qu'on ne nous a pas ouvert les portes pour faciliter le dépôt de certains papiers, d'obtenir certains papiers pour avoir notre propre indépendance. Ça, c'est un problème que je vis ici, mais ça ne m'empêche pas quand même de foncer, d'insister pour toujours avoir des choses, et on verra, peut-être un jour on va avoir la possibilité » rapporte une migrante installée à Tanger.

Soulignons que les enquêtes menées dans les deux régions dans le cadre de l'insertion des migrants subsahariens dans le marché du travail marocain révèlent deux catégories de migrants. La première comprend des personnes qualifiées, exerçant dans les multinationales et les institutions internationales, des journalistes et des entrepreneurs. Pour elles, l'insertion semble se réaliser de manière automatique. Cette aisance d'intégration est due sans doute à leurs qualifications professionnelles et personnelles qui leur assurent *de facto* un statut social et l'insertion dans le marché du travail.

La deuxième catégorie est composée en majorité de personnes non qualifiées. L'enquête qualitative et quantitative que nous avons menée a montré la difficulté de leur insertion dans l'économie formelle. En effet, la non-maîtrise des langues en usage au Maroc et leur statut juridique constituent de véritables barrières à l'accès au marché du travail. Ces difficultés d'insertion économique peuvent dans certains cas conduire à des pratiques illégales comme le vol, la prostitution, la mendicité, etc., ce qui complique parfois leur insertion dans le milieu scolaire et culturel.

Conclusion

A partir des résultats de cette enquête, nous pouvons amorcer les points de discussion suivants. D'un côté, les deux campagnes de régularisation ont marqué un tournant dans la politique migratoire marocaine, dans le sens où elle s'est inscrite dans un processus d'intégration, comme le démontrent les instruments et programmes de la SNIA. Cette régularisation a également permis aux acteurs associatifs de soutenir les revendications des immigrés dans un cadre réglementaire et légal. Comme nous l'avons signalé, le fait d'accorder aux immigrés subsahariens résidant au Maroc le droit de fonder leurs associations a favorisé l'émergence de regroupements sur une base ethnique, nationale ou supranationale. Des associations s'intéressant plus spécifiquement aux femmes ont également vu le jour. Cette dynamique associative, décrite plus en détails dans la seconde partie, a conforté les revendications des immigrés sur le sol marocain et a permis leur appropriation de ces programmes de la SNIA.

D'un autre côté, les besoins exprimés ainsi que les obstacles identifiés par les femmes et les mineurs subsahariens lors de notre enquête montrent que ces derniers se sont engagés dans un processus d'appropriation des instruments de la nouvelle politique migratoire. Ces femmes et ces mineurs subsahariens mettent en place des stratégies pour s'insérer dans la vie quotidienne en essayant de se faire une place au sein de la population marocaine défavorisée. Ils se sont, à cet égard, inscrits dans une dynamique d'installation *de facto*, même si pour certains d'entre eux le fait de vouloir partir vers l'Europe continue d'influencer leur mode d'insertion. Une moyenne de quinze mois de présence sur le sol marocain a été constatée dans nos différentes enquêtes, ce qui explique cette intégration par défaut de nombreux migrants, même ceux qui font des tentatives de passage en force vers l'Europe.

Références

- AIT BEN LMADANI F. (dir.), Benlabbah Rachid, Chattou Zoubir, Echkoundi Mhammed, Hafid Hicham (2016), *La Politique d'immigration: un jalon de la politique africaine du Maroc? Cas de la régularisation des migrants subsahariens*, Fondation Population, Migration et Environnement (PME)/AMERM, <http://amerm.ma/wp-content/uploads/2014/03/Fatima-Ait-Ben-Lmadani-Regularisation-des-migrants-subsahariens-au-Maroc1.pdf>
- AIT BEN LMADANI F. et CHATTOU Z. (2014), *Migrations sénégalaises au Maroc*, Rapport de recherche, Rabat, Programme MIM-AMERM.
- ALIOUA M. (2005), «La migration transnationale des Africains subsahariens au Maghreb: l'exemple de l'étape marocaine», *Maghreb-Machrek*, n° 185, p. 37-57.
- AMERM (2008), *De l'Afrique subsaharienne au Maroc: la réalité de la migration irrégulière*, AMERM. <http://amerm.org/wp-content/uploads/pdf/publications/de-l-afrique-subsaharienne-au-maroc-les-realites-de-la-migration-irreguliere.pdf>
- AMERM (2008), *L'immigration subsaharienne au Maroc, analyse socio-économique*, Rabat, 125 p.
- AMERM (2009), *Les Marocains et les migrants subsahariens: quelles relations?* Rabat.
- CHERTI M. et GRANT P. (2013), *Le Mythe du transit: migration subsaharienne au Maroc*, Rapport, Institut for Public Policy Research. https://www.ccme.org.ma/images/documents/fr/2013/06/mythe-du-transit-maroc_FRE_June2013.pdf
- FELIU L. (2009), «Les Migrations en transit au Maroc: attitudes et comportements de la société civile face au phénomène», *L'Année du Maghreb*, Paris, CNRS, p. 343-362.
- GADEM (2007), *La Chasse aux migrants aux frontières sud de l'Europe: conséquences des politiques migratoires de l'Europe*, juin, p. 23-25. http://www.migreurop.org/IMG/pdf/RAPPORT_GADEM_20_06_2007.pdf
- HAFID H. et ECHKOUNDI M. (2014), «La Politique africaine du Maroc: atouts et contraintes», *in Libération*, 19 juin. http://www.libe.ma/La-politique-africaine-du-Maroc-Atouts-et-faiblesses_a51343.html
- MDCMREAM (2018), *Politique nationale d'immigration et d'asile* (rapport). https://marocainsdumonde.gov.ma/wp-content/uploads/2019/01/Politique-Nationale-dimmigration-et-dAsile_-_Rapport-2018.pdf
- MINISTÈRE DE LA SANTÉ (2018), *Couverture sanitaire des migrants au Maroc*. https://www.sante.gov.ma/Documents/2018/04/JMS_Migrants_V2.pdf
- MOURJI F. et al. (2016), *Les Migrants subsahariens aux Maroc: enjeux d'une migration de résidence*, Konrad Adenauer Stiftung e.V: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=5757725d-390b-3cbf-1151-999a9653f572&groupId=252038

Les équivoques de la notion de capital immatériel comme outil de pilotage de politiques publiques: le cas du Maroc

Abderrahmane El Arabi, Ghizlane Chouay

Résumé

L'un des problèmes essentiels qui se posent aujourd'hui est bien celui de la définition des outils permettant de mesurer les performances des ressources émergentes. Les reconnaissances comptables et financières témoignent des limites et des anomalies quant à la détermination de modèles permettant de cartographier, de manager ces ressources et notamment de mesurer la valeur de la richesse immatérielle. Dans de telles conditions, comment valoriser le capital immatériel? Quelles précautions peut-on prendre pour s'assurer de son caractère d'investissement? La mise en valeur de ce capital peut-elle constituer un levier majeur de nouveaux modèles de développement? Ces interrogations placent le débat de la performance, de la valeur et de sa mesure sur un terrain où les seuls résultats comptables n'apportent guère de réponses suffisantes.

Cette contribution à la recherche tente d'identifier les contraintes liées à l'identification, la représentation et l'évaluation dans le recours au capital immatériel comme point de référence d'un oxymore pour l'élaboration d'un modèle de développement. Peut-il être approché comme un outil de pilotage des politiques publiques et constituer un levier du nouveau modèle de développement?

Mots-clés: valeur/prix, richesse, capital immatériel, évaluation du capital immatériel.

Abstract

One of the essential problems that arises today is that of defining the tools to measure the performance of emerging resources. Accounting and financial recognitions testify to the limits and anomalies in the determination of models making it possible to map and manage these resources and in particular to measure the value of intangible wealth. In such conditions, how to value intangible capital? What precautions can be taken to ensure its investment character? Can the enhancement of this capital be a major lever for new development models? These questions place the debate on performance, value and its measurement on a terrain where accounting results alone do not provide sufficient answers.

This research contribution attempts to identify the constraints related to identification, representation and evaluation in the use of intangible capital as a reference point of an oxymoron for the elaboration of a development model. Can it be approached as a tool for steering public policies and constitute a lever for the new development model?

« (...) La nécessité de retenir ce capital (immatériel) comme critère fondamental dans l'élaboration des politiques publiques. Ce critère permet d'intégrer dans le mode de calcul les atouts qui n'ont pas été pris en compte dans les approches financières classiques. Il s'agit en l'occurrence de mesurer le capital historique et culturel de tout le pays, parallèlement aux autres caractéristiques qui le distinguent, notamment son capital humain et social, la confiance, la stabilité, la qualité des institutions, l'innovation et la recherche scientifique, la création culturelle et artistique, la qualité de la vie et de l'environnement, et d'autres éléments encore. (...) Ainsi, par exemple, la sécurité et la stabilité constituent le fondement de la production et de la richesse. De même, la confiance et la crédibilité sont essentielles pour stimuler l'investissement. Pourtant, on ne trouve nulle part trace de ces atouts dans la valeur globale des États. »

Extrait du discours de S.M. le Roi Mohammed VI à l'occasion de la Fête du Trône, 30 juillet 2014.

Introduction

Dans une économie de la frustration avec ses préjudices physiques et moraux et une répartition inégalitaire des richesses, l'approche basée sur le concept de la richesse immatérielle (du capital immatériel) peut-elle offrir un cadre d'évaluation cohérente des politiques publiques, permettant de comprendre la dynamique de création de la

richesse, d'en identifier les ressorts internes et externes et d'optimiser, par ricochet, le processus de conception et de mise en œuvre des réformes et des programmes publics ?

Ce qui est certain, c'est que la gestion des affaires publiques ne peut se réduire à une recherche d'expédients pour éviter les crises. Une société doit intégrer dans sa réflexion les problèmes sociétaux. Dans ce contexte spécifique d'une économie de l'informel, d'une économie de la rente, d'une économie de la corruption et de la malversation entraînant une fragilisation du lien social, il est difficile de clarifier sa raison d'être, de donner un sens à son projet collectif.

La définition et le déploiement de nouvelles règles de conduite et d'organisation sociale et économique s'imposent. L'édification d'un « nouveau modèle de développement », capable de renforcer les sources d'une croissance économique durable et surtout inclusive, exige la valorisation de toutes les potentialités et des ressources dont regorge un pays.

Le capital immatériel n'est pourtant pas un fait nouveau. Les regards portés sur le phénomène ont mûri et ont convergé au cours des quelques décennies passées. Ce capital est certes difficile à mesurer, mais personne ne conteste son importance ni la valeur économique qu'il confère.

Pour la Banque mondiale (1), le développement du capital humain (notamment) améliorerait de fait l'accès à l'emploi, augmenterait la productivité et impacterait la création de richesses. Son importance serait-elle qu'il suffit d'augmenter de deux années le nombre moyen d'années d'études par adulte pour que la richesse globale du pays augmente de plus de la moitié ?

Pourtant, depuis le discours du Roi du 30 juillet 2014 considérant l'évaluation de la richesse immatérielle comme un outil d'appui à la prise de décision, celle-ci continue d'être traitée de manière intuitive et informelle ?

Il est certes vrai qu'il est difficile de s'approprier un concept qui, de fait, n'est pas perceptible par nos sens. Pour comprendre le capital immatériel, il faut le vivre, le manipuler. Matérialiser l'immatériel est un enjeu qui semble relever de la gageure. Chaque chiffre est une construction sociale. C'est pourtant la condition *sine qua non* pour que l'on puisse lui donner du sens. Le faible capital immatériel est dû à un déficit de capital humain et de capital institutionnel. Il est exacerbé par un environnement social qui peut entraver la réalisation des potentialités (2). Ce manque à gagner de capital social peut avoir des implications profondes sur les effets des différentes politiques de développement. Or, il est impossible de décréter l'augmentation de la confiance ou du sens civique dans la société (3). Un manque de transparence et de reddition des comptes conduit nécessairement à un effritement de la confiance dans les institutions. « (...) L'incertitude élevée et le manque de visibilité créent une méfiance et un attentisme qui handicapent l'investissement et la croissance (...) en créant un effet de découragement (...). Ce constat est très visible à l'examen de l'indicateur de « peur de l'échec » du *Global Entrepreneurship Monitor* qui s'établit à plus de 47 % en moyenne sur la période 2015-2019 au Maroc, contre une moyenne de 37 % sur un échantillon de 50 pays (4). »

La pensée économique dominante, en partant d'un questionnement sur la valeur, a abouti au « concept » de « prix du marché ». Les économistes contemporains marquent souvent de la réticence à se référer à la notion de valeur parce qu'elle comporte un

(1) J.-P. Chauffour (2018), « Le Maroc à l'horizon 2040 : investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique », Banque mondiale.

(2) Institut royal des études stratégiques (2015), *Richesse globale et capital immatériel du Maroc*, (Rapport stratégique), mai.

(3) J.-P. Chauffour (interview avec), « Et si le Maroc donnait la priorité au capital immatériel », Economia HEM Research Center, <https://www.economia.ma/fr/Travaux-de-recherche/interview-avec-jean-pierre-chauffour-et-si-le-maroc-donnait-la-priorite%C3%A9-au>

(4) Conseil économique, social et environnemental (2019), « Les corps intermédiaires vont des syndicats aux associations et incluent également des institutions », *Rapport annuel*.

contenu philosophique. Ils se contentent alors d'une théorie des prix pour fournir les bases de l'économie politique et justifier par là les politiques publiques. Il y a, pourtant, un consensus sur le fait qu'il faut refonder l'économie politique à partir de nouveaux paradigmes, c'est-à-dire à partir de nouvelles manières de penser ce qu'est la valeur économique.

Il est plus facile d'établir la valeur globale des États en fonction de leurs ressources physiques, puis de la comptabiliser sur la base des données liées au PIB. Toutefois, pour que cet indicateur livre la mesure demandée, il faudrait :

- que la totalité des biens et des services, pendant une période, soit enregistrée ;
- que l'effort fourni pour l'obtenir soit exactement évalué ;
- que les prix expriment toutes les utilités marginales des biens et des services, etc.

Autant de conditions qui ne sont pas remplies pour autant (5).

« Ni la comptabilité privée ni la comptabilité publique n'ont été en mesure de jouer un rôle d'alerte précoce : ils n'ont pas pu nous avertir à temps de ce que les performances (...) de l'économie mondiale en termes de croissance (...) pouvaient être obtenues au détriment de la croissance à venir (6). »

Quelle approche retenir alors entre le confort intellectuel d'un concept théorique difficilement applicable et la nécessité d'une réponse concrète aux contraintes quotidiennes de l'évaluation ?

Différentes tentatives, pour penser autrement la valeur économique, ont été avancées : des indicateurs sociaux de développement aux indicateurs de richesse, des indicateurs environnementaux à la construction de la valeur sociale de la nature, de la théorie de la valeur sociale selon les institutionnalistes à la théorie « instrumentale » de la valeur sociale des néo-institutionnalistes. Plusieurs institutions ont, par ailleurs, mis au point des méthodes d'évaluation de la richesse globale. L'ONU et l'OCDE sont les premières institutions à avoir développé le concept de capital immatériel. La Banque mondiale, le Legatum Institute (qui a développé le *prosperity index*), les pistes de la Commission Stiglitz sur la mesure des performances économiques et du progrès social, etc.

S'il est « naturel » de rechercher d'autres indicateurs de la richesse (qui entendent mesurer non seulement la valeur marchande, mais aussi la valeur sociale, humaine, culturelle, etc., produite ou naturelle), il convient de préciser qu'il est illusoire de prétendre définir dans l'absolu la valeur/la richesse d'un pays (7). Il est illusoire de vouloir établir une relation directe entre le capital immatériel et la création de valeur économique tangible. Il en est de même pour les interactions entre ses différentes composantes, et, de ce fait, les coûts affectés ne peuvent être considérés comme des actifs. Deux conditions sont pourtant nécessaires pour qu'un élément (matériel ou immatériel) soit pris en compte :

- la condition nécessaire suppose qu'« il est probable » que l'actif génère, dans le temps, des rendements futurs ;
- la condition suffisante est que le coût, ou la valeur, de cet élément soit déterminé avec fiabilité. Or, l'information ne peut être fiable que si l'ensemble des acteurs ont la même perception de ce que cette information représente. La connaissance, la dimension culturelle, la dimension historique, l'image du pays, la réputation, la confiance (...) ne sont pas appréhendées de la même façon, ni à leur juste valeur (...). Dans une économie de la frustration, les retombées espérées apparaissent illusoires ; et quand les structures mentales sont défailtantes, elles nous imposent des normes aliénées. La citoyenneté

(5) A. El Arabi et A. Zoheir (2022), « Le capital immatériel et création des richesses : entre connaissance scientifique et dédale épistémologique d'un paradigme », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 3.

(6) J.E. Stiglitz, A. Sen et J.P. Fitoussi (2009), Rapport de la Commission Stiglitz sur la mesure des performances économiques et du progrès social, Rapport final de la Commission Stiglitz sur des alternatives au PIB, septembre.

(7) J. Gadrey et F. Jany-Catrice (2005), *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, éditions la Découverte, coll. Repères.

est avant tout le résultat d'une intégration sociale. La précarité et la désintégration sociale développent un sentiment d'exclusion: l'individu en situation d'exclusion n'a pas le sentiment de contribuer à l'élaboration du patrimoine collectif (de la richesse), de contribuer à la création de valeur (...). Il ne bénéficie d'aucune part dans la répartition de ce patrimoine. Pourtant, tout un chacun contribue à la paix sociale, et cette paix sociale est source de progrès (de richesse). Finalement, il n'existe aucune réciprocité des gains; ceci développe un sentiment d'injustice qui peut être un déclencheur de toutes les formes de violence (8).

En termes de politique publique, redéfinir la richesse signifie se donner des outils différents de mesure, un nouveau système et une nouvelle hiérarchie des valeurs, une nouvelle évaluation de « ce qui compte ».

L'autre biais, au-delà de la question de ce qui fonde la valeur scientifique d'une méthode d'évaluation, est le problème du choix auquel se heurte inévitablement la volonté d'évaluer. Le facteur temps est fondamental dans la manifestation des effets escomptés. Les effets peuvent être décelables à moyen et long termes; mais il faut se rendre à l'évidence que l'évaluation du capital immatériel ne peut démontrer ses effets avant une certaine période. La formation du capital immatériel est soumise à des changements constants et rapides qui échappent à l'action des intervenants et qui ne sont pas sans influencer les transformations.

En outre, lorsqu'on établit des critères d'évaluation, la difficulté est de trouver des données fiables. Le problème se pose particulièrement avec les données qualitatives, bien que les données quantitatives fassent aussi défaut en raison du manque d'indicateurs facilement accessibles.

Pour vérifier les effets du capital immatériel, on fait appel à des groupes-témoins par une confrontation de la situation d'un groupe pourvu de ce capital et celle d'un autre qui en est dépourvu. Malheureusement, la comparaison entre deux communautés est très malaisée d'un point de vue scientifique (1) étant donné qu'il est impossible de trouver des groupes parfaitement «équivalents» par rapport notamment à l'environnement économique, social et culturel, et (2) même si intuitivement la richesse dépend de l'activité et de la performance économique et financière, on peut s'apercevoir que deux pays ayant une même activité et sensiblement la même performance n'ont pas la même valeur/ricesse.

Au niveau des comportements, les uns classent la richesse (le bonheur) dans les biens matériels comme la richesse matérielle et le plaisir, d'autres placent le bonheur au-delà des biens apparents et physiques. La trajectoire intellectuelle de la richesse présente une complexité à travers la divergence des perceptions et des représentations individuelles (9). Nous avons pu constater, lors de l'épidémie de la Covid-19, que la «priorité» de la classe démunie, déshéritée, était plutôt de survivre (matériellement) à la crise que toute autre considération de contamination (de vie ou de mort), refusant par là le confinement, au risque d'être contaminé.

Avant de foncer tête baissée sur les indices (et les chiffres), il faudrait établir un diagnostic, appréhender ses caractéristiques, apprécier sa véritable valeur ajoutée. Les outils d'évaluation classiques n'arrivent plus à refléter la ou plutôt les réalités (de développement, de structure mentale...) et accusent de nombreuses déficiences: saisie partielle de la situation, approche cloisonnée et sectorielle... Dès lors, ils sont peu utiles pour évaluer. Ces deux facteurs – connaissances limitées et outils de mesure disponibles inappropriés –, sur lesquels l'absence de base théorique pèse lourdement, expliquent l'imprécision des méthodes d'évaluation. Indifférent à la manière dont sont répartis les biens, les services, les revenus, etc., le PIB n'est affecté ni par la montée de la violence ni

(8) F. Perroux (1948), « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante », *Économie appliquée*, vol. 1, n° 2-3, avril-septembre, 243-300.

(9) L. Malchair (2013), « Et si l'économie nous parlait du bonheur », Belgique, éditions Couleur Livres, décembre.

par le développement des inégalités ou l'altération de l'environnement, pas plus qu'il ne le serait par la facilité d'accès à des services publics de qualité, par l'état de santé de la population. Si ce qui importe est ce qui est productif, comment donner de la valeur à des activités qui ne sont productives de rien ou seulement de relation, de sens, de qualité de vie (10)? La prise en compte du capital immatériel nécessite une approche globale. Son évaluation doit prendre en considération l'impact quantifiable, qualitatif et subjectif. La multiplicité des acteurs, des projets et des modes d'organisation complexifie le processus.

L'optimisation de la richesse doit se faire sous contrainte de façon à faire prévaloir une logique à même d'asseoir une croissance inclusive *versus* une logique de spéculation (court-termiste) destructrice de valeur dans le temps. Le modèle actuariel, dans lequel une baisse effective du capital naturel ou du capital humain peut être compensée par une hausse potentielle – non encore réalisée – du capital financier, véhicule une conception faible (substitution des types de capital) et non prudente (prise en compte des plus-values potentielles) de la soutenabilité (11).

Nous prendrons comme illustration le modèle de la Banque mondiale, qui s'est intéressée au concept de capital immatériel dès les années 90, et qui détermine la richesse globale comme étant le cumul du capital produit, du capital naturel, du capital immatériel et du stock des avoirs financiers nets (12).

Les contributions de ces différentes catégories d'actifs à la richesse totale du Maroc, durant la période 1999-2013, ont fait l'objet d'une évaluation par Bank Al-Maghrib (BAM), avec l'assistance technique de la Banque mondiale (13).

La richesse totale est estimée comme la valeur actualisée de la consommation future. La consommation future est elle-même calculée sur la base de la consommation présente durable, c'est-à-dire corrigée d'un niveau d'épargne suffisant pour compenser la dépréciation du capital produit, les investissements dans le capital humain (telles les dépenses d'éducation), l'épuisement des minerais, des énergies et des forêts et les dégâts occasionnés par les facteurs locaux et mondiaux de pollution atmosphérique. Le calcul de la richesse totale prend donc en compte l'épargne nette ajustée ou l'épargne réelle de la nation. Dans le cas du Maroc, l'éventuelle surexploitation des ressources halieutiques a également été prise en compte dans le calcul de l'épargne nette ajustée.

(10) D. Méda (2000), *Qu'est-ce que la richesse?*, Flammarion, coll. Champs essais.

(11) J.-C. Dupuis (2014), *Économie et comptabilité de l'immatériel: enjeux du reporting non financier*, édition De Boeck.

(12) Banque mondiale (2006), *Où est la richesse des nations: mesurer le capital pour le XXI^e siècle*. Un second rapport de la Banque mondiale évaluant le capital immatériel de plus de 120 pays, parmi lesquels figure le Maroc (2010). Banque mondiale (2017), «Maroc 2040: investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique», World Bank Group.

(13) L'analyse de BAM a suivi la méthodologie développée par la Banque mondiale dans ses publications consacrées à la richesse des nations (Banque mondiale, 2006, 2011), mais elle a été adaptée et développée afin de s'appliquer à certaines caractéristiques du Maroc, notamment l'existence de ressources halieutiques importantes.

2. Des équivoques pluridimensionnelles du capital immatériel dans l'édification des politiques publiques

Le capital produit correspond à une estimation des stocks de machines, d'équipements et de structures (y compris les infrastructures) et de l'espace urbain. Ces stocks s'appuient sur des données historiques concernant l'investissement et utilisent le modèle de l'inventaire perpétuel (MIP): la somme des investissements bruts moins la dépréciation du capital produit.

Les ressources naturelles constituent des biens économiques spécifiques; elles ne sont pas produites mais conduisent à des profits économiques sous forme de rentes.

Les stocks de capital naturel du Maroc sont calculés en valeur nette actuelle des rentes qu'ils sont capables de générer sur le long terme, compte tenu des stocks physiques existants, des prix mondiaux et des coûts locaux. Ils correspondent au prix maximum qu'un investisseur serait prêt à payer pour les acquérir. Les stocks naturels physiques comprennent les ressources énergétiques, les ressources en minerais (bauxite, cuivre, or, fer, plomb, nickel, phosphate, argent, étain, zinc), les ressources en bois, les ressources forestières autres que le bois, les cultures, les pâturages et les zones protégées.

Le capital immatériel inclut des estimations des capitaux humain, social et institutionnel qui ne peuvent pas être directement mesurés. Il s'agit d'un calcul résiduel (14):

Le capital immatériel = La richesse totale (elle-même correspondant à la valeur actualisée de la consommation future durable du pays)

–

[la somme des stocks de capital produit correspondant à la valeur estimée des bâtiments, immeubles et machines, ainsi que du foncier urbain + le capital naturel constitué des ressources naturelles en énergie (pétrole, gaz, charbon, etc.), des ressources minières (or, argent, cuivre, phosphate, etc.), des terres agricoles et pâturages, des ressources en bois et autres ressources forestières et des zones naturelles protégées + les actifs nets du pays à l'étranger].

Le calcul de ce capital, comme un résidu, s'effectue donc à l'aide de la formule suivante:

Capital immatériel d'un pays = richesse globale du pays – (capital produit + capital naturel) – avoirs étrangers nets

Par construction, il prend en compte tous les actifs qui ne sont pas comptabilisés dans les estimations du capital produit, du capital naturel et des actifs financiers nets.

La Banque mondiale définit donc la richesse globale comme étant la valeur actuelle nette (VAN) des flux de consommation future. Au risque de mathématiser l'homme et la nature, le calcul de cette richesse s'effectue à l'aide de la formule mathématique suivante:

$$wt = C(s) \cdot \int e^{-r(s-t)} ds$$

où:

wt : Valeur actuelle nette globale de la richesse à l'instant t .

$C(s)$: Consommation durable à l'instant s .

$s - t$: Temps qui sépare l'instant présent de l'origine temporelle.

r : Taux d'actualisation (1,5%) basé sur les travaux de Pearce et Ulph 1999 (qui utilise le taux d'actualisation sociale TAS).

Au lieu de calculer cette valeur globale à l'infini, les auteurs de la méthode de la Banque mondiale ont pris pour convention de la limiter à vingt-cinq années.

(14) Le rapport de la Banque mondiale (2006) a fait l'objet d'actualisations en 2011 et d'une nouvelle édition en 2017, permettant ainsi de mieux connaître l'évolution de la richesse des nations entre 1970 et 2013.

En intégrant de nouveaux facteurs dans l'évaluation du capital naturel, notamment les ressources halieutiques, il ressort que la valeur de la richesse globale du Maroc, à prix courants, a plus que doublé entre 1999 et 2013. Elle s'est appréciée, en moyenne annuelle, de 5 % durant cette période. Le capital immatériel constitue la principale composante de la richesse globale du Maroc, avec une part moyenne de 73 % entre 1999 et 2013. L'épargne nette ajustée (ENA), qui tient compte de la destruction du capital naturel, se situe, en moyenne durant cette même période, à 17,4 % du PNB, indiquant que le Maroc est sur un sentier de croissance durable. Néanmoins, cette situation ne serait pas soutenable à long terme (selon le Rapport) vue sa tendance baissière : l'ENA étant passée de 24,1 % en 2006 à 14,8 % en 2013 (15).

Certes, cet indicateur alternatif est utile pour rompre avec l'omniprésence de « l'idéologie marchande », mais il donne des résultats incertains et contrastés (16). On peut se demander si, en prétendant agréger des données disparates, on ne reproduit pas la même erreur méthodologique que pour la mesure universelle du PIB.

Mais, au-delà des limites liées à la modélisation et avant de tenter de mesurer les différentes formes de richesse, il faut s'interroger sur l'idée même de richesse (17). Est-il nécessaire de rappeler que la justification économique d'un investissement repose sur l'appréciation de la rentabilité ? Cette appréciation de la rentabilité se détermine par la confrontation entre la somme du profit escompté et celle de la dépense initiale. Chacun des termes de cette comparaison peut se développer sur plusieurs années. Dans ces conditions, il devient nécessaire de respecter la valeur du temps en actualisant les dépenses et les revenus correspondant à chaque exercice. Cette réalité, applicable à l'investissement boursier, a été décrite pour la première fois par Irving Fisher qui définit « la valeur de tout capital comme la valeur actuelle de son rendement futur (18) ».

Du point de vue de l'analyse coûts-avantages, la question est de savoir quel est le taux d'actualisation social (TAS) adéquat pour calculer la VAN des projets publics ?

Le taux d'actualisation social correspond au taux qui compenserait dans le futur le renoncement aujourd'hui de la société à une unité de consommation, de façon à préserver le bien-être global (19).

Il n'est pas inutile de rappeler que le taux d'actualisation caractérise le comportement (de l'investisseur) à moyen et long termes. Il traduit ses préférences à une richesse présente (somme perçue dans le présent) plutôt que future. Ce taux sera fonction des risques associés aux recettes futures et des taux usuellement pratiqués à l'époque considérée.

La première contrainte à laquelle nous sommes confrontés est le nombre de titre (d'actifs). En finance, plus l'indice est large et comprend des titres de différentes entreprises, plus sa représentativité est importante. Il évite ainsi le biais né de l'absence éventuelle de famille de titres, de secteurs d'activité de niveau de capitalisation, de niveau de liquidité, etc.

(15) Le Conseil économique, social et environnemental et Bank Al-Maghrib (2016), « Richesse globale du Maroc entre 1999 et 2013 : le capital immatériel facteur de création et de répartition équitable de la richesse nationale », décembre.

(16) A. El Arabi et A. Zoheir (2022), « Le capital immatériel et création des richesses : entre connaissance scientifique et dédale épistémologique d'un paradigme », *op. cit.*

(17) A. Caillé (2012), *L'Idée même de richesse*, éditions La Découverte, coll. Cahiers libres.

(18) S. Fontan (2014), « Irving Fisher : théorie du capital et de l'intérêt », analyse publiée sur *l'economiste.eu* le 04/03/2014.

(19) Ce taux est donné par la condition d'optimalité connue sous le nom de « règle de Ramsey » : l'approche normative du taux d'actualisation sociale est directement axée sur le côté bien-être et consommation de l'équation de Ramsey plutôt que sur le côté production. L'approche normative répond à la question : comment devrions-nous actualiser les coûts et les avantages futurs ? La règle de Ramsey établit la relation entre une VAN positive et une augmentation du bien-être social : si la VAN calculée à l'aide du taux d'actualisation social est positive alors le bien-être social augmente.

Dans le cas du capital immatériel, la contrainte majeure est associée à la variabilité du nombre de valeurs entrant dans la composition de l'indice (à la différence d'un indice fermé constitué de manière permanente d'un nombre fixe). Ce choix n'est pas sans conséquences. En effet, dans un indice fermé, l'entrée d'une nouvelle valeur entraîne de fait la sortie d'une autre. Cette caractéristique a un impact sur la valorisation des autres en dehors de toute considération pour leur valeur vraie. La sortie d'un indice peut être synonyme de baisse de la « cotation ». La variabilité du nombre de valeurs apparaît clairement et s'accroît avec les différentes composantes que nous voulons associer au capital immatériel. Le capital humain n'est pas un concept unidimensionnel, il peut avoir différentes significations pour différentes parties prenantes. Dans le monde de l'entreprise, le capital humain est la valeur économique de l'ensemble des compétences. Pour un décideur, le capital humain est la capacité de la population à stimuler la croissance économique. Pour d'autres, il peut inclure des connaissances tacites acquises de manière informelle par l'expérience, des compétences non cognitives, telles que les compétences interpersonnelles et la santé physique, émotionnelle et mentale des individus. Le capital social et institutionnel regroupe des attributs ambivalents tels que la corruption, le système judiciaire, la sécurité, l'image, la qualité de vie, l'éthique (20).

Une autre contrainte sous-jacente est le système de pondération appliqué aux valeurs : l'équipondération prévoit que toutes les composantes aient le même poids dans l'indice. Une analyse de la décomposition du capital immatériel entre ses trois sous-composantes principales est loin d'être une science « exacte ». Diverses approches méthodologiques, toutes imparfaites, peuvent être développées pour appréhender la nature et la composition du capital immatériel.

Si le Maroc est bien classé au titre des composantes de l'indice inhérentes à la sécurité et au développement économique, le positionnement en termes de prospérité et de bien-être est relativement moins favorable. Ceci est expliqué essentiellement par les performances insuffisantes affichées par le pays en termes de gouvernance, de libertés individuelles et de capital social. L'indice du progrès social, basé sur trois critères – les besoins humains fondamentaux, les fondements du bien-être et les opportunités – caractérise le Maroc par sa contre-performance dans les domaines de l'éducation avancée et de l'inclusion sociale et classe le pays dans la 4^e catégorie (21). Un positionnement international défavorable du Maroc est également à enregistrer au titre des tests internationaux PIRLS (*Progress in International Reading Literacy Study*) et TIMSS (*Trends in International Mathematics and Science Study*). Ces tests, établis par l'Association internationale pour l'évaluation du rendement scolaire, sont des programmes qui évaluent respectivement les compétences en lecture et les compétences en mathématiques et en sciences des élèves scolarisés dans l'enseignement fondamental. Ils confirment l'existence d'un problème de qualité du système d'éducation nationale (22). La densité médicale et paramédicale est également déplorable. Un encadrement médical et paramédical de 15 pour 10 000 habitants (dont 6 médecins et 9 infirmiers) reste en dessous du seuil critique fixé par l'Organisation mondiale de la santé (25 pour 10 000 habitants). Nous notons, par ailleurs, un recul du positionnement international du Maroc quant à l'indice de l'État de droit, l'indice de l'efficacité du gouvernement, l'indice de la qualité de la réglementation et l'indice de l'« expression et responsabilisation (23) ». Le pays connaît une régression de son positionnement international au titre de l'indice global des libertés économiques, sous l'effet, notamment, des contre-performances

(20) Certains économistes ont cherché à mesurer le « capital social » et la « confiance » ainsi que leurs effets sur la performance économique (par exemple, la Porta *et al.*, 1997 ; Knack et Keefer, 1997 ; Glaeser, Laibson et Sacerdote, source : Legatum Institute 02).

(21) Source : Social Progress Imperative, Global Index (2022).

(22) Source : International Association for the Evaluation of Educational Achievement (2020). Measuring global education goals : How TIMSS helps ; Education 2030.

(23) Source : les rapports de la Banque mondiale.

enregistrées en matière de lutte contre la corruption (24). Une confiance insuffisante dans les institutions régaliennes, à l'exception de l'armée, est attribuable au fort degré de perception de la corruption (25). Le Maroc ne fait pas mieux pour ce qui est du degré de confiance accordée aux institutions représentatives.

Conclusion

La richesse des nations est le fruit de la quantité de travail ou de capital physique accumulée, de la qualité des institutions, des normes en matière d'action collective. La tendance serait de considérer que les critères d'évaluation sont difficiles à établir, que le produit de la valeur ajoutée est difficile à cerner et que, par conséquent, la performance est moins facile à quantifier. En termes de politique publique, le Maroc doit, toutefois, s'appuyer sur des leviers réels de changement à la fois sur le plan politique, sur le plan institutionnel et sur les plans économique, social et environnemental (26) : renforcer les règles d'éthique et de transparence dans la gestion publique, mettre en place un cadre institutionnel de détection et de prévention de la corruption, promouvoir une approche globale et participative et, enfin, renforcer la culture déontologique à travers la formation et la communication.

Combien de ministères se soumettent à l'exercice de l'audit d'efficacité ou de mesure des résultats ? Les élus parlementaires rendent-ils des comptes lorsqu'ils ne donnent pas satisfaction ? C'est une piste qui permet de restaurer la légitimité et la confiance.

Ces leviers constituent les meilleurs vecteurs pour renforcer la cohésion économique et sociale du Maroc et assurer une transition ordonnée vers l'émergence économique.

Références

- CAILLÉ A. (2012), *L'idée même de richesse*, Éditions La Découverte, coll. Cahiers libres.
- CHAUFFOUR J.-P. (2018), « Le Maroc à l'horizon 2040 : investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique », Banque mondiale.
- CHAUFFOUR J.-P. (interview avec), « Et si le Maroc donnait la priorité au capital immatériel », Economia HEM Research Center, <https://www.economia.ma/fr/Travaux-de-recherche/interview-avec-jean-pierre-chauffour-et-si-le-maroc-donnait-la-priorite%C3%A9-au>
- DUPUIS J.-C. (2014), *Économie et comptabilité de l'immatériel : enjeux du reporting non financier*, édition De Boeck.
- EL ARABI A. et ZOHEIR A. (2022), « Le capital immatériel et création des richesses : entre connaissance scientifique et dédale épistémologique d'un paradigme », *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, vol. 3.
- FONTAN S. (2014), « Irving Fisher : théorie du capital et de l'intérêt », analyse publiée sur leconomiste.eu le 04/03/2014.
- GADREY J. et JANY-CATRICE F. (2005), *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, éditions la Découverte, coll. Repères.
- MALCHAIR L. (2013), *Et si l'économie nous parlait du bonheur*, Belgique, éditions Couleur Livres, décembre.
- MÉDA D. (2000), *Qu'est-ce que la richesse ?*, Flammarion, coll. Champs Essais.
- MÉDA D. (2008), *Au-delà du PIB : pour une autre mesure de la richesse*, Paris, Flammarion, coll. Champs-Actuel.
- PERROUX F. (1948), « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante », *Économie appliquée*, vol. 1, n° 2-3, 243-300.
- STIGLITZ J.E., SEN A. et FITOUSSI J.-P. (2009), Rapport de la Commission Stiglitz sur la mesure des performances économiques et du progrès social ; Rapport final de la Commission Stiglitz sur des alternatives au PBI ; septembre.
- BANQUE MONDIALE (2006), *Où est la richesse des nations : mesurer le capital pour le XXI^e siècle*.

(24) Source : les rapports de The Heritage Foundation.

(25) Source : les rapports de IRES, World Value Survey.

(26) J.P. Chauffour, du Groupe de la Banque mondiale, *op. cit.*

BANQUE MONDIALE (2017), *Maroc 2040: investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique*, World Bank Group.

CONSEIL ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL et BANK AL-MAGHRIB (2016), *Richesse globale du Maroc entre 1999 et 2013: le capital immatériel facteur de création et de répartition équitable de la richesse nationale*, décembre.

CONSEIL ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL (2019), « Les corps intermédiaires vont des syndicats aux associations et incluent également des institutions », *Rapport annuel*.

INSTITUT ROYAL DES ÉTUDES STRATÉGIQUES (2015), *Richesse globale et capital immatériel du Maroc*, Rapport stratégique, mai.

Les rapports de Social Progress Imperative, Global Index, International Association for the Evaluation of Educational Achievement et The Heritage Foundation.

Vers une vision cohérente de la formation et de la recherche en sciences économiques au Maroc

El Hadj Ezzahid, Radouane Raouf

1. Introduction

L'année 2022 a été marquée par le lancement du Plan national d'accélération de la transformation de l'écosystème de l'enseignement supérieur, de la recherche scientifique et de l'innovation (ESR – PACTE ESRI 2030). Ce plan fixe comme objectif la mise en place d'un nouveau modèle de l'université marocaine. Il couvre quatre dimensions structurantes qui sont la rénovation pédagogique, l'édification d'une recherche scientifique au diapason des standards internationaux, la mise en place d'un système de gouvernance alliant transparence et efficacité et la valorisation du rôle des territoires (1). Dans ce sens et dans une logique participative et de concertation avec l'environnement socioéconomique de l'université, des assises régionales ont été organisées dans les 13 régions (y compris celle des Marocains de l'étranger). Les résultats de ce travail devraient être présentés lors des assises nationales et devraient jeter (2) les bases d'une réforme globale de l'enseignement supérieur et de la recherche (licence, master, doctorat et structuration de la recherche: centres doctoraux, équipes, laboratoires et centres de recherche).

Vers la fin du mois d'avril 2023, les chefs d'établissement ont reçu du ministère de tutelle la nouvelle architecture de la licence pour la rentrée 2022-2023 signalant le lancement d'une réforme imminente. Cette réforme concerne bien évidemment les établissements à accès ouvert et, en l'occurrence, les départements d'économie et de gestion, dont l'analyse du fonctionnement et les performances sont au cœur de ce document.

La nouveauté du projet de réforme de la licence réside dans le fait qu'elle met davantage l'accent sur les langues (6 modules) et les *soft skills* (6 modules), introduit le système des crédits (180 crédits à obtenir au cours des six semestres de la licence) et permet d'assurer une certaine mobilité en mettant en place des passerelles. Le nombre de modules est passé de 6 à 7 par semestre avec seulement 5 modules de discipline (un module en moins par rapport à l'existant). L'une des conséquences de l'ajout de ces modules est l'élimination du projet de fin d'étude (PFE) qui est un rapport sous forme de dissertation sur un projet de recherche ou une expérience issue d'un stage.

Notre réflexion porte sur l'enseignement des sciences économiques et ne se limite pas au cycle de la licence en se projetant au niveau des masters, au cycle de doctorat et à la recherche pour les raisons que nous détaillerons par la suite. L'objectif n'est pas de faire une lecture critique de la nouvelle architecture proposée aux départements, mais plutôt de participer au débat portant sur la place de l'enseignement des sciences économiques dans nos établissements et la conception d'un cadre cohérent, sur le plan pédagogique et de la recherche, pour accompagner une réforme globale et structurée de l'ensemble de la filière (licence, master, doctorat et recherche). Le but, *in fine*, est la mise en place d'un écosystème pour former des économistes et des chercheurs répondant aux standards internationaux.

De ce fait, il nous paraît urgent de repenser le statut et la place que devrait prendre la formation et la recherche en sciences économiques dans les universités marocaines pour qu'elles gagnent leurs lettres de noblesse et puissent montrer leur utilité pratique. La science économique, une discipline par nature en perpétuelle évolution (3), exige une adaptation et un renouvellement constants de ses contenus, chose qui ne pourrait se concrétiser que dans un cadre où la formation de base est très solide et complétée

(1) Pacte ESRI 2030, ministère de l'ESRI.

(2) Ce travail a été rédigé en 2023.

(3) P. Samuelson, prix Nobel d'économie en 1970, qualifie la science économique de science en développement.

par une formation par la recherche permettant de répondre aux défis émergents. De ce fait, l'enseignement de la science économique aujourd'hui devrait refléter les développements récents dans le domaine et s'adapter aux besoins changeants de la société.

Nous structurons notre réflexion autour de quatre points (4). Tout d'abord, nous reviendrons sur l'état et quelques faits stylisés de la formation en sciences économiques dans notre pays, et nous montrerons les lacunes et défaillances structurelles dont souffrent ou auxquels font face les départements concernés pour accomplir leur mission. Nous étayons notre réflexion en ayant recours à quelques benchmarks.

En deuxième lieu, nous exposerons notre proposition d'un cadre adéquat pour la formation et la recherche en sciences économiques pour s'en approprier les bases et renforcer la recherche dans ce domaine. L'ambition est de fournir des éléments pour une conception qui jette les fondations d'une école marocaine d'économistes dotée d'une vision et au rayonnement régional, voire international.

En troisième lieu, nous proposerons une articulation entre les formations au niveau de la licence, du master et du doctorat. L'objectif est de tracer la trajectoire-type de formation d'un économiste (bac+5) et/ou d'un chercheur en sciences économiques.

En dernier lieu et dans une logique plutôt de type *macro view*, une séquence pédagogique typique, allant de la licence au cycle doctoral, sera proposée respectant l'articulation, la cohérence et la pertinence pour assurer l'acquisition et la consolidation des savoirs et des compétences. Ces quatre points forment, *in fine*, l'esquisse d'un projet pour structurer la formation et la recherche en sciences économiques dans nos universités.

2. Tendances et état de la formation en sciences économiques au Maroc

2.1. Tendances

Nous vivons actuellement une période charnière qui nous pousse à réfléchir sur l'avenir de la formation en sciences économiques du point de vue de ses défis, de son contenu, de son organisation et de son utilité. Notre démarche part d'un constat largement partagé au Maroc par les chercheurs en sciences économiques, que ce soit dans les facultés d'économie et de gestion ou dans les différents instituts qui forment aussi en économie. Il apparaît que, malgré les efforts déployés, nous ne formons pas suffisamment de très bons économistes capables de rivaliser avec ceux formés dans les grandes écoles, instituts et facultés d'économie d'autres pays. La formation ne se hisse pas au rang de ce qui se fait dans les départements prestigieux du monde et ne répond pas aux exigences de qualité. Ceci est dû en première analyse à l'environnement global dans lequel sont conçues ou réalisées ces formations, marqué par un éparpillement des compétences entre les départements d'économie et de gestion où il est difficile déjà de trouver un corps pédagogique solide, complémentaire et hyper-compétitif qui couvre l'ensemble des spécialités et formations de base en économie et les thèmes aux frontières des questions pertinentes. A cela s'ajoute le fait que, bien souvent, les départements se limitent à l'organisation des cours de licence, sans accorder une attention suffisante à la qualité, aux choix stratégiques et aux grandes orientations en matière de formation, d'encadrement et de recherche.

Un autre élément essentiel mérite d'être souligné. Il y a des statistiques qui montrent que nous ne formons pas assez d'économistes. Les masters en sciences économiques pures repérés à l'échelle de nos universités se comptent sur les doigts de la main (5). De surcroît, la majorité ne forment pas des économistes aux standards internationaux (connaissance approfondie de l'histoire des faits économiques, outils avancés pour l'analyse économique formalisée, économétrie avancée, modélisation des sujets émergents, participation aux débats économiques internationaux...).

(4) Ces réflexions se fondent sur notre expérience diversifiée et complémentaire dans l'enseignement, la recherche, l'encadrement, l'administration et l'animation dans le domaine des sciences économiques.

(5) Sur la base d'un recueil de données sur les sites des établissements universitaires.

Depuis longtemps, les collègues des FSJES du Maroc ont déployé des efforts pour introduire des formations en sciences et techniques de gestion après les deux années d'études dans un tronc commun sanctionné par le DEUG. Durant les années 1990 et 2000, le nombre d'étudiants optant pour les filières de gestion a considérablement augmenté, sans pour autant entraîner un déclin de la demande pour les parcours en sciences économiques.

Cependant, depuis une dizaine d'années, on observe une hausse notable du nombre d'étudiants qui, après le DEUG (bac+2), s'orientent vers des parcours axés sur la gestion, souvent dépourvus ou presque de matières fondamentales en économie. Au cours des cinq dernières années, les effectifs des étudiants inscrits en licence de sciences économiques ont diminué de façon significative, au point que certains départements comptent à peine une dizaine d'étudiants dans les parcours purement économiques.

Les étudiants sont bien conscients que le marché de l'emploi est davantage orienté vers des profils formés en gestion, notamment en comptabilité, fiscalité, audit, gestion des ressources humaines, marketing, techniques bancaires et financières ou encore en commerce international. Dans toutes les organisations et entreprises, ces profils sont très recherchés, car une licence, voire un DEUG, suffit souvent pour s'insérer sur le marché du travail et apporter une valeur ajoutée immédiate à l'organisation.

En revanche, à la différence des techniques de gestion, qui peuvent être maîtrisées et mises en pratique après trois années d'études (licence fondamentale ou professionnelle) ou même après deux années (comme dans le cas des BTS), trois années d'études ne suffisent pas pour former un véritable économiste. Ce dernier doit être doté d'outils, d'une culture générale, de réflexes analytiques et d'une maturité qui nécessitent un apprentissage plus long et approfondi. Le cas des ingénieurs économistes illustre bien cette réalité: même s'ils étudient l'économie en trois ans (dans des établissements comme l'INSEA ou l'INSEE), ils le font après avoir acquis des outils solides et une culture générale approfondie lors de leur passage en classes préparatoires.

Il convient de rappeler que, par nature, la demande d'économistes sur le marché du travail est bien plus limitée que la demande de gestionnaires, en raison des spécificités du métier d'économiste et de l'échelle à laquelle il intervient. En effet, chaque entreprise, même de petite taille, a besoin d'un gestionnaire, tandis qu'un économiste n'est pas nécessairement indispensable. Ainsi, compte tenu de la plus grande offre d'emplois pour les diplômés des formations en gestion, le choix des étudiants s'oriente majoritairement vers les sciences de gestion.

Compte tenu de cette donnée structurelle, l'objectif n'est pas de former des milliers d'économistes par an, mais plutôt de former des économistes de haut niveau, capables d'être compétitifs sur le marché international, de mener des recherches rigoureuses et pertinentes selon les standards internationaux, tout en évitant l'écueil d'un académisme naïf et d'une recherche déconnectée des réalités.

Le nombre réduit de candidats s'orientant vers les cursus en économie reflète une tendance internationale qui met en lumière le caractère élitiste de cette discipline. Cette désaffection pour les sciences économiques est, en réalité, une tendance ancienne observée dans les universités européennes et américaines. Dans la plupart des cas, cela a conduit à des restructurations ou à une concentration des efforts pour optimiser les formations et s'adapter aux nouvelles réalités.

On a remarqué que la science économique demeure et prospère dans de grandes universités dotées de centres, de laboratoires et d'équipes de recherche performantes. On observe que la formation des économistes est de plus en plus concentrée dans quelques établissements d'élite à l'instar de ce qui se fait dans les instituts, les *Schools of Economics* (Europe) ou les départements d'économie affiliés (les universités américaines).

2.2. Formation

En matière de formation des économistes, deux constats sont à retenir. Le premier, comme esquissé *supra*, concerne l'éparpillement des ressources et des compétences entre les départements d'économie. Pour rappel, ces derniers ont vu leur champ d'intervention se réduire au fil du temps. Aujourd'hui, leur mission se limite dans la gestion des cours de licence. Cet état de fait a comme corollaire une formation légère et fragile, voire défailante. Le deuxième constat se rattache au manque d'articulation entre la licence, le master et le doctorat (i.e. articulation verticale). Théoriquement, la licence est une étape cruciale pour s'initier et maîtriser les bases de la connaissance économique, tandis que le master assure à l'étudiant la maîtrise des fondamentaux du domaine de spécialisation. Le doctorat permet pour une bonne partie des meilleurs étudiants de continuer leur formation pour devenir des chercheurs et repousser les limites de la connaissance. Au Maroc, il manque une conception qui articule ces trois niveaux ou stades de la formation.

Les départements d'économie fonctionnent avec des moyens limités et manquent de compétences spécialisées, ce qui se répercute sur le contenu et la qualité des formations. Les professeurs assurent généralement plusieurs modules dans des domaines hétérogènes sans couvrir les chapitres avancés. Le volume horaire prévu par module est rarement respecté, ce qui se traduit par l'enseignement des titres de chapitre loin des approfondissements nécessaires pour assurer une formation solide. Par conséquent, on observe des lacunes et des difficultés chez la majorité des lauréats de la licence, qui constituent l'essentiel des candidats pour les masters.

De ce fait, les deux années de master assurent à peine la consolidation des acquis de la licence, permettant de combler les lacunes et « réparer » les déformations sans aider les étudiants à approfondir réellement leurs connaissances, à se spécialiser et à se confronter aux problématiques se trouvant à la frontière de la recherche. *Grosso modo*, il est possible de conjecturer que l'état actuel de nos départements ne permet pas de véritablement former en master en raison de l'absence de la taille critique, de l'éparpillement des ressources et de l'absence d'une concertation constructive fondée sur des projets de long terme.

Les parcours en économie proposés dans la nouvelle architecture pâtissent du manque de consistance, et leur réussite dépendra des contenus des modules et de la progressivité de l'accumulation des connaissances/compétences acquises. Elle dépendra aussi de la continuité de ces apprentissages et de leur articulation avec les formations qui seront programmées dans les masters. Or, lorsque ces aspects relevant de l'ingénierie pédagogique seront résolus, il n'est pas certain que les départements d'économie, avec les moyens dont ils disposent actuellement, auront la capacité d'assurer un *output* performant répondant aux standards internationaux. Ces formations demandent la concentration des efforts et des compétences pour maximiser la probabilité de leur réussite. La préparation d'un économiste exige une formation de bac+5 et nécessite des enseignants aux compétences variées couvrant des spécialités pointues et complémentaires. Ces formations doivent être adossées à des structures de recherche en sciences économiques. La formation ne peut en aucun cas être dissociée de la recherche.

Au niveau de la recherche, en l'occurrence en doctorat, les travaux de thèse se concentrent davantage sur des questions macroéconomiques non fortement circonscrites ou des questions très en aval mobilisant des approches économétriques sans une profonde maîtrise de leurs potentialités et limites. Cette orientation s'explique en grande partie par l'utilisation des données macroéconomiques officielles qui fait que les thèses se font en quelque sorte à l'envers. Le chercheur choisit d'abord un modèle, un outil plutôt, sur la base de la disponibilité des données et après, le sujet. Cette manière de faire, de mettre la charrue avant les bœufs, ne permet pas de définir une problématique pertinente et féconde.

Normalement, le travail de thèse dépend avant tout de la capacité de formuler une problématique qui mérite de s'y pencher. En effet, on remarque un académisme et un simplisme dans le choix des thématiques étudiées et une superficialité dans leur

traitement. Ainsi, malgré l'encadrement de dizaines, voire de centaines de thèses dans les départements, on ne sent pas l'existence d'un approfondissement qualitatif très utile qui débouche sur une accumulation d'un savoir à la frontière. Cela peut s'expliquer, entre autres, par la rareté ou le manque de traditions de recherche animées et perpétuées par des chercheurs qui pratiquent une recherche de haut niveau (les séminaires hebdomadaires des laboratoires de recherche, les conférences-débats, etc.).

La recherche en économie porte sur un spectre riche de questions et touche des domaines divers qui nécessitent des compétences, des savoirs et des données de différentes natures. Cette difficulté à mener des travaux de recherche de haut niveau et pertinents montre encore une fois l'incapacité de nos structures actuelles à doter les jeunes chercheurs des éléments essentiels. Le cycle doctoral ne contient aucune formation avancée dans la discipline, et les séminaires assurés sont davantage d'initiation. Or, le chercheur en économie a besoin d'une formation solide qui touche les frontières des connaissances relatives aux thèmes qu'il traite, à la méthodologie de la recherche, à l'épistémologie et d'une bonne initiation à la philosophie des sciences. Cette formation doctorale adossée à une formation solide et cohérente en licence et en master permettra au doctorant de mener un travail de thèse utile, de qualité et fécond. Par voie de conséquence, il sera capable de poser les bonnes questions et d'apporter des analyses appropriées avec une valeur ajoutée indéniable. De surcroît, nos chercheurs doivent s'ouvrir aussi sur des champs et des thématiques prioritaires pour le pays.

Il faut reconnaître que nos universités ne sont pas vraiment dotées de véritables stratégies/politiques de recherche. La gouvernance et la structuration de la recherche demeurent immatures. Le manque de constance, de visibilité, de moyens et d'incitations handicapent l'essor d'une culture de recherche d'excellence. L'institutionnalisation des règles, des procédures et des bonnes pratiques constitue une condition *sine qua non* au bon fonctionnement de toute organisation.

3. Vers une concentration et un regroupement

L'absence de taille critique des départements d'économie dans toutes les facultés marocaines et l'éparpillement des compétences disponibles dans les domaines pointus de formation (microéconomie (6), macroéconomie (7), comptabilité nationale, modèles de croissance, théorie des jeux, économétrie appliquée, optimisation appliquée...) nous poussent à plaider pour une concentration des ressources en vue de ne créer ou préserver les départements d'économie que dans quelques facultés spécifiques. Cette approche permettrait de concentrer les ressources nécessaires pour atteindre la taille critique et assurer les conditions optimales pour une formation de qualité. À cet égard, deux options s'offrent à nous :

1. une structure décentralisée spatialement mais coordonnée par des projets, des programmes et des formations trans-facultés ;
2. une structure unique regroupant dans une seule faculté à l'échelle de la région l'enseignement et la recherche en sciences économiques.

A notre avis, cette dernière forme d'organisation est la plus pertinente pour mutualiser les ressources, créer l'émulation en permettant l'éclosion d'une recherche fondamentale et appliquée de haut niveau. Cette structure bénéficierait d'une taille critique (côté enseignants-chercheurs et étudiants) et de complémentarités certaines entre les chercheurs.

Une structure où l'enseignement et la recherche se combinent pour former des générations d'économistes aux standards internationaux, capables de développer des approches et des analyses fécondes pour traiter des problématiques spécifiques,

(6) La microéconomie va de l'introduction au calcul du consommateur et du producteur à l'économie publique, la microéconomie de l'incertain, la théorie des incitations, etc.

(7) La macroéconomie va des modèles macroéconomiques introductifs aux formalisations complexes du système économique avec, entre autres, les DSGE, ABM, SFC et les MEGC aux modèles de croissance économique.

pertinentes et prometteuses. Ces chercheurs seront préparés pour mobiliser des grilles d'analyse appropriées avec aucun complexe dans l'usage de la formalisation mathématique, la mobilisation des outils d'analyse les plus pertinents. Un bon économiste (au sens de Keynes ou Coase) ne peut être qu'un simple économiste, il doit être doté d'une culture générale solide et transversale (8).

Cette structure, rattachée à l'université ou une institution de coopération entre universités et autres intervenants, abrite et rapproche des unités de recherche et des chercheurs pour accroître leur visibilité internationale. Elle a pour vocation de former des économistes et de contribuer à la recherche en économie. Elle s'ouvre sur toute la région, voire le pays, pour ne pas rester prisonnière de la carte universitaire. Cette ouverture permettra à cette structure/école de recevoir une masse critique de candidats afin d'accompagner les plus ambitieux.

Les défis économiques ont rendu le métier d'économiste incontournable. Par conséquent, le marché du travail est intrinsèquement international, ce qui ouvre davantage d'opportunités pour les diplômés mais nécessite également de les former selon des standards élevés. Le métier d'économiste exige une formation approfondie et une expertise spécifique. Il repose sur une base théorique solide et formalisée, complétée par la maîtrise de techniques d'analyse de données sophistiquées et une capacité d'abstraction permettant aux diplômés de mobiliser diverses approches et grilles d'analyse pour traiter des problématiques économiques et sociales au sein des administrations publiques, des entreprises, des think tanks ou des organisations internationales.

L'économiste devrait être un scientifique de type « renard » au sens de la philosophie des sciences, possédant une culture générale étendue et une formation rigoureuse en sciences économiques formalisées, lui permettant de mobiliser des modèles (*framework*) *ad hoc* pour fournir des éclairages pertinents sur les phénomènes étudiés. L'histoire, la sociologie, la philosophie des sciences, les statistiques et l'analyse des données, l'IA, les mathématiques appliquées, la psychologie, l'économétrie, la modélisation macro et micro... forment aujourd'hui la base de la formation de l'économiste. Cependant, force est de constater que l'organisation actuelle de l'enseignement des sciences économiques dans les départements marocains d'économie, ainsi que les moyens qui leur sont alloués, ne permettent pas de mener à bien cette mission.

Il ne faut pas oublier que l'enjeu est crucial, car il s'agit également de former une relève d'enseignants-chercheurs hautement qualifiés qui assurera la formation des générations futures et contribuera, par conséquent, au développement de la recherche en sciences économiques au Maroc.

Nous pensons que nous devrions avoir également l'ambition de fonder une école de pensée économique marocaine capable d'apporter une réelle valeur ajoutée à l'analyse des questions de développement à l'échelle nationale et régionale. Cette école devrait mobiliser des esprits bien formés, ouverts et capables d'examiner des questions locales et leur apporter des solutions innovantes et originales. Parmi ces questions: le dualisme, l'existence des rentes, l'économie de l'eau, la lutte contre la pauvreté, les inégalités, l'économie des ressources halieutiques, la mitigation des effets du changement climatique, rapidités et voies de diffusion des technologies, etc. Les

(8) John Maynard Keynes (1924), «The study of economics does not seem to require any specialized gifts of an unusually high order. Is it not... a very easy subject compared with the higher branches of philosophy or pure science? An easy subject, at which very few excel! The paradox finds its explanation, perhaps, in that the master-economist must possess a rare combination of gifts. He must be mathematician, historian, statesman, philosopher – in some degree. He must understand symbols and speak in words. He must contemplate the particular in terms of the general, and touch abstract and concrete in the same flight of thought. He must study the present in the light of the past for the purposes of the future. No part of man's nature or his institutions must lie entirely outside his regard. He must be purposeful and disinterested in a simultaneous mood; as aloof and incorruptible as an artist, yet sometimes as near the earth as a politician. It is a tall order. But with practice you will become more and more accustomed to thinking like an economist.»

compétences ne manquent pas, mais il faudra mettre en place un écosystème incitatif et un environnement propice permettant de les concentrer et de les rassembler pour qu'elles contribuent à la formation et à la recherche.

4. Articulation entre les formations aux niveaux de la licence, du master et du doctorat

Nous proposons que la licence soit dédiée à l'acquisition des outils de base (sorte de classes préparatoires innovantes et moins frustrantes). L'objectif est le développement des capacités de raisonnement, de modélisation et de réflexion pour s'initier à la compréhension des phénomènes complexes. La licence doit avoir pour objectif de donner aux étudiants une solide formation en sciences économiques ainsi qu'une forte culture générale portant sur l'économie, la philosophie et l'histoire. Les outils mathématiques et ceux en relation avec l'exploration et l'exploitation des big data par l'intelligence artificielle devraient être également au cœur des programmes.

A ce niveau, il faudra également repenser notre manière d'enseigner l'économie pour lui ôter cette étiquette de discipline rébarbative et abrupte qui lui colle à la peau. Pour rendre l'économie plus attrayante aux yeux des étudiants, son apprentissage doit répondre aux questionnements de la vie en société. Une pédagogie qui renverse la logique actuelle en partant des questions et des problèmes de la vie réelle pour aboutir au développement d'outils d'analyse et de cadres théoriques appropriés pour les appréhender et les saisir. L'objectif est de montrer l'utilité de la science économique et sa portée dès les premières séances de cours. L'enseignement de la science économique aujourd'hui devrait être orienté vers la pratique, interdisciplinaire, axé sur les données, la pensée critique et la compréhension des enjeux contemporains. Il devrait également promouvoir une vision éthique et diversifiée de l'économie pour préparer les étudiants à relever les défis économiques du monde moderne.

Le niveau master devrait être consacré à la consolidation, l'approfondissement et l'exploration des techniques avancées généralement utilisées pour approcher les questions à la frontière des savoirs établis (stocks de connaissances disponibles). L'accès au master doit être aussi ouvert aux étudiants ou à des professionnels formés dans d'autres disciplines (exemples: mathématiques appliquées, ingénieurs, historiens, géographes, biologistes...) et qui peuvent faire l'effort de rattraper leurs insuffisances en connaissances économiques. Ces profils sont capables d'apporter de nouvelles visions, des idées originales et des projets de recherche innovants. Sur le plan pédagogique, il faudra penser à généraliser, autant que possible, dans le niveau master l'enseignement des principaux modules disciplinaires en anglais.

La procédure d'accès au master basée sur l'idée de concours national est coûteuse et inefficace. La sélection demeure l'outil fondamental pour recruter les candidats, mais la manière de la faire doit changer. Nous pensons que la sélection doit se faire au niveau de la troisième année de licence. Le L3, qui donne l'accès direct au M1 doit contenir des filtres pour ne prendre que les meilleurs et les plus motivés. De ce fait, la sélection au master se fait au niveau du L3, tout en permettant aux étudiants venant d'autres cursus et d'autres établissements d'y candidater. De cette manière, on serait en mesure d'assurer l'articulation entre la licence et le master.

Le master (bac+5) est le niveau minimal pour la formation d'économistes capables de s'atteler aux questions spécifiques et se spécialiser. Une bonne partie des lauréats peuvent continuer leur cursus universitaire en doctorat pour devenir des chercheurs et accéder, pour les meilleurs d'eux, aux métiers de l'enseignement supérieur.

Le doctorat est un cycle de formation où l'objectif est de mettre le chercheur aux prises avec des problèmes émergents, mal définis et complexes. Durant ce moment de formation, il est important d'acquérir les techniques les plus avancées. Le doctorant doit être capable de formuler avec son superviseur de bonnes questions et leur appliquer les méthodes et les démarches les plus pertinentes. L'essentiel du travail du doctorant consiste à repousser les limites de la recherche dans sa spécialité. Avec la publication de ses travaux dans des revues indexées, le jeune doctorant apprend le métier de chercheur

de haut niveau et se confronte aux exigences en matière de production scientifique de qualité sans verser dans l'académisme simpliste. La recherche doit se faire d'une manière rigoureuse sur des sujets pertinents et utiles. Les première et deuxième années du cycle doctoral doivent être réservées à une formation approfondie solide en sciences économiques, en modélisation et en épistémologie. Pour continuer en doctorat, les candidats doivent valider ces modules à l'issue d'un examen.

Objectifs des trois niveaux de formation

Niveau	Objectifs principaux
Licence	Initiation et maîtrise des principaux chapitres du savoir établi: outils de base/ culture générale solide/introduction à l'IA.
Master	Maîtrise des savoirs spécialisés: approfondissement et spécialisation: maîtrise d'un domaine.
Doctorat	Se confronter aux savoirs émergents ou contribuer à les créer: capacité à résoudre des problèmes non encore bien identifiés et qui sont à la frontière.

Source: élaboré par les auteurs.

5. Conclusion

L'état de la science économique dans nos universités interroge et appelle à une refonte qui peut se concevoir en deux chantiers complémentaires. D'abord, concevoir un cadre institutionnel novateur permettant de consolider l'existant et concentrer les ressources et les compétences. Deuxièmement, repenser le cursus de formation de l'économiste en incorporant une vision innovante et cohérente reliant la licence au master et au doctorat tout en redonnant au département sa place centrale dans la conception et la mise en place des programmes. Il convient de rappeler que, de nos jours, le rôle des départements d'économie se limite, hélas, essentiellement à la gestion des licences, tandis que le reste dépend largement de la bonne volonté des enseignants-chercheurs et des structures de formation et de recherche, qui opèrent de manière indépendante les unes des autres.

Le moment actuel constitue une occasion propice pour que tous les acteurs impliqués dans la formation des économistes au Maroc s'interrogent sur son avenir et s'accordent sur ses objectifs et ses finalités. Il est nécessaire de mener une réflexion approfondie sur ce que représente aujourd'hui la science économique, son contenu, les méthodes d'enseignement et de recherche, ainsi que sur les moyens de la rendre plus attractive afin de lui redonner ses lettres de noblesse au sein de nos établissements. Cette note vise à initier le débat sur ce sujet, en vue de concevoir une réforme véritablement profonde, évolutive, structurée, cohérente et non improvisée.

La demande de compétences en sciences économiques est en forte expansion. Les économistes titulaires d'un bac+5 hautement qualifiés sont très recherchés. Il est temps de doter notre système de formation universitaire public de structures adaptées, de type *Schools of Economics*, afin de former des économistes conformes aux standards internationaux, de favoriser une recherche rigoureuse, pertinente et utile, et d'avoir l'ambition de fonder une véritable école marocaine d'économie. Cette école, dans les deux sens du terme, serait à la fois un lieu de formation et un centre de réflexion originale sur les problèmes économiques de notre pays, ainsi que sur les défis régionaux et internationaux.

L'entrepreneuriat au Maroc : analyses, défis, enjeux et perspectives

Hicham Goumrhar, Lamyaa Riad, Hadbaa Hnaka

Résumé

Depuis les années 2000, l'entrepreneuriat jouit d'un intérêt croissant qui ne saurait être ignoré dans le processus de croissance et de développement économique des PVD, y compris le Maroc. En tant qu'aspect omniprésent de l'activité humaine, il joue un rôle-clé dans la performance aussi bien économique que sociale des nations.

Le présent travail a un double objectif : d'une part, exposer et analyser l'état de l'entrepreneuriat au Maroc, sur le plan national et inter-régional, en particulier les TPME et les auto-entrepreneurs, en dépit des programmes et des multiples engagements initiés par le pays, d'autre part, mettre en avant les explications plausibles du faible dynamisme de l'entrepreneuriat, les obstacles et les défis qui entravent son développement ainsi que les perspectives d'évolution et de promotion pouvant apporter une pierre de plus à l'édifice de l'action publique au Maroc.

En s'appuyant sur des données exhaustives, bien que des avancées aient été enregistrées pour promouvoir l'entrepreneuriat au Maroc, des retards en termes de résultats persistent encore au niveau national et local. Des retards que l'on peut mettre en relation avec des contraintes qui entravent son développement (corruption, concurrence du secteur informel, législation fiscale et lourdeur administrative, difficultés d'accès aux financements, asymétrie informationnelle...). A ce titre, la montée de pratiques propres devant l'entrepreneuriat au Maroc et des stratégies adaptées au contexte marocain, notamment sur les plans administratif et financier, aussi bien national que régional, en particulier au profil des TPME, sont primordiales pour la réussite d'une telle action.

Mots-clés : entrepreneuriat, politiques publiques, obstacles, développement, paysage économique, PME.

Abstract

Since the 2000s, entrepreneurship has enjoyed a growing interest that cannot be ignored in the process of growth and economic development of developing countries, including Morocco. As a pervasive aspect of human activity, it plays a key role in both the economic and social performance of nations.

This work has a dual objective: On the one hand, to expose and analyze the state of entrepreneurship in Morocco, on the national and inter-regional level, in particular the VSMEs and the auto-entrepreneurs, in spite of the programs and multiple commitments initiated by the country. On the other hand, to highlight plausible explanations for entrepreneurship, the obstacles and challenges that hinder its development as well as the prospects for development and promotion that can add another stone to the building of public action in Morocco.

Based on comprehensive data, although progress has been made to promote entrepreneurship in Morocco, delays in terms of results still persist at the national and local level. Delays that can be linked to constraints that hinder its development (corruption, competition from the informal sector, tax legislation and administrative red tape, difficulties in accessing financing, informational asymmetry, etc.). As such, the rise of specific practices in front of entrepreneurship in Morocco and strategies adapted to the Moroccan context, in particular on the administrative & financial level, both nationally and regionally, in particular in the profile of VSMEs, are essential for the success of such action.

Keywords: Entrepreneurship, Public policies, Obstacles, Development, Economic landscape.

Introduction

Aujourd'hui, il est communément admis que l'entrepreneuriat est l'un des facteurs primordiaux du développement économique et social des nations. C'est une source d'innovation et de changement et, par ailleurs, de promotion et d'amélioration de la productivité et de la compétitivité économique. Le vif intérêt que l'on porte à ce concept, dans l'état actuel des choses, provient de ce que ce dernier est étroitement

associé à la connaissance et à la flexibilité. Deux facteurs qui ont acquis une nouvelle importance en tant que source de compétitivité dans une économie mondiale de plus en plus globalisée et concurrentielle.

L'idée selon laquelle l'entrepreneuriat est lié à la croissance économique trouve son fondement le plus immédiat dans la simple intuition, le bon sens et l'observation pure: les activités visant à convertir les idées en opportunités économiques sont au cœur même de l'entrepreneuriat (UNCTD, 2004). De ce fait, l'entrepreneur, par son caractère de leader et ses décisions entrepreneuriales, agit en tant qu'agent permettant de donner une impulsion aux activités économiques. Son rôle central réside non seulement dans le développement du secteur industriel du pays, mais également dans le développement du secteur agricole et des services.

Au Maroc, une succession de réformes et de projets ambitieux s'est attelée, lors de la dernière décennie, à moderniser et à transformer la structure des entreprises, notamment les très petites et moyennes entreprises (TPME), à travers la valorisation et l'encouragement de la culture entrepreneuriale (Moukawalati, fonds de garantie CCG, Maroc PME...). Des réformes qui ont eu des résultats prometteurs aussi bien sur le plan macro-économique que sur le plan micro-économique mais qui demeurent encore insuffisants pour permettre l'intensité de la croissance à long terme. A cet égard, en dépit de l'importance des performances réalisées, des défis restent à relever, et de nombreux facteurs de blocage persistent encore sur les plans administratif, fiscal et financier, pouvant entraver la promotion et le développement de l'entrepreneuriat au Maroc.

Partant de ce constat, une hypothèse intuitive mettrait l'accent sur la question de l'entrepreneuriat et de ses enjeux au Maroc, eu égard aux programmes et aux engagements initiés par le pays lors de la dernière décennie. Cette hypothèse, qui ne manque pas d'appuis théoriques, mérite d'être examinée plus avant, analysée et interprétée à trois niveaux: local, national et selon le genre. Ainsi, ce travail a pour objectif, d'une part, de décrire et analyser le paysage de l'entreprise marocaine, notamment, le poids des très petites et moyennes entreprises et des auto-entrepreneurs dans le tissu productif marocain, en mettant en avant le rôle et la place de la femme dans l'environnement entrepreneurial et, d'autre part, d'identifier les obstacles et les enjeux qui freinent encore l'essor de l'entrepreneuriat au Maroc permettant, par conséquent, d'envisager de nouvelles perspectives pour son évolution.

Dans les développements qui suivent, nous présentons, tout d'abord, le cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat, en mettant en évidence la littérature économique sur le lien entre l'entrepreneuriat, la productivité et la croissance économique. Ensuite, sur la base d'une approche descriptive, nous apportons et analysons quelques éléments de comparaison aussi bien au niveau national, local et par genre, en mettant en avant, d'une part, les explications plausibles devant l'entrepreneuriat et, d'autre part, les défis et les obstacles qui entravent son développement. Enfin, nous envisageons de nouvelles perspectives d'évolution et de promotion pouvant apporter une pierre de plus à l'édifice de l'action publique au Maroc.

L'entrepreneuriat est devenu un sujet d'actualité tout autour du globe. En tant que discipline, elle a trouvé sa naissance et son développement avec les écrits des auteurs des XVIII^e et XIX^e siècles comme Cantillon, Say, Serres, Schumpeter ou Kirzner (Marchesnay, 2009). En fait, ces auteurs considérés comme les précurseurs de l'approche économique de l'entrepreneuriat (Schmitt, 2019) étaient presque tous des entrepreneurs. Ils avaient leurs propres terrains d'expérimentation et décrivaient leurs expériences personnelles. Selon eux, l'entrepreneuriat puise ses racines dans l'initiative individuelle et les aspirations, les motivations et les perceptions des individus.

L'histoire de l'évolution du concept de l'entrepreneuriat montre que c'est vers le début du 16^e siècle que la compréhension des pratiques entrepreneuriales est apparue avec Olivier de Serres qui définit l'entrepreneur comme celui qui peut assurer le bon usage et

1. Entrepreneuriat et croissance économique: cadre conceptuel et théorique

1.1. Évolution de l'entrepreneuriat: aperçu historique et définition

l'optimisation des ressources dont il dispose, en subir et surmonter les risques (Schmitt, 2019). Dans le même ordre d'idées, J. Baptiste Say, au début du 19^e siècle, appuie l'idée que l'entrepreneur est celui qui prend et assure les risques. J.A. Schumpeter, vers le milieu du 20^e siècle, indique que l'entrepreneur n'est pas forcément un créateur d'entreprise mais celui qui va apporter l'innovation sur le marché et donc de la valeur nouvelle. Cependant, Kirzner (1930) a décrit l'activité entrepreneuriale comme étant une découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas détectées avant lui. Il a inventé le concept de «vigilance entrepreneuriale» qu'il a défini comme une capacité singulière des entrepreneurs à acquérir l'information. Cette vigilance permettra à l'entrepreneur d'en tirer parti grâce à son habileté et à sa capacité d'anticiper la réaction des individus face aux changements (S. Boutillier, A. Tiran, 2016).

Selon l'OCDE, l'entrepreneuriat est défini comme «(...) le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à l'identification et à l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés» (OCDE, 2011, p. 3). Ainsi, il peut être également défini comme une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités, dans le but d'introduire de nouveaux biens et services, de nouvelles structures d'organisation, de nouveaux marchés, processus et matériaux, par des moyens qui, éventuellement, n'existaient pas auparavant.

De façon empirique, on peut définir l'entrepreneuriat comme une activité liée à la formation de nouvelles entreprises. Réduit à cette dimension, on en parle aujourd'hui au regard de la figure et du statut de l'auto-entrepreneur dont le succès idéologique actuel va de pair avec la critique du confort salarial et / ou comme issue au chômage (Y. Pesqueux, 2021).

Par ailleurs, l'entrepreneuriat ne nécessite pas forcément la création d'une nouvelle structure; il n'est pas non plus forcément le fait d'une seule personne, et il n'est pas toujours couronné de succès. Les entrepreneurs sont considérés comme des individus capables de construire une activité au regard des changements de la société en trouvant des manières d'exploiter économiquement les opportunités. L'entrepreneuriat se fonde sur deux logiques économiques: celle de la mise en œuvre d'activités génératrices de revenu et celle de l'effet de levier financier.

1.2. L'entrepreneuriat et la croissance économique: revue synthétique de la littérature

De nos jours, l'entrepreneuriat joue un rôle moteur dans le processus de croissance et du développement des économies. L'histoire des pays développés tels que les États-Unis, la Russie et le Japon a fait que le développement économique résulte, en partie, de l'entrepreneuriat.

En effet, la place de l'entrepreneuriat comme facteur de croissance économique a trouvé son fondement le plus explicite dans la théorie des cycles longs, émise par N. Kondratiev et étoffée par Joseph Schumpeter: «(...) Tout le monde est entrepreneur lorsqu'il réalise de nouvelles combinaisons.» Trouver de nouvelles combinaisons de facteurs de production est un processus de découverte entrepreneuriale qui deviendra le moteur du développement économique. Dans le cadre schumpétérien, l'entrepreneuriat et l'innovation sont très liés. En se basant sur le concept de destruction créatrice, Schumpeter a formulé sa théorie de la longue vague de cycles économiques et de croissance économique. Des cycles qui sont considérés comme le résultat de l'innovation, reposant sur la génération d'une nouvelle idée et sa mise en œuvre dans un nouveau produit, processus ou service, pouvant conduire à la croissance dynamique de l'économie nationale, à l'augmentation de l'emploi et à la création de profits purs pour l'entreprise innovante (Schumpeter, 1912; Schumpeter, 1942; Dejardin, 2000; Jääskeläinen, 2000; Thurik et Wennekers, 2001; Barreto, 1989).

Par ailleurs, le rôle de l'entrepreneuriat dans la croissance économique peut varier d'une économie à une autre, en fonction de ses ressources matérielles, industrielles, etc. Les entrepreneurs contribuent davantage sous des conditions où les opportunités sont

favorables que dans des économies où les conditions d'opportunité sont relativement défavorables (pénurie de fonds, capital humain peu qualifié, etc.). Chose pouvant faire la différence entre innovateurs et imitateurs (Brozen, 1964). Dans le même ordre d'idées, Schmitz (1989) s'intéresse également au rôle de l'imitation des activités dans la croissance économique, suggérant ainsi que l'entrepreneur innovateur à la Schumpeter contribue moins à la croissance économique que l'entrepreneur imitateur. Les entrepreneurs imitateurs sont des entrepreneurs qui imitent des activités existantes et les mettent en pratique, créant ainsi des connaissances à travers un processus que Schmitz caractérise comme l'apprentissage par la mise en œuvre.

Des études plus récentes ont également montré le rôle significatif de l'entrepreneuriat dans la croissance économique, telles que l'étude menée par Acs (2006) qui soutient que le développement économique dépend de la combinaison entre des entrepreneurs qui réussissent et des entreprises réussies. Ainsi que celle de Ribeiro-Soriano (2017) qui souligne que les nouvelles petites entreprises jouent un rôle essentiel dans l'augmentation de la concurrence dans les secteurs émergents et l'amélioration de la capacité globale d'innovation de l'économie. L'activité entrepreneuriale sert ainsi d'agent de changement et d'innovation au sein des économies.

2. Cadre d'analyse et protocole de recherche

Dans ce travail, nous nous sommes intéressés à analyser l'entrepreneuriat sous plusieurs aspects : national, régional et selon le genre. Des aspects qui sont de nature à renseigner sur l'état de l'entrepreneuriat au Maroc et les divers obstacles auxquels ce dernier est confronté, en identifiant par conséquent les mesures prises et les instruments appropriés en termes de soutien et d'accompagnement.

Ainsi, nous avons adopté à ce propos une approche descriptive et comparative, en mettant en avant les explications plausibles du faible dynamisme de l'entrepreneuriat. Une approche qui nous semble plus adéquate pour cette analyse, permettant ainsi de comprendre le phénomène plus correctement. A cet égard, cette étude a pour but de fournir une description des différentes configurations de l'entreprise marocaine, sur la base d'une grille d'indicateurs d'«état» et d'«évolution», en particulier les TPME et les auto-entrepreneurs (AE). Des indicateurs issus d'un panel de sources, notamment l'Observatoire marocain de la TPME, la Direction générale des impôts (DGI), l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC), la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS), Bank Al-Maghrib (BM) et le ministère de l'Industrie et du Commerce.

En termes de structure, la classification adoptée par les organismes fournisseurs de données repose sur cinq catégories d'entreprises, selon le double critère du chiffre d'affaires et des effectifs employés par référence aux textes juridiques qui en fixent les limites. Ainsi, les micros-entreprises sont celles qui réalisent un CA annuel n'excédant pas 3 millions de dirhams avec un effectif entre un et 10 employés. Les très petites entreprises (TPE) sont les entreprises avec un CA annuel compris entre 3 et 10 millions de dirhams et un effectif entre 11 et 50 employés. Les petites entreprises (PE) sont celles ayant un chiffre d'affaires annuel égal ou supérieur à 10 millions de dirhams et inférieur à 50 millions de dirhams et un effectif compris entre 51 et 100 employés. Par ailleurs, toute entreprise avec un CA annuel compris entre 50 et 175 millions de dirhams et un effectif entre 101 et 500 employés est considérée comme une moyenne entreprise (ME). Celle qui réalise un CA annuel excédant les 175 millions de dirhams avec un effectif de plus de 500 employés est considérée comme une grande entreprise (1).

Dans ce travail, nous mettons l'accent sur les entreprises personnes morales et physiques, plus particulièrement les très petites et moyennes entreprises (TPME) et

(1) Observatoire marocain de la TPME, «Rapport annuel exercice 2020-2021», Royaume du Maroc.

les auto-entrepreneurs (2). Une catégorie d'entreprises qui constitue près de 98% du tissu productif marocain, avec 38% de valeur ajoutée et 73,7% des emplois déclarés (OMTPME, 2021), permettant de décrypter et mieux comprendre l'esprit entrepreneurial au Maroc.

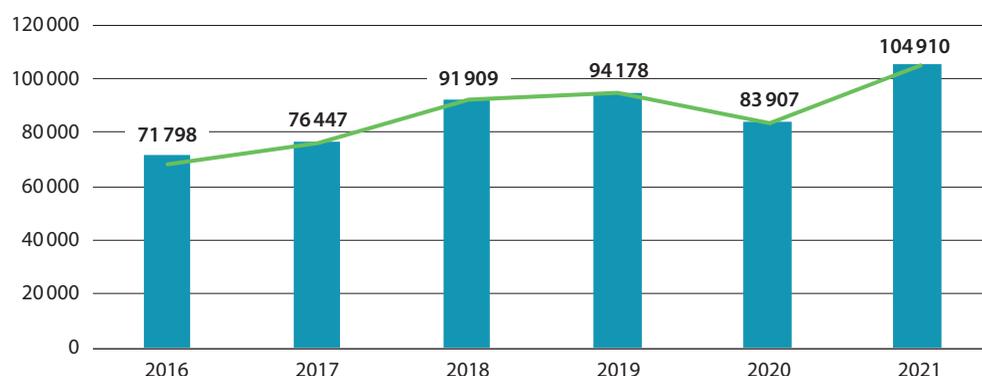
3. La dynamique de l'entrepreneuriat au Maroc : une analyse nationale et inter-régionale

3.1. Le paysage de l'entreprise au Maroc : la place des TPME et des auto-entrepreneurs

Notre analyse est exposée sur deux volets : le premier vise à présenter et décrire le paysage général des entreprises au Maroc en mettant l'accent, en particulier, sur la place des très petites et moyennes entreprises et des auto-entrepreneurs à différents niveaux (national et régional), et accumuler les connaissances sur les pratiques initiées par les politiques pour assister cette catégorie d'acteurs. Quant au deuxième volet de l'analyse, il consiste à mettre en évidence le rôle et la place des femmes dans l'environnement entrepreneurial, en identifiant les obstacles et les enjeux auxquels elles sont confrontées.

En première analyse, la trajectoire historique de la création des entreprises au Maroc, lors de la dernière décennie (graphique 1), traduit une évolution du nombre de firmes créées entre 2016 et 2021 avec une tendance baissière en 2020, suite aux répercussions de la crise de la Covid-19, fortement compensée en 2021 avec la création de 104 910 entreprises. Cette évolution est liée principalement aux diverses mesures et programmes intégrés d'appui et de financement de l'entrepreneuriat, notamment au profit des jeunes porteurs de projet, des auto-entrepreneurs du secteur informel et des très petites et moyennes entreprises (Mokawalati, Imtiaz, Istitmar, Fonds Hassan II, Maroc PME...).

Graphique 1
Évolution du nombre des créations d'entreprise au Maroc (2016-2021)



Source : Élaboré par les auteurs sur la base des données fournies par l'OMTPME et l'OMPIC (2020-2021).

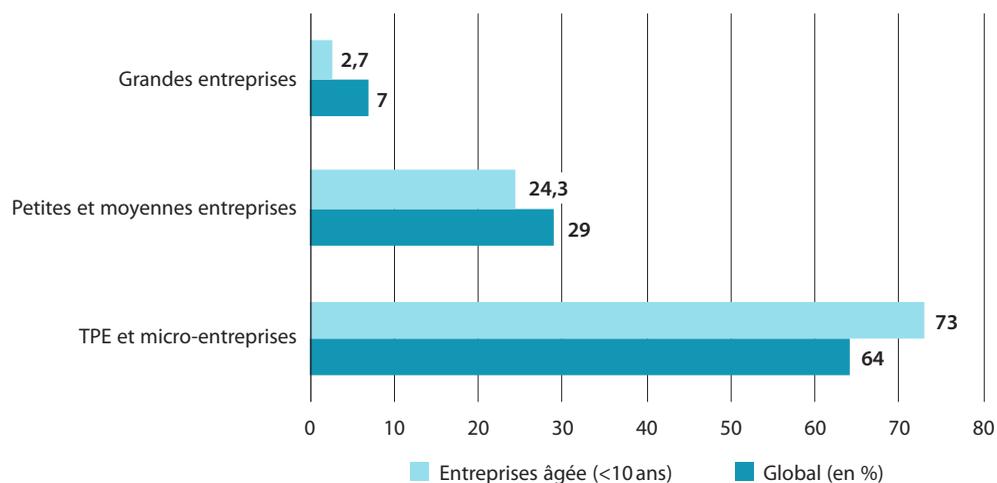
En termes de structure, les entreprises au Maroc font apparaître clairement une prédominance des très petites et moyennes entreprises (graphique 2). En effet, comme l'illustre le graphique ci-après, le poids des TPME représente 93% de l'ensemble des entreprises, toutes branches confondues, dont 64% sont de très petites entreprises et des micro-entreprises (TPE) et 29% des petites et moyennes entreprises (PME), tandis que juste 7% sont considérées comme des grandes entreprises. Le même constat est établi pour les entreprises nouvellement créées (moins de 10 ans). La répartition des firmes de moins de 10 ans, par secteur et par catégorie, montre une certaine hégémonie

(2) «Selon la loi n° 114.13, au Maroc, le statut d'auto-entrepreneur est approprié pour toute personne physique travaillant pour son propre compte et dont le chiffre d'affaires encaissé ne dépasse pas les limites de 500 000 dirhams pour les activités industrielles, commerciales ou artisanales et 200 000 dirhams pour les prestations de services (OMTPME, 2021).»

des TPME (97%) et que plus des trois quarts de ces firmes exercent dans le secteur tertiaire (commerce et services), alors que seulement 3% d'entre elles opèrent dans l'industrie (3). Chose qui signifie que les entreprises, de petite et moyenne taille, opérant dans le secteur tertiaire représentent le maillon central de l'entrepreneuriat au Maroc.

Graphique 2

Structure des entreprises au Maroc en 2019 (en %)



Source : Élaboré par les auteurs sur la base des données du Répertoire statistique des entreprises, HCP, 2019.

En outre, il est intéressant de s'arrêter un instant sur les dispositifs nationaux d'appui aux TPE et PME qui représentent, au début des années 2000, un plan important de la stratégie nationale d'amélioration de la compétitivité et du tournant institutionnel de la question de l'entrepreneuriat. En effet, la vision stratégique adoptée par les pouvoirs publics depuis plus de deux décennies en faveur des porteurs de projets et des entrepreneurs au Maroc, a injecté un nouveau souffle pour le soutien et la promotion de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Un souffle qui s'est concrétisé par la mise en œuvre d'un panel d'offres d'appui financier et technique au profit des TPME et des porteurs de projets. Le plus souvent, ce sont des mesures incitatives grâce auxquelles les entreprises bénéficient de conditions avantageuses telles que: (i) le programme de financement Imtiaz-croissance et le programme Moussanada, initiés par «Maroc PME», qui ciblent principalement les PME et les TPE opérant dans le secteur industriel; (ii) le programme de prestation de services Istitmar ayant pour objectif notamment de répondre aux besoins des entreprises en matière d'assistance technique, de transfert de compétences et de développement numérique; (iii) les fonds de financement et de garantie, en particulier les fonds de la Caisse centrale de garantie (Tamwil Invest, FOPEP, MDM Invest, fonds de garantie CCG...) ainsi que le Fonds Hassan II de financement; (vi) les programmes d'appui et d'accompagnement Moukawalati et, plus récemment, les programmes Intilaka et Forsa qui visent l'appui et le financement des initiatives de création d'emplois au profit des jeunes entreprises et des porteurs d'idées. Ce vaste chantier devra être poursuivi, non sans l'engagement des acteurs aussi bien publics que privés afin d'offrir un cadre transparent et clair à l'entrepreneuriat au Maroc et faciliter par conséquent son décollage.

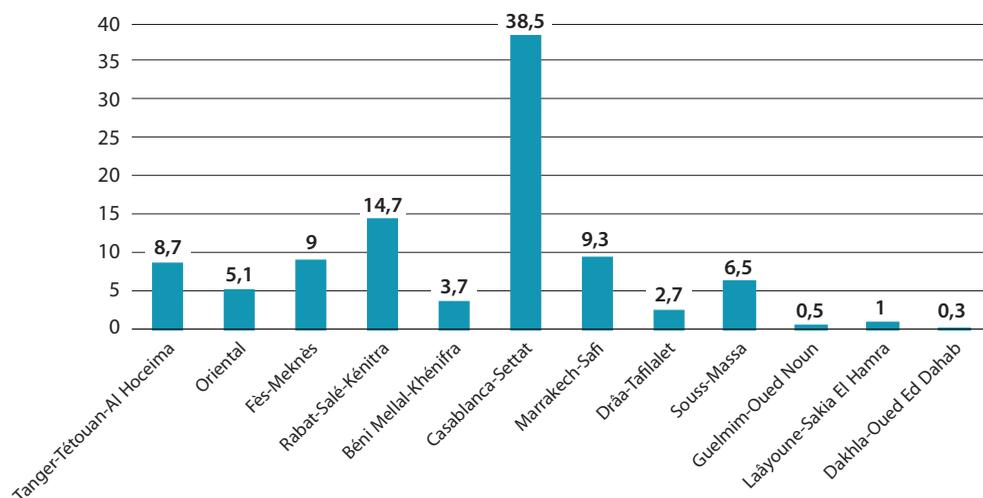
En sus, la ventilation des très petites et moyennes entreprises (TPME), sur le plan régional et sur la base du nouveau découpage du royaume, fait apparaître le caractère prédominant de la région Casablanca-Settat (38,5%), suivie de la région Rabat-Salé-Kénitra (14,7%), avec une quasi-similitude entre la région Marrakech-Safi et la région

(3) HCP, 2019, «Enquête nationale auprès des entreprises, premiers résultats», Royaume du Maroc.

Tanger-Tétouan-Al Hoceïma (~ 9%). En contrepartie, les régions du Sud, notamment les régions Guelmim-Oued Noun (0,5%), Laâyoune-Sakia El Hamra (1%) et Dakhla-Oued Ed Dahab (0,3%), se positionnent aux derniers rangs du classement (graphique 3). Ces écarts doivent pouvoir être expliqués, en partie, par la proximité géographique. Ainsi, différentes formes de proximité semblent être derrière le choix de la localisation des entreprises au Maroc, telle la proximité géographique, logistique et organisationnelle.

Graphique 3

Répartition des entreprises TPME par région en 2019 (en %)



Source : Élaboré par les auteurs sur la base des données du Répertoire statistique des entreprises, HCP, 2019.

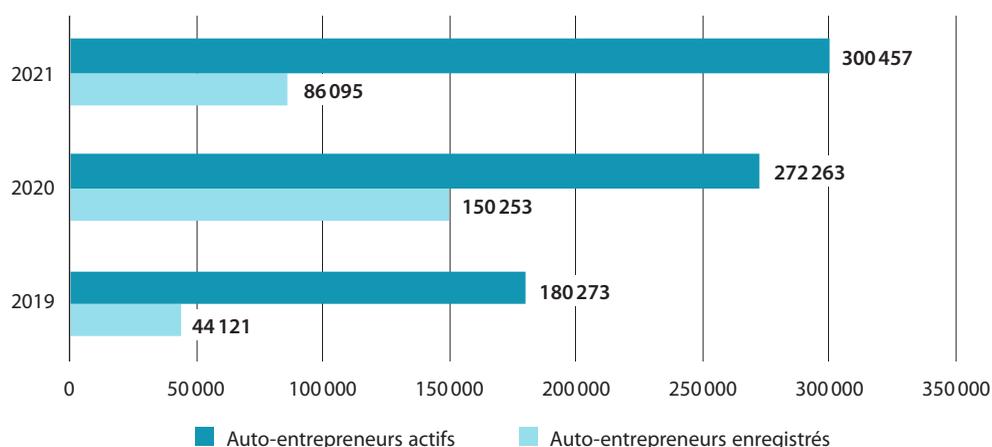
En effet, la majorité des entreprises, de petite et moyenne taille, reposent principalement dans leurs activités sur les liens de proximité entre donneurs d'ordre et sous-traitants, entre clients et fournisseurs. De la sorte, la décision de l'entreprise de délocaliser ou de créer une nouvelle filiale et le choix de localisation ne résultent pas d'une stratégie autonome mais d'une contrainte de proximité, géographique et organisationnelle, imposée par son environnement professionnel (4). A cet égard, à l'échelle des territoires, toutes les actions menées par les pouvoirs publics au profit des entreprises marocaines, en particulier les TPME, quel que soit leur secteur, sont appelées à converger vers cette problématique de proximité, particulièrement forte dans les régions du sud et entre les milieux (rural et urbain), par la sélectivité des mesures incitatives et institutionnelles adaptées permettant, en l'occurrence, de renforcer l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat sur le plan local.

Par ailleurs, le mouvement des auto-entrepreneurs au Maroc affiche une progression régulière depuis 2015. Le graphique ci-dessous met en relief la tendance haussière de cet indicateur au cours de la période 2019-2021. Durant l'exercice 2021, le nombre des auto-entrepreneurs s'élève à 300 457, affichant une progression de 60% par rapport à 2019 résultant, en partie, des programmes d'appui et d'accompagnement, financier et non financier, aussi bien publics que privés, notamment le programme Intelak Al Moustatmir Al Qarawi, Damane Intelak, Auto-entrepreneurs Covid-19.

(4) El Ouafi N., Billaudot B. (dir.) (2019), *Made in Maroc, Made in Monde*, vol.3: *Profils sectoriels et émergence industrielle*, Rabat, Critique économique, coll. Économie critique.

Graphique 4

Évolution des auto-entrepreneurs (actifs (5) et enregistrés (6)) entre 2019 et 2021

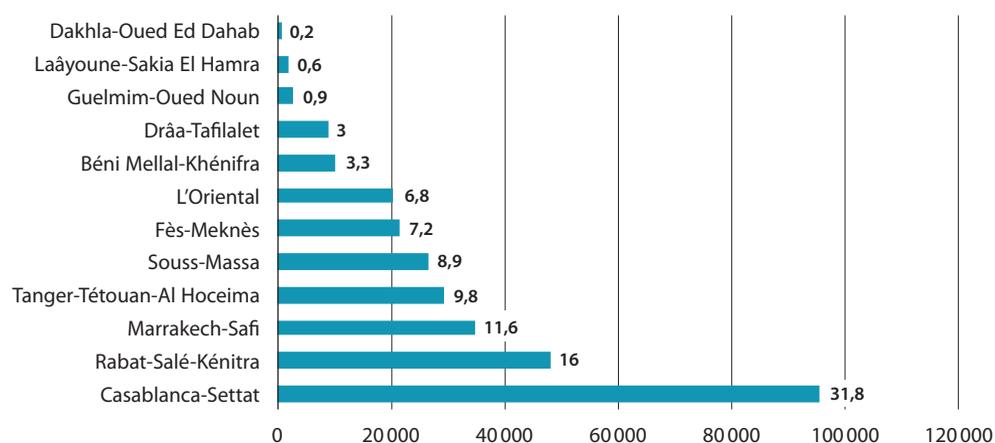


Source : Élaboré par les auteurs sur la base de données de l'OMTPME et Barid Al-Maghrib (2021).

À l'échelle régionale, la proportion des auto-entrepreneurs au Maroc varie fortement d'une région à l'autre (graphique 5). Loin derrière la région de Casablanca-Settat, pour laquelle ce pourcentage s'élève à 32 %, on trouve les régions de Rabat-Salé-Kénitra et Marrakech-Safi avec une proportion respectivement de 16 % et 11,6 %. Pour les régions du Sud, le poids des porteurs de projet est relativement faible, avec un pourcentage qui ne dépasse pas 1 %. Cet écart au niveau régional peut être lié, en partie, aux contraintes évoquées par les auto-entrepreneurs, dans certaines régions plus que dans d'autres, notamment les régions du Sud ou encore entre les zones urbaines et les zones rurales du pays, tels les obstacles liés à la proximité géographique et organisationnelle, pouvant entraver le développement et le bon déroulement de leurs activités.

Graphique 5

Répartition des AE par région en 2021 (en volume et en %)



Source : Élaboré par les auteurs sur la base de données de l'OMTPME et de Barid Al-Maghrib (2021).

(5) Ou auto-entrepreneurs déclarants, ce sont les personnes soumises à l'IR et déposant mensuellement ou trimestriellement au cours de l'année étudiée les déclarations du CA encaissé auprès de Barid Al-Maghrib S.A. ou par tout procédé électronique et versant en même temps le montant de l'impôt dû et de la cotisation sociale au titre du régime de couverture sociale, selon l'article 6 de la loi n° 114-13 (OMTPME, 2021).

(6) Ou auto-entrepreneurs existants: ils sont soumis à l'IR et ont été enregistrés au cours de l'année étudiée au niveau de Barid Al-Maghrib S.A. (OMTPME, 2021).

A cet égard, la stratégie de l'État devait en donner les moyens, en premier lieu en identifiant les potentialités locales et les caractéristiques spécifiques à chaque région qui pourraient être valorisées par la demande des marchés. « (...) Le CESE préconise, dans ce sens, la mise en application régionale de la stratégie nationale de l'auto-entreprise permettant aux régions de jouer un rôle primordial, à travers la mise en place d'un environnement régional favorable à l'investissement et à l'auto-initiative, en veillant à assurer l'accompagnement nécessaire et l'encadrement des porteurs de projets innovants, à simplifier les procédures de soutien, aussi bien administratives que fiscales, et à définir des mécanismes de financement (CESE, 2016, p. 7). »

3.2. L'entrepreneuriat féminin au Maroc

Au Maroc, l'entrepreneuriat féminin est encore relativement jeune, mais il prend de l'ampleur dans la société d'aujourd'hui. La part des femmes entrepreneures est passée de 16,2% en 2019 à 20,57% en 2022 (OMPIC, 2021). D'où la tendance à la hausse du nombre de créations d'entreprises par les femmes.

En termes de structure, l'entrepreneuriat féminin marocain se caractérise par une prédilection pour les TPME: on compte 18% de micro-entreprises dirigées par des femmes contre 15,1% pour les GE, 14,2% pour les TPE et 11,4% pour les PME, dont la majorité opère dans l'action sociale et la santé (40%), l'enseignement (30%) et les autres activités de services (31,7%). De même pour la catégorie des auto-entrepreneurs où les femmes représentent 23,6% en 2021 (7). Par ailleurs, désormais légèrement plus jeunes, plus diplômées aussi, les femmes entrepreneures s'avèrent cependant moins expérimentées, dans leur activité, que leurs pairs masculins, selon l'étude réalisée par (GEM, 2021) (8).

Sur le plan régional, l'entrepreneuriat semble avoir le vent en poupe pour les femmes, particulièrement dans les régions du Sud. En effet, bien que le poids des porteurs de projet soit relativement faible dans ces régions, la création d'entreprises par les femmes sahraouies enregistre des niveaux assez élevés, soit respectivement 28,2% et 26,8% pour la région Dakhla-Oued Ed Dahab et la région Laâyoune-Sakia El Hamra, suivies par la région Rabat-Salé-Kénitra 19,2%. Tandis que le taux le plus faible est enregistré dans la région Drâa-Tafilalet avec 6,8% (graphique 6). Il en va de même pour les femmes auto-entrepreneures qui marquent une prédominance notable dans les régions du Sud, dont la part s'élève à 39% pour la région Dakhla-Oued Ed Dahab, suivie par la région Laâyoune-SakiaEl Hamra (29%), comme l'illustre le graphique ci-après.

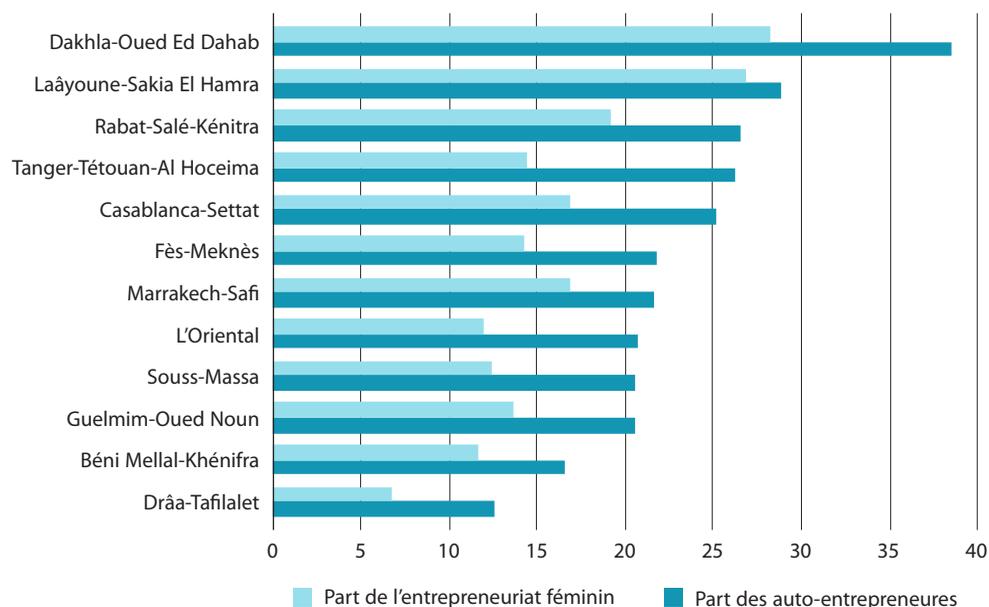
Porté par ce contexte général favorable, l'entrepreneuriat féminin au Maroc progresse. Néanmoins, le chemin reste encore long et les obstacles sont réels. Les principaux accros recensés dans ce cadre sont la difficulté d'accès aux marchés et aux financements, la discrimination de la part de créanciers ou de consommateurs, le manque de confiance en soi, de compétences, les stéréotypes, une éducation qui ne va pas dans le sens de l'aventure entrepreneuriale, la peur de la non-conciliation entre vie privée et vie professionnelle et du manque d'accompagnement et de soutien (AFEM, 2010). En outre, la nature patriarcale et sexiste de la société marocaine constitue également l'un des obstacles à l'entrepreneuriat féminin (F. Rachdi, 2016). Il en est de même des inégalités de genre qui affectent encore le milieu entrepreneurial dans certains domaines. Certains métiers sont considérés comme des « métiers d'homme » (Asli et Nour, 2018).

(7) OMPIC (2021), *Rapport annuel exercice 2020-2021*, Rapport de l'Observatoire marocain de la TPME, Royaume du Maroc.

(8) Global Entrepreneurship Monitor 2020-2021, « Women's Entrepreneurship Thriving through Crisis ».

4. L'entrepreneuriat au Maroc: enjeux et perspectives

Graphique 6
Part de l'entrepreneuriat féminin et des auto-entrepreneures par région au Maroc en 2021



Source : Élaboré par les auteurs sur la base des données fournies par Barid Al-Maghrib (OMTPME, 2021).

Ce constat peut être attribué, en partie, aux efforts déployés par les acteurs aussi bien publics que privés pour soutenir l'entrepreneuriat féminin au Maroc, y compris les régions du Sud. On peut citer, à ce titre, le forum de Laâyoune «Forum de la femme sahraouie: développement et démocratie» et la nouvelle section régionale de l'Association des femmes cheffes d'entreprise au Maroc (AFEM) créée dernièrement à Dakhla...

Eu égard à ces défis et conscient du rôle moteur que peuvent jouer les femmes dans l'entrepreneuriat et, par conséquent, dans le processus de croissance et du développement économique du pays, le nouveau modèle de développement a appelé à une véritable renaissance de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, en préconisant le renforcement de l'accompagnement des créatrices, la sensibilisation et le coaching (9), la démocratisation de l'accès aux financements et en favorisant une éducation de qualité pour l'entrepreneuriat féminin...

4. L'entrepreneuriat au Maroc: enjeux et perspectives

Bien que des avancées aient été enregistrées pour promouvoir l'entrepreneuriat, dans le but d'assurer l'employabilité des jeunes diplômés au Maroc, ce dernier pâtit encore de diverses contraintes, aussi bien administratives que financières et humaines, qui freinent son développement et sa promotion. Les politiques publiques à l'égard des TPME, le secteur informel, l'instabilité politique, le manque de ressources humaines et la corruption ont été reconnues comme les principales entraves à l'entrepreneuriat dans les pays de MENA, y compris le Maroc (10). La législation fiscale est également considérée comme un obstacle à l'entrepreneuriat au Maroc (A. El Alaoui *et al.*, 2016). En effet, la question de l'existence d'une politique fiscale suffisamment incitative mise au service des TPME demeure importante. A cet égard, instaurer des politiques de libéralisation

(9) ONUDI (2017), «Promouvoir l'autonomisation des femmes pour un développement industriel inclusif et durable dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, une étude sur l'entrepreneuriat féminin en Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie.»

(10) M. Mezghenni Malouche *et al.* (2016), «Mobiliser la diaspora de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord pour promouvoir l'intégration économique et l'entrepreneuriat», Rapport de la Banque mondiale.

fiscale incitative au profit de cette catégorie d'entreprises et des porteurs de projet pourrait être d'une grande utilité et contribuer ainsi à un meilleur environnement des affaires.

A ces contraintes s'ajoutent également les difficultés d'accès aux financements des entreprises au Maroc, notamment les TPME (pour 58,8% des enquêtés du programme Moukawalati de création de petites et micro-entreprises (11)). A noter que le système bancaire au Maroc, bien qu'en présence d'une progression significative, reste toujours entaché par une structure oligopolistique (12) ne favorisant pas une vraie concurrence sur le coût des crédits (Conseil de la concurrence, 2013). A ce titre, les micros et les petites et moyennes entreprises éprouvent des difficultés financières et souffrent souvent d'une insuffisante participation aux nouveaux modes de financement comme le recours direct au marché financier. Au-delà des problèmes de coût du crédit et de structure de financement, le principal handicap des PME tient aux discriminations qu'elles subissent en matière d'accès aux ressources financières. Force est de constater que les très petites et moyennes entreprises au Maroc ont un accès au financement externe beaucoup plus difficile que les grandes entreprises (69% des TPME sont confrontées à ce type de contrainte (13)).

Plusieurs raisons paraissent expliquer cette difficulté et entravent l'allocation efficiente des financements à long terme nécessaires à la promotion et au développement des TPME: (i) un environnement financier national qui demeure peu favorable eu égard à l'exigence de garanties importantes et un coût de financement élevé; (ii) aux garanties s'ajoutent des clauses restrictives dans les contrats de prêt limitant par conséquent la marge de manœuvre des entreprises(14); (iii) le phénomène d'asymétrie de l'information entre les entreprises et les banques, qui réside dans la faible capacité à fournir l'information aux banques pour l'évaluation correcte de leurs projets, se révèle également un facteur contribuant à l'avènement de situations de rationnement du crédit bancaire, en particulier pour les PME (N. Moumni, 2019). Eu égard à ces défis, le développement et la promotion de l'entrepreneuriat au Maroc reposent fondamentalement sur les cadres institutionnel et environnemental tels que la fiscalité, la réglementation, le système bancaire et le marché financier dans lequel évoluent les entreprises.

Il est aussi important de tenir compte de l'environnement et du contexte marocains dans le développement de l'entrepreneuriat, c'est «*l'entrepreneuriat contextualisé*». Certains travaux, d'ordre empirique, analysent les services offerts aux entrepreneurs et mettent en relief le rôle significatif de l'environnement dans le renforcement des capacités des entrepreneurs (Ozgen et Minsky, 2007; M. Iddrisu *et al.*, 2012; Gwija *et al.*, 2014; McKenzie et Woodruff, 2013). Ainsi, l'adoption d'approches standardisées et/ou de modèles développés pour des contextes spécifiques pourrait constituer un enjeu important dans le développement des entreprises locales (S. Brière et M. Tremblay, 2017). A ce titre, la montée de pratiques propres et adaptées au contexte aussi bien national que régional du Maroc est également souhaitable pour la réussite entrepreneuriale.

C'est dans ce canevas que s'inscrit le Nouveau modèle de développement (NMD), typiquement d'inspiration libérale, qui place la promotion de l'entrepreneuriat et l'acte d'entreprendre en priorité nationale pour aller vers un modèle de développement transformant. Le NMD préconise de faire de l'entrepreneuriat un moteur de développement économique et d'amélioration de la compétitivité structurelle

(11) M. Boussetta (2013), «Entrepreneuriat des jeunes et développement de l'esprit d'entreprise au Maroc: l'expérience de Moukawalati», *Rapport de recherche du FR-CIEA*, n° 54/13.

(12) Structure oligopolistique du système bancaire: deux banques (AWB et BP) réalisent près de 50% du PNB sectoriel (N. Moumni, 2019).

(13) HCP, 2019, «Enquête nationale auprès des entreprises, premiers résultats», Royaume du Maroc, p. 23.

(14) De nombreuses études empiriques avancent que les clauses des contrats de prêts accordés aux plus petites entreprises et pour les plus petits montants sont soumis à un plus grand nombre de restrictions que dans les autres cas (Apilado et Millington, 1992; Bernard Belletante et Nadine Levratto, 1995).

(Cf. NMD, 2021, p. 83 (15)), une locomotive pour le secteur privé à travers notamment : l'identification des potentialités locales qui pourraient être valorisées par la demande des marchés ; un accompagnement technique et financier adapté à ces acteurs ; une facilité d'accès aux financements ; l'élaboration d'un plan de formation spécifique aux nouveaux métiers ainsi que le renforcement en termes de capacité de résilience et d'adaptation, particulièrement pour les TPME à portée locale, face à des contextes similaires à ceux de la crise sanitaire de la Covid-19. La mise en œuvre d'une telle ambition ne peut que dépendre d'une programmation rigoureuse, impliquant un fort engagement administratif de l'État, en amont, pour aider les entrepreneurs et les porteurs de projet à amorcer ce processus et stimuler l'initiative privée et, en aval, pour maximiser les effets économiques et sociaux.

Conclusion

Depuis plus de deux décennies, la relation entre la croissance économique et l'entrepreneuriat jouit d'un intérêt croissant qui ne saurait être ignoré dans le développement économique des PVD. En tant qu'aspect omniprésent de l'activité humaine, l'entrepreneuriat joue un rôle-clé dans le processus de performance économique des nations. Aujourd'hui, ce concept est largement reconnu tant par les universitaires que par les praticiens comme l'un des facteurs fondamentaux du développement économique dans le monde.

Au Maroc, une succession de réformes ambitieuses s'est attelée à moderniser et à transformer la structure des entreprises durant la dernière décennie, notamment les très petites et moyennes entreprises (TPME) et les auto-entrepreneurs (AE). Des réformes qui ont eu des résultats prometteurs aussi bien sur le plan macro-économique que sur le plan micro-économique. Cependant, bien que des avancées aient été enregistrées pour promouvoir l'entrepreneuriat au Maroc, ce dernier pâtit encore de diverses contraintes qui freinent son développement et sa promotion (corruption, concurrence du secteur informel, législation fiscale et lourdeur administrative, difficultés d'accès au financement, asymétrie de l'information...).

A ce titre, des pratiques propres, sur les plans administratif, financier et technique et de stratégies adaptées au contexte aussi bien national que régional des entreprises locales, en particulier les TPME, sont primordiales pour la réussite de l'entrepreneuriat au Maroc. C'est dans ce canevas que s'inscrit le Nouveau modèle de développement, typiquement d'inspiration libérale, qui place la promotion de l'entrepreneuriat et l'acte d'entreprendre en priorité nationale pour aller vers un modèle de développement transformant.

(15) Commission spéciale sur le modèle de développement, avril 2021, « Le nouveau modèle de développement : libérer les énergies et restaurer la confiance pour accélérer la marche vers le progrès et la prospérité pour tous », Rapport général et Recueil des notes thématiques, des paris (??) et projets du Nouveau modèle de développement.

Références

- ACS Z.J. (2006), «How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*», p. 97-107.
- APILADO V.P. et MILLINGTON J.K. (1992), «Restrictive loan covenants and risk adjustment in small business lending», *Journal of Small Business Management*, p. 38-48.
- ASLI A. et NOUR H.B. (2018), «Female entrepreneurship in morocco, obstacles and ways to overcome them», In sixth International OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship. New Business Models and Institutional Entrepreneurs: Leading Disruptive Change, April 13th-14th, Dubrovnik, Croatia, p.390-401, Zagreb: Governance Research and Development Centre (CIRU).
- BARRETO H. (1989), «Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation», London, Routledge, p. xii+158.
- BAUMOL W.J. (1990), «Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive», *Journal of Political Economy*, 80 (5), p. 893-921.
- BAUMOL W.J. and STROM R. (2008), «Entrepreneurship and Economic Growth», *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, p. 233-237. DOI: 10.1002/sej.26.
- BELLETANTE B., LEVRATTO N. (1995), Éditorial: «Finance et PME: quels champs pour quels enjeux?», *Revue internationale*, P.M.E., 8(3-4), 5-42. <https://doi.org/10.7202/1008357ar>
- BOUSSETTA M. (2013), «Entrepreneuriat des jeunes et développement de l'esprit d'entreprise au Maroc: l'expérience de Moukawalati», *Rapport de recherche du FR-CIEA*, n° 54/13.
- BOUTILLIER S., TIRAN A. (2016), «La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation», *Innovations*, 2016/2, n° 50.
- BRIÈRE S., TREMBLAY M. (2017), «L'entrepreneuriat contextualisé: quels enjeux, stratégies et modèles endogènes pour soutenir une diversité d'entrepreneurs au Nord comme au Sud?», *Revue internationale*, P.M.E., 30(3-4), 29-35. <https://doi.org/10.7202/1042659ar>
- BROZEN Y. (1964), «Determinants of Entrepreneurial Ability», *Social Research*, vol. 21.
- CANTILLON R. (1952), *Essai sur la nature du commerce en général*, INED (édition originale 1755).
- CESE (2016), «L'auto-entreprise, levier de développement et d'intégration du secteur informel», Rapport du Conseil économique, social et environnemental, Maroc, p. 44.
- COMMISSION SPÉCIALE SUR LE MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT (NMD), avril 2021, «Le nouveau modèle de développement: libérer les énergies et restaurer la confiance pour accélérer la marche vers le progrès et la prospérité pour tous», Rapport général et Recueil des notes thématiques, des paris et projets du Nouveau modèle de développement.
- CONSEIL DE LA CONCURRENCE (2013), «*Étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire au Maroc*», Rapport de synthèse.
- DEJARDIN M. (2000), «Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?», Namur, Belgium, University of Namur.
- EL ALAOUI A., SHOPOVSKI J., KVIRKVAIA M., ALAM N., OFILI O.U. (2016), «Obstacles to Entrepreneurship in Albania, Georgia, Morocco, Nigeria, and Pakistan», *European Scientific Journal*, ESJ, 12(34), 394. <https://doi.org/10.19044/esj.2016.v12n34p394>
- EL AOUI N., BILLAUDOT B. (DIR.) (2019), *Made in Maroc, Made in Monde*, vol.3: *Profils sectoriels et émergence industrielle*, Rabat, Critique économique, coll. Économie critique.
- EUROMED INVEST, AFEM (2010), *Guide d'appui au développement de l'entrepreneuriat féminin au Maghreb*, étude n° 23, p. 9.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2020-2021), «Women's Entrepreneurship Thriving through Crisis».
- GWUJA S., ERESIA-EKA C. et IWU C. (2014), «The link between entrepreneurship education and business success: evidence from youth entrepreneurs in South Africa», *Journal of Economics*, 5(2), 165-175.
- HCP (2019), «Enquête nationale auprès des entreprises, premiers résultats», rapport du Haut-Commissariat au Plan, Royaume du Maroc.
- JÄÄSKELÄINEN M. (2000), «Entrepreneurship and Economic Growth», Helsinki, Institute of Strategy and International Business.
- KIRZNER I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- LANGLOIS R.N, FOSS N.J. (2007), «Capabilities and Governance: the rebirth of production in the theory of economic organization», *DRUID Working Paper*, n° 97-2.

- MANO Y., IDDRISU A., YOSHINO Y. et SONOBE T. (2012), «How can micro and small enterprises in Sub-Saharan Africa become more productive? The impacts of experimental basic managerial training», *World Development*, 40(3), 458-468.
- MCKENZIE D. et WOODRUFF C. (2013), «What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?», *The World Bank Research Observer*.
- MEZGHENNI M., PLAZA S., SALSAC F. (2016), «Mobiliser la diaspora de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord pour promouvoir l'intégration économique et l'entrepreneuriat», *Rapport de la Banque mondiale*.
- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES ET DE LA RÉFORME DE L'ADMINISTRATION (2020), «Recueil annuel des instruments d'appui à l'entrepreneuriat», Royaume du Maroc. www.almoukawala.gov.ma
- MOUMNI N. (2019), *Le Financement du développement industriel*, Rabat, Économie critique.
- OCDE (2011), *Panorama de l'entrepreneuriat*, Éditions OCDE.
- OMPIC (2021), *Rapport d'activité 2020*, rapport de l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale, p. 52.
- OMTPME (2021), *Rapport annuel exercice 2020-2021*, Rapport de l'Observatoire marocain de la TPME.
- ONUDI (2017), «Promouvoir l'autonomisation des femmes pour un développement industriel inclusif et durable dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord: une étude sur l'entrepreneuriat féminin en Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie», *Rapport technique de l'ONUDI*.
- OZGEN E. et MINSKY B.D. (2007), «Opportunity recognition in rural entrepreneurship in developing countries», *International Journal of Entrepreneurship*, 11, 49-73.
- PESQUEUX Y. (2021), *De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat*, Master, France. ffhalshs-02915781v3.
- PSILLAKI M. (1995), «Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation», *Revue internationale, P.M.E.*, 8(3-4), 67-90. <https://doi.org/10.7202/1008359ar>
- RACHDI F. (2016), *L'Entrepreneuriat féminin au Maroc: une approche par le réseau personnel*, thèse de doctorat en sciences de gestion, Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises (ISCAE), décembre, Maroc.
- RIBEIRO-SORIANO D. (2017), «Small Business and Entrepreneurship: Their Role in Economic and Social Development», *Entrepreneurship & Regional Development*, 29 (1-2), p. 1-3. DOI: 10.1080/08985626.2016.1255438.
- SCHMITZ J.A. (1989), «Imitation, entrepreneurship and long-run growth», *Journal of Political Economy*, 97 (3): 721-739.
- SCHUMPETER J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, NY: Harper & Bros.
- SCHUMPETER J.A. (1912), *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press.
- TAHIROU Y.A., JOUALI J. (2013), «Identifying factors influencing Moroccan SMEs internationalization», *International Journal of Economics and Management*. <https://www.researchgate.net/publication/>
- The Global Entrepreneurship Monitor's special report (2021), «Women's Entrepreneurship 2020/2021: Thriving through crisis».
- THURIK R.T., WENNEKERS R.S. (2001), «A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth», (January 2001, 11), ERIM Report Series Reference, No. ERS-2001-60-STR, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1265430>.
- TIMMONS J.A., SPINELLI S. (2007), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, édition McGraw-Hill/Irwin.
- United Nations Conference on Trade and Development (2004), «Entrepreneurship & Economic Development: The Empretec Showcase», Geneva, May.
- VAN AARDT *et al.*, (2008), *Entrepreneurship & New venture management*, 3^e édition.
- VERSTRAETE T. (2001), «Entrepreneuriat: modélisation du phénomène», *Revue de l'entrepreneuriat*, 2001/1, vol. 1, p. 5-23.
- ZIMMERER T.W. and SCARBOUROUGH N.M. (2008), *Essentials of entrepreneurship and small business management*, Prentice Hall.

Évaluation de l'impact du Programme de développement rural Atténuation des aléas climatiques et réduction de la pauvreté au Maroc

Mariem Liouaeddine, Hajar El-Fatouaki

Résumé

L'objectif principal de cet article est d'analyser l'impact du Programme de développement rural des zones de montagne (PDRZM) au Maroc sur l'atténuation des effets des aléas climatiques et sur la réduction du taux de pauvreté dans les zones concernées.

Pour répondre à cette question, la recherche mobilise les données issues des deux passages de l'enquête du programme menée en 2014 et en 2022. Les résultats obtenus montrent que les interventions du programme ont pu contribuer à l'atténuation significative des effets des aléas climatiques accompagnée d'une augmentation de la production des cultures de plus de 20% ainsi qu'à la réduction de 19,7% du taux de pauvreté monétaire des ménages bénéficiaires de ce programme.

L'impact positif et significatif du PDRZM montre l'importance des programmes de développement de proximité dans la réduction de la pauvreté.

Mots-clés : évaluation de l'impact, agriculture, changement climatique, pauvreté.

Introduction

L'agriculture est une activité économique qui dépend largement du temps et du climat pour produire les aliments, les fibres et les autres éléments nécessaires à la vie humaine, ce qui rend ce secteur vulnérable à la variabilité du climat.

En effet, la prospérité du secteur agricole implique des processus naturels qui nécessitent souvent des proportions fixes en nutriments, températures, précipitations et autres conditions (Gommes, El Hairech, Rosillon et Balaghi, 2009).

Toutefois, le poids du secteur agricole dans l'activité économique dépend du niveau de développement des pays. Ainsi, dans les pays à revenu élevé, l'agriculture représente moins de 2% du PIB (Surttie, George, Peter et Warr, 2019), alors qu'elle est plus importante dans les pays à faible revenu (Narasimham et Subbarao, 2017) où se situe le rôle important dans l'éradication de la pauvreté rurale (Bensbahou et Siyagh, 2020).

Aussi le Maroc accorde-t-il une attention particulière au secteur agricole, qui participe à hauteur de 10,3% au PIB du pays et demeure le premier pourvoyeur d'emplois, avec une contribution de près de 31,2% à l'emploi total (HCP, 2021). En effet, au Maroc, près de 7 actifs occupés ruraux sur 10 (67,8%) exercent dans le secteur « agriculture, forêt et pêche ».

Dans les zones agricoles marocaines figurent les zones de montagne qui présentent des caractéristiques naturelles diverses et disposent de potentialités de développement dans le domaine de l'agriculture qui sont insuffisamment valorisées, ce qui se traduit par un retard de développement sur les plans économique et social (FIDA, 2014). Cependant, les zones montagneuses sont considérées comme des zones sensibles aux changements climatiques qui, conjugués avec une faible utilisation des technologies, dégradent les conditions socioéconomiques des populations surtout en période de sécheresse (Barrett *et al.*, 2001).

Conscient de la nécessité de développer les conditions socioéconomiques de la population des zones de montagne, le gouvernement marocain, en partenariat avec le Fonds international de développement agricole (FIDA, 2016), a lancé, avec la mise en œuvre en 2008 de la stratégie du Plan Maroc Vert (PMV) et avec les réformes institutionnelles, le PDRZM.

Lancés et mis en œuvre depuis 2014, ces programmes ont pour objectif de soutenir une agriculture inclusive, intégrée, durable et participative dans les provinces rurales agricoles défavorisées et d'atténuer le processus de dégradation des écosystèmes dans ces zones en permettant l'amélioration des conditions de vie.

Ainsi, l'objectif de cette recherche est d'évaluer l'impact du PDRZM sur l'atténuation des effets des aléas climatiques et sur la réduction du taux de pauvreté dans les provinces d'Azilal et de Sefrou pour lesquelles les données sont disponibles. La première section présente une revue de la littérature sur la réduction de la pauvreté à travers les activités agricoles; la deuxième section présente les composantes évaluées du PDRZM ainsi que la méthodologie économétrique déployée, «l'appariement»; la troisième section présente les résultats et met en lumière l'impact positif et significatif des programmes de développement sur la productivité agricole et sur les conditions socioéconomiques des populations bénéficiaires. En somme, le présent article tente de répondre à ces trois questionnements:

- Quel est l'impact global du PDRZM?
- Quelle est la contribution du PDRZM dans l'atténuation des effets des aléas climatiques?
- Quel est l'impact du PDRZM sur la productivité agricole et sur la réduction du taux de pauvreté des ménages bénéficiaires de ce programme?

1. Revue de la littérature

La mise en lumière du rôle de l'agriculture dans l'activité économique a été faite par les travaux des économistes du courant dit des «physiocrates» qui mettent en avant le rôle central de l'agriculture dans la création de richesse. Depuis ces travaux, des recherches en économie ont mis l'accent sur le lien entre l'agriculture, plus précisément les filières agricoles et l'innovation technologique, etc., et la création de richesse. Les travaux qui s'intéressent au développement des filières agricoles et à la gestion durable des ressources naturelles mettent en avant le lien entre la productivité agricole et les tendances du revenu des ménages (Hanlon, 2010). D'autres travaux évaluent le rôle des techniques et des innovations technologiques qui permettent de faire face aux aléas climatiques et de réduire la vulnérabilité des ménages (A. Dhrifi, 2014). Par ailleurs, d'autres recherches évaluent l'impact économique des interventions qui peuvent améliorer la productivité agricole, telle l'utilisation de technologies avancées, et bénéficier de services de vulgarisation (K. Davis et al., 2012). En ce qui concerne le rôle de la croissance agricole dans la réduction de la pauvreté, Thirtle *et al.* (2001) montrent qu'en moyenne chaque augmentation de 1% de la productivité du travail dans l'agriculture réduit la part des personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté de 0,6 à 1,2%. S'intéressant au cas de l'Asie, de Janvry et Sadoulet (2000) estiment qu'une augmentation de 10% de la productivité totale des facteurs dans l'agriculture augmenterait de 5% les revenus des petits exploitants. Dans le même temps, Hazell et Haddad (2001) ont estimé qu'une augmentation de 1% du taux de croissance agricole en Inde stimulerait une augmentation de 0,5% du taux de croissance de la production industrielle et une augmentation de 0,7% du taux de croissance du revenu national. Par ailleurs, Gallup *et al.* (1997) montrent que chaque augmentation de 1% du produit intérieur brut (PIB) agricole par habitant entraîne une augmentation de 1,61% du revenu des 20% les plus pauvres de la population.

Dans le cas du Maroc, les travaux d'évaluation de l'impact économétrique des programmes de développement agricole sur la pauvreté dans les zones rurales sont à notre connaissance inexistantes. C'est dans ce sens que le présent travail de recherche tente d'évaluer l'impact du PDRZM en recourant à la technique quasi expérimentale de l'appariement.

2. Cadre méthodologique

La présente recherche mobilise les données issues des deux passages de l'enquête relative au PDRZM mis en place par le gouvernement marocain en collaboration avec le Fonds international de développement agricole (FIDA). Il est placé sous la tutelle administrative du ministère de l'Agriculture à travers l'Agence de développement agricole (ADA) et couvre 32 communes rurales et 4 municipalités dans les provinces de Sefrou et d'Azilal (IFAD, 2018). Le programme est entré en vigueur en 2015 (PDRZM, 2022) pour prendre fin en septembre 2022, pour un coût global d'environ 150 millions de dollars.

Ce programme se base sur deux actions: le «développement et valorisation des filières agricoles» et la «gestion durable des ressources naturelles, adaptation au changement climatique et diversification». L'objectif global étant de contribuer à la réduction de 30% de la pauvreté à l'horizon 2030 et à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales des zones de montagne dans les provinces concernées. Son objectif est de soutenir les populations-cibles pour l'augmentation de leurs revenus, à travers l'amélioration de la production agricole, sa valorisation, sa commercialisation et la lutte contre les risques climatiques.

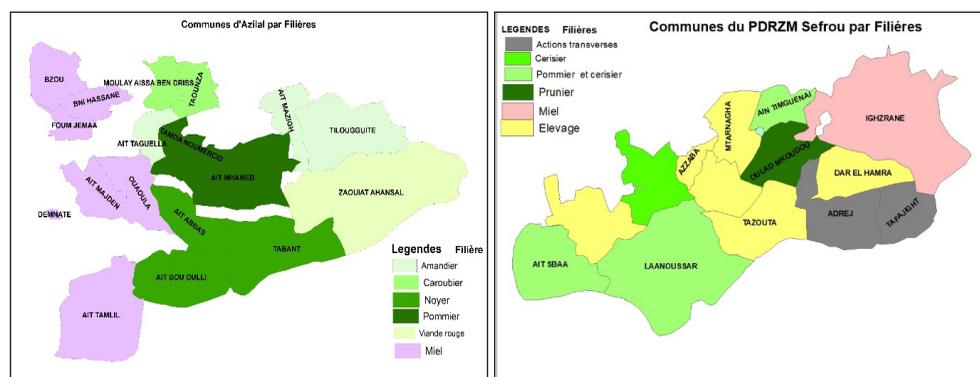
Le programme contient deux principales composantes: la première consiste, en amont, à améliorer et valoriser les techniques de production des filières agricoles (amandier, noyer, caroubier, pommier, safran, élevage, apiculture) et d'aménagement hydro-agricole et, en aval, à réduire les pertes post-récoltes. La seconde composante consiste à optimiser l'utilisation des ressources naturelles, à lutter contre les aléas climatiques en adoptant des stratégies d'adaptation des filières agricoles et renforçant la résilience des populations rurales face au changement climatique, à encourager la diffusion des savoirs et des bonnes pratiques et à promouvoir les partenariats d'affaires.

2.1. Population-cible et interventions du programme

Le PDRZM couvre deux provinces composées de communes territoriales avec un taux de pauvreté élevé et une forte dégradation des ressources naturelles. La première phase de ce programme couvre la province d'Azilal, composée de 18 communes, et la province de Sefrou, composée de 14 communes (figure 1).

Figure 1

Carte des zones d'intervention du PDRZM avec les filières concernées par province



Source: Fonds international de développement agricole (2016).

Les actions du programme touchent environ 64 000 ménages, soit 385 000 habitants, dont 180 500 bénéficiaires directs (soit 30 000 ménages) ce qui correspond à environ 45% de la population totale des deux provinces (dont 30% de femmes). Les groupes-cibles du programme se composent de quatre catégories :

- les petits et moyens éleveurs disposant d'un effectif maximum de 50 têtes d'ovins ou l'équivalent en caprins;
- les petits et moyens agriculteurs disposant au maximum de 3 hectares en irrigué et de 20 hectares en pluvial;
- les petits apiculteurs disposant d'un savoir-faire et n'ayant pas encore de ruches et ceux ayant au maximum 30 ruches chacun au sein d'un groupement de 15 adhérents et plus;
- les jeunes garçons et filles et femmes « sans terre » qui veulent réaliser des petits projets au titre de PME et d'activités génératrices de revenus.

2.2. Méthodologie de l'évaluation de l'impact

Le programme a réalisé plusieurs actions dans le cadre de ses deux composantes. En ce qui concerne les cultures, il s'agit de travaux de plantation et de sur-greffage, de formation, de construction et d'équipement d'unités de valorisation. En ce qui concerne l'élevage, les actions ont porté sur la distribution d'animaux, de ruches et sur la prophylaxie (vaccination du bétail).

Par ailleurs, pour s'adapter aux aléas climatiques et lutter contre l'érosion, la sécheresse et les inondations, le programme a ciblé les actions suivantes: installation de stations météorologiques et de générateurs anti-grêle, introduction de l'énergie solaire, de systèmes d'irrigation localisée, construction de pistes et aménagement de points d'eau.

L'évaluation des impacts du PDRZM est réalisée pour estimer l'évolution par rapport à la situation de référence en se basant sur les indicateurs de base du FIDA. A cet effet, deux groupes ont été sélectionnés pour constituer l'échantillon de l'analyse de l'impact: le groupe des bénéficiaires (groupe de traitement) et le groupe des non-bénéficiaires (groupe-témoin) du programme.

La méthode de l'échantillonnage aléatoirement stratifié à deux degrés est la méthode choisie pour l'évaluation des impacts. Cette méthode ne nécessite pas de disposer de données exhaustives de la population, et elle permet de remplacer un ménage à enquêter si celui-ci n'est pas disposé à participer à l'entrevue par un autre ayant les mêmes caractéristiques socio-démographiques. La base de l'échantillonnage est constituée de tous les douars de la zone d'action du PDRZM à Sefrou et à Azilal, répartis par communes.

Le plan d'échantillonnage adopté se résume comme suit:

- choix des unités (grappes) en utilisant un échantillonnage systématique avec un intervalle d'échantillonnage: $k = \frac{\text{Population totale}}{\text{Nombre de grappes}}$;
- un nombre aléatoire t_0 sera alors choisi entre 1 et k ;
- la première grappe ou la grappe initiale correspond au douar qui a une population cumulée égale ou supérieure à cette valeur t_0 ;
- ensuite, on modifie « $t_1 = t_0 + k$ » et on sélectionne la nouvelle grappe qui a une population cumulée égale ou supérieure à cette valeur nouvelle valeur de t_1 ; on continue ainsi ($t_2 = t_1 + k$) jusqu'à la sélection des 25 grappes.

Les ménages enquêtés sont sélectionnés selon des grappes à l'aide d'une liste d'attente, en tenant compte de l'indisponibilité de l'un des ménages sélectionnés. La taille de l'échantillon appropriée pour l'enquête est déterminée d'après les préconisations du FIDA et en tenant compte des contraintes de coût et de temps imposées par l'évaluation. Selon la méthode empirique, la taille de l'échantillon à enquêter est fixée à 1 511, soit 801 (53 %) pour les ménages bénéficiaires et 710 (47 %) pour les non-bénéficiaires. Cet échantillon est représentatif du pourcentage des femmes et des jeunes ciblés par le programme:

- l'échantillon sélectionné dans la province d'Azilal est composé de 995 ménages dont 561 bénéficiaires (56 %) et 434 non-bénéficiaires (44 %);
- l'échantillon sélectionné dans la province de Sefrou est composé de 516 ménages dont 240 bénéficiaires (53 %) et 276 non-bénéficiaires (47 %).

Par ailleurs, l'évaluation de l'impact du programme sur la réduction du taux de pauvreté monétaire est effectuée en utilisant la méthode des « calculs agroéconomiques » en se basant sur un modèle-type d'exploitation ci-après:

$$\text{Niveau de réduction de la pauvreté} = \frac{(\text{Revenu avant projet})}{(\text{Seuil de pauvreté en 2015})} - \frac{(\text{Revenu après projet})}{(\text{Seuil de pauvreté en 2022})}$$

En considérant qu'en moyenne un ménage dans les zones du projet compte 6 personnes, le revenu moyen annuel par personne dans ce ménage serait avant 2015 de l'ordre de 6 600 dirhams avec un seuil de pauvreté de 1,9 dollar par jour et par personne. Pour l'année 2022, le revenu moyen est estimé à environ 7 500 dirhams par an et par personne, avec un seuil de pauvreté de 2,15 dollars par jour et par personne (1).

3. Résultats et discussion

L'analyse préliminaire (2) de l'impact des actions réalisées dans le cadre du PDRZM sur la population rurale touchée concerne les aspects suivants fixés par le cadre de référence du programme et qui font partie de ses deux principales composantes: i) le «développement et valorisation des filières agricoles» et ii) la «gestion durable des ressources naturelles, adaptation au changement climatique et diversification».

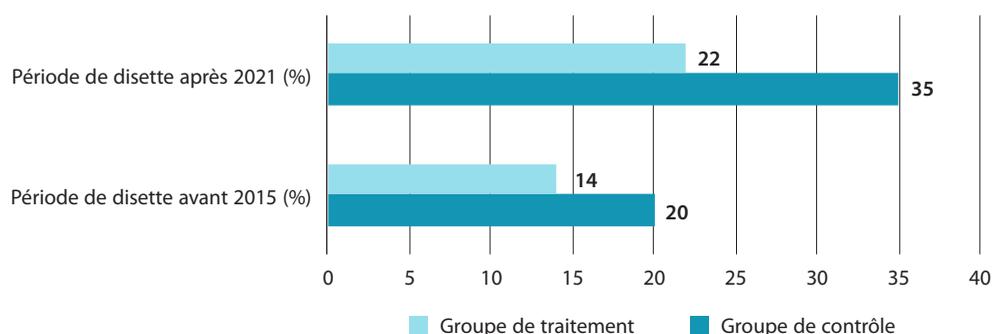
L'évaluation de l'impact des actions de la première composante du programme concerne la sécurité alimentaire et la production agricole. La deuxième composante concerne la résilience face au changement climatique et la réduction de la pauvreté à travers l'amélioration du revenu des ménages concernés.

3.1. Réduction de l'insécurité alimentaire

Les résultats de l'enquête montrent qu'il existe une différence entre les deux groupes de ménages enquêtés quant à leur vulnérabilité en matière de sécurité alimentaire. Le pourcentage des ménages du groupe de contrôle ayant connu une période de disette est passé globalement de 20 % à 35 % entre l'avant et l'après-programme (graphique 1). Les impacts du changement climatique, dont l'aléa de la sécheresse en cours, expliqueraient l'augmentation de l'insécurité alimentaire de ces ménages.

Les interventions du PDRZM auraient permis d'atténuer ces effets auprès des ménages bénéficiaires: la part de ceux qui ont connu une période de disette ne s'est accrue que de 8 %.

Graphique 1
Proportion des ménages ayant connu des périodes de disette



Source: Calcul sur la base des données de l'enquête d'évaluation d'impact, FIDA (2022).

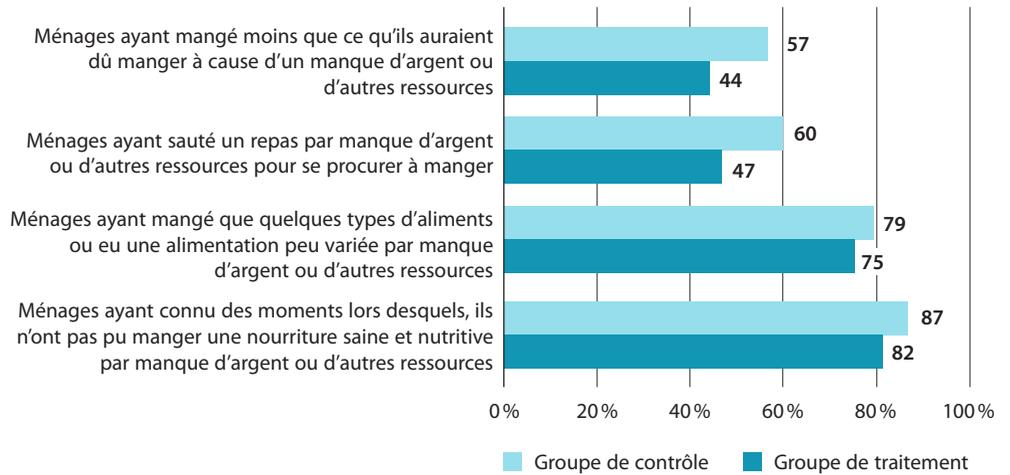
Par ailleurs, en se basant sur les données de l'enquête, huit ménages-types ont été identifiés et évalués. Ces ménages ont comme point commun d'avoir traversé des périodes difficiles par manque de nourriture, depuis l'inquiétude de ne pas avoir suffisamment de nourriture ou pas assez de moyens pour s'en procurer à celle de passer toute une journée sans manger. Les écarts entre le groupe de traitement et le groupe témoin varient de 1 % pour la première situation à 13 % pour la seconde.

(1) Les seuils de pauvreté sont ceux déterminés par la Banque mondiale.

(2) L'analyse consiste à comparer les résultats obtenus après l'achèvement du programme aux valeurs du cadre logique du PDRZM (à mi-parcours).

Graphique 2

Répartition des ménages suivant leurs capacités à faire face au manque de ressources alimentaires



Source: Calcul sur la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

3.2. Amélioration de la production agricole

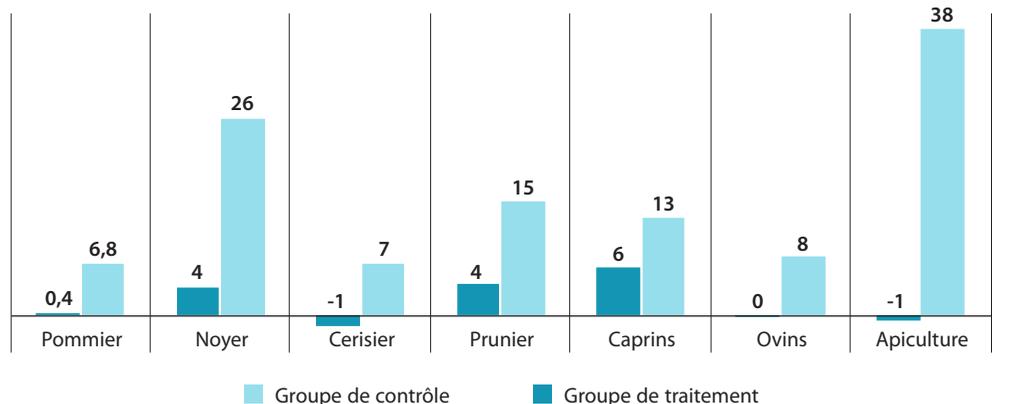
L'amélioration et la valorisation des cultures à haute valeur ajoutée telles que le pommier, le prunier, le noyer et le safran chez les bénéficiaires est l'un des objectifs du programme, ce qui est moins le cas chez les non-bénéficiaires qui ont maintenu dans une large proportion leurs cultures de faible à moyenne valeur ajoutée, par exemple les céréales.

La figure ci-dessous montre que les actions du programme ont entraîné un accroissement des filières agricoles chez les ménages bénéficiaires (groupe de traitement) par rapport aux non-bénéficiaires (groupe de contrôle).

En effet, il est à signaler que l'augmentation de la superficie cultivée et irriguée, l'adoption de meilleures pratiques culturales et de technologies avancées, l'amélioration de l'accès aux ressources en eau et aux intrants de qualité ont contribué à l'accroissement des rendements des filières agricoles.

Graphique 3

Taux d'augmentation des productions (en %)



Source: Calcul sur la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

L'analyse des données de l'enquête en ce qui concerne l'amélioration de la production agricole laisse entrevoir un accroissement de la productivité des cultures arboricoles de

plus de 20 % pour les ménages bénéficiaires du PDRZM. Cet accroissement est de l'ordre de 29,7 % pour les ménages de Sefrou et de 19 % pour ceux de la région d'Azilal.

Toutefois, cette croissance de la productivité n'a pas concerné les autres cultures telles que : céréales, fourrages, maraîchage, etc. qui ne font pas partie des filières spécifiques appuyées par le programme (tableau 1). Ceci explique le faible pourcentage des ménages qui ont vu l'amélioration de leurs cultures sur la période du programme.

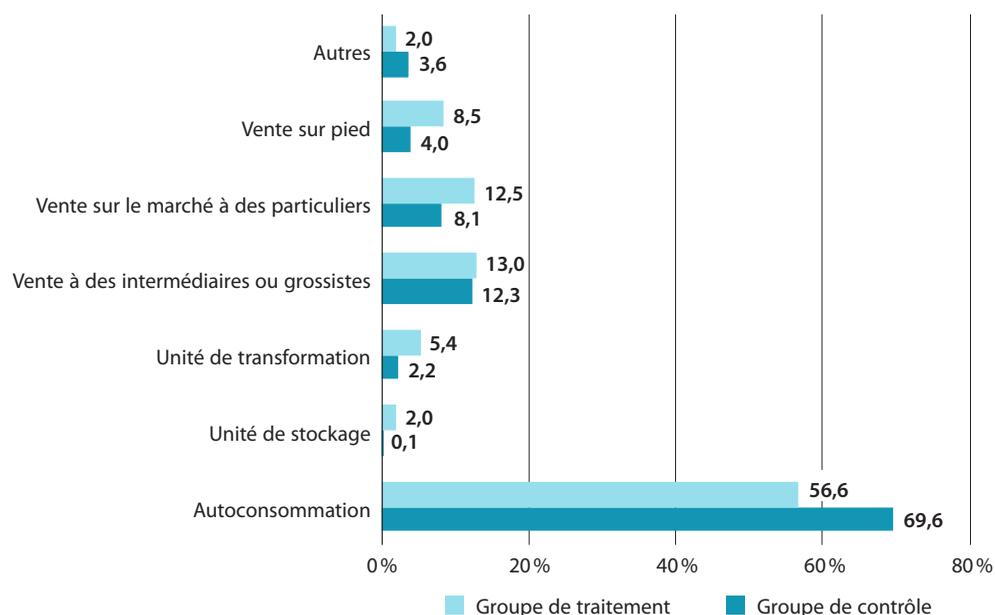
Tableau 1
Ménages ayant constaté la croissance de la productivité agricole de 20 % ou plus par culture (en %)

Cultures	Total PDRZM		Écart
	Groupe de contrôle	Groupe de traitement	
Arboriculture	19,8	24,3	4,6
Maraîchage	3,7	8,5	4,8
Légumineuses	2,1	4,7	2,6
Fourrages	1,7	3,4	1,8
Céréales	2,9	3,6	0,6

Source : Compilation effectuée à partir de la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

Par ailleurs, en ce qui concerne la destination de la production agricole, les actions transverses du programme, à savoir l'aménagement hydro-agricole ou la construction de pistes, ont contribué à l'amélioration de l'accès des exploitants aux marchés. En effet, pour le groupe de traitement, hormis la part de la production destinée à l'autoconsommation, les autres parts sont destinées principalement au marché (3) (25,5 %) et à la valorisation (7,4 %) (graphique 4).

Graphique 4
Destination de la production



Source : Calcul effectué à partir de la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

(3) La vente sur le marché concerne la vente à des particuliers ou à des intermédiaires ou grossistes. La revalorisation fait référence au stockage et à la transformation.

3.3. Résilience face au changement climatique

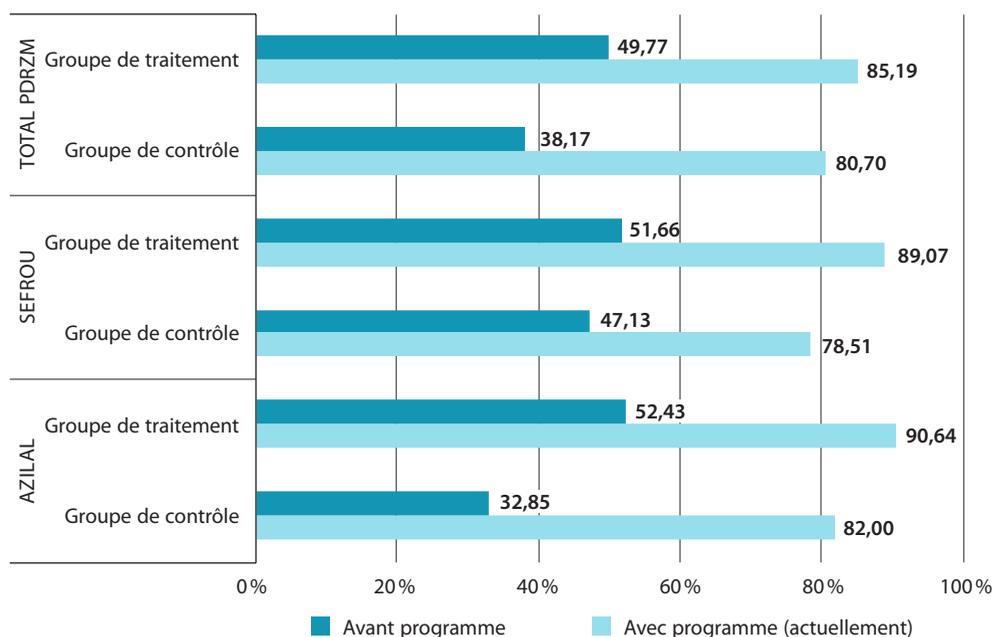
Selon les résultats de l'enquête menée avant 2015, 50,2% des ménages producteurs du groupe de traitement et 61,8% du groupe de contrôle affirment n'avoir pas rencontré de problèmes particuliers liés au changement climatique, parmi lesquels ils mentionnent la grêle et la sécheresse.

Toutefois, sur la période de mise en œuvre du PDRZM, près de 80,7% des ménages du groupe de contrôle affirment subir les effets du changement climatique, contre 85,2% des ménages du groupe de traitement.

Ce taux plus élevé chez les bénéficiaires peut se justifier par leur sensibilité aux questions liées aux aléas climatiques, du fait de leur participation à des ateliers de sensibilisation et de formation sur le sujet dans le cadre des activités de ce programme. En effet, les techniques et pratiques environnementales durables recommandées ont été adoptées par près de 55% des bénéficiaires sensibilisés par le PDRZM comparés aux 4,6% des ménages du groupe de contrôle.

Graphique 5

Répartition des ménages ayant déjà fait face à des problèmes liés au changement climatique (en %)



Source : Calcul effectué à partir de la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

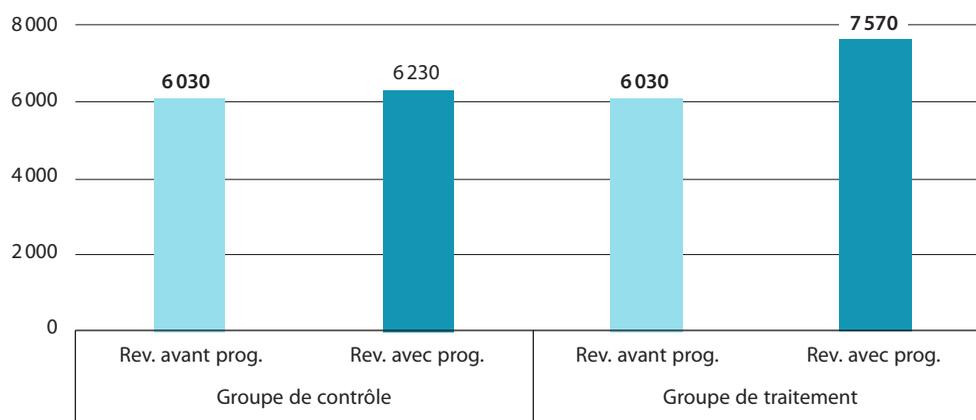
3.4. Réduction de la pauvreté rurale

L'étude de l'impact du programme sur la réduction du taux de pauvreté (4) est effectuée en analysant la variation du revenu pour les ménages bénéficiaires comparativement aux non-bénéficiaires en utilisant la méthode des « calculs agro-économiques ».

Les résultats montrent que le revenu moyen par ménage a augmenté de 23,7% pour le groupe de traitement contre 4,8% pour le groupe témoin. Il est à signaler que le revenu englobe le revenu de la production végétale et le revenu moyen de la production animale par ménage (graphique 6).

(4) L'analyse se base sur l'impact du programme sur la pauvreté monétaire.

Graphique 6
Évolution du revenu des ménages bénéficiaires
et non-bénéficiaires du PDRZM



Source : Calcul effectué à partir de la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

Ainsi, le niveau de contribution effectif du programme à la réduction de la pauvreté dans les zones bénéficiaires correspond à la différence entre les deux niveaux du revenu moyen par rapport au seuil de pauvreté des bénéficiaires et à celui des non-bénéficiaires du programme en 2022 (tableau 2). Par conséquent, la réduction du taux de pauvreté due aux actions du PDRZM est de l'ordre de 17,9%.

Tableau 2
Évolution du revenu agricole moyen d'une personne bénéficiaire
du Programme

	Agriculteur-type, cible potentielle du programme	Groupe de contrôle	Groupe de traitement
	Avant prog. (2015)	Après prog. (2022)	Après prog. (2022)
Seuil de pauvreté (dollars/jour)	1,9	1,9	2,15
Seuil/an (dirhams/an)	6 600	7 500	7 500
Revenu moyen par bénéficiaire (dirhams/an)	6 030	6 230	7 570
Niveau/seuil de pauvreté	91 %	83 %	101 %

Source : Calcul effectué à partir de la base de données de l'enquête d'évaluation de l'impact, FIDA (2022).

Conclusion

L'évaluation de l'impact du PDRZM sur l'atténuation des effets des aléas climatiques et sur la réduction du taux de pauvreté dans les zones d'Azilal et Sefrou au Maroc montre que malgré la courte période de la mise en œuvre de ce programme, celui-ci a eu un impact positif sur la productivité agricole, sur la lutte contre les aléas climatiques et sur l'amélioration du revenu des ménages.

En effet, les actions du programme ont contribué pour plus de 20% à l'augmentation de la productivité des cultures arboricoles chez les producteurs agricoles bénéficiaires du programme contre 19% chez les producteurs non-bénéficiaires. En ce qui concerne l'atténuation des aléas climatiques, les techniques et pratiques environnementales durables recommandées ont été adoptées par près de 55% des bénéficiaires sensibilisés par le PDRZM comparés aux 4,6% des ménages du groupe de contrôle. Ceci s'explique par le fait que les agriculteurs bénéficiaires du programme ont suivi des sessions de

formation sur les risques environnementaux centrées sur l'adoption de technologies et de pratiques qui n'ont pas d'effets négatifs sur les biens et services environnementaux et qui leur sont accessibles. Concernant l'impact du programme sur la réduction de la pauvreté monétaire, les résultats montrent que le revenu moyen par ménage a augmenté de 23,7% dans le groupe de traitement contre 4,8% dans le groupe témoin, ce qui signifie une réduction du taux de pauvreté de 19,7%.

En somme, les résultats obtenus dans le cadre de ce travail révèlent l'impact positif de ces programmes de proximité et suggèrent la nécessité d'encourager ces programmes de développement afin de réduire de manière significative la pauvreté et les risques climatiques dans les zones montagneuses.

Toutefois, la méthodologie adoptée dans le cadre de ce travail peut être développée en incluant les séries chronologiques des prix du marché pour les principaux produits de base dans les zones du programme et par l'intégration des caractéristiques individuelles de chaque ménage. L'impact du programme devrait également faire l'objet d'une analyse économétrique quasi expérimentale pour des résultats plus robustes. Ces pistes permettront d'améliorer les résultats en termes de statistiques et d'analyse économique.

Références

- ABDULAI A., BARRETT C., HAZELL P. (2004), « Food aid for market development in Sub-Saharan Africa », DSGD Discussion Paper, No. 5, International Food Policy Research Institute, Washington DC.
- Agence pour le développement agricole (ADA 2017), Situation de référence.
- Agence pour le développement agricole (ADA 2022), Cadre logique actualisé.
- Agence pour le développement agricole (ADA 2022), Rapport de l'évaluation finale des impacts du PDRZM.
- Agri Invest Development (AID 2022), Rapport final de l'étude des effets du PDRZM.
- ARNDT C., BENFICA R., MAXIMIANO N., NUCIFORA A., THURLOW J. (2009), « Higher fuel and food prices: impacts and responses for Mozambique », *Agricultural Economics*, 39 supplément: 497-511.
- BALAGHI R., JLIBENE M., BENAOUA H., KAMIL H., DEBBARH Y. (2011), « Projet d'Intégration du changement climatique dans la mise en œuvre du Plan Maroc Vert » (PICCPMV), Agence pour le développement agricole (ADA).
- BALAGHI R., JLIBENE M., TYCHON B., EERENS H. (2013), *Agrometeorological Cereal Yield Forecasting in Morocco*, INRA, Morocco.
- BARRETT C., REARDON T., WEBB P. (2001), « Nonfarm Income Diversification and Household Livelihood Strategies in Rural Africa: Concepts, Dynamics, and Policy Implications », *Food Policy*, 26(4):315-331.
- Fonds international de développement agricole (FIDA 2014), Rapports sur la conception du Programme de développement rural des zones de montagne (tomes 1 et 2).
- Fonds international de développement agricole (FIDA 2016-2017-2019-2020-2021), Aides-mémoire des missions de supervision du FIDA.
- Fonds international de développement agricole (FIDA 2018), Rapport de la mission FIDA de revue à mi-parcours.
- Fonds international de développement agricole (FIDA 2022), Rapport de la mission FIDA achèvement du programme.
- GOLLIN D., LAGAKOS D. and WAUGH M.E. (2011), « The Agricultural Productivity Gap in Developing Countries », *Working Paper*, International Growth Centre.
- HANLON J., SMART T. (2010), « Do Bicycles Equal Development in Mozambique », Woodbridge: James Currey.
- HOUSNI S., HASNAOUI R., (2023), « Essai d'analyse comparative des méthodes d'évaluation de l'impact des politiques publiques », *Alternatives Managériales Économiques*, 5 (3), p. 497-513.
- MOUSTAHDID A., ECHAOUI A. (2023), « Sensibilité de la croissance économique marocaine aux fluctuations du taux de change: une analyse empirique par l'approche Var », revue *Alternatives managériales et économiques* (AME).

SURTIE G. and PETER G. WARR (2019), «How Economic Growth Reduces Poverty: A General Equilibrium Analysis for Indonesia».

THE WORLD BANK (1990), *World Development Report 1990: Poverty*, New York, Oxford University Press.

TOSTÃO E., TSCHIRLEY D. (2010), «On the Role of Government in Food Staples Markets: Perspectives from Recent Research and Implications for Mozambique», *Flash Series*, vol. 54^e, Michigan State University, East Lansing, MI.

Unité de gestion du projet (UGPP 2016 à 2021), Rapports trimestriels sur l'avancement du PDRZM.

Normes prudentielles et performance bancaire au Maroc

Bendhaiba Khadija Malak

Résumé

Depuis la dernière crise de 2008, les autorités bancaires internationales se sont accordées sur la nécessité de mettre en place de nouvelles règles de supervision efficaces pour stabiliser le secteur bancaire, considéré comme un élément fondamental de l'économie et de la croissance. Dans le respect des normes bancaires internationales, les établissements bancaires, en fonction de leurs caractéristiques et de leurs difficultés, se devaient d'élaborer de nouvelles méthodes afin d'augmenter leurs performances et d'assurer leur stabilité.

A l'instar des autres pays, le Maroc a élaboré un ensemble de règles issues directement de la réglementation internationale afin de consolider la supervision bancaire et anticiper les risques et les crises. Bank Al-Maghrib, organe de régulation et de supervision, s'est attachée à établir la convergence entre les normes de la supervision bancaire et la nouvelle réglementation mondiale. C'est ainsi que le Maroc s'est approprié les normes internationales de régulation bancaire connues sous le nom d'«Accords de Bâle» dans leurs trois versions: Bâle I, Bâle II et Bâle III.

L'objectif de cet article est d'analyser l'influence de la réglementation prudentielle, notamment celle de Bâle, sur la performance des banques marocaines et sur le système bancaire marocain. L'analyse est effectuée sur la base d'enquêtes auprès des responsables bancaires. Les résultats montrent que la mise en place des normes de régulation et de gouvernance a amélioré la performance, a participé au renforcement de la résilience du secteur bancaire marocain et a consolidé la stabilité du système et sa résilience face aux crises externes.

Mots-clés: crise financière, régulation bancaire, rentabilité bancaire, réglementation prudentielle, normes de Bâle.

Abstract

Since the last 2008 international banking crisis, authorities have agreed on the need for new and effective supervisory rules to stabilize the banking sector as a fundamental element of the economy and growth. In compliance with international banking standards, banking institutions had to develop new methods to increase their performance and ensure their stability, depending on their characteristics and their difficulties.

Like other countries, Morocco has developed a set of rules in a straight line from international regulations to consolidate banking supervision, to anticipate risks and crises. Bank Al-Maghrib, as a regulator and supervisor institution, focused on establishing convergence between supervising banking standards and the new global regulation. That is how Morocco has appropriated the international standards of banking regulation known as the Basel Convention in its three versions: Basel I, Basel II and Basel III.

The aim of this article is to analyze the influence of prudential regulation, particularly that of Basel, on the performance of Moroccan banks and on the Moroccan banking system. The analysis is carried out based on surveys of banking managers. The results show that the implementation of regulatory and governance standards has improved performance, contributed to strengthening the resilience of the Moroccan banking sector and consolidated the stability of the system and its resilience to external crises.

Keywords: Financial crisis, Banking regulation, Bank profitability, Prudential regulation, Basel standards.

Introduction

La crise de 2008 et les faillites de plusieurs établissements financiers qu'elle a engendrées ont montré les carences de la réglementation bancaire en termes de couverture des risques. Cette crise a entraîné la faillite de Lehman Brothers, en septembre 2008, qui n'était plus capable de trouver sur le marché les liquidités essentielles pour continuer son activité. Cette faillite a eu pour conséquence l'instauration d'une crise de confiance

qui s'est répandue rapidement à travers le monde. Cette perte de confiance a poussé les banques centrales à injecter des liquidités pour combler les carences et les manques d'offre sur un marché interbancaire pratiquement asséché. Certains États ont essayé de stabiliser leur système financier national en donnant une garantie illimitée pour les dépôts bancaires ou en prenant une participation majoritaire dans des établissements financiers considérés comme nécessaires pour le fonctionnement du système, après avoir fourni les capitaux appropriés.

L'importance et la grandeur de la crise ont été accentuées par les déficiences qui caractérisaient le secteur bancaire, comme par exemple un endettement excessif, l'inadéquation et la qualité médiocre des fonds propres ainsi que l'insuffisance des volants de liquidité. La situation a été en outre aggravée par une inversion procyclique de l'effet de levier et l'interdépendance des établissements financiers d'importance systémique (BRI, CBCB, 2010).

La crise a ainsi dégagé et a mis en relief le rôle primordial de la liquidité dans le fonctionnement du système financier, mais aussi l'absence de dispositions convenables dans la réglementation existante qui tolère de calibrer le niveau cible des liquidités (stress tests, cadre de référence, correcte estimation des besoins...). Elle a enfin mis en exergue la nécessité d'une réelle adaptation de la réglementation prudentielle.

Le Comité de Bale a décidé de répondre à la crise en suggérant des réformes destinées à améliorer la capacité du secteur bancaire à absorber les chocs consécutifs à des tensions financières ou économiques, quelle qu'en soit la cause, et à diminuer ainsi le risque de propagation à l'économie réelle (BRI, CBCB, 2010).

Ce constat a provoqué quelques modifications de l'accord de Bâle II et a engagé une réflexion aboutissant à l'accord de Bâle III. La réglementation prudentielle représente le pilier majeur du renforcement de la stabilité du système bancaire. Elle vise à ainsi garantir que les établissements financiers détiennent une assise financière renforcée des établissements financiers indispensable pour affronter les différents risques et périls.

Dans le but d'harmoniser son système bancaire avec la réglementation mise en œuvre au niveau international, le Maroc a très rapidement entamé l'implémentation des accords de Bâle. Il a ainsi entrepris d'introduire par paliers ces nouvelles directives afin de réformer la gouvernance des banques et assurer leur stabilité. A l'instar de nombreux pays, le Maroc a donc engagé une politique de renforcement de son secteur bancaire et financier pour le doter d'une gouvernance solide et pérenne, capable de faire face aux excès et aux prises de risques démesurées, dont les conséquences néfastes ont touché les économies du monde entier. Le secteur bancaire marocain applique déjà les normes de Bâle II et poursuit la mise en œuvre de celles de Bâle III, afin d'obtenir la convergence avec les normes internationales. Les modifications successives des ratios de solvabilité bancaires élaborées par le Comité de Bâle concerneront l'harmonisation des fonds propres des banques avec les pondérations des risques engagées, selon les meilleures procédures exécutées au niveau mondial.

Sous la houlette de Bank Al-Maghrib et afin de s'accorder avec les nouvelles réglementations instaurées au niveau international, le Maroc a lui aussi entrepris de grandes rénovations de son système bancaire. En suivant les recommandations données dans les accords de Bâle, le système bancaire marocain entame l'application de ces nouvelles directives dans le but de réformer la gouvernance des banques.

Le Maroc a suivi le même mouvement de réforme que les autres pays émergents en s'appliquant à mieux contrôler son secteur bancaire. Dans cette situation, il semble alors légitime de se demander quelles seront les conséquences de l'application de cette nouvelle réglementation sur la performance des banques au Maroc. La nouvelle réglementation a-t-elle été à l'origine d'une amélioration des performances du système bancaire au Maroc? Comment la rentabilité du système bancaire marocain a-t-elle été affectée par la nouvelle réglementation prudentielle?

Dans cet article, nous analysons l'influence de la réglementation prudentielle, notamment celle de Bâle, sur la performance des banques marocaines et sur le système bancaire marocain à la suite des nouvelles réformes des normes prudentielles. Une analyse est effectuée sur la base d'enquêtes auprès des responsables bancaires.

I. La régulation bancaire au Maroc

1. La norme Bâle II

Le développement économique et social du Maroc s'appuie principalement sur le secteur bancaire qui joue le rôle de premier financeur des activités réelles. Au Maroc, seulement quelques banques dominent le marché. La banque centrale du Maroc, Bank Al-Maghrib, contrôle le secteur bancaire, s'attache à adapter sa réglementation avec les normes du Comité de Bâle se focalisant sur le niveau micro-prudentiel, pour renforcer la stabilité financière des banques et garantir leur aptitude à répondre aux besoins de financement des acteurs économiques. La banque centrale a poursuivi ses efforts de réforme de la réglementation bancaire pour se prémunir contre les risques encourus par le système bancaire, en suivant les recommandations de Bâle.

L'adaptation de la réglementation bancaire marocaine aux normes prudentielles de Bâle a engagé le Maroc dans un processus d'amélioration du système financier concernant plusieurs points.

Pour la mise en place de Bâle II, Bank Al-Maghrib a opté pour une démarche pragmatique et progressive qui prend en considération la structure du système bancaire et s'adapte le mieux possible à ses besoins. Cette méthode encourage à choisir les meilleures pratiques en matière de gestion des risques.

Ainsi, le calendrier de mise en place de Bâle II, arrêté d'un commun accord avec la profession bancaire, prévoit l'affiliation, en 2007, des seules approches standard pour les trois catégories de risque du premier pilier. L'adoption des approches avancées ne devrait s'appliquer qu'à partir de 2009-2010, selon le niveau de préparation des banques.

Dans cet aspect, Bank Al-Maghrib a continué ses efforts de mise en conformité du système de supervision avec l'ensemble des principes fondamentaux énoncés par le Comité de Bâle en la matière. L'instauration de la nouvelle loi bancaire propose également un cadre légal convenable pour l'adoption de Bâle II au Maroc.

Les travaux préparatoires des consignes du nouvel accord ont été organisés dans le cadre de six commissions techniques mixtes composés de représentants du ministère des Finances, de Bank Al-Maghrib et des banques. Chacune de ces commissions a été chargée de l'observation d'un aspect spécifique du nouveau dispositif (risques de crédit, risques de marché, risques opérationnels, pilier 2, pilier 3 et Bâle II et normes IFRS). Les travaux de ces commissions se déroulent conformément au planning établi par Bank Al-Maghrib.

Des réunions sont également tenues en bilatéral avec les banques pour évaluer les difficultés pratiques que soulève l'instauration de ce dispositif.

Les lois suivantes ont été conçues :

- 24/G/2006 du 4 décembre 2006 relative aux fonds propres des établissements de crédit;
- 25/G/2006 du 5 décembre 2006 relative au coefficient minimum de solvabilité des établissements de crédit;
- 26/G/2006 du 5 décembre 2006 relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnels des établissements de crédit.

Le Comité de Bâle a publié un ensemble de propositions de réformes s'articulant autour de 5 axes :

- le perfectionnement de la qualité des fonds propres;
- la diminution des facteurs pro-cycliques et la consolidation des facteurs contra-cycliques de certaines dispositions réglementaires;

1.1. Instauration de Bâle II au Maroc : approche suivie par Bank Al-Maghrib

- l'élaboration d'un dispositif harmonisé de surveillance prudentielle du risque de liquidité;
- la prise en considération d'un ratio de levier, en complément du ratio minimum de solvabilité;
- la consolidation de la gouvernance en matière de gestion des risques.

1.2. Les grands piliers de Bâle II

A partir de la publication des nouveaux accords de Bâle II, Bank Al-Maghrib a travaillé pour créer les meilleures conditions pour implémenter la nouvelle réglementation bancaire, dans l'objectif de renforcer le système bancaire national.

Les nouvelles dispositions de Bâle II sont entrées en vigueur au Maroc en juin 2007. L'intérêt de la banque centrale s'est porté davantage, tout au long du premier semestre, sur le suivi des derniers préparatifs des banques en perspective de leur migration vers le nouveau dispositif ainsi que sur l'appréciation de la conformité de ces dernières aux exigences réglementaires. De nouveaux modèles de reporting ont été conçus pour permettre aux banques de déclarer leurs risques, au titre du pilier 1, sur la base des nouvelles normes. Beaucoup d'échanges et de réunions ont eu lieu avec les banques, au sujet de leurs premiers reporting, afin de stabiliser les données déclarées. En ce qui concerne les piliers 2 et 3, la banque centrale s'est concertée avec la profession bancaire pour la conception des directives préalablement à leur publication intervenue au cours du 3^e trimestre 2007 (BAM, 2007).

1.2.1. Pilier 1 : Exigences minimales en fonds propre

Le pilier 1 détermine les exigences minimales en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnels auxquels les établissements de crédit sont exposés.

En 2007, les banques marocaines ont validé ce pilier, selon les approches standards recommandées par Bâle II.

En considérant l'accroissement rapide du crédit et en vue de renforcer la situation financière des banques, Bank Al-Maghrib a choisi une politique prudentielle proactive en imposant, dès 2008, un ratio minimum de solvabilité de 10%, au lieu de 8%.

Afin d'adopter les préconisations des approches avancées de Bâle II, les projets de textes transposant ces approches des risques de crédit, de marché et opérationnels ont été au cœur d'une large concertation avec les banques. Cette tâche prend en compte les réflexions en cours sur le plan international ayant pour but le renforcement du cadre prudentiel.

Bank Al-Maghrib a défini le concept de défaut conformément aux normes de Bâle II, sans s'éloigner des prescriptions de la circulaire n° 19/G/2002 concernant la classification des créances et leur couverture par les provisions. Cette notion prend en considération des règles complémentaires plus contraignantes.

1.2.2. Pilier 2 : Processus de surveillance prudentielle

Les dispositions du pilier 2, complétant les règles du pilier 1, concernent les risques de liquidité, de concentration, de taux d'intérêt et opérationnels ainsi que des dispositifs de gouvernance et viennent fortifier le contrôle individuel pratiqué sur les établissements de crédit.

Le dispositif de surveillance prudentielle de Bank Al-Maghrib s'appuie sur :

- des dispositions transposant les normes prudentielles du Comité de Bâle;
- un contrôle bancaire basé sur les risques grâce à un système de notation des établissements de crédit à travers l'outil SANEC (Système d'aide à la notation des établissements de crédit);
- un contrôle local axé particulièrement sur les risques transverses et potentiellement systémiques;
- un dialogue structuré avec les établissements de crédit pour leur faire part de l'estimation de Bank Al-Maghrib et communiquer les informations de manière rapprochée;
- une stratégie proactive d'exigences de fonds propres.

A ceci devrait s'ajouter une méthodologie adaptée afin de mieux estimer le niveau des exigences complémentaires en fonds propres pour les établissements concernés.

Des dispositions: le risque de liquidité, le risque de concentration, le risque global de taux d'intérêt, des risques opérationnels ainsi que de la gouvernance et système de contrôle interne sont mentionnées (BAM, 2009).

1.2.3. Pilier 3: Discipline de marché

La directive n° 44/G/2007 adapte le pilier 3. La présente directive s'affilie dans le cadre de la mise en œuvre du troisième pilier de Bâle II. Elle détermine les modalités selon lesquelles les établissements de crédit garantissent la diffusion d'informations relatives à leurs fonds propres et aux risques et s'intéresse à promouvoir la discipline de marché. C'est la directive relative à la publication par les établissements de crédit des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques.

Elle surveille la publication des informations prudentielles minimales par les établissements de crédit. Il s'agit plus particulièrement de la composition de leurs fonds propres, le ratio de solvabilité, les exigences en fonds propres au titre des risques de crédit, de marché et opérationnels, le dispositif de gestion des risques mis en place ainsi que le niveau d'exposition à chacun d'entre eux.

Bank Al-Maghrib s'est efforcée de consolider le cadre légal et réglementaire applicable aux établissements de crédit pour l'accorder avec les standards internationaux, dans un environnement en pleine évolution.

2. La norme Bâle III

Bank Al-Maghrib a reconduit son action d'implémentation de Bâle III, à l'instar du travail qu'elle avait accompli lors des accords de Bâle II. Bank Al-Maghrib a initié un processus progressif, en mettant tout d'abord l'accent sur les deux réformes importantes concernant les fonds propres et la liquidité.

Ainsi, l'adaptation du cadre régissant l'activité bancaire a continué, en 2013, en convergence avec l'évolution des normes internationales. La banque a procédé, en coordination avec le ministère des Finances, à l'achèvement du projet de réforme de la loi bancaire. En attendant sa promulgation, elle s'est concentrée sur la préparation des textes d'application de cette loi, tout en donnant une place prioritaire à la réglementation devant accompagner l'insertion des banques participatives. Six ans après la mise en place de Bâle II, la Banque a transposé en août 2013, en application du nouveau dispositif de Bâle III, les dernières normes en matière de fonds propres et le ratio de liquidité à court terme, dit LCR. Suite à la publication par le Comité de Bâle, en septembre 2012, de la révision des principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace, Bank Al-Maghrib s'est penchée, cette année, sur une autoévaluation du cadre réglementaire bancaire, en vue de déterminer les écarts et les réformes à entreprendre (BAM, 2013).

L'objectif est de mettre en application la réglementation de Bâle III, notamment sur les fonds propres, en 2019. Bank Al-Maghrib a choisi une implémentation graduelle des normes de Bâle III.

Pour la mise en œuvre de Bâle III, Bank Al-Maghrib a choisi une approche progressive consistant à avantager et privilégier les deux réformes majeures relatives aux fonds propres et à la liquidité. En 2013, elle a publié une circulaire qui transpose les normes relatives aux fonds propres, promulguées par le Comité de Bâle en décembre 2010 et ayant pour objet d'augmenter la qualité et la quantité de ces fonds. Elle a publié, à la même date une nouvelle circulaire sur le ratio de liquidité par laquelle elle transpose le « Liquidity Coverage Ratio » (LCR) préconisé par le Comité précité. Ce ratio vise à solidifier le profil de liquidité des banques et à privilégier leur résilience face à un éventuel choc de liquidité (BAM, 2013).

Le programme d'action international, initié depuis la crise financière sous l'impulsion conjointe du Conseil de la stabilité financière et du Comité de Bâle, porte au premier plan le renforcement de la réglementation prudentielle applicable aux banques, notamment celle ayant trait aux fonds propres et à la liquidité.

Cet accord de Bâle ajuste la définition des fonds propres de base, redéfinit les exigences minimales de fonds propres et dresse, pour la première fois, des normes quantitatives de liquidité.

Le sommet du G20 réuni à Séoul en novembre 2010 a adhéré à cet accord tout en soulignant la nécessité d'une adhésion de tous les pays, quel que soit leur niveau de développement afin de tenter de :

- renforcer le système financier et le rendre plus résilient en période de tensions ;
- pérenniser la croissance économique.

2.1. Nouvelles règles sur les fonds propres

La nouvelle réglementation des fonds propres, recommandée par Bâle III, découle d'une perspective macro-prudentielle du fait qu'elle cible la limitation du risque systémique dans le secteur financier.

2.1.1. Perfectionnement de la qualité des fonds propres

Le dispositif de Bâle III devrait perfectionner la qualité des fonds propres des établissements bancaires en vue de consolider leur aptitude à absorber les pertes résultant des tensions financières et économiques.

Le noyau dur (capital, réserves et bénéfices non distribués), composante la plus solide des fonds propres d'une banque, se trouve renforcé par les nouvelles exigences sur les fonds propres.

Or, les déductions portant tant sur les fonds propres que sur les autres éléments sont employées directement à la composante du noyau dur. Enfin, la définition du Tier 1 est révisée pour intégrer le noyau dur et d'autres instruments financiers marqués par l'éligibilité sur la base de critères très précis.

2.1.2. Augmentation du niveau des fonds propres

L'amélioration de la qualité des fonds propres sera accompagnée par l'augmentation de leur niveau, les leçons de la crise financière ayant dévoilé la nécessité pour les banques d'avoir une quantité élevée de capital. Une des dispositions primordiales de Bâle III est l'augmentation des exigences minimales concernant le noyau dur des fonds propres à 4,5%, contre 2% prévu par Bâle II. De même, le ratio minimal de fonds propres Tier 1 atteint 6%, au lieu de 4%.

Les banques sont contraintes de disposer usuellement d'un volant de sécurité dit « de conservation », fixé à 2,5% du noyau dur des fonds propres afin de pouvoir disposer des fonds propres indispensables pour maintenir leur activité en période délicate. Les exigences pour la composante noyau dur seront, au total, portées au moins à 7% en temps normal. Les établissements n'ayant pas adopté ce volant de sécurité seraient contraints de limiter leur distribution de dividendes.

Un ratio d'effet de levier fixé à 3% du noyau dur des fonds propres viendra s'ajouter à ces nouvelles exigences. Cette mesure doit inciter à restreindre le recours excessif à la dette dans le système bancaire. Dans l'objectif de permettre au Comité de Bâle de suivre l'évolution de ce nouveau ratio tout au long d'un cycle économique et d'évaluer son impact sur l'activité des banques, il a été décidé de le tester durant une période préliminaire qui commencera en janvier 2013, avant sa mise en application effective en 2018.

Considérant leur profil de risque, leur business modèle et la conjoncture économique, les banques devront détenir des fonds propres suffisants au-delà des ratios préconisés.

2.1.3. Importance macro-prudentielle

Le dispositif récent de Bâle III se spécifie par sa dimension macro-prudentielle qui a pour objectif de contrer les risques systémiques capables de s'élargir à l'ensemble du système financier et à l'économie. Ce dispositif présente deux axes. Le premier s'attache à diminuer la procyclicité, le second est destiné à prendre en compte les interconnexions et les expositions communes des établissements financiers, spécifiquement ceux qui ont une importance systémique.

En ce qui concerne la procyclicité, le nouveau dispositif envisage la constitution, outre du volant de conservation fixé à 2,5 % du noyau dur des fonds propres, d'un volant appelé contracyclique qui variera entre 0 et 2,5 % de ce noyau dur et s'attachera à l'évolution du cycle économique. Ce volant doit se constituer, pendant des périodes de croissance rapide du crédit susceptible d'accentuer le risque systémique.

Dans cette même optique, des travaux sont menés au niveau du Comité de Bâle et de l'IASB (International Accounting Standards Board) pour constituer une approche de provisionnement prospectif basée sur les pertes attendues.

En ce qui concerne l'estimation du risque systémique découlant des interconnexions et des expositions communes, un nouveau cadre en cours de détermination consiste à s'assurer que les nouvelles exigences de fonds propres sont répertoriées en fonction de l'importance systémique de chaque établissement financier au sein du système dans son ensemble et non seulement sur la base du risque qu'il soulève à l'échelle individuelle.

Les établissements considérés comme systémiques devraient disposer d'une capacité d'absorption des pertes supérieures aux normes exprimées et se soumettre à des exigences additionnelles de fonds propres. Le Comité de Bâle et le Conseil de la stabilité financière travaillent sur la définition de ces principes.

Le Comité de Bâle a aussi énoncé une catégorie de conseils concernant la gestion des risques attachés aux expositions des activités complexes de trading et ceux sur des produits dérivés. Il a aussi révélé les exigences de fonds propres liées aux expositions de titrisation et a présenté de nouvelles orientations relatives au risque sur les contreparties centrales et leur couverture par des fonds propres.

2.2. Nouveaux principes de liquidité

Afin d'améliorer la résistance des banques face aux risques de liquidité, le Comité de Bâle a, pour la première fois, établi de nouvelles exigences prudentielles. En effet, la mauvaise gestion du risque de liquidité a été l'un des facteurs déclenchant de la crise financière.

Deux ratios sont exposés dans cette disposition. Le premier ratio à court terme (30 jours) vise à s'assurer qu'une banque peut résister à un choc de liquidité (un accroissement imprévu des sorties de trésorerie) en mobilisant les actifs liquides qu'elle possède. Le second ratio, dit ratio structurel de liquidité, calculé sur un horizon d'un an, s'appliquera, lui, à limiter le risque de transformation et d'éviter une liaison excessive au financement interbancaire (à court terme).

Le dernier accord de Bâle s'emploie à améliorer la solidité du secteur bancaire afin de prévenir un effondrement du système financier en préconisant une meilleure dotation des banques en fonds propres. Le Maroc n'échappe pas à la réforme de Bâle III. Bank Al-Maghrib a proposé une mise en place progressive du dispositif.

Au cours de l'année 2012, la banque centrale a engagé les travaux pour l'adoption de la réforme dite Bâle III, qui rassemble les règles préparées par le Comité de Bâle en réponse à la crise financière internationale déclenchée en 2007. Cette nouvelle norme a pour finalité de promouvoir l'aptitude du secteur bancaire à résister aux chocs consécutifs à des tensions financières ou économiques et à diminuer le risque de diffusion à l'économie réelle. Les dispositions publiées dans ce cadre par le Comité de Bâle sont diverses, solidifiant à la fois les règles de suivi micro-prudentiel des banques, mais aussi les instruments macro-prudentiels consacrés et orientés à prévenir la formation de risques systémiques. Afin de garantir la convergence du cadre prudentiel marocain avec ces standards, la banque a opté pour une approche progressive, en favorisant les deux réformes majeures de Bâle III relatives aux fonds propres et au ratio de liquidité à court terme (LCR).

Afin de renforcer et solidifier l'assise financière des banques, Bank Al-Maghrib a augmenté en 2012 les exigences en fonds propres en relevant le coefficient minimum de solvabilité à 12 % et en implantant un coefficient minimum de fonds propres de base de 9 %. En 2012 également, elle a élaboré un projet de circulaire permettant de transposer

au Maroc les dispositions du Comité de Bâle destinées à solidifier la qualité et la quantité des fonds propres. Ce projet a vocation à être débattu avec les banques au cours de l'année 2013 (BAM, 2012).

2.3. Ratio de liquidité à court terme : LCR

Le ratio de liquidité à court terme a pour finalité de relayer l'actuel coefficient minimum de liquidité des banques.

La banque centrale a réalisé, au cours de l'année 2012, un projet de circulaire sur le ratio de liquidité à court terme. Ce projet transpose au Maroc le Liquidity Coverage Ratio (LCR) du Comité de Bâle, en insérant les évolutions apportées en janvier 2013 à cette réforme. Comme pour les fonds propres, ce projet est destiné à être débattu avec les banques au cours de l'année 2013 (BAM, 2012).

Le Comité de Bâle a envisagé une application progressive du LCR avec une première exigence de 60 % à partir du 1^{er} janvier 2015 et une augmentation progressive de 10 % par an pour atteindre 100 % au 1^{er} janvier 2019.

L'entrée en vigueur de ce ratio, en remplacement du coefficient de liquidité en vigueur, est prévue au 1^{er} juillet 2015, après une période d'observation de 18 mois, au terme de laquelle des accommodations pourraient être introduites. A cette date, le ratio minimum à respecter par les banques est fixé à 60 %, augmenté progressivement de 10 points par an pour atteindre 100 % au 1^{er} juillet 2019 (BAM, 2013).

Cette récente norme mondiale de liquidité, publiée en décembre 2010 et révisée en janvier 2013, a pour finalité de contraindre les banques à avoir un volume d'actifs liquides de haute qualité et non grevés, dans le but de contrebalancer les sorties nettes de liquidité auxquelles elles pourraient avoir à faire face, en cas de crise grave de courte durée.

Mode de calcul: Actifs liquides de haute qualité / Sorties nettes de trésorerie sur 1 mois \geq 100 % (BAM, 2012).

2.4. Ratio de liquidité à long terme : NSFR (Net Stable Funding Ratio)

Ce ratio de liquidité est défini à long terme. Il restreint les financements longs des banques aux ressources longues qu'elles détiennent. Bank Al-Maghrib a planifié l'examen de cette réforme en 2019. Le Comité a publié un nouveau document consultatif sur le ratio structurel de liquidité à long terme, NSFR, qui exige des banques de financer leurs actifs et leurs activités hors bilan grâce à des ressources suffisamment stables leur donnant la possibilité de poursuivre sainement leurs activités pendant une période d'un an dans un scénario de tensions prolongées. Le texte définitif sera publié à l'issue de la période de consultation, qui s'est déroulée en avril 2014, pour une mise en place au 1^{er} janvier 2018 (BAM, 2013).

Le NSFR correspond au montant du financement stable disponible (passif) rapporté au montant du financement stable exigé (actif). Autrement dit, le montant du financement stable disponible doit être au moins équivalent au montant du financement stable imposé. Ce ratio doit être égal au minimum à 100 % et déclaré trimestriellement. Le NSFR devrait être appliqué à toutes les banques ayant des activités internationales sur une base consolidée, mais il peut être également être appliqué à d'autres banques et à tout sous-ensemble d'entités de banques d'envergure internationale, afin de privilégier une plus grande cohérence et une égalité de conditions concurrentielles entre banques nationales et banques transfrontières (BAM, 2014).

Bank Al-Maghrib a poursuivi en 2022 les travaux réglementaires de transposition des normes du comité de Bâle. Dans ce cadre, elle a terminé les projets de réforme avec pour ambition l'insertion du ratio de transformation à 1 an, NSFR, prévu d'entrer en vigueur en 2023 (BAM, 2022). Dans le cadre de la consolidation de la réglementation prudentielle en matière de liquidité et de transformation, Bank Al-Maghrib a entamé des travaux de réforme visant l'accomplissement de la transposition des dispositions de Bâle III.

II. Impact des normes bâloises sur le secteur bancaire marocain

Ces travaux ont abordé la conception des projets de textes réglementaires, la conduite d'études d'effet et les échanges avec les banques. Ils ont porté sur les normes suivantes :

- l'insertion d'un ratio structurel de liquidité à long terme, NSFR, visant à garantir que les banques possèdent un montant minimum de ressources financières stables afin de répondre aux besoins minimums de financement sur une période d'un an ;
- l'introduction d'un processus d'évaluation de l'adéquation de la liquidité, appelé communément « ILAAP », visant à garantir une couverture appropriée des risques de liquidité des banques par un niveau suffisant de coussins de liquidité de qualité élevée, même durant des périodes prolongées de tension ;
- la consolidation des exigences en matière de gestion par les banques des risques de liquidité par le biais du pilotage d'indicateurs additionnels de surveillance portant notamment sur la liquidité intra-journalière, le ratio de liquidité à court terme « LCR » en devises, ainsi que le regroupement des financements par contrepartie et par type d'instrument (BAM, 2022).

En 2023, Bank Al-Maghrib a continué la transposition des normes prudentielles de Bâle III concernant notamment le ratio minimum structurel de liquidité à long terme (NSFR) et le processus à introduire par les banques pour l'estimation de l'adéquation de leurs coussins de liquidité internes (BAM, 2023).

L'adaptation du système bancaire marocain à la réglementation de Bâle présente également plusieurs opportunités. L'implémentation des normes de Bâle à la réglementation bancaire marocaine a permis, en effet, d'importants bénéfices. Le processus de Bâle a permis une meilleure protection du déposant ainsi qu'une notoriété sur le marché et des retombées positives sur la capacité de gérer les risques.

L'ensemble des responsables bancaires consultés ont affirmé que l'introduction des normes bâloises a eu un impact favorable sur la performance des banques et sur le système bancaire. En résumé, il apparaît que la régulation bancaire est de nature à assurer la performance et la solidité du système. De même, la conformité aux normes de régulation et de gouvernance a permis un renforcement des performances bancaires marocaines. En effet, l'application des directives de Bâle a permis au système bancaire marocain de se solidifier, grâce à la banque centrale qui a veillé au respect de ses directives.

Les banques marocaines ont respecté les prescriptions de Bank Al-Maghrib. Le respect de ces accords devrait permettre aux établissements bancaires d'améliorer leurs fonds propres tant en qualité qu'en quantité. Ils pourront ainsi mieux affronter les conjonctures de crises économiques et financières et instaurer les fondements d'une stabilité financière.

Par ailleurs, les responsables bancaires consultés ont affirmé que les normes de Bâle ont eu des répercussions favorables et bénéfiques sur le fonctionnement des banques. Elles ont été globalement favorables à la performance et à la solidité du système bancaire marocain.

Les effets dus à l'implémentation des accords de Bâle II peuvent être répartis en plusieurs catégories liées au « Risque », au « Rendement et rentabilité », au « Niveau des fonds propres », à la « Stabilité et sécurité » ou encore aux « Résultats ».

Pour la catégorie « Risque », les conséquences favorables ont touché la couverture des risques. Elles touchent également la refonte du système de gouvernance, particulièrement en matière de gestion du risque-crédit.

Les effets favorables dans la catégorie « Rendement et rentabilité » concernent la consolidation des actifs ainsi que le renforcement de la sécurité des profits et la réduction de leur volatilité.

En ce qui concerne les impacts relatifs au « Niveau des fonds propres », on note le renforcement de ces derniers. Aussi l'application des normes de Bâle II pourra-t-elle assurer un niveau minimum de capitaux afin d'assurer la solidité financière. Enfin,

l'introduction des règles de Bâle a engendré une évolution de la qualité de la gestion de l'adéquation des fonds propres avec le niveau d'activité.

Dans la catégorie « Stabilité et sécurité », les effets favorables recensés concernent notamment la performance de la solvabilité. L'implémentation des normes de Bâle II s'est révélée par une performance de la stabilité.

Enfin, dans la catégorie « Résultats », l'implémentation des normes de Bâle II a permis la sécurisation de la qualité des résultats. Elle a aussi garanti la stabilisation de la qualité des résultats.

A l'instar des accords de Bâle II, les effets possibles de l'application des normes de Bâle III peuvent être classés en plusieurs catégories :

Pour la catégorie « Risque », les conséquences favorables devraient toucher notamment la couverture des risques. L'application des règles de Bâle III devrait également avoir pour impact le renforcement de la résilience des banques.

Les éventuelles conséquences favorables de l'implémentation des normes de Bâle III, dans la catégorie « Rendement et rentabilité », pourraient se rapporter à la consolidation des actifs, au renforcement de la sécurité des profits et à la minimisation de leur volatilité.

En ce qui concerne les impacts possibles de l'implémentation de l'accord de Bâle III par rapport au « Niveau des fonds propres », il y a l'éventuel renforcement des fonds propres. Aussi, l'application des normes de Bâle III devrait apparaître par une évolution de la qualité de la gestion de l'adéquation des fonds propres avec le niveau d'activité. L'implémentation des règles de Bâle III devrait alors engendrer une hausse du niveau des fonds propres et de la solvabilité.

En considérant désormais la catégorie « Stabilité et sécurité », les effets possibles de l'introduction des règles de Bâle III se manifesteront par un impact plus important sur la stabilité et la solvabilité suite à l'introduction des nouveaux ratios de liquidité, du coussin contra-cyclique, du matelas de protection et du ratio de levier. En dernier lieu, avec l'application des règles de Bâle III, on constatera plus de sécurité face aux crises éventuelles de liquidité à court terme.

Enfin, concernant les « Résultats » et les « Pertes » possibles, l'introduction des normes de Bâle III devrait engendrer la couverture des pertes probables.

L'introduction des normes de Bâle a eu un effet bénéfique sur le système bancaire marocain. L'implémentation des normes bâloises a eu un impact favorable sur la performance des banques et sur le système bancaire.

Conclusion

Le système bancaire marocain, conscient de la nécessité de s'harmoniser avec les normes internationales, a mis en place les directives de Bâle II et poursuit l'introduction des normes de Bâle III. Cette mutation des ratios de solvabilité bancaires, élaborée et édictée par le Comité de Bâle, est une mise en adéquation des structures des banques avec les meilleures pratiques internationales. Elle devrait adapter les fonds propres des banques avec les pondérations des risques auxquels elles s'exposent, plus particulièrement la mise en adéquation de leurs structures avec les meilleures règles internationales. Dans un contexte où le cloisonnement des systèmes économiques n'existe plus vraiment, les accords de Bâle représentent pour les banques marocaines une occasion d'introduire des réformes essentielles au même moment que les banques du monde entier.

Il faut noter que le secteur bancaire marocain est réputé pour avoir des qualités de stabilité et de résistance et pour disposer d'une capitalisation cohérente au regard des risques encourus. Le système bancaire marocain actuel est performant et convient tant aux entreprises qu'aux ménages, grâce à une succession de réformes lancées par les organismes de régulation. Ces réformes ont plus spécifiquement concerné le renforcement de l'efficacité et de la rentabilité des banques, à travers la mise en application des normes prudentielles internationales (Bâle II et Bâle III).

La notoriété du secteur bancaire marocain s'est construite sur ses qualités de solidité, de robustesse et sur la cohérence de sa capitalisation au regard des risques encourus. Ses indicateurs de stabilité financière sont très souvent comparés à ceux des autres pays émergents. Grâce aux réformes qui se sont succédé, le système bancaire marocain se montre relativement efficace, moderne et répond aux exigences à la fois des ménages et des entreprises. Tout le long de son histoire, il s'est modernisé grâce à plusieurs réformes. Celles relatives à l'introduction et à la mise en œuvre des normes prudentielles internationales (Bâle II et Bâle III) sont importantes eu égard à l'efficacité et à la rentabilité des banques.

Bank Al-Maghrib a fait le choix d'une introduction progressive des normes de Bâle III dont le but principal est de permettre aux banques d'anticiper et d'affronter les risques systémiques susceptibles de se répandre dans tout le système financier et l'économie.

La mise en place des normes de régulation et de gouvernance a amélioré la performance et a participé au renforcement de la résilience du secteur bancaire marocain. Le système de gouvernance conçu alors a permis d'améliorer grandement la performance des banques. La banque centrale s'est chargée de la régulation bancaire qui elle-même a consolidé la stabilité du système et sa résilience face aux crises externes. Les banques sont entrées dans une certaine adéquation avec les méthodes réglementaires et de gouvernance, ce qui a renforcé la performance du système bancaire. En suivant les injonctions méthodologiques des accords de Bâle, le système bancaire marocain a dû renforcer ses fonds propres et concevoir de nouvelles procédures prescrites par Bank Al-Maghrib.

La mise en place des normes de régulation et de gouvernance a renforcé la performance du système bancaire marocain. En effet, Bank Al-Maghrib a contrôlé le respect des directives de Bâle.

Références

- ATTALI J. (2010), *Tous ruinés dans dix ans ? Dette publique: la dernière chance*, Fayard.
- D'ARVISENET P. (2008), «La crise du «subprime» et ses répercussions», *Revue d'économie financière*, hors-série, *Crise financière: analyses et propositions*, p. 91-95.
- BANK AL-MAGHRIB, *Rapport annuel sur la supervision bancaire, exercices 2014-2015-2016-2017-2022-2023*.
- BANK AL-MAGHRIB, *Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, exercices 2005-2007-2008-2009-2010-2011-2012-2013*.
- BANK AL-MAGHRIB, Département de la communication, Note d'information numéro 2, janvier 2007.
- BANK AL-MAGHRIB (2001), Direction du contrôle des établissements de crédit, *Aperçu sur le système bancaire marocain*.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace*, septembre 2012.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*, Dispositif révisé, version compilée, juin 2006.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Méthodologie des principes fondamentaux*, octobre 2006.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Mise en œuvre des normes de Bâle*, Rapport aux dirigeants du G20 sur la mise en œuvre des réformes réglementaires Bâle III, novembre 2014.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Bâle III: dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires*, décembre 2010 (document révisé, juin 2011).
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, Document soumis à consultation, *Vue d'ensemble du nouvel accord de Bâle sur les fonds propres*, pour commentaires jusqu'au 31 juillet 2003, avril 2003.
- ESPOSITO M.-C. (2013), *La Véritable histoire de la crise financière 2008*, Outre-Terre, 2013/3 (n° 37), p. 127-158.

Revenue management, price segmentation and competitive line up in the airline industry – case of RAM and TAP

Radouane Raouf, Abdeslam Essaadi

Résumé

Cet article explore les techniques de gestion du rendement et de tarification, en mettant particulièrement l'accent sur la stratégie de segmentation des prix mise en œuvre par **Royal Air Maroc (RAM)** et la comparant à celle de compagnies aériennes similaires. Avec l'avènement des ordinateurs, d'Internet et des systèmes de réservation informatisés, la tarification dans le secteur aérien est devenue de plus en plus complexe. Ce travail s'inscrit dans le domaine de l'analyse microéconomique du comportement des entreprises et a pour utilité l'analyse de la compétitivité de la RAM en se basant sur la tarification comparée.

La **gestion des revenus** (ou gestion du rendement), qui regroupe l'ensemble des techniques de tarification visant à maximiser les revenus, les bénéfices nets, la part de marché et la valeur actionnariale (pour les entreprises cotées), est désormais incontournable pour renforcer la rentabilité des compagnies aériennes. Dans un secteur aussi **hyperconcurrentiel**, trouver le juste équilibre entre **le prix et la valeur perçue** est crucial pour des acteurs comme Royal Air Maroc, particulièrement lorsqu'il s'agit de soutenir une croissance durable et d'augmenter leur part de marché à moyen et long terme.

L'étude compare les stratégies de tarification et de segmentation de RAM sur le vol aller simple sans escale **Casablanca-New York** à celles de **TAP Air Portugal** sur la liaison similaire **Lisbonne-New York**. Dans un contexte où RAM envisage une **expansion de sa flotte** et l'ajout de nouvelles destinations, l'analyse interroge la pertinence de sa stratégie tarifaire actuelle, notamment en termes de compétitivité et de durabilité à long terme.

Les résultats révèlent que RAM néglige une partie importante de la clientèle en n'offrant pas suffisamment de **variantes tarifaires en classe économique** et en appliquant des écarts de prix importants entre les différentes classes, en particulier en **classe affaires**. Cette stratégie devient problématique lorsque le taux d'occupation des vols est faible et que les tarifs apparaissent mal alignés par rapport à ceux des concurrents ou d'autres secteurs, comme l'industrie automobile.

Abstract

This paper aims to address yield management and pricing techniques and specifically price segmentation strategy implemented by Royal Air Maroc and how it compares to similar airlines. With the introduction of computers, internet and computerized systems, complexity of airline pricing grew significantly over time. Revenue management also known as yield management being a basket or pricing techniques used by airlines with the ultimate goal of increasing top line revenue and bottom-line profits, market share as well as shareholders value (for publicly traded companies) becomes paramount in shaping revenue and profitability in the airline industry. Given the hypercompetitive nature of the airline industry, getting the right price-value relationship for Royal Air Maroc, among others, is critical to achieve profitable growth especially when the medium- and long-term goal is expanding and growing market share.

The study investigates pricing and segmentation strategies for different flight classes offered by RAM for its Casablanca to New York nonstop one-way flight compared to TAP Portugal Lisbon to New York comparable nonstop one-way flight. Given its plans to increase fleet and destinations served, the study also raises questions about Royal Air Maroc's current pricing strategies within different classes and against TAP as well as its offering rational which might impact its sustainability and competitiveness in market if carried out during the expansion plan.

The result shows that RAM is missing an entire customer base by not offering multiple options in the economy class and by commanding high premiums when upgrading from one class to the other especially in the business class segment. This becomes of a great importance when occupancy rate is low, and pricing is misaligned compared to competitors and other sectors like in the auto industry.

Keywords: Airline market, competitive line up, pricing, pricing segmentation profitability, revenue management, ram, strategy, tap, yield management.

1. Introduction

Computerized booking systems were introduced to the airline industry in the 1950s to keep up with the reservation demands and were soon available to travel agents. But in 1978, the use of these systems became widespread with the deregulation of airline pricing which permitted an extensive use of the systems for pricing activities. Today, booking a trip is few clicks away, just after spending minutes online and with the abundance of booking applications, customers can make a final decision regarding airline, layover time or airport, flight classes and options, meals, number of luggage pieces to check in and the final price to pay. This situation along with the fact that airline seats are perishable homogenous products turned the industry into a hyper competitive playground where different carriers compete on price.

From the perspective of the airline companies, making that final combination of price-service-value offered can take months if not years of studying and analyzing market trends and data, customer preferences, cost and premium, competitive pressure, services aboard, profitability, environment impact, carbon footprint and fuel efficiency and the overall sustainability in comparison to other players in the industry. With intense competition and razor thin margins, value added services, boarding experience, airport connections and layovers, reward policy, refund policies during crisis (Covid-19 for instance) marketing strategies and pricing techniques can also become game changer variables and either a great opportunity or source of stress for airline carriers.

Royal Air Maroc is not any different when it comes to these challenges. Established in 1953, the company has always been the flagship carrier for the kingdom of Morocco carrying the image of a premium national brand in the airline industry. RAM recently announced an ambitious expansion plan by launching a tender to acquire 200 planes, mostly medium haul airplanes with some long and short haul aircrafts. The goal is to quadruple its fleet within a decade as the country prepares to co-host the 2030 World Cup along with Spain and Portugal according to the announcement (1).

So RAM's strategy is clearly to expand further but this doesn't come without a long term embedded cost, with RAM being wholly owned entity of the Moroccan government (Shares or interest are not traded in Casablanca Stock Exchange) and not a publicly traded company, counting on undisclosed government financial support is almost constant. This situation might push the company from getting the right market signals and eventually put it on a chronic stream of revenue and profit loss due to the lack of creative market-based pricing approaches. Therefore, solid pricing and revenue management strategies that help improve and eventually guarantee a profitable growth becomes paramount to help ensure a sustainable growth with healthy financial balance sheet.

The overall goal of this paper is to investigate how different pricing strategies for different offerings are applied by RAM compared to TAP, which in some routes considered comparable to RAM, how current offerings and pricing compare in the market and what kind of underlying risk that includes.

The structure of the paper is organized as follow. Part one introduces the issue being studied. Part two addresses some of the academic contributions made to pricing and revenue management in the airline industry. Third part tackles the methodology followed in the study and some of the variables chosen in the pricing comparisons, it also touches on the rationale behind choosing TAP to compare pricing and offerings. The comparison considers fleet size, number of destinations served, alliance, revenue, number of employees, seat occupancy rate and numbers of customers carried during a year.

Fourth part provides a detailed comparison of options offered by each RAM and TAP for each class. It is important to understand customer needs when it comes to options such as meals, hand baggage, seat selection, ticket change, and mileage accrual for each class and to determine whether the pricing of these offerings is competitive. This section also

(1) Reuters: Royal Air Maroc tenders for new planes, CEO says / <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/royal-air-maroc-tenders-new-planes-ceo-says-2024-04-18/>

addresses pricing for each class given options' offerings and how price walks for both carriers stack up.

Part five investigates price segmentation practiced by each airline and how pricing look when customers decide to add or remove options or to move from one class to the other. Sixth part is a benchmark from the auto industry comparing offerings by BMW, Mercedes Benz and Lexus showing the importance of segmentation and having entry level options as first line of defense.

Moreover, this paper aims to find out how RAM sets ticket prices based on value added for each offering to compete in this fast-changing and highly competitive market. These aspects shall help in getting an insight on RAM's pricing strategy considering the company's status as government owned entity. Lack of annual reports and data like variable cost, detailed seat occupancy by destination among others make it difficult to get deep insight on pricing, also other theories like whether RAM is maintaining flights to some destinations for geopolitical reasons are not being addressed in the paper and may be an interesting topic for further discussions.

While there aren't many articles that address pricing and revenue management and price discrimination in general and airline tactical and strategic pricing more specifically, most previous contributions deal with how to maximize revenue. Many others have addressed closely related topics like appropriate situations for yield management solutions involving demand forecasting, overbooking, and the managerial implication of yield management systems Kimes (1989).

Brooks and Button (1994) however, use the shipping industry to analyze the rise of revenue management during and after deregulation of the 1970's and 1980's while Williams (1999) discusses revenue management by studying different interactions of the firm vis-a-vis its competitors, customers, products, and resources. Other studies addressing yield management in other industries like the made-to-order (MTO) manufacturing industry. Harris and Pinder (1995) discussed yield management applicability to MTO manufacturing and its managerial implications and introduced a relevant theoretical framework using price classes based on unit-capacity rates.

Probably one of the most relevant study to RAM pricing strategy is Belobaba & Long (2024) and Dana (1999a,b). Belobaba and Long suggest that in a calibrated situation where one airline adopts Segmented Continuous Pricing with 80% accuracy in identifying business versus leisure passenger booking requests, the first-mover airline can see as much as 17% revenue gain, at the expense of competitors. Dana investigates aspects of market segmentation other than methods of optimal allocation. Dana (1999a) studies the phenomenon of equilibrium price variation where he argues that the optimal pricing system under uncertain demand reflects dispersion pattern under monopolistic, imperfectly and perfectly competitive markets. He shows that the amount of price dispersion is positively correlated with competitiveness levels, in other words, the more competitive a market is, the more price variation there will be. Hence Dana concludes that routes served by more airlines exhibit more price dispersion overall. This is why with RAM for example we notice static pricing throughout the year specifically for route where it has more monopolistic power (Casablanca to New York, Casablanca to Miami, Casablanca to Washington...).

Dana (1999b) also demonstrates how setting multiple price levels on flights at different times can shift demand from higher demand departure time to alternate flight, even when it is unknown which time is the peak. This is of a critical importance especially for industries with perishable goods like the airline market. Dana addresses the competitive and monopoly cases and uses his model to show that both economy and business class customers might benefit from price dispersion. This is important when analyzing RAM business class pricing and premium over comparable offering from TAP and over RAM economy class.

2. Previous contributions to the topic

Sirdharan (1998) investigates the use of yield management in manufacturing situations where demand exceeds capacity, discussing methods of increasing revenue and efficiency. This is a common situation in the airlines industry especially during high season (summer vacation for Moroccans living abroad for example), or post market shock in a unique or emergency situation (post covid summer of 2021 when borders opened back for visitors, but the government put restrictions for entry) (2).

After covid restrictions are lifted RAM decreased prices without increasing systems and logistics capacity which led to overwhelming number of booking and sold outs few hours after prices became public (3). Botimer (1996) lays out arguments for efficiency of yield management pricing in the airline industry whereas Belobaba and Wilson (1997) address the effects of yield management introduction in a competitive airline market. Ladany (1996) assuming deterministic non-linear demand and a fixed cost for creating each price class, develops a dynamic-programming solution for finding the optimal number of price classes, the optimal number of capacity units (in the hotel industry which is very similar to airline dynamics) allocated to each price class, and the optimal price at each class. This analysis is very important when looking at RAM economy and business class offering and pricing compared to TAP. Li (2001) considers deterministic demand and studies the use of sales restrictions for segmenting demand, he develops several key properties of the optimal restriction policies and applies his results to airline pricing, where leisure travelers 'price elasticity compared to business travelers permits the efficient use of restrictions.

In the heart of yield management comes customer choice, when booking a ticket, most customers have preference but accurately estimating their willingness to pay is almost always impossible hence opening a room for pricing techniques to come into play in order to provide higher value to consumers while capturing maximum revenue. Rather than dynamically switching prices to maximize revenue, some authors link capacity with price classes to ensure that high-paying customers are served first, effectively implementing a mark-up policy based on remaining capacity and, if seat allocation between classes is dynamically controlled, remaining time.

3. Methodology

In this study and for the sake of a like-for-like comparison, we are using the google flight pricing information as of 01MAR2024 of a one-way ticket direct flight from Casablanca to New York (JFK) for Royal Air Maroc (RAM) and Lisbon to New York (JFK) for Transportes Aéreos Portugeses (TAP). Goal is to analyze pricing, offerings, and segmentation for both carriers using the US dollar google conversion rate from the same day. New York John F.Kennedy (JFK) is being considered for the study given the popularity of this destination and flights availability. It also provides a good route for price analysis and variation for different time periods.

Casablanca Mohammed V international Airport and Lisbon Humberto Delgado International Airport represent the main hubs for both airlines where they operate most of their flights and the distance from both airports to New York is a little bit over 5400 KM and it takes roughly 8hrs to reach JFK as shown in the table below.

Table 1
Distance and Flight duration from Casablanca Lisbon to New York

Airport	Distance in KM	Distance in Miles	Flight Duration
Casablanca Mohammed V to New York JFK	5808	3609	7h 19min
Lisbon Airport to New York JFK	5418	3366	6h 52min

* Data from AIRMILESCALCULATOR website: <https://www.airmilescalculator.com/>

(2) <https://diplomatie.ma/fr/communiqu%C3%A9-reprise-des-vols-de-et-vers-le-maroc-%C3%A0-compter-du-mardi-15-juin-2021>

(3) https://www.tourmag.com/Voyage-Maroc-Royal-Air-Maroc-lance-des-tarifs-attractifs-pour-les-MRE_a109190.html

Both RAM and TAP Represent flag carriers for Morocco and Portugal respectively and offer economy and business classes at different price levels. TAP's one-way ticket strategy is similar to RAM where it costs less to book one way ticket versus round trip, this is important because many other international carriers command premium or apply reverse pricing for one way over round trip (some airlines charge way more for one way ticket for some routes because the willingness to pay is generally higher for international travelers looking for one way trip, example of immigrants, students, people escaping political or economic hardships...) which may impact the comparison.

Also, as shown in the table below, Fleet size and destinations served are to a certain extent similar. It is noticeable however, that TAP has higher seat occupancy rate % than RAM which drive questions regarding RAM's scheduling and filling efficiency as well as weather or not the price segmentation strategy is contributing to this rate. Other factors for the comparison are summarized in the table below.

Table 2
RAM and TAP high level comparison

Comparison Element	RAM	TAP
Year of Est.	1957	1945
Fleet Size	52	75
Destination	99	87
Revenue	\$1.7B (2017)	1.3B (2021)
Employee	5413	6626
Load Factor (Seat Occupancy Rate)	71%	80.40%
# Customers Carried	7.3M	15.9M (2023)

* Source of the data: RAM and TAP's websites.

Both companies are part of an airline alliance. RAM is a member of the One World along with American, British Airways, Qatar, Royal Jordanian among others... whereas TAP Portugal is part of the STAR Alliance along with China and India Air, Swiss international airlines and Turkish, among others as shown in the summary below.

Table 3
Major Global Airline Alliances

Facility	Star Alliance	One World Alliance	Sky Team Alliance
Incorporation date	14 May 1997	01 February 1999	22 June 2000
Size	The largest one	The Smallest one	The Youngest and growmg one
Category	Global network	Evenly spread throughout the world	Very strong in the European Union countries
Alliance members	27 airlines	15 airlines	20 airlines
Benefits	E-ticketing available	First one to issue interlining e-tickets	E-ticketing available
Loyalty programs	Frequent flyer Programs available	Frequent flyer Programs available	Frequent flyer Programs available
Performance	88.13%	88%	85.11%
Quality according to the Skytrax source	5-star	2-star	1-star
Average delay in minutes	13.73	13.48	17.63
Passenger patronage	641.1 million	557.4 million	665.4 million
Countries services	192	161	177

Facility	Star Alliance	One World Alliance	Sky Team Alliance
Destinations covered	1330	1016	1062
Fleet size	4657	3560	3054
Market Share	29.30%	24.60%	23.20%
Headquarters	Frankfurt	New York	Amsterdam
Customer satisfaction	Excellent	Fair	Fair

* Alliance Comparison Table from *Thewisetraveller.com* website <https://www.thewisetraveller.com/Articles/view/?permalink=star-alliance-vs-one-world-vs-sky-team-20171010112433>

Being part of an airline alliance can represent a huge competitive advantage, it can help drive an enhanced and efficient cooperation leading to better and extended network, cost reduction mainly due to operation facilities sharing (catering or computer systems) and operation staff sharing (ground handling personnel at check-in and boarding desks...). This can offer customers lower prices, flexible timing, fast track access, miles redemption programs among others.

In the absence of annual financial and/or sustainability reports by RAM, it is hard to get an idea on how much RAM exactly benefits from the Alliance. Variable cost data is scarce and so are profitability trends. This information is important to understand pricing methodologies. Occupancy rate information for economy and business class and by route would also help in the analysis but are unfortunately not available making the use of pricing data available in google and RAM and TAP websites more relevant.

4. RAM vs TAP offering strategy and price walk

Table 4

RAM Options offered by class

Options/Class	Eco Flex	Eco Serenity	Business Flex	Business Serenity
Meal	✓	✓	✓	✓
Hand Baggage	✓	✓	✓	✓
Checked Baggage	✓	✓	✓	✓
Seat Selection	With Fees	✓	✓	✓
Ticket Change	With Fees	✓	✓	✓
Ticket Refund	With Fees	✓	X	✓
Premium Boarding/Check in	X	X	✓	✓
Milage Accrual	100%	120%	200%	200%

* Source of the data: RAM's websites.

Now for reasons related to the comparison methodology, we should mention that RAM is a wholly owned subsidiary of the government Morocco and doesn't have to apply some of the pricing techniques as TAP or any other publicly traded player in the market. Geopolitical reasons and sovereignty might one way or the other impact the pricing or the overall short- or long-term strategy of RAM (case of RAM fixed pricing for summer of JUN2021 post covid for the Moroccan diaspora) and measuring exactly how much interference does government has on the pricing strategy isn't easily quantifiable.

If we start with the options comparison, like many airlines in the industry, RAM's and TAP's offering package consist of economy and business classes. RAM's economy offers two sub-options: Eco Flex and Eco Serenity as shown in the table 4 from RAM's website. In the economy class, Eco Flex offers meal, hand and checked baggage and 100% of the mileage accrual whereas Eco Serenity allows choosing a seat, making last minute changes, ticket refund, and claiming 20% more miles than the entry level Eco flex.

Business also consists of "Flex" and "Serenity". Flex offers everything in Eco Serenity except refund is extra and mileage accrual is 200%. Serenity offers same as Business Flex with a free refund. So RAM offers two economy options and two business.

Table 5
TAP Options offered by class

Options/Class	TAP Discount	TAP Basic	TAP Classic	TAP plus	TAP Executive	TAP Top Executive
Meal	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Hand Baggage	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Checked Baggage	X	✓	✓	✓	✓	✓
Seat Selection	X	X	✓	✓	✓	✓
Ticket Change	X	X	✓	✓	X	✓
Ticket Refund	X	X	X	✓	X	✓
Premium Boarding/Check in	X	X	X	X	✓	✓
Milage Accrual	100%	250%	200%	150%	100%	133%

* Source of the data: TAP's website.

TAP on the other hand offers two more options in the economy class compared to RAM. TAP offers four economy options to choose from and 2 business as shown in table 5. The entry level offering is called Discount which includes meal, Hand baggage and a personal item (Backpack, purse, or computer bag) plus 673 miles points to claim (will use this mileage numbers as 100% baseline to show progress of other options).

Then there is Basic which includes all items in Discount plus a check in luggage and 1682 (250%) miles to claim. Classic has all the options from Basic plus the ability to change tickets and 3363 miles to claim (200% vs previous offering). Plus includes Classic plus ticket refund and 5045 miles to claim (150% vs previous offering) as shown in the options by class table.

Like RAM, TAP's business class offers two options. Executive including meal, hand baggage and a personal item, two checked bags, seat selection, premium boarding, and premium check in plus 5045 miles (100%) whereas Top Executive offers Executive plus free ticket change and refund and 6726 miles (133%)

Now looking at pricing comparison for each option we can see that RAM entry level price is \$834 compared to \$648 for TAP reflecting a difference of \$186. Moving to the next offering RAM almost doubles its premium to \$319 when offering Eco Serenity at \$1,012 compared to \$693 for TAP's comparable offering. So, in the economy class, RAM not only doesn't offer an equivalent to TAP's first two options but also command a disproportionate premium for the other comparable economy class options. Now for a single economy class traveler who prefers direct flight, the premiums might not be a big deal if choosing between RAM and TAP but for a family with budget constraint that isn't minding a layover in Lisbon or another airport, the total premium impact might be something to they look at when deciding which airline to choose.

Table 6
RAM Vs TAP class offering and pricing comparison

Fare Options	RAM	TAP	Difference
TAP Discount	\$ -	\$ 521	-
TAP Basic	\$ -	\$ 576	-
RAM Eco Flex - TAP Classic	\$ 834	\$ 648	\$ 186
RAM Eco Serenity - TAP Plus	\$ 1,012	\$ 693	\$ 319
RAM Business Flex - TAP Executive	\$ 3,167	\$ 1,856	\$ 1,311
RAM Business Serenity - TAP Top Executive	\$ 3,702	\$ 2,022	\$ 1,680

* Source of the data: RAM and TAP's websites.

In the business class segment RAM offers Business Flex at \$3,167 and Business Serenity at \$3,702 compared to TAP's Executive and Top Executive at \$1,856 and \$2,022 which is a premium of \$1,311 and \$1,680 respectively. Premium becomes significantly wider in the business class which brings another question about this classes occupancy rate and customer satisfaction and whether the price really has an impact.

Chart 1
RAM Vs TAP price walk by class

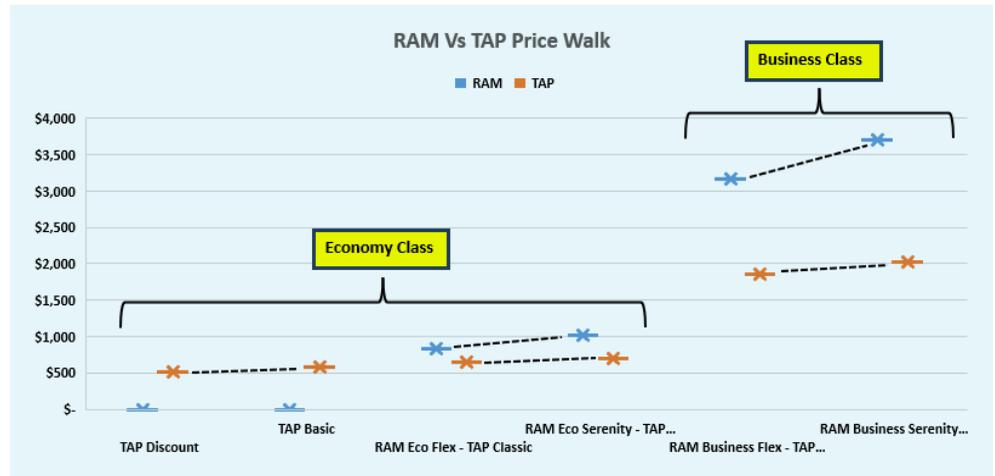
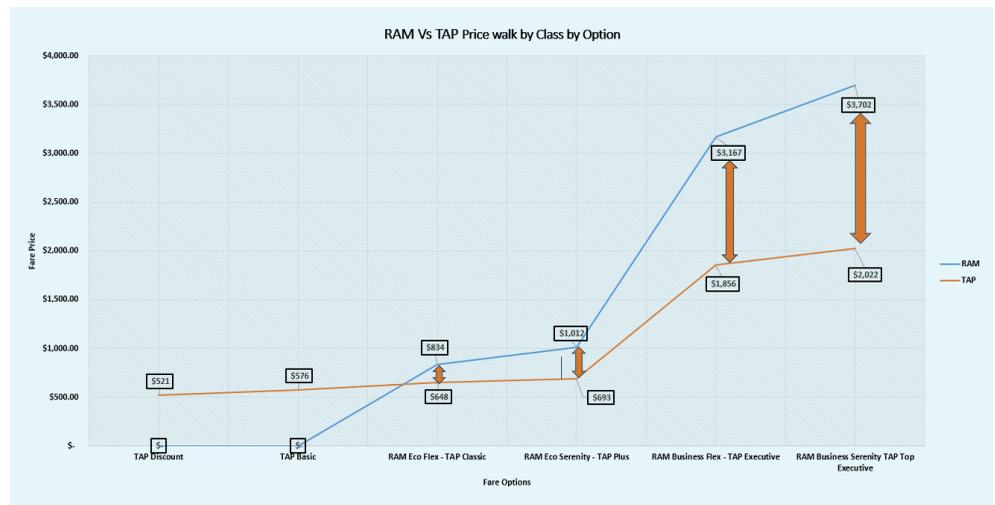


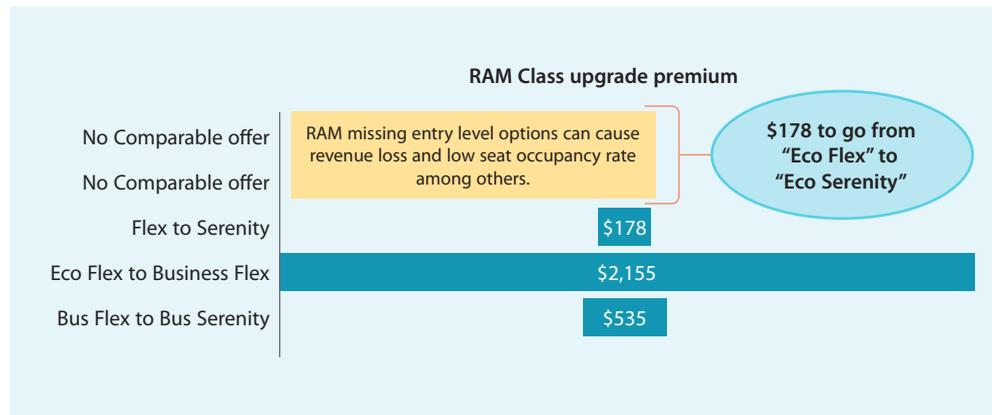
Chart 2
RAM Vs TAP price walk by class by option – Price gap view



5. RAM vs TAP Price Segmentation – Class upgrading comparison

In line with key players in the industry, TAP offering strategy consists of Economy and Business. Economy offers four choices, Discount, Basic, Classic and Plus. Discount at a price of \$521, as shown in the TAP summary below, is the entry level offering that mainly target "Light" travelers who only need few items with and not planning to make changes. "Discount" is \$55, as shown in the chart, cheaper than next offering "TAP Basic" which includes a checked baggage at a price of \$576. Up until here, RAM doesn't not offer any equivalent options which not only question whether some revenue is being left on the table by not capturing customers of this segment but also whether it has something to do with RAM's seat occupancy rate.

Chart 3
RAM Class upgrade premiums



Business class is a completely different battleground, demand in this class is generally inelastic given that customers are likely to choose comfort and service over price. This would give airlines huge advantage and opportunities when substitution is low which isn't always the case in the airline market. Customers can choose between different business class offerings looking at different airlines. TAP charges \$1,163 more to upgrade from Eco Plus to Bus Executive at \$1,856 where customers get all the luxury of this class without having the possibility to change flight or get refund, but once in the business class a customer can pay \$166 to upgrade to TAP Executive where all sort of arrangements and flexibilities are offered. Given the nature of this class, customers who are willing to pay additional premium and fly "Business" are not price sensitive and more likely to go all the way to "Top Ex" knowing it is only \$166 extra.

RAM on the other hand has a different logic, first, to upgrade from the "Eco Serenity" to "Business Flex" a customer must pay \$3,167 which is \$2,155 more than "Eco Serenity" and \$1,311 more than TAP equivalent offering. Then an additional \$535 to go to "Business Serenity" that also grant all sort of flexibility compared to "Business Flex". It would be interesting to see how seat occupancy rate looks like at Economy and Business for RAM among other data (upgrade rate, cancellation rate...) this kind of data can provide more insight into understanding the rationale behind keeping this big price gap between the two classes compared to other competitors.

6. Benchmark from the auto industry

Looking at other comparison from the auto industry between Lexus, BMW and Mercedes, we notice that as far as offering, all competitors have pretty identical model lineup with entry level, medium and premium class segments all well covered.

In the chart above, we see how BMW, Mercedes-Benz, and Lexus price their offerings based on different packages, this shows the pricing practices in the car industry that can also apply to any other industry including airline. This also shows the importance that base price analysis as well as transaction price analysis should be performed against sibling models or offers within the brand., as well as against direct competitors (in our case TAP Portugal).

In this example, all comparable luxury Sedan/s base models fall under similar competitive price range. Dome deviation is due to brand strength and powertrain offerings (I.e Japanese Vs German brand). The gaps in- between the prices of the models are filled by additional packages and options. For Base prices, there are no overlaps between models within a manufacturer (es IS Vs GS). Relative strength of model in the market segment can command higher price points (e.g. BMW 3-series, Mercedes S class). Conversely, appropriate brand discount is applied to be competitive in the marketplace (e.g Lexus LS).



7. Conclusion

An airline seat is a perishable good meaning once an airplane takes off there is nothing RAM can do to fill or stock that empty seat making pretty much all cost (Crew members, fuel, pilot.) fixed except meals served among other services (toilet papers...). This means that the difference in variable cost between a full and empty airplane is small making the impact on gross margin significantly higher compared to other industries. No seat should be empty when an airplane takes off should be in the heart of RAM overall strategy and pricing can help in that. This is exactly why RAM should look at pricing within its economy and business classes (pricing of each option compared to competition), between classes when and how likely a customer is willing to upgrade and whether pricing incentive are in place to achieve this goal.

Pricing and revenue management should be taken seriously regardless of the adopted business model because pricing being a key component of both revenue and profit, marketing, segmentation strategies – especially if not used effectively - can either make or break a company's financial health and eventually reputation. For instance, there are estimates that American Airline realizes \$500 million a year just by leveraging revenue management and optimized pricing techniques (Davis 1994).

Analysis of RAM current pricing and offerings as this study shows doesn't provide compelling evidence that offering strategy and competitive pricing, which might help improve occupancy rate, are being analyzed thoroughly. Also, sensitivity towards customer preference doesn't seem high with the current situation. RAM should also

review its business class pricing more specifically and consider benefits from the One World Alliance which is known to have services tailored more towards for international business travelers and first class.

Finally, expanding fleet can be beneficial if RAM has the right pricing strategy in place and uses the Alliance more efficiently and effectively to improve cost, optimize pricing and increase destination coverage. Also, in a hyper competitive market like the one RAM operates in, getting the right message from the market bottom-up is not only important to understand competition, implement the right strategies and guarantee a more sustainable and healthy continuation, and missing this signal can put the company in a dangerous path that can jeopardize its overall longevity and financial health.

References

- BELOBABA, Yanbin L. (2024), "Airline revenue management with segmented continuous pricing: methods and competitive effects", *Journal of Revenue and Pricing Management, Palgrave Macmillan*, vol. 23(1), pages 14-27.
- BELOBABA, Peter P. and Wilson John L. (1997), "Impacts of yield management in competitive airline markets", *Journal of Air Transport Management*, vol. 3, no. 1, p. 3-9.
- BOTIMER Theodore C. (1996), "Efficiency considerations in airline pricing and yield management", *Transportation Research Part A*, vol. 30, no. 4 (July), p. 307-317.
- BROOKS M. and BUTTON K.J. (1994), "Yield management: a phenomenon of the 1980s and 1990s?", *International Journal of Transport Economics*, vol. 21, no. 2 (June), p. 177-196.
- DANA Jr., JAMES D. (1999a), "Equilibrium price dispersion under demand uncertainty: the roles of costly capacity and market structure", *RAND Journal of Economics*, vol. 30, no. 4 (Winter), p. 632-660.
- DANA Jr., JAMES D. (1999b), "Using yield management to shift demand when the peak time is unknown", *RAND Journal of Economics*, vol. 30, no. 3 (Autumn), p. 456-474.
- DAVIS, Paul 1994, "Airline ties profitability yield to management", *SIAM News*, vol. 27, no. 5 (May/June).
- DE B. HARRIS, FREDERICK H. and PINDER JONATHAN P. (1995), "A revenue management approach to demand management and order booking in assemble-to-order manufacturing", *Journal of Operations Management*, vol. 13, no. 4, p. 299-309.
- KIMES Sheryl E. (1989), "Yield management: a tool for capacity-constrained service firms", *Journal of Operations Management*, vol. 8, no. 4 (October), p. 348-363.
- LADANY S.P. (1996), "Optimal market segmentation of hotel rooms-the non-linear case", *International Journal of Management Science*, vol. 24, no. 1, p. 29-36.
- LI Michael Z.F. (2001), "Pricing non-storable perishable goods by using a purchase restriction with an application to airline fare pricing", *European Journal of Operational Research*, vol. 134, no. 3, p. 631-647.
- WILLIAMS Loren (1999), "Revenue management: microeconomics and business modeling", *Business Economics* (April), p. 39-45.
- SRIDHARAN, "Sri' V. (1998), 'Managing capacity in tightly constrained systems', *International Journal of Production Economics*, vol. 56-57, p. 601-610.

Analyse des causes du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé marocain entre 2006 et 2021

Ahmed Kchikeche, Driss Mafamane

Résumé

Cet article examine les causes du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé au Maroc entre 2006 et 2021 en s'appuyant sur une analyse exploratoire des faits stylisés des déterminants de l'offre et de la demande de crédit. L'étude repose sur un cadre analytique distinguant les facteurs affectant l'offre (qualité des emprunteurs, contraintes bilancielles des banques, taux d'intérêt) et ceux influençant la demande (croissance économique, capacité d'endettement, évolution du secteur immobilier).

Les résultats montrent une détérioration de la qualité des emprunteurs après la crise de 2008, avec une augmentation des créances en souffrance, ce qui a incité les banques à se tourner vers des emprunteurs moins risqués. Parallèlement, la réduction de la marge d'intérêt a comprimé les revenus des banques, les poussant à réduire l'offre de crédit. Cette période a également été marquée par une dégradation des stocks de liquidité et des capitaux propres des banques, des contraintes qui ont été progressivement atténuées après 2012 et 2014. Du côté de la demande, la baisse de la croissance économique a conduit à une réduction des revenus des ménages et des entreprises, impactant directement leur capacité d'endettement et leur aptitude à contracter des crédits. Cet effet a été particulièrement prononcé pour les emprunteurs plus risqués. En outre, l'évolution du secteur immobilier a joué un rôle-clé dans la dynamique de la demande de crédit. Avant la crise de 2008, l'essor du crédit immobilier, soutenu par une politique publique favorable à l'habitat et une baisse des coûts de financement, a conduit à une augmentation du taux d'endettement des ménages. Ce phénomène a fragilisé leur capacité d'endettement, réduisant ainsi leur demande solvable de crédit. De plus, la baisse de la valeur nette des actifs des entreprises, en raison de la dépréciation des prix immobiliers, a créé un cercle vicieux limitant à la fois l'offre et la demande de crédit bancaire.

Mots-clés: crédit bancaire au secteur privé, resserrement du crédit, offre et demande de crédit, secteur immobilier.

Codes JEL: E44, G21, R31

Abstract

This article examines the causes of the slowdown in bank credit to the private sector in Morocco between 2006 and 2021, based on an exploratory analysis of stylized facts concerning the determinants of credit supply and demand. The study relies on an analytical framework that distinguishes between factors affecting the supply of credit (borrower quality, banks' balance sheet constraints, interest rates) and those influencing demand (economic growth, debt capacity, real estate sector developments).

The results show a deterioration in borrower quality after the 2008 crisis, with an increase in non-performing loans, prompting banks to fly to the quality of borrowers. At the same time, the reduction in interest margin compressed banks' revenues, driving them to cut back on credit supply. This period was also marked by a decline in banks' liquidity and equity stocks, constraints that were gradually alleviated after 2012 and 2014.

On the demand side, the slowdown in economic growth led to a reduction in household and business incomes, directly affecting their debt capacity and ability to take out loans. This effect was particularly pronounced for riskier borrowers.

Moreover, developments in the real estate sector played a key role in shaping the dynamics of credit demand. Before the 2008 crisis, the expansion of mortgage credit, supported by a public housing policy and lower financing costs, led to an increase in household debt levels. This phenomenon weakened their debt capacity, thereby reducing their solvable demand for credit. Additionally, the decline in the net worth of business assets, due to the depreciation of property prices, created a vicious circle, limiting both the supply and demand for bank credit.

Keywords: Bank credit to the private sector; Credit tightening; Credit supply and demand; Housing market.

JEL codes: E44; G21; R31

1. Introduction

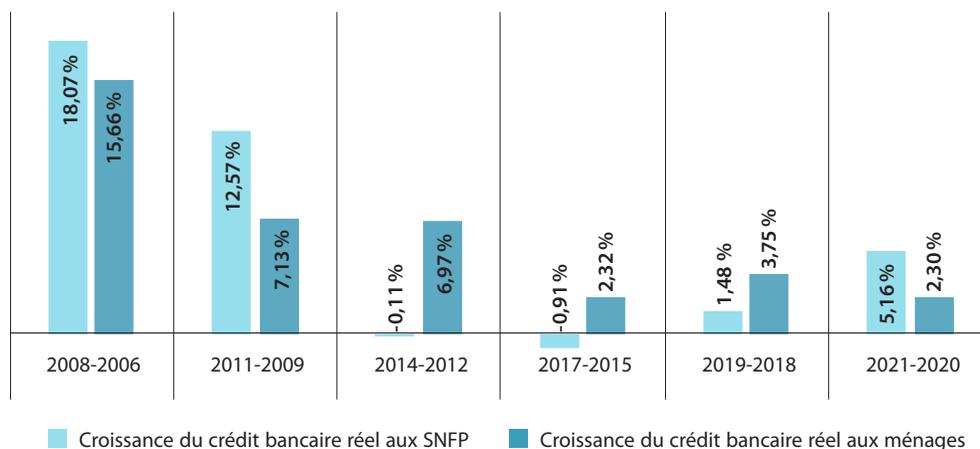
Dans une conjoncture marquée par une croissance économique soutenue, une tendance baissière des taux d'intérêt, un allongement progressif des maturités en cours et un manque d'impact immédiat de la crise financière de 2008 sur le secteur bancaire marocain, le crédit bancaire au secteur privé a connu une croissance remarquable durant la période 2006-2008. Cependant, l'examen de cette croissance montre une baisse progressive du crédit bancaire au lendemain de la crise financière. Ce ralentissement coïncide avec l'impact de cette crise sur la conjoncture économique au Maroc qui ne s'est manifesté sur la croissance du PIB non agricole qu'à partir du quatrième trimestre de 2008. En effet, la croissance du PIB non agricole est passé de 5,25 % au troisième trimestre de 2008 à 2,51 % au semestre suivant.

Dans ce même contexte, la croissance du PIB non agricole n'a pas dépassé 1 % durant les trois premiers trimestres de 2009, atteignant même une croissance négative de -1,62 % au premier trimestre de la même année. Durant la même période, la croissance du crédit bancaire au secteur privé a connu un ralentissement progressif, passant de 24,85 % durant le troisième trimestre de 2008 à 8,82 % en 2009. L'effet direct de la crise financière sur la croissance économique au Maroc n'a pas duré au-delà de la fin de 2009 vu la reprise de la croissance du PIB non agricole qui est passée de 5,28 % à la fin de 2009 à 5,89 % au premier trimestre de 2010. Cependant, si on pouvait s'attendre à une reprise de la croissance du crédit bancaire après l'atténuation des effets de la crise de 2008 sur la conjoncture nationale et internationale, le crédit bancaire accordé au secteur privé a connu un ralentissement progressif de son rythme de croissance suivi par une stagnation durable parallèlement à la stagnation de la croissance de l'économie nationale.

Dans la même lignée, l'analyse de la ventilation du crédit au secteur privé présentée dans la figure 1 ci-après montre qu'après la période 2006-2008 la croissance moyenne du crédit bancaire aux ménages (sociétés non financières privées (1)) s'est ralentie, passant de 15,66 % (18,07 %) durant la période 2006-2008 à 7,13 % (12,75 %) durant la période 2009-2011.

Figure 1

Évolution du crédit bancaire au secteur privé par secteur institutionnel au Maroc entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Note : Les données utilisées dans cette figure (et les figures similaires ci-après) sont des taux de croissance trimestriels, en glissement annuel, moyens pour chaque sous-période.

(1) Selon Bank Al-Maghrib (2018), les sociétés non financières privées (SNFP) comprennent toutes les sociétés non financières hors du contrôle de l'État. En particulier, les SNF sont les sociétés non financières dans lesquelles l'administration publique contrôle moins de 50 % des parts de la société.

Pourtant, si cette tendance baissière s'est poursuivie pour les deux secteurs institutionnels, le ralentissement du crédit bancaire a touché de manière disproportionnée les Sociétés non financières privées (SNFP). En effet, la période allant de 2012 à 2017 était principalement caractérisée par une décélération graduelle du crédit aux ménages, passant d'une croissance moyenne de 7,13% durant la sous-période 2009-2011 à 6,97% et 2,32% durant les sous-périodes 2012-2014 et 2015-2017. La croissance du crédit aux entreprises, quant à elle, a connu une chute durant la même période. En effet, le taux de croissance moyen des crédits aux SNFP est passé de 12,57% durant la période 2009-2011 à 0,11% et -0,91% durant les deux sous périodes suivantes.

Après plusieurs années de stagnation, le crédit bancaire au secteur privé au Maroc a connu une légère reprise durant l'année 2019, passant d'une croissance de 0,13% pendant le premier trimestre de 2018 à 3,81% au premier trimestre de 2019. Cette reprise était le résultat à la fois d'une légère reprise du crédit aux ménages qui est passé d'une croissance moyenne de 2,32% entre 2015-2017 à 3,75% entre 2018 et 2019 et du crédit aux entreprises qui est passé de - 0,91% à 1,48%. Cette tendance haussière s'est poursuivie jusqu'à premier trimestre 2020. Finalement, à l'instar de sa réponse à la crise financière de 2008, le crédit bancaire au secteur privé a connu une décélération graduelle de son rythme de croissance qui est passé de 4,62% durant le quatrième trimestre de 2019 à 3,89% à la fin de 2020 et 1,68% à la fin de 2021 en réponse à la pandémie de Covid-19.

Le ralentissement du crédit bancaire au Maroc au lendemain de la crise financière de 2008 et la stagnation qui l'a suivie peuvent être expliquées ou par un resserrement de l'offre de crédit bancaire ou par un ralentissement de la demande solvable du crédit, ou par une combinaison des deux. De ce fait, l'examen de la dynamique du crédit bancaire nécessite à la fois l'analyse de l'évolution de l'offre et de la demande du crédit bancaire et des déterminants de chaque côté du marché. Dans cette logique, cette contribution analyse l'évolution des causes potentielles du ralentissement de l'offre et de la demande de crédit bancaire au Maroc durant la période allant de 2006 à 2021(2).

Ce travail est composé de deux paragraphes: le premier explore les déterminants de l'offre de crédit bancaire au secteur privé Maroc, le deuxième analyse les indicateurs de la demande de crédit bancaire et l'évolution du secteur immobilier, l'un des déterminants majeurs à la fois de l'offre et de la demande de crédit.

2. Assembler les pièces du puzzle : décryptage des causes du resserrement du crédit bancaire au Maroc

Un ralentissement du crédit est défini comme étant un déclin général de la croissance du crédit bancaire qui peut être causé soit par des facteurs d'offre ou de demande, soit par les deux. Selon Ding *et al.* (1998), les déterminants de la demande de crédit bancaire sont indépendants du comportement des banques et peuvent être des facteurs conjoncturels (i.e. dépendants des phases d'un cycle d'affaires) ou structurels (i.e. imputables aux effets des réformes et politiques publiques). En occurrence, les déterminants de l'offre de crédit bancaire peuvent être des facteurs internes (i.e. dépendants de l'arbitrage rendement-risque) ou externes (i.e. imputables aux effets de la politique monétaire et de la réglementation prudentielle).

Un resserrement du crédit bancaire est un cas spécifique du ralentissement du crédit. En effet, Watanabe (2007) définit le resserrement du crédit comme étant généralement un ralentissement de l'offre du crédit bancaire disponible aux emprunteurs pour certaines raisons spécifiques aux banques. Cette baisse de l'offre de crédit est le résultat d'une réduction de la volonté des banques à prêter sans que celle-ci ne se traduise par une hausse des taux débiteurs (Pazarbasioglu, 1997). Ding *et al.* (1998) donnent trois causes possibles de cette baisse de la volonté à prêter: la désintermédiation, le durcissement de la réglementation bancaire et l'aggravation des contraintes bilancielle des banques.

(2) Le choix du début de la période d'étude nous est imposé par l'indisponibilité des données relatives à deux dimensions importantes de notre analyse: le taux débiteur et l'indice des prix des actifs immobiliers.

Deux définitions plus formelles du resserrement du crédit sont données par Bernanke *et al.* (1991) et Council of Economic Advisors (1991). La première définition est proposée par Council of Economic Advisors (1991) qui définit un resserrement du crédit comme une situation dans laquelle l'offre de crédit bancaire est restreinte en dessous de la fourchette habituellement identifiée en fonction des taux débiteurs en vigueur et la rentabilité des projets d'investissement.

La deuxième définition est proposée par Bernanke *et al.* (1991), qui soutiennent que le resserrement du crédit bancaire est un décalage considérable de la courbe d'offre de crédit bancaire vers la gauche, en maintenant constants le taux d'intérêt réel sûr, *Safe real interest rate* (3), et la qualité des emprunteurs potentiels. Selon ces deux définitions, un resserrement du crédit découle d'un changement du comportement des banques indépendamment des conditions du marché (à savoir les variations des prix et la qualité des emprunteurs).

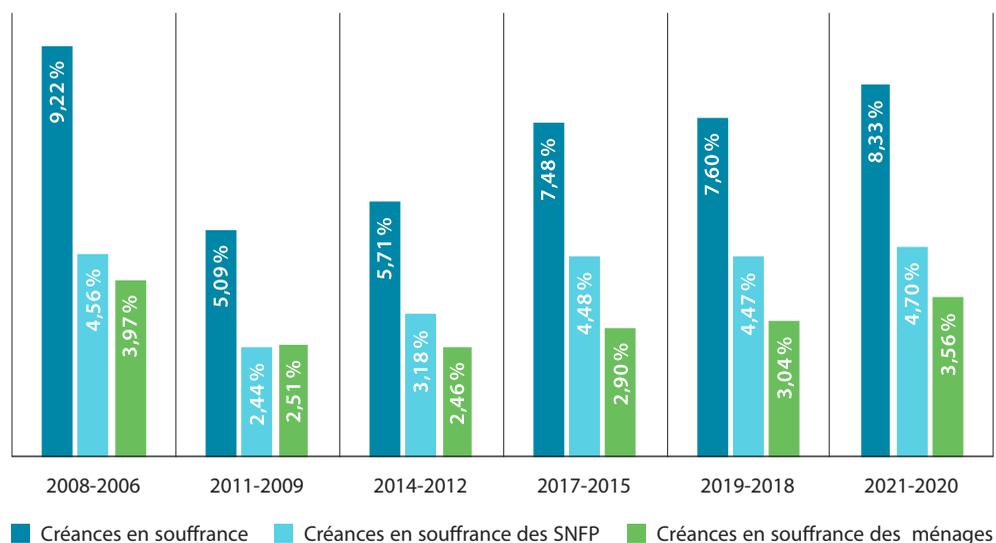
On peut dire que l'explication conventionnelle à la baisse de l'offre de crédit est l'augmentation des taux d'intérêt en vigueur en réponse à la détérioration de la qualité des emprunteurs potentiels, à une politique monétaire plus restrictive ou à l'augmentation du coût de la liquidité bancaire et par conséquent à la baisse de la rentabilité du crédit bancaire. L'examen de ces explications potentielles nécessite toutefois l'analyse des faits stylisés relatifs à l'évolution du crédit bancaire au Maroc.

Dans cette perspective, nous analysons l'évolution des taux des créances en souffrance dans la figure 2 ci-dessous. Celle-ci révèle une augmentation progressive du taux global des créances en souffrance qui est passé d'une moyenne de 5,09% au lendemain de la crise à 8,33% entre 2020 et 2021. Plus encore, la majorité de cette augmentation est observée durant les périodes 2012-2014 et 2015-2017. Durant ces deux sous-périodes, le taux des créances en souffrance a grimpé de presque deux points de pourcentage, passant de 5,71% à 7,49%. Cette augmentation s'explique principalement par l'augmentation du taux des créances en souffrance des SNFP qui est passé de 3,18% à 4,48% entre les sous-périodes 2012-2014 et 2015-2017, avant de se stabiliser relativement durant le reste de la période d'étude. Ainsi, les créances en souffrance des ménages sont caractérisées par une tendance haussière graduelle durant toute la période d'étude.

2.1. Rôle de l'arbitrage risque-rendement dans l'octroi de crédit au secteur privé marocain

Figure 2

Évolution des créances en souffrance au Maroc entre 2006 et 2021



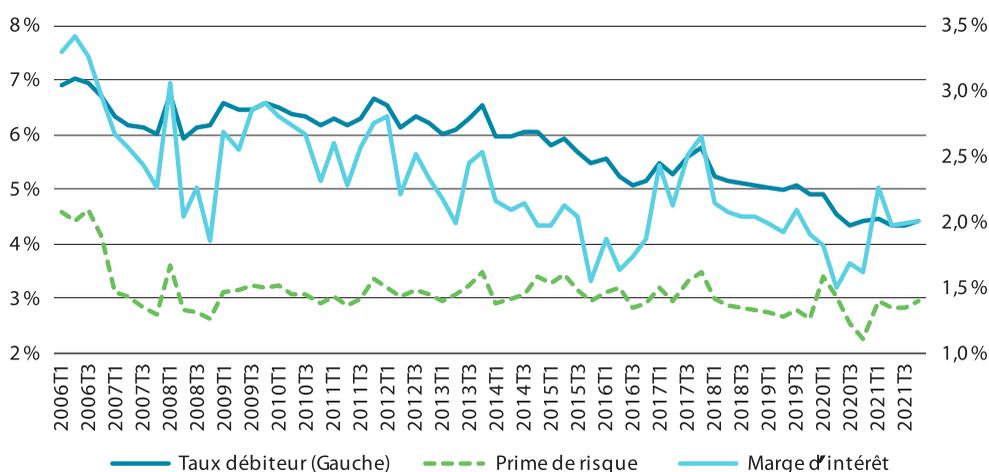
Source: Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

(3) Le taux d'intérêt sur les dettes sans risque.

Une réponse possible à la détérioration de la qualité des emprunteurs est l'augmentation de la prime de risque facturée par les banques à leurs clients et par conséquent les taux débiteurs. Cette augmentation est principalement motivée par la nécessité de décourager les emprunteurs plus risqués. En pratique, les données présentées dans la figure 3 ci-après réfutent cette hypothèse. En effet, la prime de risque, définie comme la différence entre le taux débiteur et le taux interbancaire, est restée stable à environ 3% depuis 2007. Contrairement à la réponse supposée des banques face à la réduction de la qualité des emprunteurs, le taux débiteur global a baissé progressivement, passant d'une fourchette de [7% ; 8%] à [4% ; 5%], entraînant une érosion potentielle de la marge d'intermédiation illustrée par la baisse de la différence entre le taux débiteur et le taux créateur.

Figure 3

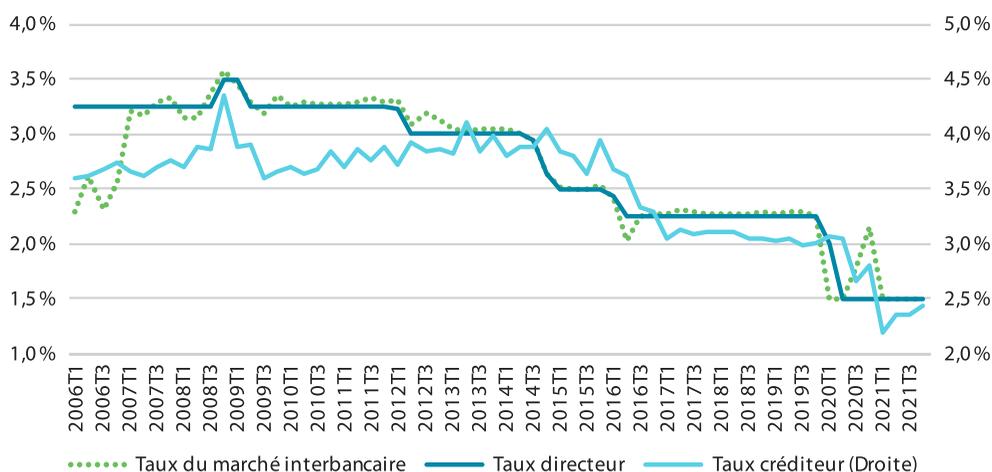
Évolution de la rentabilité du crédit bancaire au Maroc entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Figure 4

Évolution du coût du crédit au Maroc entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Une autre explication de la baisse de l'offre de crédit bancaire est l'augmentation du coût de la liquidité bancaire. Une telle hausse peut s'expliquer soit par une pénurie de la liquidité provenant des clients soit par une politique monétaire plus restrictive.

Cependant, la figure 4 montre que les prix d'acquisition de liquidités auprès de la banque centrale (par référence au taux directeur), du marché interbancaire (taux interbancaire) et du public (taux créditeur) n'ont pas changé significativement entre 2006 et 2013 et ont considérablement diminué entre 2014 et 2021. En effet, la banque centrale a diminué son taux directeur à plusieurs reprises durant la période d'étude. Particulièrement, le taux des avances à 7 jours est passé de 3,25 % entre 2006 et 2011 à 1,25 % à la fin de 2021. Durant la même période, le taux créditeur et le taux du marché interbancaire ont connu la même dynamique. Ces évolutions traduisent les efforts de la banque centrale pour stimuler le crédit bancaire et remettent en cause l'augmentation du coût de la liquidité bancaire comme explication du ralentissement du crédit bancaire au Maroc.

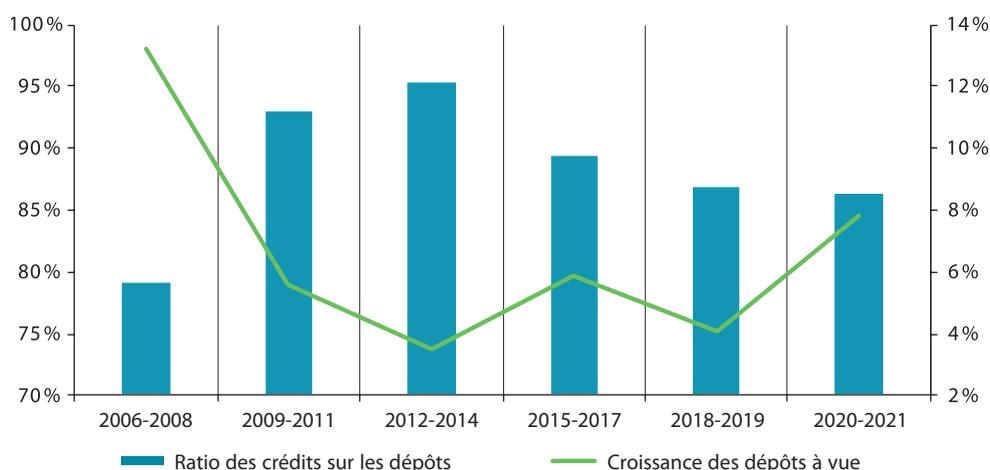
Même si les prix d'acquisition de liquidité (taux créditeur, taux du marché interbancaire et taux directeur) n'ont pas connu une augmentation durant la période d'étude, le ralentissement de la croissance du crédit bancaire pourrait être causé par des contraintes de liquidité immédiatement disponible dans le secteur bancaire. Comme l'indique la figure 5 ci-dessous, la croissance des dépôts à vue a connu un ralentissement significatif au lendemain de la crise financière de 2008. En effet, le taux moyen de croissance des dépôts à vue est passé de 13,2 % entre 2006 et 2008 à 5,6 % entre 2009 et 2011 et à 3,5 % entre 2012 et 2014. L'évolution des dépôts à vue s'est stabilisée à des taux de croissance allant de 6 à 4 % entre 2015 et 2018 et a connu une reprise significative entre 2020 et 2021.

Si la croissance des dépôts illustre l'évolution absolue de la liquidité bancaire, le ratio crédits/dépôts est un indicateur plus approprié de la liquidité bancaire immédiatement disponible pour la couverture des besoins de retrait de liquidité par les emprunteurs. L'augmentation de ce ratio signifie que la liquidité bancaire disponible est moins capable de couvrir une demande imprévue de fonds. Dans ce sens, comme l'illustre la figure 5 ci-dessous, ce ratio a significativement augmenté au lendemain de la crise financière de 2008, passant de 78,9 % entre 2006 et 2008 à 95,8 % entre 2012 et 2014. Cependant, le ratio crédits/dépôts a progressivement baissé à partir de 2015, passant à 89,2 % entre 2015 et 2017 et à 86,2 % entre 2020 et 2021.

L'analyse de l'évolution des indicateurs de liquidité du secteur bancaire marocain nous amène à considérer les contraintes de liquidité comme un facteur déclencheur du ralentissement du crédit bancaire au Maroc au lendemain de la crise de 2008. Par contre, ces indicateurs montrent une diminution sensible des contraintes de liquidité des banques marocaines à partir de 2015, ce qui illustre une réduction de l'impact des contraintes de liquidité sur la stagnation du crédit observée. Outre la liquidité, les banques commerciales sont également contraintes par la disponibilité des capitaux propres.

Figure 5

Évolution des indicateurs de liquidité bancaire entre 2006 et 2020



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

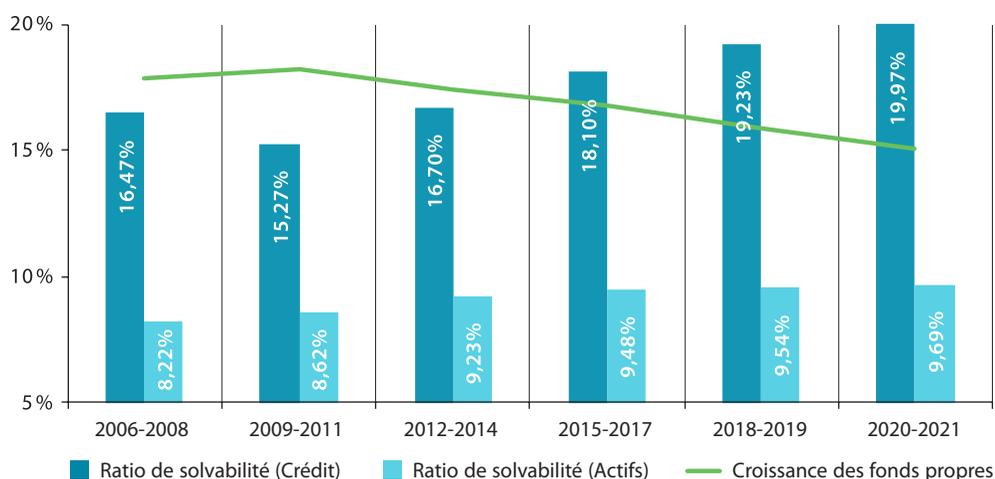
2.2. Resserrement du capital bancaire et la fuite des banques marocaines vers la qualité des emprunteurs

La réglementation prudentielle exige que les banques détiennent un capital proportionnel des crédits pondérés des risques. Selon Bernanke *et al.* (1991), la pénurie de capitaux propres peut générer un cas spécial du resserrement du crédit appelé resserrement de capital en limitant la capacité des banques à octroyer des prêts. Face à cette situation, les banques peuvent réduire les crédits octroyés afin d'augmenter leur ratio de solvabilité. Même si les données bilancielle disponibles ne contiennent pas d'information sur les risques associés aux actifs bancaires, les ratios prudentiels comptables fournissent une approximation utile de la contrainte du capital bancaire. Ainsi, nous utilisons une approximation comptable du ratio de solvabilité mesurant la capacité des fonds propres bancaires à couvrir les risques associés à leurs actifs (principalement le crédit bancaire).

Pour explorer l'hypothèse de resserrement du capital, la figure 6 ci-dessous montre l'évolution de la croissance moyenne des fonds propres et du ratio comptable de solvabilité bancaire (en fonction du crédit bancaire et des actifs) durant la période d'étude. La figure montre aussi une hausse graduelle soutenue des deux ratios de solvabilité à partir de 2009. Cependant, cette figure montre aussi un ralentissement du taux moyen de croissance des fonds propres durant la même période. Cette réduction peut être de nature réglementaire à cause de l'exigence d'une évaluation plus rigoureuse des actifs (crédits) et la définition élargie des créances en souffrance entraînant des radiations de ces créances ou bien une baisse des prix des actifs immobiliers qui transforme les crédits sains en créances en souffrance à travers la dévaluation de la valeur des garanties (Watanabe, 2007).

Figure 6

Évolution de la capitalisation bancaire au Maroc entre 2006 et 2021

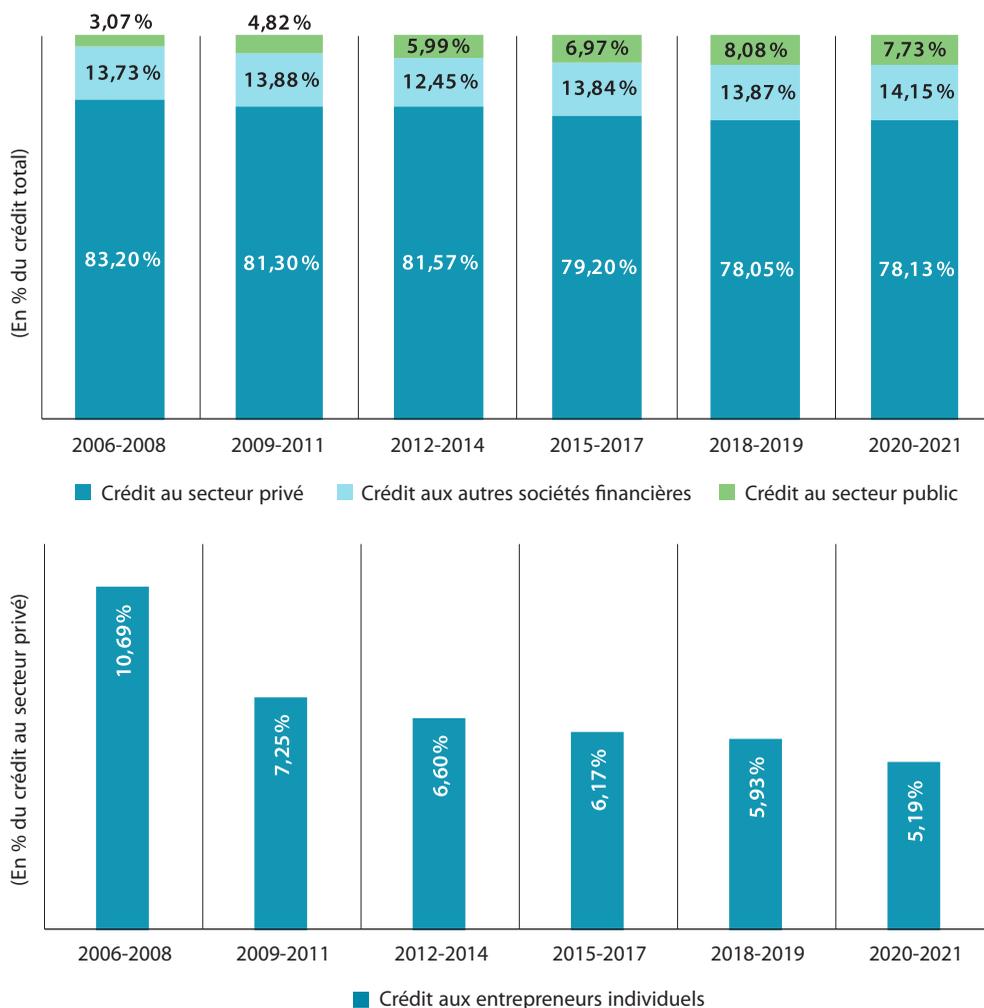


Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Les banques commerciales peuvent aussi faire face à la pénurie de capitaux propres en décalant la structure de leur portefeuille d'actifs (crédits) loin des actifs (crédits) risqués vers des actifs (crédits) moins risqués. Dans ce sens, la figure 7 ci-après, décrivant l'évolution de la composition du portefeuille des crédits bancaires par secteur institutionnel, montre un déplacement progressif, mais persistant, du portefeuille de crédits, loin du crédit au secteur privé vers le crédit à l'État. En effet, bien que la part du crédit bancaire au secteur privé dans le crédit bancaire total soit passée d'une moyenne de 83,2% entre 2006 et 2008 à 78,13% entre 2020 et 2021, la part du crédit au secteur public est passée de 3,07% à 7,73% durant la même période.

Figure 7

Évolution de la composition du crédit bancaire au Maroc entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghib.

Ce changement dans la composition du crédit bancaire à l'économie pourrait être le signe d'un changement dans la politique du crédit des banques marocaines. En effet, les banques ont non seulement réduit l'offre de crédit en général mais ont aussi adopté des politiques du crédit plus strictes vis-à-vis de clients perçus comme étant moins solvables.

Cette explication est soutenue par l'analyse de l'évolution de la composition du crédit bancaire au secteur privé. En particulier, la part du crédit aux entrepreneurs individuels dans le crédit au secteur privé est passée d'une moyenne de 10,69% sur la période 2006-2008 à 5,19% entre 2020 et 2021. De tels changements dans la structure du portefeuille des crédits bancaires peuvent être interprétés comme un abandon des prêts les plus risqués, un phénomène appelé « vol vers la qualité », *flight to quality*.

Cette fuite vers les prêts moins risqués pénalise d'une manière disproportionnée les petites entreprises, car elles sont perçues comme des emprunteurs plus risqués. En d'autres termes, face au durcissement des contraintes bilancielles et/ou au changement de leur perception du risque, les banques choisissent les clients qui sont *ex ante* plus solvables ou qui ont un dossier du crédit plus établi ou qui sont en mesure de fournir plus de garanties (Ding *et al.*, 1998).

Comme l'affirment Bernanke & Gilchrist (1996), la fuite vers la qualité dans les crédits peut déclencher un effet d'accélérateur financier qui conduit à une boucle de rétroactions.

Selon cette logique, le ralentissement du crédit bancaire entraîne un ralentissement de l'activité économique, réduisant ainsi la production, les dépenses et les investissements. En réponse à ce ralentissement de l'activité économique, les banques resserrent leur politique de crédit, réduisant encore le crédit bancaire à l'économie, amplifiant par conséquent le ralentissement économique. Cet effet d'accélérateur financier pourrait expliquer à la fois le ralentissement observé du crédit bancaire et de la croissance économique depuis la crise financière de 2008. Dans ce contexte, l'analyse de la composition du portefeuille de crédit des banques marocaines renforce encore l'hypothèse de fuite vers la qualité.

Partant de ce qui précède, notre analyse des déterminants potentiels de l'offre du crédit bancaire au secteur privé nous a permis de déduire les explications possibles du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé au Maroc. En effet, parallèlement au ralentissement de la croissance du crédit octroyé par les banques marocaines au secteur privé, le portefeuille de crédits bancaires a connu deux tendances inquiétantes : l'augmentation des créances en souffrance et le décalage de la structure des crédits vers les prêts moins risqués. Ces deux constats reflètent un changement dans la politique du crédit des banques marocaines, en réponse à une détérioration perçue de la solvabilité des emprunteurs privés. Cette détérioration peut être expliquée par l'affaiblissement de la capacité des banques à dépister et à gérer les risques ou par le ralentissement de la croissance économique et, par conséquent, la détérioration de la capacité de remboursement des agents économiques privés. Nous explorons dans le paragraphe suivant cette dernière explication en analysant l'effet de l'interaction entre la conjoncture économique et les prix des actifs immobiliers sur la capacité d'endettement et de remboursement des agents économiques privés au Maroc.

3. Conjoncture économique, prix des actifs et capacité d'endettement des agents économiques privés : quel impact sur la demande de crédit bancaire ?

L'analyse des déterminants potentiels de l'offre de crédit bancaire au secteur privé au Maroc durant la période 2006-2021 nous amène à supposer une détérioration de la capacité de remboursement des agents économiques privés entraînant une baisse de la demande de crédit bancaire. Nous pouvons avoir des preuves supplémentaires à l'appui d'une chute de la demande de crédit en examinant l'évolution du crédit octroyé par les autres institutions financières. En effet, si le ralentissement du crédit bancaire est principalement dû à des facteurs spécifiques aux banques, les crédits accordés par d'autres types d'institutions financières devraient présenter une dynamique différente de celle du crédit bancaire, car la baisse de la demande globale doit affecter indistinctement tous les fournisseurs de crédit. Cependant, les chiffres montrent que le crédit accordé par les autres institutions financières (en % du PIB) a connu une stagnation entre 2010 et 2019. Ainsi, cette stagnation montre la faible dynamique de la demande de financement durant cette période.

L'analyse de la demande de crédit bancaire du secteur privé demeure un défi à cause de la non-disponibilité des données détaillées sur les bilans des ménages et des entreprises. Néanmoins, nous pouvons explorer certains éléments de la conjoncture économique ainsi que l'évolution de certaines classes d'actifs pour analyser, d'une manière approximative, l'évolution de la capacité d'endettement et de remboursement des agents économiques privés au Maroc.

3.1. Conjoncture économique, capacité d'endettement des agents privés et demande solvable de crédit bancaire : quelle relation ?

Une explication logique de la coexistence d'une fuite des banques vers la qualité des emprunteurs et de la réduction observée des taux débiteurs est une réduction sensible de la demande solvable de crédit. Ainsi, le ralentissement du crédit bancaire au secteur privé après 2012 peut s'expliquer par une baisse de la demande de crédit attribuée au ralentissement de la demande globale. Dans ce sens, les données montrent une baisse prononcée de la demande agrégée du secteur privé, mesurée par la consommation finale des ménages et la formation brute du capital fixe des entreprises. Ainsi, cette tendance baissière de l'activité économique du secteur privé peut expliquer le ralentissement du crédit bancaire.

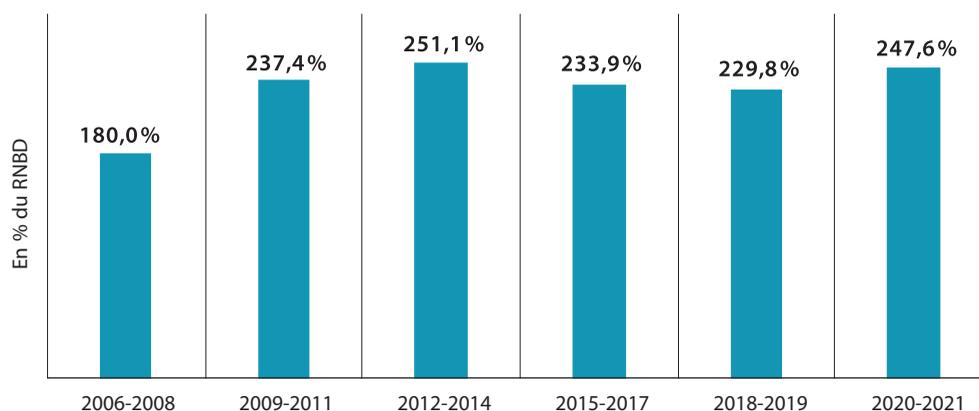
La fuite observée des banques marocaines vers la qualité peut déclencher un effet d'accélérateur financier qui affecte davantage les agents privés (Ding *et al.*, 1998). D'un côté, les emprunteurs les plus risqués ayant moins de garanties et une valeur nette comparativement plus faible dépendent plus du crédit bancaire que les grands emprunteurs, moins risqués (Lang et Nakamura, 1995). De plus, les coûts fixes liés à la cotation en bourse et les exigences élevées des investisseurs en matière de rendement diminuent l'attractivité du financement boursier (Ding *et al.*, 1998). De l'autre côté, une conjoncture économique défavorable peut être amplifiée par une réduction de l'offre de crédit bancaire.

Selon Bernanke et Gilchrist (1996), les emprunteurs confrontés à des coûts d'agence comparativement plus élevés reçoivent une part relativement plus faible du crédit accordé par les banques et sont proportionnellement plus affectés par la baisse de l'activité économique. Cet effet se traduit par une baisse des dépenses, de la production et de l'investissement de ses agents, ce qui aggrave les effets du ralentissement de l'activité économique. Autrement dit, les chocs macroéconomiques négatifs affectent à la fois l'accès des emprunteurs plus risqués au crédit et l'activité économique réelle.

Ainsi, l'interaction entre la fuite des banques vers la qualité et l'effet de l'accélérateur financier peut se résumer de la manière suivante: dans un premier temps, un choc négatif sur l'activité économique réelle cause un resserrement du crédit au secteur privé par les banques qui favorisent davantage les clients moins risqués. Cette fuite vers la qualité affecte d'une manière disproportionnée les emprunteurs privés qui dépendent le plus du crédit bancaire pour financer leur activité de production. Ensuite, cette pénurie de financement bancaire aggrave la situation financière des entreprises privées et affecte négativement leur capacité de remboursement et d'endettement. Enfin, la détérioration de la solvabilité des agents privés causée par la combinaison des chocs macroéconomiques négatifs et le resserrement du crédit, réduit la demande du crédit, même après l'amélioration de la conjoncture économique.

Selon Bernanke *et al.* (1991), une conjoncture économique défavorable se traduit souvent par une baisse simultanée de la demande agrégée, des prix de certaines classes d'actifs et des flux de trésorerie des ménages et des entreprises. En effet, la baisse de la demande agrégée affecte notamment la demande de construction des biens immobiliers, de biens d'investissement et de biens de consommation durables. De plus, la réduction de la capitalisation boursière des entreprises cotées et des prix des actifs immobiliers affecte négativement la valeur nette des emprunteurs potentiels, leur capacité de demander de nouveaux crédits et de rembourser les créances déjà demandées.

Figure 8
Évolution du taux d'endettement du secteur privé marocain
entre 2006 et 2021



Source: Élaborée par nos soins sur la base des données du HCP et Bank Al-Maghrib.

Finalement, une conjoncture macroéconomique défavorable peut exercer une pression supplémentaire sur les revenus des ménages et les flux de trésorerie des entreprises, réduisant ainsi leur capacité de remboursement. Par conséquent, parallèlement au ralentissement de l'activité économique, le recul de la demande du crédit peut être le résultat d'une détérioration exceptionnelle de la solvabilité des emprunteurs comme ceux qui ont un effet de levier élevé (Bernanke *et al.*, 1991).

Comme l'illustre la figure 8 ci-dessus, le taux d'endettement du secteur privé, défini comme le ratio du crédit bancaire au secteur privé sur le revenu national brut disponible, est passé d'une moyenne de 180% entre 2006 et 2008 à 251,1% entre 2012 et 2014. Cette augmentation du taux d'endettement, parallèlement à l'allongement progressif des maturités en cours des crédits immobiliers, suggère une détérioration de la capacité d'endettement du secteur privé à cause de l'augmentation de la part des revenus affectés au remboursement des créances en cours. En autres termes, la stagnation de l'activité économique réduit, en termes réels, le revenu disponible des ménages et les flux de trésorerie des entreprises, limitant ainsi la capacité d'endettement du secteur privé.

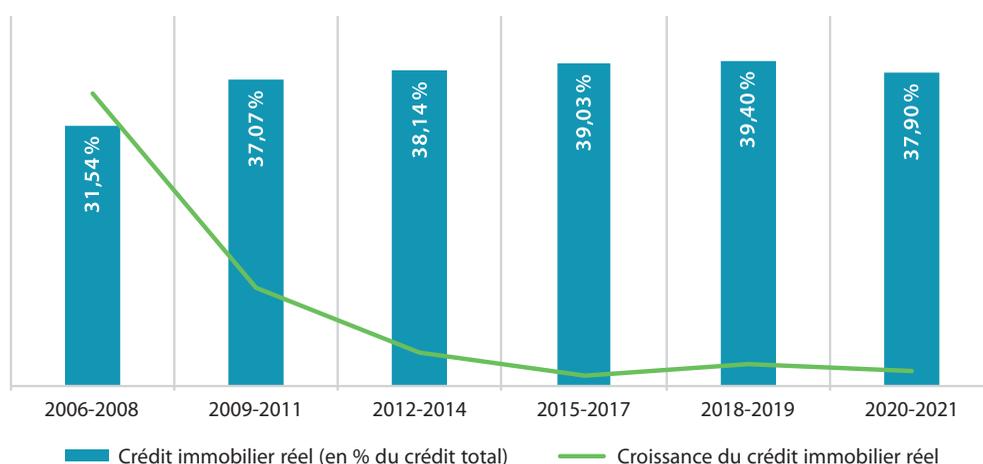
3.2. Demande des actifs immobiliers résidentiels et l'évolution du crédit bancaire au secteur privé: une épée à double tranchant

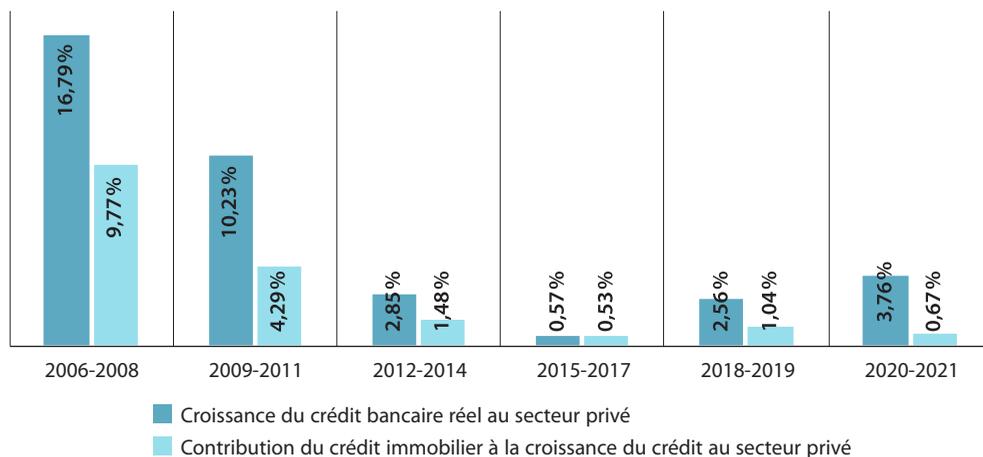
La capacité d'endettement des agents économiques privés est également liée à la demande des actifs immobiliers qui jouent un double rôle: un actif durable fortement demandé, mais qui nécessite des fonds significatifs pour son acquisition, et une garantie offerte aux banques pour demander des prêts. D'où la nécessité d'analyser le crédit immobilier et son interaction avec les sphères financière et réelle.

Durant la période précédant la crise financière de 2008, le secteur immobilier a connu une expansion significative. En effet, comme l'indique la figure 9 ci-dessous, le crédit immobilier réel au Maroc a connu une croissance trimestrielle moyenne de 35,35% entre 2006 et 2008, avec un pic de 61,25% durant le dernier trimestre de 2007. Cette évolution a fait passer la part du crédit immobilier dans le total des crédits bancaires de 16% au début de 2002 à 31,54% entre 2006 et 2008. Durant la même période, le crédit immobilier a contribué de 9,77 points de pourcentage à la croissance du crédit au secteur privé qui s'élevait en moyenne à 16,79%, une contribution relative de presque 60%. Ainsi, malgré son ralentissement, la croissance moyenne du crédit immobilier s'élevait à 11,84% durant la période 2009-2011, contribuant de 4,29 points de pourcentage à la croissance du crédit bancaire au secteur privé qui s'élevait à 10,23% durant la même période. Cette évolution met en exergue l'importance croissante du crédit immobilier qui a constitué 37,07% du total des crédits bancaires au secteur privé entre 2009 et 2011.

Figure 9

Évolution du crédit immobilier au Maroc entre 2006 et 2021





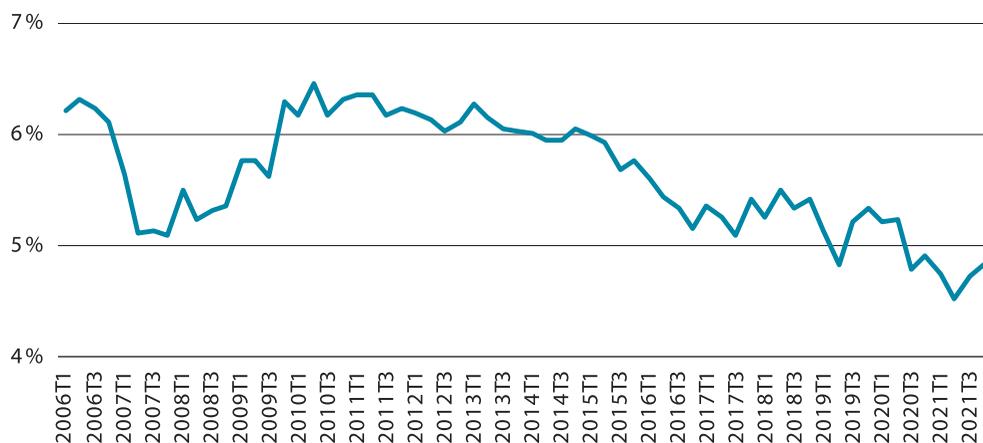
Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

L'essor du secteur immobilier marocain durant cette période est imputable principalement à trois facteurs. Premièrement, les pouvoirs publics ont accéléré plusieurs réformes dans le cadre de la nouvelle politique de l'habitat inaugurée en 2002 (Bank Al-Maghrib, 2003). Dans ce cadre, une multitude de mesures ont été mises en œuvre pour stimuler l'offre de logement, encourager l'acquisition de logement social et accélérer la résorption de l'habitat insalubre. Cette nouvelle stratégie de l'habitat au Maroc est basée sur l'implication des acteurs privés dans le secteur immobilier comme les promoteurs immobiliers et les institutions financières (Effina, 2011).

Deuxièmement, la période 2003-2008 a été caractérisée par une baisse significative des coûts de financement et d'acquisition des biens immobiliers et aussi par un allongement graduel et continu des maturités des crédits (Bank Al-Maghrib, 2004, 2005). L'évolution trimestrielle des taux débiteurs des crédits immobiliers relevée dans la figure 10 ci-après montre la réduction significative des taux débiteurs. En effet, ces deniers sont passés de 6,3% pendant le deuxième trimestre de 2006 à 5,1% une année après, une réduction de plus d'un point de pourcentage sur une année. De plus, les pouvoirs publics ont opté pour une politique fiscale incitative en faveur de l'acquisition de logement et de l'investissement privé dans le secteur immobilier, surtout dans le logement social (Effina, 2011).

Figure 10

Évolution du taux débiteur immobilier au Maroc entre 2006 et 2021



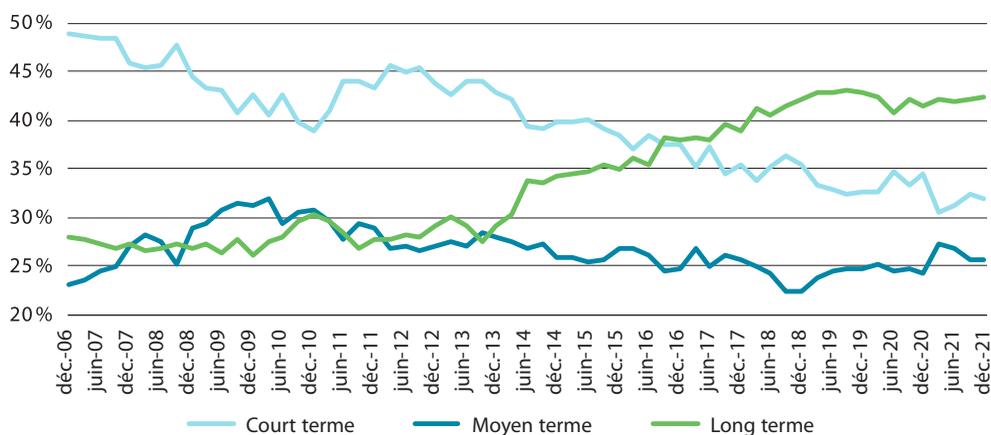
Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

En outre, l'enquête sur le crédit immobilier de Bank Al-Maghrib (2006) fait ressortir deux tendances marquantes: l'allongement graduel des maturités moyennes des crédits et l'orientation des banques commerciales vers les crédits à taux variables (Bank Al-Maghrib, 2007).

De plus, la figure 11 ci-après montre la manifestation de l'allongement des maturités moyennes sur la ventilation des crédits bancaires par terme. En effet, les changements dans la composition des crédits bancaires par terme ont des implications potentielles sur la capacité des agents économiques à emprunter. Durant la période 2006-2008, les crédits à court terme constituaient 47% des crédits. Cette part a connu une baisse graduelle durant la période d'étude, passant à 42% entre 2009 et 2011 et à 32,6% entre 2020 et 2021. Cette baisse s'est faite au profit des crédits à long terme qui sont passés de moins de 30% entre 2006 et 2013 à près de 42% entre 2020 et 2021.

Figure 11

Ventilation des crédits bancaires par terme au Maroc entre 2006 et 2021

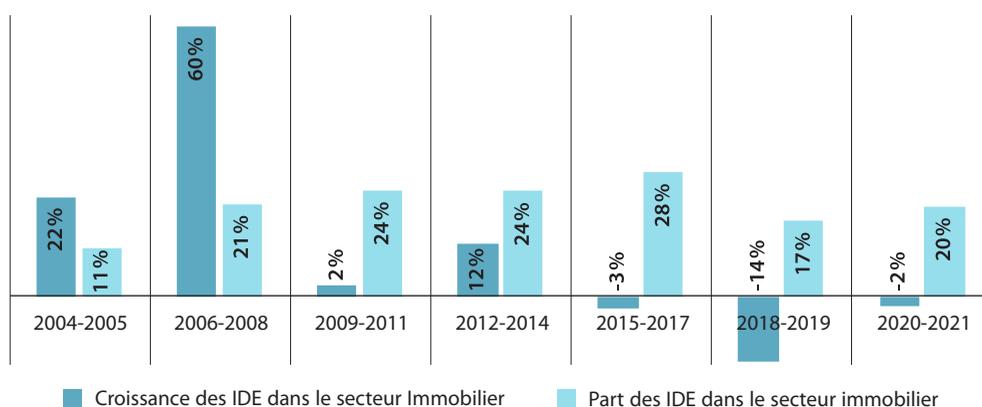


Source: Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Le troisième facteur expliquant l'essor du secteur immobilier avant la crise de 2008 est l'accélération de la demande extérieure de l'immobilier au Maroc durant cette période. Dans le contexte de l'ouverture de l'économie nationale à l'étranger, les banques marocaines ont été autorisées en 2006 à octroyer des prêts au profit des non-résidents souhaitant financer la construction ou l'acquisition d'actifs immobiliers au Maroc (Bank Al-Maghrib, 2006).

Figure 12

Évolution des IDE dans l'immobilier marocain entre 2004 et 2021



Source: Élaborée par nos soins sur la base des données de l'Office de change.

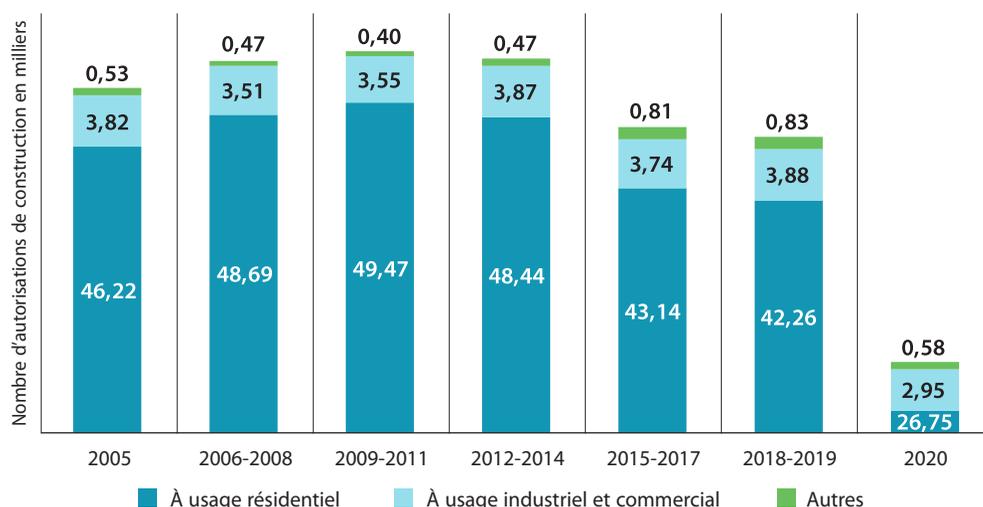
Dans le même contexte, BAM a autorisé en 2006 les banques à émettre des cautions au profit des institutions financières étrangères en vue de l'acquisition de biens immobiliers au Maroc par les non-résidents (Bank Al-Maghrib, 2006). Cette période a été marquée par une hausse significative des investissements directs étrangers (IDE) dans le secteur immobilier marocain. La figure 12 montre la croissance de ces flux ainsi que la part des IDE dans le secteur immobilier dans le total des IDE au Maroc. En particulier, les IDE dans le secteur immobilier ont connu une croissance significative de 20% entre 2004 et 2005, qui s'est accélérée significativement durant la période 2006-2008 avec un taux de croissance moyen de 60%. Durant la même période, les IDE dans le secteur immobilier sont passés de 11% du total des IDE à 21%, ce qui montre l'attractivité de ce secteur pour les investisseurs étrangers durant cette période.

Ces évolutions ont contribué à une croissance sans précédent de la demande de construction et d'acquisition de biens immobiliers. La figure 13 ci-après illustrant l'évolution du nombre d'autorisations de construction de biens immobiliers au Maroc montre la croissance de la demande de construction de biens immobiliers de 2005 à 2011. Cependant, le rythme de cette dernière s'est ralenti significativement à partir de 2012. La croissance de demande était principalement destinée à l'immobilier résidentiel. En effet, le nombre d'autorisations de construction de biens immobiliers à usage résidentiel est passé de 46 220 en 2005 à une moyenne annuelle de 48 690 durant la période 2006-2008 et à un pic de 49 470 la période 2009-2011. Durant la même période, le nombre d'autorisations de construction de biens immobiliers à usage commercial est resté relativement stable: entre 3 000 et 4 000.

L'évolution du secteur immobilier marocain s'est reflétée aussi dans la croissance de la valeur ajoutée du secteur Bâtiments et travaux publics (BTP). Cette dernière a connu, comme l'illustre la figure 14 ci-après, une croissance trimestrielle moyenne de 9,45% entre 2006 et 2008, un taux de croissance largement supérieur à celui de la croissance économique. Cette expansion s'explique aussi par l'accélération des grands projets d'infrastructures et des investissements dans le secteur du tourisme (Bank Al-Maghrib, 2008).

Figure 13

Évolution du nombre d'autorisations de construction de biens immobiliers au Maroc entre 2006 et 2020



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données du HCP.

L'expansion soutenue du secteur BTP s'est sensiblement ralenti après la crise financière de 2008. En effet, sa valeur ajoutée a crû à un rythme moyen de 3,95% entre 2009 et 2011 et n'a jamais repris son rythme jusqu'à 2021. Ce ralentissement est dû principalement à la

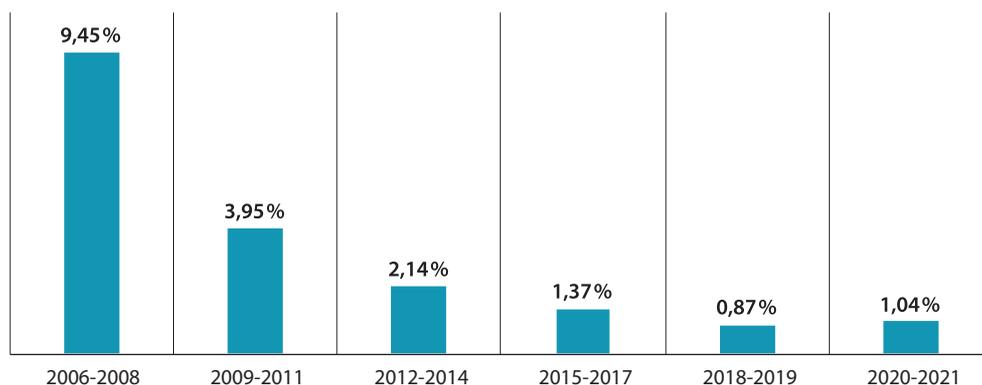
baisse de l'investissement des acteurs privés dans le logement social suite à l'annulation des incitations fiscales accordées aux promoteurs immobiliers et à la baisse des flux des IDE immobiliers (Bank Al-Maghrib, 2009).

Partant de ce qui précède, vu l'augmentation de la part du crédit immobilier dans le portefeuille de crédits des banques marocaines, l'analyse de l'évolution de ce dernier est nécessaire afin d'appréhender la dynamique du crédit bancaire au secteur privé au Maroc. L'analyse de la conjoncture de l'économie nationale révèle un ralentissement significatif de la croissance économique, des revenus des ménages et des flux de trésorerie des entreprises. Ce ralentissement coïncide avec l'augmentation du taux d'endettement du secteur privé.

Ces deux facteurs illustrent une baisse potentielle de la capacité d'endettement des agents économiques privés au Maroc, ce qui peut expliquer le ralentissement du crédit bancaire au secteur privé ces dix dernières années comme étant le résultat d'une baisse de la demande solvable de ce dernier.

Figure 14

Évolution de la valeur ajoutée du secteur BTP au Maroc entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données du HCP.

Dans ce sens, la baisse de la demande solvable de crédit bancaire pourrait être attribuée au rôle important du crédit immobilier dans la dynamique du crédit bancaire au Maroc. En effet, les mesures prises dans le cadre de la nouvelle politique du logement lancée en 2002 conjuguées à l'amélioration des conditions d'accès des ménages au crédit immobilier (baisse des coûts) ont permis à un large segment du marché d'accéder au financement du logement avant la crise de 2008. Cependant, les mensualités élevées qui caractérisent les crédits immobiliers (relativement au revenu) accompagnées de l'allongement des maturités de ces crédits ont évincé un grand segment des emprunteurs potentiels en raison de l'augmentation du taux d'endettement et de la baisse des revenus.

En d'autres termes, le fardeau de la dette existante réduit l'accès des emprunteurs à de nouvelles lignes de crédit; tous les ménages qui peuvent acquérir de l'immobilier l'ont déjà fait, et le marché est déjà saturé. Ce goulot d'étranglement de la demande de crédit immobilier peut être assoupli en cas d'augmentation des revenus des emprunteurs actuels ou par la demande de nouveaux entrants sur le marché. Cependant, le ralentissement de la croissance économique n'est pas seulement un phénomène quantitatif étant donné la baisse de la capacité de cette dernière à créer des emplois. En effet, selon Guermene et Bakrim (2022), l'élasticité croissance-emploi au Maroc a baissé de 0,3 entre 2000 et 2007 à 0,2 entre 2008 et 2020. En d'autres termes, pour chaque point de pourcentage de croissance économique l'économie marocaine a créé en moyenne 32 264 emplois entre 2000 et 2007 contre seulement 12 550 entre 2008 et 2020. Cette baisse illustre la réduction des emprunteurs potentiels entrant sur le marché de travail et par conséquent la baisse de la demande solvable de crédit.

3.3. Valeur nette des entreprises et prix immobiliers : quelle influence sur la demande de crédit bancaire au Maroc ?

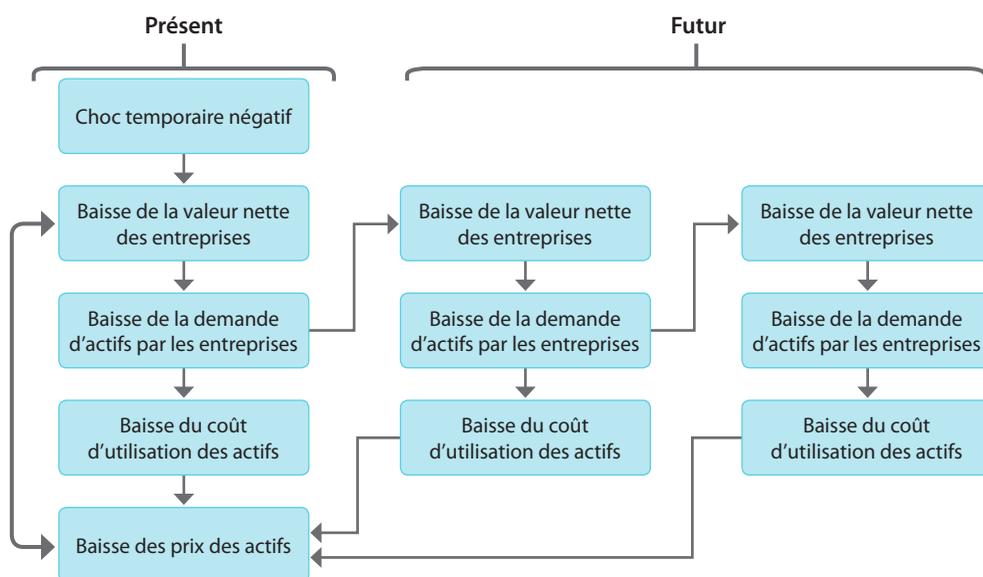
Si la demande de crédit immobilier par les ménages est affectée principalement par le taux d'endettement, celle des entreprises est affectée par des mécanismes différents. Selon Kiyotaki et Moore (1997), il existe une interaction dynamique entre les contraintes du crédit et les prix des actifs immobiliers. Ces auteurs ont développé un modèle où les contraintes de financement interagissent avec les différentes phases des cycles d'affaires.

Dans ce modèle, les limites du crédit (le montant maximum qu'un agent économique peut emprunter) sont déterminées d'une manière endogène *via* l'interaction dynamique entre la conjoncture économique et les prix des actifs. En particulier, des chocs économiques transitoires peuvent générer des fluctuations importantes et persistantes dans la production et des prix des actifs durables. Ces fluctuations sont attribuables au double rôle des actifs durables tels que les actifs immobiliers ; ils servent à la fois comme facteurs de production et comme garanties pour les prêts. Cette interaction est un mécanisme de transmission par lequel les effets des chocs économiques persistent, s'amplifient et se propagent (Kiyotaki et Moore, 1997). Ce mécanisme de transition est expliqué en se basant sur la figure 15 ci-après.

Supposons que l'offre agrégée du foncier soit fixe et qu'il existe deux types d'entreprises dans l'économie : les entreprises soumises à des contraintes de crédit (4) ayant un taux d'endettement élevé par rapport à la valeur de leurs garanties et les entreprises qui n'ont pas de contraintes de crédit. Dans ces conditions, Kiyotaki et Moore (1997) suggèrent qu'un choc temporaire de productivité au cours d'une période initiale réduit la valeur nette des entreprises soumises à des contraintes de crédit et amène ces entreprises à réduire leurs dépenses d'investissement, y compris l'acquisition d'actifs immobiliers. Ce choc de productivité cause une baisse de la valeur nette des entreprises soumises à des contraintes de financement, aggravant de plus ces contraintes (Kiyotaki et Moore, 1997).

Figure 15

Mécanisme de transition des chocs économiques vers les prix des actifs



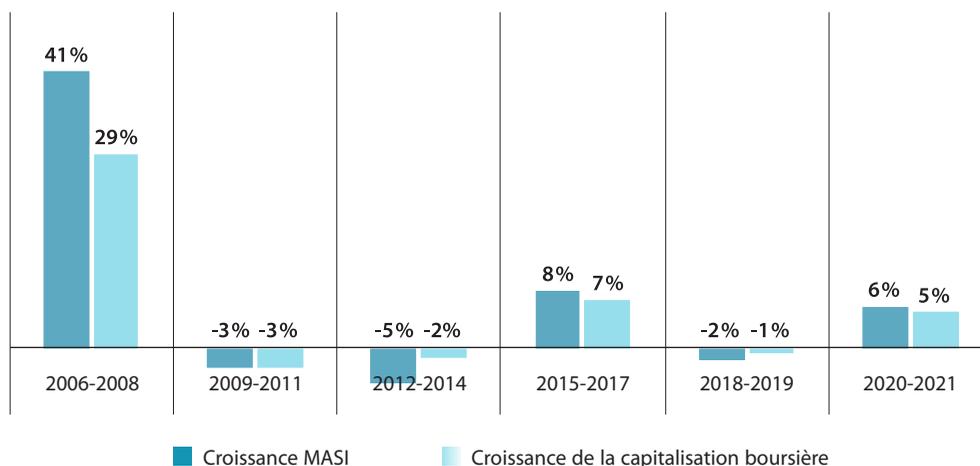
Source : Kiyotaki et Moore, 1997.

(4) Une contrainte de crédit est définie comme l'incapacité d'un agent économique à emprunter potentiellement parce que les prêteurs le perçoivent comme peu susceptible de rembourser leurs prêts sur la base de ses revenus futurs (Sawada, 2006).

En l'absence de données directes sur la valeur nette des entreprises, l'analyse de la capitalisation boursière est une approximation imparfaite mais utile. Dans ce sens, la figure 16 montre la baisse significative de la valeur nette des entreprises marocaines cotées à la bourse des valeurs. En particulier, la croissance de la capitalisation boursière a baissé d'une moyenne de 29% entre 2006 et 2008 à -3% entre 2009 et 2011. De plus, la rentabilité boursière de ces entreprises a connu une dynamique similaire.

Ces constats peuvent être expliqués comme suit. Après une baisse de leur valeur nette, les entreprises réduisent leur demande d'actifs immobiliers, ce qui affecte négativement les prix de ces actifs. Cette baisse des prix des actifs immobiliers est illustrée dans la figure 16 ci-après. En effet, poussé par les incitations données par les autorités publiques, l'indice des prix des actifs immobiliers s'est caractérisé par une tendance baissière avant la crise de 2008. Cette tendance s'est poursuivie après la crise, mais à un rythme moins prononcé.

Figure 16
Évolution du MASI et de la capitalisation boursière au Maroc
entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de la BVC.

Figure 8
Évolution des prix des actifs immobiliers au Maroc
entre 2006 et 2021



Source : Élaborée par nos soins sur la base des données de Bank Al-Maghrib.

Le modèle de Kiyotaki et Moore (1997) suggère que la baisse des prix des actifs et la chaîne d'événements qui l'ont précédée ne se limitent pas à la période initiale; le choc temporaire durant la période initiale réduit la demande des actifs immobiliers des entreprises soumises à des contraintes de financement non seulement pendant la période initiale mais également pendant les périodes suivantes. De ce fait, la baisse initiale des prix des actifs immobiliers a un impact significatif sur les entreprises soumises à des contraintes de financement. Ces entreprises subissent une perte en capital sur leurs actifs immobiliers, ce qui, en raison de l'effet de levier élevé, réduit considérablement leur valeur nette. En conséquence, les entreprises doivent procéder à des réductions encore plus importantes de leurs investissements dans les actifs immobiliers.

4. Conclusion

Le présent travail avait pour objectif d'examiner le ralentissement du crédit bancaire au secteur privé au Maroc entre 2006 et 2021. Pour y parvenir, nous avons analysé les faits stylisés relatifs aux déterminants potentiels de l'offre et de la demande du crédit bancaire, y compris le rôle du secteur immobilier.

L'analyse des faits stylisés de l'offre de crédit bancaire dans la première section de ce travail fait deux constats importants. Premièrement, l'augmentation du taux des créances en souffrance après la crise de 2008 et durant le reste de la période d'étude; ce constat reflète la détérioration de la qualité des emprunteurs tout au long de cette période. Deuxièmement, l'évolution des taux d'intérêt reflète une baisse de la différence entre le taux débiteur et le taux créditeur. Ces deux constats révèlent l'érosion potentielle des revenus de l'activité bancaire, ce qui est susceptible de pousser les banques à réduire la quantité du crédit octroyé. Cependant, au lieu d'augmenter le taux d'intérêt pour compenser l'augmentation du risque du crédit, les banques marocaines ont décalé la structure de leur portefeuille de crédits loin des emprunteurs risqués, vers des emprunteurs jugés plus sûrs.

En ce qui concerne les contraintes bilancielle (principalement la liquidité et les capitaux propres), l'analyse du bilan agrégé du secteur bancaire relève la dégradation du stock de liquidité et du capital du secteur bancaire au lendemain de la crise de 2008 et l'allègement progressif de ces contraintes à partir de 2012 pour la contrainte de capital et à partir de 2014 pour la contrainte de liquidité. Ces contraintes n'étaient pas affectées par la crise de Covid-19.

Du côté de la demande, notre analyse révèle une interaction entre la fuite des banques vers les emprunteurs sûrs et le mécanisme d'accélérateur financier. En effet, le choc macroéconomique au lendemain de la crise de 2008 a affecté l'offre et la demande du crédit bancaire simultanément. D'une part, la baisse de la croissance économique a causé une réduction des revenus et des dépenses de consommation et d'investissement. Conjuguée à l'allongement des maturités des crédits immobiliers, cette réduction des revenus a affecté négativement la capacité d'endettement et du remboursement des agents économiques privés. Cet effet a touché des emprunteurs risqués d'une manière disproportionnée. D'autre part, la baisse des revenus des emprunteurs a causé une augmentation des créances en souffrance, ce qui a poussé les banques à resserrer le crédit bancaire et à fuir vers les emprunteurs moins affectés par cette baisse des revenus. Par conséquent, la baisse de l'offre du crédit bancaire a réduit davantage l'accès des emprunteurs plus risqués au financement bancaire, aggravant ainsi leur situation financière et réduisant la demande de crédit bancaire.

Pour les entreprises, la baisse de la croissance économique s'est traduite par une baisse de leurs revenus et de la valeur nette de leurs actifs. Cette baisse affecte initialement leur capacité d'endettement (ils peuvent donner moins de garanties aux banques) et de remboursement (ils ont moins de revenus), réduisant ainsi la demande de biens immobiliers. Toutes choses étant égales par ailleurs, la baisse de la demande des biens immobiliers réduit les prix de ces derniers, ce qui réduit davantage la valeur nette des actifs des entreprises. L'interaction entre la valeur nette des entreprises et les prix des actifs

immobiliers cause un cercle vicieux qui amplifie l'impact des chocs de production sur la demande de crédit bancaire par les entreprises.

Notre analyse relève aussi le rôle croissant que joue le crédit immobilier dans la dynamique du crédit bancaire au secteur privé au Maroc. En effet, la période précédant la crise financière de 2008 a connu un essor de la croissance du crédit immobilier. Cette croissance est attribuée principalement à l'impact de la nouvelle politique de l'habitat, à la baisse du coût du financement du crédit immobilier et à l'augmentation de la demande extérieure de biens immobiliers. Conjuguée à une hausse graduelle des maturités des crédits en cours, l'essor du crédit immobilier aux ménages a fort probablement causé l'augmentation du taux d'endettement des ménages déjà endettés et la détérioration de leur capacité d'endettement, ce qui impacte négativement la demande solvable de crédit bancaire. La baisse de l'élasticité croissance-emploi durant la période d'étude suggère la réduction progressive des entrants solvables sur le marché du crédit.

Références

- BANK AL-MAGHRIB (2002), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2002*.
- BANK AL-MAGHRIB (2003), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2003*.
- BANK AL-MAGHRIB (2004), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2004*.
- BANK AL-MAGHRIB (2005), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2005*.
- BANK AL-MAGHRIB (2006), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2006*.
- BANK AL-MAGHRIB (2007), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2007*.
- BANK AL-MAGHRIB (2008), *Rapport annuel présenté à S.M. le Roi - Exercice 2008*.
- BANK AL-MAGHRIB (2018), *Méthodologie d'élaboration des statistiques monétaires*.
- BERNANKE B., GILCHRIST S. (1996), « The Financial Accelerator and the Flight to Quality », *The Review Of Economics and Statistics*, 78(1), 1-15.
- BERNANKE B., LOWN C.S., FRIEDMAN B.M. (1991), « The Credit Crunch », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 205-247.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISORS (1991), *Economic Report of the President*.
- DING W., DOMAÇ I., FERRI G. (1998), « Is There a Credit Crunch in East Asia ? », in *Policy Research Working Paper* (1959; Policy Research Working Paper Series).
- EFFINA D. (2011), *Marché immobilier résidentiel et investissements directs étrangers: cas du Maroc*, Université Mohammed V de Rabat.
- GUERMANE R., BAKRIM H. (2022), « Les déterminants du sous-emploi au Maroc », in *DEPF Policy Brief*. <https://www.finances.gov.ma/Publication/depf/2022/Les>.
- KIYOTAKI N., MOORE J. (1997a), « Credit Cycles », *Journal of Political Economy*, 105(2), 211-248. <https://doi.org/10.1086/262072>.
- KIYOTAKI N., MOORE J. (1997b), « Credit Cycles », *Journal of Political Economy*, 105(2), 211-248. <https://doi.org/10.1086/262072>.
- LANG W.W., NAKAMURA L.I. (1995), « "Flight to quality" in banking and economic activity », *Journal of Monetary Economics*, 36(1), 145-164. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(95\)01204-9](https://doi.org/10.1016/0304-3932(95)01204-9).
- PAZARBASIOGLU C. (1997), « A Credit Crunch? Finland in the Aftermath of the Banking Crisis », *Staff Papers - International Monetary Fund*, 44(3), 315. <https://doi.org/10.2307/3867562>.
- SAWADA Y. (2006), « Credit Constraints and Poverty Dynamics: Theory, Evidence, and Field Survey Strategy », in *Agricultural Production, Household Behavior, and Child Labor in Andhra Pradesh* (Joint Research Program Series). https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Reports/Jrp/pdf/135_2.pdf.
- WATANABE W. (2007), « Prudential regulation and the "credit crunch": Evidence from Japan », *Journal of Money: Credit and Banking*, 39(2-3), 639-665. <https://doi.org/10.1111/j.0022-2879.2007.00039.x>.

Presses économiques du Maroc

Statut juridique

Presses économiques du Maroc (PEM) est une structure éditoriale scientifique et à but non lucratif. Créée en 2009, sous le nom de Presses universitaires du Maroc (PUM) par l'Association marocaine de sciences économiques dont elle dépend sur le plan légal, elle prend en 2014 le nom de **Presses économiques du Maroc (PEM)**.

Objectifs

- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie scientifique d'édition, de publication et de diffusion du livre en sciences économiques.
- Editer des publications (ouvrages, revues, etc.) à « comité de lecture » dans le domaine de l'économie, de la gestion et du management.
- Offrir aux travaux académiques un cadre éditorial et de publication approprié correspondant aux normes scientifiques en vigueur au niveau international.
- Contribuer à la production du savoir économique et à la diffusion des résultats de la recherche universitaire au sein de la communauté des chercheurs, des enseignants et des étudiants.
- Favoriser la publication d'ouvrages de méthodologie, de vulgarisation de travaux scientifiques et d'essais destinés à un public large.

Adresse

Association marocaine de sciences économiques

Faculté des sciences économiques, juridiques et sociales
Boulevard des Nations Unies, Agdal, Rabat
BP 721, Rabat

Comité éditorial

- AKESBI Aazzedine
- EL MESLOUHI Fadoua
- HAFID Hicham
- LIOUAEDDINE Mariem
- MAFAMANE Driss
- NAJAB Amal
- RAOUF Radouane
- TAOUIL Rédouane

Comité de gestion

- AKODAD Safae
- EL HOUMAIADI Adil

Questions
d'économie marocaine
2023-2024

Introduction

Hafid Hicham, Raouf Radouane

Question 1

La stratégie nationale d'immigration et d'asile (SNIA) : quelle insertion économique des migrants subsahariens ?

Hicham Hafid

Question 2

Les équivoques de la notion de capital immatériel comme outil de pilotage de politiques publiques : le cas du Maroc

Abderrahmane El Arabi, Ghizlane Chouay

Question 3

Vers une vision cohérente de la formation et de la recherche en sciences économiques au Maroc

El Hadj Ezzahid, Radouane Raouf

Question 4

L'entrepreneuriat au Maroc : analyses, défis, enjeux et perspectives

Hicham Goumrhar, Lamyaa Riad, Hadbaa Hnaka

Question 5

Évaluation de l'impact du Programme de développement rural : atténuation des aléas climatiques et réduction de la pauvreté au Maroc

Mariem Liouaeddine, Hajar El-Fatouaki

Question 6

Normes prudentielles et performance bancaire au Maroc

Bendhaiba Khadija Malak

Question 7

Revenue management, price segmentation and competitive line up in the airline industry – case of RAM and TAP

Radouane Raouf, Abdeslam Essaadi

Question 8

Analyse des causes du ralentissement du crédit bancaire au secteur privé marocain entre 2006 et 2021

Ahmed Kchikeche, Driss Mafamane