

Francophonie

Actes de la

2e CONFERENCE INTERNATIONALE SUR LA FRANCOPHONIE ECONOMIQUE

Université de Montréal et du monde.

جامعة محمد الخامس بالرباط
Université Mohammed V de Rabat

L'entrepreneuriat et l'insertion professionnelle des jeunes et des femmes en Afrique francophone



RABAT - MAROC, DU 2 AU 4 MARS 2020

LIEU :
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Souissi, Université Mohammed V de Rabat



ISBN 978-2-9819303-0-9

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2020

Organisée par

Observatoire de la Francophonie économique
Université de Montréal et du monde.

En collaboration avec

جامعة محمد الخامس بالرباط
Université Mohammed V de Rabat

CIRPEC
Centre Interdisciplinaire de Recherche en Performance et Compétitivité
المركز متعدد التخصصات للبحث في حسن الأداء و التنافسية

Avec l'appui de

Projet COMPETENCES POUR L'EMPLOI AU SEIN DE LA FRANCOPHONIE. PARTENARIAT AU MAROC ET AU LIBAN

Université de Montréal

Affaires mondiales Canada | Global Affairs Canada

MERCI À NOS PARTENAIRES

Chaire Académique Lalla Meryem pour la Femme et l'Enfant

Royaume du Maroc
Ministère délégué auprès du Ministre des Affaires Etrangères, de la Coopération Africaine et des Marocains Résident à l'Etranger, chargé des Marocains Résidant à l'Etranger

Canada
Global Affairs Canada
Affaires mondiales Canada

Québec

Organisation internationale de la francophonie

AUF Agence universitaire de la Francophonie

ONFEJES
Conférence des ministres de la jeunesse et des sports de la Francophonie

TV5MONDE

Québec
Bureau Rabat

Liberté • Égalité • Fraternité
République Française

Wallonie - Bruxelles International.be
Délégation Québec

RNF
Réseau Normalisation et Francophonie

IDRC | CRDI
International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

lojiq
Les Offices jeunesse internationaux du Québec

ofqj
Office franco-québécois pour la jeunesse

Conseil supérieur de l'éducation
Québec

INSTITUT FRANÇAIS
Maroc

CPCAF
Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Francophones

ISO

Formation continue
Université de Montréal

MARITA GROUP
DEDICATED TO SMART AFRICA

CIAD
Centre des Initiatives Africaines pour le Développement

RESPONSABLES DE LA CONFÉRENCE

- Brahim BOUDARBAT, directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFE) et professeur titulaire à l'École des relations industrielles de l'Université de Montréal
- Omar HNICHE, professeur de l'Enseignement supérieur, Vice-Président de l'Université Mohammed V de Rabat chargé des Affaires Académiques et Estudiantines, et directeur du Centre Interdisciplinaire de Recherche en Performance et Compétitivité (CIRPEC)

COMITÉ ORGANISATEUR

- Jalila AIT SOUDANE, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – Agdal, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Salwa BAHYAOUI, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – Agdal, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Brahim BOUDARBAT, Professeur titulaire et Directeur de l'OFE, Université de Montréal, Québec
- Meryem CHIADMI, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – *Souissi*, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Omar HNICHE, Directeur du Centre Interdisciplinaire de Recherche en Performance et Compétitivité (CIRPEC), Université Mohammed V de Rabat, Maroc

COMITÉ SCIENTIFIQUE

- Akoété Ega AGBODJI, Doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion, Université de Lomé, Togo
- Jalila AIT SOUDANE, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – Agdal, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Salwa BAHYAOUI, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – Agdal, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Meryem CHIADMI, enseignante – chercheuse, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – Souissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- Anne Catherine FAYE, économiste principale, Groupe d'analyse – Montréal, Québec
- Karima GHAZOUANI, enseignante-chercheuse, FSJES-Salé et Directrice du Centre Universitaire de l'entrepreneuriat de l'Université Mohammed V de Rabat et de son Pôle d'accompagnement de l'étudiant pour l'Innovation et l'Entrepreneuriat SALEEM Rabat, Maroc
- Imen JAOUADI, enseignante – chercheuse, Institut Supérieur de Gestion de Bizerte (ISG Bizerte) – Université de Carthage, Tunisie
- Mohamed Ben Omar NDIAYE, Professeur d'économie et maître de conférences agrégé, Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD), Sénégal
- Joseph NKURUNZIZA, Professeur, School of Economics, Université du Rwanda, Rwanda
- Claude SUMATA, Doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion, Université Pédagogique Nationale de Kinshasa, République démocratique du Congo

PROGRAMME DE LA CONFÉRENCE [Cliquez ici]

NOTES AUX LECTEURS

Tous les articles publiés dans les actes des conférences et colloques de l'OFE sont disponibles en libre accès pour tous. Toutefois, ils sont protégés par le droit d'auteur et appartiennent à leurs auteurs originaux.

Les idées exprimées dans ces articles sont celles des auteurs et non celles de l'OFE ou de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs. Les textes ont fait l'objet d'un travail d'édition minimal.

Les articles présentés à la conférence, mais qui n'apparaissent pas dans les actes sont déjà publiés, sont en cours de publication dans une revue scientifique, ou ne sont pas prêts.

Pour citer un article :

Auteur(s). 2020. « Titre », dans Deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique "*L'entrepreneuriat et l'insertion professionnelle des jeunes et des femmes en Afrique francophone"* (Rabat, 2 – 4 mars 2020). Montréal : Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal, première–dernière pages.

TABLE DES MATIÈRES

1. Éducation et capital humain

"**Investissons-nous assez dans le capital humain des enfants d'aujourd'hui pour une éradication de la pauvreté de demain? Évidence des pays de l'Afrique au Sud du Sahara**", Benoît KFANDO, Doctorant, Université de Sherbrooke, Canada, et Dorothée BOCCANFUSO, Professeure, Université Mohamed VI Polytechnique, Ben Guérir, Maroc 1

"**Planification familiale et scolarisation des enfants dans le nord de la Côte d'Ivoire**", Ané Landry TANOH, Doctorant en Géographie de la population, Université Alassane Ouattara à Bouaké, Côte d'Ivoire, et Bi Tozan ZAH, Maître de Conférences, Université Alassane Ouattara à Bouaké, Côte d'Ivoire 19

"Analyse multivariée appliquée à l'étude de classements internationaux de l'enseignement supérieur et leur participation à la gestion universitaire", Marcelo RUIZ TOLEDO, Vice-recteur, Université Bernardo O'Higgins, Chili, et Claudio Ruff ESCOBAR, Recteur, Université Bernardo O'Higgins, Chili 34

"Analyse des déterminants des performances scolaires dans quelques pays de la zone MENA : le rôle des variables nationales", Abdelilah ABBAIA, Directeur, Département des Affaires Générales et de la Gouvernances, Ministère de l'Économie, des Finances et la Réforme de l'Administration, Maroc 52

"L'école ivoirienne : taux de réussite ou formation de qualité ?", Seydou OUATTARA, Doctorant, Université Alassane Ouattara de Bouaké, Côte d'Ivoire 70

"Les déterminants du rendement scolaire au Maroc : modélisations multiniveaux des données de l'enquête TIMSS 2011", Mustapha SNIHJI, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat, Abdellatif CHATRI, Enseignant chercheur, Université Mohammed V de Rabat, et Othman CHAHBI, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat 82

"Nouvel indice du capital humain (ICH) : analyse des disparités régionales au Maroc", Othman CHAHBI, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat, et Aziz RAGBI, Enseignant-Chercheur, Université Mohammed V de Rabat 98

"L'ingénieur à l'ère de la digitalisation", Wiame EL MOUFARRIJ, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, Zinab AALAOUI, Professeure chercheuse, Université Mohammed V de Rabat, et Mourad TAHA JANAN, Professeur chercheur, Université Mohammed V de Rabat 113

"Les effets des TIC sur les emplois et les qualifications professionnelles : le cas empirique des pays de l'UEMOA", Aimé Kocou DADEGNON, Doctorant, Université d'Abomey-Calavi, Bénin, et Charlemagne Babatoundé IGUE, Professeur, Université d'Abomey Calavi, Bénin 125

"La formation en alternance comme réponse à l'employabilité : la mesure des Soft Skills chez les techniciens de l'OFPPT", Hind MOUSTADRAF, Professeure, ESLSCA Business School, Rabat 140

"Observatoire des formations et de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés : vers une prise en compte de l'employabilité des diplômés des universités", Ousmane MARIKO, Enseignant chercheur, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali 155

2. Enseignement de l'entrepreneuriat

"Le rôle des universités dans le développement de l'entrepreneuriat : cas de l'Université Saint-Joseph de Beyrouth", Edmond CHIDIAC, Professeur, Université Saint-Joseph de Beyrouth, Liban 172

"L'approche par compétences, un modèle pédagogique efficace et efficient pour l'enseignement de l'entrepreneuriat", Sara YASSINE, Université Hassan II, Casablanca, Maroc, Nour Eddine JALLAL, Université Sidi Mohamed Ben Abdallah, Fès, Maroc 182

"Le rôle de la maison de l'entrepreneuriat dans la motivation des étudiants universitaires pour la création de petites et moyennes entreprises : l'Université de Ghardaïa en tant que modèle", Salima SRITI, Maître assistante, Université de Ghardaïa-Algérie, et Houari MAARADJ, Professeur, Université de Ghardaïa, Algérie 196

"La perception des compétences et des intentions entrepreneuriales développées à l'issue de la formation : cas des étudiants de l'Université Mohammed V de Rabat sur la période 2016-2019", Lalla Latifa ALAOUI, Imane GHAZLANE, El Houssain ELATIFE, et Badre Eddine CHEGRI, Professeurs-chercheurs, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 213

3. Insertion des jeunes sur le marché du travail

"Les déterminants macroéconomiques et institutionnels de la persistance du chômage au Maroc : une approche ARDL", Mohammed Aîmane BENATIA, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat, et Abdelghafour ACHOUAL, Professeur, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 230

"Inclusion économique et sociale des jeunes NEETs marocains : Étude exploratoire", Hasna MHARZI, Professeure, Université Hassan II de Casablanca, Maroc, et Khadija LOURIDI, Professeure, Université Hassan II de Casablanca, Maroc 244

"Le mode de recherche d'emploi influence-t-il l'insertion professionnelle des jeunes diplômés en Côte d'Ivoire ? Une analyse empirique par secteur d'activité", Pokou Edouard ABOU, Enseignant-Chercheur, Université Jean Lorougnon Guedé, Daloa, Côte d'Ivoire 261

"Les déterminants de la durée du chômage des lauréats de la formation professionnelle : un modèle à risques concurrents", Nawal ZAAJ, Chercheure, Instance Nationale d'Évaluation, Rabat, Maroc 270

"La Formation professionnelle pourrait-elle constituer une partie de la solution à la crise de l'emploi chez les jeunes d'Afrique au Sud du Sahara ?" Mariama Mary FALL, Doctorante, Université d'Ottawa, Canada 288

"Insertion professionnelle des jeunes lauréats au marché de travail et le rôle de la gouvernance universitaire", Khaoula DOBLI BENNANI, Doctorante, Université Hassan II Casablanca, Khalid AYAD, Doctorant, Université Hassan II Casablanca, et Mostafa ELHACHLOUFI, Professeur, Université Hassan II Casablanca 302

"L'insertion des diplômés en Guinée : processus et contraintes", Mamadou Gando BARRY, Professeur, Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry, Guinée 317

"Déterminants de l'employabilité des jeunes diplômés en France dans la région de Souss Massa", Adil AHARBIL, Doctorant, Université de Bordeaux, France, Badr ABOUFARASSE, Doctorant, Université de Bordeaux, France 333

"Transition des jeunes femmes et jeunes hommes de l'éducation-formation vers le marché du travail au Maroc : est ce que les femmes tirent profil de leur réussite scolaire ?" Elhassania SABRY, Doctorante en Démographie, Institut National de Statistique et d'Économie Appliquée de Rabat, Maroc 342

"L'entrepreneuriat, levier pour l'insertion professionnelle des diplômés universitaires au Maroc", Abdelhakim QACHAR, Enseignant-chercheur, Université Chouaïb Doukkali, El Jadida – Maroc, Driss MAFAMANE, Enseignant-chercheur, Université Mohamed V de Rabat – Maroc, et Dounia RABHI, Enseignante-chercheuse, Université Chouaïb Doukkali, El Jadida – Maroc 356

"La promotion de l'entrepreneuriat constitue-t-elle une solution à la problématique du chômage des jeunes en Afrique ?" ABDELLAOUI Yassine, Doctorant, Université Mohamed V de Rabat, Maroc 369

"La représentation du Tribunal Arbitral du Sport en Afrique francophone : une opportunité d'entrepreneuriat et d'insertion professionnelle", Mehdi OURAHOU, Avocat au Barreau de Tanger, Docteur en droit du sport de l'Université Mohammed V – Rabat, Maroc 384

4. Autonomisation économique des femmes

"Un entrepreneuriat féminin réussi : regards croisés sur la situation de femmes fortes en Afrique subsaharienne et en Haïti", Ndèye Marie FALL, Présidente, Conférence des organisations internationales non gouvernementales accréditées à la Francophonie (COING) et du Collectif pour la promotion du Patrimoine immatériel en Francophonie (CPPIF), Canada/Sénégal, et Kerline JOSEPH, Professeure associée à l'Institut des sciences, des technologies et des études avancées d'Haïti et membre du CPPIF, Canada/Haïti 399

"Effet du microcrédit sur la probabilité d'autonomisation des femmes en côte d'ivoire", Henri-Bérenger N'CHO N'CHO, Enseignant-Chercheur, Université Jean Lorougnon GUEDE de Daloa, Côte d'Ivoire 410

"Libérer l'entrepreneuriat des femmes en République Démocratique du Congo, particulièrement dans le domaine des sciences", Blanca LEWO NKONDI, Présidente de l'Association Femmes Ingénieures, Femmes Intégrées (2FI), Rép. dém. du Congo 422

"L'entrepreneuriat féminin et l'autonomisation économique des femmes commerçantes en Côte-d'Ivoire : une approche historique", Mathata Mireille Pulchérie-Laure OUATTARA, Doctorante, Université Félix Houphouët-Boigny d'Abidjan, Côte d'Ivoire 435

"Comment la femme répartit-elle son temps entre entrepreneuriat et travail domestique?" Samia EL FASSI, Doctorante, ENCGT, et Nora BENAHMED, Professeur chercheur, ENCGT, Maroc 448

"Les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin au Maroc : cas de la région Béni-Mellal Khénifra", Hajar KOBI HAJAR, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, et Mostafa OUKASSI, Professeur, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 456

"Facteurs clés de succès de l'entrepreneuriat féminin, « les coopératives Féminines »", Souad MERIMI, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, et Lekbira EL FADI, PA- École Supérieure de Technologie – Salé, Maroc 468

"Les déterminants du succès entrepreneurial des femmes : Cas du Sénégal", Safae ELOTMANI, Doctorante, Université Ibn Tofail de Kénitra, Maroc 476

"Gouvernance des organisations féminines : Quelques enseignements à partir de l'expérience de trois organisations faitières dans le delta du Saloum", Marie FALL, Professeure, Université du Québec à Chicoutimi, Mathilde GOUIN-BONENFANT, Université de Montréal, Edmée MBAYE, Maître – assistante, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, et Bénédicte Marie Louise ALY SÈNE, Université Cheikh Anta Diop de Dakar 494

"Les déterminants de succès de l'entrepreneuriat féminin au Maroc : Le rôle modérateur des politiques publiques et appui institutionnel", Majdouline HILALI, Doctorante, Université Ibn Tofail–Kénitra, Maroc, et Fatima-Zahra ACHOUR, Professeur, Université Ibn Tofail–Kénitra, Maroc 510

"Influence de l'intégration à l'entrepreneuriat social sur la place et les représentations sociales chez la jeune femme rurale marocaine", Fidae El HASSOUNI, Doctorante, Université Ibn Tofail-Kénitra, Maroc 525

"Impact d'une politique de protection sociale à orientation genre sur le marché du travail et la croissance économique au Sénégal", Mame Cheikh Anta SALL, Université Cheikh Anta DIOP de Dakar, Sénégal 543

"L'accès des femmes au microcrédit au cœur de changements socioéconomiques majeurs : Le cas du Sénégal", Ndeye Faty SARR, Enseignante, Université d'Auvergne à Clermont, France, et Marie FALL, Professeure, Université du Québec à Chicoutimi 560

5. Déterminants de l'entrepreneuriat chez les jeunes et les femmes

"Les facteurs expliquant la motivation de l'entrepreneuriat chez la femme marocaine selon le niveau d'études", Nassiba GOUSAID, Enseignante chercheuse, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc, et Amira QANQOM, Enseignante chercheuse vacataire, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc 567

"Étude microéconométrique sur les déterminants de l'entrepreneuriat à Mayotte : opportunité et/ou nécessité ?" Ibrahima NASSAY, Doctorant, Université de Rennes, France, et Eric MALIN, Professeur des universités, Université de Rennes, France 578

"Étude empirique sur les déterminants de l'intention de création d'entreprise dans le contexte universitaire marocain : Cas de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech", M'hamed ELMAYMOUNI, Doctorant, Université Chouaib Doukkali, El Jadida, Maroc, Driss ENNESRAOUI, Professeur, Université Chouaib Doukkali, El Jadida, Maroc, et Aomar IBOURK, Professeur, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc 596

"Les déterminants de l'arbitrage entre entrepreneuriat et salariat au Sénégal", Abou KANE, Professeur Agrégé, Université Cheikh Anta Diop (UCAD) - Dakar, Sénégal, Gnalenba ABLOUKA, Ingénieur Statisticien – Economiste, Amen Komlan DOGBE, Doctorant, UCAD 613

"Les politiques publiques et l'intention entrepreneuriale chez les jeunes au Maroc : quel impact sur l'insertion professionnelle ?" Salim MAALAOUI, Doctorant, Université Ibn Tofail - Kénitra, Maroc 633

"Analyse empirique des déterminants de l'intention entrepreneuriale des entrepreneurs sociaux au Maroc", Adil MGUERAMAN, Doctorant, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, et Manal EL ABBOUBI, Professeur, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 647

"Le chemin vers l'entrepreneuriat", Sara BEN YAKOUB, Doctorante, Faculté Polydisciplinaire Larache Maroc, et Hicham ACHELHI, Enseignant chercheur, Faculté Polydisciplinaire Larache Maroc 657

6. Écosystème entrepreneurial en Afrique francophone

"Les stratégies locales de financement et d'encadrement des jeunes créateurs d'entreprise : l'exemple de la Couveuse d'Entreprises pour la Promotion de l'Emploi par la Microentreprise (CEPEM) et le Fonds de Développement et de Solidarité Municipal (FODEM)", Gueye MOURADE DIEYE, Président de la CEPEM, Couveuse d'entreprise de la Ville de Dakar, et Aminata DIOP SAMB, Directrice Générale du Fonds de Développement et de solidarité Municipal de la Ville de Dakar, Sénégal 675

"L'accompagnement dans la création de l'entreprise : l'expérience d'incubateurs en Algérie : le cas de Cyberparc Sidi Abdellah", Zina ARABECHE, Professeure, Université Ahmed Zabana , Relizane, Algérie, Abdelmajid OUNIS, Professeur, Université M'hamed Bougara, Boumerdes, Algérie, et Djilali BENAOUALI, Doctorant, Université de Tlemcen, Algérie 684

"L'écosystème entrepreneurial marocain en faveur des jeunes entrepreneurs ou non ? Analyse descriptive", Zakariae EL ZAITOUNI, Doctorant chercheur à l'Université Mohamed V de Rabat et Université de la Rioja, Logroño, Espagne, et Amal Maaninou, Professeur à l'Université Mohamed V de Rabat 701

"Conditions cadre et activités entrepreneuriales : Une analyse par les données de panel dynamique pour un échantillon de la région MENA", Rabiaa ROMDHANE, Maître Assistante, Université de Monastir, Tunisie, et Islem KHEFACHA, Maître Assistant, Université de Monastir, Tunisie 717

"Compréhension de la problématique de l'emploi et de l'accompagnement des porteurs de projet d'auto-emploi en milieu contraint : Le contexte guinéen", Mamadou Saidou DIALLO, Doctorant, Université de Bretagne occidentale, Brest, France 737

"L'entrepreneuriat chez les jeunes diplômés, place des organismes financiers : Cas de la banque populaire d'Agadir", Amira QANQOM, Enseignante vacataire, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc, et Nassiba GOUSSAID, Enseignante-chercheuse, FSJES Ait melloul, Université Ibn Zohr Agadir, Maroc 751

"La loi sur le statut d'auto-entrepreneur au Maroc", Youness LAZRAK HASSOUNI, Docteur en Droit des Affaires, et Wissal CHARQI, Doctorante, Université Mohamed V-Souissi Rabat 763

"L'accompagnement de la TPE via l'approche Nucleus", Hafsa EL BASSIM, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, et Mina ELGRAINI, Professeure, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 771

7. Création et développement d'entreprises

"Atteindre le bas de la pyramide avec un modèle d'entreprise sociale : Le cas de l'ONG Entrepreneurs du Monde et de son entreprise sociale Nafa Naana au Burkina Faso", Constance DUMALANÈDE, Doctorante en Sciences de gestion, Université de Lyon, et Marielle Audrey PAYAUD, Professeur en Sciences de gestion, Université de Lyon, France 778

"Vers une meilleure compréhension de l'entrepreneuriat vert au Maroc", Hanan FALI, Professeure, Université Ibn Zohr, Maroc 795

"Parties prenantes et création de richesse dans les petites et moyennes entreprises : le cas de la France", Mamadou NDIONE, Enseignant-chercheur, Université de Bourgogne Franche Comté, France, et Diene Ousseynou DIOUF, Enseignant-chercheur, Université Assane Seck de Ziguinchor, Sénégal 804

"Envois de fonds des migrants et création d'entreprise : analyse de l'effet de seuil", Ruth Grâce MBANGO NGEA, Doctorante, École Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée, Abidjan, Côte-d'Ivoire, Issouf SOUMARE, Professeur, Université Laval, Canada, et Dramane COULIBALY, Professeur, Université de Paris Nanterre – France 817

"Franchise : Un tremplin pour le développement des entreprises marocaines", Mounia AMAZIAN, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, Jalila AIT SOUDANE, Professeure, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 832

"Le capital social et ses effets sur le développement des petites et moyennes entreprises congolaises", Mukirania KAHAMBU, Enseignante-Chercheuse, Université Catholique du Graben, Butembo, Rép. dém. du Congo 846

"La problématique de l'entrepreneuriat et de l'environnement des affaires des PME : esquisses de solutions", Moussa DIAGNE, Secrétaire général adjoint de l'Association sénégalaise d'évaluation (SenEval), Dakar (Sénégal) 865

"L'entrepreneuriat et le climat des affaires au Maroc", EL GHAZI Imane, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, et BAHYAOUI Salwa, Enseignante-chercheure, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 889

"Investissements directs étrangers entrants et entrepreneuriat local en Afrique subsaharienne", Ben Dhidhi L. MESSIEURS MOUKOKO, Doctorant, Université Marien Ngouabi, Congo 905

"Les déterminants du niveau de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics en Afrique", Cheick Alassane TRAORE, Doctorant, Université d'Ottawa, Canada 924

"Analyse économique de la gestion des déchets à Dakar : cas de la commune de Médina", Amira SGHAIER, Doctorante, Université de Tunis, Tunisie 940

8. Qualité de l'emploi

"Attentes professionnelles et conditions de travail : quelles préférences pour les nouvelles générations sur le marché du travail ?" Abdelhadi NAJI, Professeur, Université du Québec à Trois-Rivières, Canada, et Marie-Éve BÉDARD-CLOUTIER, Université du Québec à Trois-Rivières, Canada 952

"Emploi domestique en Afrique subsaharienne : entre vulnérabilité et stratégies de subsistance d'une catégorie professionnelle en pleine expansion", Valentin NGOUYAMSA, Enseignant-chercheur, Université de Dschang-Cameroun, et Trésor FOBASSO GUEDJO, Chercheur, Université de Dschang-Cameroun 963

"Les déterminants de l'emploi inadéquat au Maroc : Une approche micro-économétrique", Nouzha ZAOUJAL, Chercheure, Université Mohamed V de Rabat, Maroc, et Benaceur OUTTAJ, Professeur, Université Mohamed V de Rabat, Maroc 976

"L'industrie de l'intérim en Tunisie: un levier d'employabilité ou une porte de précarité des emplois?" Hanen B. SAID, Doctorante, Université de Montréal 991

"Insertion professionnelle des jeunes femmes : les déterminants de la qualité du travail dans 5 pays francophones", Mehdi LE PETIT-GUERIN, Doctorant, Université de Bordeaux, France 1002

"Inégalité de revenu salarial selon le genre au Sénégal : décomposition standard et décomposition le long de la distribution salariale", Mamaye THIONGANE, Université Cheikh Anta Diop, Dakar, Sénégal, et Abou KANE, Professeur Agrégé, Université Cheikh Anta Diop, Dakar, Sénégal 1020

"Formaliser l'informel en vue du bien-être des jeunes et des femmes de l'Afrique subsaharienne : Stratégie pour un entrepreneuriat efficace et efficient en RDC", Alphonse NKONGOLO MULAMI KAPWEKA, Professeur Associé, Université Officielle de Mbujimayi, Rép. dém. du Congo 1032

"La construction des nouvelles plateformes de commerce de proximité à Casablanca et insertion des marchands ambulants : le cas de Sidi Bernoussi", Mohamed LAGRARI, Doctorant, Université Mohamed V de Rabat, et Mounir ZOUITEN, Professeur, Université Mohamed V de Rabat 1043

9. Enjeux de la gestion des ressources humaines

"La modernisation de l'Administration Publique Marocaine : quelle place pour la fonction Ressources Humaines ?" Hakima BENZIRI, Doctorante, Université Mohamed V de Rabat, Maroc 1056

"Enjeux du transfert des modèles universels des pratiques de gestion du capital humain (GCH) vers les pays du sud : le cas du Sénégal", Mouna BAHI, Doctorante, Université du Québec À Trois Rivières, Canada, Jamal BEN MANSOUR, Professeur, Université du Québec à Trois Rivières, Canada, et Koita AWA, Conseillère en finance, Caisse Desjardins, Canada 1072

"La souffrance au travail. Le stress négatif : risque psychosocial majeur en entreprise", Siham CHIBANI, Professeur – chercheure, Université Internationale de Casablanca, et Hajar BENMAKHLOUF, Professeure – chercheure, Université Internationale de Casablanca 1086

"La protection de la santé et de la sécurité des travailleurs à la lumière du code du travail", Karima KARROUMY, Professeure habilitée, Université Chouaib Doukkali-El Jadida, Maroc, et Mourad TAHORI, Professeur, Université Chouaib Doukkali-El Jadida, Maroc 1101

"L'importance du secteur des infrastructures dans le développement du Maroc en l'occurrence le développement du Capital Humain", Fadoua OUALLAL, Doctorante, Université Mohammed V de Rabat, Maroc, Jalila AIT SOUDANE, Professeure, Université Mohammed V de Rabat, Maroc 1110

"De l'erreur humaine à la défaillance d'un système industriel", Laila KADMIRI, Doctorante, Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc, Hicham ACHELHI, Professeur, Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc, et Souad FILALI EL GHORFI, Professeure, Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc 1123

"Quel cadre théorique pour la compréhension des logiques d'acteurs de relations d'emploi en Afrique?" Komi Mawunam VIAGBO, Doctorant, Université de Montréal, Canada 1135

"Conciliation travail non salarié-famille et la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs au Maroc", Noufel GHIFFI, Professeur, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Fatima Ezzahra ZAID, Doctorante, Université Cadi Ayyad, Marrakech, et Zouhair ALLAL, Doctorant, Université Cadi Ayyad, Marrakech 1151

10. Monnaie et finances

"Test empirique sur l'efficacité des interventions des banques centrales sur le marché des changes : Une application aux banques centrales canadienne et suisse", Kwami Edem ABBUY, Doctorant, Université de Sherbrooke, Canada 1166

"Evaluation des effets de la politique monétaire sur le secteur réel en RD Congo : Une analyse empirique par la modélisation vectorielle autorégressive (VAR)", Joseph MOTO KOSARADE, Doctorant, Université Catholique du Congo, Rép. dém. du Congo 1177

"Étude économétrique de la détection des crises financières dans le système financier marocain", Latifa MOURCHID, Doctorante, Université Mohamed V de Rabat, Maroc 1192

"Le phénomène de pass-through de taux de change : Evidence empirique pour le Maroc et la Tunisie", Sabra KARCHI, Doctorante, Université de Sousse, Tunisie 1213

"Quels déterminants de la qualité du portefeuille de crédit des systèmes financiers décentralisés en société pour le financement des très petites entreprises: Cas de Baobab SA ?" Cheikh Mbacké DIOP, Enseignant chercheur, Université Alioune DIOP de Bambey, Sénégal, et Mouhamed El Bachir WADE, Enseignant chercheur, Université Cheikh Anta DIOP de Dakar, Sénégal 1227

"La performance financière du secteur public marocain : analyse critique des instruments de suivi et d'évaluation", Marouane BELHAMRA, Doctorant, Université Ibn Tofail, Kénitra Maroc, et Souad GUELZIM, Professeure, Université Ibn Tofail, Kénitra Maroc 1241

"Enjeux environnementaux au Maroc : La Finance Carbone au prisme du Management Responsable", Adil EL AMRI, Professeur, Ecole Supérieure de Technologie (EST) Sidi Bennour, Maroc, Rachid BOUTTI, Professeur, Université Ibnou Zohr, Agadir, Maroc, Florence RODHAIN, Professeure, Université de Montpellier, France, et Isabelle BOURDON, Professeure, Université de Montpellier, France 1256

"Financement bancaire du commerce extérieur des pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)", Soumaïla WONI, Doctorant, Université Ouaga II, Ouagadougou, Burkina Faso 1266

11. Commerce international, intégration régionale et croissance économique en Afrique francophone

"Potentiel de commerce et efficacité du commerce intra-africain: Application d'un modèle de gravité à frontière stochastique", Mariame BAKOUAN, Assistante à l'Université Norbert ZONGO, Koudougou, Burkina-Faso, Seyni DA, Doctorant, American University, Maryland, États-Unis 1279

"Les implications de l'adhésion du Maroc à la Communauté Économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) : Entre défis et perspectives communes" , Abdelhamid BOULAKSILI, Doctorant, UAE, Tanger, Maroc, Mhamed HAMICHE, Professeur, UAE, Tanger, Maroc, Yousra EL HAJEL, Doctorante, Université Mohamed V de Rabat, Maroc, et Abdenbi EL MARZOUKI Enseignant chercheur, Université Mohamed V de Rabat, Maroc 1299

"La dynamique des relations économiques entre la Chine et les pays francophones d'Afrique centrale : Les défis d'un partenariat gagnant-gagnant", Claude SUMATA, Professeur, Université Pédagogique Nationale, Rép. Dém. du Congo 1309

"Analyse du pouvoir de marché dans la commercialisation du coton en Afrique de l'Ouest : évidence au Togo et au Benin", Mezédom PANESSE, Université de Kara, Togo 1320

"Villes globales et internationalisation des entreprises, Proposition d'un cadre conceptuel : cas de Casablanca", Abdelhamid BENHMADE, Chercheur-Doctorant, Université d'Ottawa, Ottawa, Canada, et Philippe RÉGNIER, Professeur, Haute École Spécialisée de Suisse Occidentale (HES-SO), Suisse 1335

"Entrepreneuriat et insertion des pays africains dans le commerce mondial", ZOBO Claude Aline, Enseignante – chercheuse, Université de Yaoundé II – Soa, Cameroun 1353

"Écart de croissance entre la Chine et l'Afrique : le rôle du numérique", Joseph Pasky NGAMENI, Chargé de cours, Université de Dschang, Cameroun, Ludovic FEULEFACK KEMMANANG, Chargé de cours, Université de Dschang, Cameroun, et Sylvain Bertelet NGASSAM, Chargé de cours, Université de Dschang, Cameroun 1368

"Déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique", YANGOUBINGUI DIMANCHE Jonathan Silas, Assistant, Université de Bangui, Centrafrique 1385

"Pétrole et bien-être des ménages : cas des pays de l'Afrique subsaharienne", Khésia Carnella MOUSSAVOU BATEMI, Doctorante, Université OMAR BONGO de Libreville, Gabon, et Soulaimane LAGHZAOUI, Professeur, Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc 1396

"Causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité en Afrique", Alphonse Mané SAMBOU, Enseignant vacataire, Université Assane Seck de Ziguinchor, Sénégal, et Babacar NDIAYE, Enseignant-chercheur, Université Amadou Mahtar Mbow, Dakar, Sénégal 1410

"Impact des changements climatiques sur l'utilisation de terre et la production du riz : cas des pays de la CEDEAO", Mazignada Sika LIMAZIE, Doctorante, Université de Lomé, Togo 1422

12. Enjeux socio-économiques contemporains

"Impact de la prévention des maladies chroniques sur les dépenses de la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie en Tunisie à l'horizon 2025", Imen JAOUADI, Maitre assistante, Université de Carthage, Tunisie, Skander DHAOUADI, Étudiant, Université de Tunis, et Mohamed AYADI, Professeur, Université de Tunis 1438

"Impacts des transferts de fonds des migrants sur les dépenses de santé des ménages au Togo", Kokouvi Kunalè MAWUENA, Doctorant, Université de Lomé-Togo, et Mawussé Komlagan Nézan OKEY, Enseignant Chercheur, Université de Lomé-Togo 1450

"Institutions et santé en Afrique subsaharienne", BELLA NGADENA Marcellin Stéphane, Doctorant, Université de Yaoundé 2, Soa, Cameroun, NGOA TABI Henri, Maître de Conférences, Université de Yaoundé 2, Soa, Cameroun, et BOUTHAINA Fekih, Université de Jeddah 1466

"Réforme du Régime des rentes du Québec, vers un renforcement de l'équité intergénérationnelle?" Éliane RACINE, Doctorante, Université de Montréal, Canada 1480

"Évaluation de la viabilité financière de la caisse algérienne de retraite à l'horizon 2030", Djohra BELLILI, Doctorante, École nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, Algérie 1496

"Les avantages sociaux des politiques de développement au Maroc : Cas du RAMED", Marouane IKIRA, Doctorant, Université Hassan II-Casablanca, Maroc 1516

"Analyse multidimensionnelle des classes moyennes au Maroc", Fouzia DAOUDIM, Doctorante, Institut National de Statistique et d'Économie Appliquée – Rabat, Maroc 1527

"Agriculture urbaine, pauvreté et sécurité alimentaire : un portrait du Mali", Dorothée BOCCANFUSO, Professeure, Université Mohammed VI polytechnique – Maroc, et Marie-Eve YERGEAU, Économiste, Affaires Mondiales Canada 1542

"La dynamique non linéaire du prix des moutons aux Sénégal", Marie Ndeye Gnilane DIOUF, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal, et Pierre MENDY, Professeur, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal 1563

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INVESTISSONS-NOUS ASSEZ DANS LE CAPITAL HUMAIN DES ENFANTS D'AUJOURD'HUI POUR UNE ÉRADICATION DE LA PAUVRETÉ DE DEMAIN? ÉVIDENCE DES PAYS DE L'AFRIQUE AU SUD DU SAHARA

Benoit KAFANDO
Chercheur au GREDI, Doctorant
Université de Sherbrooke, Sherbrooke, Canada
benoit.kafando@usherbrooke.ca

Dorothée BOCCANFUSO
Professeure, Université Mohamed VI Polytechnique
Ben Guérir, Maroc
dorothee.boccanfuso@um6p.ma

RÉSUMÉ – Les faibles investissements dans la santé et dans l'éducation des enfants en Afrique au Sud du Sahara (ASS) expliquent en grande partie la persistance de la pauvreté dans cette région du monde. À travers un exercice de simulation, nous montrons que des investissements qui garantissent à chaque enfant d'aujourd'hui un accès illimité aux services de santé et à une éducation complète, permettront aux pays africains au sud du Sahara d'éradiquer l'extrême pauvreté à l'horizon 2050. Les résultats des simulations montrent que les différentes régions de l'ASS répondent différemment aux variations d'un même niveau du taux de capital humain. Pour le cas spécifique de l'Afrique de l'Ouest par exemple, des investissements qui permettent à la future génération de travailleurs d'être dotée d'un capital humain potentiel permettront d'éliminer l'extrême pauvreté avant l'échéance de 2030 fixée pour les Objectifs de développement Durable (ODD) alors qu'il faut attendre au moins 2060 pour obtenir ce résultat dans les pays de l'Afrique Australe.

Mots clés : Capital humain, Croissance économique, pauvreté.

Les idées et opinions exprimées dans ce texte n'engagent que leur(s) auteur(s) et ne représentent pas nécessairement celles de l'OFE ou de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité de ou des auteurs.

1. Introduction

Des investissements dans la santé et dans l'éducation des enfants d'aujourd'hui permettent aux pays de disposer plus tard d'un stock de capital humain suffisant afin de booster significativement le niveau de leur croissance économique (Kraay, 2018). D'un point de vue microéconomique, plusieurs études[1] montrent aussi l'importance des investissements dans l'éducation et dans la santé sur l'amélioration des conditions de vie des ménages ; les effets positifs de ces investissements étant mis en exergue à travers l'amélioration des niveaux de la productivité, du revenu du bien-être. Malgré ces retours importants, les pays de l'Afrique au Sud du Sahara (ASS) sous-investissent encore dans l'éducation et dans la santé de leurs enfants. Ces sous-investissements ont pour corollaire l'émergence dans le futur, d'une génération de travailleurs dotés d'un faible niveau de capital humain et donc d'un faible niveau de productivité. Cette problématique du sous-investissement dans l'éducation et dans la santé des enfants d'aujourd'hui au niveau des pays en développement (PED), est également mise en évidence dans les travaux de Collin et Weil (2018). Pour ces derniers, les dépenses consacrées à l'éducation sont très faibles si bien que les enfants de ces milieux persévèrent moins dans les études relativement à leurs pairs vivant dans les pays développés (PD). Par ailleurs, les enfants des PED ont en général un accès limité aux services de santé et à une bonne hygiène alimentaire, ce qui explique les taux élevés de retard de croissance relativement à ceux observés dans les PD.

Avec les réalités ci-dessus décrites, il est incontestable que les enfants des PED intégreront à l'âge adulte, l'effectif de la population active avec un faible niveau de capital humain. De toute évidence, le déficit de capital humain ne permet pas d'innover ou d'adopter plus rapidement les nouvelles technologies. L'absence d'innovation majeure et les faibles niveaux d'adoption technologique dans un pays sont de nature à affaiblir son degré de compétitivité surtout dans un monde en mutation rapide où les économies ont constamment besoin de plus de main-d'œuvre qualifiée pour améliorer le niveau de leur croissance économique. En d'autres mots, les faibles niveaux de compétitivité ne permettent pas à un pays de se spécialiser et de profiter des avantages qui découlent du commerce international. Comme conséquence, plusieurs pays du monde en développement et particulièrement ceux de l'ASS se trouvent être piégés dans la trappe à pauvreté.

Nous appuyant spécifiquement sur le cas de l'ASS, l'analyse comparée des statistiques sur les efforts d'investissement dans les ressources humaines, révèle un retard énorme de cette région sur les autres. Cet écart dans les efforts d'investissement peut être saisi à travers les différences observées dans les niveaux des indicateurs communément utilisés pour approximer le capital humain : l'éducation et la santé. En effet, dans la région de l'ASS, plus de la moitié des enfants de moins de cinq (5) ans n'a pas accès aux services de santé. L'inaccessibilité aux services de santé pour cette catégorie jeune de la population, explique les niveaux élevés de taux de mortalité dans la région de l'ASS par rapport à ceux observés dans le reste du monde (en 2016 le taux de mortalité infantile était estimé à 77 pour mille en moyenne pour les pays de l'ASS contre une moyenne de 43 pour mille pour les autres régions du monde). Par ailleurs, du nombre des enfants de moins de 5 ans, respectivement 25% et 33% présentent une insuffisance pondérale et un retard de croissance[2]. Les conséquences de ces deux fléaux sur le cycle de croissance des enfants étant naturellement le ralentissement des habiletés d'apprentissage et l'affaiblissement des capacités

[1] Voir par exemple Bloom et al. (2006), Abdulahi (2008), Awan et al. (2011) etc.
[2] Voir www.afro.who.int

physiques. En outre, parmi les enfants qui survivent depuis leur naissance jusqu'à l'âge de scolarisation, environ 50 millions n'ont pas accès à l'école et près de 60% parmi ceux qui sont inscrits, n'arrivent pas à atteindre un niveau minimum leur garantissant des habiletés de lecture et de compréhension[3]. Plus concrètement, l'analyse comparée des dépenses dans la formation du capital humain dans le monde en développement de l'ASS et dans celui développé de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale permet d'aboutir à une explication des écarts précédemment soulignés par les différences dans les efforts d'investissement dans l'éducation et dans la santé. En effet, les dépenses d'éducation et de santé en pourcentage du PIB sont respectivement de 5% et de 5,2% en moyenne pour l'ASS contre 5,3% et 10,7% pour le monde industrialisé[4]. S'appuyant sur ces taux et en les relativisant pour tenir compte des différences dans les niveaux des PIB de ces deux mondes, il apparaît clairement que les pays de l'ASS allouent de faibles montants dans la formation des ressources humaines. Ces faibles niveaux d'investissement justifieraient à leur tour, le retard de développement économique de ces pays si toutefois, nous nous inscrivons dans la logique des travaux de recherche (Lee et Mason, 2010; Kraay, 2018; Collin et Weil, 2018) qui stipulent que le capital humain figure parmi les principaux déterminants de la croissance économique.

Les faibles niveaux d'investissement dans la formation du capital humain conjugués avec les taux de natalité élevés sont entre autres des facteurs qui risquent de compromettre fondamentalement les capacités des pays de l'ASS à réduire significativement les niveaux de pauvreté dans le temps. En effet, l'analyse de la pyramide des âges permet de constater que la population africaine au sud du Sahara est dans sa majorité, très jeune avec environ 60% d'individus âgés de moins de 25. Du nombre des moins de 25 ans, environ 25% ont moins de 5 ans[5]. Ces pays présentent par ailleurs, les taux de fécondité les plus élevés au monde. En moyenne, ce taux est évalué à 4,8 enfants par femme (contre une moyenne de 2,4 à l'échelle mondiale), ce qui entraîne une poussée démographique de 2,6% par an[6]. Cette dynamique de la croissance démographique présage pour les prochaines décennies, une population africaine à prédominance jeune. Cependant, cette frange jeune de la population, dépendamment des investissements qu'elle reçoit aujourd'hui dans son éducation et dans sa santé sera demain un atout pour le développement économique ou un frein. Un désintérêt pour les investissements dans le capital humain des enfants d'aujourd'hui engendrera demain une génération de travailleurs dotés d'un faible niveau de productivité. De faibles niveaux de productivité par travailleur sont associées à de faibles revenus per capita. De faibles niveaux de revenu per capita augmentent inéluctablement les taux de pauvreté. Dans cette même optique, la Banque mondiale, dans ses analyses prospectives, souligne que des investissements insuffisants dans le capital humain des enfants d'aujourd'hui, conjugués avec la forte croissance démographique, conduiront les pays de l'ASS à abriter plus de 90% des pauvres de la planète d'ici à 2050[7]. Par contre, des investissements qui garantissent à chaque enfant d'aujourd'hui, un accès sans restriction aux services de santé et à une éducation de bonne qualité, permettront à ces pays africains au sud du Sahara de disposer dans le futur, d'une génération de travailleurs qualifiés capables d'influencer significativement les niveaux de la croissance

[3] Voir le site de la Voir le site de la Banque Mondiale : www.banquemondiale.org : Africa needs to invest much more in its people pour les statistiques

[4] Voir uis.unesco.org/fr

[5] Voir www.populationpyramid.net/fr/afrique/2018/

[6] Voir Banque Mondiale : www.banquemondiale.org : *Africa needs to invest much more in its people*

[7] www.banquemondiale.org : *Africa needs to invest much more in its people*

économique et partant le niveau de la pauvreté. De ce qui précède, une question intéressante qui mérite d'être analysée, sera de savoir comment la croissance économique et le taux de pauvreté dans les pays de l'ASS réagissent face à une situation où tous les travailleurs sont dotés d'un CHP. Cet article se fixe donc pour objectif de montrer qu'en assurant à ses enfants d'aujourd'hui, une éducation complète (des enfants qui bénéficient de 13 années d'éducation de bonne qualité avant leur 20ème anniversaire)[8] et en les maintenant en bonne santé (un accès sans restriction aux services de santé), les pays de l'ASS pourraient éradiquer l'extrême pauvreté grâce aux effets positifs du capital humain de la future génération de travailleurs sur le revenu. Afin d'atteindre cet objectif, nous nous appuyons sur les modèles de simulation de Collin et Weil (2018) pour analyser les effets d'un capital humain potentiel (CHP) défini pour la future génération de travailleurs sur la pauvreté. Cet indicateur varie entre 0 et 1 et est construit en empruntant la méthodologie de Kraay (2018). Une valeur égale à 1, représente la situation d'un pays où il n'y a pas de décès dans la population en âge de travailler (20-65 ans), ni de retard de croissance pendant le jeune âge et où tous les individus pendant leurs années de scolarisation, complètent l'enseignement secondaire avec un score de 625 au test harmonisé de qualité[9]. Une valeur 0 de cet indicateur correspond à une situation contraire à celle décrite précédemment. Des résultats obtenus à la suite des différentes simulations, il ressort qu'un investissement qui garantit une éducation et une santé complètes aux enfants d'aujourd'hui, permettra d'obtenir plus tard une génération de travailleurs dont le capital humain aura un impact significatif sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Dans la littérature connexe (Bloom et al., 2006; Cohen et Soto, 2007; Ludwig et al., 2012; Mussa, 2014; Maitra, 2016; Thorat et al., 2017), les effets du capital humain sur la productivité, les inégalités de revenu, la pauvreté, la croissance économique et le bien-être ont été analysés suivant une approche positive. Plus clairement, ces recherches ont permis d'évaluer les effets d'un capital humain déjà existant sur les indicateurs économiques précédemment évoqués. Cet article apporte une contribution à la littérature en abordant le sujet sous une approche normative c'est-à-dire qu'il s'appuie sur les données actuelles et mène ensuite une analyse des effets du capital humain de la future génération de travailleurs sur la dynamique de la croissance économique et de la pauvreté. Le reste de l'article est organisé comme suit. Dans la section 2, nous présentons le modèle théorique utilisé. La section 3 présente la stratégie de calibration. Nous discutons nos résultats à la section 4. La section 5 conclut l'article.

2. Modèle

2.1. Hypothèse de base du modèle

Nous utilisons un modèle dans lequel les individus sont supposés être altruistes envers leur descendance. Ils investissent par conséquent dans leur capital humain. Ces investissements font référence aux dépenses qui permettent aux enfants d'avoir un accès illimité aux services de santé et une éducation complète. Plus spécifiquement, dans ce modèle, nous supposons que chaque parent garantit à ses enfants, des investissements qui leur permettent de compléter treize (13) années d'éducation de bonne qualité avant leur 20ème anniversaire. Ces investissements doivent également permettre aux enfants de jouir d'une parfaite santé tout au long de leur cycle de croissance (i.e qu'ils ne doivent pas avoir de retard de croissance pendant l'enfance ni de décès

[8] Notre échantillon est composé de pays où les enfants commencent l'école primaire à l'âge de 6 ans. L'éducation primaire dure 6 ans et le secondaire 7 ans. Un enfant inscrit à l'école dans ces conditions devrait cumuler 13 années d'études à la fin du secondaire. L'étudiant complète à 19 ans et entre sur le marché du travail à partir de son 20ème anniversaire.

[9] Les 625 représentent le score le plus élevé au test harmonisé correspondant à une situation où l'éducation est d'une qualité parfaite.

pendant l'âge adulte). À partir de leur 20ème anniversaire, ils deviennent actifs et entrent sur le marché de l'emploi dotés d'un CHP. Dans notre stratégie de modélisation, nous procédons comme Collin et Weil (2018) et organisons la population active initiale en plusieurs cohortes. Les différentes cohortes sont regroupées en intervalles de temps espacés de 5 ans. Ainsi, nous avons les cohortes d'individus âgés de [20 ; 24], de [25 ; 29], de [30 ; 34],... et de [60 ; 64]. Nous calculons ensuite pour chaque cohorte, un indicateur de capital humain en fonction du niveau d'éducation atteint, de la qualité d'éducation reçue, du taux de survie à l'âge adulte et du taux de retard de croissance pendant l'enfance. Une fois le capital humain de chaque cohorte défini, nous introduisons une dynamique dans cette population active en supposant qu'au fil du temps les cohortes les plus âgées avec un faible niveau de capital humain sont progressivement remplacées par les cohortes de jeunes travailleurs dotés d'un CHP[10]. Les effets de ce CHP feront l'objet d'évaluation sur la croissance économique. Une extension du modèle permettra d'analyser les effets de ce CHP sur la dynamique de la pauvreté. Dans la simulation des résultats du modèle, nous considérons la période allant de 2015 à 2075. Étant donné que nous travaillons sur des intervalles organisés autour de 5 ans, nous posons t=0 pour 2015, t=1 pour 2020, t=2 pour 2025 etc. L'objectif de cette codification est de rendre plus simple l'écriture des expressions utilisées dans la suite des travaux. En plus des hypothèses ci-dessus formulées, nous considérons une fonction de production de type Cobb-Douglass qui utilise le capital physique (K) et le travail qualifié (HC) comme principaux inputs. Nous supposons également dans ce modèle, que les taux de croissance de la population et de la productivité globale des facteurs (PTF) sont exogènes et constants. En outre, la présente étude utilise des informations sur l'éducation qui sont hétérogènes d'un pays à l'autre. Pour des raisons d'harmonisation, nous construisons alors un échantillon homogène en retenant les pays qui ont sensiblement les mêmes profils académiques, c'est-à-dire ceux qui ont le même âge minimum de scolarisation pour les enfants, les mêmes durées pour l'enseignement primaire et secondaire. Plus concrètement, dans les pays de notre échantillon, les enfants commencent en général, l'école primaire dès l'âge de 6 ans et la complète avant leur 12ème anniversaire. Ils débutent le cursus secondaire à 12 ans pour le terminer à 19 ans. À leur 20ème anniversaire, ils entrent sur le marché du travail. Par ailleurs, dans le modèle utilisé, nous supposons que tous les individus obtiennent un emploi à la fin de leurs études secondaires et prennent leur retraite au début de leur 65ème année. La force de travail est donc constituée par des individus qui ont un âge compris entre 20 et 64. Dans ce modèle, nous ne prenons pas en compte les années d'éducation supplémentaires acquises au-delà du 20ème anniversaire. Nous ne considérons pas aussi les cas où les individus entrent sur le marché du travail avant 20 ans et aussi le cas de ceux qui le quittent avant l'âge de la retraite. Le modèle ne considérant pas les années d'études au-delà du secondaire, nous supposons tout comme Collin et Weil (2018) que les différences dans l'enseignement supérieur au niveau des pays, sont capturés par la productivité totale des facteurs. Dans la section qui suit, nous décrivons plus en détail les différents éléments qui entrent dans la construction du modèle.

2.2. Construction de l'indice du capital humain potentiel

L'indice de capital humain utilisé dans cet article est une version adaptée de celui construit par Kraay (2018), au contexte de certains pays de l'ASS. Il est défini à partir des informations sur

[10] L'objectif recherché est que les individus qui ont 20 ans puissent rentrer sur le marché de l'emploi avec un CHP. Dans notre approche, ceux qui ont déjà plus de 20 ans conservent leur niveau de capital humain puisque dans notre modèle, il n'y a pas de possibilité de retour aux études et aussi à cet âge les variations de la taille des individus (proxy utilisé pour la santé) sont très faibles.

l'éducation et sur la santé. Dans ce qui suit, nous décrivons plus en détail la construction de cet indice.

2.2.1. Capital humain provenant de l'éducation

Cette sous-composante de l'indice du capital humain total est construite sur la base des informations sur la quantité et la qualité de l'éducation. La quantité de l'éducation fait ici référence au nombre d'années d'éducation qu'un enfant né en ASS peut espérer compléter avant son 20ème anniversaire en supposant qu'il commence sa scolarité à 6 ans. La qualité de l'éducation quant à elle est définie à partir des scores obtenus aux tests harmonisés sur la qualité de l'éducation. Les informations sur la qualité de l'éducation sont obtenues à partir des travaux de Kraay (2018). Si des données existent pour déterminer plus facilement le nombre d'années d'éducation espéré (AEE) pour chaque cohorte, cela n'est pas le cas pour la qualité de l'éducation ; surtout dans le contexte des pays de l'ASS où ce type d'information est rarement disponible. Nous prenons cette problématique en compte, en considérant que pour une année donnée et dans un même pays, toutes les cohortes bénéficient d'une qualité identique pour leur éducation. Dans les calculs, nous définissons un benchmark correspond à niveau d'études de 13 années de scolarisation[11] et à un score de 625 au test harmonisé de qualité. Finalement, en combinant les composantes quantité et qualité de l'éducation, nous obtenons un indice de capital humain provenant de l'éducation qui est défini comme suit :

$$Sch_t = e^{\phi\left(AEE_t * \frac{STH_t}{625} - 13\right)} \qquad (1)$$

Où AEE est le nombre d'années d'éducation espéré. STH représente le score au test harmonisé de qualité. $\phi = 0{,}134$ représente le rendement estimé d'une année supplémentaire d'éducation dans les pays africains au sud du Sahara[12].

2.2.2. Capital humain provenant de la santé

Si le nombre d'années d'études atteint est largement utilisé dans la littérature pour définir le capital humain provenant de l'éducation, ce n'est pas le cas pour la santé où il n'y a pas d'indicateur unique. Afin d'obtenir un proxy plausible pour le capital humain provenant de la santé, nous procédons comme Kraay (2018) et construisons un indice sur la base du taux de retard de croissance et du taux de survie des adultes. L'indice résultant de cette approche permet de mesurer la variation du niveau de productivité des individus induite par la variation de la qualité de leur santé. Dans ce qui suit, nous expliquons plus en détail, comment ces deux facteurs (retard de croissance et survie à l'âge adulte) peuvent être utilisés pour estimer les effets de la santé sur la productivité. En effet, un large consensus dans la littérature permet de conclure qu'une amélioration de la qualité de la santé qui permet d'accroitre la taille de 1 centimètre entraîne une augmentation de la productivité de 3,4% (Well, 2007; Kraay, 2018). Reste maintenant à établir un lien entre la taille, le retard de croissance et la productivité d'une part et entre la taille, le taux de survie des adultes et la productivité d'autre part. Pour la première relation des évidences empiriques montrent qu'une amélioration de la santé qui réduit le retard de croissance de 10.2 points de pourcentage permet d'améliorer la productivité de 3.5%. S'attardant sur la deuxième

[11] Dans notre étude, nous supposons que les enfants commencent leur scolarisation directement à partir de l'enseignement primaire. Nous ne prenons donc pas en compte les informations relatives à l'enseignement préprimaire.

[12] Psacharopoulos (1994) pour les estimations des rendements de l'éducation dans les pays africains au sud du Sahara.

relation, nous notons qu'une amélioration de l'état de la santé qui conduit à une augmentation du taux de survie de 10 points de pourcentage augmente la taille de 1,9 centimètre ce qui correspond à une amélioration de la productivité des travailleurs de 1,9%*3,4%=6,5%[13]. Partant de ces résultats ces résultats, nous pouvons déduire qu'une réduction du retard de croissance des enfants de 1 point de pourcentage et une amélioration du taux de survie des adultes de 1 point de pourcentage entrainent respectivement une amélioration de la productivité de 0,35% et de 0,65%. Tout comme pour la qualité de l'éducation, nos données ne nous permettent pas de déterminer pour chaque cohorte, un indicateur spécifique de santé. Par conséquent, nous calculons un indice de santé pour chaque pays et attribuons pour une même année, le résultat à l'ensemble des cohortes. L'indice de capital humain provenant de la santé est défini par la formule suivante :

$$Hh_t = e^{\frac{[\gamma_{ASR}*(ASR_t-1)+\gamma_{stun}*(NSR_t-1)]}{2}} \quad (2)$$

Les paramètres $\gamma_{ASR} = 0{,}65$ et $\gamma_{stunding} = 0{,}35$ mesurent l'amélioration de la productivité associée respectivement à une amélioration du taux de survie des adultes de 1 point de pourcentage et une réduction du taux de retard de croissance des enfants de 1 point de pourcentage.

2.2.3. Indice de capital humain provenant simultanément de l'éducation et de la santé

Nous obtenons le capital humain total au temps t (HCt) en faisant le produit des deux sous composantes définies dans les sections 2.2.1 et 2.2.2 :

$$HC_t = e^{\phi\left[AEE_t*\frac{STH_t}{625}-13\right]} \times e^{\frac{[\gamma_{ASR}*(ASR_t-1)+\gamma_{stun}*(NSR_t-1)]}{2}} \quad (3)$$

En réarrangeant l'équation (3), nous obtenons l'expression suivante pour le HCt :

$$HC_t = e^{\left[\frac{\gamma_{ASR}*(ASR_t-1)+\gamma_{stun}*(NSR_t-1)}{2}\right]+\left[\phi\left[AEE_t*\frac{STH_t}{625}-13\right]\right]} \quad (4)$$

Dans la suite de cet article, nous établissons des relations entre cet indice de capital humain et certaines grandeurs macroéconomiques telles que la productivité, le revenu et la pauvreté. Cet exercice nous permettra d'analyser sur le moyen et sur le long terme, la réaction de ces grandeurs macroéconomiques face aux différents changements du HC_t.

2.3. Relation entre capital humain, productivité, revenu et pauvreté

Dans cette section, nous établissons des relations entre le capital humain et les variables économiques telles que la productivité, le revenu et la pauvreté. Pour ce faire, nous définissons dans un premier temps, chaque variable. Nous nous appuyons ensuite sur les différentes définitions pour établir les relations souhaitées.

[13] Voir Well (2007) et Kraay (2018) pour ces évidences empiriques.

2.3.1. Définition des variables d'intérêt

Tout d'abord, nous commençons notre analyse en définissant la population en âge de travailler[14]. À cette fin, désignons par $(P_{\alpha,t})$le nombre d'individus dans chaque cohorte ou groupe d'âge α (α=20, 25, 30, etc.) au temps t[15]. La population en âge de travailler (W_t) se définit comme suit :

$$W_t = \sum_{\alpha=20}^{60} P_{\alpha,t} \qquad (5)$$

La fraction de la population en âge de travailler $(\overline{W}_t)$ dans la population totale $\sum_0^+ P_t$ s'obtient à partir de l'expression ci-dessous :

$$\overline{W}_t = \frac{W_t}{\sum_0^+ P_t} \qquad (6)$$

Le capital humain par travailleur au temps t (HC_W_t) est défini en rapportant la somme du produit du capital humain spécifique à chaque groupe d'âge $(HC_{\alpha,t})$ par sa taille $(P_{\alpha,t})$ à la population en âge de travailler (W_t) :

$$HC_W_t = \frac{\left(\sum_{\alpha=20}^{60} P_{\alpha,t} \times HC_{\alpha,t}\right)}{W_t} \qquad (7)$$

S'appuyant sur les expressions (5) et (6), nous pouvons successivement déduire le PIB par travailleur PIB_W_t et le PIB per capita (PIB_capita_t):

$$PIB_W_t = \frac{PIB_t}{W_t} \qquad (8)$$

$$PIB_capita_t = \overline{W}_t \times PIB_W_t \qquad (9)$$

L'expression du capital physique par travailleur (K_{W_t}) est définie à partir du rapport entre le stock de capital physique (K_t) et la population en âge de travailler (W_t) :

$$K_W_t = \frac{K_t}{W_t} \qquad (10)$$

1.1.1. Relation entre capital humain, productivité et revenu.

Comme mentionné dans la section 2.1, nous supposons que la production nationale est réalisée à partir d'une technologie Cobb-Douglas qui utilise essentiellement deux inputs : le capital physique et le travail qualifié. En réécrivant cette fonction Cobb-Douglas avec les expressions précédemment définies, nous aurons :

---

[14] Nous ne prenons pas en compte l'âge officiel de 15 ans défini par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) car selon notre hypothèse de travail, les individus restent à l'école jusqu'à l'âge de 19 et ce n'est qu'à partir de leur 20è anniversaire qu'ils entrent sur le marché du travail.

[15] Étant donné que les individus sont répartis dans des groupes organisés en intervalles de 5 ans, nous indiçons chaque groupe par la valeur des bornes inférieures. Par exemple, pour α = 20, 25, 30, etc, P20,0 représente les individus âgés entre 20 et 24 en 2015 et P25,0, ceux âgés entre 25 et et 29 en 2015 etc.

$$PIB_W_t = A_t\,(K_W_t)^{\alpha}\,(HC_W_t)^{1-\alpha} \qquad (11)$$

De l'expression (11), nous pouvons déduire celle de la PTF (A_t). La PTF sera utilisée dans cette étude pour approximer la productivité. Elle s'écrit comme suit :

$$A_t = \frac{PIB_W_t}{(K_W_t)^{\alpha}\,(HC_W_t)^{1-\alpha}} \qquad (12)$$

1.1.2. Relation entre capital humain et pauvreté

Dans ce qui suit, nous établissons une relation entre la pauvreté et le capital humain en utilisant le canal du PIB per capita. De façon concrète, nous définissons d'abord, une relation entre le taux de pauvreté et le PIB per capita. Nous nous appuyons ensuite, sur la relation déjà établie à la section 2.3.2 entre le PIB par travailleur et le capital humain pour établir une relation entre le capital humain et la pauvreté. Afin d'atteindre cet objectif, nous supposons que les revenus des ménages suivent une distribution log-normale de moyenne μ et d'écart-type σ. En appelant P le seuil de pauvreté et en désignant par Θ, une fonction distributive cumulative ; le taux de pauvreté au temps t peut s'écrire comme suit :

$$Po_t = \Theta\left(\frac{ln\left(\tilde{P}\right) - \mu_t}{\sigma}\right) \qquad (13)$$

Dans l'équation (13), nous avons besoin de connaitre les expressions de μ et de σ afin de pouvoir établir une relation entre le taux de pauvreté et le PIB per capita. Pour ce faire, nous déterminons d'abord l'expression de l'écart-type (σ) en nous appuyant sur la définition de l'indice de Gini. Dans cette démarche, nous supposons que la valeur de cet indice est constante dans le temps au regard de l'hypothèse d'invariance dans la distribution des revenus que nous formulons. Sous cette hypothèse, l'indice de Gini prend la forme suivante :

$$Gini_0 = Gini_1 = ...Gini_t = 2 \times \Theta\left(\frac{\sigma}{2^{\frac{1}{2}}}\right) - 1 \qquad (14)$$

De l'équation (14), nous pouvons déduire plus facilement l'expression de σ:

$$\sigma = \Theta^{-1}\left(\frac{Gini_0 + 1}{2}\right)(2)^{\frac{1}{2}} \qquad (15)$$

Dans les lignes qui suivent, nous déterminons maintenant l'expression de μ. Nous supposons à cet effet, que la moyenne arithmétique des revenus des ménages évolue dans les mêmes proportions que le PIB per capita. En appelant ψ_t cette moyenne nous pouvons écrire :

$$\frac{\psi_t}{\psi_0} = \frac{PIB_capita_t}{PIB_capita_0} \qquad (16)$$

En s'appuyant sur les propriétés de la loi log-normale, ψ_t et ψ_0 peuvent respectivement être écrits comme suit :

$$\psi_t = e^{\left(\mu_t + \frac{\sigma^2}{2}\right)} \quad (17)$$

$$\psi_0 = e^{\left(\mu_0 + \frac{\sigma^2}{2}\right)} \quad (18)$$

En prenant le log des expressions (17) et (18) et en utilisant l'équation (16), nous obtenons après arrangement la forme fonctionnelle suivante :

$$\mu_t = \mu_0 + ln\left(\frac{PIB_capita_t}{PIB_capita_0}\right) \quad (19)$$

Dans l'équation (19), μ_0 est obtenu en utilisant l'expression de $P0_0$ (le taux de pauvreté de l'année de base). Posons :

$Po_0 = \Theta\left(\frac{ln(\tilde{P}) - \mu_0}{\sigma}\right)$.

Alors on pourra écrire μ_0 comme suit :

$\mu_0 = ln\left(\tilde{P}\right) - \sigma\Theta^{-1}\left(Po_0\right)$

Après avoir déterminé l'expression de μ_t, nous pouvons réécrire l'expression du taux de pauvreté comme suit :

$$Po_t = \Theta\left[\Theta^{-1}\left(Po_0 - \left(\frac{1}{\sigma}\right) ln\left(\frac{PIB_capita_t}{PIB_capita_0}\right)\right)\right] \quad (20)$$

En substituant finalement _ par son expression dans l'équation 20 nous obtenons :

$$Po_t = \Theta\left[\Theta^{-1}\left(Po_0 - \left(\frac{1}{\Theta^{-1}\left(\frac{Gini_0+1}{2}\right)(2)^{\frac{1}{2}}}\right) ln\left(\frac{PIB_capita_t}{PIB_capita_0}\right)\right)\right] \quad (21)$$

3. Calibration

3.1. Description des données

Dans cette étude, les données sur l'éducation sont tirées de la base de Barro et Lee (2013), de Institute for Health Metrics and Evaluation (IHME, 2015), des travaux de Kraay (2018) et, de Collin et Weil (2018). Les données sur le taux de survie des adultes proviennent de la base United

nations population division (UNDP) et celles sur le retard de croissance, de la base Joint child malnutrition estimates (JME). Les données sur le PIB, les inégalités de revenu et la pauvreté sont obtenues respectivement à partir de la Penn World Table (PWT9.1) et de la World Development Indicators (WDI). Les différentes simulations sont effectuées en utilisant les informations disponibles. Dans l'éventualité où les informations manquent pour ces dates, nous retenons les données des dates les plus proches. Nous calibrons notre modèle sur les économies africaines au

sud du Sahara. Les paramètres utilisés pour la calibration du modèle ainsi que leur valeur sont décrits dans le tableau ci-dessous :

TABLE 1 – Calibration

Description	Paramètre	Valeur	Source
Part du capital dans la production	α	0,33	Collin et Weil (2018)
Taux de croissance de la productivité	$\mathcal{G}$	0,013	Collin et Weil (2018)
Dépréciation du capital	δ	0,05	Collin et Weil (2018)
Rendement de l'éducation	ϕ	0,134	Psacharopoulos (1994)
Rendement de l'amélioration de la taille	κ	0,034	Well (2007)/Kraay (2018)
Réponse de la taille au taux de l'ASR	τ_{ASR}	19,2	Well (2007)/Kraay (2018)
Réponse de la taille au taux de stunding	$\tau_{stunding}$	10,2	Well (2007)/Kraay (2018)
Rendement de l'amélioration de l'ASR	γ_{ASR}	0,65	Well (2007)/Kraay (2018)
Rendement de l'amélioration de la stunding	$\gamma_{stunting}$	0,035	Well (2007)/Kraay (2018)
Nombre d'année d'éduc. max	AEE	13	WDI
Nombre d'année d'éduc. max ajusté	AEE_{adj}	13	-
Qualité de l'éducation (Max)	STH	625	Kraay (2018)
Durée du primaire (année)	-	6	WDI
Durée du secondaire (année)	-	7	WDI
Age de scolarisation	-	6	WDI/UNESCO

ASR correspond au taux de survie à l'âge adulte et Stunding représente le taux de retard de croissance.

3.2. Simulation des scénarios

Nous construisons trois (3) scénarios basés sur les variations du niveau de l'indice de capital humain construit à la section 2.2.3. Ces scénarios seront utilisés pour analyser l'évolution du niveau de la croissance économique et de la pauvreté aussi bien dans l'ensemble des pays de l'ASS que dans les pays de deux de ses régions (Afrique de l'Ouest et Afrique Australe). Ce choix nous permettra de contraster les résultats obtenus dans les différentes situations et de formuler par la suite des recommandations appropriées à chaque cas. Dans les trois scénarios présentés ci-dessous, nous faisons varier l'indicateur de capital humain pour répondre à des chocs positifs d'amplitudes différentes.

3.2.1. Scénario 1 : Choc positif correspondant à une variation au 50ème percentile

Nous supposons dans ce premier scénario que tous les pays connaissent une variation du niveau de leur capital humain d'un taux identique à celui enregistré par le pays médian de l'échantillon sur la période allant de 2005 à 2015. Le tableau 1 présente les résultats des variations des différentes composantes de l'indice du capital humain défini à la section 2.2. La colonne (1) présente les taux de changement au 50ème percentile calculés sur une décennie pour chaque composante alors que la colonne (2) présente les statistiques du pays médian pour l'année 2015. Dans la suite de l'exercice, nous déterminons un taux de croissance agrégé afin d'analyser la dynamique future du capital humain total. Plus spécifiquement, nous nous intéresserons aux effets du taux défini sur la période 2005-2015 sur la réduction de l'écart entre la valeur de l'indice de capital humain calculée pour la cohorte des 20-24 ans au temps t=0 et sa valeur théorique maximale (1.0)[16]. Pour ce faire, désignons par $\emptyset_t$, la fraction dans l'écart entre la valeur initiale

[16] La simulation porte sur le capital humain des individus de la cohorte [20-24] car nous désirons que ces individus arrivent sur le marché de l'emploi avec un capital humain potentiel.

du capital humain à t = 0 et son niveau maximum atteint au cours de l'année t. Une valeur nulle de $\emptyset_t$ signifie que le pays n'a pas connu d'amélioration dans son niveau de capital humain depuis la période de base et une valeur égale à 1 correspond à la situation où le pays a atteint le niveau théorique maximal. La dynamique du capital humain de la future génération de travailleurs dans chaque pays peut être modélisée de la façon suivante :

$$HC_{20,t} = 1 - \emptyset_t \times [1 - HC_{20,0}] \qquad (26)$$

Dans l'éventualité où le pays avec les valeurs médianes de 2015 (colonne 2) expérimente le taux de croissance médian obtenu pour la période 2005-2015 alors ce pays réduirait chaque année le gap entre le niveau actuel de son capital humain et le niveau théorique maximal de 1.0 de 0,875%. Ce résultat équivaut à une réduction de 3,5% tous les 5 ans.

TABLE 2 – Changement de la valeur du capital humain au $50^{ème}$ percentile

	Variation 2005–2015	**Valeur médiane 2015**	
		Médiane	Std. Dev.
Nbre d'années d'éducation esp.	**1.228**	**8.176**	1.94
Absence. retard croissance	**0.096**	**0.687**	0.09
Tx. survie âge adulte	**0.056**	**0.739**	0.07

Les données sur la qualité n'étant pas disponibles pour les deux périodes (2005 et 2015), nous n'avons pas pu produire les statistiques relatives à cette variable. Dans la suite de nos travaux, nous empruntons les valeurs calculées par Kraay (2018) et Collin et Weil (2018).

3.2.2. Scénario 2 : Choc positif correspondant à une variation au 75ème percentile

Le scénario 2 utilise la même méthodologie que le scénario 1. À la différence du scénario 1, le scénario 2 considère un changement dans les composantes du capital humain au 75ème percentile. Les résultats sont résumés dans le tableau 2 ci-dessous. Si le pays classé au 75ème percentile en 2015 (colonne 2) expérimente le même niveau de croissance dans son taux que celui obtenu au 75ème percentile sur la période 2005-2015 alors ce pays réduirait chaque année le gap entre son niveau actuel de capital humain et le niveau théorique maximal de 1.0 de 1,07%. Ce résultat équivaut à une réduction de 4,3% tous les 5 ans.

TABLE 3 – Changement de la valeur du capital humain au $75^{ème}$ percentile

	Variation 2005–2015	Valeur médiane 2015	
		Médiane	Std. Dev.
Nbre d'années d'éducation esp.	**1.974**	**9.324**	1.94
Absence. retard croissance	**0.120**	**0.729**	0.09
Tx. survie âge adulte	**0.129**	**0.761**	0.07

Les données sur la qualité n'étant pas disponibles pour les deux périodes (2005 et 2015), nous n'avons pas pu produire les statistiques relatives à cette variable. Dans la suite de nos travaux, nous empruntons les valeurs calculées par Kraay (2018) et Collin et Weil (2018).

3.2.3. Scénario 3 : Maximum théorique de 1.0

Dans le scénario 3, nous supposons un changement dans le capital humain qui permet à la cohorte de jeunes travailleurs de disposer immédiatement du niveau théorique maximal de 1.0 (CHP). En d'autres mots, dans ce scénario, nous considérons un choc positif qui permet à l'ensemble des jeunes de rentrer sur le marché de travail dotés d'un capital humain potentiel c'est dire dotés d'un niveau de capital humain défini sur la base d'une éducation et d'une santé complètes.

3.3. Prédiction des variables d'intérêt

Dans notre approche de simulation, en plus de la connaissance des sentiers futurs du capital humain, ceux de la productivité, du PIB et du capital physique sont aussi nécessaires. Pour ce faire, nous commençons d'abord par prédire la productivité future. Nous supposons dans ce cas que la productivité croit à un taux ($\mathcal{G}$) exogène et maintenu identique dans les scénarios décrits précédemment. En définissant par A_0, le niveau de productivité de l'année de base, le sentier de productivité peut s'écrire comme suit :

$$A_t = A_0 (1 + \mathcal{G})^{5t} \qquad (27)$$

G correspond au taux de croissance de la productivité[17]. Une fois le sentier de productivité défini, nous déterminons celui du capital physique à partir de la loi de motion du capital. Cette loi s'énonce comme suit :

$$K_W_{t+1} = \frac{W_t}{W_{t+1}} \left[K_W_t + \left(5 Inv_0 A_t \left(K_W_t \right)^{\beta} \left(HC_W_t \right)^{1-\beta} \right) - \delta K_W_t \right] \qquad (28)$$

Dans l'expression ci-dessus nous supposons que le taux de dépréciation du capital sigma= 0,02. Nous approximons la valeur de Inv_0 avec la formation brute du capital fixe exprimée en pourcentage du PIB. Cette valeur est déterminée à partir des données de la Banque Mondiale sur la période 2005-2015. Comme pour le cas du taux de croissance de la productivité, nous

[17] La valeur de $\mathcal{G}$ est calibrée à partir des prévisions de la Banque Mondiale sur l'horizon 2030 et est égale à 0.13. Nous utilisons cette valeur et la maintenons inchanger tout comme Collin et Weil (2018), dans toutes nos projections.

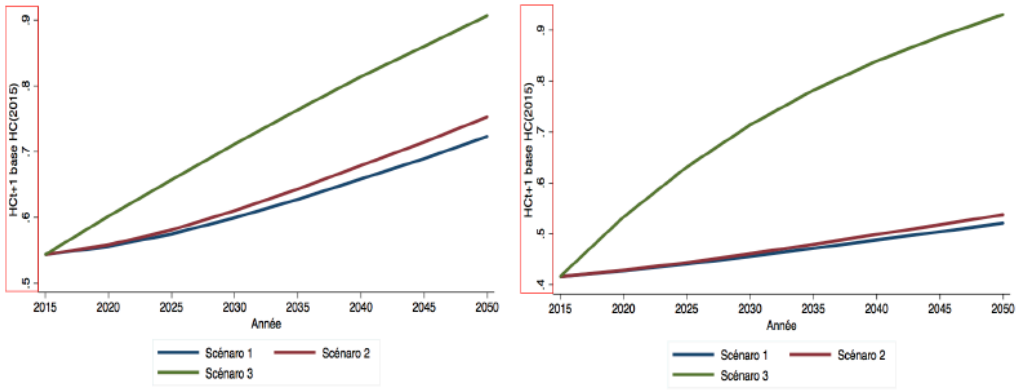
maintenant Inv_0 constant pour tous les scénarios. Une fois le sentier de croissance du PIB défini, nous pouvons déduire plus facilement la dynamique de la pauvreté en partant de l'équation (21).

4. Discussion des résultats

4.1. Dynamique du capital humain à l'horizon 2050

La figure ci-dessous présente les dynamiques du capital humain par travailleur pour le monde (1) et pour les pays de l'ASS (2). Les 3 scénarios décrits précédemment sont illustrés dans chaque graphique. Trois points méritent une attention particulière. Le niveau initial du capital humain est plus faible dans les pays de l'ASS (environ 0,41) comparativement à celui relever à l'échelle de l'ensemble des pays du monde (environ 0,55). Aussi, sur les trois scénarios nous remarquons une convergence plus rapide vers le niveau maximal théorique de 1.0 au niveau mondial qu'au niveau des pays africains au sud du Sahara. Cependant, le capital humain dans aucune des situations ne converge véritablement vers 1.0. Cette situation s'expliquerait par le fait que même si la jeune cohorte âgée entre 20 et 24 ans arrive sur le marché du travail avec un capital humain potentiel, le départ de la vieille cohorte (dotée d'un faible niveau de capital humain) à la retraite est lent. Par conséquent, la présence de ces deux générations avec des dotations différentes freine la convergence immédiate du capital humain vers son niveau maximum.

FIGURE 1 – Simulation de la dynamique du capital humain : Monde vs ASS (2050)

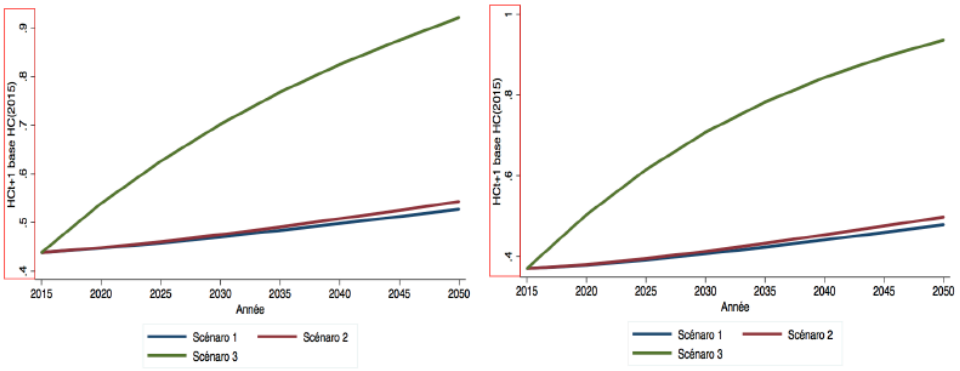


(1) Cas du monde (2) Cas de l'ASS

Source : Construit par l'auteur

En nous attardant sur le cas spécifique des régions de l'Afrique de l'Ouest (II) et de l'Afrique Australe (III)) tel qu'illustré sur la figure 2, nous relevons une convergence plus rapide du capital humain dans les pays de l'Afrique de l'Ouest vers son niveau maximum relativement à celle constatée dans les pays de l'Afrique Australe même si le niveau initial du capital humain est plus élevé dans la région de l'Afrique Australe (0,42 contre moins de 0,3 pour l'Afrique de l'Ouest). Il faut cependant, attendre jusqu'en 2060 comme le montre la figure 3 pour que le capital humain des travailleurs puisse converger vers son niveau maximum théorique de 1.0.

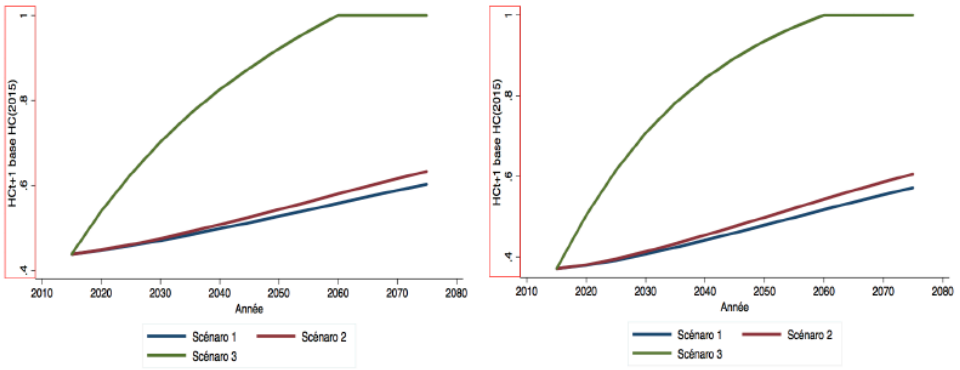
FIGURE 2 – Simulation de la dynamique du capital humain : Monde vs ASS (2050)



(1) Cas de l'Afrique Australe (2) Cas de l'Afrique de l'Ouest

Source : Construit par l'auteur

FIGURE 3 – Simulation de la dynamique du capital humain : Monde vs ASS (2075)



(1) Cas de l'Afrique Australe (2) Cas de l'Afrique de l'Ouest

Source : Construit par l'auteur

4.2. Relation Capital humain, croissance économique et pauvreté

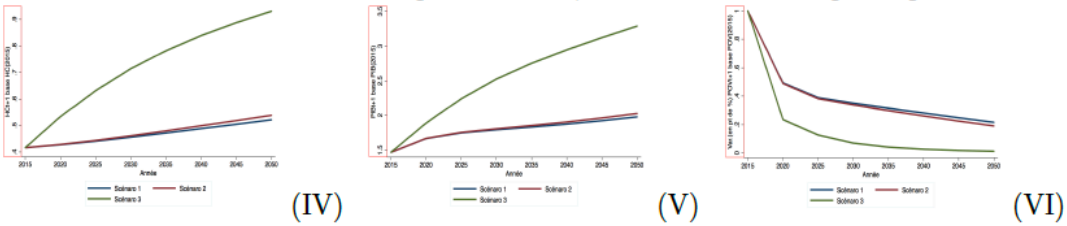
Dans ce qui suit, nous nous appuyons sur l'indice de capital humain potentiel pour expliquer la dynamique de la croissance économique et de la pauvreté sur les 30 et les 50 prochaines années.

4.2.1. Cas de l'Afrique

Dans la représentation ci-dessous, les graphiques IV, V et VI illustrent respectivement l'évolution du capital humain potentiel, de la croissance économique et de la pauvreté dans les pays de l'ASS. Nous pouvons lire sur les graphiques IV et V, qu'une amélioration significative du niveau du capital humain se traduit par une forte croissance économique. En s'appuyant par exemple sur les résultats obtenus avec le scénario 3, nous pouvons conjecturer que des investissements qui font doubler le niveau du capital humain font plus que doubler le taux de croissance économique. Ce

doublement du niveau de la croissance qui en découle, permettrait à son tour de réduire l'extrême pauvreté de plus de 98 points de pourcentage à l'horizon 2050 et de l'éradiquer complètement à l'horizon 2060. Les scénario 1 et scénario 2 ne permettent pas à l'ASS d'éradiquer l'extrême pauvreté même si ces types d'investissements sont maintenus jusqu'en 2075 (confère figure 8). Cela pourrait bien signifier qu'en plus des investissements dans le capital humain les pays de l'ASS devraient améliorer les niveaux d'investissements dans d'autres secteurs (capital physique par exemple).

FIGURE 4 – Relation entre capital humain, croissance économique et pauvreté



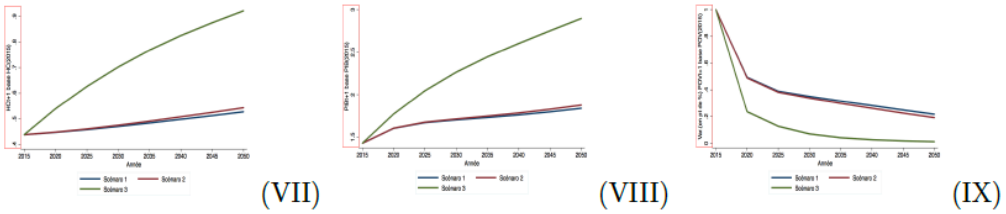
(IV) (V) (VI)

Source : Construit par l'auteur

4.2.2. Cas de l'Afrique Australe et de l'Afrique de l'Ouest

Sur la figure ci-dessous, VII et X représentent l'évolution du niveau du capital humain à l'horizon 2050 respectivement pour l'Afrique Australe et pour l'Afrique de l'Ouest. VIII et XI illustrent la dynamique de la croissance économique et, IX et XII l'évolution du niveau de la pauvreté respectivement pour l'Afrique Australe et pour l'Afrique de l'Ouest. Analysant la relation entre ces trois indicateurs, nous notons une forte similarité entre le cas de l'ASS et celui de l'Afrique Australe. En d'autres mots, en dehors du scénario 3 qui permet une éradication de la pauvreté à l'horizon 2060 aucun des deux autres scénarios ne le permet mêmes si les investissements sont maintenus jusqu'en 2075 (confère figure 9, deuxième graphique). Par contre, avec tous les trois scénarios, les pays de l'Afrique de l'Ouest arrivent à éliminer l'extrême pauvreté à l'horizon 2050. Ainsi, nous pouvons déduire que dans le contexte des pays de l'Afrique de l'Ouest, des investissements qui permettent de doubler le niveau actuel du capital humain permettrait d'éradiquer l'extême pauvreté avant l'échéance de 2030 fixée pour les Objectifs de Développement Durable (2030). La non-convergence des pays de l'Afrique Australe pour être expliquée par les inégalités initiales de revenu très élevées dans cette région par rapport celles relevées dans les pays de l'Afrique de l'Ouest. Lorsque la croissance se fait plus en faveur des riches, elle génère une incidence très faible sur la pauvreté. Il serait donc nécessaire qu'en plus d'investissements importants dans la formation du capital humain, des politiques de transferts de revenus en faveur des pauvres soient mises en place pour accélérer l'élimination de l'extrême pauvreté dans cette région d'Afrique.

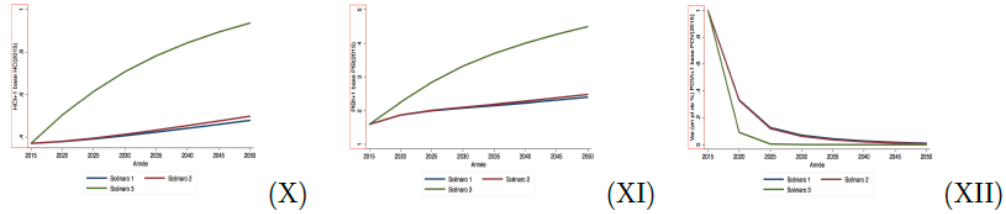
FIGURE 5 – Capital humain, croissance économique et pauvreté en Afrique Australe



(VII) (VIII) (IX)

Source : Construit par l'auteur

FIGURE 6 – Capital humain, croissance économique et pauvreté en Afrique de l'Ouest



(X) (XI) (XII)

Source : Construit par l'auteur

5. Conclusion

Les faibles niveaux d'investissement dans l'éducation et dans la santé des enfants en ASS expliquent les niveaux élevés des taux de pauvreté dans cette partie du monde. Dans cet article, nous étudions les effets d'un investissement d'aujourd'hui qui permet plus tard aux travailleurs de disposer d'un capital humain potentiel, sur la dynamique de la croissance économique et de la pauvreté. Pour atteindre cet objectif, nous avons collecté des informations sur le retard de croissance, la mortalité à l'âge adulte et l'éducation dans 19 pays de l'ASS pour créer un indice de capital humain. Nous avons ensuite défini trois (3) scénarios sur la base d'une variation de cet indice à des taux différents. De nos résultats, il ressort que la réduction du niveau de la pauvreté en Afrique se fait de façon plus lente dans le temps que la dynamique observée à l'échelle mondiale. En outre, à l'intérieur même de l'Afrique, nous constatons que les régions répondent différemment aux variations de même niveau de l'indice du capital humain. Des investissements qui permettent par exemple d'obtenir un capital humain potentiel, permettent d'éradiquer l'extrême pauvreté dans les pays de l'Afrique de l'Ouest avant 2030 alors qu'il faut attendre au moins 2060 pour obtenir ce même résultat dans les pays de l'Afrique Australe. Des politiques de transferts de revenus ou d'autres types d'investissements (capital physique) seraient nécessaires dans cette région pour accélérer l'élimination de la pauvreté. Dans nos prochains travaux, nous nous intéresserons à cet dernier point et nous contrasterons les rendements des investissements dans le capital humain et ceux obtenus avec le capital physique. Cette analyse comparative nous permettra d'identifier le levier le plus efficace (entre les deux types de capital) sur lequel les autorités des pays de l'Afrique Australe pourraient agir pour accélérer l'élimination de la pauvreté.

Références

Abdulahi, B. A. (2008). Education and rural development. Pakistan Journal of Social Sciences, 5(7):655–662.

Awan, M. S., Malik, N., Sarwar, H. et Waqas, M. (2011). Impact of education on poverty reduction.

Bloom, D. E., Canning, D. et Chan, K. (2006). Higher education and economic development in Africa, volume 102. World Bank Washington, DC.

Blundell, R., Costa Dias, M., Meghir, C. et Shaw, J. (2016). Female labor supply, human capital, and welfare reform. Econometrica, 84(5):1705–1753.

Cohen, D. et Soto, M. (2007). Growth and human capital : good data, good results. Journal of economic growth, 12(1):51–76.

Collin, M. et Weil, D. (2018). The effect of increasing human capital investment on economic growth and poverty : A simulation exercise.

Kraay, A. (2018). Methodology for a world bank human capital index. The World Bank.

Lee, R. et Mason, A. (2010). Fertility, human capital, and economic growth over the demographic transition. European Journal of Population/Revue européenne de Démographie, 26(2):159–182.

Ludwig, A., Schelkle, T. et Vogel, E. (2012). Demographic change, human capital and welfare. Review of Economic Dynamics, 15(1):94–107.

Maitra, B. (2016). Investment in human capital and economic growth in singapore. Global Business Review, 17(2):425–437.

Mussa, R. (2014). Externalities of education on efficiency and production uncertainty of maize in rural malawi.

Psacharopoulos, G. (1994). Returns to investment in education : A global update. World development, 22(9):1325–1343.

Thorat, A., Vanneman, R., Desai, S. et Dubey, A. (2017). Escaping and falling into poverty in india today. World development, 93:413–426.

Well, D. N. (2007). Accounting for the effect of health on economic growth. The quarterly journal of economics, 122(3):1265–1306.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

PLANIFICATION FAMILIALE ET SCOLARISATION DES ENFANTS DANS LE NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE

Ané Landry TANOH
Doctorant en Géographie de la population,
Université Alassane Ouattara à Bouaké, Côte d'Ivoire
anelandrytanoh30@gmail.com

Tozan ZAH Bi
Maître de Conférences en Géographie,
Université Alassane Ouattara à Bouaké, Côte d'Ivoire
thozane@hotmail.com

RÉSUMÉ – Le développement de l'éducation rencontre d'énormes difficultés dans de nombreux pays en développement surtout ceux d'Afrique subsaharienne. L'accès à une éducation de base pour tous les enfants constitue une préoccupation pour les acteurs du système éducatif. C'est pourquoi, la Côte d'Ivoire a fait de la scolarisation des enfants une priorité de son programme de développement. Malgré cette volonté, elle n'arrive pas à scolariser tous les enfants. L'un des facteurs de cette situation est la croissance rapide de la population résultant du solde naturel et migratoire qui semble être une préoccupation pour les chercheurs et les autorités. La présente étude se propose d'analyser les effets induits de la planification familiale sur la scolarisation des enfants. La méthodologie utilisée repose sur l'exploitation secondaire des bases de données nationales et l'analyse des entretiens semi-structurés effectués auprès des acteurs en charge de l'éducation et des parents d'élèves dans le nord. Les résultats indiquent que la sous-scolarisation des enfants dans le nord est liée en partie à la forte fécondité de la population locale, au nombre d'enfants en charge pour la scolarisation, à la pauvreté des ménages et à l'insuffisance de l'offre éducative. La planification familiale a des effets positifs sur la scolarisation tant au niveau de l'accès que la réussite scolaire.

Mots-clés : Côte d'Ivoire, offre et demande éducative, planification familiale, scolarisation des enfants

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La Côte d'Ivoire, à l'instar des autres pays Africains au Sud du Sahara, n'arrive pas à inscrire à l'école tous les enfants d'âge scolarisable bien qu'elle ait souscrit aux Objectifs du Développement Durable. Le taux net de scolarisation des filles au primaire pour l'année académique 2015-2016 était de 74% (Institut National de la Statistique, 2016). Pourtant, la politique éducative depuis l'indépendance a toujours été d'assurer une scolarisation universelle. Cette politique a concerné l'extension des infrastructures éducatives au primaire et au secondaire dans les régions, l'augmentation du nombre d'enseignants et la mise en place de mesures d'allègement des charges pour les ménages. Aussi, des efforts ont été faits pour ouvrir le système éducatif à la société civile à travers les Organisations Non Gouvernementales (ONG). Ces structures ont promu une approche plus locale de la gouvernance de l'éducation basée sur la participation étroite de la communauté à toutes les phases du processus de développement de l'éducation.

Par ailleurs, les autorités publiques ont mobilisé les collectivités territoriales décentralisées et les femmes en vue d'appuyer l'éducation des filles dans leurs circonscriptions et localités respectives. À cela s'ajoute un assouplissement des conditions d'accès au Cours Préparatoire première année (CP1) par l'autorisation de l'inscription des enfants de 6 à 9 ans, avec ou sans extrait d'acte de naissance. Il s'agit concrètement de la suppression des obstacles liés à l'inscription à l'école primaire par la signature des actes règlementaires à travers le Communiqué n°2830/MENET/DELC du 28 août 2013. Cette volonté politique s'est renforcée par l'intégration dans la constitution de 2016, de la scolarisation obligatoire des enfants de 6 à 16 ans (article 10).

En dépit de toutes ces initiatives internationales et nationales, les taux de scolarisation et d'achèvement restent faibles surtout dans le secondaire. Selon l'INS (2016), le taux net de scolarisation au primaire était à 76% contre 40% pour le secondaire. Ces moyennes nationales cachent les disparités régionales avec le Nord (57%) et le Nord-Ouest (63%) qui sont les plus concernées par la sous-scolarisation en Côte d'Ivoire (MENET-FP, 2019). Ces deux régions sont également les plus touchées par la faible scolarisation des filles (UNICEF, 2015) qui constitue une préoccupation pour les acteurs du système éducatif. Comme elles sont des régions de forte fécondité en Côte d'Ivoire (Zah, 2015), il convient de rechercher en quoi la planification familiale peut-elle améliorer l'accès des enfants à la scolarisation.

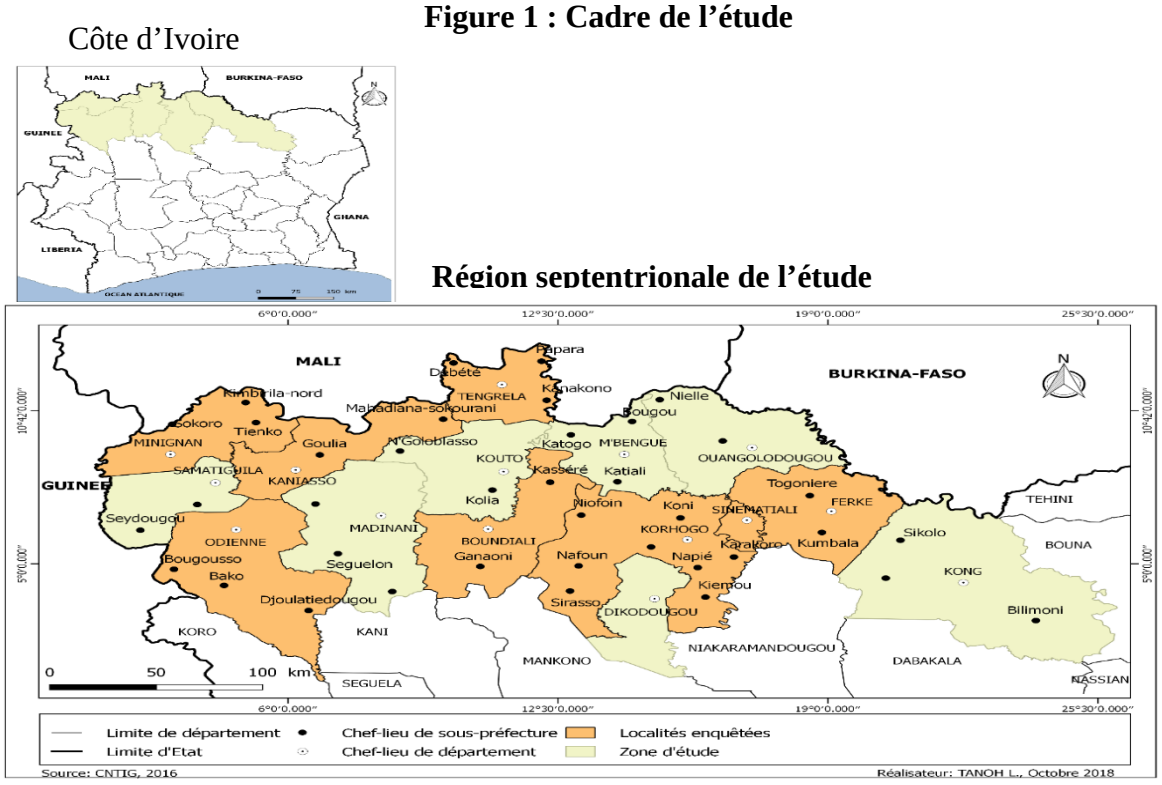
Ce faisant, la présente étude se propose d'analyser l'impact de la planification familiale sur la scolarisation des enfants. Elle est structurée en deux parties. La première partie présente le contexte sociodémographique de la population et la deuxième partie évalue les effets induits de la planification familiale sur la scolarisation des enfants.

Méthodologie

La partie septentrionale de la Côte d'Ivoire a été retenue pour cette étude du fait qu'elle reste à la traine en matière de scolarisation des enfants. Elle se caractérise par une fécondité élevée, un mariage précoce et un faible accès à la planification familiale (Zah, 2009). Cette étude qui s'inscrit dans une approche d'action publique s'appuie sur les données issues des annuaires statistiques du Ministère de l'Éducation Nationale, le Rapport d'État du Système Éducatif National de 2016, l'Enquête sur le Niveau de Vie des ménages de 2015, l'Enquête Démographique de Santé de 2011-2012 et l'Enquête à Indicateurs Multiples de 2016.

Par ailleurs, les données qualitatives ont été collectées de Février à Juin 2017 grâce à des entretiens approfondis auprès des personnes impliquées dans la gestion de l'éducation et des parents d'élèves. Il s'agit de mieux comprendre l'effet de la baisse de la fécondité sur la scolarisation des enfants tels que vécu par les différents acteurs de la vie sociale. Au total, 244 personnes dont 46 femmes ont été interrogées dans huit départements (Figure 1). Ce sont : 150 chefs de ménages (parents d'élèves), 65 enseignants et 29 autorités en charge de l'éducation. Les données recueillies ont été traitées à l'aide de l'analyse statistique. Cette analyse a permis d'ordonner et, de faire des tableaux statistiques grâce au logiciel Excel. La représentation cartographique a été réalisée avec le logiciel QGIS 2.16. Par contre, pour les données qualitatives issues des entretiens, une analyse du contenu des discours a été effectuée.

Figure 1 : Cadre de l'étude



Résultats

La méthodologie décrite a permis d'obtenir les résultats que nous présentons en deux points : les caractéristiques sociodémographiques de la population du nord de la Côte d'Ivoire et les effets induits de la planification familiale sur la scolarisation des enfants.

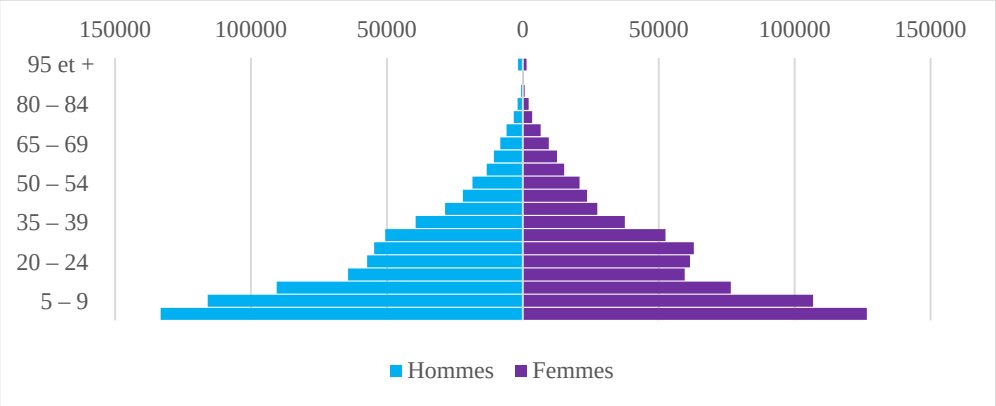
1. Caractéristique sociodémographique de la population du nord

1.1 Croissance démographique élevée

La population du nord a connu une croissance passant de 902 517 habitants à 1 429 318 habitants au cours de la période intercensitaire 1998-2014, soit une croissance de 3%. Ce rythme de croissance est relativement supérieur à la moyenne nationale qui se situe à 2,5%. L'augmentation

de la population résulte à la fois de la croissance naturelle, mais surtout par l'immigration des populations venant d'autres régions de la Côte d'Ivoire et d'autres pays. Par ailleurs, la structure de la population par âge montre une population à dominante jeune. La pyramide présente l'allure d'une population jeune, en croissance rapide, avec une base large et une diminution des effectifs des classes d'âge supérieures. La base large atteste le fort taux de natalité dans le nord. La proportion des moins de 19 ans est la plus représentative, soit 54% de la population totale de la région. Cette prédominance de la population jeune génère une forte demande sociale d'éducation. Cette situation nécessite de nombreux investissements pour leur scolarisation et leur santé par l'État.

Figure 2 : Pyramide des âges de la région de l'étude en 2014



Source : INS, 2014

1.2 Une fécondité encore élevée

La Côte d'Ivoire a amorcé sa transition de fécondité depuis la fin des années 1980. Cette baisse continuelle de la fécondité durant ces trente dernières années paraît évidente au niveau national. Par contre, il existe des disparités régionales en matière de fécondité. Certaines régions ont entamé leur transition de fécondité tandis que d'autres n'ont pas encore amorcé cette transition. Les régions du nord figurent parmi celles qui enregistrent une fécondité élevée comparativement à la moyenne nationale. L'indice synthétique de fécondité est élevé dans les régions du nord comparativement à la moyenne nationale (tableau 1). Cela montre que les Ivoiriennes vivantes dans ces régions ont un niveau de fécondité élevé attestant qu'elles n'ont véritablement pas commencé leur transition.

Tableau 1: Indice synthétique de fécondité dans les régions du nord de 2012 à 2016

Régions	Indice synthétique de fécondité	
	2012	2016
Nord	6,1	5,7
Nord-Ouest	6,8	6,7
Côte d'Ivoire	**5**	**4,6**

Source : INS (EDS, 2012 ; MICS, 2016)

1.3 Une régions à faible utilisation des méthodes contraceptives

La Côte d'Ivoire s'est engagée depuis les années 1990 à mettre en place des programmes de planification familiale en vue d'accélérer la transition démographique. Cette politique s'est avérée fructueuse puisque le pays fait désormais partie des pays d'Afrique occidentale à bonne connaissance de la contraception moderne. Dans les régions, le Nord (89 %) et Nord-Est (83,9 %) ont des niveaux de connaissance inférieure à 90 %. Le tableau 2 présente la connaissance et l'utilisation des méthodes modernes de contraception par les femmes mariées en 2016.

Tableau 2 : Connaissance et utilisation des méthodes modernes de contraception par les femmes mariées en 2016 et besoins non satisfaits en planification familiale

Régions	Connaissance et utilisation des méthodes modernes (%)		Besoins non satisfaits en planification familiale (%)		
	Connaissance	Utilisation	Pour espacer	Pour limiter	Ensemble
Nord	89	10,7	19,9	6,9	26,8
Nord-Ouest	94,7	4,9	21,2	6,3	27,5
Côte d'Ivoire	**84,5**	**14,3**	**22,6**	**7,8**	**30,5**

Source : INS, 2016

La prévalence contraceptive est inférieure à 10 % au Nord-Ouest. Le Nord-Ouest est la région où les femmes utilisent le moins les méthodes contraceptives (4,9 %). Cette prévalence a connu une baisse passant de 6,4 % à 4,9 % entre 2011 et 2016, soit une réduction de 1,5 points. La région du nord a connu aussi une baisse de son niveau de prévalence passant de 11,7 % à 10,7 %, soit un décroit d'un point sur la même période et reste inférieure à la moyenne nationale qui se situe à 12,5 % (INS, 2016). Les femmes du nord sont proportionnellement les moins nombreuses à manifester leurs besoins en planification familiale, ce qui prouve qu'elles restent attachées à l'idéale de forte fécondité. Or, le nombre d'enfants en charge affecte la qualité de vie. Il affecte surtout les tissus fondamentaux d'une éducation riche et complète bénéfique à toute la nation. Les avancées qui sont possibles dans un ménage à 3 ou 4 ne sont pas possibles dans un ménage à 8 ou même 10.

1.4 Une taille des ménages largement au-dessus de la moyenne nationale

La taille des ménages et sa composition démographique sont des déterminants qui influencent la scolarisation des enfants. Les régions septentrionales enregistrent des tailles de ménage très élevées comparativement à la moyenne nationale qui se situe à 5,4 personnes (INS, 2014). Le nord-ouest se positionne en tête avec environ 10 personnes par ménage. Le nombre élevé de personnes dans le ménage, notamment des enfants très jeunes, limite les capacités du parent à investir dans la scolarisation des enfants.

Tableau 3 : Taille des ménages dans les régions de l'étude en 2014

Régions	Taille des ménages en 2014
Bagoué	8,1
Folon	9,5
Kabadougou	8,8
Poro	5,8
Moyenne nationale	**5,4**

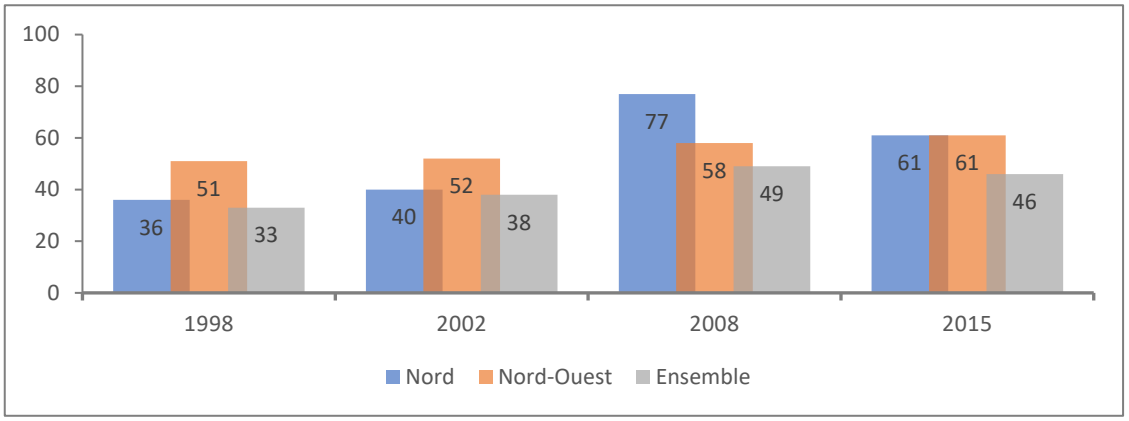
Source : INS, 2014

Cette concentration des personnes dans les ménages a des conséquences sur la scolarisation surtout pour ceux ayant un nombre d'enfants scolarisables et scolarisés élevé et qui ont un faible revenu. En somme, le contexte sociodémographique de la population du nord de la Côte d'Ivoire influence la scolarisation des enfants. Ce contexte enregistre des caractéristiques telles que l'évolution de la population, la part importante des jeunes dans la population totale, la forte fécondité et la taille moyenne des ménages qui ont des effets sur l'inscription et la réussite scolaire des enfants.

1.5 Une région à fort niveau de pauvreté des ménages

Le niveau économique du ménage influence la décision de scolarisation. Les ménages à faible revenu ou ne disposant pas de moyens financiers conséquents pour scolariser tous leurs enfants font un choix dans la décision de scolariser leurs enfants. Le niveau de pauvreté est élevé dans les régions aussi bien dans le milieu urbain que dans le milieu rural (INS, 2015). La figure 3 présente l'évolution de la pauvreté sur la période 1998-2016 dans les régions septentrionales de la Côte d'Ivoire.

Figure 3 : Évolution du niveau de pauvreté dans la zone d'étude de 1998 à 2015



Source : INS (ENV, 1998 ; 2002 ; 2008 et 2015)

L'analyse de la figure 3 montre que le niveau de pauvreté connait une baisse dans l'ensemble quel que soit l'année considérée. Mais malgré cette baisse, le niveau de pauvreté dans ces régions reste supérieur à la moyenne nationale qui oscille entre 20 % et 49 % sur la même période. Cette situation pourrait s'expliquer en grande partie par la crise sociopolitique qu'a connue le pays de 2002 à 2011. Cette crise a accentué la dégradation des conditions de vie des populations dans les zones Centres, Nord et Ouest occupées par les ex-Forces Armées, Forces Nouvelles. Cette détérioration des conditions de vie des ménages les contraint à privilégier leur survie quotidienne à leur bien-être futur, c'est-à-dire à utiliser la capacité productive de leurs enfants immédiatement sur le marché du travail. De plus, dans la mesure où la gratuité de l'école n'est pas encore traduite dans les faits, l'investissement dans le capital humain ne sera qu'illusoire pour des ménages pauvres. Ces ménages rencontrent beaucoup de problèmes, surtout d'ordre financier qui ne leur permettent pas de répondre aux besoins d'éducation de leurs enfants. Aussi, la pauvreté ambiante des ménages se conjugue souvent avec certaines variables socioculturelles pour amplifier les tendances vers une sous-scolarisation des enfants. Cette situation a été évoquée par 80 % des acteurs interrogés. Ceux-ci indiquent que la pauvreté des ménages détermine la sous-scolarisation des enfants. À ce sujet le

responsable de la carte scolaire de la Direction Régionale de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle (DRENET-FP) de Boundiali révèle : « *on constate aujourd'hui qu'avec l'augmentation du prix de l'anacarde et du coton, les taux de scolarisation dans les régions du nord connaissent une croissance progressive dans l'ensemble* ».

Dans les régions du nord, la pauvreté est périodique : ce sont des populations qui ne commercialisent leurs produits agricoles qu'en janvier et qui, une fois cette période passée, n'ont plus d'argent car ils n'ont pas pu épargner leurs gains ou ils se sont livrés à des dépenses de prestiges (funérailles et mariages) de sorte qu'à la rentrée scolaire fixée en septembre, ils manquent d'argent pour faire face aux frais de scolarisation de leurs progénitures. À ce sujet, Sedel (2001) écrit : « il nous est difficile de réellement mesurer l'influence de ce facteur ''la pauvreté'' sur le choix d'envoyer les enfants à l'école et si nous considérons les sommes colossales qui sont dépensées lors des funérailles, nous pouvons penser qu'en réalité, l'école n'est pas le centre d'intérêt de nombreux villageois ». C'est donc moins la pauvreté que la mentalité qui constitue un véritable frein à la scolarisation des enfants dans les régions du nord. Dans ces régions de la zone d'étude, on est resté plus proche d'une certaine mentalité africaine qui veut qu'une fille soit mariée par ses parents à un homme dès la tendre enfance. *Dans ce cas, le futur mari à son mot à dire quant à la scolarisation de sa femme. Il est évident qu'il refusera que la fille soit scolarisée à l'école publique s'il n'y est pas élève lui-même. Il s'opposera à sa scolarisation puisque lui-même n'a pas été scolarisé. Il craindrait de perdre sa femme si elle devenait une intellectuelle ou fonctionnaire en ville. De plus, s'il est musulman, il n'acceptera jamais que sa future épouse soit inscrite à l'école publique qui est considérée par la population de la région comme un lieu de dépravation* (enquêté à Tengrela).

En somme, le contexte sociodémographique de la population du nord de la Côte d'Ivoire influence la scolarisation des enfants. Ce contexte enregistre des caractéristiques telles que l'évolution de la population, la part importante des jeunes dans la population totale, la forte fécondité, une faible utulisation des méthodes contraceptives, un niveau élevé de pauvreté et la taille moyenne des ménages qui ont des effets sur l'inscription et la réussite scolaire des enfants.

2. Effets de la planification familiale sur la scolarisation dans les localités enquêtées

Il ressort de l'analyse des données recueillies que la planification familiale a des enjeux importants sur la scolarisation des enfants dans le nord. Ces enjeux se situent au niveau de l'offre et de la demande éducative.

2.1 Effet de la planification familiale sur l'offre scolaire

2.1.1 Perception des effets de la planification familiale sur l'offre scolaire selon les enquêtés

La planification familiale a des enjeux sur tous les secteurs de développement socio-économiques car la maitrise de la fécondité présente des atouts sur l'ensemble des secteurs de développement socio-économique : Santé, Éducation, Économie, Urbanisation, Agriculture et Environnement grâce à une pression démographique moins pesante. L'éducation étant l'une des priorités des planificateurs et des décideurs pourra bénéficier de la baisse de fécondité pour son fonctionnement. Ce faisant, certains acteurs de gestion de l'éducation (57%) ainsi que des enseignants (75%)

interrogés ont proposé la pratique de la planification familiale comme une stratégie efficace de lutte contre la sous-scolarisation et de gestion durable de l'éducation des enfants dans le nord. Ces acteurs soutiennent que la maitrise de la croissance naturelle permettra d'une part à l'État d'économiser sur l'offre scolaire en matière d'infrastructures et d'équipements, du personnel enseignant, du matériel didactique et d'autre part à chaque parent de connaitre le nombre idéal d'enfants à mettre au monde en fonction de sa situation financière. Aussi, cette opinion a été renchérie par 65% des chefs de ménage ayant moins de trois enfants scolarisables. Pour eux, la maitrise du nombre d'enfants en charge est une opportunité pour les parents de s'investir dans les charges quotidiennes des enfants. À ce sujet un chef de ménage dans la ville d'Odienné affirme, *« aujourd'hui avec le coût élevé de la vie, faire assez d'enfants est un véritable problème pour les ménages à faibles revenus car l'école coûte chère, la santé coûte chère, les produits de première nécessité coûtent chère ; même les fonctionnaires n'arrivent pas à s'en sortir face à cette situation donc l'idéal c'est de faire moins d'enfants et avoir un niveau de vie moyen ».*

2.1.2 Évolution du coût d'un élève par cycle de formation

Le coût unitaire par élève et par niveau connait une augmentation de 2012 à 2018. Cette évolution des dépenses nécessite des ressources financières conséquentes au regard de l'effectif des élèves. Le tableau 4 présente les dépenses moyennes du Ministère de l'Education Nationale (MEN) par élève et par niveau. Le coût d'un écolier est passé de 76 136 FCFA à 114 339 FCFA, soit une croissance de 7% en 6 ans. Un élève du secondaire premier cycle a coûté 95 384 FCFA en 2012-2013 et 150 394 FCFA en 2017-2018, soit une hausse de 8%. Au secondaire second cycle, le coût d'un élève s'élevait à 148 100 FCFA en 2012-2013 et à 276 405 FCFA, soit une augmentation de 11%. Il ressort que les dépenses moyennes par élève deviennent importantes lorsqu'on passe d'un cycle à un autre. Ces ressources financières peuvent être amoindries avec la baisse de fécondité.

Tableau 4 : Dépenses du MEN par élève selon le cycle (FCFA) de 2012 à 2018

Cycle de formation	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Primaire						
Dépenses du MEN par écolier	76 136	81 044	84 973	89 125	109 019	114 339
Secondaire premier cycle						
Dépenses du MEN par élève	95 384	109 559	115 400	140 883	145 561	150 394
Secondaire second cycle						
Dépenses du MEN par élève	148 100	227 987	271 645	292 418	284 299	276 405

Source : Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle (MENET-FP), 2016 ; nos estimations, 2018

Par ailleurs, les acteurs de gestion de l'éducation (54%) et les enseignants (62%) ont évoqué également que l'État et les collectivités publiques peuvent générer des ressources sur le nombre d'enfants supplémentaires[1] engendrés par l'écart de fécondité entre les régions de l'étude et le niveau national. Cet écart de fécondité se situe à 1,1 pour le nord et à 2,1 pour le nord-ouest (INS,

[1] Le nombre d'enfants supplémentaires a été calculé à partir de l'écart de fécondité qui est de 6,7 pour le nord-ouest et de 5,7 pour le nord contre 4,6 au niveau national. Le nombre de femmes en âge de procréer 15-49 ans en 2016 multiplié par l'écart de fécondité.

2016). Cet écart engendre un nombre important d'enfants supplémentaires à scolariser chaque année. Pour l'année 2016, le nombre d'enfants supplémentaires scolarisables était de 340 511 enfants au nord et de 170 525 enfants au nord-ouest. Ce nombre d'enfants nécessite une offre éducative (nombre d'écoles et de salles de classe à construire, de maitre à recruter, de table-bancs à offrir et de kits scolaires à distribuer) conséquente pour l'absorber.

2.1.3 Coût supplémentaire résultant de la fécondité élevée

Le coût supplémentaire de l'offre éducative lié à la forte fécondité des régions septentrionales reste très important. En partant des effectifs d'enfants supplémentaires estimés dans le point précédent, nous avons estimé le nombre d'infrastructures scolaires permettant de prendre en charge ces enfants et le coût unitaire de chaque offre éducative[2].

Tableau 5 : Nombre d'enfants supplémentaires scolarisables et coût en termes d'offre éducative dans la zone d'étude en 2016

Offre éducative au primaire	Nombre d'infrastructures scolaires pour absorber cet effectif d'enfants supplémentaires scolarisables			Coût unitaire de chaque offre éducative en FCFA	Coût supplémentaire FCFA
	Nord	Nord-ouest	Ensemble Nord + Nord-ouest		
Nombre de classe	8 512	4 263	12 775	6 000 000	20 257 808 512
Nombre de maitre	8 512	4 263	12 775	250 000	1 065 758 512
Nombre de kits scolaires	340 511	170 525	511 036	10 000	5 011 036 000
Nombre de table-bancs	17 025	8 526	25 551	25 000	638 775 000
Total dépense supplémentaire liée à la fécondité élevée au Nord et Nord-ouest					26 973 378 024

Source : calculs sur la base des données du MICS, 2016 ; MENET-FP, 2018 ; Conseils régionaux du nord, 2017

Les résultats présentés dans le tableau 5 montrent une importante population scolarisable supplémentaire qui entraine une offre éducative considérable dans les régions de l'étude. Cette population scolarisable nécessite un investissement de la part des autorités en termes d'offre scolaire. En effet, le coût unitaire de chaque offre éducative montre que les autorités font des dépenses supplémentaires sur le nombre d'enfants scolarisables. Ce montant mobilisé est évalué à près de 27 de milliards FCFA (tableau 5). Il peut être économisé et servir à l'amélioration des insuffisances du système éducatif régional. Ces ressources financières peuvent être générées pour renforcer l'offre scolaire, la qualité de l'école et pour réduire les coûts de scolarisation qui sont des facteurs déterminants dans la décision des ménages les plus pauvres à envoyer leurs enfants à l'école.

Pour certains acteurs de la gestion éducative (54%) et enseignants (61%), les ressources générées peuvent également permettre à l'État de moderniser l'agriculture qui est l'activité principale de la

[2] L'offre éducative déterminée dans le tableau a été calculé selon la norme internationale (40 écoliers par salle de classe au primaire et 50 élèves par salle de classe au secondaire). Ainsi partant de cette base, nous avons calculé le nombre d'écoles, de salles de classe, de maitre, de kits scolaires et de table-bancs pour absorber l'effectif d'enfants supplémentaires scolarisables.

région. En effet, certains parents font assez d'enfants pour pallier le besoin en main d'œuvre agricole. À titre illustratif, un chef de ménage ayant plus de six enfants à Tienko indique : *« je ne peux pas scolariser tous mes enfants car je n'ai pas les moyens pour acheter les intrants, ni pour engager la main d'œuvre rémunératrice ; je ne peux pas travailler seul au champ pour m'occuper de toutes les charges du ménage donc je garde certains pour m'aider dans les travaux champêtres et la garde des troupeaux »*. Le ralentissement de l'accroissement de la population scolaire va fournir de ressources pour améliorer la qualité de l'éducation à travers la formation des enseignants, l'augmentation du nombre d'écoles et de salles de classe ainsi que le matériel pédagogique. Il est possible de diminuer les effectifs pléthoriques dans les salles de classe et d'améliorer l'environnement d'apprentissage dans les grands centres urbains.

En définitive, les effets de la planification familiale sur l'offre scolaire se caractérisent par des économies que les autorités publiques peuvent générer sur les dépenses moyennes par élève et le nombre d'enfants supplémentaires scolaires. Ces ressources financières très importantes peuvent permettre l'expansion du système éducatif (l'augmentation du nombre d'infrastructures, du personnel enseignant ainsi que les dépenses publiques et l'efficacité de leur utilisation), l'amélioration de la qualité et la pertinence de l'enseignement (disponibilité du matériel didactique et pédagogique).

2.2 Effet de la planification familiale sur la demande scolaire

2.2.1 Perception des effets de la planification familiale sur la demande scolaire selon les enquêtés

La demande scolaire est le produit d'un ensemble de facteurs (scolaires, économiques, démographiques et culturels) que les individus et les groupes prennent en compte, directement ou indirectement, consciemment ou non, dans leur pratique de scolarisation. Ces facteurs conditionnent ainsi la mise à l'école, l'itinéraire scolaire et la durée de la scolarité (Pilon et Yaro, 2001). Ce faisant, les acteurs de gestion de l'éducation (67%), les enseignants (61%) et les chefs de ménages ayant moins de 3 enfants (58%) interrogés ont évoqué des effets positifs de la maitrise de la croissance démographique sur l'ensemble des variables qui influencent la demande scolaire. Pour eux, la planification familiale permet de donner plus de chances aux enfants au niveau de la scolarisation, de bien-être familial, et de réduction considérable du taux de la pauvreté. Elle permet également aux ménages de petite taille de générer assez de ressources pour garantir l'assurance d'une vie de qualité. À ce sujet, un chef de ménage ayant moins 3 enfants affirme : « *j'ai deux enfants et cela me permet d'économiser chaque du mois pour subvenir à leur santé, éducation et besoins quotidiens. Cette économie m'a permis de les inscrire au collège DON BOSCO, un établissement privé d'excellence de la ville de Korhogo. Aussi, l'enseignement au privé est de qualité contrairement au public où il y a du laissé aller*».

2.2.2 Lien entre revenus moyens des ménages et nombre d'enfants en charge

Le niveau économique du ménage influence la décision de scolarisation. Les ménages à faible revenu ou ne disposant pas de moyens financiers conséquents pour scolariser tous leurs enfants font un choix dans la décision de scolariser leurs enfants. Le tableau 5 présente les revenus moyens annuels des chefs de ménage enquêtés et les dépenses moyennes effectuées par ménage.

Tableau 6 : Revenu moyen annuel des chefs de ménage enquêtés selon le nombre d'enfants

Catégories de Chef de Ménage enquêtés	Revenu moyen annuel en FCFA		
	Entre 100 000 et 150000 FCFA	Entre 150000 et 200000 FCFA	Plus de 200000 FCFA
CM ayant moins 3 enfants	2	16	32
CM ayant 3 à 5 enfants	22	22	6
CM ayant plus de 6 enfants	43	7	-
Total	**67**	**45**	**38**
Dépenses moyennes des ménages par écolier (FCFA)			42 565
Dépenses moyennes des ménages par élève au secondaire 1er cycle (FCFA)			104 470
Dépenses moyennes des ménages par élève au secondaire 2nd cycle (FCFA)			162 594

Source : MENET-FP, 2016 ; données de terrain, Décembre 2017 ; CM : chefs de ménage

L'analyse du tableau 6 fait ressortir une variation du revenu moyen annuel des chefs de ménage interrogés et le nombre d'enfants scolarisables. En effet, les chefs de ménage ayant moins de 3 enfants (64%) ont un revenu moyen de plus de 200 000 FCFA, 32% ont un revenu moyen compris entre 150 000 et 200 000 FCFA et 4% ont un revenu compris entre 100 000 et 150 000 FCFA. Ce revenu moyen leur permet de scolariser leurs enfants dans les meilleures conditions car la plupart d'entre eux sont des salariés. Ils consacrent 1/3 de ce revenu à l'éducation de leurs enfants. Cela se justifie par les propos d'un responsable de la DRENET-FP de Minignan à l'extrême nord-ouest : « *j'ai trois enfants ; mon premier est ingénieur télécom en France, le deuxième est enseignant au secondaire et la dernière est une infirmière. Le fait d'avoir une famille de petite taille m'a permis d'investir conséquemment dans leurs études et aujourd'hui le résultat est là je n'ai même pas besoin de travailler. Je vais à la retraite l'année prochaine et je suis heureux. Il faut donc encourager les populations à pratiquer la planification familiale pour garantir une vie de qualité à tous* ».

En outre, 44% des chefs de ménages ayant 3 à 5 enfants ont un revenu moyen entre 100 000 et 150 000, 44% ont entre 150 000 et 200 000 FCFA. Ce revenu moyen les contraint à mieux scolariser tous les enfants face aux dépenses moyennes des ménages par écolier et par élève. Cela montre que ces chefs de ménage ont des difficultés financières pour la scolarisation de tous leurs enfants car les dépense moyennes pour la scolarisation d'un enfant à chaque cycle de formation coûtent environ 310 000 FCFA pour le ménage. Enfin, 86% des chefs de ménages ayant plus de 6 enfants ont un revenu moyen compris entre 100 000 et 150 000 FCFA et 14% ont un revenu compris entre 150 000 et 200 000 FCFA. Ce revenu moyen ne leur permet pas de scolariser tous les enfants. Ici, la situation est plus complexe au regard des dépenses moyennes effectués par les ménages. Cela montre que même la scolarisation de deux enfants au primaire constitue un obstacle majeur pour ces ménages. Cette situation oblige les parents à faire un choix en matière de scolarisation lorsque le nombre d'enfants en charge dans le ménage est élevé ; soit ils retiennent d'autres pour des travaux domestiques et champêtres, soit ils les engagent dans les petits métiers (commerce, mécanique, etc.). Cette opinion est surtout dominante chez les enquêtés ayant plus de 6 enfants résidant en milieu rural : *« j'ai quinze enfants ; je suis agriculteur avec 10 hectares d'anacarde donc je ne peux pas scolariser tous mes enfants. Je retiens d'autres à la maison pour m'aider à travailler dans les plantations afin d'assurer les charges familiales et la scolarité de ceux qui sont à l'école. Je n'ai pas les moyens pour payer les intrants et pour prendre des manœuvres »* (enquêtés à Kasséré).

Par ailleurs, les acteurs locaux de gestion de l'éducation (70%) et les enseignants (78%) interrogés ont indiqué que les dépenses scolaires effectuées par les ménages fragilisent la demande éducative dans un contexte de pauvreté grandissante. Ces dépenses effectuées par les ménages sont les frais de scolarité, d'inscription, de fournitures scolaires, de transport, de cotisations exceptionnelles du COGES, de droit à la composition pour les écoliers, d'uniforme et de répétiteur à domicile ou cours de renforcement. Cela s'oppose à la politique de la gratuité et de l'école obligatoire surtout dans le cycle primaire. Cette situation vient accroitre les charges des ménages surtout les plus pauvres, qui dans un contexte de demande scolaire déjà fragile, pourrait favoriser un arbitrage en défaveur de la scolarisation. Cette opinion a été évoquée par 80% des acteurs interrogés. Ceux-ci indiquent que la pauvreté des ménages détermine la sous-scolarisation. Cela montre que la diminution de la taille de la famille peut entrainer une augmentation des ressources par enfant.

En définitive, la maitrise de la croissance de la population scolaire peut aider à réduire ces dépenses moyennes par ménage car la baisse de fécondité, la planification et l'espacement des naissances sont une opportunité pour les familles de sortir de la pauvreté. De plus, la planification familiale est perçue comme une mesure économique qui a pour but d'offrir une meilleure vie à la population. La plupart des pays qui ont réussi leur expansion économique ont pu profiter d'un fléchissement rapide des taux de natalité. Cela se justifie par l'augmentation du ratio entre la population active et les personnes en charge et plus de fonds sont injectés dans la croissance économique.

Discussion

L'analyse des données recueillies montre que les caractéristiques sociodémographiques, économiques et politiques conditionnent en partie la scolarisation dans le nord de la Côte d'Ivoire. Il ressort des analyses que les taux de scolarisation et d'achèvement sont faibles dans ces régions. Cette faiblesse est liée en partie à la forte fécondité, au nombre élevé d'enfants scolarisables et scolarisés et à la pauvreté des ménages. Ce résultat est conforme à celui de Kobiané (2016). L'auteur indique que les changements dans les modèles de fécondité et la composition des ménages peuvent avoir des conséquences importantes sur les résultats de la scolarisation des enfants et, par conséquent, sur le bien-être et le développement économique. La littérature économique a soutenu que les parents peuvent décider de limiter leur fécondité afin d'être en mesure d'investir davantage dans chaque enfant. Dans cette optique, Montgomery et Kouamé (1993) ont rapporté une relation négative entre la forte fécondité et la scolarisation en milieu urbain, mais positive en milieu rural dans une étude réalisée en Côte d'Ivoire. Hanushek (1992) aux États Unis et Knodel et Wongsith (1991) en Thaïlande cité par Bougma (2015) ont relevé une association négative entre la fécondité et l'investissement en capital humain par enfant. Ces auteurs ont qualifié cette association de « transition entre la quantité et la qualité » des enfants. Cette situation se manifeste dans un si grand nombre de pays qu'elle apparait comme un des traits caractéristiques du processus de développement économique (Nangola, 2007). Par contre, d'autres auteurs ont trouvé des résultats inverses. Il s'agit de Marcoux (1995) qui a trouvé une relation positive à Bamako au Mali ; Lloyd et Gage-Brandon 1994 ont indiqué que le fait d'avoir une grande fratrie compromet la scolarisation des filles au Ghana, mais sans effet pour les garçons.

Par ailleurs, nos analyses montrent que le nombre d'enfants en âge scolaire dans les ménages à faible revenu constitue un déterminant de la sous-scolarisation surtout dans le cycle secondaire où les frais de scolarité sont très élevés. Les enfants de ces ménages qui ont la chance d'être à l'école l'abandonnent très tôt pour apprendre soit un métier, soit se lancer dans le commerce et bien

d'autres activités. Ce résultat est conforme à celui obtenu par les Nations Unies, 2015 (rapport OMD, 2015). Ce rapport souligne que les ressources financières des ménages demeurent un facteur important de la probabilité de la scolarisation d'un enfant. Par exemple, des résultats d'enquêtes effectuées de 2008 à 2012 dans 63 pays en développement montrent que les enfants des ménages les plus pauvres étaient quatre fois plus susceptibles d'être non scolarisés que les enfants des ménages les plus riches. Plus précisément, 21,9 % des enfants de 6 à 11 ans dans le quintile le plus pauvre étaient non scolarisés, contre 5,5 % dans le quintile le plus riche.

Enfin, nos résultats attestent que la planification familiale a des effets positifs sur les déterminants de la sous-scolarisation dans le nord. Ces enjeux se traduisent par la maitrise de la population scolaire qui peut procurer des ressources financières importantes. Ces ressources peuvent être générées sur le surplus des enfants scolarisables en termes d'offre éducative. Aussi, cette pratique peut avoir des effets positifs sur la demande scolaire car, la baisse de fécondité offre une opportunité aux parents d'élèves d'épargner des bénéfices en vue de mieux s'occuper du nombre restreint d'enfants en charges. Ce résultat est identique à celui trouvé dans le Plan d'Action National Budgétisé de Planification Familiale Côte d'Ivoire (2015-2020) par le Ministère de la Santé, 2014. Dans ce rapport, le ralentissement de l'accroissement de la population fournit les moyens pour améliorer l'éducation grâce à la réduction de la taille des classes et des meilleures conditions d'apprentissage. Il indique que la maitrise de la croissance démographique aide à atteindre le quatrième Objectif du Développement Durable qui consiste à assurer une éducation primaire universelle.

En définitive, les effets positifs de la planification familiale que sont la baisse de la fécondité et la réduction de la pauvreté constituent des indicateurs clés susceptible de faire sortir les régions du nord de la sous-scolarisation. Ces enjeux peuvent donc favoriser l'éducation pour tous et la meilleure qualité de vie à tous par la maitrise de la croissance démographique.

Conclusion

L'analyse des données recueillies atteste que les indicateurs de la scolarisation en termes d'accès et de réussite à l'école sont faibles dans le nord. Cette sous-scolarisation résulte en partie de l'insuffisance de l'offre éducative. Les reformes éducatives entreprises (gratuité de l'école et l'école obligatoire) par les autorités compétentes nécessitent des moyens et mesures d'accompagnement. Ce déficit d'offre scolaire fragilise les conditions de fonctionnement des services de l'apprentissage. Aussi, les insuffisances scolaires s'expliquent par la forte fécondité de la population locale, au nombre élevé d'enfants scolarisables et scolarisés et à la pauvreté des ménages. L'étude mérite d'être approfondie à travers une analyse multi variée contrôlant l'effet combiné de plusieurs variables telles que le réseau familial, le statut socioéconomique, le lieu de résidence, le niveau d'instruction et religieuse et le statut matrimonial de chef de ménage qui pourraient influencer la scolarisation.

Par ailleurs, la planification familiale a des effets positifs sur la scolarisation tant au niveau de l'accès que la réussite scolaire. En effet, cette pratique offre des opportunités pour une meilleure éducation grâce à une pression démographique moins pesante. Cela engendre plus de ressources pour la formation et les incitations pour garder les enseignants dans les zones rurales et rendre effectif la gratuité de l'école. Elle peut favoriser le renforcement du matériel pédagogique, la réduction des effectifs pléthoriques dans les classes et offrir un meilleur contexte d'apprentissage.

Cette situation peut contribuer à l'atteinte de l'objectif 4 des ODD : « assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité, et promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie ». Il faut noter qu'une convergence des points de vue des acteurs de gestion de l'école, des enseignants, des responsables du Comité de gestion des établissements scolaires et des parents d'élèves ayant moins de 3 enfants en charge. Ces acteurs indiquent la nécessité de pratiquer la planification familiale pour une gestion rationnelle et optimale de l'école en vue d'une scolarisation universelle dans les régions savanicoles. Cependant, les autorités compétentes doivent conjuguer leurs efforts pour une mise en place intensive et effective des services de planification familiale pour garantir un accès à l'école à tous, une croissance économique voire le dividende démographique dans cette région.

Bibliographie

Ins. 2015. *Enquête Niveau de Vie des ménages en Côte d'Ivoire : Analyse des résultats définitifs*, Abidjan, Ministère d'État, Ministère du Plan et du Développement, 91p.

Ins et Orc Macro. 2013. *Enquête démographique et de santé : Côte d'Ivoire 2011-2012*, Calverton, Maryland USA, 294p.

Ins. 2016. Enquête à Indicateurs Multiples : analyse des résultats définitifs, Ministère du plan et du développement, 442p.

Marcoux, R. 1995. « Fréquentation scolaire et structures démographiques des ménages en milieu urbain au Mali », in Marie-France LANGE et Jean-Yves MARTIN, *Les stratégies éducatives en Afrique subsaharienne*, Cahiers des Sciences Humaines, Vol. 31 : 92-111

MENET-FP. 2018. *Annuaire statistique de l'enseignement primaire, secondaire général et technique*, MENET/*DSPS/SDS*, Abidjan, 421p.

Ministère de la santé. 2014. Plan d'Action National Budgétisé de planification familiale Côte d'Ivoire (2015-2020), Abidjan, 104p.

Montgomery, M., A. Kouame et R. Olivier. 1995. *Le compromis entre le nombre des enfants et la scolarisation : le cas de la Côte d'Ivoire et du Ghana*, LSMS, étude sur la mesure des niveaux de vie, Document de travail n°112F.

Moussa, B. 2015. *Fécondité, réseaux familiaux et scolarisation des enfants en milieu urbain au Burkina Faso*, Thèse de doctorat en sciences et des arts, Université de Montréal, 253p.

Nangola, J. 2007. *Déterminants familiaux de la scolarisation des enfants en Centrafrique*, Mémoire de DESSD en Démographie, IFORD, Yaoundé, 142p.

Nations Unies. 2015. *Rapport final ODD, Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l'horizon 2030*, Nations Unies A/69/L.85, New York, 41p.

Pilon, M. et Y. Yaro. 2001. *La demande d'éducation en Afrique, état des connaissances et perspectives de recherche*, Réseaux thématiques de recherche de l'UEPA (Union pour l'Étude de la Population Africaine), Réseau sur la famille et la scolarisation en Afrique, 221p.

SEDEL, C. 2001. *les relations de genre et la scolarisation primaire en milieu rural*, ENSEA, Abidjan, 61p.

UNICEF. 2015. *Étude nationale sur la situation des enfants et adolescents en dehors de l'école en Côte d'Ivoire : Rapport final*, Abidjan, MEN/ENSEA/UNICEF, 110p.

Wakam, J. 2003. « Structure démographique des ménages et scolarisation des enfants au Cameroun », in M. COSIO, R. Marcoux, M. PILON et A. QUESNEL, *Éducation, famille et dynamiques démographiques*, Paris, CICRED : 183-217.

Zah, B. T. 2009. *La transition de la fécondité en Côte d'Ivoire : comment la politique démographique l'a influencée* ? ANRT, Lille, 310p.

Zah, B. T. 2015. « Disparités régionales de la fécondité Côte d'Ivoire de 2008 à 2012 » *in Revue Ivoirienne des Lettres, Arts et Sciences Humaines/n°25 mars 2015* : 82 – 95

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE MULTIVARIÉE APPLIQUÉE À L'ÉTUDE DE CLASSEMENTS INTERNATIONAUX DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET LEUR PARTICIPATION À LA GESTION UNIVERSITAIRE

Marcelo RUIZ TOLEDO
Vice-recteur Qualité et Développement,
Université Bernardo O'Higgins, Chili
mruiz@ubo.cl

Claudio Ruff ESCOBAR
Recteur, Université Bernardo O'Higgins, Chili
cruff@ubo.cl

RÉSUMÉ – Parvenir à être « classée au niveau mondial »1 est aujourd'hui un objectif de presque toutes les universités de la planète, et cela a rendu essentielles les valeurs d'excellence et de compétitivité dans les politiques de gestion institutionnelle. Les classements internationaux sont, dans les périodes de croissance éducative et de globalisation internationale de l'enseignement supérieur, un élément solide de positionnement. Dans ce contexte, à partir de techniques multivariées d'analyse de données, cet article vise à évaluer trois des systèmes les plus importants : QS World University Classements, Times Higher et Academic Classement of World Universities, ainsi que leurs coïncidences et leurs apports à une gestion globale de qualité. Nous aboutirons ainsi à la conclusion que les classements internationaux offrent des standards controversables mais légitimes qui collaborent à une gestion de qualité des universités participantes.

Mots clés : Big data, Gestion de l'éducation, Indicateurs, Classements internationaux.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Face aux requêtes et exigences que présentent les vertigineux changements sociaux de ces derniers temps, dominés par la globalisation et les modifications technologiques accélérées

[1] En 2009 Jamil Salmi, l'un des principaux experts en matière d'enseignement supérieur et assesseur de la Banque Mondiale, a publié un travail intitulé *Le défi de créer des universités de niveau mondial* (The Challenge of Establishing World-Class Universities).

(Larana, 2018), il s'agit de savoir, d'une part, quel rôle jouent les institutions d'enseignement supérieur dans le développement et le progrès, et d'autre part si elles assurent un processus de gestion efficace accréditant une éducation de qualité, qui devra être évaluée de manière objective, claire et quantifiable (Anguera, 1989; González & Espinoza, 2018).

Dans ce contexte, les classements de l'enseignement supérieur se présentent comme un outil d'analyse des résultats institutionnels, et ils sont parfois déterminants dans les prises de décisions d'une organisation (Hazelkorn, 2015). Les classements internationaux reposent sur un ensemble de variables quantitatives et qualitatives établies comme indicateurs objectifs, parmi lesquelles : quantité et qualification des enseignants, nombre d'étudiants et productivité scientifique, etc. (Pérez & García, 2018)

Il s'ajoute à cela des variables subjectives, comme par exemple les enquêtes de réputation des enseignants et le niveau de satisfaction des employeurs. Ce facteur fait que les classements rencontrent des détracteurs et des défenseurs : les premiers objectent qu'ils manquent de rigueur académiques, comportent des erreurs, entre autres choses ; les seconds affirment qu'ils constituent des indicateurs de positions relatifs qui, malgré leurs biais et erreurs, permettent de positionner globalement les universités et de les comparer entre elles, constituant ainsi une source d'information fiable sur plusieurs indicateurs de qualité des universités et de leurs programmes d'études (Ordorika, 2015; Moed, 2017).

En ce sens, les classements jouent un rôle fondamental dans le positionnement d'une université, car ils sont consultés dans le monde entier par de futurs étudiants, leur donnant une première image de l'institution et les antécédents pour faire leur choix. D'autre part, ils obligent l'université à considérer le classement qui leur a été attribué sur la base des indicateurs sélectionnés, considérant les possibles biais de l'information ou l'omission d'une partie de celle-ci (Espeland, Sauder, Espeland, W, 2016). La production et la gestion d'une information digne de foi et opportune est l'un des premiers défis qui se présentent à une institution d'enseignement supérieur. C'est là qu'entre en jeu l'unité d'analyse institutionnelle qui requiert un personnel adéquat afin de rassembler et analyser les antécédents permettant à l'organisation de prendre des décisions.

Par ailleurs, cette étude, située dans son contexte d'analyse spécifique, à savoir les classements des universités et leur impact dans la gestion universitaire, permet de souligner que l'apparition des classements mondiaux est un phénomène qui a augmenté la concurrence à partir de secteurs de gestion tels que les ressources financières, en offrant davantage de fonds, de meilleurs enseignants et étudiants et une meilleure qualité de recherches. Depuis le début du XXI^{e} siècle il s'y est ajouté le prestige international, situant les établissements dans les classements les plus prestigieux. Ces instruments ont influencé les mécanismes et assuré la qualité des institutions (Salmi & Saroyan, 2007).

Il est fondamental de rappeler que les classements sont favorables à un groupe d'universités offrant des recherches de haut niveau et disposant de budgets de plusieurs millions de dollars ; cependant, ils permettent de stimuler des pratiques institutionnelles de meilleur qualité. Vus d'une manière pragmatique, ils constituent des outils de marketing servant à créer des mécanismes de gestion institutionnelle (Marmolejo, 2010).

Il est donc essentiel de disposer d'études analysant la véritable incidence des classements dans la prise de décisions des institutions et leurs rapports avec les principaux indicateurs d'impact d'évaluation. En ce sens, notre étude est sans précédent car elle répond à ces questions dans une optique quantitative en utilisant des techniques multivariées d'analyses de données.

Partant de ces considérations, nous appliquerons ces méthodes d'études multivariées pour analyser et comparer ces trois classements internationaux d'enseignement supérieur : *QS World University Classements, Times Higher* et *Academic Classement of World Universities (ARWU).* Notre étude sera innovatrice car elle apportera des connaissances pertinentes qui orienteront les universités pour leur gestion académique et administrative, leur permettront de mieux distribuer les ressources économiques et financières, et les aideront à améliorer leur positionnement dans les classements internationaux.

Classement des universités, construction de systèmes transnationaux d'évaluation de la qualité dans l'enseignement supérieur

L'évaluation de la qualité des institutions d'enseignement supérieur repose sur un système de mesure transnational qui se reflète dans les classements internationaux. Ceux-ci offrent un modèle d'évaluation de qualité d'utilisation instrumentale qui présente une perspective quantique d'un indicateur jugé significatif au moment de mesurer les éléments de valeur du concept de qualité en enseignement supérieur.

Dans ces conditions, les universités sont évaluées, explicitement et implicitement, selon des catégories qui déterminent leur niveau de prestige, en fonction de leur place dans la table de qualification des universités qui souhaitent être considérées comme des institutions de rang mondial (Salmi, 2009 ; Hazelkorn, 2015). Ceci a intensifié le niveau de compétitivité entre les universités qui en général ont consacré plus de ressources et d'efforts de gestion aux indicateurs reconnus au niveau international (Lo, 2014 ; Orozco, Becerra & Arellano, 2015).

Ainsi, il existe actuellement plus d'une dizaine de classements visant à comparer les universités à l'échelle mondiale, et bien qu'ils soient considérés comme légitimes, nombre d'entre eux sont aussi détracteurs du système de mesure, car leurs critiques évaluent essentiellement le modèle méthodologique de ces formes d'évaluation (Marope & Wells, 2013). Cependant, la valeur informative des classements en fait des outils de discernement au moment, pour l'étudiant, de choisir entre une maison d'études et une autre (Docampo, 2013).

Par ailleurs, l'une des forteresses de ces systèmes d'évaluation de développement est justement la simplicité et l'accessibilité de l'information qu'ils offrent et qui est stratifiée de manière à homogénéiser les valeurs de mesure (Hazelkorn, 2014 ; Olcay & Bulu, 2017).

En conséquence, les éléments d'impact des classements universitaires dans la gestion institutionnelle se reflètent dans leur influence sur les étudiants au moment de choisir un établissement (Ordorika & Lloyd, 2013), et aussi dans l'un des secteurs suivants :

- Le facteur de visibilité de la marque
- Leur placement sur le marché
- Les politiques éducatives

- La mobilité
- La répartition des ressources

Parmi les classements les plus reconnus au niveau international, il faut souligner ceux qui reposent sur la recherche, c'est-à-dire la production scientifique, élément facilement évaluable et quantifiable, et ceux qui reposent sur des facteurs plus spécifiques qui considèrent les notions de prestige institutionnel (López, Llavador &Teodoro, 2017). Pour ces deux dimensions nous pouvons détacher les trois classements utilisés ici :

QS World University Rankings

Elaboré au Royaume-Uni, en 2009, par l'organisation britannique QS World University Ranking, elle repose sur trois sources d'information :

a) Enquêtes virtuelles évaluant le prestige institutionnel et appliquées aux enseignants.
b) Niveau de productivité scientifique d'après les données Scopus.
c) Internationalisation et ressources pédagogiques, information provenant des universités elles-mêmes (López, et al, 2017).

A partir de cela, les types de classements QS peuvent se regrouper en quatre types :

1) Classement général basé sur six indicateurs comme indiqué dans ce tableau :

Tableau N° 1
Classification QS

Indicateur	Pondération
Réputation académique	40%
Réputation de l'employeur	10%
Rapport enseignant-étudiant	20%
Citations se référant à la faculté	20%
Internationalisation des facultés	5%
Internationalisation des étudiants	5%

Source : QS Classification Mondiale Universitaire 2020

Pour ce qui est de la réputation académique, le classement QS considère que l'un des éléments les plus importants à évaluer est la reconnaissance de l'université dans le monde académique. Cet indicateur fait du prestige institutionnel l'élément de pondération le plus élevé. Les données sont acquises à travers une enquête recueillant les opinions d'experts au niveau mondial (plus de 94 000) (QS Classification Mondiale Universitaire 2020).

Le deuxième indicateur sur la réputation de l'employeur apporte une information substantielle qui se reflète sur la future employabilité des étudiants, car ceux-ci sont considérés par les embaucheurs selon le niveau de compétence et de rendement. Cela repose sur 45 000 réponses d'employeurs, qui différencient les institutions selon la considération des diplômés par les employeurs (QS Classification Mondiale Universitaire 2020).

Le rapport enseignants-étudiants met en évidence la qualité de l'enseignement car il permet de mesurer la proportionnalité entre le nombre de professeurs et celui d'étudiants.

Pour évaluer la qualité de la production de la recherche, il faut évaluer à partir des citations par faculté, considérant les cinq dernières années, divisées par le nombre d'années d'existence de l'institution. De plus, les citations sont normalisées et pondérées différemment selon les secteurs.

Pour ce qui est du degré d'internationalisation, il est évalué par le corps étudiant, le corps enseignant et le personnel international faisant partie de l'institution.

2) Le second classement se base sur les données apportées par le classement général, pour les universités qui se distinguent parmi celles de moins de 50 ans d'existence.
3) Le troisième repose sur les secteurs de connaissance, à savoir :
   a) Arts et Humanités.
   b) Sciences biologiques et Médecine.
   c) Sciences sociales et naturelles.
   d) Génie et Technologie.
   e) Gestion des affaires.
4) Le quatrième s'organise par disciplines spécifiques.

Ces classements incluent en tout 8 000 universités, 400 secteurs, 200 disciplines et 2000 institutions.

Times Higher Education World University Rankings (THE)

Ce classement a été élaboré au Royaume-Uni en 2010, il est de périodicité annuelle et se divise en deux parties : une générale et l'autre par secteur de connaissance. Créé par la revue *Times Higher Education*, il inclut 400 universités et 50 secteurs. Ses données proviennent d'une enquête online réalisée sur 10 000 par les universités elles-mêmes et par Thomson Reutes (Montané, et al, 2017) ; il apporte une information sur l'innovation, la recherche et l'enseignement.

Il se base sur l'analyse bibliométrique expliquée dans les publications et les références à celles-ci pendant les dix dernières années dans ces secteurs :

a) Arts et Humanités.
b) Sciences cliniques.
c) Génie et Technologie.
d) Sciences biologiques.
e) Sciences physiques.
f) Sciences sociales.

L'évaluation utilise les évaluateurs suivants :

A) Enseignement (le secteur d'apprentissage) : 30%
   - Enquête de réputation : 15%
   - Proportion de personnel par étudiant : 4.5%
   - Rapport doctorat baccalauréat : 2.25%
   - Proportion de doctorats par rapport au personnel académique : 6%
   - Admissions institutionnelles : 2.25%

B) Recherche (volume, admission et réputation) : 30%

- Enquête de réputation : 18%
- Admissions pour la recherche : 6%
- Productivité de la recherche : 6%

C) Citations (influence de la recherche) : 30%

D) Perspective internationale (personnel, étudiants, recherche) : 7.5%
- Proportion d'étudiants internationaux : 2.5%
- Proportion de personnel international : 2.5%
- Collaboration internationale : 2.5%

E) Admissions de l'industrie (transfert de connaissance) : 2.5%

Le calcul du classement mondial des universités du *Times Higher Education* 2020 a été évalué de manière autonome par la signature des services professionnels PricewaterhouseCoopers (PwC), ce qui en fait les seuls classements universitaires globaux sujets à une analyse complète et indépendante de cette nature.

Il est essentiel de souligner qu'un des aspects qui a été critiqué dans ce classement est qu'il exclut toutes les institutions n'ayant pas d'étudiants de licence, celles qui n'offrent pas plus de 200 publications et celles qui enseignent une seule discipline.

Academic Ranking of World Universities (ARWU)

Le classement académique des universités du monde a débuté en Chine en 2003 et a été développé par le Centre des Universités de Classe Mondiale. Connu comme CWCU, son sigle anglais, il appartient à l'Ecole Supérieure d'Education de l'Université Jiao Tong de Shanghái (ARWU, 2019).

ARWU considère six indicateurs classant les universités au niveau international :
1. Nombre d'étudiants recevant des médailles Fields et des prix Nobel.
2. Nombre d'enseignants recevant des médailles Fields et des prix Nobel.
3. Nombre de publications dans la revue *Nature and Science*.
4. Nombre de chercheurs régulièrement cités en référence.
5. Quantité de publications indexés dans Science Citation Index, Expanded (SCIE) et Social Sciences Citation Index (SSCI) ces cinq dernières années.
6. La productivité de la recherche par rapport à la taille de l'institution.

Bien que l'objectif de ce classement soit d'informer sur le positionnement des universités chinoises par rapport à d'autres institutions de niveau mondial, son évaluation et son influence a dépassé ses propres frontières au point d'être reconnu comme solide outil d'évaluation, car il est le seul qui n'utilise que des données objectives et ne prend pas en compte les enquêtes d'opinion (Santos, Teodoro & Da Costa, 2016).

Selon la méthodologie employée par ARWU, les valeurs de chaque indicateur sont proportionnelles et les mesures annuelles, et elles considèrent un total de 2 000 universités évaluées selon quatre critères, comme l'indique le tableau ci-après :

Tableau N° 2
Indicateurs Classement ARWU

Critère	Indicateur	Code	Valeur
Qualité de l'enseignement	Anciens élèves d'une institution avec prix Nobel et médailles Fields	Alumni	10%
Qualité du corps enseignant	Professeurs d'une institution ayant reçus des prix Nobel et des médailles Fields	Award	20%
	Chercheurs hautement cités dans différentes matières	HiCi	20%
Production dans le secteur de la recherche	Articles publiés dans *Nature and Science*	N&S*	20%
	Articles indexés dans Science Citation Index - Expanded et Social Science Citation Index	PUB	20%
Rendement per capita	Rendement académique per capita d'une institution	PCP	10%

Malgré sa popularité, Arwu est critiqué par le fait que ses indicateurs présentent des faiblesses comme le manque de pertinence et de capacité sélective des indicateurs utilisés pour la quantité de prix reçus (Nobel, Fields). De plus, on lui reproche le biais des critères basés sur la recherche et la faible possibilité de reproduction des résultats dans des universités en contextes hétérogènes (Docampo, 2013 ; Stewart, 2014). Il s'ajoute à cela qu'il couvre une période de 10 ans pour les références aux chercheurs fréquemment mentionnés (Pandiella, et al, 2018). Par ailleurs, le pourcentage assigné aux auteurs selon l'ordre d'apparition (décadent pour le poste, auteur, premier, deuxième et ainsi de suite), et dans l'indicateur faisant allusion au nombre de publications indexées dans Science Citation Index, Expanded (SCIE) et Social Sciences Citation Index (SSCI), qui ne prend pas en considération le fait que la quantité de recherches SCIE duplique les articles SSCI (Pandiella, et al, 2018).

Il est aussi essentiel de mentionner qu'il est reproché à la classification ARWU de catégoriser environ 500 universités, soit 2% seulement de celles du monde. Arrivent en tête les universités nord-américaines et anglaises, Harvard, Stanford et Cambridge.

Méthodologie

L'analyse multivariable fait partie de l'analyse de données et la statistique qui en ressort étudie les informations résultant de l'observation conjointe de plusieurs variables statistiques sur un groupe d'individus ou échantillonnage. L'information statistique de cette étude sur un ensemble d'individus et de variables est multidimensionnelle, et leur analyse doit reposer sur la gestion et le calcul de matrices.

Pour réaliser cette étude, nous caractériserons les universités d'après des classements internationaux dans une perspective multivariable, en utilisant comme outil fondamental l'Analyse en Composantes Principales (ACP), qui vise à réduire la dimensionalité d'un ensemble de données multivariables.

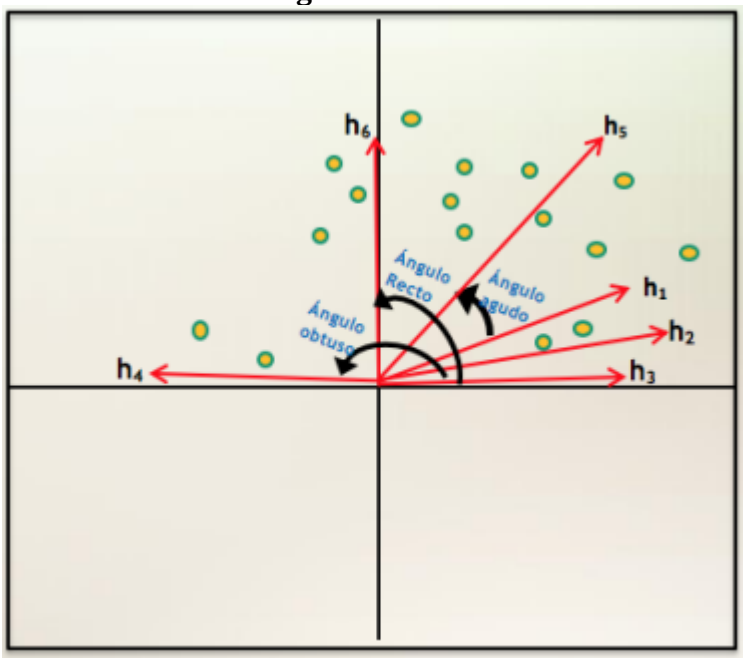
Méthodes BIPLOT

Un BIPLOT est une représentation graphique de données multivariables, par conséquent, de même qu'un diagramme de dispersion montre la distribution conjointe de deux variables, un BIPLOT représente au moins trois variables (Gabriel, 1971). Il existe trois types de BIPLOT : GH-BIPLOT, JK-BIPLOT et HJ-BIPLOT. Cette analyse utilise le HJ-BIPLOT, représentation graphique multivariable des lignes d'une matrice X_{nxp} grâce aux indicateurs $j_1, \dots, j_n$ pour les rangées et $h_1, \dots, h_p$ pour les colonnes, choisis de manière à ce que les deux puissent être superposés dans un même système de référence avec la meilleure qualité de représentation possible (Galindo & Cuadras , 1986) (Galindo, 1986).

Dans les graphiques BIPLOT, les variables sont dessinées comme des flèches qui partent du même point, lequel représente la moyenne des données. La taille de chaque flèche correspond à la déviation standard de la variable respective, et donc indique la variation des données de cette variable. Par ailleurs, si l'angle formé par deux variables est proche de 0°, il indique que celles-ci sont directement liées, s'il est proche de 180° les variables sont inversement liées, et s'il est proche de 90° ou 270° elles ont peu ou pas de relation entre elles.

Finalement, les axes coordonnés représentent les axes factoriels, et donc si une variable s'approche de l'horizontale, elle sera bien représentée par l'axe factoriel horizontal. De même, si sa direction est verticale, elle sera bien représentée par l'axe factoriel vertical (Galindo, 2019). Cela apparait dans la figure 1. Dans le graphique BIPLOT, les individus sont des points, et si l'on considère leur projection respectivement à chaque variable, elle s'approchera de la valeur que doit prendre cet individu dans cette variable (Galindo, 2019).

Figure 1

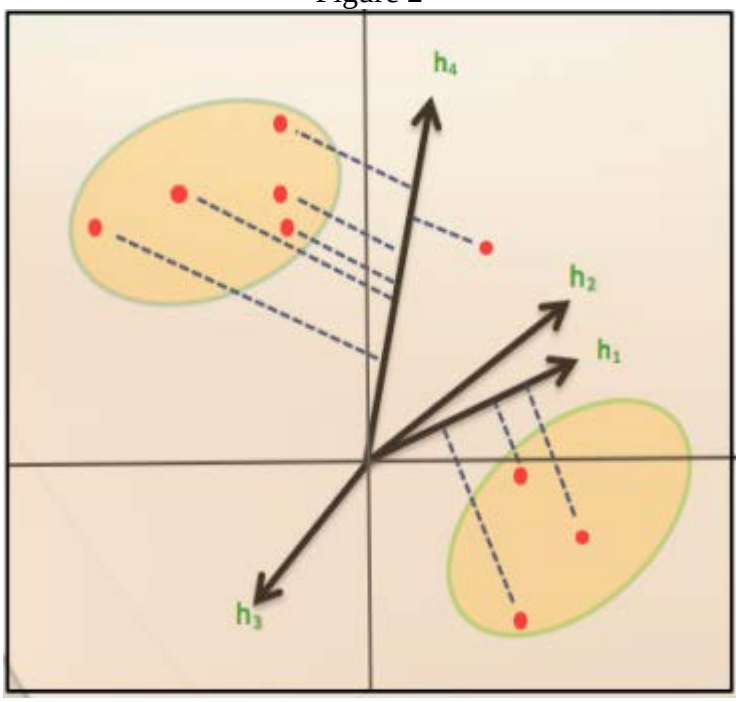


Si nous prenons la figure 1 comme exemple de représentation HJ-BIPLOT, à partir de l'explication antérieure, nous observons que las variables h_1, h_2 et h_3 sont directement liées à grande échelle, car leurs vecteurs respectifs sont proches. D'autre part, les variables h_3 et h_4 sont liées, mais de manière inverse, car elles forment un angle de presque 180º. De plus, la variable h_6 n'a pratiquement aucune relation avec les variables h_3 et h_4 car elles forment un angle de presque 90º.

Nous observons ensuite que la variable de plus grande variance est la h_5 car c'est le vecteur le plus grand dans l'ensemble de variables représentées dans cet exemple de HJ-BIPLOT, et aussi que las variables h_3 et h_4 sont bien représentées dans la composante principale qui correspond à l'axe horizontal et la variable h_6 dans la composante principale correspondant à l'axe vertical. En effet, les vecteurs représentant ces variables sont presque parallèles aux axes respectifs que nous venons de mentionner.

Finalement, comme on peut l'observer dans la figure 2, la pondération attribuée à chaque individu dans une variable par le biais des composants principaux représentés dans un HJ-BIPLOT peut s'obtenir en calculant la projection de l'individu (point) à la variable respective (vecteur). Donc, les projections tombant dans le vecteur indiquent que l'individu projeté est au-dessus de la moyenne dans cette variable, et celles tombant dans le prolongement du vecteur indiquent que l'individu projeté est en dessous de la moyenne dans cette variable.

Figure 2



L'étude part d'une analyse préliminaire des universités apparaissant dans les classements QS, THE et ARWU de 2018. Pelle considère seulement les 200 premières institutions du classement QS coïncidant avec les 200 premières institutions du classement THE. Cette sélection vise à établir, en première instance, les rapports entre les institutions les mieux évaluées de chaque

classement. D'autre part, vu le manque de nombreuses données pour les 200 postes, les coïncidences représentent seulement 161 institutions.

Ces institutions sont nommées I1, I2, …, I199, où le numéro correspond à la position dans le classement QS, et donc toute institution se trouvant à la position 201 ou plus dans le classement THE n'apparait pas dans cette liste. Considérant que chercher des coïncidences dans les 200 premières institutions de trois classements distincts aurait filtré beaucoup d'institutions, le classement ARWU considère les mêmes que dans les analyses antérieures sans distinguer si elles sont parmi les 200 premières du classement mentionné. Ce qui fait que certaines des institutions étudiées se trouvent dans les positions 200 à 300 du classement. Cette décision vient du fait que l'étude vise à générer des comparaisons entre le comportement d'un même groupe d'institutions dans les trois classements analysés.

Résultats et discussion

La première analyse repose sur des représentations graphiques bidimensionnelles, à l'aide des HJ-Biplot (Galindo M., 1986), des composantes principales de chaque base de données. La création des HJ-Biplot considère la variable OVERALL qui, si elle « résume » le reste des variables, accentue, en les incluant dans l'analyse, la place de chaque institution dans la représentation graphique des composants principaux. Ensuite, une analyse de groupe a été réalisée pour comparer les deux classements.

Le classement QS parvient à une bonne explication de presque toutes les variables pour le premier et le deuxième composant principal (axes coordonnés), dépassant 60 % de la variance totale de toutes les variables. La variable Citations se référant à la faculté, peut être analysée dans le plan 2-3. (Tableau 3)

Tableau N° 3

Absorption de variance classement QS

Contribution des colonnes	**Axe 1**	**Axe 2**	**Axe 3**
Note globale	900	41	16
Réputation académique	630	102	56
Réputation de l'employeur	691	38	0
Rapport enseignant-étudiant	168	415	167
Citations se référant à la faculté	125	113	711
Internationalisation des facultés	264	480	148
Internationalisation des étudiants	322	468	149

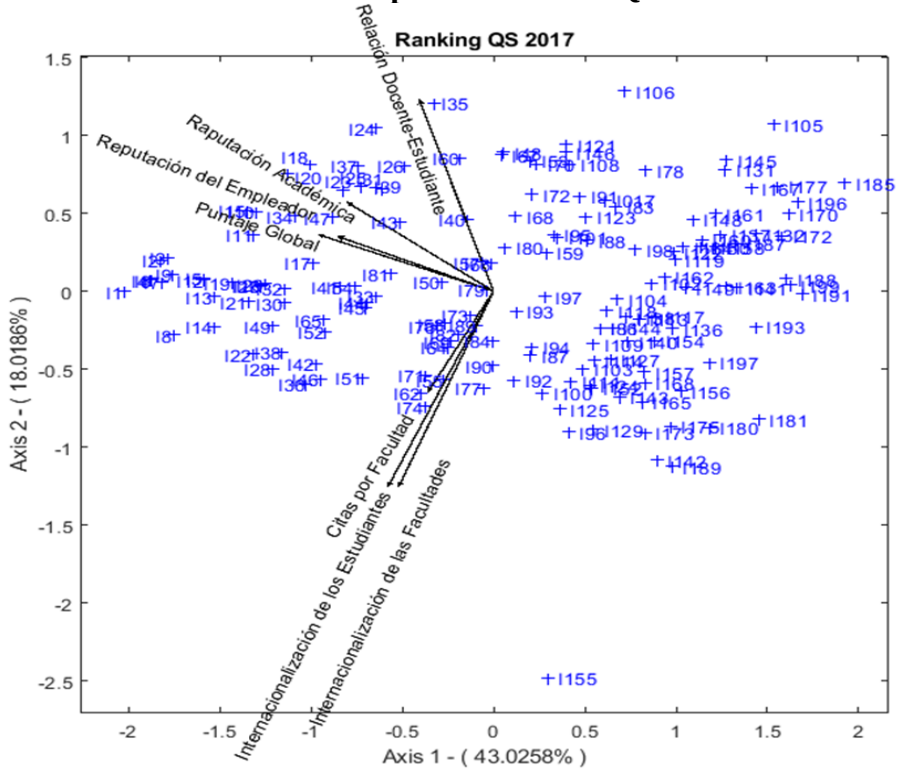
Pour le classement THE, vu la représentation défavorable de deux des variables, l'analyse porte sur la représentation graphique des variables Note globale, Enseignement, Recherche et Citations sont les mieux représentées par les axes 1-2. (Tableau 4).

Tableau N° 4
Absorption de variance classement THE

Contribution des colonnes	Eje 1	Eje 2	Eje 3
Note globale	981	15	4
Enseignement	878	29	8
Recherche	902	12	4
Citations	258	392	19
Entrée à l'industrie	29	472	332
Perspective internationale	8	409	533

L'analyse des techniques Biplot du classement QS 2018 absorbe environ 61% de variance, et donc les conclusions qui en dérivent sont valides. On observe d'abord que la distribution des institutions est régulière, elles sont situées entre les positions 1 et 100 du classement QS, c'est-à-dire que I1, I2, …, I100 sont placées au-dessus de la moyenne pour presque toutes les variables (côté gauche de l'origine des coordonnées). Le graphique 1, de plus, souligne l'importance des variables Réputation des enseignants et Réputation des employeurs dans la ponctuation globale de l'institution (vecteurs proches). La représentation donne plus d'importance à la réputation des employeurs que la pondération du classement.

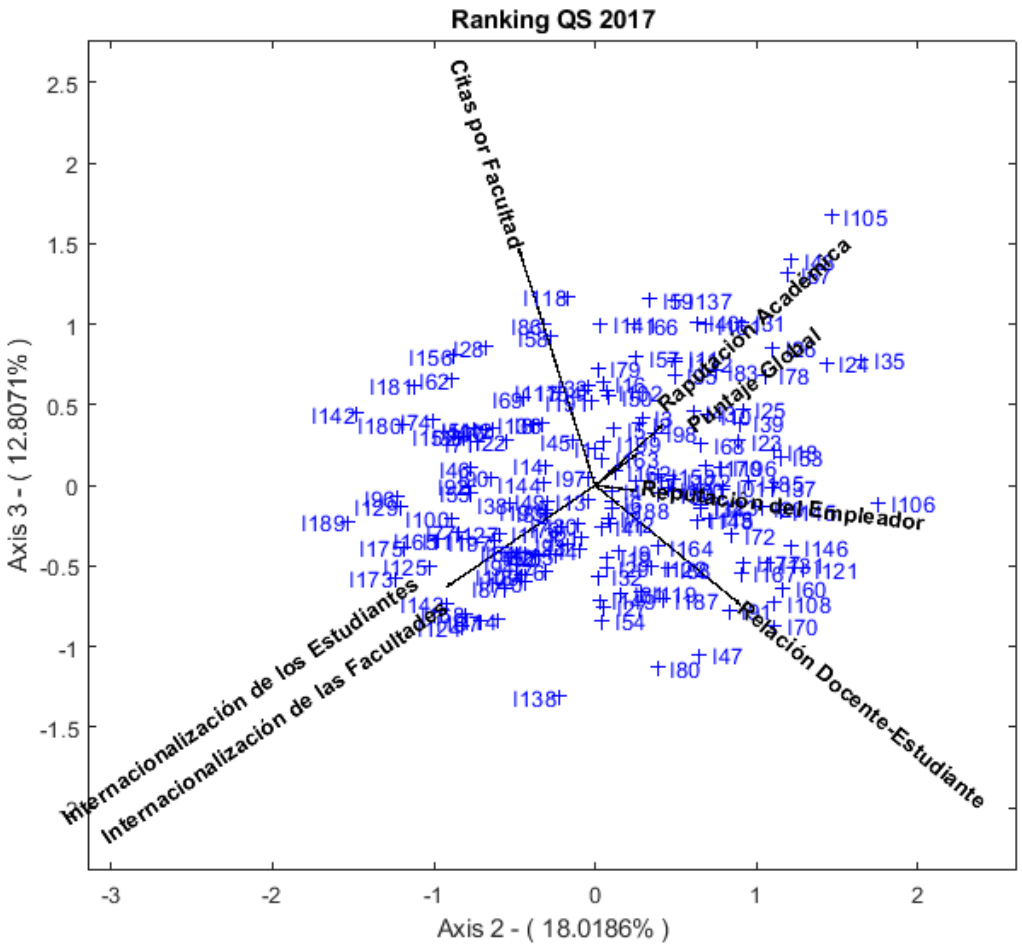
Graphique 1
Résultats HJ- Biplot Classement QS. Plan 1-2



Vu l'importance du secteur Recherche dans la littérature, l'analyse des composants du plan 2-3 a été évaluée. Bien que dans le graphique 2 la variable Citations soit celle qui absorbe la plus

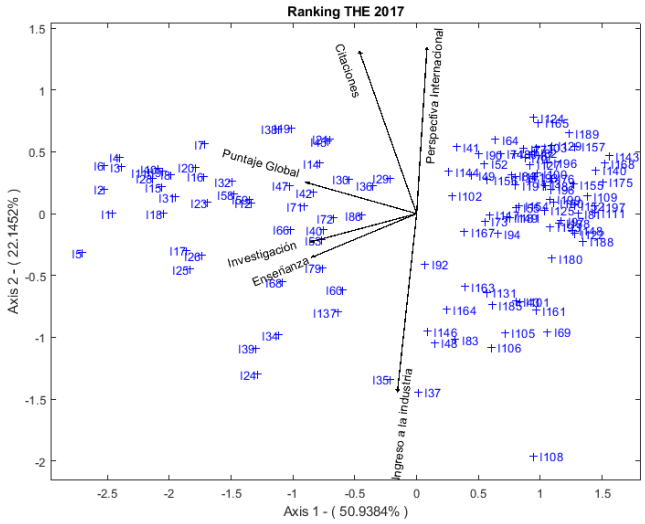
grande variance, elle n'est finalement pas influente dans le positionnement des universités, car elles sont regroupées selon d'autres variables.

Graphique 2
Résultats HJ- Biplot Classement QS. Plan 2-3



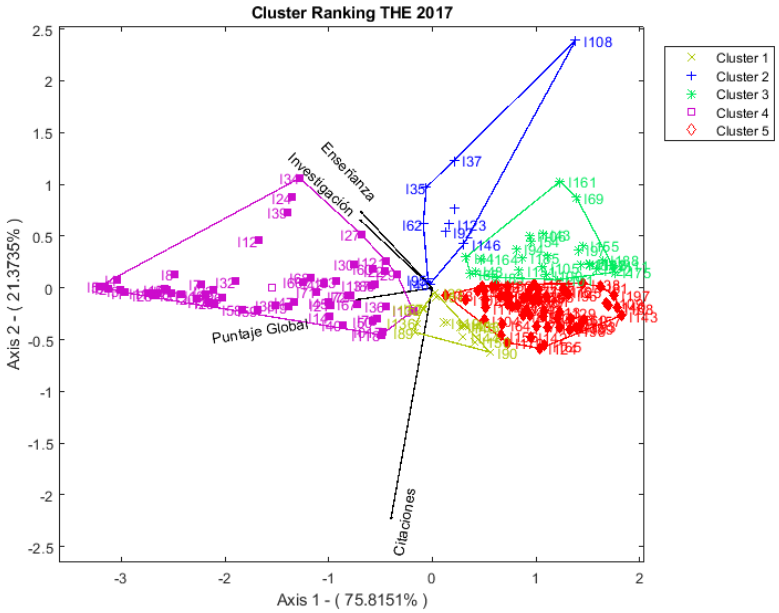
Dans le classement THE 2018, avec environ 72% de la variance absorbé entre la première et la deuxième composante principale, on observe la même régularité que dans le classement QS, où la majorité des institutions I1, I2, …, I100 sont situées au-dessus de la moyenne de chaque variable. Là, la variable Recherche est la plus influente dans la ponctuation totale, mais elle n'est pas déterminante. La variable Citations est par contre négligeable, comme dans le QS.

Graphique 3
Résultats HJ- Biplot Classement THE. Plan 1-2



Dans les Biplot suivants l'intention était de mettre en relation les deux classements selon cluster ou groupes. Les variables Note globale, Enseignement, Recherche et Citations ont été considérées pour élaborer le graphique sur le classement THE2018, et toutes les variables correspondantes au graphique sur le classement QS2018, créant ainsi cinq groupes dans chaque représentation. (Graphiques 4 et 5)

Graphique 4
Cluster de Classification des institutions THE

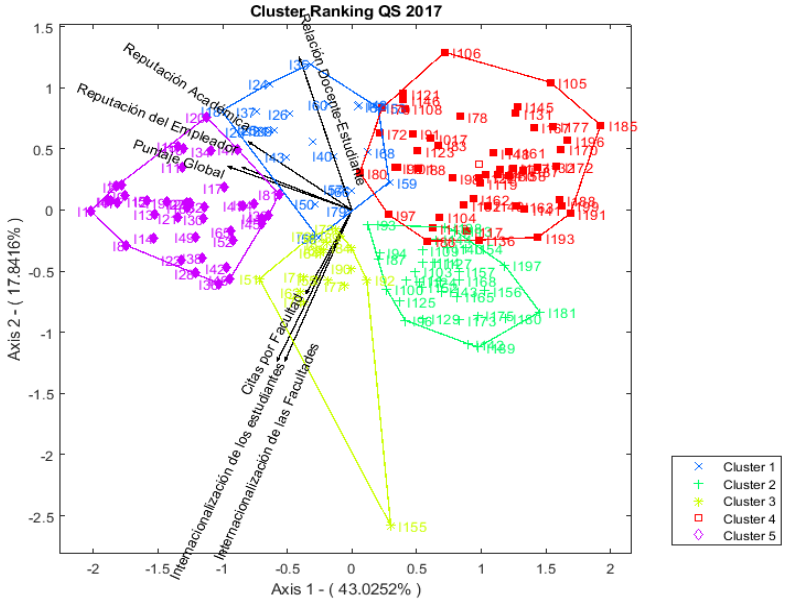


Les représentations de cluster des deux classements conduisent aux observations suivantes :

- Les groupes des deux classements ont beaucoup de coïncidences d'universités dans le même cluster.

- Il existe dans les deux vecteurs qui regroupent un cluster similaire de chaque classement, ce qui suggère un rapport entre ces variables dans les classements.
- Les institutions dans les plus hautes positions des classements (cluster violet) se regroupent autour des variables Réputation de l'employeur et Réputation académique dans le classement QS et autour de Recherche et Enseignement dans le classement THE, ce qui suggère un rapport entre ces variables dans les classements.
- Les institutions analysées occupant les positions les plus basses des deux classements (cluster rouge), sont en dessous de la moyenne dans les notes globales, comme on pourrait s'y attendre, mais aussi en dessous de la moyenne des variables Enseignement et Recherche dans le classement THE et en dessous de la moyenne des variables Réputation académique et Réputation de l'employeur dans le classement QS, ce qui suggère un rapport entre ces variables dans les classements, ou confirme leur incidence sur les notes globales, ce qui concorde avec le contenu de la description individuelle de chaque BIPLOT.

Graphique 5
Cluster de Classification des Institutions QS



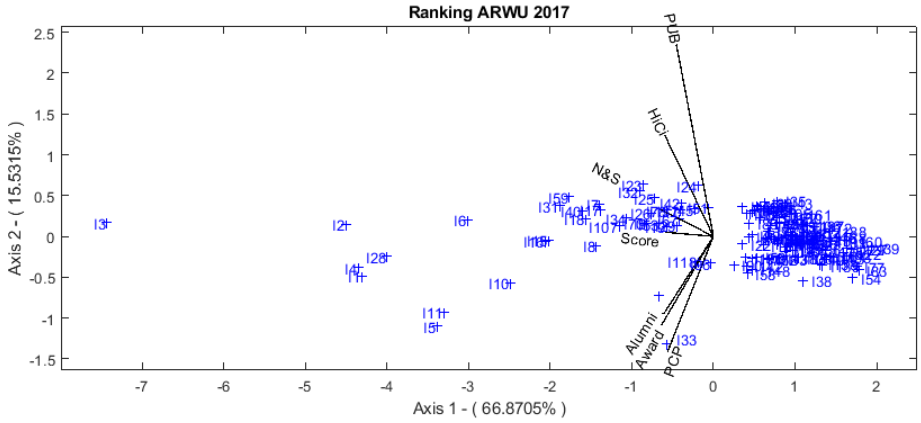
Dans le tableau numéro 5 se présente l'absorption de variance par variable dans les HJ-Biplots qui sont présenté plus loin.

Tableau N°5
Absorption de variance Classement ARWU

Contribution de colonnes	**Axe 1**	**Axe 2**	**Axe 3**
Score	842	0	0
Anciens élèves	707	81	150
Prix	761	104	10
HiCi	673	137	106
N&S	871	12	2
PUB	389	490	40
PCP	593	177	92

On observe que toutes les variables du classement ont absorbé 70% ou plus de la variance dans les axes un et deux, par conséquent ils représentent toutes les variables et qu'il ne sera pas nécessaire d'étudier les plans deux et trois.

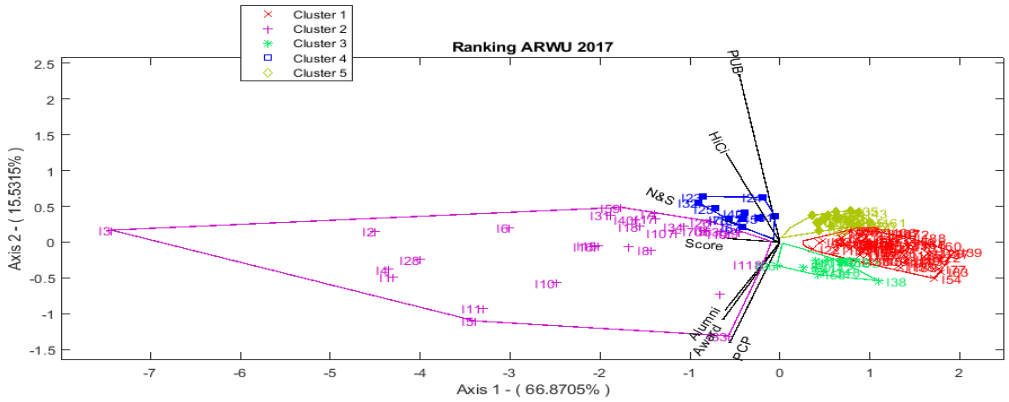
Graphique Nº5



Dans le HJ-BIPLOT du graphique numéro 5, on remarque que plus de 81% de la variance totale s'est maintenu dans les axes un et deux, c'est-à-dire que les données des institutions et les variables y sont très bien représentées.

En dépit du fait que les variables N&S, HiCi, Award et PUB présentent les mêmes pondérations pour la note globale de l'institution, et comme l'indique le tableau Nº 5, la variable N&S est la plus influente car elle possède un vecteur proche du chiffre total. Par ailleurs, les variables Alumni, Award et PCP, qui représentent respectivement les anciens élèves ayant reçu des prix Nobel et des médailles Fields, les professeurs ayant reçu des prix Nobel et des médailles Fields et le rendement académique per capita, sont directement en rapport vu qu'elles possèdent des vecteurs très proches.

Graphique Nº6
Cluster de Classification des Institutions ARWU



Pour conclure, dans le graphique 6, de même que dans les classements QS et THE, apparaissent 5 cluster du classement ARWU qui, même s´ils présentent moins de coïncidences par cluster que dans la comparative QS-THE, le regroupement entre institutions est similaire. En effet, dans le cluster violet se trouvent les institutions les plus haut placées dans le classement QS

(indiquées par le nom de chaque point) et dans le cluster rouge celles qui occupent les positions les plus basses.

De plus, le cluster bleu ne montre que les institutions au-dessus de la position 100 dans le classement QS, regroupées autour des variables HiCi et N&S, qui correspondent respectivement à Chercheurs fréquemment cités et Articles publiés dans *Nature and Science*. Ce qui suggère un rapport entre les variables mentionnées dans le classement ARWU et la variable Réputation académique du classement QS d'une part, et la variable Enseignement (mais dans une moindre ampleur) du classement THE d'autre part, car autour de ces variables se regroupe le cluster bleu des institutions occupant des positions similaires.

Conclusions

Les classements internationaux ont permis la connaissance et l'expansion globale de l'éducation tertiaire en apportant des éléments et standards capables de dynamiser le secteur. Ce sont eux qui ont imposé une logique de qualité, en établissant la recherche comme standard primordial d'excellence et la compétitivité dans l'enseignement universitaire. Cette classification permet l'expansion des universités et est utilisée dans différentes perspectives au niveau international.

Les classements internationaux participent donc à la gestion institutionnelle, car ils exercent une influence sur les différents secteurs, variables et acteurs en compétition dans la logique institutionnelle. Ils offrent de nouveaux outils et critères pour la gestion de l'établissement, et permettent même de modifier leurs positions lorsqu'il s'agit d'acquérir une réputation internationale dans le monde académique à partir de plans stratégiques.

Des classements naissent les politiques pour accéder au rang d'université de « classe mondial », politiques de qualité reposant sur un accord international. Cette étude met en évidence l'utilité de la mise en place de nouvelles recherches, dans une perspective d'analyse multivariée, considérant l'abondance de données dont disposent aujourd'hui les établissements d'enseignement supérieur, et il en ressort les points suivantes :

- Les classements offrent des patrons pour alimenter de nouvelles idées globalisées dans le secteur de l'enseignement supérieur, et même des tournants dans la discussion sur la construction sociale des universités dans la société et l'économie.
- L'ordre régulatoire national de l'éducation supérieure se mesure par les classements, au-delà des contextes politiques et sociaux.
- Les critiques qui leur sont faites pour avoir modifier les logiques de l'instruction semblent être contradictoires, car l'ordre vertical et la concurrence selon les logiques du marché arrivent avant eux. De plus, les secteurs de recherche institutionnelle n'alimentent pas suffisamment les institutions pour devenir des guides dans la gestion.
- Il existe des rapports de variables entre les classements qui ouvrent de nouvelles voies de recherche où apparaissent d'autres classements et toutes les universités touchées par ceux-ci. Dans les deux, la variable Enseignement positionne la qualité.
- Dans le classement QS la deuxième dérivée des variables se trouve sous Réputation de l'employeur, dans le classement THE sous Recherche et dans le classement ARWU sous Articles publiés dans *Nature and Science*. Il faut souligner que ces variables ne sont pas celles de

plus grande pondération dans la construction du classement, et cela accroit la valeur à ce type d'études.

Finalement, les classements favorisent le progrès de l'institution en qualité et réputation et la rendent plus compétitive dans l'enseignement supérieur, Leur augmentation et leur interaction avec d'autres progrès de l'enseignement universitaire dans le monde demandera une recherche empirique plus intense et de meilleure qualité afin de comprendre leur impact réel sur l'enseignement supérieur.

Bibliographie

Anguera, M.T. (1989). Innovaciones en la metodología de la evaluación de programas. Anales de Psicología, 5, 3-42

Docampo, D. (2013). Las razones de los rankings universitarios>>. Los rankings universitarios, mitos y realidades, 41-60.

Espeland, W. N., Sauder, M., & Espeland, W. (2016). Engines of anxiety: Academic rankings, reputation, and accountability. Russell Sage Foundation.

Galindo M.P, Cuadras C. (1986). Una extensión del método Biplot y su relación con otras Técnicas. Publicaciones de Bioestadística y Biomatemática. Publicaciones de Bioestadística y Biomatemática. Universidad de Barcelona. N.º 17.

Galindo, M.P. (1986). 'Una alternativa de representación simultánea: HJ-Biplot', Questíio. 10(1): 13-23.

Galindo, M. (2019). Curso de Análisis Multivariante Aplicado y Big Data. Universidad Bernardo O`Higgins, Santiago de Chile

González, L. E., & Espinoza, Ó. (2018). Calidad en la Educación Superior: concepto y modelos. Calidad en la Educación, (28), 248-276.

Hazelkorn, E. (2015). *Rankings and the reshaping of higher education: The battle for world-class excellence*. Springer.

Larana, E. (2018). Globalización, centro y fronteras simbólicas en la teoría sobre la sociedad contemporánea. Revista internacional de sociología, 59(28), 209-240.

Lo, W. Y. W. (2014). University rankings: Implications for higher education in Taiwan. Springer Science & Business Media.

López, A. M., Llavador, J. B., & Teodoro, A. (2017). La medida de la calidad educativa: acerca de los rankings universitarios. Revista de Sociología de la Educación-RASE, 10(2), 283-300.

Marmolejo, F (2010). The Madness of Rankings. The Chronicle of Higher Education. Disponible sur : http://chronicle.com/blogs/worldwise/the-mad- ness-of-rankings/27100

Marope, M., & Wells, P. (2013). University Rankings: The Many Sides of the Debate. Rankings and accountability in higher education: Uses and misuses, 7.

Moed, H. F. (2017). A critical comparative analysis of five world university rankings. Scientometrics, 110(2), 967-990.

Montané, Alejandra; Beltrán, José y Gabaldón-Estevan, Daniel (2017): "Higher Education in Spain. Fra- mework for Quality Assurance" en Stamelos Georgios, K. M. Joshi y Saeed Paivandi (eds.): Quality Assurance in Higher Education. A Global Perspective. Delhi, India: Studera Press.

Olcay, G. A., & Bulu, M. (2017). Is measuring the knowledge creation of universities possible? A review of university rankings. Technological Forecasting and Social Change, 123, 153-160.

Ordorika, Imanol y Lloyd, Marion (2013): "A decade of international university rankings: a critical perspective from Latin America" en Priscilla TokaMmantsetsa Marope; Peter J. Wells y Ellen Hazelkorn (eds.): Classements and accountability in Higher Education: uses and misuses. Paris: UNESCO Publishing. Disponible sur:

http:// unesdoc.unesco.org/images/0022/002207/220789e. pdf

Ordorika, I. (2015). Rankings universitarios. Revista de la Educación Superior, 44(173), 7-9.

Orozco, J. E. F., Becerra, J. I. V., & Arellano, C. I. M. (2015). Perspectivas actuales sobre los rankings mundiales de universidades. Revista de la Educación Superior, 44(175), 41-67.

Pérez-Esparrells, C., & García, A. M. L. (2018). Los rankings de las instituciones de Educación Superior: una revisión del panorama internacional. Calidad en la educación, (30), 328-343.

Salmi, J. (2009). El desafío de crear universidades de rango mundial. World Bank.

Salmi, J, y Saroyan, A (2007). League Tables as Policy Instruments: Uses and Misuses. Higher Education Management and Policy, 19 (2). Disponible sur http://dx.doi.org/10.1787/hemp-v19-art10-en

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE DES DÉTERMINANTS DES PERFORMANCES SCOLAIRES DANS QUELQUES PAYS DE LA ZONE MENA : LE RÔLE DES VARIABLES NATIONALES

Abdelilah ABBAIA
Directeur des Ressources, des Affaires Juridiques et des Systèmes d'information,
Département des Affaires Générales et de la Gouvernances,
Ministère de l'Economie, des Finances et la Réforme de l'Administration,
Maroc.
abbaia2@yahoo.fr

RÉSUMÉ : Basé sur les données de l'enquête internationale TIMSS 2011 relatives à la 2ème année de l'enseignement secondaire collégial concernant onze pays de la zone du MENA, ce travail a pour objectif l'identification des caractéristiques du système éducatif qui influent sur la performance scolaire des élèves marocains. L'estimation d'un modèle vide à trois niveaux, pour l'explication de la probabilité que les élèves réalisent un score supérieur ou égal à 400 points en mathématiques, a permis de constater qu'une part significative et non négligeable (8,04%) de la variance totale est due aux différences entre les caractéristiques des pays. Les résultats de cette étude ont montré, également, qu'au Maroc, le rendement scolaire des élèves pourrait être amélioré en accordant une autonomie aux établissements dans le choix des programmes scolaires, en faisant du préscolaire un cycle d'enseignement obligatoire et en augmentant le volume horaire réservé à l'enseignement des mathématiques.

Mots-clés : performance scolaire, système éducatif, MENA, TIMSS.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les pays de la région du MENA[1], comme la plupart des pays en développement, allouent d'importantes ressources pour améliorer leur système éducatif. Selon une étude de la Banque Mondiale (2008), les pays de la région du MENA ont consacré plus de ressources financières à l'éducation comparativement à d'autres pays à niveau de revenu par habitant similaire.
Bien qu'il consacre plus de 17% de ses dépenses gouvernementales aux dépenses en éducation[2], et malgré les multiples réformes portant sur son système éducatif, le Maroc reste à la traine des

[1] Middle East and North Africa.
[2] La part des dépenses du gouvernement consacrée à l'éducation a atteint 17,2% en 2012 et 18,5% en 2013. Ces dépenses représentent respectivement 6,2% et 6,3 du PIB. (http://donnees.banquemondiale.org/indicateur).

pays du MENA en matière de performance scolaire des élèves.

Les enquêtes, aussi bien internationales que nationales, ont révélé que le niveau du rendement scolaire des élèves au Maroc est marqué par de grandes faiblesses.

L'étude internationale TIMSS[3], effectuée en 2011, a montré que le score moyen de notre pays n'a pas dépassé 371 points en mathématiques, alors que la moyenne internationale est de 500 points (MULLIS et al. (2012)). Avec ce score, le Maroc se trouve à la traine des pays de la région du MENA.

Les résultats de l'étude nationale PNEA (Programme National de l'Evaluation des Acquis) 2008 conduite par l'INE (Instance Nationale d'Evaluation du Système de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique (INE-SEFRS) ont montré que 92% des élèves de la 2ème année et 84% de la 3ème année du secondaire collégial, ont réalisé des scores en mathématiques bien inférieurs à la moyenne. De même, en physique-chimie et en sciences de la vie et de la terre, ces pourcentages ont atteint respectivement 86% et 90% pour les élèves de la 3ème année du même cycle (INE-CSEFRS (2014).

S'inscrivant dans une approche comparative et basé sur les données de l'enquête internationale TIMSS, ce travail consiste à étudier la différence entre les onze pays du MENA ayant participé à cette enquête en termes de performance scolaire ; l'objectif est d'identifier les caractéristiques du système éducatif qui influent sur la performance scolaire et, partant, d'en estimer l'effet. Pour tenir compte du caractère hiérarchique des données, nous allons utiliser les modèles multiniveaux.

Ce travail présente un double intérêt. Il contribue à une réflexion sur les déterminants de la performance scolaire au Maroc et notamment les facteurs liés au système éducatif national, et essaie d'identifier les causes du faible positionnement de notre pays parmi quelques pays du MENA. Les résultats de ce travail peuvent contribuer à éclairer les décideurs pour mieux définir les actions correctives à entreprendre.

Après une revue de la littérature sur les travaux portant sur les comparaisons internationales en matière de performance scolaire, nous présentons les différentes variables utilisées ainsi que les enseignements de la statistique descriptive. Ensuite, nous présentons les différents modèles multiniveaux et les résultats des différentes estimations. Enfin, nous discutons les différents résultats ainsi que les principales conclusions.

1. La performance scolaire et les caractéristiques nationales : une revue des travaux empiriques

Les variables nationales retenues pour l'explication des performances scolaires peuvent être regroupées en deux catégories. Il s'agit des caractéristiques économiques et sociales d'une part, et des variables liées au système éducatif d'autre part[4].

1.1. L'importance de la richesse économique et des dépenses en éducation

Certains travaux ont mis en évidence l'effet positif du taux de croissance économique sur la performance des élèves. Dans ce cadre, Hanushek et Woessmann (2005) ont montré l'existence

[3] Trends in International Mathematics and Science Study.
[4] Pour plus de détail sur ce point, voir Abbaia (2017).

d'une relation positive et significative entre la performance scolaire et le taux de croissance du PIB/habitant.

De leur côté, Lee et Barro (2001) ont montré que la richesse économique du pays, ainsi que les ressources scolaires ont un effet significatif sur le rendement scolaire des élèves. En effet, en se basant sur des données de panel pour plusieurs pays, ces auteurs ont mis en évidence un effet positif et significatif de la rémunération des enseignants sur les scores des élèves aux tests. Par contre, l'étude a montré l'effet négatif, bien que non significatif, des dépenses en éducation sur les scores des élèves.

Dans le même sens, en mesurant la qualité de l'éducation par le taux de scolarisation et de rétention des élèves jusqu'à la quatrième année du primaire, Gupta et al. (1999) ont montré que si la dépense totale en éducation n'a qu'un effet faible sur la rétention, la part des dépenses consacrées au primaire et au secondaire influe positivement et significativement sur la qualité de l'éducation.

D'autre part, dans une étude portant sur l'efficacité et l'équité des établissements scolaires dans plusieurs pays, Hanushek et Luque (2003) ont utilisé les données de TIMSS 1995 de 35 pays. L'objectif était d'étudier l'impact des ressources telles que l'amélioration de la formation des enseignants et la réduction de la taille des classes sur la performance scolaire des élèves. Les résultats ont montré, d'une part, que l'effet des ressources ne semble pas lié au niveau du revenu du pays, et que le problème est lié à l'inefficacité des ressources d'autre part.

Dans une étude portant sur les pays du MENA, Heyneman (1997) a conclu que la faiblesse de la qualité de l'éducation dans ces pays n'est pas due aux problèmes financiers, mais plutôt à l'inefficacité de la gestion de l'allocation des ressources caractérisée dans ces pays, par une planification centralisée.

Heyneman et Loxley (1982) ont montré que le niveau de développement économique du pays, mesuré par le produit national brut (PNB), conditionne l'ampleur de la relation entre les ressources affectées à l'établissement scolaire et le statut socioéconomique du ménage d'une part, et la performance scolaire d'autre part. En utilisant des données collectées en 1970, ces auteurs ont montré que dans les pays développés, l'effet du statut socioéconomique du ménage est élevé, alors que celui des ressources affectées à l'école est limité. Pour les pays en voie de développement, les résultats ont montré un effet-école plus fort que celui du statut socioéconomique du ménage.

D'une manière générale, et tel qu'il a été conclu par Leclercq (2005), les travaux cherchant à étudier la relation entre les dépenses d'éducation et les performances scolaires n'ont pas établi de régularité empirique incontestable.

1.2. L'effet des caractéristiques du système éducatif

Dans les études portant sur l'explication des inégalités de performance scolaire, plusieurs facteurs liés au système éducatif ont attiré l'attention des chercheurs. Il s'agit essentiellement du degré d'autonomie des établissements scolaires, de l'externalisation des examens, de l'adoption de la séparation précoce des élèves en filières du système éducatif et de la situation de l'enseignement préscolaire.

- ***L'autonomie des établissements scolaires***

Etant donné que les décideurs locaux sont les plus qualifiés pour prendre les bonnes décisions et mesures susceptibles d'améliorer la qualité de l'éducation au niveau local, plusieurs chercheurs ont étudié l'effet de l'autonomie ou de la décentralisation de la prise de décision au niveau des établissements scolaires sur la performance scolaire des élèves.

Plusieurs travaux ont montré que les élèves réussissent mieux lorsque le système éducatif est caractérisé par une autonomie dans la gestion des établissements scolaires (Woessmann (2001, 2003b), Falch et Fischer (2008b), Fuchs et Woessmann (2007), Woessmann, Luedemann, Schuetz et West (2009)).

En se basant sur les données de TIMSS 1995 pour certains pays de l'Asie de l'Est, Woessmann (2003b) a montré que les ressources allouées et notamment la taille de la classe n'impacte pas fortement la performance des élèves. L'auteur a constaté, également, que les politiques scolaires, telles que l'autonomie de l'établissement au niveau des salaires (Japon et Singapore), et l'affectation régulière des devoirs à domicile (Hong Kong, Japon et Singapore) influent significativement sur les scores des élèves.

- ***Système des examens***

L'externalisation des examens est considérée par les chercheurs comme un facteur clé dans l'explication des différences en performance scolaire entre les élèves appartenant aux différents systèmes éducatifs. L'intervention d'un organisme externe aux établissements scolaires pour l'organisation des examens permet d'assurer une évaluation objective de la qualité de l'éducation et, par conséquent, de l'effort fourni par les gestionnaires locaux des affaires éducatives.

Dans une étude basée sur les données du programme IAEP 1991 (International Assessment of Educational Progress) de plusieurs pays, Bishop (1995) a constaté que lorsque le système éducatif est basé sur l'externalisation des examens, les élèves réussissent mieux en mathématiques et en géographie. Selon cet auteur, cette relation positive est associée à des exigences plus élevées lors du recrutement des enseignants. Dans certains pays, le système des examens est géré soit au niveau national soit au niveau local (régional ou provincial).

La centralisation des examens permet une comparaison des rendements scolaires des élèves et, par conséquent, la performance des établissements scolaires et celle des services déconcentrés et/décentralisés de l'autorité gouvernementale chargée des affaires éducatives. De ce fait, la centralisation des examens est retenue par plusieurs chercheurs pour l'explication des différences de rendement scolaire entre les élèves appartenant à différents pays (Bishop (2006), Woessmann (2002, 2005c)).

En utilisant les données de TIMSS 1995 (39 pays) et celles de TIMSS-Repeated (38 pays) portant sur 450.000 élèves, Woessmann (2002) a constaté que les élèves appartenant à des pays avec un système centralisé des examens réalisent des scores plus élevés en mathématiques comparativement aux élèves issus de pays n'ayant pas un système central des examens.

- ***Séparation et orientation précoces***

Certains pays adoptent le modèle de la séparation des élèves et de sélection précoce. Dès la fin de l'école primaire, les élèves sont orientés, en fonction de leurs résultats, vers des filières différentes d'enseignement.

L'orientation et la répartition précoces des élèves ont été considérées par les chercheurs comme des facteurs explicatifs des inégalités de performance scolaire. Dans ce cadre, des travaux empiriques réalisés en France ont montré que la séparation précoce des élèves dans des parcours inégaux produit et renforce les inégalités de réussite en fonction de l'origine sociale (Girard et Bastide (INED, 1966) Baudelot et Establet (1971)). Ces résultats ont été confirmés par des travaux plus récents. En se basant sur les données de PIRLS, TIMSS et PISA (Programme for International Student Assessment) de plusieurs pays, Hanushek et Woessmann (2006) ont montré que l'organisation en filières contribue au renforcement des inégalités entre les élèves d'un niveau à l'autre.

Selon une étude réalisée par l'OCDE (2005e), les pays dotés d'un système éducatif avec une orientation précoce ont réalisé en moyenne de moins bons résultats que les pays ayant de systèmes éducatifs plus intégrés aux tests du programme PISA 2000.

- ***Situation de l'enseignement préscolaire***

La préscolarisation a pour objectif de préparer les enfants par des activités de préapprentissage, d'encadrement et de familiarisation avec le milieu d'apprentissage à l'école primaire pour leur garantir toutes les chances de réussite.

En utilisant les données de TIMSS 1995 et TIMSS-R de 54 pays, Schuetz, Ursprung et Woessmann (2008) ont conclu qu'une longue durée du préscolaire est bénéfique pour l'égalité des chances de réussite scolaire. En plus, la durée du cycle préscolaire adoptée par le système éducatif influe négativement sur l'effet du contexte socioéconomique de la famille sur la performance scolaire.

Dans un travail basé sur les données de PISA 2003, Schuetz (2009) a montré que la fréquentation du préscolaire est positivement associée aux scores des élèves. L'auteur a conclu également que l'effet de la fréquentation pré-primaire sur les scores des tests est plus grand dans les pays où les dépenses par élève dans l'enseignement pré-primaire sont plus élevées, dans les pays où la part des établissements scolaires privés est importante, et aussi dans les pays où les enseignants du préscolaire sont bien formés et bien rémunérés.

2. Présentation des données et enseignements de la statistique descriptive

Ce travail est basé sur une analyse secondaire de la base de données du programme TIMSS 2011 pour onze pays du MENA ayant participé à cette enquête. Il porte sur les élèves de la 2ème année de l'enseignement secondaire. Notre échantillon est composé de 73 260 élèves appartenant à 2 387 établissements scolaires, répartis sur 11 pays du MENA :

Tableau 1. Caractéristiques des échantillons par pays

Pays	Nombre d'établissements scolaires*	Nombre d'élèves*	Score moyen du pays en mathématiques**	**Score de 400 ou plus (% des élèves)****
Bahreïn	95	4 640	409	**56**
Emirats arabes unis	458	14 089	456	**72**
Iran	238	6 029	415	**55**
Jordanie	230	7694	406	**55**
Liban	147	3974	449	**77**
Maroc	279	8985	371	**36**
Oman	323	9542	366	**39**

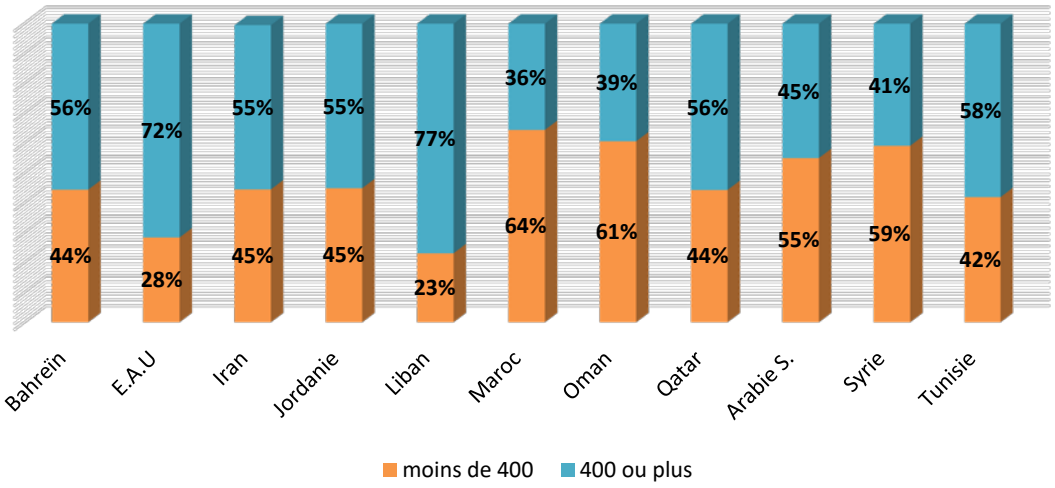
Pays	Nombre d'établissements scolaires*	Nombre d'élèves*	Score moyen du pays en mathématiques**	**Score de 400 ou plus (% des élèves)****
Qatar	109	4422	410	**56**
Arabie saoudite	153	4344	394	**45**
Syrie	148	4413	380	**41**
Tunisie	207	5128	425	**58**

Sources :

- *Base de données TIMSS 2011 ;
- ** Calcul de l'auteur à partir de la base de données TIMSS 2011.

Les résultats montrent que les élèves marocains ont réalisé les scores les plus faibles en mathématiques parmi les pays de notre échantillon. Avec un score moyen de 371, le Maroc aura occupé la dernière place. De plus, 64% des élèves marocains ont des scores inférieurs à 400 points, enregistrant, ainsi, le plus fort pourcentage des élèves ayant des scores qui peuvent être considérés comme « très faibles »[5].

Graphique 1: Répartition des élèves par score



Sources : Base de données TIMSS 2011, calcul de l'auteur.

L'objectif de ce travail consiste à analyser, à travers une approche comparative, les performances scolaires en mathématiques dans les pays du MENA d'une part, et d'identifier les causes de la mauvaise place occupée par le Maroc parmi ces pays d'autre part.

2.1. Les caractéristiques nationales

Ce travail se base sur deux blocs de variables nationales. La première catégorie regroupe les caractéristiques économiques et sociales des pays. Il s'agit, essentiellement, des dépenses consacrées à l'éducation et du taux d'alphabétisme. S'agissant de la deuxième catégorie, elle concerne les variables liées aux systèmes éducatifs des pays.

[5] Rappelons que l'étude TIMSS considère comme niveau bas tout score compris entre 400 et 475 points. De ce fait, nous avons qualifié de niveau très faible tout score inférieur à 400 points.

Tableau 2. Caractéristiques socioéconomiques des pays

Pays	Dépenses en éducation/PIB[6]	Dép. en éducation par élève (en US $ constant 2009)[7]	Dépenses par élève du secondaire (% du PIB par habitant)[8]	Taux d'alphabétisme[9] (%)
Bahreïn	2,50	---	10	94,56
EAU	1,20	2 773	12	90,03
Iran	4,79	830	20,28	85,02
Jordanie	4,95	474	14,79	92,55
Liban	2,04	462	3,73	89,61
Maroc	5,56	459	30,73	67,08
Oman	4,19	2 320	14,38	86,94
Qatar	2,45	6 157	10,29	96,28
Arabie S.	5,14	1 151	18,11	94,43
Syrie	4,60	411	14,95	85,08
Tunisie	6,27	762	24,42	79,13

Source : Données de la Banque Mondiale (http://donnees.banquemondiale.org/indicateur)

Malgré les ressources limitées dont il dispose, et bien qu'il ait consenti un effort budgétaire important dans le domaine de l'éducation, le Maroc enregistre de faibles performances dans le domaine éducatif, aussi bien au niveau quantitatif que qualitatif. En effet, dans les différentes études, dans toutes les disciplines et à tous les niveaux étudiés, les scores des élèves restent faibles comparativement aux autres pays participant à ces programmes. S'agissant de l'aspect quantitatif, le Maroc enregistre le taux d'alphabétisme le plus faible parmi les pays de notre échantillon. Si ce taux avoisine 90% pour les autres pays, il n'est que de 67,08% pour le Maroc. Les variables liées aux systèmes éducatifs nationaux ont été extraites de la base de données de ce programme[10]. Il s'agit du volume horaire consacré aux mathématiques, du degré d'autonomie des établissements scolaires dans le choix du programme d'enseignement, du caractère obligatoire ou non de l'enseignement préscolaire, du ratio élèves/enseignant, ainsi que l'exigence d'un examen de qualification professionnelle pour les enseignants.

[6] Les données se réfèrent à l'année 2008 ou l'année la plus proche et dont l'information est disponible.
[7] Il s'agit de la dépense moyenne sur la période 2002-2010, tous cycles confondus.
[8] C'est la part enregistrée en 2009 ou dans l'année la plus proche.
[9] Ce taux représente le pourcentage des personnes âgées de 15 ans et plus qui sont alphabètes. C'est le taux enregistré en 2010 ou dans l'année la plus proche.
[10] Cette base de données est disponible sur le site de l'IAE (http://timssandpirls.bc.edu/timss2011/international-database.html) T11_G8_CQ_Data. Pour plus d'éclaircissements sur ces données, voir Pierre Foy, Alka Arora, and Gabrielle M. Stanco (2013).

Tableau 3. Caractéristiques des systèmes éducatifs des pays

Pays	Obligation de l'enseignement préscolaire*	Exigence d'un examen de qualification professionnelle pour les enseignants*	Autonomie des établissements scolaires dans le choix du programme d'enseignement*	Volume horaire consacré aux mathématiques (en % du temps scolaire)*	Ratio élèves-enseignant en secondaire[11] **
Bahreïn	Non	Non	Oui	17	12
EAU	Oui	Non	Oui	15	17
Iran	Non	Non	Non	12	20
Jordanie	Oui	Non	Non	15	20
Liban	Oui	Non	Oui	17	14
Maroc	Non	Oui	Non	13	26
Oman	Non	Oui	Oui	17	20
Qatar	Oui	Non	Non	17	11
Arabie S.	Oui	Oui	Oui	12***	11
Syrie	Oui	Oui	Oui	13	25
Tunisie	Oui	Oui	Non	11	17

Source :
- * : Base de données TIMSS 2011(http://timssandpirls.bc.edu/timss2011/international-database.html) (T11_G8_CQ_Data) ;
- ** : Donnée de la Banque Mondiale (http://donnees.banquemondiale.org/indicateur)
- *** : Estimation de l'auteur[12].

D'autre part, l'effort budgétaire déployé par le Maroc ne s'est pas traduit par l'amélioration des conditions d'apprentissage des élèves. En effet, le ratio élèves-enseignant enregistré au Maroc reste le plus élevé parmi les pays de l'échantillon.

3. Présentation des modèles et des résultats

Ce travail a pour objet d'identifier parmi les facteurs liés au système éducatif, ceux qui agissent sur la performance scolaire.

Notre objectif est d'estimer les différences entre les pays du MENA de notre échantillon en matière de la performance scolaire d'une part, et d'évaluer l'effet des caractéristiques nationales sur la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus dans le test du programme TIMSS d'autre part.

Nos données sont constituées de trois niveaux hiérarchiques. En plus des niveaux liés à l'élève et à l'établissement scolaire, le troisième niveau est constitué des pays.
Le modèle s'écrit comme suit :

$$\log\left[P_{ijk}/(1-P_{ijk})\right] = \beta_{0jk} + \beta_{1jk}X_{ijk} \quad \text{(Niveau 1)}$$

$$\beta_{0jk} = \beta_{00k} + \beta_{01k}Z_{jk} + \mu_{0jk} \quad \text{(Niveau 2)}$$

$$\beta_{1jk} = \beta_{100}$$

$$\beta_{00k} = \beta_{000} + \beta_{001}W_k + \upsilon_{00k} \quad \text{(Niveau 3)}$$

$$\beta_{01k} = \beta_{010}$$

[11] C'est le ratio enregistré en 2011 ou pendant l'année la plus proche.
[12] En divisant le nombre d'heures moyen consacré aux mathématiques par le nombre d'heures d'enseignement

En remplaçant, dans les modèles du niveau 1, β_{0jk} et β_{1jk} par leur valeur, on obtient le modèle complet suivant :

$$\log[P_{ijk}/(1-P_{ijk})] = \beta_{000} + \beta_{100}X_{ijk} + \beta_{010}Z_{jk} + \beta_{001}W_k + \upsilon_{00k} + \mu_{0jk}$$

Avec :

- $P_{ijk} = \Pr(Y_{ijk} = 1)$: la probabilité que l'élève i appartenant à l'établissement j relevant du pays k réalise un score supérieur ou égal à 400 points ;
- β_{000} : représente la constante moyenne pour tous les pays ;
- X_{ijk} : le vecteur des variables explicatives liées à l'élève et à son milieu familial ;
- β_{100} : représente le vecteur des effets des variables explicatives X_{ijk} ;
- Z_{jk} : le vecteur des variables explicatives liées à l'établissement scolaire (variables du niveau 2) ;
- β_{010} : représente le vecteur des effets des variables explicatives du niveau 2 (Z_{jk}) ;
- W_k : le vecteur des variables explicatives liées au contexte national (variables du niveau 3) ;
- β_{001} : représente le vecteur des effets des variables explicatives du niveau 3 (W_k) ;
- μ_{0jk} : représente l'écart de chaque établissement à la constante (c'est une variable aléatoire de moyenne nulle et de variance σ^2_{μ}) ;
- υ_{00k} : représente l'écart de chaque pays par rapport à la constante (c'est une variable aléatoire de moyenne nulle et de variance σ^2_{υ}).
-

3.1. Estimation du modèle vide

L'estimation du modèle vide[13] permet d'estimer la part de la variance qui est due aux différences entre les pays, celle entre les établissements scolaires et celle entre les élèves.

Tableau 4. Modèle vide (à trois niveaux) expliquant la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus en mathématiques :

Effets fixes	
Constante	-0,2646 (0,2087) ***
Effets aléatoires	
Constante β_{00k}	2,0424 (0,0771) ***
Constante β_{000}	0,4663 (0,2037) ***
-2LogL	81 610
Nombre de pays	11
Nombre d'établissements	2 387
Nombre d'élèves	73 260

*** : significatif au seuil de 1% ; (les écarts type estimés figurent entre parenthèses).

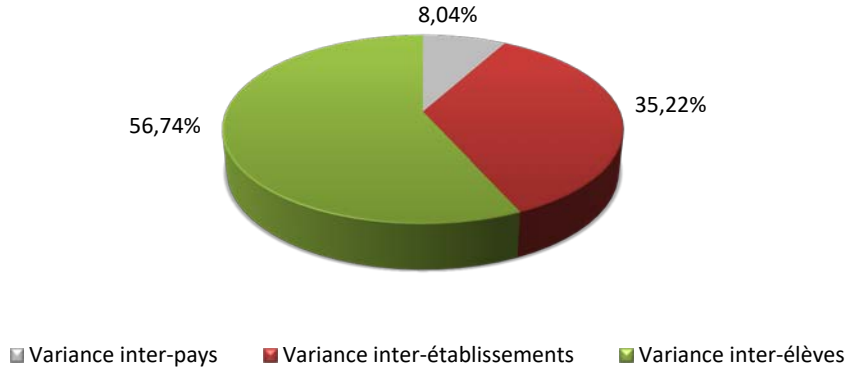
Nous constatons donc qu'il existe une variance significative au niveau supérieur des données (niveau lié aux pays pour notre cas), ce qui justifie l'intérêt du recours aux modèles multiniveaux pour analyser les effets des caractéristiques nationales sur la performance scolaire des élèves.

Par ailleurs, nos résultats montrent que le coefficient de corrélation intra-pays est égal à 0,0804 (0,4663/0,4663+2,0424+3,29). Ainsi, 8,04% de la variance totale est due aux différences entre

[13] Appelé aussi modèle de décomposition de la variance

les pays[14].

Graphique 2: Répartition de la variance totale entre les niveaux des données



Source : calcul de l'auteur

3.2. Estimation du modèle complet

Après avoir s'assuré de la pertinence de l'adoption des modèles multiniveaux, nous allons estimer un modèle complet comportant l'ensemble de nos variables explicatives.

Tableau 5. Modèle multiniveaux expliquant la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus en mathématiques :

Définition des variables	Coefficient	Ecart-type	Odds-Ratio
Effets fixes			
Constante	18,41***	2,24	
Les variables individuelles			
• Sexe de l'élève (1 si fille 0 si garçon)	-0,14***	0,02	0,86
• Age de l'élève (en années)	-0,47***	0,01	0,62
• Temps consacré aux devoirs à domicile (1 si 45 mn ou plus ; 0 si moins de 45 mn)	0,11***	0,02	1,12
Les variables familiales			
• Utilisation de la langue d'enseignement à domicile			
- Rarement ou jamais	Réf.	Réf.	Réf.
- Souvent	0,19***	0,03	1,21
- Toujours	-0,02ns	0,02	0,97
• Nombre de livres chez le ménage			
- Plus de 25	Réf.	Réf.	Réf.
- Entre 10 et 25	-0,44***	0,02	0,64
- Entre 0 et 10	-0,64***	0,02	0,52
• Le niveau d'instruction le plus élevé des parents			
- Primaire ou moins	Réf.	Réf.	Réf.
- Plus du primaire et moins du bac	0,25***	0,02	1,29
- Bac ou plus	0,79***	0,02	2,20

[14] Dans un travail ayant porté sur le même échantillon des pays, Abbaia (2018) a montré que la part de la viariance inter-établissements scolaires dans la variance totale varie entre 55% au Liban et 27% en Jordanie.

Les variables du contexte scolaire			
• Revenu moyen des ménages de la région			
- Faible	Réf.	Réf.	Réf.
- Moyen	0,41***	0,06	1,51
- Elevé	0,80***	0,11	2,24
• Participation des parents dans les activités de l'école			
- Faible	Réf.	Réf.	Réf.
- Moyenne	0,28***	0,06	1,32
- Elevée	0,82***	0,07	2,28
• Niveau de discipline et sécurité dans l'école			
- Faible	Réf.	Réf.	Réf.
- Moyen	0,08ns	0,07	1,08ns
- Elevé	0,35***	0,07	1,42
• Disponibilité des ordinateurs dans l'école			
- 1 pour 6 élèves ou plus	Réf.	Réf.	Réf.
- 1 pour 3 à 5 élèves	0,19**	0,07	1,21
- 1 pour 2 élèves ou moins	0,17**	0,08	1,18
Les variables nationales			
• Caractère obligatoire du préscolaire (1 si oui ; 0 sinon)	0,87***	0,12	2,40
• Exigence d'un examen de qualification professionnelle des enseignants (1 si oui ; 0 sinon)	-2,50***	0,25	0,08
• Autonomie des établissements scolaires dans le choix du programme (1 si oui ; 0 sinon)	1,55***	0,20	4,75
• Temps consacré aux mathématiques (En pourcentage du volume horaire global de l'enseignement)	0,06*	0,03	1,06
• Ratio élèves/enseignant	-0,13***	0,01	0,87
• Dépenses en éducation (En pourcentage du PIB)	0,48***	0,09	1,63
• Taux d'alphabétisme	-0,16***	0,01	0,84
Effets aléatoires	Variance		
Constante (Etablissement scolaire) β_{00k}	1,468***		
Constante (Pays) β_{000}	0,013***		
-2LogL	76 944		
Déviance (par rapport au modèle vide)	4 666		

ns : non significatif ;* significatif au seuil de 10% ;** significatif au seuil de 5% ;*** significatif au seuil de 1%.

4. Discussion des résultats

En plus des variables liées à l'élève et à son milieu familial[15] et celles liées aux établissements scolaires, les caractéristiques du système scolaire exercent un effet significatif sur le rendement scolaire des élèves.
Nos résultats montrent que le ratio élèves/enseignant, ainsi que l'exigence d'un examen de qualification professionnelle des enseignants ont un effet significatif et négatif sur la probabilité de réaliser un score supérieur ou égal à 400 points.

D'autre part, il s'avère que les dépenses en éducation, le volume horaire consacré à l'enseignement des mathématiques, le caractère obligatoire de l'enseignement préscolaire, ainsi que l'autonomie des établissements dans le choix du programme d'enseignement ont un effet positif et significatif sur la performance scolaire des élèves.

4.1. Le caractère obligatoire de l'enseignement préscolaire

Si l'enseignement préscolaire est disponible dans l'ensemble des pays de notre échantillon, il n'en demeure pas moins que dans certains pays l'obligation de ce cycle d'enseignement n'est pas encore adoptée.

Nos résultats montrent que les élèves issus des pays dont l'enseignement préscolaire est obligatoire ont plus de chance de réaliser un bon score en mathématiques que les élèves appartenant aux autres pays. La probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus est multipliée par 2,40 chez les premiers comparativement aux seconds.

En fait, un système éducatif dont l'enseignement préscolaire est obligatoire garantit à l'ensemble des élèves une bonne préparation avant d'intégrer l'enseignement primaire. Par contre, lorsque l'enseignement préscolaire n'est pas obligatoire, ce ne sont que les élèves issus des familles aisées qui fréquentent ce cycle d'enseignement[16]. Ainsi, une part importante des élèves se trouvent doublement pénalisée. D'une part, les élèves non préscolarisés trouvent des difficultés pour poursuivre le rythme d'apprentissage des élèves préscolarisés. Ce qui se traduit par l'aggravement des inégalités entre les élèves. D'autre part, les programmes d'enseignement de la première année du primaire sont souvent inadaptés aux élèves n'ayant pas bénéficié du préscolaire. Généralement, ces programmes sont conçus pour être destinés à des élèves ayant acquis les connaissances et habiletés de base enseignées au préscolaires[17,18].

4.2. L'exigence d'un examen de qualification professionnelle des enseignants

Les résultats de l'estimation montrent que les élèves appartenant à des pays dont le système éducatif exige aux enseignants la réussite d'un examen de qualification professionnelle ont

[15] Selon Abbaia et Mourji (2018), pour la réduction des inégalités de performance scolaire, les politiques publiques en éducation sont appelées à mettre en œuvre les programmes qui permettent aux élèves issus des familles démunies sur les plans socioéconomique et culturel de compenser les déficits en biens d'équipements et pédagogiques et en encadrement familial.
[16] Lorsqu'il n'est pas obligatoire, l'enseignement préscolaire est payant dans la majorité des pays. Au Maroc, et malgré les efforts déployés par plusieurs intervenants (Ministère chargé de l'enseignement, les collectivités territoriales, les associations, …) pour assurer un enseignement préscolaire pour l'ensemble des enfants, peu d'élèves, et notamment dans le milieu rural, bénéficient de ce cycle avant d'intégrer le primaire.
[17] On pourrait parler ici, de prérequis dont les élèves non préscolarisés n'en disposent pas.
[18] Cette problématique pourrait être résolue en donnant aux établissements scolaires l'autonomie dans le choix des programmes en fonction du niveau d'entrée des élèves.

moins de chance de réaliser un score élevé comparativement aux autres élèves. La probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus chez les premiers est multipliée par 0,08 comparativement aux autres.

Par l'exigence d'un examen de qualification professionnelle des enseignants, les décideurs cherchent à s'assurer que l'enseignant maîtrise les compétences nécessaires pour l'exercice de son métier.

Généralement, le passage réussi de l'examen de qualification professionnelle se traduit par la titularisation de l'enseignant. Ainsi, on pourrait dire que, après la titularisation, l'enseignant ne fournit plus les efforts nécessaires pour assurer un enseignement de qualité.

4.3. L'autonomie des établissements dans le choix du programme d'enseignement

Les résultats de l'estimation montrent que les élèves issus des pays dont les établissements scolaires bénéficient d'une autonomie dans le choix du programme d'enseignement ont plus de chance de réaliser un bon rendement scolaire en mathématiques que les autres élèves. La probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus est multipliée par 4,75 chez les premiers comparativement aux autres.

En fait, l'autonomie accordée à l'établissement scolaire dans le choix du programme d'enseignement s'accompagne d'une responsabilisation des gestionnaires des établissements scolaires. En effet, avec cette autonomie dans le choix du programme, les responsables des établissements scolaires n'ont plus la possibilité de justifier le faible rendement scolaire de leurs élèves par l'inadéquation entre le programme d'enseignement et les besoins des élèves.

Par ailleurs, l'autonomie dans le choix du programme d'enseignement permet à l'établissement scolaire de tenir compte des caractéristiques économiques, sociales et culturelles de la région. Par exemple, du fait que les élèves du monde rural consacrent plus de temps à présenter des aides à leurs parents travaillant dans le domaine de l'agriculture d'une part, et pour tenir compte du taux élevé d'analphabétisme des parents dans ces milieux d'autre part, un établissement scolaire situé dans le milieu rural aura à choisir un programme ne donnant pas beaucoup d'importance aux devoirs à domicile.

4.4. Volume horaire consacré à l'enseignement des mathématiques

Nos résultats montrent que la part du volume horaire consacré à l'enseignement des mathématiques influe positivement et significativement sur la probabilité de réaliser un score élevé. L'augmentation du pourcentage du volume horaire consacré à l'enseignement des mathématiques d'un point entraine un accroissement de la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus de 6%.

Ce résultat va dans le sens de celui trouvé par Fuchs et Woessmann (2007). Ces chercheurs ont montré que le volume horaire consacré à l'enseignement, mesuré en minutes par an au niveau de l'établissement scolaire, a un effet positif et significatif sur les scores des élèves en mathématiques et en sciences.

4.5. Le ratio élèves/enseignant[19]

Les résultats de notre estimation montrent que le nombre d'élèves par enseignant, mesuré au niveau des pays, a un effet négatif sur la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus en mathématiques chez les élèves. Toute chose égale par ailleurs, l'augmentation du ratio élèves/enseignant d'une unité se traduit par la réduction de la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus de 13%.

Le ratio élèves/enseignant affecte fortement les conditions d'apprentissage des élèves. Un effectif élevé par classe risque d'affaiblir la concentration et la motivation des élèves dans la classe. En effet, dans l'impossibilité d'accorder la même attention à l'ensemble des élèves d'une classe de grande taille, l'enseignant se concentre sur les bons élèves et marginalise les moins bons. En plus, dans de telles conditions, l'enseignant recours souvent aux cours magistraux. Cette méthode directe d'enseignement[20], caractérisée par l'absence de toute interactivité et de feedback, reste non appropriée aux élèves du niveau secondaire.

D'autre part, les classes à grande taille constituent un champ favorable à des pratiques contraires à l'apprentissage telles que la violence et l'indiscipline[21], ce qui nécessite une consécration d'un effort supplémentaire pour la gestion de la discipline dans la classe de la part de l'enseignant. Dans sa revue de la littérature sur les travaux empiriques traitant de l'épuisement professionnel des enseignants, Byrne (1999) a conclu qu'un mauvais climat de classe joue un rôle fondamental dans l'émergence du stress chez les enseignants[22].

4.6. Les dépenses en éducation

Nos résultats montrent que la part de la richesse du pays consacrée aux dépenses en éducation a un effet positif et significatif sur la probabilité que les élèves réalisent un score de 400 points ou plus en mathématiques. Une augmentation du pourcentage de la richesse du pays consacrée aux dépenses en éducation d'un point se traduit par l'amélioration de la probabilité de réaliser un score de 400 points ou plus de 63%.

L'effet positif de la part de la richesse du pays consacrée aux dépenses en éducation peut être expliqué par deux éléments. D'une part, l'affectation des ressources financières suffisantes au domaine de l'éducation se traduit par l'amélioration des conditions d'apprentissage chez les élèves. En effet, par le rapprochement des établissements scolaires aux élèves[23], la mise en place du matériel pédagogique nécessaire, la création et la bonne gestion des internats et cantines scolaires, les décideurs publics garantissent aux élèves les conditions permettant de réaliser de bons rendements scolaires. D'autre part, la consécration d'importantes ressources financières à la rémunération et à la formation des enseignants contribue à l'amélioration de leur niveau de compétence et de motivation, ce qui influe positivement sur la performance scolaire des élèves.

---

[19] Cette variable renseigne sur l'effort déployé par l'Etat en matière d'investissement dans la construction des établissements scolaires d'une part, et dans le recrutement d'enseignants d'autre part.

[20] On parle également du modèle transmissif. Dans cette approche d'enseignement, l'élève est considéré comme un récepteur d'un savoir donné par l'enseignant.

[21] Martin, Morcillo et Blin (2004) définissent les comportements d'indiscipline comme des atteintes à l'ordre et à la discipline nécessaires pour le bon déroulement de la leçon.

[22] Il s'agit essentiellement des problèmes de discipline, l'apathie, la démotivation, le manque d'efforts ainsi que les agressions verbales et physiques.

[23] Et notamment à travers la création d'établissements scolaires dans le milieu rural ou dans des zones enclavées.

4.7. Le taux d'alphabétisme

Contrairement à toute intuition, nos résultats montrent que plus le taux d'alphabétisme est élevé dans le pays, moins sont les chances que les élèves réalisent un score de 400 points ou plus.
Ce résultat peut être expliqué par le fait que dans des pays pétroliers, tels que l'Arabie saoudite, le Bahreïn, le Qatar et Oman qui enregistrent des taux élevés d'alphabétisme ; 95%, 95%, 96% et 87% respectivement, le pourcentage des élèves ayant atteint un score de 400 points ou plus n'a pas dépassé 45%, 56%, 56% et 39% respectivement. Par contre, dans des pays comme la Tunisie et le Liban dont la proportion des élèves ayant un score de 400 points ou plus est de 58% et 77% respectivement, les taux d'alphabétisme ne sont que de 80% et 90% respectivement.
Il parait, ainsi, que dans les pays pétroliers, les efforts consentis dans le domaine de l'éducation sont beaucoup plus concentrés sur les aspects quantitatifs que ceux qualitatifs.

Conclusion

L'objectif de cette recherche était d'identifier les caractéristiques du système éducatif sur lesquelles les décideurs peuvent agir afin d'améliorer la performance scolaire des élèves marocains. C'est ainsi que, dans notre analyse, nous avons pris en compte des variables liées aux systèmes éducatifs des pays, telles que l'autonomie des établissements scolaire en matière du choix des programmes scolaires et le caractère obligatoire de l'enseignement préscolaire. Pour ce faire, nous nous sommes basés sur les données de TIMSS 2011 relatives à la 2ème année de l'enseignement secondaire collégial.

Avec la prise en compte de variables appartenant à des niveaux hiérarchiques (élèves, établissements scolaires et pays), il était nécessaire d'estimer des modèles multiniveaux afin de surmonter les faiblesses des modèles classiques en cas d'utilisation des données emboitées.
L'estimation d'un modèle vide à trois niveaux, pour l'explication de la probabilité que les élèves réalisent un score supérieur ou égal à 400 points en mathématiques, a permis de constater qu'une part significative et non négligeable (8,04%) de la variance totale est due aux différences entre les caractéristiques des pays. Le reste étant lié aux différences entre les établissements scolaires (35,22%) et les élèves (56,74%).

L'intégration des variables nationales dans le modèle a montré qu'au Maroc, le rendement scolaire des élèves pourrait être amélioré en accordant une autonomie aux établissements dans le choix des programmes scolaires, en faisant du préscolaire un cycle d'enseignement obligatoire et en augmentant le volume horaire réservé à l'enseignement des mathématiques.
Par ailleurs, la réduction des tailles des classes contribuerait à l'amélioration des conditions d'apprentissage, d'enseignement et de la performance scolaire des élèves.

Les résultats ont montré également que l'exigence d'un examen de qualification professionnelle des enseignants a un effet négatif sur la performance scolaire des élèves en mathématiques.

Bibliographie

- Abbaia A., (2017), « Analyse des performances scolaires et des aspirations des élèves au Maroc : Application des modèles multiniveaux», *Thèse de Doctorat - FSJES, Université Hassan II Casablanca*.
- Abbaia A., (2018), « Evaluation des inégalités contextuelles de performance scolaire : la place du Maroc parmi quelques pays de la zone MENA », *Revue « Al-Madrassa Al-Maghribiya », numéro double 7/8 ;*
- Abbaia A. et Mourji F. (2018), « Inégalités sociales et performances scolaires : quel rôle palliatif des politiques publiques en matière d'éducation ? », *Symposium International « Les logiques et la portée des modèles économiques : vers un éclairage du modèle du Maroc » 21 – 23 mars 2018, Casablanca (Maroc).*
- Banque mondiale, (2008), « The Road Not Travelled: Education Reform in the Middle East and North Africa ». Washington, DC : The World Bank.
- Baudelot, C , et Establet, R. (1971) « L'école capitaliste en France ». Paris: Éditions Maespro.
- Bishop, J.H., (1995), « The impact of curriculum-based external examinations on school priorities and student learning ». *Int. J. Ed. R. 23 (8), 653–752.*
- Bishop, J.H., (1997), « The effect of national standards and curriculum-based examinations on achievement ». *Am. Econ. Rev. 87 (2), 260–264.*
- Bishop, J.H., (2006), « Drinking from the fountain of knowledge: Student incentive to study and learn—Externalities, information problems, and peer pressure ». In: *Hanushek, E.A., Welch, F. (Eds.), Handbook of the Economics of Education. North Holland, pp. 909–944.*
- Byrne, B. M. (1999). « The nomological network of teacher burnout : A literature review and empirically validated model ». Dans *R. Vandenberghe & A. M. Huberman (dir.), « Understanding and preventing teacher burnout » (p. 15-37).*
- Falch, T., Fischer, J.A.V., (2008b), « Public sector decentralization and school performance : International evidence ». *Norwegian University of Science and Technology, Department of Economics NTNU Working Paper 4/2008 (October).*
- Foy Pierre, Alka Arora, and Gabrielle M. Stanco (2013) « Timss 2011 User Guide for the International Database » *TIMSS & PIRLS International Study Center, Lynch School of Education, Boston College and International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA).*

- Fuchs, T., Woessmann, L., (2007), « What accounts for international differences in student performance ? A re-examination using PISA data ». *Empir. Econ. 32 (2–3), 433–462.*
- Girard, A., et Bastide, H. (1966), « Les facteurs psychologiques et sociaux de l'orientation et de la sélection scolaire ». In *Population et l'enseignement. Paris : P.U.F.*
- GUPTA S., VERHOEVEN M. and TIONGSON E. (1999), « Does Higher Government Spending Buy Better Results in Education and Health Care ? ». *International Monetary Fund [IMF], Working Paper 99/21, February.*
- Hanushek, E.A., Kimko, D.D., (2000), « Schooling, labor force quality, and the growth of nations ». *Am. Econ. Rev. 90 (5), 1184–1208.*
- Hanushek, Eric A. and Javier A. Luque, (2003), « Efficiency and equity in schools around the world ». *Economics of Education Review 22(5): 481-502.*
- Hanushek, E.A, & L. Woessmann (2006), « Does educational tracking affect performance and inequality? Differences-in-differences evidence across countries ». *The Economic Journal 11: 63-76.*
- Heyneman Stephen P. and Loxley William A. (1982), « Influences on Academic Achievement across High and Low Income Countries : A Re-analysis of IEA Data ». *Sociology of Education 55, no. 1: 13–21,*
- Heyneman, S.P. (1997), « The quality of education in the Middle East and North Africa (MENA) ». *International Journal of Educational Development 17(4) :449-466.*
- Instance Nationale d'Evaluation du Système de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique (INE-SEFRS), Conseil Supérieur de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique (2014)) «La mise en œuvre de la charte nationale d'éducation et de formation 2000-2013 acquis, déficits et défis», Rapport analytique.
- LECLERCQ F. [2005], « The relationship between Educational Expenditures and Outcomes », *Développement Institutions et Analyses à Long terme [DIAL], Working paper, 2005/05, Paris.*
- Lee, J.W., Barro, R.J., (2001), « Schooling quality in a cross-section of countries ». *Economica 68 (272), 465–488.*
- Martin, F., Morcillo, A. & Blin, J. F. (2004), « Le vécu émotionnel des enseignants confrontés à des perturbations scolaires ». *Revue des Sciences de l'Éducation, 30(3), 579-604.*
- Mourji, F. ; Abbaia, A. (2013) « Les déterminants du rendement scolaire en

mathématiques chez les élèves de l'enseignement secondaire collégial au Maroc : une analyse multiniveaux ». *Revue d'économie du développement, Vol.27 n° 1, p. 127-158*

- Mullis, I.V.S., Martin, M.O., Foy, P., et Arora, A. (2012). «TIMSS 2011 international results in mathematics». *Chestnut Hill, MA: Boston College.*
- OCDE (2005e), « De l'école à la vie active : Une transition difficile pour les jeunes adultes peu qualifiés », OCDE, Paris.
- Schuetz, G., Ursprung, H.W., Woessmann, L., (2008), « Education policy and equality of opportunity ». *Kyklos 61 (2), 279–308.*
- Schuetz, G., (2009), « Does the quality of pre-primary education pay off in secondary school? An international comparison using PISA 2003 ». *Ifo Institute for Economic Research, Ifo Working Paper 68.*
- Woessmann, L., (2001), « Why students in some countries do better: International evidence on the importance of education policy ». *Edu. Matters 1 (2), 67–74.*
- Woessmann L. (2002) « How Central Exams Affect Educational Achievement: International Evidence from TIMSS and TIMSS-Repeat ». *Harvard University Program on Education Policy and Governance Working Paper No. PEPG/02-10*
- Woessmann, L., (2003b), « Schooling resources, educational institutions, and student performance : The international evidence ». *Oxford B. Econ. Stat. 65 (2), 117–170.*
- Woessmann, L., (2005c), « The effect heterogeneity of central examinations: evidence from TIMSS, TIMSSRepeat and PISA ». *Edu. Econ. 13 (2), 143–169.*
- Woessmann, L., Luedemann, E., Schuetz, G., West, M.R., (2009), « School Accountability, Autonomy, and Choice around the World ». Edward Elgar.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

Rabat, 2-4 mars 2020

L'ÉCOLE IVOIRIENNE : TAUX DE RÉUSSITE OU FORMATION DE QUALITÉ ?

Seydou OUATTARA
Doctorant en Sociologie
Socio-économie, gouvernance et développement
Université Alassane Ouattara de Bouaké, Côte d'Ivoire
saidseress@gmail.com

RÉSUMÉ – Le domaine de l'éducation est pour toute société la pierre angulaire de la construction de son avenir. Cependant, depuis 1990, le système éducatif ivoirien est confronté à des difficultés de tous ordres. Aujourd'hui, on assiste à une asymétrie flagrante entre taux de réussite et performance cognitive. D'où, cette étude sociologique avec la méthode qualitative qui a été mené sous forme d'entretien individuel semi-directif. La méthode d'échantillon par choix raisonné a permis d'échanger avec soixante-onze personnes. Ainsi, la plupart des élèves consacrent leur temps libre à des pratiques qui vont à l'encontre de leur éducation et formation. D'où, la baisse cognitive. En outre, un manque de motivation est observé chez les enseignants et cela impacte la qualité de la formation. En plus, les parents ont démissionné. Par ailleurs, les politiques internationales d'éducation amènent le gouvernement ivoirien à adopter des reformes éducatives. Ces réformes sont en inadéquation avec les réalités sociales. Aussi, la pédagogie tend à faciliter l'apprentissage et la formation aux élèves en diminuant leurs aptitudes cognitives. Les modes d'évaluation semblent ne plus viser à tester les capacités intellectuelles et réflexives des élèves. En plus, certaines classes ne sont plus susceptibles de redoublement.

Mots clés : Education, formation, évaluation, système.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

« Le domaine de l'éducation est pour toute société la pierre angulaire de la construction de son avenir. L'éducation traduit les tendances et les options présentes dans la société et en même temps elle constitue un processus de projection dans le futur » (Mukene, 1988).

Depuis les années 1990, le système éducatif ivoirien, dans son ensemble, est confronté à des difficultés de tous ordres. La situation est devenue plus alarmante à la faveur des

différentes crises socio politiques qui se sont succédées. Les conséquences les plus évidentes de cette situation sont entre autres le manque d'infrastructures adéquates, le faible rendement des élèves, l'insuffisance des capacités d'accueil, les résultats mitigés comparativement aux objectifs du millénaire pour le développement (OMD), la qualité des enseignements etc.

Après avoir été considéré comme un des fleurons éducatifs de l'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire se retrouve aujourd'hui en retrait de la performance atteinte par presque tous les autres pays de la sous-région en 2011. (Banque Mondiale, 2017). La crise militaro-politique de 2002 à 2010 qu'a connu la Côte d'Ivoire, ajoutée à la crise postélectorale de 2011, ont laissé d'énormes séquelles tant sur le plan politique, économique, sociale qu'éducative.

Bouaké et Katiola, dans le centre-nord de la Côte d'Ivoire, sont des villes qui constituaient des bastions de la rébellion. De ce fait, elle a connu une perturbation et un bouleversement de son système éducatif. D'abord, les cours ont connu un arrêt brusque et long. Ensuite, pour sauver l'année scolaire, l'on était amené à accélérer et à intensifier les cours. Par ailleurs, nous avons ainsi assisté au programme de double vacation. En outre, du fait de la crise, la quasi-totalité des enseignants titulaires ont dû déserter de la zone Centre Nord et Ouest (Zone CNO) pour se réfugier à Abidjan et dans le sud du pays ; Des zones dites stables, pro gouvernementales. Ainsi, pour combler le déficit d'enseignants dans la zone CNO, on a recruté sur le tas des jeunes bacheliers et étudiants qui n'avaient pas forcement achevé leurs études, qui n'avaient donc ni le niveau ni la compétence requise pour dispenser des cours. Ajouter à cela, le fait que le calendrier scolaire n'était plus normal.

C'est d'ailleurs ce qui fait dire Docteur Séhi BI que l'état de notre école est à l'image de notre société: divisée, lourde, inefficace, surchargée, confuse, mal orientée etc. Nous sommes loin des années des écoles prestigieuses de Yamoussoukro, d'Abidjan. Malgré les efforts du gouvernement ivoirien ces dernières années, les failles et les difficultés qu'elle connaissait depuis les années 1990 persistent

Le terme éducation peut être perçu dans des sens divers. Deux conceptions principales peuvent apparaître. Selon la première conception, l'éducation est une action ou le résultat de cette action, plus précisément l'action de développer des facultés et le résultat obtenu. Il peut s'agir de facultés morales, physiques, intellectuelles ou une faculté particulière de l'être humain. C'est en ce sens que l'on considérera l'éducation civique, physique, musicale, intellectuelle, etc. Lorsque cette éducation aura donné de mauvais résultats, l'on dira, par exemple, que l'éducation de cet enfant ou de cet individu est manquée. Selon la deuxième conception, l'éducation est une connaissance et une pratique, plus précisément la connaissance et la pratique des usages de la société. Cette deuxième conception est proche de la première ; elle insiste sur le résultat de la fonction de l'éducation. (Sehi Bi, 2019).

C'est l'éducation qui, en associant socialisation et savoir vivre inculque les valeurs d'éthique et de citoyenneté. L'instruction elle apporte une culture, un métier, un savoir- faire. C'est en associant les deux que l'on donne les moyens aux futurs adultes que sont nos enfants de devenir des Hommes. Suite à de nombreuses réformes, l'Education nationale en Côte d'Ivoire a perdu, du côté programmation, ce côté éducatif et ne transmet plus que l'instruction.

En effet, au lieu d'accorder la priorité à la diffusion des connaissances et des compétences, les écoles se soucient davantage du niveau de certification (Ayadi *et al.* 2018). Et c'est le cas en Côte d'Ivoire.

En outre, les politiques éducatives internationales influencent l'école ivoirienne dans une perspective de mondialisation et globalisation. Ainsi, les différentes reforment qu'elle adopte conformément au modèle occidental et international, ne riment pas nécessairement avec les réalités sociétales et contribuent à impacter la qualité et la performance du système éducatif ivoirien.

Aussi, le chômage fait que beaucoup de jeunes aujourd'hui en Côte d'Ivoire se dirigent vers l'enseignement sans passion et motivation. Juste parce qu'elles cherchent un boulot et une rémunération pour subvenir aux besoins économiques quotidiens. Par ailleurs, les enseignants ne sont pas assez bien formés et qualifiés pour assurer leurs fonctions d'enseignant. Selon Dr Bi Sehi Antoine MIAN un manque de considération et un salaire souvent bas expliquent en partie la pénurie « quantitative » en enseignants. Par exemple, il manque aujourd'hui plus d'un million et demi d'enseignants pour atteindre l'éducation primaire universelle de 2015 (un des Objectifs du Millénaire des Nations Unies), et plus de 3 millions d'ici 2030, en majorité en Afrique subsaharienne. Mais « il ne suffit pas de recruter ces enseignants : il faut les préparer, les former, les valoriser », observe Irina Bokova.

En 2014, selon les résultats du Programme d'Analyse des Systèmes Educatifs de Confemen (PASEC, 2014), dans les dix pays enquêtés, près de 60 % des élèves en moyenne n'ont pas atteint le seuil « suffisant » de compétence en lecture après au moins six ans de scolarité primaire. En Côte d'Ivoire, plus de la moitié (52,0 %) des élèves sont concernés par cette situation. Comme dans tous les pays, les élèves ivoiriens les plus faibles en fin de scolarité primaire ont beaucoup de difficulté à lire et à comprendre des textes et ont des acquis très fragiles en décodage, ne serait-ce que pour déchiffrer le sens de mots isolés issus de leur vie quotidienne. Cette situation nécessite une prise en charge rapide, puisque 24,0 % des élèves scolarisés en fin de primaire sont dans cette situation.

En 2014, toujours selon PASEC, dans les dix pays enquêtés, près de 60 % des élèves en moyenne n'ont pas atteint le seuil « suffisant » de compétence en mathématiques en fin de scolarité primaire. En Côte d'Ivoire, près de trois élèves sur quatre (73,1 %) n'ont pas atteint ce seuil. Les élèves les plus faibles en fin de scolarité primaire ont toujours de la difficulté à effectuer au moins une des quatre opérations avec des nombres entiers ou à identifier l'unité de mesure propre aux longueurs (le mètre). Près de 30 % des élèves scolarisés sont dans cette situation en fin de primaire. D'un pays à l'autre, la proportion d'élèves qui éprouvent de la difficulté dans ces domaines des mathématiques est plus ou moins importante.

Malheureusement on continue de faire avancer de niveau des élèves qui n'ont aucune compétence ni en sciences, ni en littérature. L'école étant une continuité, ils avancent et les lacunes persistent jusqu'à ce qu'on ait aujourd'hui un système éducatif ivoirien du primaire jusqu'au supérieur peu performant. D'où, le rang de la Côte d'Ivoire au niveau du classement de l'échelle mondiale en matière d'éducation.

Alors que quand on se rappelle des propos d'OTTO VON BISMARK, chancelier allemand d'alors, qui disait à la fin de la deuxième guerre mondiale : « le pays qui aura le meilleur système éducatif, dominera le monde ». Cela pour signifier que pour atteindre le développement ce n'est pas compliqué si et seulement si le système éducatif est parfait et réussi. On s'aperçoit aujourd'hui que ce n'étaient pas des propos vains car ils sont avérés. Nous sommes sans ignorer de la place économique et institutionnelle de l'Allemagne au sein de l'union européenne et dans le monde après être démantelée et anéantie à la fin de la seconde guerre mondiale dans les années 1945. C'est dans même perspective que MC Namara

soutenait que « notre système éducatif est la pierre angulaire de notre prospérité nationale et la clé de notre avenir ». Ces propos témoignent également de la place qu'occupe l'éducation dans le niveau de développement d'un pays.

Pourtant, renforcer les compétences des élèves n'exige pas nécessairement que l'on mobilise des ressources scolaires considérables (Ayadi *et al.*, 2018). Ainsi, il s'agira pour nous d'analyser les facteurs explicatifs de la baisse de la performance cognitive chez les élèves paradoxalement à des taux de réussite élevés en fin d'année scolaire.

Dès lors, quels sont les déterminants sociaux liés à la baisse de la qualité du système éducatif ivoirien ?

MATERIEL ET METHODES

1. DELIMITATION DU CHAMP D'ETUDE

1.1. Champ géographique

Notre étude se déroule au centre nord de la Côte d'Ivoire, dans le district de la vallée du bandama, plus précisément dans les chefs-lieux de région du Gbêkê et du Hambol. Ce sont en effet les villes de Bouaké et Katiola.

1.2. Champ social

La présente étude porte sur les élèves, les étudiants et les Ministère de l'Education Nationale et de l'Enseignement Technique (DRENET) du district de la vallée du bandama.

.

2. TECHNIQUES ET OUTILS DE COLLECTE DE DONNÉES

2.1. Techniques de collecte de données

2.1.1 Recherche documentaire

La recherche documentaire a permis de collecter des informations pour la réalisation de cette étude. Cette recherche nous a permis de recueillir un ensemble d'écrits portant partiellement ou à divers angles sur notre sujet. Elle a porté sur les ouvrages généraux, les ouvrages spécifiques et des articles. D'autres informations ont aussi été recueillies à partir d'entretiens et des prises de notes qui sont des éléments constitutifs de cette enquête.

2.1.2. Entretiens exploratoires

Les entretiens exploratoires effectués lors de cette étude ont permis de trouver des pistes de réflexion, d'établir des objectifs (général et spécifiques) de travail. En plus, ils nous ont permis de rencontrer les populations cibles.

En effet, nous avons pu rencontrer trente-cinq (35) personnes. Les entretiens exploratoires se sont déroulés sur cinq (10) jours. Ces entretiens nous ont permis de mieux cibler et d'affûter les outils de collecte de données d'enquêtes.

2.1.3. Observation directe

L'observation, parfois appelée ¨ travail de terrain¨, est une étape essentielle dans toute recherche en sciences sociales. Elle comprend l'ensemble des opérations par lesquelles le modèle d'analyse (hypothèses et concepts avec leurs dimensions et indicateurs) est soumis à des données observables. Ainsi, lors de nos observations, nous avons pu constater que la majeure partie des apprenants est préoccupée par le diplôme et le non savoir. Et bon nombre d'enseignants du primaire et du secondaire n'ont pas l'amour de leur travail et sont

préoccupés par d'autres activités économiques qu'ils développent. En outre, les reformes du système éducatif contribuent à la baisse du niveau des élèves.

2.2. Outils de collecte de données

2.2.1. Guide d'entretien

Le guide d'entretien est un support sur lequel le chercheur se base pour mener à bien sa collecte de données, d'informations sur le phénomène étudié. Sur ce guide, nous avons posé des questions en fonction des objectifs assignées. L'utilisation de l'entretien comme technique de collecte des données dans le présent travail tient sa justification du fait que cette étude envisage faire ressortir les raisons sociales qui expliquent la baisse du niveau des élèves et étudiants en Côte d'Ivoire. Les propos recueillis auprès des enquêtés ont permis de comprendre la chute du niveau des élèves et étudiants. Les entretiens semi-directifs ont porté sur les thématiques suivantes :

-Baisse cognitive chez les élèves.
-Attitudes des enseignants et qualité de l'enseignement.
-Politiques éducatives gouvernementales.
-Perspectives pour une meilleure qualité de l'éducation.

3. ÉCHANTILLONNAGE

En sciences sociales, il est difficile de mener son étude sur toute la population. C'est pourquoi, il est nécessaire de choisir un échantillon sur lequel doit porter l'étude.

3.1. Population-cible

La population est l'ensemble des individus qui habitent un espace, un lieu (la terre, une région, un pays, une ville etc.). Pour N'da Paul (2012)[1], « *La population est une collection d'individus, c'est-à-dire un ensemble d'unités élémentaires (personne, un groupe, une ville), qui partagent des caractéristiques précisées selon des critères définis. Les critères concernant par exemple l'âge, le sexe, la scolarité, le revenu, etc.* ».

Cette étude vise particulièrement les élèves, les étudiants, les enseignants, des autorités administratives.

3.2. Technique d'échantillonnage

L'échantillonnage des personnes à enquêter s'est fait sur la base d'échantillon par choix raisonné doublé d'un échantillonnage par quotas et en se basant sur la disponibilité des personnes à participer aux entretiens.

3.2.1. Critères de choix

Pour retenir les personnes à interroger, des critères de sélection ont été établis:
-Etre élève.
-Etre enseignant du primaire ou du secondaire.
-Etre un parent d'élève
-Etre une autorité décentralisée du Ministère de l'Education Nationale et de l'Enseignement Technique (MENET).

3.2.2. Taille de l'échantillon

[1] N'Da Paul. 2002. Méthodologie de la recherche : de la problématique à la discussion des résultats, Abidjan, EDUCI.

La méthode d'échantillonnage par choix raisonné doublé d'échantillonnage par quotas a permis d'échanger avec soixante-onze (71) personnes à savoir vingt-quatre (24) enseignants dont seize (16) instituteurs, trente (30) élèves, quinze (15) parents d'élève et deux (2) DRENET pour les interroger relativement à nos objectifs de l'étude. Par ailleurs, trois anciens instituteurs ont été interrogés.

4. METHODE ET THEORIE D'ANALYSE

4.1. Méthode d'analyse

4.1.1. La méthode qualitative

Conduite auprès des acteurs, la méthode qualitative a été menée sous forme d'entretien individuel. La méthode qualitative renferme cinq traditions : l'approche biographique, l'approche ethnographique, la théorie enracinée, l'étude de cas et l'approche phénoménologique. C'est sur cette dernière citée qui est une étude compréhensive que nous nous sommes appuyés. Cette démarche permet en sociologie de comprendre le comportement d'un individu, d'une entreprise, d'une institution, d'un groupe social et culturel à partir des explications que le ou les acteurs donnent du problème, du phénomène. C'est une démarche en sociologie qui accorde une importance et une signification profonde aux dits des acteurs par rapport à une situation donnée. Ainsi, dans le cadre de cette étude, nous avons fait recours à la méthode qualitative dans son approche phénoménologique afin de comprendre les explications que les acteurs donnent eux-mêmes de notre sujet à l'aide c'est-à-dire la baisse du niveau des élèves.

4.1.2. Théorie d'analyse

Les théories de « **l'acteur et le système** » de Michel CROZIER et la théorie de « **l'habitus** » de Pierre BOURDIEU ont permis d'analyser nos données d'enquête.
Le **systémisme** de Michel CROZIER a permis d'analyser et de comprendre comment si un élément du système est défaillant, cela entraine une faille sur tout le système.
Quant à **l'habitus** de Pierre Bourdieu, il a permis d'analyser et comprendre comment des attitudes, des pratiques se sont introduites dans le système éducatif ivoirien et sont devenues par la suite des habitudes.

RESULTATS ET DISCUSSIONS

RESULTATS

1) Baisse de la performance cognitive chez les élèves

En Côte d'Ivoire, plus de la moitié (52,0 %) des élèves en moyenne n'ont pas atteint le seuil « suffisant » de compétence en lecture après au moins six ans de scolarité primaire selon les résultats du PASEC 2014. Toujours selon les scores du PASEC 2014, En Côte d'Ivoire, près de trois élèves sur quatre (73,1 %) des élèves en moyenne n'ont pas atteint le seuil « suffisant » de compétence en mathématiques en fin de scolarité primaire.

Cette baisse de la performance cognitive est relevée et avérée auprès de notre population d'enquête.

Elève :

« On est vraiment nul maintenant. On est toujours concentré sur nos téléphones. On n'a plus le temps de lire au détriment des réseaux sociaux. La technologie et les réseaux sociaux nous ont beaucoup impactés. On y passe la majeure partie de notre temps au lieu de lire et réviser. »

Elève :
« C'est normal que les élèves soient nuls maintenant. Quand un professeur est rigoureux, exigeant et correct les élèves se révoltent contre lui. Ils boycottent ses cours. »

Elève :
«En 2007, à Sakassou, nous on a fait le CP1, CP2 et le CE1 en une année car de 2002 à 2006 on ne faisait pas cours.»

Instituteur *:*
« Jusqu'à vers les années 2000, les élèves pouvaient lire à partir de la classe de CP2. Mais aujourd'hui, même au CM2, les élèves ont des difficultés à lire, écrire et calculer ».

Professeur de lycée :
« On se demande souvent comment les enfants font pour arriver ici au collège. Ils n'ont pas le niveau. Un niveau d'étude requiert une connaissance et cela n'est plus le cas chez nos élèves. »

Professeur de collège
« Les élèves de maintenant sont de vrais buvards. Ils viennent avaler les cours et repartir sans pouvoir rendre avec exactitude lors des interrogations. Alors que ceux d'avant nous posaient des questions qui nous donnaient du fil à tordre lors des leçons.»

Elève *:*
« On est vraiment nul maintenant. On est toujours concentré sur nos téléphones. On n'a plus le temps de lire au détriment des réseaux sociaux. La technologie et les réseaux sociaux nous ont beaucoup impactés. On y passe la majeure partie de notre temps au lieu de lire et réviser. »

2) La responsabilité des enseignants

Notre enquête de terrain nous a permis de comprendre que c'est le manque d'emploi amène certaines personnes à se tourner vers l'enseignement même si ce n'était pas leur ambition de départ. Certains enseignants pensent même que leur niveau d'étude est trop élevé pour être surtout enseignant du primaire. Mais faute d'emploi, ils se sentent contraints de s'y adonner. De ce fait, une fois dedans, il exerce la fonction sans la moindre motivation, sans conviction, sans amour, sans passion et sans enthousiasme. Il n'y a donc pas de motivation et l'enseignement à son tour n'est pas de qualité. Les impétrants ne reçoivent pas alors le meilleur de la formation. Les parents d'élèves attestent que les enseignants sont responsables de la baisse de la performance cognitive des élèves car eux-mêmes ne sont pas qualifiés, ne sont pas instruits et ne sont pas des modèles pour les élèves. Pire, des élèves aussi évoquent le manque de qualification et des attitudes négatives de certains de leurs enseignants.

Elève :
« Nous, notre professeur d'espagnol n'a pas le niveau. Il ne maitrise pas la langue. Ces cours sont difficiles à comprendre et on ne peut pas avoir la moyenne dans ses interrogations. »

Une élève :
« Les jeunes enseignants de maintenant passent tout leur temps à draguer les filles. Ils n'expliquent pas bien les cours, ils font beaucoup d'erreurs lors des cours et ils ne sont pas ponctuels ; contrairement aux vieux, aux anciens.»

Parents d'élève 1 :
«En les voyant même en ville, je me demande ce qu'ils peuvent bien apprendre à nos enfants à l'école. Ce n'est pas des modèles. Que ce soit par leur style vestimentaire, leur manière de s'exprimer. »

Parent d'élève 2
« Un enseignant commerçant, il est dans son magasin pendant les heures de cours. Comment il va bien enseigner nos enfants ? »

Parent d'élève 3 :
« Moi-même je compte faire changer d'établissement à ma fille. Sa maitresse est absente au moins 2 ou 3 jours dans la semaine. »

Parent d'élève 4
« Nos instituteurs de maintenant là, c'est des paresseux. Un, deux, trois ils s'assoient devant la salle et laissent les enfants seuls dans la classe. Et ils sont toujours en train de manipuler leurs Smartphones sur les réseaux sociaux »

Parent d'élève 5
« Le problème c'est que ces instituteurs sont pour la plupart très jeunes. Surtout, ils n'ont pas bien appris, ils ne sont pas bien formés. Comment ils peuvent bien former à leur tour ?

3) Les politiques éducatives gouvernementales

Les politiques internationales d'éducation, les politiques internationales de droit de l'homme et de droit des enfants amènent le gouvernement ivoirien à adopter des reformes éducatives. Ces réformes sont en train d'alléger la formation. Cette formation allégée, donne trop de liberté aux apprenants et diminue la qualité et le contenu des enseignements et des formations. Et notre étude nous révèle que les enseignants ne sont pas d'accord et maîtrisent pas tellement ces passages d'un système pédagogique à un autre.

Instituteur 1
« Avant c'était le système pédagogique Formation Par Compétence (FPC). Mais maintenant c'est le système pédagogique Application Par Compétence (APC). *Et ce système a bien évidemment apporté des modifications dans le système éducatif ivoirien. Il donne beaucoup de latitudes aux élèves »*

Institutrice 2
« On nous impose des taux de réussite. On doit beaucoup se justifier quand on a redoublants. Et puis, maintenant les moyennes de 4/10 ou 9/10 sont admissibles en classes supérieures. Par ailleurs, certaines classes ne sont plus susceptibles de redoublement ; notamment les classes de CP1, CE1 et CM1. »

Instituteur 3

« On n'a plus le droit de punir les enfants. Donc ils font ce qu'ils veulent en classe. Même quand un dort, on doit le laisser dormir »

Institutrice 1

« Moi, ce qui me gêne beaucoup, c'est de laisser dormir un élève quand il est dort en classe. Outre le sommeil, il peut arriver que l'élève ait un autre problème de santé sérieux. Pendant qu'on laisse dormir, la situation peut s'aggraver. »

Parent d'élève 4

« Le gouvernement adopte un système en conformité les exigences occidentales or eux leur objectif c'est de tuer nos futurs leaders depuis maintenant. »

Parent d'élève 5

« En voulant tout copier sur la France, on a des problèmes. Leur système éducatif ne peut pas forcement marcher ici. Notre éducation se meurt à cause du système éducatif Français qu'on calque. »

4) Perspectives pour l'amélioration du système éducatif

Après entretien avec notre population d'enquête, il en ressort les recommandations suivantes pour améliorer la qualité du système éducatif ivoirien :

-L'Etat doit recruter les jeunes qui viennent d'avoir fraichement d'avoir le BAC

-On doit former les élèves maitres du CAFOP pendant deux ou trois ans car c'était juste un an pendant un long moment.

-On doit également trouver le moyen de motiver, d'inciter les enfants aux travails pour qu'ils aient le souci d'apprendre

-Le gouvernement doit adopter une reforme objective et rigoureuse en adéquation avec les réalités et besoins sociétales du pays.

Monsieur O.S

« Pour moi, on doit recruter les jeunes qui viennent d'avoir fraichement d'avoir le BAC. Ils ont la fougue. Sinon, il y a beaucoup d'entre eux qui sont démotivés, ils sont désespérément arrivés dans l'enseignement. »

Ancien instituteur

« On doit former les élèves maitres des Centre d'Animation et de Formation Pédagogique *(CAFOP) pendant deux ou trois ans. Un an ce n'est pas suffisant. »*

Instituteur 3

« Il y a des enfants que tant qu'on ne les frappe pas, tant qu'on ne les punit pas, ils ne seront jamais assez concentrés pour bien apprendre. »

DISCUSSION

« L'état de notre école est à l'image de notre société: divisée, lourde, inefficace, surchargée, confuse, mal orientée etc. Nous sommes loin des années des écoles prestigieuses de Yamoussoukro, d'Abidjan. Malgré les efforts du gouvernement ivoirien ces dernières années, les failles et les difficultés qu'elle connaissait depuis les années 1990 persistent. (Konan, 2018) »

Pour notre étude, nous pouvons tout simplement dire que les différentes crises politico-militaires qu'a connu la Côte d'Ivoire depuis 1990 jusqu'à aujourd'hui ont eu des répercussions directes et immédiates sur la qualité de l'école. Elles ont contribué à dégrader la qualité du système éducatif et les performances cognitives et scolaires des élèves.

« En matière éducative, les objectifs du millénaire résument bien la tendance adoptée à l'échelle internationale : la bataille contre la pauvreté est censée être livrée en concentrant les efforts pour « assurer l'éducation primaire pour tous » (Objectif du millénaire). Malgré la rhétorique utilisée, l'éducation est ainsi souvent réduite à la scolarisation ; elle est centrée sur l'école primaire, et cette dernière est essentiellement perçue comme un outil de réduction de la pauvreté. Cette approche des relations entre éducation et changement social dans les pays non hégémoniques pose diverses questions. (Lewandoski, 2011) »

A l'instar de Lewandoski, nous pouvons dire que, en Côte d'Ivoire d'aujourd'hui, l'éducation se résume seulement à la scolarisation non pas associée à l'instruction. Et pourtant ce sont les deux associées qui assurent une éducation de qualité et pour performant au bénéfice des populations et du développement du pays.

Une crise mondiale de l'apprentissage

« Le monde traverse une crise de l'apprentissage. Si l'accès à l'éducation s'est considérablement amélioré dans nombre de pays, scolarisation n'est pas synonyme d'apprentissage. Des centaines de millions de jeunes adultes ne possèdent même pas les compétences les plus élémentaires, comme calculer la monnaie à rendre lors d'une transaction, lire une prescription médicale ou comprendre un horaire de bus, et encore moins pour bâtir une carrière professionnelle ou bien accompagner le développement de leurs enfants. » (Banque mondiale)

Ceci dit, la baisse de la performance cognitive que connaît les élèves en Côte d'Ivoire n'est pas un phénomène propre et limité à la Côte d'Ivoire. Bien d'autres pays, surtout africains, traversent la même situation. Alors, comment se fait-il que la situation soit générale dans plusieurs pays au même moment ? Et que fait chacun de ces pays pour remédier à la situation ?

Un bon enseignant peut tout changer

« Il est de plus en plus évident que la crise de l'apprentissage est, au fond, une crise de l'enseignement. Pour que les élèves apprennent, il leur faut de bons enseignants. Pourtant, bien des systèmes éducatifs ne se soucient guère de ce que savent les enseignants, de la façon dont ils font cours, voire de leur présence en classe. Heureusement, dans tous les pays, il y a des enseignants dévoués et enthousiastes qui, malgré les difficultés, enrichissent et transforment la vie de leurs élèves. Ces héros surmontent tous les obstacles pour transmettre les savoirs avec passion, créativité et détermination. » (Banque Mondiale, 2017).

Tout comme en Côte d'Ivoire, les enseignants sont impliqués d'une manière ou d'une autre dans la dégradation de la qualité de l'école en Côte d'Ivoire. Il y en a qui ne sont pas assez qualifiés, d'autres ne sont pas motivés. Ceux-ci n'ont pas l'amour de ce travail mais s'y adonnent pour avoir de quoi survivre et ne pas rester chômeurs. Cela a donc des répercussions immédiates et directes sur la qualité du système éducatif.

La clé d l'apprentissage réside dans la bonne gestion des écoles et des systèmes éducatifs

« Pour offrir une éducation de qualité, il faut mettre en place des systèmes qui, jour après jour et dans des milliers d'écoles, permettent à des millions d'élèves d'apprendre. Le succès des réformes de l'éducation suppose une conception optimale, une volonté politique forte et de réelles capacités de mise en œuvre. C'est une tâche colossale. De nombreux pays ont du mal à exploiter efficacement leurs ressources et, très souvent, l'augmentation des dépenses consacrées à l'éducation ne se traduit pas par une amélioration de l'apprentissage et du capital humain. Pour surmonter ces difficultés, il faut agir à tous les niveaux du système. » (Banque Mondiale, 2019)

Il ressort de notre étude qu'une éducation de qualité réside d'abord dans une bonne volonté et orientation politique. Tout pays doit asseoir son système éducatif avec rigueur en se basant de manière objective sur ses réalités sociales et ses objectifs de développement. Et non faire un éventuel copiage.

Réformer l'éducation : un long chemin, mais le jeu en vaut la chandelle

« Par nature, les investissements dans l'éducation requièrent patience et constance avant d'en constater les effets. Ainsi, il faudra une génération pour pouvoir récolter pleinement les fruits de la formation apportée aux enseignants, d'un usage efficace de la technologie, d'une meilleure gestion des systèmes éducatifs et de la motivation inculquée à des élèves bien préparés. Cependant, l'expérience nous montre que les pays qui ont rapidement accéléré leur développement et leur prospérité ont tous en commun de se soucier de la qualité de l'éducation et d'investir de manière appropriée dans ce domaine. » (Banque Mondiale, 2019)

C'est en cela que pour avoir à nouveau un système éducatif de qualité, la Côte d'Ivoire doit reformer le secteur avec rigueur, y investir de manière objective et avoir un peu de patience pour en remarquer les conséquences.

CONCLUSION

En conclusion, il convient de retenir que l'école ivoirienne est en défaillance, il y a une baisse du niveau intellectuel chez les élèves. Il y a un déphasage entre le niveau et la compétence, la connaissance acquise; contrairement aux élèves d'avant. La responsabilité incombe à tous les acteurs à savoir les élèves, les parents d'élèves, les enseignants et le gouvernement. Le gouvernement adopte des reformes éducatives souples, sans rigueur avec pour objectif d'avoir plus de taux de réussite. Les enseignants ne sont plus assez qualifiés ou motivés pour le métier de l'enseignement. Les parents ont démissionné. Ils ne suivent pas assez, ils n'accompagnent pas assez leurs enfants à l'école. Les élèves ne sont plus préoccupés par les aptitudes, les connaissances et compétences à acquérir à l'école. Ils sont juste préoccupés par les diplômes. Ainsi, pour redresser la situation, le gouvernement doit adopter une réforme du système éducatif plus pertinente et rigoureuse. Pendant ce temps, avant qu'on y soit, le taux de réussite en fin d'année et lors des examens à grands tirages est en permanente croissance alors qu'il y a une baisse de la performance cognitive flagrante.

BIBLIOGRAPHIE

Antoine S. B. M. 2013. « Les causes du manque d'enseignants qualifiés.

Ayadi M., S.Ramzi et A. Ben Mbarka (2018). « Pourquoi les performances et les acquis cognitifs des élèves du Maghreb sont-ils faibles? », in « Situation économique en Afrique francophone : Enjeux et perspectives », sous la direction de Brahim Boudarbat, Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal, novembre 2018.

Banque Mondiale, 22 Janvier 2019. L'enseignement dans le monde : les devoirs sont-ils faits ?

Bara D. Les problèmes de l'école – Et si nous sommes tous responsables ?

Durkheim E. 1993. Les règles de la méthode sociologique, Paris : PUF, P.3

François K. 2019. *L'Education nationale a perdu le côté éducatif et ne transmet plus que l'instruction.* YECLO.

Luyten, J.W., Scheeren,s J., Visscher, A.-J., Maslowski, R., Witziers, B. et Steen, R. (2005).

School Factors Related to Quality and Equity: Results from PISA 2000. Paris, OCDE. Consulté en ligne le 13 janvier 2009.

Marie-France L et Nolwen H. *Politiques, acteurs et systèmes éducatifs entre internationalisation et mondialisation.*Revue Tiers Monde 2015/3 (N° 223), pages 11 à 28.

Madeleine G. 1986. Méthodes des sciences, Paris, Dolloz, 11ème, P.67

MENETFP, rapport d'analyse statistique du système éducatif Ivoirien, 2016-2017.

OCDE (2016). « Résultats du PISA 2015 (Volume I) : L'excellence et l'équité dans l'éducation », PISA, Éditions OCDE, Paris.

PASEC, 2014. Performance du système éducatif Ivoirien : compétences et facteurs de réussite au primaire.

Paul N'DA. 2002. Méthodologie de la recherche : de la problématique à la discussion des résultats, Abidjan, EDUCI.

Stéphane M. et Alexandre A. J. B, 2016. Rousseau et l'éducation : apports et tensions, Volume 5, numéro 2.

UNESCO, 2014. *Une éducation de qualité nécessite des enseignants qualifiés*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DU RENDEMENT SCOLAIRE AU MAROC : MODÉLISATION MULTINIVEAUX DES DONNÉES DE L'ENQUÊTE TIMSS 2011

Mustapha SNIHJI
Doctorant, Laboratoire d'Economie appliquée (LEA)
Université Mohammed V de Rabat
stof20000@gmail.com

Abdellatif CHATRI
Enseignant chercheur, Laboratoire d'Economie appliquée (LEA)
Université Mohammed V de Rabat
abdelchatri76@gmail.com

Othman CHAHBI
Doctorant, Laboratoire d'Economie appliquée (LEA)
Université Mohammed V de Rabat
othman.gotze@gmail.com

RÉSUMÉ – Ce papier vise à mettre en évidence les déterminants du rendement scolaire des élèves marocains de la 2ème année secondaire du collège en Mathématiques. Il utilise la base de données de l'enquête TIMSS 2011 (Trends in International Mathematics and Science Study), qui porte sur un échantillon de 6080 élèves et 241 établissements scolaires. Compte tenu de la nature hiérarchique des données, il développe une modélisation multi-niveau dont l'estimation a permis de faire ressortir d'importants résultats. D'abord, le rendement scolaire de l'élève marocain semble être principalement tributaire de ses caractéristiques individuelles et familiales. Nos résultats révèlent, en particulier, que la confiance en soi et la motivation de l'élève sont des déterminants de premier plan de son rendement scolaire. Ils montrent, par ailleurs, que les garçons réussissent mieux que les filles et que les élèves les plus âgés réussissent moins que leurs pairs d'âge inférieur. S'agissant du contexte familial, la disponibilité des ressources d'apprentissage à la maison et le niveau d'instruction du père semblent affecter de manière significative le rendement scolaire des élèves. Finalement, concernant l'impact de l'environnement scolaire, il se révèle moins déterminant, mis à part le milieu d'implantation de l'école et le degré de communication des enseignants avec les parents.

Mots clé : Modélisation multiniveaux, Rendement scolaire.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Sans remonter trop loin dans l'histoire de la littérature économique, l'importance du capital humain comme déterminant de premier plan des performances économiques des pays est notamment soutenue par les modèles de la croissance endogène des années 90 (Lucas,1988 ; Romer 1990). Ces derniers ont, en effet, montré que la quantité du capital humain, mesurée en flux comme en stock, génère des externalités positives permettant de rehausser le niveau de la productivité et de réaliser une croissance auto-entretenue. Négligée par ces travaux précurseurs, la dimension qualitative du capital humain s'est par la suite progressivement imposée comme le facteur le plus important dans l'explication de la différence des revenus entre pays (Hanushek et Kimko, 2000 ; Pritchett, 2001). Par ailleurs, il est reconnu que la qualité du capital humain dépend dans une large mesure de celle de l'éducation (Battle et Lewis, 2002).

C'est pour cette raison que tous les pays, développés comme ceux en développement, accordent à l'amélioration de la qualité de leurs systèmes éducatifs une place de choix. Cette préoccupation a, par ailleurs, orienté les chercheurs vers la construction des mesures objectives de cette qualité, comparables à celles utilisées pour capter la dimension quantitative de l'éducation. A cet égard, les enquêtes sur les acquis des élèves, notamment celles initiées au début des années 60 par l'Association Internationale pour l'Evaluation du Rendement scolaire, constituent le principal référentiel à l'aune duquel la qualité d'éducation peut être mesurée.

Le rôle important de la qualité d'éducation étant précisé, la question consubstantielle qui survient naturellement est relative aux déterminants de cette qualité. En effet, le repérage de ces derniers permet, en plus de l'allocation plus efficace des ressources affectées à l'éducation, d'agir sur les principaux leviers susceptibles d'améliorer le rendement de l'éducation, et par voie de conséquence, les performances économiques et sociales du pays.

L'examen des déterminants du rendement scolaire revêt un intérêt d'autant plus évident dans le contexte particulier du Maroc tant qu'il y a un large consensus que l'accélération de la transformation structurelle de son économie se heurte principalement à la faible qualité de son capital humain (Banque Africaine de Développement (BAD) et al., 2015 ; Bank Al Maghrib (BAM) et Conseil Économique, Social et Environmental (CESE), 2016 ; Chauffour, 2017) et ce, malgré les réformes successives de son système éducatif. Certes, ces efforts fournis se sont traduits par des progrès raisonnables sur le plan quantitatif dans certains niveaux d'enseignement, il n'en reste pas moins que l'ambition de se doter d'une éducation de qualité reste encore loin de réalisation, comme en témoignent les faibles scores des élèves qui ressortent des tests d'évaluation des acquis tant nationaux qu'internationaux.

En effet, les résultats du Programme National d'Evaluation des Acquis (PNEA) de 2016, montrent que les scores moyens des élèves n'ont pas franchi 51 points sur 100 pour toutes les disciplines faisant l'objet du test (Conseil Supérieur de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique(CSEFRS), 2017). La situation est beaucoup plus alarmante lorsqu'on se réfère aux programmes internationaux d'évaluation, tels que TIMSS et PIRLS (Progress in International Reading Literacy). A titre d'exemple, selon les résultats du programme TIMSS en Mathématiques, le Maroc a obtenu un score de 377 points en 2015, très en dessous de la moyenne mondiale standardisée à 500 points.

Il est par conséquent extrêmement important de mettre en exergue les facteurs qui expliquent le rendement scolaire des élèves marocains. Dans cette perspective, et dans la lignée de la littérature empirique moderne en la matière, ce travail applique une modélisation multi-niveau aux données de l'enquête TIMSS 2011 portant sur un échantillon de 6080 élèves appartenant aux 241 établissements scolaires de différentes régions du pays, en vue de mettre en évidence les déterminants du rendement scolaire des élèves de la deuxième année secondaire du collège en mathématiques.

I. SURVOL DE LA LITTERATURE EMPIRIQUE SUR LES DETERMINANTS DU RENDEMENT SCOLAIRE

La littérature empirique disponible montre que le rendement scolaire peut être attribué à l'élève lui-même, à son environnement familial ou au contexte scolaire.

1.1. Les déterminants individuels du rendement scolaire

Plusieurs travaux ont montré que le rendement scolaire de l'élève dépend fortement de ses propres caractéristiques, notamment son intelligence, sa motivation et sa perception de soi, ainsi que d'autres traits individuels tels que l'âge, le genre …etc.

La littérature disponible considère l'intelligence de l'élève comme prédicteur essentiel de la qualité de sa formation (Spanith et al., (2006) ; Strenze, 2007). L'impact positif qu'exerce le quotient intellectuel (QI) sur le rendement scolaire a été mis en évidence depuis le début de 20ème siècle selon Gilly et Zazzo (1969). Plusieurs travaux récents confirment ce lien positif et significatif entre la performance scolaire et l'intelligence de l'élève, avec des coefficients de corrélation variant entre 0.5 à 0.8 (Alves et al., 2017 ; Deary et al., 2007 ; Lyn et al., 2012 ; Strenze, 2007). Cette corrélation semble, toutefois, baisser progressivement au fur et à mesure que l'élève avance dans ses études (Nisbett et al., 2012).

Par ailleurs, il est largement reconnu que la motivation constitue non seulement l'impulsion de départ pour initier l'apprentissage, mais aussi une condition nécessaire pour entretenir et soutenir ce dernier au fil du temps. La littérature empirique est, en effet, quasi-unanime sur l'impact significativement positif qu'exerce la motivation sur la réussite scolaire. Means et al. (1997) citent des études qui montrent que la motivation explique de 16 à 38% des différences en matière de performance scolaire. Globalement, la littérature disponible montre que cet impact positif de la motivation s'exerce à travers au moins deux canaux différents. Premièrement, une plus grande motivation affecte directement les efforts des élèves en termes d'assiduité, discipline, temps consacré aux devoirs…etc. Deuxièmement, cette motivation est de nature à accroitre l'utilité perçue de l'apprentissage (Bishop et al., 2003).

La littérature empirique disponible considère aussi l'expérience scolaire subjective de l'élève, notamment son estime de soi, son rapport avec la discipline…, comme étant l'un des principaux déterminants individuels du rendement solaire (Huguet-Benabdelmouna, 2007 ; Rahmani, 2011).

Sur un autre registre, l'effet genre sur le rendement scolaire a fait l'objet d'une série d'études, dont la majorité révèle un rendement scolaire différencié selon le sexe de l'élève. Globalement, les travaux montrent que les garçons obtiennent des résultats scolaires meilleurs que les filles (Burke, 1989 ; Ghazvini et Khajehpour, 2011 ; Holmlund et Sund, 2008). S'agissant plus particulièrement des travaux sur les élèves marocains, certains chercheurs

trouvent que la variable fille a un effet négatif sur la performance en mathématiques (Benbiga et al., 2012 ; Ibourk, 2012 ;) et positif en lecture (Bijou et Liouaeddine, 2018).
Pareillement, la relation entre l'âge de l'élève et son rendement scolaire est un fait empiriquement bien documenté. La tendance générale de la littérature disponible fait état du lien positif de l'âge sur la performance scolaire (Fredriksson et Ockert, 2005 ; Moss et St-Laurent, 2001 ; Stipek et Byler, 2001). Cependant, il convient de noter que certains chercheurs trouvent que cette relation n'est pas stable dans le temps et que les avantages de l'entrée tardive sur la performance scolaire baissent progressivement au fil du temps (Oshima et Domaleski, 2006), avant de s'inverser à l'enseignement supérieur (Russell et Startup, 1986).

1.2. Les déterminants familiaux et contextuels du rendement scolaire

Comme souligné ci-avant, la littérature empirique montre que l'effet de la majorité des caractéristiques individuelles des élèves sur leurs rendements scolaires baisse au fil du temps. Ceci signifie que d'autres facteurs, notamment ceux liés à l'environnements familial et scolaire, prennent un poids de plus en plus important dans l'explication desdits rendements.

C'est ainsi qu'une littérature abondante s'est développée en vue d'étudier l'impact du contexte familial de l'élève sur son rendement scolaire (Coleman et al., 1966 ; Howie, 2006; Hungi et Thuku, 2010 ; Sui-Chu et Willms, 1996…). Dans ce cadre, plusieurs travaux soutiennent que les résultats scolaires sont meilleurs chez les enfants des parents instruits (Altinok, 2007 ; Börkan et Bakış 2016 ; Fuchs et Wöβmann, 2004). Les mêmes résultats semblent être validés dans le contexte marocain (CSEFRS, 2017, 2018 ; Mourji et Abbaia, 2013). S'agissant plus spécifiquement du niveau d'instruction de la mère sur la performance scolaire des élèves, les résultats sont moins unanimes. Il est positif dans certains travaux (Cooksey, 1981; Duru-Bellat, 2003 ; Mingat et Perrot, 1980), non significatif (Hijri et al., 1995) ou même négatif pour d'autres (Mourji et Abbaia, 2013). De même, la littérature empirique est quasi-unanime sur l'impact positif de la disponibilité des ressources pédagogiques aux ménages sur la performance scolaire des élèves (Beaton et al., 1996; Martin et al., 2000; Postlethwaite et Wiley, 1992). Hampden-Thompson et Johnston (2006), dans leur étude, qui a porté sur 20 pays, ont trouvé, par exemple, que les scores des élèves les plus performants en mathématiques sont associés au nombre élevé de livres à la maison.

Par ailleurs, il est vrai que le rapport de Coleman fait état d'un effet négligeable du contexte scolaire sur le rendement des élèves en comparaison avec celui du milieu familial (Coleman et al., 1966), il n'en reste pas moins que plusieurs travaux empiriques soutiennent le rôle central du milieu scolaire, capté par des variables telles que la disponibilité des équipements, les caractéristiques des enseignants, la taille de la classe, la zone d'implantation de l'école …etc.

A cet égard, le milieu d'implantation de l'établissement scolaire figure parmi les variables les plus importantes associées à la performance des élèves. Webster et Fisher (2000) ont trouvé un très fort effet négatif du milieu rural sur la qualité des apprentissages des élèves australiens en mathématiques. Park et Park (2006) ont aussi trouvé, pour les données coréennes, des rendements différenciés en mathématiques entre les écoles urbaines et rurales. Pour les travaux sur le Maroc, les résultats sont mitigés. Mourji et Abbaia (2013) trouvent que les élèves des collèges urbains réussissent mieux que leurs paires du rural, tandis que les résultats de Bijou et Bennouna (2018) révèlent que les résultats des écoles primaires rurales devancent celles du monde urbain.

Concernant la taille de la classe, et contrairement à l'hypothèse d'une relation inverse avec le rendement scolaire des élèves, les contributions empiriques révèlent des résultats peu concluants. Hanushek (1997, 2003) indique l'absence d'une stabilité de l'effet de la taille de la classe sur les résultats scolaire des élèves. L'utilisation des techniques statistiques plus appropriées au biais d'endogéneité de la variable en question par Altinok et Kingdon (2012) a permis de montrer que la relation entre la taille de la classe et le rendement scolaire des élèves est statistiquement significative dans 16 pays parmi 33, tandis qu'un effet négatif est manifesté par des 10 pays. De même, à l'aide de la méthode des variables instrumentales appliquée sur les données de 11 pays, Wößmann et West (2006) ont trouvé que l'impact de la taille de la classe sur le rendement des élèves varie d'un pays à l'autre, selon le système éducatif à l'œuvre. La régression de la taille de la classe sur les scores des élèves, avec un modèle multiniveau, fait ressortir des résultats similaires à ceux susmentionnés pour les données marocaines (CSEFRS, 2017). Toujours dans le contexte marocain, les résultats d'estimation de Benbiga et al (2012), en approchant la taille des classes par le ratio élève/maître, indiquent que ce ratio a un effet négatif sur la performance des élèves au primaire, alors qu'une influence positive et significative a été constatée au collège. Toutefois la portée de ce ratio reste faible en comparaison avec les autres variables.

Les résultats semblent être aussi ambivalents pour ce qui concerne l'impact des ressources pédagogiques à l'école sur la performance scolaire des élèves. Certains travaux confirment leur impact positif (Lee et Zuze, 2011 ; O'Dwyer, 2005), alors que d'autres trouvent un impact non significatif (Hanuchek et Luque 2003 ; Leuven et al., 2007 ; Webster et Fisher, 2000). Des études comparatives ont montré que ces ressources influencent positivement les résultats des élèves dans les pays en développement, alors qu'elles n'exercent aucune influence sur ceux des élèves des pays développés (Baker et al., 2002).

II. DONNEES ET METHODOLOGIE

2.1 Données

Comme souligné ci-dessus, les rapports publiés tant au niveau international que national sont unanimes sur le faible niveau du rendement scolaire au Maroc, comparativement même aux pays du même standing économique. De plus, ce faible rendement semble concerner toutes les disciplines et tous les niveaux d'enseignement. Le tableau suivant présente l'évolution des scores obtenus par les élèves participant aux deux principaux tests TIMSS et PIRLS de l'IEA (International Association for the Evaluation of Educational Achievement).

Tableau n°1 : Evolution des scores des élèves marocains aux tests TIMSS et PIRLS

Résultats issus du test TIMSS					
	1999	2003	2007	2011	2015
Elèves de la 2ème année collégiale					
Score moyen en mathématiques	337	387	381	371	384
Classement du Maroc/nombre de pays participants	36/38	40/45	40/48	40/42	37/39
Score moyen en Sciences	323	396	402	376	393
Classement du Maroc/nombre de pays participants	36 /38	40/45	45/48	41/42	36/39
Elèves de la 4ème année collégiale					
Score moyen en mathématiques	-	347	341	335	377
Classement du Maroc/nombre de pays	-	24/25	31/36	49/50	47/49

participants					
Score moyen en Sciences	-	304	297	264	352
Classement du Maroc/nombre de pays participants	-	25/25	34/36	49/50	46/49
Résultats issus du test PIRLS					
	-	2001	2006	2011	2016
Score moyen_ Maroc	-	323	350	310	358
Classement du Maroc/nombre de pays participants	-	34/36	44/45	45/45	48/50

Source : Auteurs, sur la base des rapports publiés par The National Center for Education Statitistics

L'objectif de ce travail consiste à mettre en exergue les facteurs explicatifs de la faible acquisition des compétences en mathématiques des élèves de la 2éme année secondaire collégiale. Les données utilisées sont celles de l'enquête du programme de TIMSS de 2011, qui ont permis de constituer un échantillon de 6080 élèves répartis sur 241 établissements. Le score moyen des élèves concernés s'est situé à 371 contre une moyenne internationale de 500, classant ainsi le Maroc à la 40ème position sur 42 pays participant au test. De même, aucun élève marocain n'a obtenu un score avancé et moins de 20% réussissent à avoir un score intermédiaire.

Il y a lieu de noter que la catégorisation proposée par le programme TIMSS stipule qu'un score inférieur à 500 témoigne d'un rendement inférieur à la moyenne internationale. Selon cette base, la ''non performance'' scolaire des élèves marocains se trouve partagée sur la totalité des territoires du royaume. Par conséquent, il a été procédé à une classification différente de celle formulée par ce programme, en vue de dégager des explications plus appropriées au contexte marocain. Ainsi, et sur la base de la moyenne et l'écart type des scores des élèves échantillonnés, nous avons retenu pour notre variable endogène la catégorisation suivante :

-rendement faible : si le score est strictement inférieur à 405.

-rendement moyen : si le score se situe entre 405 et 480.

- rendement fort : si le score est strictement supérieur à 480.

Pour ce qui concerne les variables exogènes, elles sont retenues ici celles les plus mobilisées par la littérature empirique récente, qu'il s'agisse des variables individuelles et familiales, dites variables de niveau 1, ou des variables du contexte scolaire, dites variables de niveau 2. Les variables individuelles concernent l'Age, le Sexe, l'importance de la matière chez l'élève, le sentiment de sécurité de l'élève dans l'école, la confiance en soi et le niveau d'instruction espéré par l'élève. A ces variables individuelles, s'ajoutent d'autres variables sensées capter le contexte familial de l'élève, à savoir la disponibilité des biens d'équipement et du matériel pédagogique au sein du ménage, le temps consacré aux devoirs en mathématiques à la maison, le nombre des livres disponibles à la maison, et le niveau d'instruction de la mère et celui du père. Finalement, pour ce qui concerne le contexte scolaire, il est approché, en plus du milieu d'implantation de l'école, par le sexe du professeur, le niveau de sa formation initiale, son âge, son expérience professionnelle et la fréquence de ses rencontres avec les parents des élèves.

Les tableaux 4 et 5 en annexe ci-dessous expliquent les modalités de construction de ces différentes variables et en présentent les principales statistiques descriptives.

2.2 Méthodologie

Les données utilisées dans ce travail relèvent de deux niveaux. Le premier concerne les variables individuelles et familiales de l'élève et le deuxième représente celles du contexte scolaire. Compte tenu de la nature hiérarchique de ces données, la régression du rendement scolaire sur les variables retenues par les outils de l'économétrie linéaire donne des résultats biaisés, sous l'effet de « l'erreur écologique » et de la violation des hypothèses d'homoscédasticité et d'indépendance des erreurs (Arrègle, 2003 ; Hofmann, 1997).
Ainsi, et dans la lignée de la littérature empirique moderne, il sera procédé à la spécification et l'estimation d'un modèle multiniveau qui autorise des différences entre les micro-unités (ici les élèves) et les macro-unités (ici les écoles), et traite par niveaux séparés la structure emboîtée des données. En effet, ce modèle, au lieu de l'hypothèse d'homoscédasticité des modèles MCO, suppose que les résidus sont une fonction linéaire ou non linaire des variables explicatives (Snijders et Bosker, 1999). D'autre part, il suppose une indépendance des résidus entre les individus qui n'appartiennent pas au même groupe.
Son point de départ est le modèle suivant :

$$y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 x_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Où y_{ij} et x_{ij} représentent respectivement le rendement scolaire et le vecteur des variables explicatives caractérisant l'individu i du groupe j, β_0 représente la constante, β_1 est le vecteur des coefficients directeurs et ε_{ij} représente une erreur aléatoire associée à chaque individu i du groupe j de moyenne nulle et de variance constante.
Puisque dans les modèles multiniveaux, la relation entre deux variables peut varier d'un groupe à l'autre, il convient d'attribuer un indice j à la constante pour indiquer qu'elle varie d'un groupe à l'autre. Ainsi, les associations captées par (1) sont mesurées, au niveau 1, par :

$$y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j} x_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

L'attribution d'un indice j aux coefficients des constantes les rendent aléatoires, ce qui signifie que leurs valeurs sont supposées distribuées selon une loi de probabilité (Kreft et De Leeuw, 1998). Pour faire apparaitre ce caractère aléatoire, on peut décomposer les coefficients au niveau des groupes comme suit :

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j}$$

Où γ_{00} représente la constante moyenne pour tous les groupes ; μ_{0j} est une variable aléatoire de moyenne nulle et de variance constante représentant l'écart de chaque groupe à la constante. Il va sans dire que plus la constante d'une classe/groupe est élevée, meilleur est le score des élèves de ladite classe.
Concernant, la modélisation des pentes, il sera retenu ici un cas particulier des modèles à effets aléatoires, dit modèle à constante aléatoire (*random-intercept model*), qui permet de modéliser le fait que les classes/groupes sont diversement efficaces. Par conséquent, on peut écrire :

$$\beta_{1j} = \gamma_{10}$$

Où γ_{10} représente la pente moyenne pour tous les groupes.
En remplaçant β_{0j} et β_{1j} par leurs expressions dans (2), on obtient:

$$y_{ij} = \gamma_{00} + \mu_{0j} + \gamma_{10} x_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

Ou encore :

$$y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{10} x_{ij} + (\mu_{0j} + \varepsilon_{ij}) \quad (4)$$

L'équation (4) capte l'association de notre variable d'intérêt et les caractéristiques individuelles en intégrant les différences des variables de niveau 1 qui interfèrent dans l'explication du rendement scolaire. A ces variables s'ajoutent celles de niveau 2, qui captent le contexte scolaire de l'élève et expliquent β_{0j} dont l'expression devient au niveau 2:

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \gamma_{01} w_j + \mu_{0j} \quad (5)$$

Avec w_j le vecteur des variables de niveau 2.

Finalement, la prise en considération de la nouvelle expression de β_{0j} donnée par l'équation (5) dans (4) permet de déduire la forme générale estimable d'un modèle multiniveau à constante aléatoire :

$$y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{01} w_j + \gamma_{10} x_{ij} + (\mu_{0j} + \varepsilon_{ij}) \quad (6)$$

Il en découle que le modèle multiniveau consiste à résoudre le problème de l'hétérogénéité des groupes, par la dérivation, dans un premier temps, des équations de régression pour chaque groupe et la modélisation, dans un deuxième temps, des variations entre les groupes selon leurs caractéristiques.

III. RESULTATS ET DISCUSSIONS

Avant de présenter les résultats de l'estimation de (6) ci-dessus, il est important, au préalable, de décomposer la variance du rendement scolaire des élèves en mathématiques entre la partie inhérente à la dimension « intra-classes », çàd à la variation liée aux variables de niveau 2, et celle liée à la dimension « inter-classes », çàd à la variation liée aux variables de niveau 1. C'est ce que permet l'estimation du modèle « vide » dont les résultats de l'estimation sont repris dont le tableau 2 suivant :

Tableau 2: Estimation du rendement scolaire en mathématiques des élèves -Modèle vide (sans variables exogènes)-

Effets fixes	
Constante	387,3467 (3,372) ***
Effets aléatoires	
Niveau 2 : variance interclasses	2559,669 (251,61)
Niveau 1 : variance intra classes	4200.52 (77 ,765)
Pourcentage de variance interclasses	37,86 %
Pourcentage de variance intra classes	62,13 %

***: significatif au seuil de 1%.

Il en ressort qu'environ 38% de la variance totale des scores est attribuable aux différences entre les établissements scolaires, alors que la variance interindividuelle est de près 62%. Ceci dénote de l'intérêt du recours au modèle multiniveau complet du rendement scolaire des élèves marocains en mathématiques.

Le tableau 3 suivant présente les résultats de l'estimation du modèle complet tel que reflété par (6) ci-dessus :

Tableau 3 : Estimation du rendement scolaire en mathématiques des élèves -Modèle multiniveau complet-

Variable	Coefficient	Erreur-type
Age de l'élève	-15,648***	0,787
Importance de la matière	1.338***	0,360
Sécurité dans l'école	4,096***	1,130
Confiance en soi pour étudier la matière	5,151***	0,332
Disponibilité des biens d'équipement et du matériel pédagogique au sein du ménage	4,366***	0,634

Variable	Coefficient	Erreur-type
Sexe de l'élève		
Garçon	Modalité de Référence	
Fille	-9,418 ***	1,589
Niveau d'instruction espéré		
Avoir le bac et s'y arrêter	Modalité de Référence	
Aller au-delà du bac	24,761***	2,414
L'élève ne sait pas	16,483***	2,528
Temps consacré aux devoirs à domicile		
Moins d'une heure	Modalité de Référence	
Entre 1h et 1h30minutes	2,521ns	3,356
Plus de 1h30minutes	-5,214*	3,056
Nombre de livres chez l'élève		
Peu (0-10 livres)	Modalité de Référence	
Assez (11-25 livres)	-2,791ns	1,923
Davantage (26 livres ou plus)	-0,663 ns	2,339
Niveau d'instruction de la mère		
Analphabète ou sans certificat du primaire	Modalité de Référence	
Certificat primaire ou collégial	-7,797***	2,736
Bac ou niveau supérieur	1,773 ns	2,445
L'élève ne sait pas	-15,776***	2,739
Niveau d'instruction du père		
Analphabète ou sans certificat du primaire	Modalité de Référence	
Certificat primaire ou collégial	-3,455 ns	2,858
Bac ou niveau supérieur	5,698**	2,261
L'élève ne sait pas	-3,272 ns	2,554
Milieu d'implantation de l'école		
Rural	Modalité de Référence	
Urbain	17,662***	6,828
Age de l'enseignant		
Moins de 29 ans	Modalité de Référence	
Entre 30 et 39 ans	22,486**	11,193
Entre 40 et 49 ans	0,060 ns	13,497
50 ans ou plus	2,207 ns	13,854
Sexe de l'enseignant		
Masculin	Modalité de Référence	
Féminin	-8,090 ns	5,945
Formation initiale du professeur		
Inférieur ou équivalent du Bac	Modalité de Référence	
Niveau supérieur au Bac	-1,673 ns	8,190
Expérience professionnelle du professeur		
Moins de 10 ans	Modalité de Référence	
Entre 10 ans et 20 ans	-7,685 ns	1,597
Le contact et la discussion du professeur avec les parents des élèves		
Jamais	Modalité de Référence	
Rarement	15,118***	5,486
Souvent	35,198***	10,818
Constante	467,372***	17,271
Effets aléatoires		
Niveau 2 : variance interclasses	**1395,177**	**144,278**
Niveau 1 : variance intra-classes	**3356,903**	**62,201**

ns : non significatif ;*: significatif au seuil de 10% ;* *: significatif au seuil de 5% ;***: significatif au seuil de 1%.

Ces résultats confirment, d'abord, la prééminence des variables individuelles et familiales dans l'explication du rendement scolaire. Ainsi, ils montrent que les garçons réussissent mieux que les filles en mathématiques, avec un écart de 9,4 points en faveur des premiers. Etant statistiquement significative, cette différence confirme les résultats de plusieurs travaux qui montrent que les garçons sont meilleurs dans les matières scientifiques comparativement aux filles. Ce résultat peut être lié aussi aux facteurs culturels de certains pays en développement, où les parents accordent moins d'importance à la scolarisation des filles.
Les résultats de l'estimation soutiennent, par ailleurs, une relation inverse entre l'âge de l'élève et son rendement scolaire, corroborant ainsi les résultats de Gharib (1991), Suchaut (2006) et Abbaia (2008). Le faible rendement des élèves âgés peut être expliqué par leur incapacité de s'intégrer et de se montrer plus impliqué et plus confiant en soi lorsqu'ils se trouvent dans un groupe composé d'élèves d'âge inférieur. Il peut aussi être lié à leur déception de leurs échecs scolaires antérieurs qui affectent leur motivation pour rattraper le retard accusé.

Sur ce registre, nos résultats montrent l'impact statistiquement significatif de la confiance en soi et de l'ambition affichée par l'élève sur son rendement scolaire. En effet, la confiance de l'élève dans ses capacités augmente sa motivation et améliore son rendement scolaire. De même, les élèves qui espèrent aller au-delà du baccalauréat réalisent des scores élevés par rapport à ceux qui souhaitent avoir le bac et s'y arrêter.

Les résultats obtenus montrent, par ailleurs, que le temps consacré par l'élève aux devoirs à la maison n'améliore nullement son rendement scolaire, contrairement à ceux de Abbaia (2008), qui montre que les élèves qui ne consacrent que moins d'une heure aux devoirs à domicile réalisent un rendement scolaire largement inférieur à celui réalisé par ceux qui consacrent une durée de deux heures ou plus.

S'agissant des variables du contexte familial, nos résultats affirment que la disponibilité des biens d'équipement et du matériel pédagogique au sein du ménage a un impact positif et statistiquement significatif sur le rendement scolaire des élèves. Ainsi, l'équipement du ménage par les ressources pédagogiques crée des conditions favorables pour la réussite scolaire des enfants. Cet équipement dépend naturellement du revenu du ménage, mais aussi du niveau d'instruction des parents. A cet égard, les résultats montrent que le niveau d'instruction du père est déterminant pour la réussite scolaire de l'élève. Par contre, celui de la mère n'exerce aucun impact sur ce rendement. Ce dernier résultat est en ligne avec celui trouvé par Hijri et Mourji (2013), qui expliquent ce résultat par l'implication de la mère instruite davantage dans ses activités professionnelles que dans le suivi et l'encadrement scolaire de ses enfants. Il n'en reste pas moins que la majorité des travaux montre un impact positif du niveau d'instruction de la mère sur le rendement scolaire de l'élève (Abbaia, 2008 ; Duru-Bellat, 2003; Mingat et Perrot, 1980 ; Suchaut, 2006).

Concernant les variables du milieu scolaire de l'élève, nos résultats montrent, comme attendu, que les élèves qui appartiennent aux écoles se situant dans le milieu urbain réussissent mieux que ceux issus des écoles se situant dans le milieu rural. L'écart est de 17,7 points en faveur des premiers. En effet, les écoles implantées au milieu urbain disposent des conditions plus favorables d'apprentissage aux élèves par rapport à celles du milieu rural.
D'autre part, si nos résultats montrent que le sexe de l'enseignant et sa formation initiale ne semblent exercer aucune influence sur la performance scolaire des élèves, ils révèlent en même temps que les élèves enseignés par des enseignants âgés entre 30 et 39 ans réalisent des

rendements scolaires supérieurs de 22,5 points par rapport à ceux réalisés par les élèves enseignés par des enseignants dont l'âge est de moins de 29 ans. Ce dernier résultat ne semble pas être expliqué par les effets positifs de l'expérience des enseignants sur la performance scolaire de leurs élèves, qui selon nos résultats, n'a pas d'effet sur le rendement scolaire de l'élève. Il serait plutôt lié à l'adéquation de cette plage d'âge avec le niveau scolaire considéré et la capacité des enseignants à entretenir des liens de proximité avec l'élève et son contexte. En effet, nos résultats montrent que le dialogue fréquent des enseignants avec les parents des élèves a un effet significatif sur le rendement scolaire de ces derniers. Ce dialogue, qui permet aux parents d'être mieux informés du niveau général de leurs enfants, améliore l'efficacité de l'encadrement parental en l'orientant vers le renforcement des points forts de l'élève et le dépassement de ses points faibles.

IV. CONCLUSION

L'objectif de ce travail est de mettre en exergue les principaux facteurs qui déterminent le rendement scolaire en mathématiques des élèves de la 2ème année de l'enseignement secondaire collégial au Maroc. Dans cette perspective, et sur la base des données du programme TIMSS 2011, il a été développé et estimé un modèle multiniveau pour prendre en compte, à l'instar de la littérature récente en la matière, non seulement les caractéristiques individuelles des élèves, mais aussi les variables contextuelles qui interfèrent dans l'explication dudit rendement.

A plusieurs égards, nos résultats corroborent ceux de la littérature sur les déterminants du rendement scolaire dans les pays en voie de développement, en général, et au Maroc, en particulier.

D'abord, sur un plan global, le rendement scolaire reste principalement tributaire des caractéristiques individuelles et familiales de l'élève. L'échec comme la réussite scolaire dépend ainsi fondamentalement des traits individuels de l'élève, ses comportements, ses perceptions et motivations, ainsi que l'engagement et les caractéristiques socio-économique de sa famille. Ceci reflète, en même temps, l'importance que doit accorder la politique publique à l'amélioration de l'environnement scolaire, lequel présente un gisement non négligeable pour améliorer le rendement scolaire des élèves marocains.

Ceci étant dit, nos résultats montrent notamment que les garçons réussissent mieux que les filles et les élèves les plus âgés réussissent moins que ceux d'âge inférieur. Ceci suggère l'accélération des efforts visant à « inclure » davantage la fille dans le système éducatif et de veiller à lui garantir le suivi et l'encadrement requis. De même, il est d'une importance cruciale la généralisation du préscolaire et l'encouragement des familles à l'inscription des enfants à l'école à un âge légal, pour ne pas réduire leurs chances de réussite scolaire. Les résultats montrent aussi que la confiance en soi, la motivation sont des déterminants de premier plan du rendement scolaire. Le contexte familial et scolaire peut jouer un rôle important à cet égard, d'autant que la disponibilité les équipements et les biens en matériels nécessaires à la maison, ainsi que le niveau d'instruction des pères, peuvent, selon nos résultats, améliorer significativement le rendement scolaire des élèves. Il reste, par ailleurs, entendu que la motivation de l'élève et sa confiance en soi peuvent être eux-mêmes le fruit d'apprentissages effectués par l'individu en contact avec diverses conditions ou divers facteurs de son milieu.

A cet égard, nos résultats montrent que l'échec scolaire est davantage rural, si bien que les élèves du milieu rural réalisent des scores largement faibles par rapport à ceux appartenant aux écoles du milieu urbain. Ceci renvoie à l'importance que revêt la conduite d'une politique de développement régional équilibré en mesure de garantir l'égalité des chances pour tous. Par ailleurs, le résultat surprenant de l'impact non significatif des autres variables du milieu scolaire, notamment la formation des enseignants et leur expérience professionnelles, peut être lié au faible intérêt qu'accordent les politiques publiques à l'amélioration du contexte scolaire des élèves. L'exemple le plus éloquent, à cet égard, est les critères peu exigeants de sélection et le plan de carrière peu attractif des enseignants qui font que ces derniers se retrouvent le plus souvent devant un métier par défaut et non par vocation.

REFERENCES

-Abbaia, A. 2008. «Les déterminants du rendement scolaire dans l'enseignement secondaire collégial au Maroc : étude économétrique sur la base de l'enquête TIMSS 2003», (Mémoire de DESA). Université Hassan II Casablanca, Maroc

-Altinok, N. 2007. « Essai sur la qualité d'éducation et la croissance économique», (Thèse de Doctorat). Université de Bourgogne, Dijon.

-Altinok, N.et G. Kingdon. 2012. «New evidence on class size effects: A pupil fixed effects approach», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(2):203-234.

-Alves, A.F.et al.2017.« Cognitive performance and academic achievement: How do family and school converge?», *European Journal of Educationand Psychology*, 10(2):49-56.

-Arrègle, J. 2003.« Les modèles linéaires hiérarchiques:1.principes et illustration», *M@n@gement*, 6(1) :1-28.

-BAD .2015. « Diagnostic de croissance du maroc : analyse des contraintes à une croissance large et inclusive», Technical report, Banque Africaine de Développement et Millenium Challenge Corporation.

-Baker, D.P.et al. 2002.« Socioeconomic status, school quality, and national economic development: A cross national analysis of the 'Heyneman Loxley Effect' on mathematics and science achievement», *Comparative Education Review*, 46(3): 291–312.

-BAM. et CESE.2016. «Richesse globale du Maroc (1999 -2013) le capital immatériel: facteur de création et de répartition équitable de la richesse nationale», Technical report, BankAl-Maghrib et Conseil Économique, Social et Environmental.

-Battle, J.et M, Lewis. 2002.« The increasing significance of class: The relative effects of race and socioeconomic status on academic achievement», *Journal of Poverty*, 6(2):21-35.

-Beaton, A. E. et al. 1996. «Mathematics Achievement in the Middle School Years. IEA's Third International Mathematics and Science Study (TIMSS) », Chestnut Hill, MA: Boston College.

-Benbiga, A.et al. 2012.« Les déterminants des performances scolaires des élèves marocains», *Maghreb-Machrek*, 211:69-79.

-Bijou, M. et M. Liouaeddine. 2018.«Gender and Students' Achievements: Evidence from PISA 2015»,*World Journal of Education*, 8(4):24-35.

-Bijou, M. et N. Bennouna. 2018.«Dépenses publiques éducatives et performance scolaire au Maroc. Une analyse multiniveaux à partir des données TIMSS», HAL.

-Bishop, J. H. et al. 2003.« Nerds and freaks: A theory of student culture and norms», *Brookings papers on education policy*, (6):141-213.

-Börkan, B.et O. Bakış. 2016.« Determinants of academic achievement of middle schoolers in Turkey», *Educational Sciences: Theory et Practice*, 16(6):2193–2217.

-Burke, P.J. 1989. «Gender identity, sex, and school performance», *Social Psychology Quarterly*, 159-169.

-Chauffour, J.-P. 2017. «Le Maroc à l'horizon 2040 Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique», Washington, DC: Groupe de la Banque mondiale.

-Coleman, J. S. et al. 1966. «Equality of educational opportunity»,Washington, DC: U. S. Government Printing Office .

-Cooksey, B. 1981. «Social class and academic performance: a Cameroon case study»,Comparative Education Review, 25(3):403-418.

-CSEFRS .2018.«Résultats des élèves marocains en mathématiques et en sciences dans un contexte international TIMSS 2015», Conseil Supérieur de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique.

-CSEFRS.2017.«Programme national d'évaluation des acquis des élèves du tronc commun PNEA 2016», Conseil Supérieur de l'Education, de la Formation et de la Recherche Scientifique.

-Deary, I. J.et al. 2007.« Intelligence and educational achievement», *Intelligence*, 35(1):13-21.

-Duru-Bellat, M. 2003.«Inégalités sociales à l'école et politiques éducatives», Paris : UNESCO.

-Fredriksson, P.et B. Ockert. 2005.«Is early learning really more productive? The effect of school starting age on school and labour market performance», (IZA Discussion Paper No. 1659), Institute of Labor Economics (IZA).

-Fuchs, T.et L. Wößmann. 2004.«What accounts for international differences in student performance? Are-examination using PISA data», (CESifo Working paper No. 1235). CESifo, Munich.

-Gharib, A. 1991.«Le retard scolaire : étude théorique et empirique en milieu urbain et rural», Editions Afrique de l'Est.

-Ghazvini, S.D.et M. Khajehpour. 2011.« Gender differences in factors affecting academic performance of high school students», *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 15:1040-1045

-Gilly, M. et R. Zazzo. 1969.«Bon élève mauvais élève: Recherche sur les déterminants des différences de réussite scolaire à conditions égales d'intelligence et de milieu social», Librairie Armand Colin.

-Hampden-Thompson, G.et J.S. Johnston. 2006.«Variation in the relationship between non school factors and student achievement on International Assessments», Washington, DC: National Center for Education Statistics, Institute of Education Science, U.S. Department of Education. (NCES 2006–014).

-Hanushek E.A.et J.A. Luque. 2003.«Efficiency and Equity in Schools around the World», *Economics of Education Review*, 22(5):481-502.

-Hanushek, E. A. 1997.« Assessing the effects of school resources on student performance: an update», *Education Evaluation and Policy Analysis*, 19(2):141-164.

-Hanushek, E.A. 2003.« The failure of input-based schooling policies», *The Economic Journal*, 113(485):64-98.

-Hanushek, E.A.et D.D. Kimko. 2000.« Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations», *American Economic Review*, 90(5):1184-1208.

-Hijri, N. E. et al. 1995.« Les déterminants des résultats scolaires : étude économétrique sur la base d'enquêtes au Maroc», *Revue d'économie du développement*, 1:53-75.

-Hofmann, D. A. 1997.« An Overview of the Logic and Rationale of Hierarchical Linear Models», *Journal of Management*, 23(6):723–744.

-Holmlund, H. et K. Sund. 2008.« Is the gender gap in school performance affected by the sex of the teacher?», *Labour Economics*, 15(1): 37-53.

-Howie, S. J. 2006.«Multi-level factors affecting the achievement of South African pupils in Mathematics», dans *Contexts of learning and science*: *Lessons Learned from TIMSS*, sous la direction de Sarah J. Howie et Tjeerd Plomp. London: Routledge: 157-176.

-Huguet-Benabdelmouna, M-C. 2007. «La réussite en éducation musicale : des facteurs individuels aux facteurs contextuels», (Thèse de Doctorat) .Université de Bourgogne.

-Hungi, N.et F. W. Thuku. 2010.« Differences in pupil achievement in Kenya: Implications for policy and practice», *International Journal of Educational Development*, 30(1):33-43.

-Hungi, N.et T.N. Postlethwaite. 2009.« The key factors affecting Grade 5 achievement in Laos: Emerging policy issues», *Education Research Policy and Practice*, 8(3):211-230.

-Ibourk, A. 2012.«Les déterminants des acquis scolaire au Maroc: analyse microéconométrique appliquée aux enquêtes internationale TIMSS et PILRS», (*ERF* Working Paper No. 702). Economic research forum.

-Kreft, I. G.et J. De Leeuw. 1998.«Introducing multilevel modeling», Londres:Sage.

-Lee, V. E. et T. L. Zuze. 2011.« School resources and academic performance in Sub-Saharan Africa», *Comparative Education Review*, 55(3):369-397.

-Leuven, E. et al. 2007. «The Effect of Extra Funding for Disadvantaged Pupils on Achievement», *The review of Economics and Statistics*, 89(4): 721-736.

-Lucas, R. 1988.« On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*», 22(1):3-42.

-Lynn, R.et T. Vanhanen. 2012.«Intelligence: A unifying construct for the social sciences», Ulster Institute for Social Research.

-Martin, M. O. et al. 2000.«Effective schools in science and mathematics», IEA's Third International Mathematics and Science Study. Chestnut Hill, MA: Boston College.

-Means, T.B. 1997.« Enhancing relevance: Embedded ARCS strategies vs. Purpose», *Educational Technology Research and Development*, 45(1):5–17.

-Mingat,A. et J. Perrot. 1980.«Familles : coûts d'éducation et pratiques socioculturelles», Cahier de l'IREDU No32, Dijon.

-Moss, E.et D. St-Laurent. 2001.« Attachment at school age and academic performance», *Developmental Psychology*, 37(6): 863-874.

-Mourji, F.et A. Abbaia. 2013.« Les déterminants du rendement scolaire en mathématiques chez les élèves de l'enseignement secondaire collégial au Maroc : une analyse multiniveaux», *Revue d'économie du développement*, 21(1):127-158.

-Nisbett, R.E.et al. 2012.« Intelligence: new findings and theoretical developments», *American Psychologist*, 67(2):130.

-O'Dwyer, L. M. 2005.« Examining the variability of mathematics performance and its correlates using data from TIMSS '95 and TIMSS '99», *Educational Research and Evaluation*, 11(2):155-177.

-Oshima, T. C.et C.S. Domaleski. 2006.«Academic Performance Gap Between Summer-Birthday and Fall-Birthday Children in Grades K-8», *The Journal of Educational Research*, 99(4):212-217.

-Park, C.et D. Park. 2006.« Factors affecting Korean students' achievement in TIMSS 1999», dans *Contexts of learning mathematics and science*: *Lessons Learned from*, sous la direction de Sarah J. Howie et Tjeerd Plomp. London: Routledge: 177-194.

-Postlethwaite, T.N.et D.E Wiley. 1992.«The IEA Study of Science II: Science Achievement in Twenty-Three Countries», volume 2. Pergamon.

-Pritchett, L. 2001.« Where has all the education gone»,*World Bank Economic Review*, 15(3):367-391.

-Rahmani**,** P. 2011.«The relationship between self-esteem, achievement goals and academic achievement among the primary school students», *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 29: 803-808.

-Romer, P. 1990.«Endogenous technical change», *Journal of political economy*, 98(5),71-102.

-Russell, R.J. et M.J. Startup.1986.« Month of birth and academic achievement», *Personality and Individual Differences*, 7(6): 839-846.

-Snijders, T. A. B.et R. J Bosker. 1999.«Multilevel analysis: An introduction to basic and advanced multilevel modeling», Londres: Sage.

-Stipek, D. et P. Byler. 2001.« Academic achievement and social behaviors associated with age of entry into kindergarten», *Applied Developmental Psychology*, 22(2): 175-189.

-Strenze, T. 2007.« Intelligence and socioeconomic success: A meta-analytic review of longitudinal research», *Intelligence*. 35(5):401-426.

-Suchaut, B. 2006.«Analyse des acquisitions des élèves de l'enseignement secondaire en Algérie sur la base de l'enquête MLA II», HAL.

-Sui-Chu, E. H. et J. D. Willms. 1996.«Effects of parental involvement on eighth-grade achievement», *Sociology of Education*, 69 (2):126-141.

-UNESCO.2015.«Déclaration d'Incheon Éducation 2030 : Vers une éducation inclusive et équitable de qualité et un apprentissage tout au long de la vie pour tous», Paris: UNESCO.

-Webster, B. J.et D. L. Fisher. 2000.«Accounting for variation in science and mathematics achievement: A multilevel analysis of Australian data in the third Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS)», *School Effectiveness and School Improvement*, 11(3):339-360.

-Wößmann, L. et M. West. 2006.«Class size effects in school systems around the world: Evidence from between-grade variation in TIMSS», *European Economic Review*, 50(3): 695-736.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

NOUVEL INDICE DU CAPITAL HUMAIN (ICH) : ANALYSE DES DISPARITÉS RÉGIONALES AU MAROC

Othman CHAHBI
Doctorant en Sciences économiques, laboratoire de l'économie appliquée (LEA),
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agdal
Université Mohammed V-Rabat
Othman.gotze@gmail.com

Aziz RAGBI
Enseignant-Chercheur, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agdal
Université Mohammed V-Rabat
Ragbi.aziz@gmail.com

RÉSUMÉ – Ce papier propose une analyse statistique des déficits régionaux au Maroc en termes du nouvel indice du capital humain, selon le nouveau découpage territorial. Cet indice dévoilé par le groupe de la banque mondiale en 2018, reflète le niveau du capital humain qu'un enfant né aujourd'hui est susceptible d'atteindre d'ici ses 18 ans, compte tenu des services de santé et d'éducation dans son pays. Il mesure la distance qui sépare un pays d'une situation optimale de scolarisation et de santé et leur contribution à la productivité de la prochaine génération. Pour la dimension de l'éducation, un indicateur composé a été retenu qui concerne les années de scolarisation escomptées corrigées des acquis. Pour la dimension survie et santé, les indicateurs retenus concernent les taux de survie à l'âge de 5 ans et à l'âge de 59 ans et la fraction des enfants n'ayant pas un retard de croissance dû à une malnutrition chronique ou aux maladies infectieuses. Nos estimations ont montré que la productivité du capital humain de la génération future des régions du Sud du Royaume, Rabat-Salé-Kenitra et Casablanca-Settat pourrait être beaucoup plus étendue de celle du reste des régions, si les structures sanitaires et éducatives du statu quo perdurent dans le futur.

Mots Clés : Indice du Capital Humain, Education, Santé, Productivité de la génération future

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Les importants écarts qui existent entre les pays en termes de la productivité proviennent de différences liées à l'exploitation des facteurs de production. Les territoires pauvres ne manquent pas seulement de capitaux mais ils utilisent aussi les facteurs de production dont ils disposent de façon moins productive. En particulier, celui du capital humain, ce dernier s'avère l'un des facteurs explicatifs de l'accroissement soutenu et durable de la productivité économique, ainsi qu'à la réduction des différents types de pauvreté.

Compte tenu de l'inefficacité des techniques classiques qui mesurent le facteur « capital humain » par la comptabilisation des coûts d'investissements public et privé dans les secteurs éducatif et sanitaire (Mincer, Jacob 1958), plusieurs études micro-économétriques empiriques effectuées durant la troisième millénaire, notamment par (Caselli, 2005), (weil 2007), (Ashraf, Lester et Weil 2009) et (Kraay, 2018), ont permis de réaliser une meilleure comptabilisation de ce concept, en détéctant les dividendes de l'éducation et la santé de l'individu sur la productivité de son capital humain. Ces travaux ont constitué pour le groupe de la banque mondiale, un meilleur renvoi pour la création d'un nouvel indice du capital humain (ICH), dans la cadre du projet international de la promotion de la productivité du facteur humain au monde entier.

A cet effet, le présent travail vise à étudier dans un premier lieu, la méthodologie de calcul de cet indice du capital humain, selon la nouvelle vision du groupe de la banque mondiale publiée en 2018, qui combine dans un indice unifié, des composantes spécifiques en termes de l'éducation, la survie et la santé. Puis nous estimons pour le Maroc, les valeurs de ces composantes, pour calculer les indices régionaux du capital humain, en vue d'étudier par la suite, les disparités régionales en la matière.

L'analyse de l'impact des indicateurs retenus pour les dimensions de l'éducation, la santé et la survie sur le PIB régional par habitant au Maroc, fera l'objet d'une troisième partie.

2. Revue de littérature théorique et empirique

De prime abord, le rôle primordial du rendement quantitatif et qualitatif des individus dans le processus productif, a été remonté depuis les années 1776, avec Adam Smith qui affirmait que la croissance était liée à la division du travail, ainsi que les aptitudes des travailleurs.

Ensuite, le terme ‘’human investment’’ a été utilisé pour la première fois en 1961 par Schultz.W, qui a expliqué que les inégalités de revenu entre les différentes firmes sont dues aux différences d'investissement dans le capital humain, en évoquant la nécessité d'inscrire la qualité de ce capital humain dans le champ de la comptabilisation de la croissance au niveau macroéconomique.

Les travaux de Schultz.W relatifs aux dividendes de l'investissement sur la productivité du facteur humain, ont constitué le point de départ de Becker, en travaillant cette fois sur la conception microéconomique du capital humain. Selon lui, l'investissement dans les capacités productives d'un individu via l'éducation peut générer un revenu futur amélioré de ce dernier.

En outre, (Mincer 1958), a ajouté que les différences des rémunérations entre les salariés sont dues principalement à des différences dans la dimension des stocks en capital humain.

D'autre part, cette nouvelle optique a été développée également par les théoriciens de la croissance économique endogène, surtout, (Lucas 1988) qui a introduit le capital humain accumulé via l'éducation et l'apprentissage comme facteur supplémentaire dans la fonction de production, similaire à celui du travail et du capital physique.

D'autant plus, les travaux empiriques de (Mankiw, Romer and Weil 1992) qui ont utilisé le modèle de croissance économique néoclassique de Solow (1956), en vue de montrer que la variation du capital humain est analogue à celle du capital physique ou technologique. Dans ce cadre, l'acquisition des connaissances et des compétences rend le facteur travail plus qualifié et plus productif, et améliore l'efficience de l'investissement, soit dans le capital physique ou dans la technologie. De ce fait, l'efficience du capital humain provient du perfectionnement des ressources humaines mobilisées dans le processus productif, ce qui

suscite une croissance économique rapide menant à la convergence des taux de croissance économique.

Aujourd'hui, plusieurs travaux empiriques ont abouti à une agrégation qui consiste à interpréter la contribution de l'efficience des systèmes éducatif et sanitaire à la productivité future des travailleurs, par rapport à une référence qui correspond à une éducation complète et une pleine santé (Kraay, 2018).

Ces faits stylisés ont constitué pour le groupe de la banque mondiale, une meilleure référence pour mettre en relief une nouvelle conception de mesure du capital humain s'inscrivant dans le cadre du projet mondial sur le capital humain (Human Capital Project 2018), qui prévoit de mettre fin à l'extrême pauvreté d'ici à 2030 et accroître les revenus des 40 % les plus pauvres de la population de tous les pays.

Selon cette nouvelle conception, si un enfant né aujourd'hui dans un pays qui dispose une structure sanitaire efficiente et d'un système éducatif assurant une scolarisation complète, généralisée et de qualité optimale, l'indice du capital humain (ICH) qui se varie entre 0 et 1, pourra atteindre la valeur de 1. Cela signifie que cet enfant né aujourd'hui sera un travailleur de demain jouissant de 100 % de ses capacités productives, contribueront pleinement en faveur d'une croissance économique soutenue de son pays.

Dans le cas de l'éducation, l'interprétation de la productivité se fond sur les nombreuses études empiriques mesurant les dividendes de la quantité de l'éducation sur la productivité individuelle. Dans ce cadre, un consensus approximatif qui se dégage de ces études est qu'une année d'étude supplémentaire augmente les revenus d'environ 8 %, notamment, (Weil 2007). Ce dernier a présenté ses estimations sur le retour de la hauteur conditionnelle en prenant en considération les dividendes de l'éducation de trois études en Colombie, au Ghana et au Brésil qui égalent les 8 à 9 % par gamme annuelle.

De même, le résultat de l'analyse de fond relatif au retour d'une année de la scolarisation sur la productivité effectuée par (Jedwab et Islam, 2018), dans le cadre de leur rapport sur le développement dans le monde en 2019, a permis de trouver un retour moyen à l'école d'environ 8 %.

Pour sa part, (Caselli, 2005), dans son fameux travail sur la comptabilité du développement, a trouvé que le rendement de l'éducation sur le revenu peut atteindre 13% (pour une durée de scolarisation de moins de quatre ans), 10% (de quatre à huit ans) et 7% (pour plus de huit ans).

Pourtant, (Monténégro et Patrinos, 2014) ont apprécié les rendements de l'éducation à l'aide des données des enquêtes auprès des ménages de 139 pays, pour constater que le rendement moyen global d'une année supplémentaire de l'éducation peut augmenter la productivité de 10,1 %.

S'agissant des retombées de la qualité de la scolarisation sur la productivité future, celle-ci est basée sur une harmonisation du rendement des élèves dans les tests internationaux d'évaluation des acquis, notamment, TIMSS (Trends in International Maths and Science Study), PISA (Progress in International Reading Literacy Study) et PIRLS (Programme for International Student Assessment) respectivement pour les mathématiques, les sciences et la lecture, au niveaux secondaire et primaire.

Les résultats des tests de ces différents programmes d'évaluation des acquis peuvent être harmonisés, en utilisant une variété de méthodologies, comme décrit en détail par (Patrinos et Angrist, 2018) et (Altinok, Angrist et Patrinos, 2018), qui ont exprimé ces tests à travers les scores obtenus par les élèves en unités, avec une moyenne de 500 et un écart-type de 100

points. La méthode d'harmonisation[1] est basée sur le rapport des scores PISA moyens aux scores TIMSS moyens pour les élèves relevant des pays participant auxdits programmes[2].

Par ailleurs, plusieurs études empiriques ont porté sur l'analyse des retombées de la bonne santé de l'enfant sur sa productivité future, en particuliers, (Weil, 2007) qui a utilisé une estimation de base de γ=0,034, soit un centimètre supplémentaire d'hauteur chez l'enfant augmente sa productivité de 3,4 %. Ces preuves ont été tirées de deux études effectuées aux États-Unis et au Norvège.

En outre, les travaux de Galasso et Wagstaff (2016), ont résumé cinq études dans les pays en développement, en détectant un retour moyen à la hauteur d'environ 1,5 % par an. Ainsi, Horton et Steckel (2011) ont trouvé dans le cadre de leurs estimations sur 8 économies avancées, un retour moyen à la hauteur de 0,5 % par centimètre.

De plus, l'intégration de la santé dans l'indice du capital humain consiste à utiliser des calculs de retard de croissance dans l'enfance directement comme indicateur observé de la santé latente. Le retard de croissance est mesuré comme fraction d'enfants de moins de 5 ans, dont la taille est supérieure à deux écarts-types de référence en dessous de la médiane de référence, où la médiane de référence et l'écart type sont tirés de l'organisation mondiale de la santé (OMS).

Selon (Galasso et Wagstaff, 2016), de nombreuses études ont prouvé qu'un enfant ayant un retard de croissance sera à l'âge d'adulte atteinte au moins de 6 centimètres de hauteur. L'absence du retard de croissance contribue à la bonne santé qui améliore la productivité à l'âge d'adulte.

Dès lors, il existe une relation directe entre le retard de croissance à l'enfance et la taille future de l'adulte, car les déficits de croissance à l'enfance persistent dans une grande mesure à l'âge d'adulte, ainsi que les déficits associés en matière de santé et de capacités cognitives.

Les données disponibles laissent penser qu'une amélioration de la santé réduisant de 10,2 points de pourcentage le retard de croissance, ce qui produira un gain de productivité de 3,5 % chez le travailleur adulte. À titre d'exemple, par rapport à la situation de référence d'une absence de retard de croissance, dans un pays où le taux de retard de croissance est de 10 %, une mauvaise santé diminue la productivité des travailleurs de (10 × 0,35) %, soit 3,5 %.

L'interprétation du rendement du facteur humain à la productivité est fondée sur les études empiriques mesurant les dividendes économiques d'une meilleure santé de l'individu. Pourtant, il n'existe pas une unanimité sur un indicateur global et unique qui peut englober directement les différents indicateurs de la santé ayant une incidence directe sur la productivité, sauf des rares études micro-économétriques qui établissent quelques indicateurs indirects de la santé, tels que ceux utilisés dans notre analyse, notamment, la survie et la taille d'adulte, qui peuvent être mesurés d'après l'accumulation d'accidents de santé pendant l'enfance et l'adolescence.

3. Méthodologie de calcul du nouvel indice du capital humain

L'indice du capital humain est construit à partir de la multiplication de trois composantes principales, notamment, les indicateurs retenus pour les dimensions de l'éducation, la survie et la santé :

[1] Pour ce travail nous n'avons utilisé que les moyennes régionales des scores du test TIMSS 2015, suite au manque des données régionales des tests PISA.
[2] Voir l'annexe de Patrinos et Angrist (2018) pour plus de détails.

Indice du Capital Humain= Education x Survie x Santé

(1) (2) (3)

Selon l'approche de la Banque Mondiale de 2018, les composantes de l'indice du capital humain, représentent respectivement l'état des lieux des systèmes de l'éducation et de la santé dans un pays donné et leur contribution dans la productivité de la génération future.

a. Education

La méthodologie de mesure de l'éducation s'articule sur l'efficience de ce secteur en termes de quantité par le nombre d'années d'études qu'un enfant peut espérer suivre jusqu'à l'âge de 18 ans[3], et en qualité par les résultats d'évaluation harmonisés représentés à partir des scores obtenus par les élèves, dans le cadre de leurs participations aux programmes internationaux d'évaluation des acquis (TIMSS, PIRLS, PISA…)[4].

$$\textbf{Education} = \exp^{(\emptyset\ (\text{années d'études escomptées} \times\ (\text{Résultats d'évaluation harmonisées})/625-14))} \quad (1)$$

*La situation de référence d'une éducation complète de qualité correspond à **14** années d'études et un résultat d'évaluation harmonisé de **625**.
*Le paramètre $\emptyset$**= 0,08** mesure les dividendes d'une année d'études supplémentaire sur la productivité[5].

b. Survie et Santé

S'agissant de la survie et la santé, ces composantes sont mesurées dans le cadre de cette nouvelle métrique, respectivement à partir du calcul de la probabilité de survie des enfants avant l'âge de 5 ans[6], le taux de survie à l'âge d'adulte (15 et 60 ans)[7] et la proportion des enfants âgés de moins de 5 ans n'ayant pas un retard de croissance[8].

Survie= (1- Taux de mortalité des moins de 5 ans) / 1 **(**2)

$$\textbf{Santé} = \exp^{((\gamma \text{ASR} \times (\text{Taux de Survie à l'âge d'adulte-1}) + \gamma \text{Stuting} \times (\text{Taux d'absence de retard de croissance-1}))/2)} \quad (3)$$

* le paramètre γ **Stuting =0,034** mesure l'amélioration de la productivité due à une hauteur d'un centimètre supplémentaire[9].

---

[3] La technique de mesure de l'espérance de vie scolaire suivie par l'Institut de statistique de l'UNESCO est basée sur l'utilisation des taux bruts de scolarisation qui sont plus largement disponibles et ont généralement une couverture chronologique plus longue, surtout aux pays sous-développés et ceux en voie de développement. Dans notre cas, trois niveaux ont été pris en considération, en allant du niveau primaire vers celui du secondaire qualifiant en passant par le secondaire collégial. Les données du niveau préscolaire ne sont pas comptabilisées compte tenu de non officialisation de ce niveau au Maroc.

[4] Dans ce travail nous avons utilisé les scores obtenus par les élèves de la deuxième année secondaire collégiale aux régions du royaume du Maroc dans le cadre de leur participation au test TIMSS 2015 en mathématiques.

[5] Nous avons choisi la valeur estimée par Weil (2007) de 8% qui sera utilisée comme référence dans ce travail.

[6] Calculé à partir des taux de la Mortalité infanto-Juvénile.

[7] Taux de Survie à l'âge d'adulte (15-59 ans)=1-Taux de Mortalité des adultes (15 - 59 ans).

[8] La mesure du retard de croissance de l'enfant a été formulée en se basant sur Trois indices liés à sa santé et sa malnutrition, qui peuvent être retenus par le biais des enquêtes pour l'analyse des données anthropométriques portant sur les enfants de moins de 5 ans, à savoirs, taille-pour-âge (T/A), poids-pour-taille (P/T), et poids-pour-âge (P/A).

[9] Nous avons choisi la valeur estimée par Weil (2007) de 3,4 pour cent qui sera utilisée comme référence dans ce travail.

* Le paramètre **γ ASR = 0,65** mesure l'amélioration de la productivité générée par le taux de survie des adultes[10].
*La situation de référence d'une parfaite santé correspond à un taux de survie des adultes de **100 %** et un taux de retard de croissance de **0 %**.

4. Calcul de l'indice du capital humain au niveau régional

Notre objectif de ce travail est d'utiliser cette nouvelle méthodologie, pour calculer les niveaux du capital humain aux régions du Maroc en 2017, afin de distinguer les disparités régionales en la matière. Pour ce faire, nous avons abordé une analyse comparative concernant les valeurs des trois principales composantes de cet indice, notamment, celles de l'éducation, de survie et de santé.

En utilisant des données brutes parvenues auprès du ministère de l'éducation nationale de la formation professionnelle, de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (recueils statistiques), du ministère de la santé (Enquêtes nationales de la santé des populations) et du haut-commissariat au plan, nous avons estimé les valeurs des indicateurs qui formulent les trois composantes du capital humain pour toutes les régions du royaume pour l'année 2017. La combinaison des valeurs en question nous a permis de calculer des indices régionaux du capital humain, présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : illustrant le niveau de l'indice de capital humain (HCI) au Maroc à l'échelle Régionale pour l'année 2017

Région	Probabilité de survie à l'âge de 5 ans	Années de scolarisation escomptées	Acquis scolaires	Années de scolarisation corrigées des acquis	Fraction des enfants n'ayant pas un retard de croissance	Taux de survie des adultes (15-59 ans)	Indice de Capital Humain
Tanger-Tetouan-Al Hoceima	0,970	9,1	363,85	5,31	0,87	0,92	**0,48**
Oriental	0,979	9,3	393,27	5,86	0,84	0,95	**0,51**
Fès-Meknès	0,973	9,6	378,29	5,80	0,88	0,94	**0,50**
Rabat-Salé-Kénitra	0,984	10,2	385,94	6,28	0,90	0,92	**0,53**
Beni Mellal-Khénifra	0,976	9,1	376,23	5,46	0,71	0,94	**0,49**
Casablanca-Settat	0,987	10,2	369,76	6,02	0,90	0,92	**0,52**
Marrakech-Safi	0,979	8,9	372,99	5,34	0,79	0,92	**0,49**
Daraa-Tafilalet	0,971	9,6	388,51	5,95	0,78	0,95	**0,51**
Sous-Massa	0,973	9,9	358,48	5,66	0,89	0,95	**0,50**
Régions du Sud[11]	0,985	10,4	392,25	6,54	0,79	0,92	**0,54**
National	0,978	9,6	377,96	5,82	0,85	0,93	**0,51**

A partir de ce tableau, l'indice national du capital humain (ICH) au Maroc se situe à **0,51** en 2017, qui est une valeur inférieure à la moyenne internationale[12] égalant à **0,57**. Cette valeur

[10] Les données empiriques tendent à montrer que, si la santé s'améliore globalement, la taille d'adulte et les taux de survie à cet âge augmentent de telle sorte que la taille progresse de 1,9 cm pour chaque amélioration de 10 points de pourcentage du taux de survie à l'âge adulte. Cela implique qu'une amélioration de la santé conduisant à une hausse de 10 points de pourcentage des taux de survie à l'âge adulte est associée à une amélioration de la productivité des travailleurs de 1,9 × 3,4 %, soit 6,5 %.
[11] Guelmim-oued noun, Laayoune sakia el hamra et Dakhla oued ed-dahab

explique qu'un enfant né aujourd'hui au Maroc sera deux fois moins productif que ce qu'il aurait pu être s'il avait bénéficié d'une éducation complète et d'une parfaite santé.

Avec cet indice le Maroc est classé derrière quelques pays de la zone MENA, notamment, la Tunisie (**0,54**) et la Jordanie (**0,60**).

Nos estimations établies à partir du tableau 1, montrent que parmi toutes les régions du Royaume, celles du sud, de Rabat-salé-Kenitra, et de Casablanca Settat sont caractérisées d'un environnement partiellement favorable pour une meilleure scolarisation et une bonne santé de la petite enfance, voire aussi des adultes, par rapport au reste des régions du pays, en enregistrant des valeurs supérieures à la moyenne nationale, respectivement avec **0,54**, **0,53** et **0,52.**

Ces régions ont réalisé des progrès remarquables en matière du développement humain durant ces dernières décennies, en bénéficiant de la priorité en termes de la mise en œuvre des stratégies éducatives, telles que la charte nationale de l'éducation et de formation (2000-2009), le programme d'urgence de l'éducation (2009 – 2012) et la vision stratégique (2015-2030), qui ont permis à ces régions, de réaliser outre d'une amélioration des taux d'accès à la scolarisation, un prolongement de la durée des années de scolarisation escomptées des élèves, sans pour autant, pouvoir surmonter les défaillances en termes de la performance scolaire.

S'agissant de la survie et la santé, le tableau ci-dessus montre également que ces régions enregistrent des tendances haussières en terme du taux de survie à l'âge de 5 ans et de la fraction des enfants ayant l'âge moins de 5 ans n'ayant pas un retard de croissance, et ce, suite au foisonnement mené en termes des politiques sociales concrétisées par la couverture médicale et l'accès aux soins.

Toutefois, les régions de Marrakech Safi, Beni Mellal-Khenifra et Tanger-Tetouan-Al Hoceima, se cantonnent dans un stade de faible capital humain semblent à être impuissantes à disposer d'un facteur humain plus efficient et productif, nos estimations montrent que ces régions ont réalisé respectivement des indices (ICH) de **0,49**, **0,49** et **0,48** en 2017.

En sus de la pauvreté et de la localisation géographique, le niveau d'instruction des parents, l'insuffisance et le manque de qualité des infrastructures et des services éducatifs et de soins se constatent les facteurs les plus explicatifs de la faiblesse marquant l'indice du capital humain (ICH) au niveau des régions du royaume, et plus particulièrement, celles de Marrakech Safi, Beni mellal-khenifra et Tanger-Tetouan-Al Hoceima qui s'avèrent moins développées en terme de cet indice, en raison de leur déficit enregistré en éducation et santé. Le reste des régions constitue une strate intermédiaire en termes du développement humain.

Ces régions qui abritent une population jeune ayant une courte espérance de vie scolaire, une faiblesse des acquis scolaires et caractérisée des taux élevés de la mortalité infanto-juvénile[13], doivent constituer un champ précoce pour les décideurs publics, en concertation avec tous les acteurs locaux, en vue de promouvoir le capital humain local, à travers des interventions plus prioritaires et une discrimination positive en termes de la mobilisation des allocations financières nécessaires pour l'appui social des familles, avec des stratégies éducatives et sanitaires concomitantes, axées sur les résultats et la bonne gouvernance.

[12] Le Singapour a réalisé le plus haut niveau à l'échelle mondiale en termes du nouvel indice du capital humain, avec 0,88 en 2017, tandis que le Tchad se positionne comme le pays plus précaire en termes de cet indice avec 0,29, pour la même année.

[13] La mortalité des enfants de moins de cinq ans

5. Indice de capital humain et croissance économique régionale future

En appliquant une fonction Cobb-Douglas simple pour la fonction de production agrégée, L'indice de capital humain peut être relié aux futurs niveaux de croissance et de revenus agrégés :

$$\mathbf{Y = (A\ K)^{\alpha}.\ (ICH)^{1-\alpha}} \quad (4)$$

Y est le produit intérieur brut (PIB) par travailleur ;
K et **ICH** sont les stocks de capital physique et humain par travailleur ;
A est la productivité totale des facteurs ;
α est l'élasticité du capital physique par rapport à la production.

Afin de mesurer l'impact des modifications effectuées touchant le capital humain sur le revenu à long terme, une autre écriture de l'équation (4) qui suppose que A qui est le niveau de la productivité totale des facteurs et le ratio capital physique/production k/Y, sont maintenus constants :

$$\mathbf{Y= (K/Y)^{1/1-\alpha}.(A)^{1/1-\alpha}.ICH} \quad (5)$$

A partir de cette écriture nous supposons que le PIB par travailleur est proportionnel à la variation du stock de capital humain par travailleur. Dans ce cas, une hausse du capital humain entraîne une augmentation proportionnelle de la production par travailleur à long terme.

Nos résultats montrent que l'indice de capital humain (ICH) enregistré à la région de Tanger Tetouan Al hoceima en 2017, égale à **0,48** :

$$\mathbf{ICH}_{\textit{Tanger Tetouan Al hoceima}} \mathbf{= 0{,}970 \times e^{0,\ 08\ (9,\ 1 \times 363,\ 85/625-14)} \times e^{(0{,}065 \times 0,\ 08) + 0{,}034 \times (0,\ 87-1))/2} = 0{,}48}$$

La valeur de cet indice permet de distinguer que si les conditions actuelles à cette région en termes du nombre escompté d'années de scolarité corrigées des acquis et de santé se maintiennent dans le futur. Au fil du temps, les nouveaux venus dans le monde du travail à cette région auront dépourvu de 53% de leurs capacités productives, par rapport à un autre scénario auquel ont bénéficié d'une éducation complète et une santé parfaite.

Prenant comme exemple, la région de Rabat-Salé-Kenitra, qui est classée parmi les régions occupant le premier rang à l'échelle nationale en matière des conditions sociales, éducatives et sanitaires a enregistré un indice de capital humain (ICH) égale à **0,53**, qui est à son tour insatisfaisant par rapport aux ambitions légitimes pour une région abritant le capital administratif du pays. La génération future de cette région aurait dépourvu de 48% de sa productivité totale, si les paradigmes éducatif et sanitaire caractérisant cette région demeureraient persistants :

$$\mathbf{ICH}_{\textit{Rabat-Salé-Kenitra}} \mathbf{= 0{,}984 \times e^{0{,}08\ (10{,}2 \times 376{,}23/625-14)} \times e^{(0{,}065 \times 0{,}08) + 0{,}034 \times (0{,}90-1))/2} = 0{,}53}$$

Pour les deux régions nous supposons que le capital physique/production et la productivité totale des facteurs seront identiques, les valeurs à l'équilibre du PIB par travailleur égalent à l'indice du capital humain régional (ICH). Le doublement du capital humain par travailleur entraînera un doublement de la production par travailleur sur le long terme.

L'utilisation des valeurs trouvées à partir du calcul de l'indice du capital humain des deux régions a permis de conclure que la région de Tanger Tétouan al Hoceima, ayant un taux d'accroissement annuel moyen de cet indicateur qui est égale à **1,12%**, aurait besoin de **10** ans, pour se converger vers le niveau du capital humain (ICH) enregistré en 2017, à la région

de Rabat-salé Kenitra, si ces conditions sanitaires et éducatives actuelles perdurent dans le futur.

Compte tenu de la fongibilité des effets entre l'indice du capital humain (ICH) et le revenu future, la région de Rabat-Salé-Kenitra ayant enregistré en 2017, un indice de capital humain égale à **0,53**, aurait besoin pour aboutir à une éducation complète et une santé parfaite, d'un PIB par travailleur **1/0,53=1,88** fois plus élevé, ainsi cette région aurait besoin dans le futur plus de **53** ans, pour le doublement du revenu régional par habitant, si les conditions actuelles en la matière persistent.

6. Impact des indicateurs d'éducation, de survie et de santé sur le PIB régional au Maroc

En utilisant les données issues du tableau 1, nous avons établi les figures ci-dessous, pour étudier simultanément les différentes corrélations existant entre les indicateurs de l'éducation, de survie et de santé qui composent l'indice de capital humain (ICH) et le PIB réel régional.

Figure 1 : Probabilité de survie à l'âge de 5 ans et log PIB régional Réel Par habitant en 2017

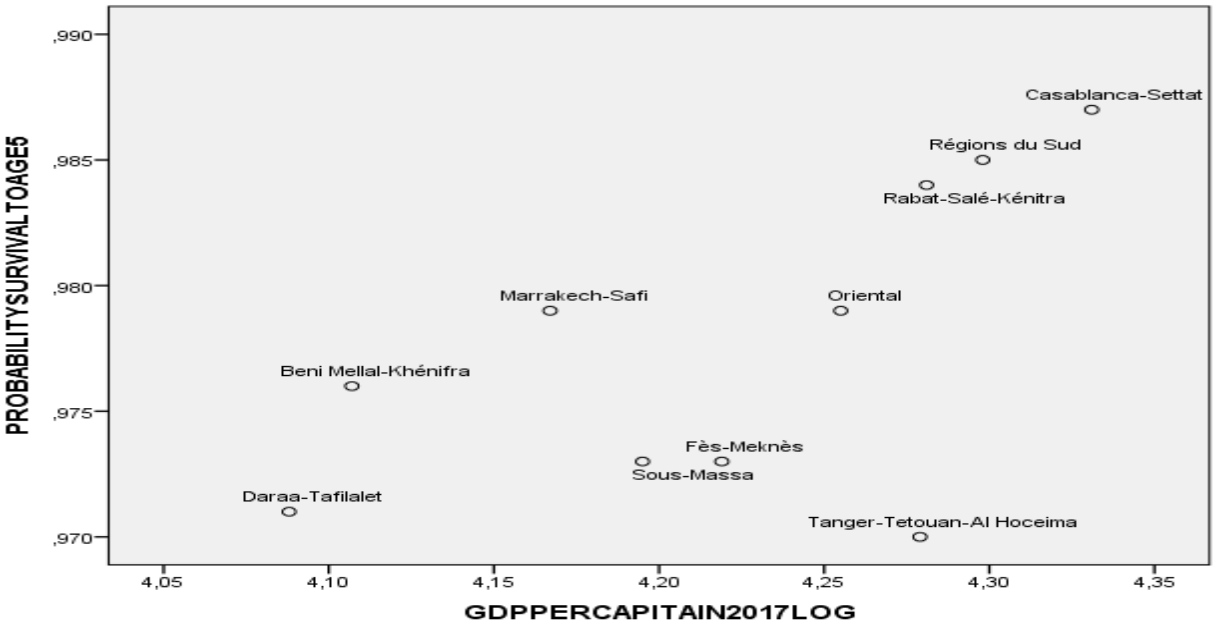


Figure 2 : Années de scolarisation escomptées et log PIB régional Réel Par habitant en 2017

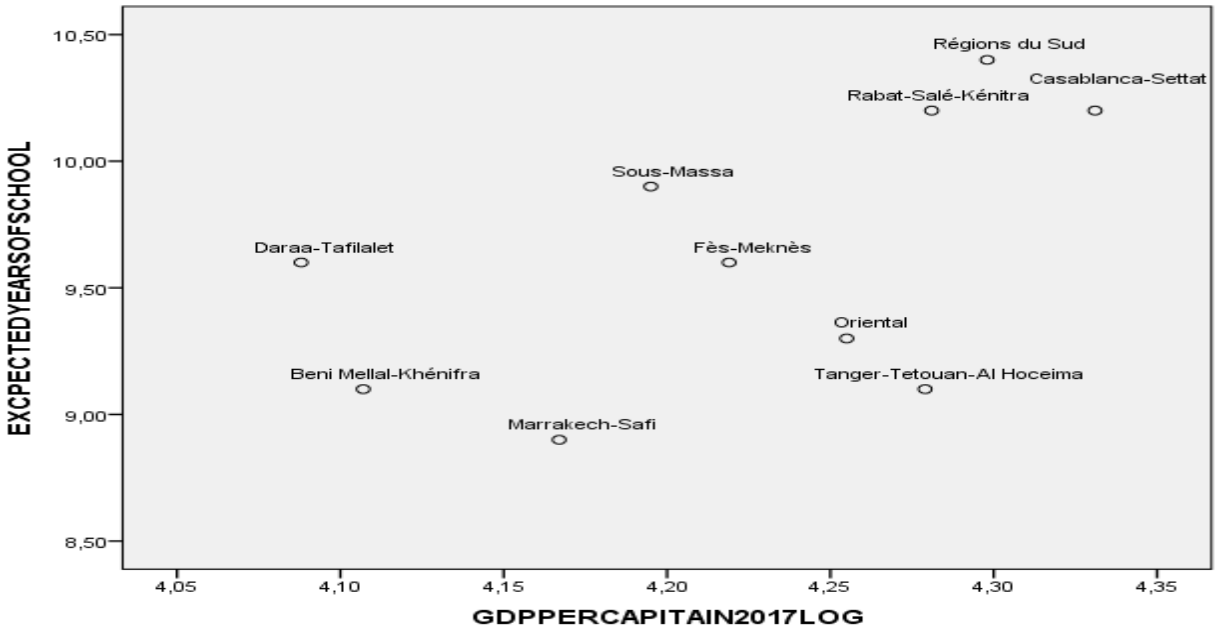


Figure 3 : Acquis scolaires et log PIB régional Réel par habitant en 2017

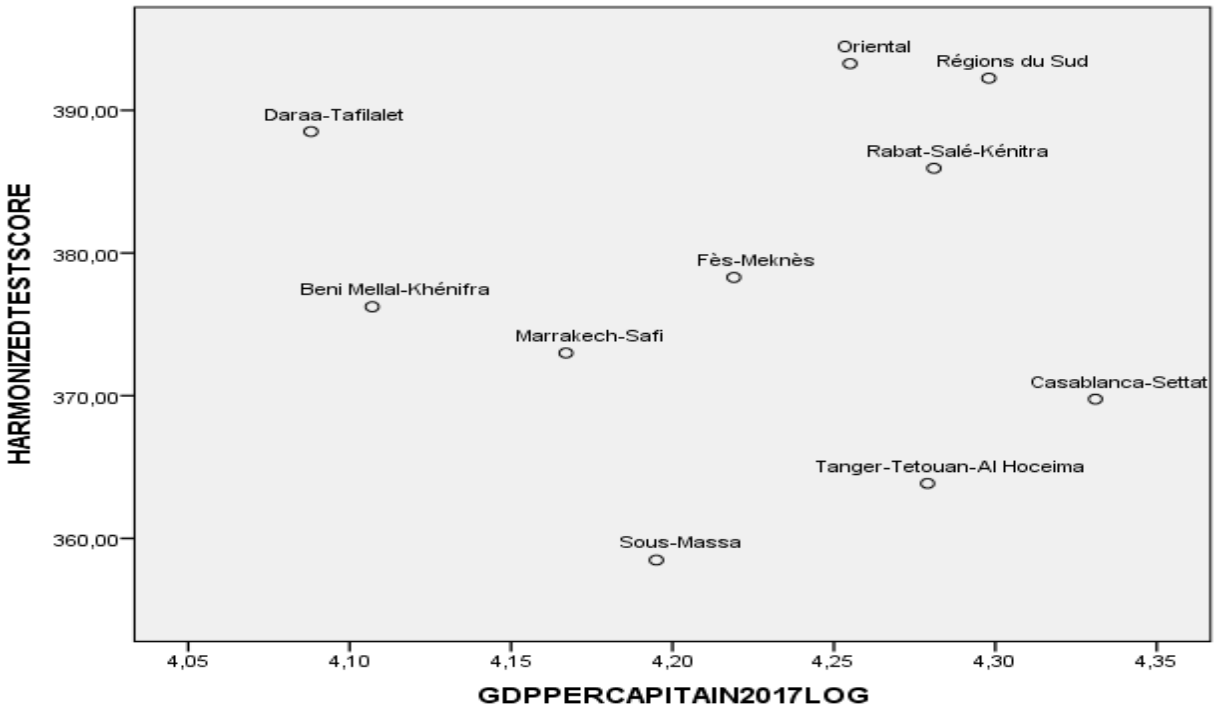


Figure 4 : Années de scolarisation corrigées des acquis[14] et log PIB régional Réel Par habitant en 2017

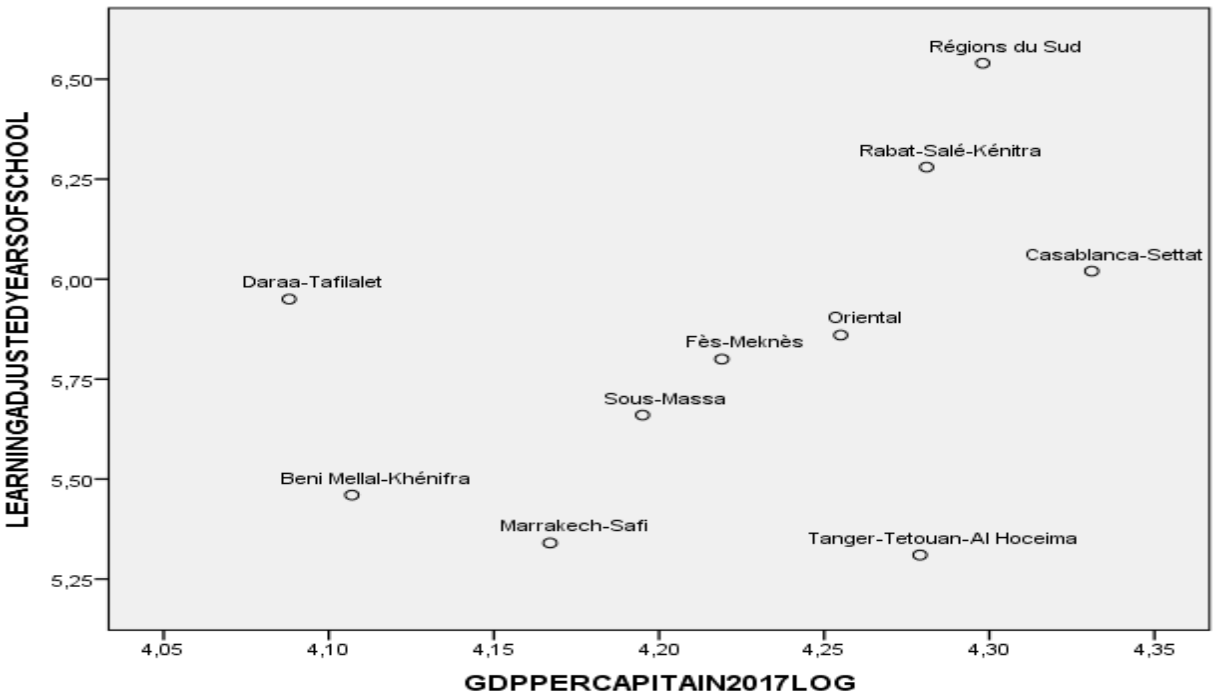
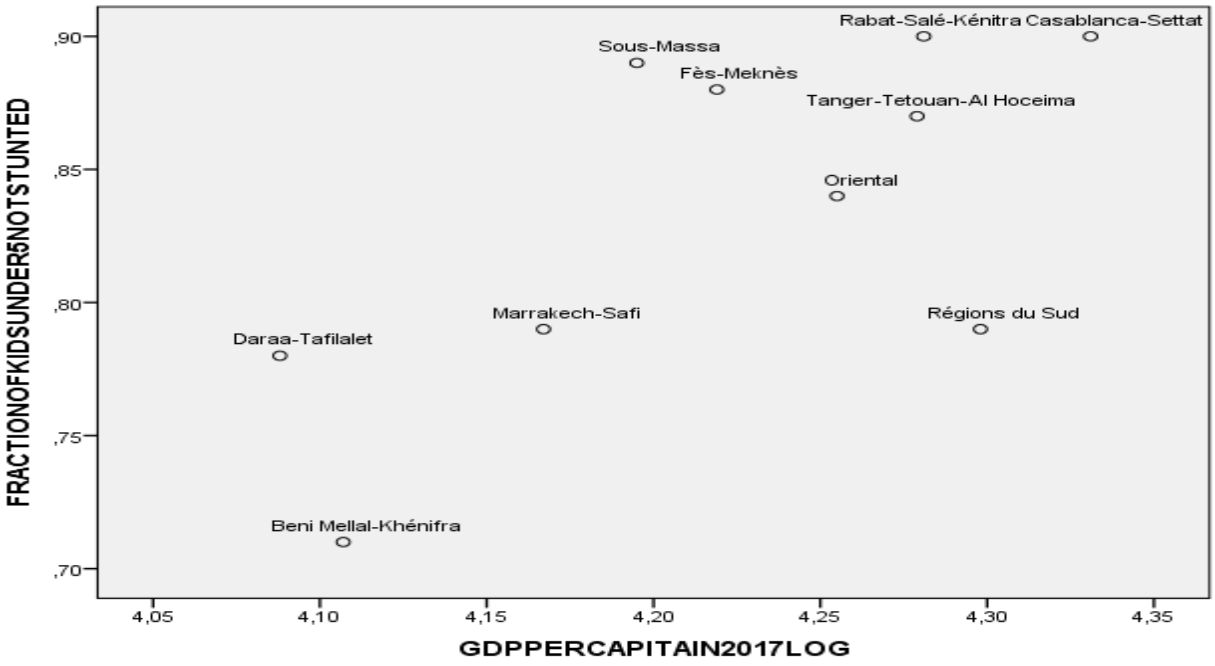


Figure 5 : Fraction des enfants âgés de moins de 5 ans n'ayant pas un retard de croissance et log PIB régional Réel par habitant en 2017



[14] Selon (Patrinos, Harry Anthony, et Noam Angrist. 2018) les années de scolarisation escomptées corrigées des acquis est un indicateur qui combine à la fois la quantité et la qualité de l'éducation.

Figure 6 : Taux de survie des adultes et log PIB régional Réel par habitant en 2017

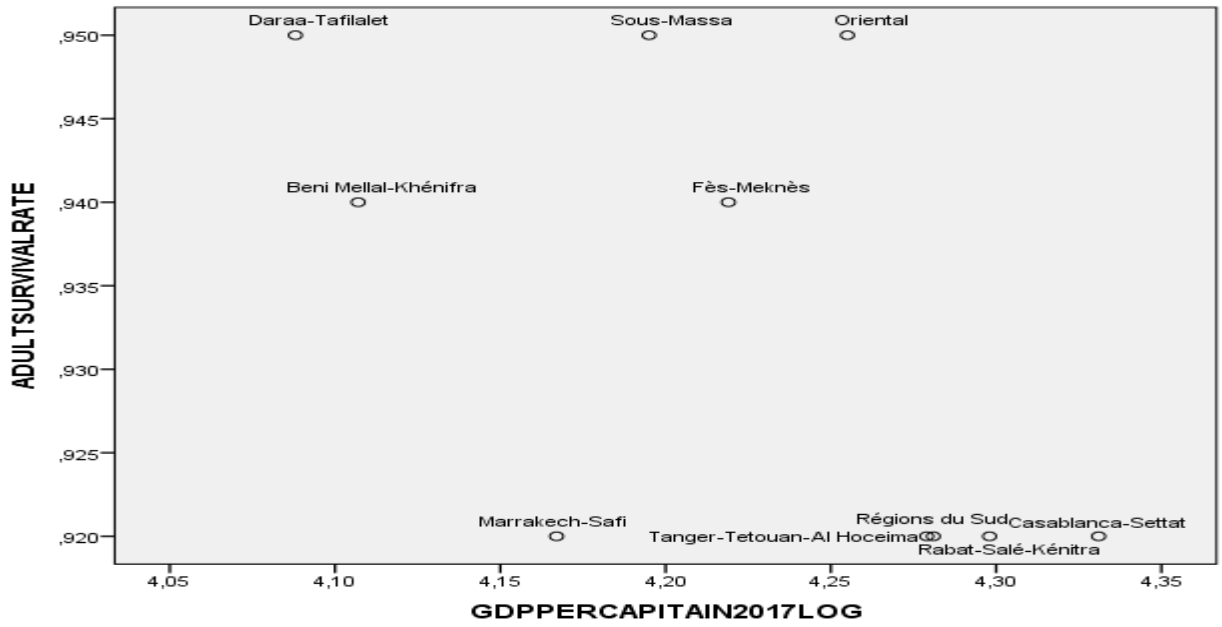
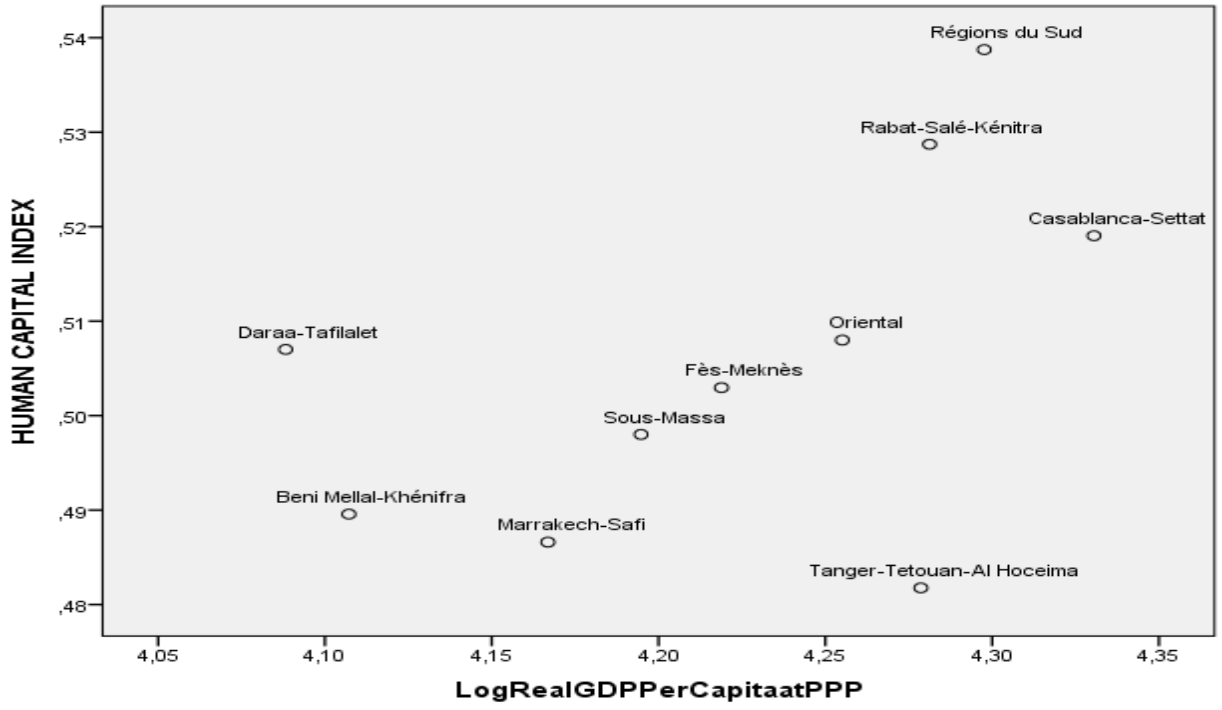


Figure 7 : Indice du capital humain (ICH) et log PIB régional Réel par habitant en 2017



Nos résultats montrent que cette différenciation entre les régions en termes de l'indice du capital humain (ICH), voire aussi des indicateurs qui le composent, en particuliers, les années de scolarisations escomptées corrigées des acquis, la probabilité de survie des enfants à l'âge de 5 ans et la fraction des enfants n'ayant pas un retard de croissance, ont une emprise déterminante sur l'état des lieux de la richesse régionale.

Ainsi, l'activité économique semble à se développer davantage dans les régions ayant une légère performance concernant ces indicateurs, à savoir, les régions du Sud, de Casablanca-Settat et de Rabat-Salé-Kenitra, ce qui impacte positivement et à long terme leur productivité

régionale. Ces mêmes régions sont celles ayant le PIB régional réel par habitant plus élevé à l'échelle nationale.

Cependant, les régions moins développées en terme du capital humain sont celles ayant le PIB régional par habitant est le moins élevé à l'échelle nationale.

En dépit de la faiblesse du rendement scolaire des élèves de la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima, ainsi qu'une mortalité infanto-juvénile élevée, cette région réalise un PIB régional par habitant proche à celui observé aux régions qui occupent le premier rang à l'échelle nationale. Ce qui est expliqué par d'autres ressources de richesse à part la performance de la productivité du capital humain.

7. Conclusion

Par rapport à toutes les méthodes classiques utilisées pour la comptabilité du développement humain, et compte tenu des difficultés confrontées pour créer une métrique de mesure globale, unique et significative qui combine à la fois la santé et l'éducation de la population, ce nouveau indice de capital humain (ICH), n'est pas une mesure de la qualité de vie, ni une synthèse des valeurs intrinsèques de la santé et de l'éducation, il s'agit simplement d'un indicateur de la contribution des conditions actuelles d'éducation et de santé à la productivité des travailleurs de demain.

Par ce travail, nous avons tiré que la région de Rabat-Salé-Kenitra ayant enregistré en 2017, l'un des meilleurs indices du capital humain (ICH) à l'échelle nationale qui égale à **0,53**. Nos résultats ont montré que cette région aurait besoin de **53** ans, afin de se converger vers la situation de référence, caractérisée d'une éducation compléte et d'une santé parfaite, permettront de créer une génération jouissant de 100% des capacités productives.

Ce résultat reflète la fragilité de la contribution du facteur humain à la productivité au Maroc, comparativement aux pays émergents. Bien que le potentiel de l'économie marocaine laisse penser qu'elle recèle de facteurs favorables à la dynamique du développement humain durable. A l'instar des réalisations dans le domaine de la pauvreté absolue et multidimensionnelle.

Quoique le capital humain soit un facteur clé de croissance durable et de réduction de la pauvreté, les décideurs politiques au Maroc ont du mal à démontrer le bien-fondé des investissements qui s'y rapportent. En effet, il faut parfois beaucoup de temps pour en voir les fruits, pourtant, Construire des routes et des ponts peut produire de rapides gains économiques, voire politiques, mais pour eux, investir dans le capital humain des jeunes enfants n'est économiquement rentable qu'une fois ces enfants devenus des adultes actifs.

De toute façon, le lancement au Maroc en 2018, sous les hautes orientations royales de la troisième phase de l'Initiative nationale pour le développement humain, d'un montant de 1,8 milliard de dirhams sur cinq ans, consacré à l'investissement dans la petite enfance peut renforcer la performance de la productivité du facteur humain de la génération future.

En sus, le Maroc devrait nécessairement s'engager dans une série des politiques publiques sociales, éducatives et sanitaires, mieux renseignées, coordonnées, concertées et fondées sur un cadre d'intégration des orientations et des choix et axées sur des résultats à court, moyen et long termes. Le développement du capital humain est conçu dans ce cas à l'aide des mécanismes participatifs, de priorisations et d'arbitrages requis, et des données analysées et désagrégées pour un ciblage pertinent, catégoriel et géographique.

8. Bibliographie

- Ashraf, Quamrul, Ashley Lester and David Weil (2009). “When Does Improving Health Raise GDP?”, in Daron Acemoglu, Kenneth Rogoff and Michael Woodford, eds. NBER Macroeconomics Annual.
- Becker, G. S. (1964), 'Human Capital', National Bureau of Economic Research, New York.
- Caselli, Francesco. 2005. “Accounting for Cross-Country Income Differences.” In Handbook of Economic Growth, vol. 1A, edited by Philippe Aghion and Steven N. Darlauf, 679–741. Amsterdam: Elsevier.
- Collin, Matthew, et David N. Weil. 2018. “The Effect of Increasing Human Capital Investment on Economic Growth and Poverty: A Simulation Exercise.” Policy Research Working Paper 8590, World Bank, Washington.
- Galasso, Emanuela, et Adam Wagstaff. 2016. “The Economic Costs of Stunting and How to Reduce Them”. With Sophie Naudeau et Meera Shekar. Policy Research Note 5 (March), World Bank, Washington, DC.
- Horton, S. and R.H. Steckel, 2011. Copenhagen consensus on human challenges. MalnutritionGlobal economic losses attributable to malnutrition 1900-2000 and projections to 2050, Assessment paper, 2011.
- Jedwab, Remi and Asif Mohammed (2018). “Returns to Education and Experience”. Background Paper for 2019 World Development Report, in progress.
- Kraay, Aart. 2018. “Methodology for a World Bank Human Capital Index.” Policy Research Working Paper 8593, World Bank, Washington.
- Lucas, R.E. (1988), ‘’on the mechanics of economic development’’, journal of monetary economics 22:3-42.
- Mankiw, N. G., Romer, d. & Weil, d. n. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. The quarterly journal of economics, 107(2), 407-437.
- Marshall, A. (2013). Principles of economics (8th ed.). London, UK: Palgrave Macmillan.
- Marx, K. (1953). Capital: The critique of the political economy (3rd ed.). Bucharest, Romania: Editura de Stat pentru Literatură Politică.
- Mincer, Jacob. 1958. “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution.” Journal of Political Economy 66 (4): 281-302.
- Mill, S. J. (2000). The political philosophy of John Stuart Mill. Iasi, Romania: Polirom.
- Montenegro, Claudio E., et Harry Anthony Patrinos. 2014. “Comparable Estimates of Returns to Schooling around the World.” Policy Research Working Paper 7020, World Bank, Washington.
- Patrinos, Harry Anthony, et Noam Angrist. 2018. “A Global Dataset on Education Quality: A Review and an Update (1965–2018).” Policy Research Working Paper 8592, world bank, Washington.
- Schumpeter, J. A. (2003). Capitalism, socialism and democracy. London, UK: Routlege
Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. The American Economic Review, 51(1), 1-17.
- Smith, A. (2011). The wealth of nations. Bucharest, Romania: Public.
- Smith, Adam. [1776] 1886. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edited by Joseph Shield Nicholson. Edinburgh: Nelson and Sons.
- Solow, R, (1956), ‘’a contribution to the Theory of Economic Growth’’, quarterly Journal of Economics, 70:65-94.

- UNESCO (Dakar pole), World Bank, and Unicef, ‘’ Methodological guide for the sectoral analysis of education: analyzes on the whole system, with an emphasis on primary and secondary education’’, volume 1, Dakar.
- Weil, David N. 2007. “Accounting for the Effect of Health on Economic Growth.” Quarterly Journal of Economics 122 (3): 1265-1306.
- World Bank, "World Development Report 2018: Learning to Realize the Promise of Education", World Bank, Washington.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'INGÉNIEUR À L'ÈRE DE LA DIGITALISATION

Wiame EL MOUFARRIJ
Doctorante en Mangement de la qualité à ENSET, Université Mohammed V de Rabat
Laboratoire Procédés et Contrôles Mécaniques et Thermiques (PCMT)
wiame.elmoufarrij15@gmail.com

Zinab AALAOUI
Professeur chercheur à ENSET, Université Mohammed V de Rabat
Laboratoire Procédés et Contrôles Mécaniques et Thermiques (PCMT)
zinab.aalaoui@um5.ac.ma

Mourad TAHA JANAN
Professeur chercheur à ENSET, Université Mohammed V de Rabat
Laboratoire Procédés et Contrôles Mécaniques et Thermiques (PCMT)
m.tahajanan@um5s.net.ma

RÉSUMÉ – Face à la rapidité de l'évolution digitale et aux enjeux socio-économiques ainsi qu'à la mutation des environnements de travail, de nouveaux besoins en termes d'apprentissages et de compétences s'imposent à la formation des ingénieurs. Cet article a pour but de synthétiser les données de recherche portant sur les outils pédagogiques non classiques et le savoir-faire modéré appliqués dans la formation de l'ingénieur de demain et de contextualiser les compétences clés qui s'alignent avec les orientations stratégiques et les attentes de la nouvelle ère industrielle.

Mots clés : Formation d'ingénieur, Compétences transversales, digitalisation, industrie 4.0

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le 21éme siècle vit l'avènement de l'industrie 4.0 et son influence considérable sur l'environnement professionnel, social et culturel. En effet, la nouvelle ère industrielle augmente la concurrence et transforme nos modes de vie, nos manières d'interagir et de collaborer avec les autres. Ces changements se traduisent par des injonctions au niveau des emplois et de la qualification des profils.

Dans ce sens, les entreprises requièrent des professionnels avec des compétences transversales et socio-émotionnelles, aptes à innover et à jouer les rôles qui manquent à la machine autonome.

Par ailleurs, il est indispensable pour les formations d'ingénieur d'anticiper et de prévoir des stratégies d'apprentissage en conformité avec le mode digitalisé. Aujourd'hui, Le rôle crucial de ces écoles réside dans la préparation de profil innovant, entrepreneur et citoyen.

Cette réflexion exige la mise en place des pédagogies innovantes intégrant la nouvelle technologie et centrées sur les besoins de l'apprenant.

Le présent travail a pour but de déterminer et contextualiser les compétences indispensables pour un profil ingénieur, qui répondent aux besoins de la digitalisation et aux enjeux nationaux et qui renforcent les liens avec le milieu socioprofessionnel, ensuite de transformer ces compétences en acquis d'apprentissage.

La première partie de cette communication présente le contexte global de l'industrie 4.0 et ainsi que les enjeux à l'échelle nationale et internationale. La deuxième partie est consacrée à la définition du nouveau profil ingénieur. La troisième partie traite les différentes compétences suggérées par la majorité des formations d'ingénieur. En dernier lieu, la quatrième partie aborde le développement d'un cadre générique de mise en place de ces compétences.

Contexte global

Dans le cadre de la quatrième révolution industrielle, il est encore compliqué de définir à quoi ressemble l'ingénieur 4.0. La revue de littérature montre que l'industrie continue à se transformer grâce au numérique.

Les nouvelles structures industrielles sont de plus en plus digitalisées en intégrant les machines autonomes, les robots et les technologies d'information et de communication dans leurs chaines de fabrication afin d'optimiser leurs processus de production et de pilotage, ainsi que pour garder une place concurrentielle dans le marché mondial qui devient d'une grande complexité. (Miraoui.A, 2019).

La naissance de cette nouvelle usine avec des plans stratégiques et organisationnels différents du modèle traditionnel reconnu, met en question le rôle actuel de l'ingénieur. (Laurini R., 2013 ; Gaudron, P et Mouline. A, 2017 ;Miraoui.A, 2019). Dans ce contexte, il s'agit de former des ingénieurs qui répondent aux attentes du l'industrie 4.0.

Le schéma ci-dessous illustre l'ensemble des composantes de l'industrie 4.0. (Gaudron, P ; Mouline. A, 2017) (Miraoui. A, 2019)

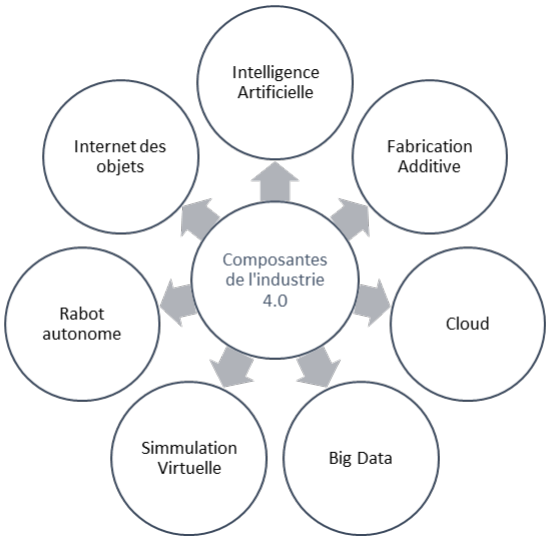


Figure 1:Composantes de l'industrie 4.0

Les ingénieurs 4.0 sont exposés à la résolution des problèmes techniques, d'information, de communication, de sécurité et de qualité dans des espaces virtuels et réels. Cet aspect nécessite la formation des profils interdisciplinaires avec une montée en puissance de travail collaboratif. D'où l'importance des compétences de nature humaines et sociales dans la formation des ingénieurs.

En parallèle avec ce développement industriel, les sociétés ont aussi évolué dans leurs architectures par l'implantation des smart city, dans leurs gouvernances et leurs logistiques, etc. Ceci exige la formation des profils ingénieurs compétents viellant sur le développement durable de leurs communautés. (Laurini R., 2013 ; Gardelle.L, 2018 ; CTI, 2016)

Dans le cadre national, le Maroc s'est lancé dans une économie fondée sur la connaissance et l'industrie en promouvant l'attractivité des constructeurs automobiles et aéronautiques. (Gardelle.L, 2018)

Aussi le secteur de l'équipement de transport, de logistique et de l'eau prend une place centrale les préoccupations nationales. Plusieurs projets prestigieux sont en phase de construction, ils envisagent le développement et la modernisation du réseau ferroviaire, les stratégies portuaires engendrant 5 nouveaux ports, aménagement du territoire national et amélioration de la compétitivité logistique. (Plan stratégique 2017-2018).

L'ensemble de ces projets intervient dans la création de plusieurs offres d'emploi nécessitant la formation d'un nombre suffisant d'ingénieur. En effet, l'effective des lauréats est en croissance, selon les statistiques de l'année universitaire 2019- 2020, le Maroc est à 21814 ingénieurs avec 3650 diplômés en 2018-2019. (Statistique Provisoire par université et par domaine 2019-2020) Néanmoins, la bonne marche de ces parcs industriels et ces projets prestigieux sollicitent le renforcement de la formation des ingénieurs par l'adéquation des programmes avec les besoins du marché d'emploi.

Actuellement le Maroc connait d'une grande réforme de l'enseignement notamment l'enseignement supérieur. Le Conseil Supérieur de l'Education, la Formation et la Recherche Scientifique a lancé une vision stratégique 2015-2030 organisée autour de 4 domaines principaux : équité et égalité des chances, qualité pour tous, promotion de l'individu et la communauté, la gouvernance et stratégie de changement. Les principaux objectifs de cette

vision sont l'insertion professionnelle, l'intégration efficace de la culture et des techniques de communication et d'information, le renforcement des valeurs éthiques de citoyenneté, renouvellement des modèles pédagogiques, l'encouragement de l'ingéniosité et l'excellence.
Dans le but d'accompagner la mise en place efficace de cette vision, une agence nationale d'évaluation et d'assurance qualité a été créée en 2014, elle s'occupe de l'évaluation de la qualité selon un référentiel national, l'accréditation et l'évaluation des différentes formations notamment celles des filières d'ingénieur selon des critères bien précis. Tandis que, le rôle actuel attendu de l'ingénieur n'est pas encore conceptualisé.

Définition de l'ingénieur

Historiquement, l'ingénieur a été définit comme un constructeur d'engin, son rôle était toujours attaché aux conditions politiques et sociales, ainsi influencé par les enjeux de chaque révolution industrielle.

Dans ce contexte, les défis de la mondialisation interviennent dans la détermination du métier de l'ingénieur. Son rôle s'inscrit dans la résolution des problèmes comme l'augmentation de la pollution, le réchauffement climatiques et l'épuisement des ressources énergétiques fossiles renouvelables ; ainsi dans l'apport des solutions innovantes dans l'application des normes, le développement des infrastructures et du logistique. (Laurini R., 2013)

À l'heure actuelle, le rôle de l'ingénieur évolue et s'inscrit dans une approche plus large en prenant en considération plusieurs aspects qui interviennent dans les définitions attribuées au métier de l'ingénieur :

- Compétences techniques et de raisonnement ;
- Compétences personnelles et interpersonnelles ;
- Compétences professionnelles et culturelles ;
- Compétences du Développement durable. (Laurini R., 2013 ; Ann Harts, 2019)

En effet, l'Unesco considère l'ingénieur tel un moteur de développement social, économique et durable. C'est une personne capable d'exploiter intelligemment un ensemble de connaissances scientifiques et mathématiques contribuant à la création de la technologie innovante et des infrastructures qui répondent aux besoins de la société. En outre, la commission des titres d'ingénieur a opté pour la définition suivante du métier d'ingénieur :
« Le métier de base de l'ingénieur consiste à poser et résoudre de manière toujours plus performante des problèmes souvent complexes, liés à la conception, à la réalisation et à la mise en œuvre, au sein d'une organisation compétitive, de produits, de systèmes ou de services, éventuellement à leur financement et à leur commercialisation. A ce titre, l'ingénieur doit posséder un ensemble de savoirs techniques, économiques, sociaux et humains, reposant sur une solide culture scientifique. L'activité de l'ingénieur mobilise des hommes et des moyens techniques et financiers, souvent dans un contexte international. Elle reçoit une sanction économique et sociale, et prend en compte les préoccupations de protection de l'Homme, de la vie et de l'environnement, et plus généralement du bien-être collectif » (www.larousse.fr).

Alors que l'Académie canadienne du génie décrit la profession d'ingénieur de la manière suivante : « c'est une profession qui cherche à créer des systèmes, des procédés et des produits nouveaux ou améliorés pour servir les besoins des êtres humains. Son rôle principal est le design, un art qui fait appel à l'ingéniosité, à l'imagination, aux connaissances, à la compétence, à la discipline et au jugement appuyés par l'expérience. L'ingénieur doit bénéficier d'une bonne connaissance du potentiel physique des matériaux, de la logique des mathématiques, des

contraintes relatives aux ressources humaines, des ressources physiques et de l'économique, de la réduction des risques, ainsi que la protection du public et de l'environnement » (F.Bousadra, 2006).

A L'égard de ces définitions et des différents enjeux internes et externes, il est important de définir le rôle de l'ingénieur dans le contexte national.

Alors, le profil ingénieur au Maroc devrait être fédérateur de qualités et de compétences qui se nouent et se renforcent avec l'expérimentation et la pratique. Il s'agit de développer son savoir faire aussi bien que son savoir être en mettant à sa disposition des pédagogies centrées sur l'approche par compétences, en intégrant des technologies d'information et de communication et en promouvant l'innovation et la responsabilité sociétale et l'environnement.

Quelles sont les compétences nécessaires pour les futurs ingénieurs ?

Certes les compétences transversales sont d'une grande importance dans la formation des ingénieurs. Elles ont pour objectifs de promouvoir :

- Apprentissage en profondeur et actif ;
- Adoption progressive des principes, des valeurs et des compétences transverses ;
- Renforcement des liens avec le milieu socioprofessionnel.

Dans cette perspective, les différents modèles de formation d'ingénieur identifient et priorisent des compétences nécessaires et complémentaires, répondant aux orientations nationales et favorisant la reconnaissance des diplômes.

A travers la revue de la littérature sur la détermination et l'intégration des compétences dites transversales, nous avons repéré les domaines indispensables pour le métier des futurs ingénieurs que nous allons présenter dans les paragraphes suivants.

L'innovation joue un rôle crucial dans le développement technico-social des communautés. Cette notion occupe une préoccupation majeure dans la formation des ingénieurs pour relever le défi face aux mutations technologiques. Il a été constaté que cette approche d'innovation est omniprésente dans les différents programmes de formations des ingénieurs avec une divergence au point de vue de la définition de l'ingénieur innovant. (Le projet Innov'ing2020)

Certains pays favorisent l'innovation technologiques, d'autres préconisent l'innovation dans l'usage. Prenant l'exemple de la France, il y a la commission des titres d'ingénieur (CTI) qui porte une attention particulière à cet aspect de créativité et d'ingéniosité, car elle est fortement convaincue de l'importance des caractéristiques de l'innovation dans la qualification de l'ingénieur.

En effet, le référentiel de la CTI a intégré les préoccupations du management de l'innovation des entreprises afin d'orienter et encourager les écoles à développer des dispositifs de formation stimulant l'apprentissage collaboratif et créatif. L'enquête de la CTI a déjà montré que la grande majorité des écoles s'implique dans cette perspective d'innovation à travers des projets où les ingénieurs sont invités à identifier les besoins par approche d'utilisateur et élaborer des études économiques et fonctionnelles du projet. (CTI, 2019)

Pour le cas du Maroc, il repose sur l'innovation fondée sur l'interprétation et l'adaptation de l'ensemble des données, des produits, des services, des normes au contexte national. (le projet Innov'ing2020)

D'où, le rôle de l'ingénieur innovant au Maroc ne réside pas dans l'invention mais plutôt dans l'actualisation des connaissances mondiales en adoptant une vision globale de la société.

En complémentarité avec l'innovation, il y a l'entreprenariat qui vient d'intégrer les compétences demandées au 21 siècle. Malgré que, la plupart des écoles d'ingénieurs affirment que les ingénieurs entrepreneurs contribueront à l'évolution économique et sociale mais elles ne disposent pas de lignes directrices pour la transmission efficace de cette compétence. Dans ce cadre, un audit a été élaboré par CTI, montre en 2018-2019 montre que les écoles d'ingénieurs en France procèdent de deux manières différentes ; à savoir en interne ou bien en partenariat. (CTI, 2019)

L'autre domaine porte sur le développement durable et la responsabilité sociétale et environnementale. Ces compétences engendrent la capacité d'analyse critique, la réflexion éthique ou la compétence collective ou systémique, elles permettent aux ingénieurs d'exercer leurs métiers dans une approche sociétale et environnementale. (Statistique Provisoire par université et par domaine 2019-2020). Dans ce contexte, il y a le guide des compétences du développement durable et la responsabilité sociétale et environnementale met à la disposition des écoles des ingénieurs. Ce guide synthétise ces compétences en 5 éléments cruciaux :

- Changement ;
- Collective ;
- Responsabilité ;
- Perceptive ;
- Systématique. (CTI, 2016)

Cependant, le cadre générique pour la mise en place de ces compétences n'avait pas été élaboré par les écoles.

Il est aussi recommandé par les modèles de formation des ingénieurs, l'intégration des compétences interculturelles. Il s'agit d'une libération de raisonnement habituel promouvant chez l'individu une forte capacité d'écoute, d'analyse et de communication. (Weisser.M, 2015; UNESCO, 2013)

L'environnement de travail qui devient d'une grande complexité, impose aux futurs ingénieurs de gérer des situations autres que les problèmes techniques, parmi lesquelles, il y a : gestion des conflits, gestion de stress, gestion des risques. Ces circonstances requièrent un fort engagement de l'individu, une flexibilité et un esprit ouvert pour négocier et manager les équipes.
D'où, l'importance du développement de ces aspects :

- savoir-être, comme l'aptitude à se décentrer, à réviser sa méfiance face à autrui ;
- savoir comprendre et interpréter;
- savoir apprendre de nouvelles connaissances et savoir les mobiliser en temps réel en situation de communication ;
- savoir s'engager ;
- connaissances sur le fonctionnement des groupes sociaux, sur leurs valeurs. (Weisser.M, 2015 ; Byram.M, 2009)

Dans cette même perspective, il est suggéré par certaines écoles la mise en œuvre de compétences humaines et sociales comme un moyen de distinguer leurs futurs ingénieurs, destinés à être l'élite et à briller intellectuellement (Lemaître D, 2014). Le modèle prédominant dans les formations des ingénieurs repose sur l'approche Néo-pragmatiste. Cette approche s'articule autour des compétences professionnelles au service de l'employabilité permettant l'insertion professionnelle et l'évolution au sien de l'organisme. Elle est aussi en conformité totale avec les besoins de l'entreprise. (Gardelle.L, 2017 ; Lemaître D, 2014). Cependant, ce modèle écarte l'aspect psychologique du développement personnel de l'ingénieur.

Nous avons l'exemple de la France qui dispose de programmes de formation assez développés dans l'apprentissage des sciences humaines et sociales. La CTI exige dans son référentiel l'intégration des disciplines non techniques. Certaines écoles orientent leurs étudiants vers l'amélioration des capacités professionnelles à travers des modules de gestion de production, outils de marketing, et le management industriel. D'autres, écoles portent l'attention sur la personnalité des étudiants en mettant à leurs dispositions des matières de gestion de stress, connaissance de soi, préparation aux entretiens d'embauche et formation à la rédaction de CV et lettre de motivation.

En outre, les pays d'Europe du Nord mettent l'accent sur le développement personnel, notamment via les pédagogies innovantes et l'incitation à la mobilité. Tandis que, ces compétences de sciences humaines et sociales ne sont pas dans cette mesure dans les écoles d'ingénieurs au Maroc et même en allemand et Bretagne. (Gardelle.L, 2017 ; Référentiel de la CTI)

D'autre part, l'accélération technologique impose à l'ingénieur la maitrise des techniques d'information et de communication. En effet, l'industrie 4.0 qui connait une hybridation du rôle de l'ingénieur en le mettant en interaction avec des machines autonomes, l'intelligence artificielle, les espaces virtuels complexes ; ceci nécessite le développement de la culture digitale en relation avec l'internet des objets, le cyber-physique, analyse des Big data et la sécurité des systèmes. (Gaudron, P et Mouline. A, 2017 ; Miraoui.A, 2019) Cet aspect présente un objectif principal de la vision stratégique 2015-2030 qui insiste sur l'insertion efficace des techniques d'information et de communication dans les programmes d'enseignement.(Vision Stratégique 2015-2030)

Au final, notre revue de littérature a permis d'étudier l'intérêt des différents types de compétences complémentaires dans la formation des ingénieurs. Ces données seront mobilisées dans la conception d'un tableau récapitulatif mettant en évidence les finalités de la formation exigées par la nouvelle industrie et les compétences à mettre en place.

Contextualisation des compétences

La contextualisation des compétences fait le but de cette partie. Notre contribution réside dans une étude qui croise les compétences extraites de la revue de la littérature avec les besoins de l'industrie 4.0 afin d'établir un cadre générique des compétences pour l'ingénieur 4.0.

Attentes de l'industrie 4.0	Compétences à développer
Former des ingénieurs disposant d'une forte culture numérique	Développement la culture d'information Collaboration à travers le digital Sécurité des données Connaissance du langage de programmation Maitrise du contenu digital Connaissance de PLM Maitrise de logiciel de design assisté par ordinateur Simulation numérique (Compétences numériques,2020)
Former des ingénieurs capables à innover et à résoudre les problèmes complexes	Innovation Créativité Planification et organisation Esprit critique Esprit d'analyse et de raisonnement basé sur des preuves Collecte et analyse des données Maitrise des statiques et des mathématiques Prise de décision Conception et le design Connaissances des outils de résolution des problèmes Gestion de temps (Vision Stratégique 2015-2030 ; CTI, 2019 ; Ann Harts, 2019 ; Miraoui.A, 2019)
Former des ingénieurs leaders et plus humains aptes à évoluer dans l'industrie et dans la société	Intelligence émotionnelle Gestion d'équipe Management des relations Travail en collaboration Connaissance de soi Développement personnel Gestion des conflits Respect mutuel Liberté d'expression Esprit d'entreprenariat Autonomie et la prise d'initiative (CTI, 2019 ; Ann Harts, 2019 ; Gardelle.L, 2017 ; Miraoui.A, 2019)
Former des ingénieurs citoyens aptes à prendre en compte les principes du développement durable, la responsabilité sociétale et l'environnement de l'entreprise	Familiarisation avec les normes internationales Conscience des pratiques commerciales Management industriels Management de la qualité Gestion financière Gestion de production Engagement et responsabilité Equité et égalité Etre au courant des évolutions technologiques et des enjeux économiques, sociaux et environnementaux (CTI, 2019 ; Vision Stratégique 2015-2030)
Former des ingénieurs capables à travailler dans un contexte international	Maitrise de langues étrangères Ouverture sur d'autres cultures Adaptation et flexibilité Fluidité de Communication et efficacité de rédaction Prise de parole Développement de capacité d'écoute et d'interprétation

	Développement de capacité de négociation (Vision Stratégique 2015-2030 ; CTI, 2019 ; Lemaître D, 2014)
Former des ingénieurs capables à apprendre tout au long de la vie	Développer la capacité d'apprendre à apprendre Pratiquer les approches de l'évaluation personnelle

Tableau 1: Competences à developper pour être en confmité avec les attentes de l'industrie 4.0

Dans le but d'assurer l'acquisition de ces compétences par les futurs ingénieurs, il est important de mettre en place des approches pédagogiques innovantes.

Stratégies d'apprentissages innovantes

Les compétences transversales sont assez compliquées à transmettre par la pédagogie traditionnelle. Il s'agit de mettre en place des stratégies d'apprentissage innovantes et interactives centrées sur l'apprenant. Aussi, les pratiques d'enseignement devront être adaptées aux besoins actuels de l'ingénieur et permettant le renforcement de compétence.
Pour accompagner ce changement, certaines approches ont été élaborées.

Au Maroc par exemple, parmi les initiatives mises en avant pour le développement des compétences agiles, il y a l'insertion des stages dans les entreprises, les projets de fin d'études ainsi que les projets de fin d'année. Ces pratiques sont fondées principalement sur l'apprentissage par projet et l'apprentissage par problème.

- Apprentissage par projet présente une nouvelle méthode d'enseignement dans le cycle d'ingénieur. L'étudiant prend en charge un projet en relation avec sa discipline dans le cadre d'une équipe. Il s'agit de définir des stratégies innovantes pour réaliser ce projet dans le délai fixé et avec les ressources disponibles. Cette approche permet aux étudiants de travailler d'une manière proactive sur des taches complexes. Ceci mène à la construction d'un profil ingénieur apte à capitaliser un savoir-faire et un savoir-être à partir d'une expérience.(Miraoui.A, 2019)

- Apprentissage par Problème est une approche qui met l'ingénieur apprenant face à une problématique semblable à celle du milieu de travail. Les étudiants travaillent en groupe sur la résolution de ce problème. D'abord, il s'agit de situer le problème dans son environnement, de définir la stratégie et d'attribuer les taches. Ensuite, chaque membre s'occupe de sa tâche pour la compéter tout en respectant la stratégie prédéfinie. Enfin, les membres de groupe se réunissent pour discuter les résultats et les méthodologies appliquées en examinant leurs fondements scientifiques, après ils rédigent la solution finale du problème. (Padula.P , Larini.M et Martin.P, 2016)

Néanmoins, l'évaluation de l'acquisition des compétences par ces approches d'enseignement n'est pas encore standardisée. Dans ce sens, nous nous sommes inspiré de la taxonomie de Bloom ensuite nous avons décortiqué les types de compétences qui peuvent être développées dans chaque étape de l'apprentissage par projet/problème. Le tableau ci-dessous met en évidence les compétences professionnelles en relation avec l'employabilité, les compétences numériques et les compétences personnelles et interpersonnelles.

	Situer le problème et définir la stratégie de projet (Innover)	**Anticiper les risques du projet (Evaluer)**	**Discuter la faisabilité du projet (Analyser)**	**Mettre en place la stratégie (Appliquer)**	**Visualiser les résultats (Comprendre)**	**Capitaliser le savoir (Connaitre)**
Compétences professionnelles	Planification Organisation Créativité Gestion de temps Gestion de Projet Management de qualité	Gestion des risques	Recherche d'information Validation des méthodes Statistiques et mathématiques Analyse des données	Méthodes de résolution de problèmes	Analyse des causes	Mobilisation du savoir et Partage d'expérience
Compétences Numérique	Usage des technologies d'information et de communication Usage des Logiciels Gestion du contenu digital Collaboration digitale Sécurité des données Langage de Programmation Génération et Exploitation des résultats graphiques et simulation numériques					
Compétences personnelles et Internersonnels	Apprendre à Apprendre Communication Travail en équipe Adaptabilité Engagement Leadership Négociation Intelligence émotionnelle Esprit critique Prise de décision Autonomie					

Tableau 2:Competences développées à chaque phase du projet

En parallèle avec ces approches pédagogiques, il y a la classe inversée. C'est un concept récent dans l'enseignement à travers lequel les étudiants élaborent leur connaissance en dehors de la classe et assistent ensuite à la séance pour assimiler plus profondément ces connaissances dans un climat interactif, par exemple les débats, les présentations, les tables rondes, l'apprentissage par jeu. D'où, l'impact positif sur la motivation et l'enrichissement intellectuel des étudiants. (Lebrun.M et Gilson.C et Goffinet.C, 2017)

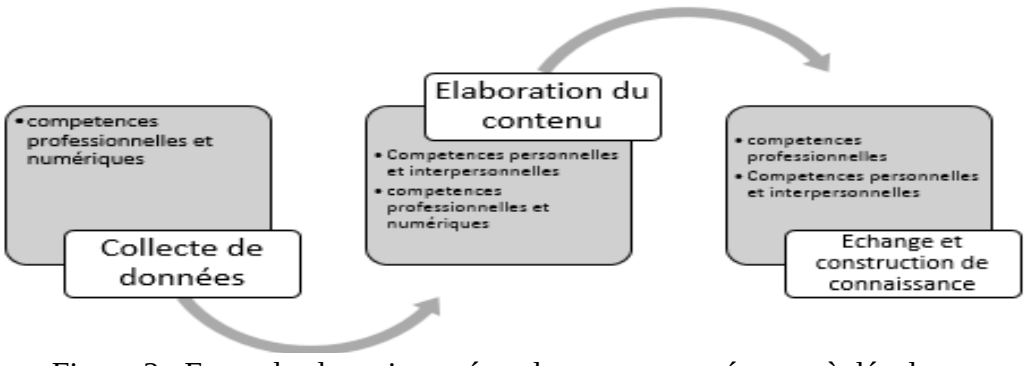


Figure 2 : Etape de classe inversée et les types compétences à développer

Il est aussi important de souligner que ce processus construit un environnement homogène et facilite l'acquisition des compétences indiquées auparavant.

Conclusion

Les ingénieurs de la quatrième révolution industrielle devront plus que jamais être formés aux compétences complémentaires et transversales. Ces nouveaux acquis leurs permettant de nouer des relations dans le cadre professionnel, de progresser dans leurs carrières et de faire évoluer les projets ambitieux de leur communauté.

L'intérêt de ce travail s'inscrit dans la contextualisation des compétences clés dans la formation des futurs ingénieurs favorisant l'insertion professionnelle, la diversification et la culture digitale.

Après avoir présenté le cadre général du sujet, il est nécessaire de définir le rôle actuel de l'ingénieur et son statut national. Suite à cette réflexion, une étude bibliographique a été élaboré pour identifier les compétences clés à développer chez les futurs ingénieurs.
L'ensemble de ces informations ont été exploité dans le déploiement du cadre générique de compétences et la détermination des approches pédagogiques innovantes.

Bibliographie

[1] Plan Stratégique 2017-2018
[2]Vision Stratégique 2015-2030
[3] Référentiel de la CTI « https://www.cti-commission.fr/fonds-documentaire/document/25 »
[4] Laurini R., 2013, « La formation des ingénieurs face aux défis de la mondialisation, Lavoisier », chapitre1
[5] Le projet Innov'ing 2020. « Les ingénieurs et l'innovation : nouveaux métiers, nouvelles formations », chapitre1
[6] CTI, 2019, « focus Innovation & Entreprenariat, DD&RS »
[7] Gardelle.L, 2018, « QUELS INGÉNIEURS VEUT-ON FORMER AUJOURD'HUI AU MAROC ? ENTRE INFLUENCES INTERNATIONALES ET SPÉCIFICITÉS LOCALES, UN MODÈLE EN DEVENIR », L'Harmattan ,Savoirs , pages 69 à 92
[8] Weisser.M, 2015, « Former aux compétences interculturelles en école d'ingénieur », Revue internationale de pédagogie de l'enseignement supérieur [En ligne], 31(3) URL : http://journals.openedition.org/ripes/997
[9] UNESCO, 2013, « Compétences interculturelles. Cadre conceptuel et opérationnel ». Plate-forme intersectorielle pour une culture de la paix et de la non-violence.
[10] Byram.M, 2009, « Sociétés multiculturelles et individus pluriculturels : le projet de l'éducation interculturelle ». Strasbourg : Éditions du Conseil de l'Europe.
[11] Ann Harts, 2019, « Des compétences de bases aux compétences du futur », Bulletin de l'Observatoire compétences-emplois, vol.9 n°3
[12] Gaudron, P et Mouline. A, 2017, Review of « Les enjeux de l'industrie 4.0 ». Management international / International Management / Gestiòn Internacional, 21 (2), 165–169. https://doi.org/10.7202/1052695ar
[13] Gardelle.L, 2017, « L'introduction des Sciences humaines et sociales dans les formations d'ingénieurs. Des questions en débat en Algérie et au Maroc ». Esprit Critique : Revue

Internationale de Sociologie et de Sciences sociales, Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM), Pays-de-la-Loire.
[14] Lemaître D, 2014, « Quelles finalités pour les sciences humaines et sociales dans la formation des ingénieurs ? », Revue Kalim n°2 , Alger, p. 25-39.
[15] Statistique Provisoire par université et par domaine 2019-2020
[16] Padula.P et Larini.M et Martin.P, 2016, « Efficacité de la formation par, Apprentissages par Problèmes (APP) pour l'acquisition des compétences scientifiques et techniques en Cursus Master Ingénierie »
[17]www.larousse.fr
[18] F. Bousadra, 2006, « La perception des étudiantes et étudiants finissants en génie de l'université de Sherbrooke au regard des compétences non techniques en ingénierie », mémoire de maîtrise en sciences de l'éducation à l'université de Sherbrooke.
[19] CTI, 2016 « Guide compétences développement durable et responsabilité sociétale »
[20] Compétences numériques,2020
,https://oce.uqam.ca/digcomp-cadre-de-reference-europeen-competences-numeriques/
[21] Lebrun.M et Gilson.C et Goffinet.C, 2017, « Contribution à une typologie des classes inversées : éléments descriptifs de différents types, configurations pédagogiques et effets ».
[22] Miraoui.A, 2019 « Université de demain : comment former les nouvelles générations ?, Vers l'université 4.0 »

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES EFFETS DES TIC SUR LES EMPLOIS ET LES QUALIFICATIONS PROFESSIONNELLES : LE CAS EMPIRIQUE DES PAYS DE L'UEMOA

Aimé Kocou DADEGNON
Doctorant en Economie, membre de la Chaire Organisation Mondiale du Commerce-Commerce International et Développement Inclusif OMC-CIDI et du Centre de Recherche, d'Analyse et de Politiques Economiques CRAPE / FASEG-Université d'Abomey-Calavi, Bénin
aimedadegnon@yahoo.fr

Charlemagne Babatoundé IGUE
Professeur Titulaire de Science Economique ; Directeur de la Chaire OMC-CIDI ; Directeur du CRAPE / FASEG -Université d'Abomey-Calavi, Bénin
charlyigue@yahoo.fr

Désiré AVOM
Professeur Titulaire de Science Economique ; Directeur du Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie Appliquée LAREA ; Doyen de la FSEG de l'Université de Dschang
davom99@gmail.com

RÉSUMÉ –La numérisation avancée de nos économies favorise le capital par rapport au travail et le travail qualifié par rapport au travail non qualifié. Sachant que le niveau de capital humain des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est relativement faible, cette étude a analysé les effets des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) sur les emplois et les qualifications professionnelles. De l'usage d'une technique d'économétrie de données de panel, il ressort que le niveau actuel de capital humain des pays de l'UEMOA n'est pas suffisant pour profiter pleinement des bienfaits des TIC. En terme d'effet création ou destruction, la statistique descriptive indique un solde positif : les emplois créés dépassent ceux détruits. On note que la plupart des emplois détruits sont ceux non qualifiés. Il est donc important d'orienter les offres de formation vers les exigences des TIC afin de profiter pleinement de ses avantages.

Mots-Clés : TIC ; emplois ; qualifications professionnelles ; UEMOA

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

L'importance de la technologie au sein de l'entreprise et dans la croissance économique n'est plus à démontrer. Elle est même considérée comme « le moteur de la production et donc de la croissance économique » (Schumpeter, 1913). Dès lors, la "Recherche et

Développement'' devient une fonction importante parce qu'elle fait naître le progrès scientifique qui à son tour, crée des innovations technologiques. Ces innovations technologiques engendrent la croissance du rendement du travail et par ricochet améliore la performance des entreprises (Fourastié, 1949). Il est donc presqu'impossible de penser le développement de l'entreprise sans investir dans l'acquisition de nouvelles technologies. Car, l'impact positif de l'adoption de nouvelles technologies sur la performance des firmes a été largement mise en évidence dans la littérature économique (Baldwin et al., 2003 ; Kossaï et al., 2010 ; Heckel, 2006 ; Cette et al., 2004 ; Cariolle et al., 2019 ; Acemoglu and Restrepo, 2019b).

Cet impact est encore plus grand lorsqu'il s'agit de l'adoption des Technologies de l'Information et de la Communication en raison de la possibilité d'usage multiple de la même information (Kumar et al., 2016 ; Lal, 1998 ; Brynjolfsson, 1996). Il est alors établi une relation positive entre les TIC et la production. Mais l'un des principaux canaux par lequel ces TIC peuvent impacter la performance des firmes est la qualification professionnelle du dirigeant et des employés. C'est donc dans l'optique d'analyser les effets de ces technologies sur les emplois que cette recherche est menée. L'intérêt de ce papier réside d'une part dans le prolongement des débats soulevés par le paradoxe de productivité de Solow[1] et d'autre part dans les inquiétudes soulevées par le mécanisme «capital deepening»[2] et celui de l'effet «création/destruction».

En effet, la révolution technologique et surtout la numérisation très avancée de nos économies suscite depuis lors des remous liés notamment à la peur du chômage technologique : « on craint que la machine ne réduise l'homme en chômage ». Et pour cause, l'usage de nouvelles techniques de production notamment les Machines-Outils à Commande Numérique ; les robots ; les Tramways ; les banques entièrement numériques ; les services en ligne ; l'adoption des systèmes intégrés de gestion (SIG) etc. induisent d'important bouleversements sur le marché de l'emploi (Mercier, 2007 ; Cariolle, 2018 ; Hjort and Poulsen, 2019). Ce marché devient de plus en plus polarisé vers les emplois qualifiés (Autor et al., 2006; Acemoglu and Restrepo, 2019a). Car, les individus, les organisations et même les nations sont tous conscients qu'un haut niveau de connaissance et de compétence est essentiel pour leur sécurité et leur réussite.

Ainsi, la révolution numérique favorise le capital par rapport au travail et le travail qualifié par rapport au travail non qualifié (Jorgenson, 2001 ; Quah, 2001 ; Youssef and M'Henni, 2004). Ce qui induit une perte de certains emplois non qualifiés (ceux n'ayant pas l'habileté d'utiliser les outils TIC) et une forte demande d'emplois qualifiés (Informaticiens, ingénieurs, analystes système, programmeurs, ingénieurs télécom…). De ce fait, le marché d'emplois des pays hautement numérisés s'est très tôt vu bouleverser. Aux Etats Unis (USA) par exemple, on dénombre 70% de nouvelles fonctions en l'an 2000 (Lin, 2011). On note aussi que 47% des emplois totaux aux USA ; 35% au Royaume-Uni ; 42% en France ; 49% au japon et 54% dans l'union européenne subissent une automatisation progressive. Ces études ont également montré que depuis 1980, la croissance de l'emploi a été plus forte dans les nouvelles professions (Frey and Osborne, 2017).

[1] On voit des ordinateurs partout sauf dans les statistiques (Solow, 1957). Elle désigne aussi la coexistence d'une accélération du progrès technique et d'un ralentissement de la croissance (OCDE, 1991).

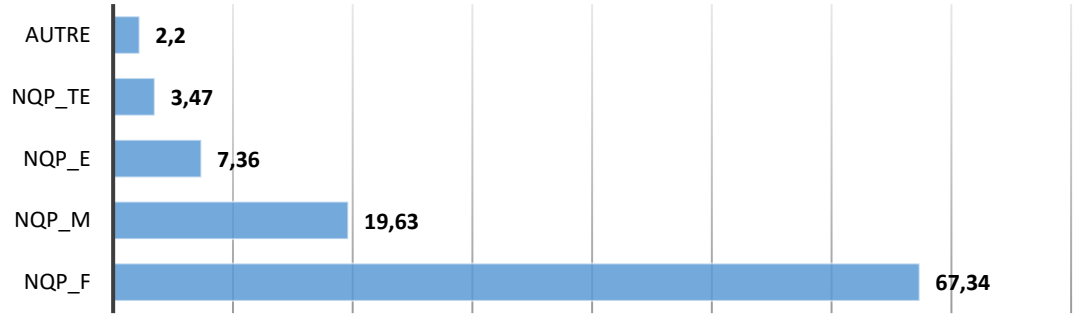
[2] Il désigne l'augmentation relative de la part du capital comparativement au travail dans l'usage des inputs, où les TIC Technologies de l'Information et de la Communication sont envisagés comme des technologies biaisées. Elles conduisent à favoriser le capital par rapport au travail et le travail qualifié par rapport au travail non qualifié (David, 2001; Jorgenson, 2001; Quah, 2001).

Qu'en est-il alors de l'effet des TIC sur les emplois et les qualifications professionnelles dans l'espace UEMOA ?

Depuis les années 90, les pays de l'UEMOA adoptent et diffusent progressivement les Technologies de l'Information et de Communication. Quand bien même que ces technologies sont limitées aux postes et aux télécommunications, leur usage a bouleversé le mode de fonctionnement de tous les secteurs d'activité. On note ainsi des changements dans le domaine de la finance ; le commerce ; le tourisme ; l'artisanat ; le mode d'enseignement ; l'agriculture ; etc. (Wamboye et al., 2015 ; Goujon and Cariolle, 2019).

Cependant, les effets attendus de ces technologies sur la croissance et l'emploi tardent à se concrétiser et à profiter à l'ensemble des populations. Ceci est dû au fort déficit en infrastructure de télécommunication ; à l'insuffisance de régulation dudit secteur (Akue-Kpakpo, 2013) et surtout au manque criard de ressources humaines qualifiées pour les TIC. Comme on peut le constater sur le graphique suivant, les emplois hautement qualifiés existent en nombre très insignifiant dans l'UEMOA.

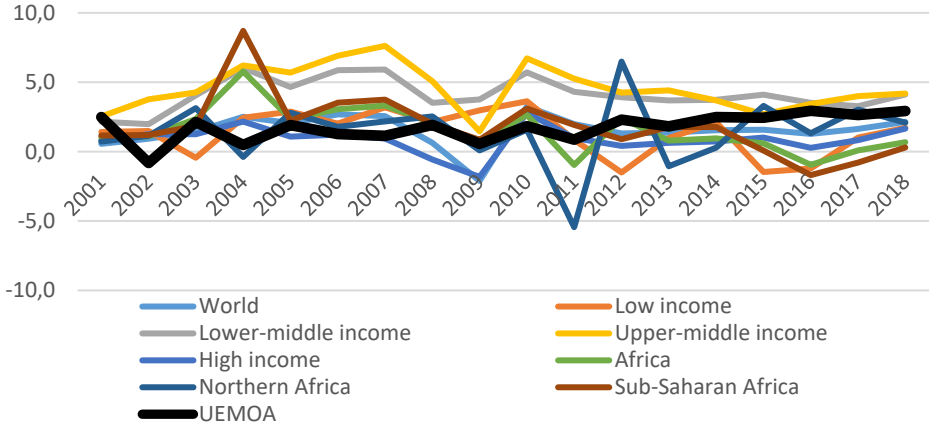
Graphique 1 : Emplois par niveau de qualification professionnelle dans l'UEMOA



Source : Nos calculs à partir des données d'ILOstat et de PWT, 2019

Il est donc de mieux en mieux attesté que le capital humain des pays d'Afrique subsaharienne est inférieur en quantité et en qualité à celui des pays économiquement avancés (Kigotho, 2014). De plus, pendant que la productivité du facteur travail diminue progressivement dans les pays développés, les pays de l'UEMOA connaissent une augmentation de la productivité du travail.

Graphique 2 : L'évolution de la productivité du travail par grande région économique



Source : Nos calculs à partir des données d'ILOstat et de PWT, 2019

Cette situation est la cause implicite de la faible informatisation des tâches et globalement de la non transformation structurelle de leurs économies. Ce qui augmente l'ampleur de la fracture numérique entre les pays de l'UEMOA et le reste du monde.

A partir de ces faits stylisés qui montrent clairement la spécificité des pays de l'UEMOA dans l'adoption et la diffusion des TIC, on est appelé à se poser la question suivante : Quels sont les effets des TIC sur les emplois et les qualifications professionnelles dans l'UEMOA? Les TIC Condamnent-t-elles à une polarisation des emplois et à la disparation de certains profils? Quel est le solde net des effets des TIC sur les emplois dans l'espace UEMOA?

La réponse à ces questions est présentée dans la suite de ce papier. Dans cette suite, nous développons le point de la littérature, la démarche méthodologique et les résultats des estimations.

2. LA REVUE SELECTIVE DE LA LITTERATURE

La littérature sur le lien entre TIC et emploi est très diversifiée. On la retrouve dans les travaux sur le lien entre capital humain et TIC ; dans les études ayant portées sur les principaux déterminants de l'adoption des TIC et ainsi que dans les travaux sur les effets créations/destructions.

2.1. Effets du capital humain sur l'adoption des TIC

L'adoption des TIC est positivement corrélée aux niveaux de compétence des individus, des entreprises et des pays (Freeman and Soete, 2009 ; Altinok, 2007 ; Heckel, 2006). Car, la société d'information exige les connaissances, les compétences, les formations, l'éducation et l'apprentissage comme des actifs complémentaires essentiels (Freeman and Soete, 1997). Ainsi, suite à l'article pionnier de Nelson et Phelps en 1966, une abondante littérature empirique a porté sur la relation entre le capital humain et l'adoption de nouvelles technologies tant au niveau macroéconomique que microéconomique. Malgré la diversité méthodologique de ces différentes études, la grande majorité montre qu'un meilleur niveau de capital humain est nécessaire pour l'adoption des TIC (Bobillier-Chaumon and Dubois, 2009 ; De la Fuente and Ciccone, 2002 ; Doms et al., 1997 ; Ben Khalifa, 2010 ; Bessen, 2017 ; Valenduc and Vendramin, 2019 ; Acemoglu and Restrepo, 2019b). Ces études ont donc identifié le capital humain du dirigeant et des employés, la taille de la firme et les prédispositions en Recherche et Développement comme les principaux déterminants de l'adoption des TIC. Comme on pouvait le constater, le premier de ces déterminants, est le capital humain. **Comment et par quel mécanisme le capital humain détermine l'adoption des TIC ?**

Premièrement, l'adoption de nouvelles technologies est tributaire à la qualification professionnelle de l'entrepreneur (Dosi, 1993 ; Utterback and Suárez, 1993 ; Lal, 1998). En effet, l'acquisition, le déploiement et l'utilisation de nouvelles technologies nécessitent des dirigeants qualifiés c'est-à-dire disposant d'un capital humain élevé. Car, pour Earl, 1989 et Brown, 1992 la connaissance du potentiel des nouvelles technologies est le facteur principal qui influence l'adoption de ces technologies. Et l'entrepreneur susceptible de reconnaitre l'indispensabilité des technologies numériques dans le processus de production est celui qui possède un niveau de qualification élevé (Kossaï et al., 2010).

Deuxièmement, les technologies adoptées grâce à la clairvoyance du dirigeant doivent être acceptées et utilisées par les employés. Ceux-ci doivent donc avoir aussi une certaine

capacité d'appropriation et d'utilisation desdites technologies. Ainsi, plusieurs études ont montré que les entreprises ayant une part importante de main d'œuvre qualifiée sont caractérisées par un haut niveau de TIC. Autrement dit, une main d'œuvre dotée d'un capital humain de haut niveau est nécessaire pour faciliter l'adoption de nouvelles technologies. De façon spécifique, Dunne and Troske, 2004 ont montré à partir des données américaines qu'il existe une corrélation positive et significative entre informatisation et part de main d'œuvre qualifiée. La même étude avait été menée avec des données françaises par Mairesse et al., 2000. Ceux-ci mettent en évidence une corrélation significative et positive entre variation de la part de la main d'œuvre qualifiée et niveau de TIC au sein des entreprises françaises. Des études très ressentes comme celles de Reshef and Toubal, 2017 ; Cirera and Sabetti, 2019 ; Crespi et al., 2019 ; Hou et al., 2019; Hjort and Poulsen, 2019 ; Woltjer et al., 2019 ; Acemoglu and Restrepo, 2019b ont également montré l'importance de qualification professionnelle élevée dans l'adoption des TIC.

Ainsi, l'avènement des TIC entraine une forte demande de main d'œuvre qualifiée, très bien formée et disposée à s'adapter aux évolutions technologiques. Qu'advient-il alors dès que ces technologies sont adoptées ? Détruisent-elles les emplois ou en créent-elles davantage ?

2.2. Les effets plausibles des TIC sur les emplois : création et/ou destruction ?

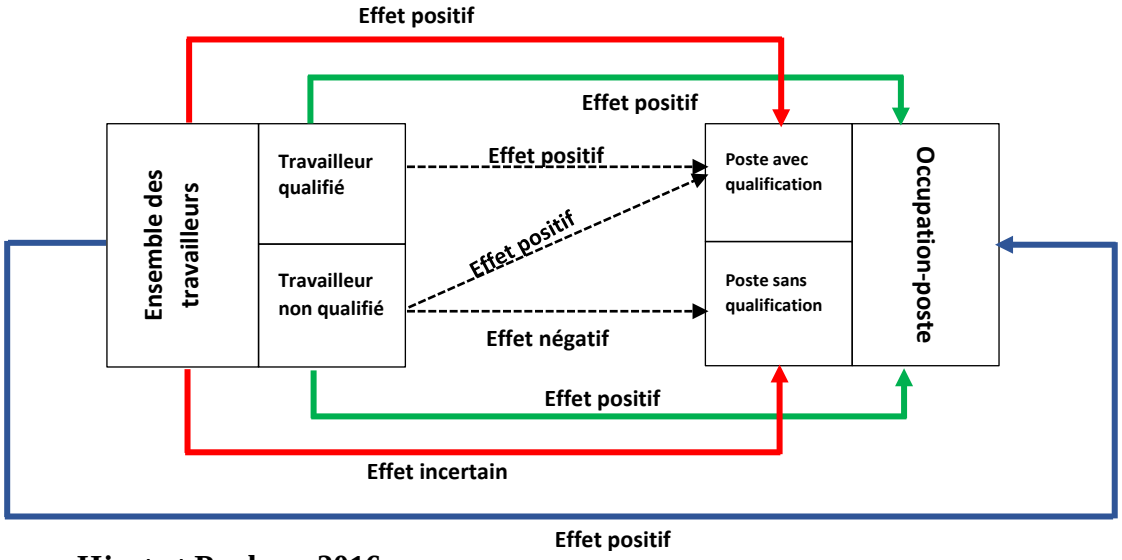
La plupart des études menées sur les effets de l'adoption et de l'usage des TIC a montré que celles-ci ont des effets controversés sur les emplois. Elles y engendrent deux effets significativement opposés : des effets positifs et des effets négatifs (Peña-Casas et al., 2018; Asongu, 2015 ; Cariolle, 2018 ; Acemoglu and Restrepo, 2019a). En effet, l'adoption des TIC induit une polarisation du marché de l'emploi, en augmentant la demande de travailleurs qualifiés aux dépends des travailleurs moins qualifiés. Cette hypothèse a été vérifiée dans plusieurs cas empiriques. Autor et al., 2006; Michaels et al., 2014; Harrigan et al., 2016; Crespi et al., 2019; Cirera and Sabetti, 2019 l'ont testée à partir des données du Japon, des États-Unis, et des pays européens. Il ressort de leur étude que les entreprises à forte croissance de capital TIC sont passées d'une demande de travailleurs moyennement qualifiés à une demande de travailleurs très qualifiés. Tels sont aussi les résultats de Akerman et al., 2015; Valenduc and Vendramin, 2019 qui ont analysé l'effet du haut-débit sur la productivité et l'emploi dans un large éventail de pays développés et de pays en développement. Pour eux, l'internet haut-débit améliore la productivité et l'emploi des travailleurs qualifiés et détériore celle des employés non qualifiés. Il est donc complémentaire au travail qualifié et participe à l'accomplissement de leurs tâches. Alors qu'à l'inverse, il est un substitut au travail non qualifié, en remplaçant les travailleurs non qualifiés dans certaines tâches. Les nouvelles technologies peuvent être donc destructrices d'emplois si elles visent à substituer du capital au travail et à accroître la productivité de celui-ci (Greenan, 1996).

Malgré le faible niveau de capital humain des pays africains, les cas empiriques réalisés sur le lien entre TIC et emplois donnent des résultats conforment à la littérature. En effet, les travaux de Wamboye et al., 2016; Cariolle, 2018; Hjort and Poulsen, 2016; Hjort and Poulsen, 2019 confirment l'hypothèse de polarisation du marché de l'emploi et celle d'accroissement de la productivité des employés. Spécifiquement, sur un échantillon des 43 pays de l'Afrique Sub-Saharienne (ASS), Wamboye et al., 2016 montrent que le développement des téléphones fixe et mobile stimule la croissance de la productivité dans un processus à rendements croissants, confirmant l'existence d'un effet de réseau. De même, Hjort et Poulsen dans leurs travaux de 2016, 2017 et 2019, ont étudié l'impact de l'amélioration d'Internet haut-débit sur les emplois en s'intéressent au déploiement de câbles sous-marins de télécommunication sur un échantillon

de près de 600.000 entreprises dans 12 pays de l'ASS. Ils trouvent comme principal résultat que la probabilité d'emploi d'un individu suivant l'arrivée du haut-débit augmente entre 6,9 % et 13,2 % selon le pays africain étudié.

La synthèse de la littérature sur l'effet création et/ou destruction induit par l'adoption des TIC peut-être tirée du modèle d'Acemoglu et Restrepo. Ceux-ci indiquent que l'adoption d'une nouvelle technologie induit une innovation bicéphale : l'automatisation de certaines tâches existantes et la création de nouvelles tâches. L'automatisation d'une partie des tâches existantes aurait pour conséquences de diminuer la part, la productivité et les salaires du travail non qualifié, alors que la création de nouvelles tâches augmenterait la part, la productivité et les salaires du travail qualifié. De facto, si à court terme les nouvelles technologies augmentent le chômage et accroissent les inégalités économiques, l'adaptation des qualifications de la main-d'œuvre aux besoins de cette nouvelle technologie laisse présager un impact positif sur l'emploi à long terme (Acemoglu and Restrepo, 2016 ; Acemoglu and Restrepo, 2019a ; Acemoglu and Restrepo, 2019b). Ces conclusions rejoignent le schéma caricatural de Hjort et Poulsen sur le cas spécifique des pays de l'ASS.

Graphique 3 : Effets des TIC sur les emplois



Source : Hjort et Poulsen, 2016

2- METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

La méthodologie utilisée ici est à la fois théorique et empirique. Dans un premier temps, nous présentons le modèle théorique qui analyse la relation entre numérisation, emplois et salaires. Ensuite, nous présentons un cadre empirique de la relation entre TIC et qualifications professionnelles.

3.1 - TIC, emplois et salaires : le cadre théorique

Le modèle théorique permettant d'analyser les effets des nouvelles technologies en général et ceux de la robotisation et de l'Intelligence Artificielle en particulier sur les emplois, les salaires et même la productivité globale des entreprises a été proposé et mis en évidence par Acemoglu et Restrepo (2016). Leur objectif était de proposer un cadre unifié dans lequel certaines des tâches précédemment exécutées par le travail soient automatisées pendant que dans le même temps, de nouvelles versions de tâches plus complexes soient créées. Nous présentons ici une version simplifiée de leur modèle suivi des interprétations économiques.

Nous partons d'une fonction de production globale de biens et services obtenue en combinant y(x) tâches avec x ϵ [N-1, N].

$$\ln Y = \int_{N-1}^{N} \ln y(x)dx \tag{1}$$

Chaque tâche peut être produite par le travail humain ℓ (x) ou par des machines m (x) selon si elle a été automatisée ou non. En particulier, les tâches x ∈ [0, I] sont technologiquement automatisées, ils peuvent donc être produits par la main-d'œuvre ou des machines. Les autres ne sont pas technologiquement automatisées, ils doivent donc être produits avec du travail humain:

$$y(x) = \begin{cases} \gamma L(x)l(x) + \gamma M(x)m(x) \text{ si } x \in [0, I] \\ \gamma L(x)l(x) \text{ si } x \in (I, N] \end{cases} \tag{2}$$

$\gamma L(x)$ et $\gamma M(x)$ représentent respectivement la productivité du travail dans la tâche χ et celle des machines dans les tâches automatisées. Le seuil I désigne la frontière de possibilité d'automatisation.

Nous supposons que $\frac{\gamma L(x)}{\gamma M(x)}$ augmente en χ et que le travail a un avantage comparatif dans les tâches à indice plus élevé (Zeira, 1998)**.**

Nous simplifions également la discussion en supposant que l'offre de main-d'œuvre (L) et l'offre de machines (K) sont fixes et inélastiques. Cela implique que les changements dans la demande de travail ont un impact sur la part du travail dans le revenu national et sur les salaires, mais pas sur le niveau d'emploi. Nous décrivons ci-dessous comment ce cadre peut être facilement généralisé pour tenir compte des changements dans l'emploi et le chômage.

Ainsi, un équilibre oblige les entreprises à choisir la façon de minimiser les coûts de production de chaque tâche, et les marchés du travail et des capitaux à dégager. Pour simplifier la discussion, nous imposons l'hypothèse suivante

$$\frac{\gamma L(N)}{\gamma M(N-1)} \succ \frac{W}{R} \succ \frac{\gamma L(I)}{\gamma M(I)} \tag{A1}$$

W et R représentent respectivement le taux de salaire d'équilibre et le coût d'équilibre de la machine. La seconde inégalité implique que toutes les tâches de [N - 1, I] seront produites par des machines. Par contre, La première inégalité indique que l'introduction de nouvelles tâches (une augmentation de N) augmentera la production globale. De ce fait, la production agrégée à l'équilibre prend la forme suivante :

$$Y = B\left(\frac{K}{I-N+1}\right)^{I-N+1}\left(\frac{L}{N-I}\right)^{N-I} \tag{3}$$

$$\text{Avec } B = \exp\left(\int_{N-1}^{I} \ln \gamma M(x)dx + \int_{I}^{N} \ln \gamma L(x)dx\right) \tag{4}$$

Cette fonction de production agrégée de type Cobb-Douglas est elle-même dérivée de l'allocation des deux facteurs de production aux tâches. La particularité ici est que les exposants du capital et du travail dépendent de l'étendue de l'automatisation (I) et de la création de nouvelles tâches (N).

De cette équation de la production globale, nous pouvons déduire celle de la demande de main d'œuvre:

$$W = (N-I)\frac{Y}{L} \tag{5}$$

Cette équation peut être inversée pour obtenir une courbe de demande de travail en pente descendante en fonction du salaire. Elle implique donc que la part du travail dans le revenu national est donnée par :

$$s_L = \frac{WL}{L} = N - I \tag{6}$$

- **Les implications économiques de l'automatisation : l'effet déplacement**

- **L'effet sur les emplois et les salaires**

Les premiers résultats de cette analyse théorique montrent que l'automatisation (surtout quand elle est extensive) crée un effet déplacement, réduisant la demande de travail mais qu'elle est aussi contrecarrée par un effet de productivité poussant vers une plus grande demande de travail. Plus précisément, à partir de l'équation (5), nous obtenons directement :

$$\frac{d\ln W}{dI} = \underbrace{\frac{d\ln(N-I)}{dI}}_{\substack{Effet_de_déplace-\\ment\prec 0}} + \underbrace{\frac{d\ln(Y/L)}{dI}}_{\substack{Effet_de_produc-\\tivité\succ 0}} \tag{7}$$

N'eut été l'effet sur la productivité, l'automatisation réduirait la demande de main-d'œuvre, car elle remplace directement la main-d'œuvre dans les tâches qui étaient auparavant exécutées par les travailleurs. De ce fait, si l'effet sur la productivité est limité, l'automatisation réduira la demande de travail et les salaires.

Pour approfondir ce point et mieux comprendre les implications de la productivité des technologies d'automatisation, exprimons également l'effet de la productivité en termes de productivité physique du travail et des machines et des prix des facteurs comme suit :

$$\frac{d\ln(Y/L)}{dI} = \ln\left(\frac{W}{\gamma L(I)}\right) - \ln\left(\frac{R}{\gamma M(I)}\right) \succ 0$$

En utilisant cette expression, l'impact global sur la demande de main-d'œuvre peut être écrit :

$$\frac{d\ln W}{dI} = -\underbrace{\frac{1}{N-I}}_{\substack{Effet_de_déplace-\\ment\prec 0}} + \underbrace{\ln\left(\frac{W}{\gamma L(I)}\right) - \ln\left(\frac{R}{\gamma M(I)}\right)}_{Effet_de_productivité\succ 0} \tag{8}$$

Cette expression clarifie que l'effet de déplacement de l'automatisation dominera l'effet de productivité et réduira ainsi la demande de travail (et les salaires) lorsque $\frac{\gamma M(I)}{R} \approx \frac{\gamma L(I)}{W}$, ce qui est exactement le cas lorsque les nouvelles technologies sont à peine mieux que le travail. En revanche, lorsque $\frac{\gamma M(I)}{R}$ □ $\frac{\gamma L(I)}{W}$, l'automatisation impacte suffisamment la productivité et par ricochet, la demande de travail et de salaires.

- **L'effet sur la part du travail dans le revenu**

De l'équation (6), on peut voir l'implication de l'automatisation sur la part du travail dans le revenu national de la façon suivante :

$$\frac{ds_L}{dI} = -1 \prec 0 \tag{9}$$

Cela voudra dire que, quelle que soit l'ampleur de l'effet de productivité, l'automatisation réduit toujours la part du travail dans le revenu national. Cet impact négatif sur la part du travail est une conséquence directe du fait que l'automatisation augmente toujours la productivité plus que le salaire ($\frac{d\ln(Y/L)}{dI} \succ \frac{d\ln W}{dI}$).

- **Nouvelles tâches et avantages comparatifs du travail**

Contrairement à l'accumulation de capital et à l'approfondissement de l'automatisation, qui augmentent la demande de travail mais n'affectent pas la part du travail, l'équation (6) implique que les nouvelles tâches augmentent la part du travail, c'est-à-dire : $\frac{ds_L}{dN} = 1$

En conclusion, on peut noter que la numérisation a un effet positif sur les emplois et les salaires grâce à l'avènement de nouvelles tâches qui demandent de nouvelles mains-d'œuvre ce qui entraîne une hausse des salaires et par ricochet une hausse de la part du travail dans le revenu national.

3.2- TIC et qualifications professionnelles : l'analyse économétrique

Nous partons d'un modèle linéaire simple qui met en relation les nouvelles technologies et le niveau de qualification des employés. La forme simplifiée dudit modèle se présente comme suit :

$$\mathbf{NQP_{it} = \alpha_i + \beta TIC_{it} + \delta Z_{it} + \varepsilon_{it}} \quad \textbf{(1)}$$

La variable dépendante (NQP) désigne le Niveau de Qualification Professionnelle des personnes occupées. Ce niveau, nous le désagrégeons en quatre sous-niveaux comme suit :

NQP_FAIBLE : Les employés ayant au plus le CEP (Certificat d'Etude du Primaire) ou un Certificat de Qualification aux Métiers Professionnels (CQMP). Cette catégorie occupe 67,34% du total des personnes occupées dans l'UEMOA ;
NQP_MOYEN : Ce sont les travailleurs disposant d'un diplôme secondaire (BEPC ; CAP ; BAC). Ils occupent 19,63% des emplois totaux de l'union ;
NQP_ELEVE : ce sont les personnes occupées ayant un diplôme du premier cycle universitaire (BTS ; DUT ; LICENCE). Ils sont en moyenne 7,36% du total des personnes occupées dans les différents pays de l'UEMOA
NQP_TRES ELEVE : Les personnes occupées ayant un diplôme du second et du troisième cycle universitaire suivi d'une capacité d'adaptation et de possibilité d'exercer dans les R&D. Ils sont très peu nombreux dans les administrations publiques et privées. On peut estimer leur effectif à 3,47% des emplois totaux.

Plusieurs variables peuvent influencer la qualification professionnelle des employés. Nous nous intéressons notamment au :
TIC : Ensemble des prédispositions numériques (Ordinateurs, Téléphones, accès à l'Internet, Investissements en TIC) qui peuvent avoir d'incidence sur la qualification des employés. Elle est construite en variable composite suivant la méthode d'Analyse en Composantes Principales (ACP) dont la formule se présente comme suit :

$TICit = \sum_{i=1}^{k} \zeta iXi$ Avec ζi le coefficient de pondération lié à chacune des variables Xi

IDKH : Indice du Capital Humain qui indique le niveau de capital humain du pays. Nous l'utilisons dans un premier temps comme variable dépendante afin de capter l'effet des TIC sur le capital humain des pays de l'UEMOA ;
SubEmpl : Subventions aux employés qui peut leur permettre d'améliorer leur niveau de qualification professionnelle ;
Selfempl : l'auto-emploi qui peut avoir des effets pervers sur la qualification professionnelle si son taux est très élevé ;

TVE : le taux de vulnérabilité des emplois dont la connaissance doit pousser les employés à se perfectionner ;
TI : taux d'industrialisation du pays qui peut influencer les choix de filières et la nature des formations de recyclage ;
SalMoy : Le salaire moyen peut être un facteur favorisant l'amélioration du niveau de qualification professionnelle du travailleur.

- **Source des données ; statistique descriptive et techniques d'estimation**

Les données utilisées dans le cadre de cette recherche couvrent la période de 2000 à 2017 et proviennent principalement de :

- Penn World Table (PWT), version 9.1 où nous avons extrait le nombre total de personnes occupées et l'indice de capital humain ;
- World Development Indicateur (WDI) pour le Taux de vulnérabilité des emplois ; le taux d'industrialisation des pays et les subventions aux employés.
- International Labor Organization Statistic (Ilostat) pour les Niveaux de Qualifications Professionnelles ; les salaires moyens ; le taux d'auto-emploi
- International Telecommunication Union (ITU) pour les données sur le numérique.

La statistique descriptive de ces différentes variables est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 1 : Statistique descriptive des variables en étude

Variables	Obs.	Moyenne	Ecart-type	V-min	V-max
Niveau de Qualification Faible	144	2882572	1687746	405680	7394379
Niveau de Qualification Moyen	144	956401.2	459032	331920	2154098
Niveau de Qualification Elevé	144	1915322	1801090	13830	7160601
Niveau de Qualification T. Elevé	144	1259371	858023	175180	3252984
Indice du capital Humain	126	1,405059	0,228134	1,069451	1,840833
Variable composite des TIC	144	1,83e+09	2,40e+09	0	1,09e+10
Subvention aux employés	83	3,31e+11	2,79e+11	5,45e+10	1,28e+12
Taux d'auto-emploi	144	79,62061	14,24352	46,734	92,085
Taux de Vulnérabilité des emplois	144	78,32192	14,80155	44,121	90,801
Taux d'industrialisation	144	19,6889	3,970762	11,2643	29,72464
Salaire moyen	144	30152,06	8600,955	13757	60000
Abonnement à la téléphonie fixe	143	1,00991	0,675117	0	2,82306
Abonnement à la téléphonie mobile	143	39,77349	37,02781	0	138,5708
Abonnement à l'Internet	139	4,431935	7,118225	0,036261	43,83992

Source : Auteurs à partir de Stata15.1

Ces statistiques indiquent une forte volatilité entre les valeurs des variables NQP ; Salaire Moyen ; TIC et subvention aux employés. Cette volatilité est due à une évolution très rapide des valeurs desdites variables dans le temps. Elle indique également une hétérogénéité des pays de l'UEMOA quant à l'évolution de ces variables à fort écarts-types.

En ce qui concerne spécifiquement la variable dépendante (Niveau de Qualification Professionnel), on constate que les employés ayant un niveau de qualification faible dominent l'ensemble des emplois dans chacun des pays de l'union (2.882.572 en moyenne). Ils sont suivis de ceux ayant un niveau de qualification élevé (1.915.322 en moyenne).

Nos modèles ont été estimés par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) avec variables indicatrices. Ainsi, l'option areg et robuste sont utilisées afin de corriger les t de Student de leur hétérogénéité par la méthode de White (Goaied and Sassi, 2012). Les méthodes avec variables instrumentales ne sont pas admises puisqu'aucun biais d'endogénéité n'a été détecté.

4. RESULTATS ; ANALYSES ET DISCUSSIONS

Le tableau suivant compile le résultat des estimations. Les deux premières colonnes montrent le lien économétrique entre TIC et Indice de Capital Humain (IDKH) et les colonnes suivantes présentent la régression des TIC sur chaque niveau de qualification professionnelle.

Tableau 3 : Résultats des estimations

	IDKH		NQP Faible		NQP Moyen		NQP Elevé		NQP Très élevé	
	1.1	**1.2**	**2.1**	**2.2**	**3.1**	**3.2**	**4.1**	**4.2**	**5.1**	**5.2**
TICit	0,00 (0,51)		-0,01*** (-3,47)		-0,02** (-2,30)		0,02*** (3,25)		0,03*** (4,49)	
IDKHit			1,26*** (2,74)	0,02 (0,05)	1,26*** (2,74)	0,02 (0,05)	1,26*** (2,74)	0,02 (0,05)	1,26*** (2,74)	0,02 (0,05)
SubEmplit	0,10*** (16,50)	0,04*** (4,18)	0,24*** (3,88)	0,18*** (2,84)	0,24*** (3,88)	0,18*** (2,84)	0,24*** (3,88)	0,18*** (2,84)	0,24*** (3,88)	0,18*** (2,84)
SelfEmplit	-2,57 (-1,41)	-3,81*** (-3,15)	6,04 (1,19)	-4,59 (-0,61)	6,04 (1,19)	-4,59 (-0,61)	6,04 (1,19)	-4,59 (-0,61)	6,04 (1,19)	-4,59 (-0,61)
TVEit	1,37 (0,83)	2,79** (2,57)	-3,34 (-0,73)	6,33 (0,94)	-3,34 (-0,73)	6,33 (0,94)	-3,34 (-0,73)	6,33 (0,94)	-3,34 (-0,73)	6,33 (0,94)
TIit	-0,07*** (-3,24)	-0,03 (-1,43)	-0,09 (-1,33)	-0,18** (-2,00)	-0,09 (-1,33)	-0,18** (-2,00)	-0,09 (-1,33)	-0,18** (-2,00)	-0,09 (-1,33)	-0,18** (-2,00)
SalMoyit	-0,06*** (-3,76)	-0,05*** (-4,54)	0,01 (0,12)	-0,05 (-0,99)	0,01 (0,12)	-0,05 (-0,99)	0,01 (0,12)	-0,05 (-0,99)	0,01 (0,12)	-0,05 (-0,99)
AboTéléfixit		0,01 (1,47)		0,02 (1,17)		0,02 (1,17)		0,02 (1,17)		0,02 (1,17)
AboTélémobit		0,01*** (5,82)		0,01*** (2,80)		0,01*** (2,80)		0,01*** (2,80)		0,01*** (2,80)
AboInterit		0,00* (1,92)		0,01*** (2,61)		0,01** (2,61)		0,01** (2,61)		0,01** (2,61)
Constance	4,70*** (4,47)	5,42*** (6,68)	-4,73 (-1,22)	3,37 (0,59)	-5,81 (-1,50)	2,28 (0,40)	-5,03 (-1,30)	3,07 (0,54)	-5,45 (-1,40)	2,65 (0,46)

Note **:** les nombres entre parenthèses sont les *t* de Student. *** ; ** et * indiquent respectivement la significativité au seuil de 1 ; 5 et 10%.

Source : construit par les auteurs à partir des données de l'estimation sous Stata15.1

Les résultats du premier modèle montrent que le niveau actuel de capital humain des pays de l'UEMOA n'est pas suffisant pour profiter des bienfaits des TIC en général. Mais de façon spécifique, les abonnements à la téléphonie mobile et à l'Internet donnent un léger coup de pousse à l'amélioration du capital humain. En effet, lorsque ceux-ci augmentent de 1%, le capital humain s'améliore de 0,01%.

A partir des résultats des modèles 2 et 3, l'on note que les TIC ont un effet négatif sur les emplois faiblement et moyennement qualifiés. En effet, une adoption supplémentaire de 1% des TIC, détruit respectivement 0,01% et 0,02% desdits emplois. Ce résultat conforte le premier aspect de l'hypothèse de polarisation qui stipule que l'adoption des TIC détruit à court terme les emplois non qualifiés (Acemoglu and Restrepo, 2016 ; Méda, 2017). Mais dans le même

temps, les abonnements à la téléphonie mobile et à l'Internet améliorent légèrement le niveau de qualification de ces emplois (Peña-Casas et al., 2018 ; Hjort and Poulsen, 2019)

Par contre les modèles 4 et 5 indiquent que les emplois à forte qualification professionnelle résistent à l'avènement des TIC. Ils sont même recherchés et promus. Ainsi, quand l'adoption des TIC croît de 1%, la demande en emploi qualifié évolue respectivement de 0,02% (qualification élevée) et de 0,03% (qualification très élevée). Ceci corrobore le deuxième aspect de l'hypothèse de polarisation. En effet, l'avènement de nouvelles technologies induit une demande de main-d'œuvre de plus en plus qualifiée (Acemoglu and Restrepo, 2019a)

Le solde net en matière d'emploi résultant de l'adoption des TIC peut se calculer de la façon suivante :

$$SN = \gamma \sum emplcréés - \varphi \sum empldétruits$$

$$SN = [(\gamma_1 * NQPElevé + \gamma_2 * NQPTElevé) - (\varphi_1 * NQPFaible + \varphi_2 * NQPMoyen)]$$

SN = [(0,02%*1915322 + 0,03%*1259371) – (0,01%*2882572 + 0,02%*956401,2)]
= + 28.134

En conséquence, les TIC ont un effet globalement positif sur les emplois.

Par ailleurs, dans chacun des modèles estimés on note que la subvention aux employés contribue considérablement à l'amélioration de leur niveau de qualification. Lorsque celle-ci augmente de 1%, les travailleurs s'investissent à 0,2% en moyenne dans l'amélioration de leur performance. A contrario, le niveau actuel et surtout l'organisation de l'auto-emploi dans les pays de l'UEMOA décroissent grandement l'élan d'amélioration du capital humain. En effet, lorsque le désire de s'auto-employer augmente de 1%, la décision d'améliorer son niveau de qualification professionnelle diminue de 5% en moyenne. Car, l'auto-emploi n'exige souvent pas un grand bagage intellectuel. Il en est de même pour le taux de salaire dans lesdits pays. Celui-ci réduit non significativement le désire d'améliorer le capital humain.

Enfin, les résultats montrent également que le taux de vulnérabilité des emplois influence négativement le niveau de qualification professionnelle. Etant très élevé dans l'union, le degré de vulnérabilité des emplois devrait contraindre les employés à améliorer leur niveau de qualification professionnel. Mais au contraire, celui-ci réduit non significativement le niveau de qualification professionnelle.

5- CONCLUSION

L'adoption de nouvelles technologies est source de croissance mais également de grand débat scientifique : on craint que la machine ne remplace l'homme. Cette crainte est plus profonde dans les pays en développement qui adoptent et diffusent les nouvelles technologies sans disposer d'un capital humain adéquat. Alors qu'il est largement défendu dans la littérature que l'adoption de nouvelles technologies est tributaire à un haut niveau de capital humain.

Dans le présent article, nous avons analysé l'effet des TIC sur les emplois et les qualifications professionnelles dans le cas spécifique des pays de l'UEMOA. Pour y parvenir, nous avons premièrement montré le lien théorique entre TIC, emploi et salaire puis régresser les TIC sur l'indice de capital humain des pays de l'UEMOA et sur chaque niveau de qualification professionnelle afin de détecter les emplois vulnérables à l'avènement des TIC. Nous avons enfin calculé le solde net des emplois générés par les TIC.

Nos régressions montrent que le niveau de capital humain des pays de l'UEMOA n'est pas encore suffisant pour une adoption inclusive et profitable des TIC. Nous trouvons également comme résultats que les TIC impactent négativement les emplois faiblement et moyennement qualifiés. En effet, 0,01% de ces emplois sont détruits par l'arrivée des TIC. A contrario, nos résultats indiquent que l'adoption des TIC est favorable à l'éclosion d'emplois qualifiés. Ainsi, quand les TIC croissent de 1%, la demande en emploi qualifié évolue respectivement de 0,01% pour les emplois à qualification élevée et de 0,03% pour les emplois à qualification très élevée : un résultat très conforme à l'hypothèse de polarisation des emplois et au mécanisme « création/destruction ». Mais le solde net de ce mécanisme est positif (SN = + 18544,618) et indique que les TIC ont un effet globalement positif sur les emplois.

Eu égard à ces résultats très intuitifs, nous suggérons aux dirigeants des pays de l'UEMOA d'orienter les offres de formation vers les exigences des TIC afin de profiter pleinement de ses avantages.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Acemoglu, D., Restrepo, P., 2019a. Robots and jobs: Evidence from US labor markets. Journal of Political Economy https://doi.org/10.1086/705716.

Acemoglu, D., Restrepo, P., 2019b. Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor. Journal of Economic Perspectives—Volume 33, Number 2—Spring 2019—Pages 3–30.

Acemoglu, D., Restrepo, P., 2016. The race between machines and humans: Implications for growth, factor shares and jobs. Work. Pap. 22252 Httpwwwnberorgpapersw22252.

Akerman, A., Gaarder, I., Mogstad, M., 2015. The skill complementarity of broadband internet. Q. J. Econ. 130, 1781–1824.

Akue-Kpakpo, A., 2013. Etude sur la connectivité internationale d'Internet en Afrique subsaharienne. Int. Telecommun. Union.

Altinok, N., 2007. Capital humain et croissance: l'apport des enquêtes internationales sur les acquis des élèves. Économie Publique Public Econ.

Asongu, S., 2015. The impact of mobile phone penetration on African inequality. Int. J. Soc. Econ. 42, 706–716.

Autor, D.H., Katz, L.F., Kearney, M.S., 2006. The polarization of the US labor market. Am. Econ. Rev. 96, 189–194.

Baldwin, J.R., Sabourin, D., Smith, D., 2003. Effet de l'utilisation des technologies de pointe sur le rendement des entreprises du secteur canadien de la transformation des aliments. Statistique Canada.

Bessen, J.E., 2017. Automation and jobs: When technology boosts employment. Boston Univ Sch. Law Law Econ. Res. Pap.

Bobillier-Chaumon, M.-E., Dubois, M., 2009. L'adoption des technologies en situation professionnelle: quelles articulations possibles entre acceptabilité et acceptation? Trav. Hum. 72, 355–382.

Brown, R., 1992. Managing the "S" curves of innovation. J. Bus. Ind. Mark.

Brynjolfsson, E., 1996. The contribution of information technology to consumer welfare. Inf. Syst. Res. 7, 281–300.

Cariolle, J., 2018. Boom de l'économie numérique en Afrique subsaharienne: quelles perspectives pour l'emploi? PpB177hal-01938390.

Cariolle, J., Le Goff, M., Santoni, O., 2019. Digital vulnerability and performance of firms in developing countries. Work. Pap. 709 Banq. Fr.

Cette, G., Mairesse, J., Kocoglu, Y., 2004. L'effet de la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur la productivité par employé en France. Bull. Banq. Fr. 121, 33–46.

Cirera, X., Sabetti, L., 2019. The effects of innovation on employment in developing countries: evidence from enterprise surveys. Ind. Corp. Change 28, 161–176.

Crespi, G., Tacsir, E., Pereira, M., 2019. Effects of innovation on employment in Latin America. Ind. Corp. Change 28, 139–159.

De la Fuente, A., Ciccone, A., 2002. Le capital humain dans une économie mondiale fondée sur la connaissance. Rapp. FINAL DG Empl. Aff. Soc. Barcelone.

Doms, M., Dunne, T., Troske, K., 1997. Workers, Wages, and Technology. Q. J. Econ. 112, 253–90. https://doi.org/10.1162/003355397555181

Dosi, G., 1993. Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. Res. Policy 22, 102–103.

Dunne, T., Troske, K.R., 2004. Technology adoption and workforce skill in US manufacturing plants. IZA Discuss. Pap. No 1427 Inst. Study Labor IZA Bonn.

Earl, M.J., 1989. Management strategies for information technology. Prentice-Hall, Inc.

Fourastié, J., 1949. Le grand espoir du XXème siècle. Paris PUF.

Freeman, C., Soete, L., 2009. Developing science, technology and innovation indicators: What we can learn from the past. Res. Policy 38, 583–589.

Freeman, C., Soete, L., 1997. Development and the diffusion of technology. Econ. Ind. Innov. 351–365.

Frey, C.B., Osborne, M.A., 2017. The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? Technol. Forecast. Soc. Change 114, 254–280.

Goaied, M., Sassi, S., 2012. Econométrie des données de panel sous stata ; Manuel1 Mai 2012. Electron. Copy Available Httpsssrncomabstract2891006.

Goujon, M., Cariolle, J., 2019. Infrastructure et économie numérique en Afrique subsaharienne et dans l'UEMOA: état des lieux, acteurs, et nouvelles vulnérabilités. Hal-02069096.

Greenan, N., 1996. Progrès technique et changements organisationnels: leur impact sur l'emploi et les qualifications. Économie Stat. 298, 35–44.

Heckel, T., 2006. Effets de l'informatisation sur la productivité et la demande de capital humain (PhD Thesis).

Hjort, J., Poulsen, J., 2019. The arrival of fast internet and employment in Africa. Am. Econ. Rev. 109, 1032–79.

Hjort, J., Poulsen, J., 2016. The arrival of fast internet and skilled job creation in Africa. Columbia Bus. Sch.

Hou, J., Huang, C., Licht, G., Mairesse, J., Mohnen, P., Mulkay, B., Peters, B., Wu, Y., Zhao, Y., Zhen, F., 2019. Does innovation stimulate employment? Evidence from China, France, Germany, and the Netherlands. Ind. Corp. Change 28, 109–121.

Jorgenson, D.W., 2001. Information technology and the US economy. Am. Econ. Rev. 91, 1–32.

Kigotho, W., 2014. Higher education challenges post-2015–UNESCO.

Kossaï, M., de Souza, M.L.L., Roussel, J., 2010. Adoption des technologies de l'information et capital humain: le cas des PME tunisiennes. Manag. Avenir 137–159.

Kumar, R.R., Stauvermann, P.J., Samitas, A., 2016. The effects of ICT∗ on output per worker: A study of the Chinese economy. Telecommun. Policy 40, 102–115.

Lal, K., 1998. Adoption of Information Technology and Its Consequences: A Case Study of Indian TV Manufacturing Firms. Sci. Technol. Dev.-Lond.- 16, 81–100.

Mairesse, J., Cette, G., Kocoglu, Y., 2000. Les technologies de l'information et de la communication en France: diffusion et contribution à la croissance. Econ. Stat. 339, 117–146.

Méda, D., 2017. L'avenir du travail et de l'emploi à l'heure du numérique, in: Café de La Statistique, Feb 2017, Paris, France. Hal-01629446.

Mercier, E., 2007. Stratégies de développement du capital humain dans un contexte d'innovation technologique une comparaison Québec, Ontario et Canada.

Michaels, G., Natraj, A., Van Reenen, J., 2014. Has ICT polarized skill demand? Evidence from eleven countries over twenty-five years. Rev. Econ. Stat. 96, 60–77.

Nelson, R.R., Phelps, E.S., 1966. Investment in humans, technological diffusion, and economic growth. Am. Econ. Rev. 56, 69–75.

Peña-Casas, R., Ghailani, D., Coster, S., 2018. Chapitre 6 Transition digitale dans l'Union européenne: quels impacts sur la qualité de l'emploi? Bilan Soc. L'Union Eur. 125.

Quah, D., 2001. ICT clusters in development: Theory and evidence. EIB Pap. 6, 85–100.

Rada, J., 1982. La micro-électronique et son impact socio-économique: éléments de diagnostic. Bureau international du travail.

Reshef, A., Toubal, F., 2017. VI/Mondialisation et technologie: créatrices ou destructrices d'emploi? Éditions Découv. Collect. Repères Paris 2017.

Schumpeter, J., 1913. Eine" dynamische" Theorie des Kapitalzinses: eine Entgegnung. Manzsche.

Utterback, J.M., Suárez, F.F., 1993. Innovation, competition, and industry structure. Res. Policy 22, 1–21.

Valenduc, G., Vendramin, P., 2019. L'évaluation des impacts de la digitalisation sur el travail et l'emploi, changements et continuités. Work. Pap.

Wamboye, E., Adekola, A., Sergi, B., 2016. ICTs and labour productivity growth in sub-Saharan Africa. Int. Labour Rev. 155, 231–252.

Woltjer, G., van Galen, M., Logatcheva, K., 2019. Industrial Innovation, Labour Productivity, Sales and Employment. Int. J. Econ. Bus. 1–25.

Youssef, A.B., M'Henni, H., 2004. Les effets des technologies de l'information et de communication sur la croissance économique; le cas de la Tunisie, Revue Région et Développement n°19-2004.

Zeira, J., 1998. Workers, machines, and economic growth. Q. J. Econ. 113, 1091–1117.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA FORMATION EN ALTERNANCE COMME RÉPONSE À L'EMPLOYABILITÉ : LA MESURE DES SOFT SKILLS CHEZ LES TECHNICIENS DE L'OFPPT

Hind MOUSTADRAF
Professeure, ESLSCA Business School, Rabat
Hindmoustadraf@yahoo.fr

RESUME : La formation en alternance est largement considérée comme un outil essentiel pour doter les jeunes diplômés des compétences requises en matière d'employabilité. Ce modèle de formation professionnelle qui mixe enseignement théorique à l'école et pratique en entreprise permet à l'étudiant de se former concrètement sur le terrain avec des professionnels et découvrir la réalité du métier. Néanmoins, L'évaluation des programmes de formation en alternance demeure principalement axée sur les résultats, et peu d'attention est accordée au processus d'acquisition des compétences essentielles par les étudiants pendant leur placement. Cet article examine les pratiques adoptées dans la salle de classe traditionnelle et les activités de placement qui permettent d'acquérir les « soft-skills » et identifie les facteurs qui nuisent à l'exécution des compétences, et ce, à partir des données d'une étude qualitative menée auprès de 160 jeunes techniciens de l'OFPPT.

Mots clés : Formation en alternance, Soft-skills, employabilité, évaluation

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1) INTRODUCTION

En dépit de toutes les initiatives entreprises par l'état, notamment le caractère obligatoire de la formation dans le code du travail marocain. Le développement des hommes reste le souci second des politiques de management des ressources humaines. L'entreprise recherche des salariés « prêts à l'emploi », plutôt que d'investir dans la formation en concédant quelquefois une rapide mise à niveau dans le poste de travail.

Ces actions de formation sont pourtant bénéfiques à la fois pour les deux parties. D'un côté, ils permettent à l'entreprise de s'adapter aux changements afin d'assurer sa pérennité et de l'autre côté, ils favorisent l'acquisition de nouvelles compétences (savoir, savoir-faire, savoir être), permettant ainsi d'accroitre l'employabilité des salariés.

D'après J.M Peretti[1] « la formation est un ensemble d'actions, de moyens, de méthodes et de supports planifiés à l'aide desquels les salariés sont incités à améliorer leurs connaissances, leurs comportements, leurs attitudes, leurs compétences nécessaires à la fois pour atteindre les objectifs de l'organisation et ceux qui leur sont personnels pour s'adapter à leur environnement et pour accomplir leurs tâches actuelles et futures ». L'auteur met ainsi l'accent sur le fait que « la formation apparait comme une condition à l'employabilité, pour le salarié, et la compétitivité, pour l'entreprise »

Qu'en est-il du rôle de l'entreprise dans la formation des générations futures ? Comment l'entreprise peut-elle contribuer à l'insertion des jeunes dans le marché du travail ?

Force est de constater la faible place accordée aux problématiques éducatives dans les indicateurs de la « responsabilité sociale des entreprises ». En effet, rares sont les travaux qui traitent de la responsabilité éducative des entreprises dans la formation des jeunes diplômés ou leur insertion professionnelle.

Pourtant, ces jeunes sont porteurs de ressources et de richesses pour l'entreprise. L'innovation et la créativité, dont dépend le développement de ces organisations, sont l'œuvre de l'action humaine, notamment de ses salariés.

Selon les résultats de l'étude menée par le Haut-commissariat au plan sur : "*L'adéquation entre formation et emploi au Maroc*", Le taux de chômage des diplômés de l'enseignement général est de 19,7%. D'après cet organisme « Les difficultés d'insertion sur le marché de l'emploi peuvent se manifester par une exposition de la population active à une situation d'inadéquation entre les qualifications et les exigences de l'emploi »

Ces chiffres démontrent l'incroyable autant qu'inquiétant « gouffre » qui sépare le système éducatif du marché du travail. Ainsi, Nous nous intéresserons dans cet article à la contribution de l'entreprise, en tant qu'acteur de l'éducation, à l'employabilité ainsi qu'à l'acquisition de compétences professionnelles par les jeunes diplômés.

2) ETATS DES LIEUX DU SYSTEME EDUCATIF MAROCAIN

Les systèmes d'éducation et de formation affrontent aujourd'hui d'énormes défis du fait qu'ils se trouvent au carrefour de toutes les préoccupations. Ainsi, faire face à tous les enjeux sociaux par la production de compétences capables de relever ces défis semble résumer toute la situation.

On ne devrait plus demander à l'école aujourd'hui d'éduquer l'être humain, de le socialiser et de lui inculquer les valeurs culturelles de sa société, mais on devrait plutôt lui assigner le rôle primordial de préparer l'individu à trouver un emploi.

A l'interface du système éducatif et du monde économique, le travail d'orientation et de formation accompli par les écoles et les universités participe à la construction du rapport entre la formation et l'emploi des jeunes. Or les attributs ne manquent pas pour évoquer « l'ampleur de la non correspondance » entre le niveau de qualifications atteint et les emplois accessibles[2]. La relation formation-emploi est qualifiée d' « introuvable », de « mal assurée », de « quête sans fin », elle est associée au « déclassement », envisagée sous l'angle du « désajustement », etc.

---

[1] J.M. Peretti, *Ressources humaines et gestion des personnes*, p.99

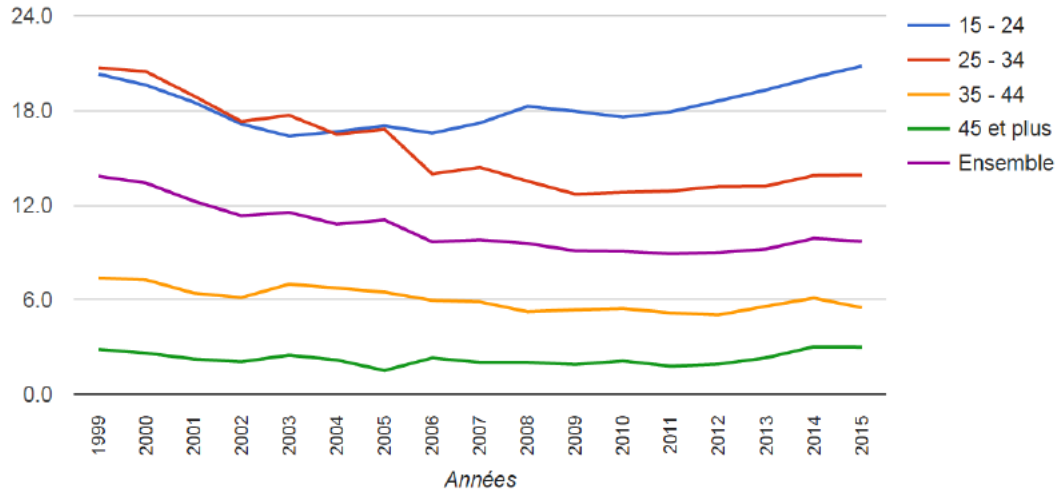
[2] Rose, J., 2005 « Conclusion générale. Les correspondances multiples entre formations et emplois », in J.-F. Giret, A. Lopez, J.Rose (dir.), Des formations pour quels emplois ?, Paris, La Découverte, p.367-377.

Cette non correspondance structurelle se traduit par de nombreux problèmes tels qu'un chômage massif ou encore une inadéquation entre les besoins des entreprises et les qualifications des personnes en recherche d'emploi. En effet, de nombreux jeunes diplômés occupent des postes faiblement qualifié qui étaient auparavant réservés aux publics défavorisés sur le marché du travail.

Selon les résultats de l'étude menée par le Haut-commissariat au plan sur : "*L'adéquation entre formation et emploi au Maroc*", Le taux de chômage des diplômés de l'enseignement général est de 19,7%. D'après cet organisme « Les difficultés d'insertion sur le marché de l'emploi peuvent se manifester par une exposition de la population active à une situation d'inadéquation entre les qualifications et les exigences de l'emploi »

Cette situation concerne principalement les jeunes (15-24ans) qui reste les plus vulnérables, avec un taux de chômage de 20,8% en 2015, notamment les primo-entrants sur le marché du travail et les jeunes diplômés. (Voir graphique ci-dessous)

Graphique 1 : Taux de chômage par tranche d'âge



Source : Haut-commissariat au plan du Maroc, 2016

Pourtant, plusieurs efforts ont été déployés au Maroc pour remédier à ce dysfonctionnement. Nous citons en premier lieu, la réforme qu'a connue le système éducatif marocain en 1999. Ainsi, pour répondre à l'évolution socio-économique du pays et à ses besoins en ressources humaines qualifiées. Une charte nationale de l'éducation et de la formation explicitant cette réforme a été adoptée par une commission représentant toutes les composantes institutionnelles et sociales du pays. Cette charte visait à préparer les jeunes à s'intégrer dans la vie active en leur offrant l'occasion de poursuivre leur apprentissage.

Ensuite, le gouvernement a adopté une « Vision stratégique de la réforme 2015 - 2030 » élaborée par le Conseil supérieur de l'éducation, de la formation professionnelle et de la recherche scientifique en tant qu'organe consultatif constitutionnel.

En parallèle, la Stratégie nationale de la formation professionnelle à l'horizon 2021 (SNFP 2021) a été adoptée en juin 2016, conformément aux objectifs de la vision du Conseil supérieur de l'éducation, de la formation professionnelle et de la recherche scientifique.

En juin 2016, le gouvernement a adopté la Stratégie nationale de la formation professionnelle à l'horizon 2021 qui a pour objectif de pallier les déficits qualitatifs et quantitatifs du

dispositif actuel en proposant « une formation professionnelle de qualité partout, pour tous et tout au long de la vie, au service du développement et de la valorisation du capital humain et une meilleure compétitivité de l'entreprise ». Le graphique ci-dessous présente la vision, les objectifs et les axes de mise en œuvre.

Graphique 2 : Vision et objectifs de la formation professionnelle, 2012



Source : Stratégie nationale de la formation professionnelle, ministère de l'Éducation et de la Formation professionnelle.

Dans cette même perspective, une nouvelle réforme est annoncée pour la rentrée universitaire 2020-2021 et concerne cette fois-ci cycle de licence BAC+3 qui sera remplacée par le Bachelor sur 4 ans. Cette action constitue une réponse aux attentes de la société et du marché du travail et un dispositif de promotion des compétences de l'étudiant. Elle vise à :

- Améliorer le rendement interne des établissements à accès ouvert
- Favoriser l'employabilité des étudiants
  - ✓ Améliorer la maitrise des langues étrangères
  - ✓ Œuvrer au développement personnel et à l'acquisition des compétences en soft-skills
  - ✓ Renforcer la culture générale
- Améliorer la mobilité internationale des étudiants
- Favoriser l'épanouissement et l'autonomie des étudiants en les rendant acteurs de leurs propres apprentissages

3) LA FORMATION EN ALTERNANCE A L'OFPPT DANS LA CONSTRUCTION DES COMPETENCES RELATIVES L'EMPLOYABILITE (SOFT SKILLS)

3.1 IMPLICATION DE L'ENTREPRISE DANS LA REALISATION DE LA FORMATION ALTERNEE POUR UNE MEILLEURE ACQUISITION DES COMPETENCES

Les connaissances acquises par les étudiants au cours de leur parcours de formation universitaire, ne s'intéressent plus uniquement aux savoirs ou savoir-faire développés, mais

c'est aussi s'intéresser à ce qu'ils vont pouvoir en faire plus tard, une fois leurs études terminées, dans des situations professionnelles complexes et variées.

De ce fait, à ce niveau apparaît le lien direct entre connaissances et compétences, c'est grâce entre autres à des connaissances auxquelles on peut recourir, que l'on peut développer des compétences complexes comme l'esprit d'initiative, la collaboration ou encore la compétence en communication qu'elle soit verbale ou écrite. Quand on parle de compétence, on parle donc, évidemment, de mise en œuvre de connaissances, de savoir-faire et de savoir-être dans des situations réelles complexes.

On arrive là à une nouvelle vision du développement de compétences à l'université, qui a l'orientation de se détacher des anciennes logiques disciplinaires organisée en programmes. De ce fait, la formation supérieure ni plus perçue uniquement en matière de programmes et de disciplines, il est devenu primordial de se focaliser sur les compétences que ces formations visent à développer chez les étudiants et chez les jeunes diplômés, toute en prenant en compte les besoins du marché du travail vers lequel ces études les destinent.

D'où notre intérêt pour la formation en milieu professionnelle et sa contribution à l'acquisition des compétences relatives à l'emploi.

Selon les données du ministère de l'éducation nationale, de la formation professionnelle, de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique[3], nous pouvons citer trois formes de formation en milieu professionnel: la formation par l'apprentissage, la formation en cours d'emploi et la formation professionnelle alternée

Le premier mode de formation est basé sur une formation pratique en entreprise à raison de 80% au moins de sa durée globale, complétée pour 10% au moins de cette durée, par une formation générale et technologique organisée. Ils s'adressent aux jeunes en rupture de scolarité et leur permet d'acquérir, à travers l'exercice d'un métier de leur choix, les qualifications nécessaires favorisant leur insertion dans la vie active.

La formation en cours d'emploi (FCE) quant à elle, est destinée à développer la qualification et les compétences des salariés pour leur permettre de faire face aux évolutions du marché du travail et faciliter leur promotion socioprofessionnelle et pour accompagner la mise à niveau des entreprises et favoriser leur compétitivité. En effet, La mise à niveau continue des compétences des ressources humaines constitue la meilleure protection tant pour les entreprises que pour les salariés contre les aléas économiques. Les évolutions du marché et des technologies exigent en effet des restructurations et des adaptations continues de l'organisation et des outils de production des entreprises.

Enfin, la formation professionnelle en alternance qui fait l'objet de notre étude (FPA) vise à lier la formation aux réalités de l'entreprise du fait que la formation se déroule parallèlement dans deux espaces distincts et complémentaires où l'entreprise et l'établissement conjuguent leurs efforts pour donner la meilleure qualification possible aux jeunes.

Cette formation, qui se déroule en entreprise pour la moitié au moins de sa durée, vise l'acquisition d'un savoir-faire par l'exercice d'une activité professionnelle en entreprise, en vue d'acquérir une qualification professionnelle dans un établissement de formation.

[3] dfp.gov.ma/formation-en-milieu-professionnel

3.2 LES SOFT-SKILLS UN ATOUT INDISPENSABLE A L'EMPLOYABILITE

Selon Bernard Gazier[4] « On peut alors définir l'employabilité comme la capacité relative d'un individu à obtenir un emploi compte tenu de l'interaction entre ses caractéristiques individuelles et le marché du travail ». Pour l'auteur c'est « en faisant de chacun un organisateur plus conscient et plus libre de la succession d'activités et d'engagements qui tissent une vie »[5]

Si l'on se réfère à A.Finot[6], « développer l'employabilité, c'est maintenir et développer les compétences des salariés et les conditions de gestion des ressources humaines leur permettant d'accéder à un emploi, à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, dans des délais et des conditions favorables ». L'employabilité représente alors la probabilité de chaque individu d'accéder à un emploi, à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

La notion d'employabilité a connu de nombreuses définitions depuis son émergence (Voir Tableau ci-dessous). Aujourd'hui, l'employabilité apparaît comme un élément majeur de la relation d'emploi, voire comme une nouvelle dimension de la GRH (Mercier, 2011)

Tableau 2 : Quelques définitions du concept d'employabilité

Laizé (2007, p.7)	*« ensemble des compétences, des conditions de gestion des ressources humaines et des modalités organisationnelles et sociétales nécessaires et suffisantes pour permettre au salarié de se maintenir en situation d'emploi, dans des délais et des conditions raisonnables, dans un contexte dynamique et contraignant de mobilités professionnelles »*
Saint-Germes (2006, p.2)	*« aptitude dynamique à l'emploi, c'est-à-dire une aptitude à être dans l'emploi, à y rester, à s'adapter et à rebondir le cas échéant »*
Ledrut (1966, p.68)	*« espérance objective ou probabilité plus ou moins élevée que peut avoir une personne à la recherche d'un emploi d'en trouver un »*
Gazier (1999, p.39)	*« le fait pour chaque actif de posséder les compétences dynamiques et actualisées et de faire preuve d'un comportement orienté sur le marché du travail »*
Tremblay (1998, p.34)	*« la constitution d'un rapport de congruence maximale entre l'offre et la demande pour satisfaire aux exigences d'un emploi »*

Les candidats compétents et qualifiés sont reconnus comme des salariés de qualité lorsqu'ils détiennent deux formes de compétences, à savoir : les compétences techniques et non techniques.

Les compétences techniques ou les « Hard skills » sont spécifiques à un emploi et sont liées aux connaissances ou aux capacités requises pour le faire. Selon Medina « Technical skills are a skill, expertise or technical competence related to the field of the workers, whether

[4] Gazier, B. 2001. « L'employabilité de la théorie à la pratique », ouvrage collectif, WEINERT ET AL., Peter Lang, Bern. p.10.
[5] Gazier, B., op. cit., p.28
[6] Finot, A. 2000. « Développer l'employabilité », Julhiet Editions, p.11

engineering or technical (Medina, 2010). »7 . Elles sont souvent associées à l'utilisation d'outils, d'équipement lié au travail visant à le réaliser correctement et efficacement, ainsi que de toutes les questions techniques. Il peut être connu et compris plus facilement comme on peut le voir clairement à l'œil nu (Yahya et Muhammad Rashid, 2001).

Tandis que les compétences non techniques représentent selon Straub (1990), des aspects communs à tous les emplois et à toutes les tâches, comme suivre des instructions, communiquer efficacement et coopérer avec les autres dans le travail d'équipe. Dans le milieu de travail, Noor Azizi et al. (2001) ont affirmé que les compétences non techniques comprennent la capacité d'exécuter des tâches spécifiques. De plus, les compétences non techniques jouent un rôle important dans le soutien des compétences techniques (Roger, 1996).

Ces compétences ont beaucoup d'autres appellations : comme les « compétences génériques » (Wiggill, 1991; Kamaliah 2009; Kamaruddin, Ruhizan and Ramlee 2009), « Les compétences transversales », les « soft skills » (Davis and Woodward, 2006), « les compétences relatives à l'employabilité » (Le Conference Board du Canada, 1992; Cotton, 1995), « key skills », « core skills », « essential skills », « key competencies », « les compétences clés » (comité d'examen du conseil australien de l'éducation, 1991; Conference Board du Canada, 1992), Les « compétences nécessaires », « compétences transférables » (Wiggill, 1991; Statsz et al, 1994), « compétences fonctionnelles » et « adaptatives » (Murphy and Jenks, 1982), « compétences de base » et « compétences basiques » (SCANS Report, 1992).

Les définitions touchant les compétences de base, fondamentales, génériques ou transversales ont un certain nombre de points en commun. Plusieurs sont reliées directement à la personnalité de l'individu, à son comportement et à ses attitudes.

Le concept de « compétence générique » a été initialement défini par la firme américaine McBer. À l'origine, il s'agissait d'une méthode d'évaluation destinée à identifier les compétences des personnes de manière à prédire leurs chances de réussite scolaire ou professionnelle (Tremblay, 1990). Cette méthode est fondée sur l'analyse des principaux traits de la personnalité des individus dans un secteur professionnel donné. On tente ainsi de faire ressortir les qualités personnelles qui ne sont pas exclusives à une tâche mais qui peuvent valoir dans des fonctions diverses. Autrement dit, elles sont transférables, d'où leur qualificatif de générique.

Quant au Conference Board du Canada[8], il définit les compétences relatives à l'employabilité comme « les capacités, attitudes et comportements que les employeurs recherchent chez leurs nouvelles recrues et qu'ils développent au moyen de programmes de formation à l'intention de leurs employés. Au travail, comme à l'école, les compétences sont intégrées et on a recours à différentes combinaisons de ces compétences selon la nature des activités précises de l'emploi (…..) On peut acquérir les compétences relatives à l'employabilité à l'école et grâce à un ensemble d'expériences de la vie en dehors de l'école. C'est une responsabilité qui incombe à l'étudiant, à la famille et au système d'éducation et qui est appuyée et améliorée par le reste de la société. »

Diverses études font référence aux éléments qui constituent les compétences génériques. Ces composantes varient d'un chercheur à l'autre. Le Modèle de compétences clés publié par

[7] Medina,R. 2010. « Upgrading yourself—technical and nontechnical competencies », *IEEE Potentials*,p10.
[8] https://www.capres.ca/wp-content/uploads/2014/07/PUB_RPEDAGO_1999-2-Competences-employabilite.pdf

Mayer (1992), qui est le modèle le plus souvent utilisé comme base pour déterminer les éléments constituant la compétence générique. Ces éléments sont les suivants:

(1) Recueillir, analyser et organiser l'information
(2) Communiquer des idées et de l'information
(3) Planifier et organiser les activités
(4) Travailler avec les autres en groupe
(5) Utiliser des idées et des techniques mathématiques
(6) Résoudre des problèmes
(7) Utiliser la technologie

Le Conference Board du Canada divise les soft skills en 3 catégories :

1) Compétences académiques : l s'agit des compétences qui constituent les bases nécessaires en vue de trouver et de garder un emploi, de faire des progrès au travail et d'obtenir les meilleurs résultats comme communiquer, penser ou apprendre
2) Qualités personnelles : L'ensemble des compétences, attitudes et comportements nécessaires pour trouver et garder un emploi, pour faire des progrès au travail et pour obtenir les meilleurs résultats (attitudes et de comportements positifs, responsabilité et adaptabilité)
3) Enfin, l'esprit d'équipe : Il s'agit des compétences que les employés doivent posséder pour pouvoir travailler avec les autres et pour obtenir les meilleurs résultats (planifier et prendre des décisions, Respecter la pensée et l'opinion des autres, Jouer le rôle de leader au besoin …)

Les travaux de Jackson et Chapman se sont également penchés sur le sujet en analysant d'une manière approfondie les perceptions des employeurs quant aux compétences pertinentes pour l'industrie chez les diplômés qui entrent sur le marché du travail (Jackson, 2010). Dans leur article intitulé « Non-technical competencies in undergraduate business degree programs : Australian and UK perspectives » ils ont résumé les softs skills dans les compétences suivantes (tableau ci-dessous)

Tableau 3 : Cadre des compétences relatives à l'employabilité (adapté de Jackson et Chapman, 2012a)

Travailler efficacement avec les autres	Compétences pour le travail d'équipe, l'intelligence sociale, sensibilisation à la culture et à la diversité; influence sur les autres et résolution des conflits
Communiquer efficacement	Communication verbale et écrite, la prise de parole en public, donner et recevoir un feedback, participer à une réunion
La conscience de soi	L'apprentissage tout au long de la vie, la métacognition, gestion de carrière
Développer la pensée critique	Conceptualisation; évaluation
Analyse des données et utilisation de la technologie	Numératie; technologie; gestion de l'information
Résoudre les problèmes	Raisonnement ; analyse et diagnostique, prise de décision
Développer l'esprit d'initiative et entreprendre	Entrepreneuriat, prendre l'initiative; pensée latérale/créativité, initiative, gestion du changement
L'Autogestion	Auto-efficacité; tolérance au stress; équilibre travail-vie personnelle; autorégulation

Responsabilité sociale et responsabilisation	Responsabilisation, éthique personnelle; conscience organisationnelle
Développer le professionnalisme	Efficacité, autonomie, gestion du temps, gestion des taches, gestion des objectifs et des tâches, Capacité de fixer des buts et d'établir des priorités au travail

Ainsi, les compétences génériques sont présentes chez tous les individus mais à des degrés divers. C'est souvent par la pratique, l'expérience et l'investissement personnel qu'un individu prend conscience de l'étendue de ses habiletés et qu'il apprend à les valoriser. Les compétences peuvent être acquises ou développées dans toutes les sphères de sa vie sociale et professionnelle; c'est une question d'éducation et d'entraînement. Mais c'est la reconnaissance de ces habiletés qui confère à son auteur le pouvoir de poser des actes, d'effectuer une tâche et d'assumer une responsabilité (Le Boterf, 1995). Une fois acquises et intégrées, ces compétences deviennent une seconde nature qui s'inscrit dans les attitudes et les comportements. Bourdieu (1980, 1987) appelle ces dispositions acquises l'habitus, manières d'être ou de faire qui s'incarnent dans la personnalité de l'individu.

Les entreprises recherchent des candidats « prêts à l'emploi » et « poly-compétents » : il faut donc que le salarié recruté soit flexible, qu'il possède le sens de l'initiative et de la créativité, qu'il soit capable de travailler de façon autonome, accepte de collaborer avec les autres et qu'il puisse se perfectionner continuellement en plus des compétences techniques, nécessaires à l'exercice de l'emploi pour lequel il est recruté.[9]

Il est bien évident que si un salarié, ou un demandeur d'emploi, ne développe pas en permanence son employabilité (ou la renforcer) il se retrouvera exclu de l'entreprise ou du marché de l'emploi. Il s'agit, aujourd'hui, d'avoir un comportement qui soit adapté au marché du travail.

4) ETUDE QUALITATIVE : LE CAS DES TECHNICIENS DE L'OFPPT RABAT

4.1 METHODOLOGIE ET PRESENTATION DU CAS

Notre recherche s'appuie sur une étude qualitative menée auprès de 160 jeunes étudiants de l'ISTA de Rabat concernée par la formation en alternance et qui ont passé au moins 2mois de stage en entreprise.

La population concernée est constituée d'étudiants de 1ère et 2année niveau, technicien (niveau baccalauréat) et technicien spécialisé (ont obtenu leur baccalauréat) qui sont inscrit dans les filières suivantes : Secrétariat de direction**,** Commerce et Electricité de Maintenance Industrielle

Les étudiants ont été invités à participer à notre étude par le biais des formateurs de l'ISTA ou La totalité des étudiants ont répondu à nos questions en face à face.

Des entretiens individuels ont été réalisés dans le but de favoriser la libre expression des Interviewés à travers une combinaison de questions fermées et ouvertes visant à collecter des informations se rapportant aux étudiants, à leur parcours, leur placement en entreprise. L'étude s'est focalisée sur les perceptions des techniciens quant à leur capacité à acquérir un

éventail de compétences améliorant l'employabilité ainsi que les activités pédagogiques ayant contribué à l'acquisition des compétences en milieu professionnel.

Les compétences étudiées découlent des compétences génériques « soft skills » élaborées à partir du cadre des compétences non techniques citées par Jackson et Chapman (2012a) (voir Tableau 3) qui s'appuie sur un examen approfondi de la documentation sur les perceptions des employeurs à l'égard de l'industrie et auxquelles nous avons déjà fait référence dans la partie précédente. Le cadre comprend dix compétences requises chez les nouveaux diplômés.

4.2 ANALYSE DES RESULTATS

Les filières ne sont pas toutes concernées par la formation alternance, le recours à ce mode de formation alternée se fait en fonction de la nature du domaine, la conception et la nature du programme d'après un formateur « *quand le programme est trop lourd, nous ne pouvons pas d'envoyer les étudiants vers des formations en entreprise, autrement nous n'aurons pas suffisamment de temps pour couvrir tous les objectifs ; on arrive à peine à 50% du résultat* »
Quand le volume horaire ne permet pas de combiner les deux modes d'apprentissage, les formateurs préfèrent se focaliser sur l'acquisition des connaissances pédagogiques au centre de l'OFPPT

4-2-1 LES ACTIVITES EN CLASSE FAVORISANT LE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES

De nombreux étudiants, toutes filières confondues, étaient en faveur des activités d'apprentissage ou d'évaluation en classe qui implique la planification et l'établissement d'objectifs et l'autoréflexion sur le rendement et les résultats obtenus. Les étudiants ont trouvé cela motivant et encourageant de suivre des modules et des matières ayant pour objectif de développer leurs compétences dans des thématiques telles que : la gestion du temps, l'autogestion, la résolution de problèmes, la communication, le professionnalisme et le travail en équipe.

Pour ce qui est de la gestion du temps, L'une des étudiantes explique que « *Nous avons étudié l'année dernière (première année) un module au centre intitulée « la gestion du temps » où nous avons appris comment organiser notre temps d'une façon théorique, et pendant la période de placement nous avons travaillé sur le sujet d'une manière pratique, ce qui fait que quand j'ai une tache en entreprise, j'arrive à organiser la masse horaire accordée à chaque tache pour prioriser les taches les plus importante et reporter celles qui ne le sont pas…»*

Sur un autre plan, la communication verbale et écrite occupe une place importante dans les modules enseignés à l'OFPPT du fait qu'elle constitue une base commune à tous les domaines qui facilite l'échange avec l'entreprise et par conséquent l'intégration du candidat. Selon un technicien en maintenance industrielle « *Nous avons un module au centre intitulé « Communication » d'un volume horaire de 35h par an qui nous apprend comment réaliser notre CV, lettre de motivation, comment communiquer avec les autres, Convaincre le recruteur de notre formation et notre profil, Montrer nos compétences* ».

Les activités collaboratives en groupes ont également été jugées avantageuses par un grand nombre d'étudiants de toutes les filières, en particulier les activités axées sur des scénarios, comme les jeux de rôles, qui leur ont donné un aperçu clair des problèmes ou des situations qui pourraient survenir au moment de leur placement. En effet, d'après une étudiante « *On a*

été confronté à des situations à l'OFPPT où on devait travailler sur des projets en équipe. Nous avons représenté l'ISTA dans des forums l'année dernière comme « Moultaka Talib » et pour mener à bien cette mission, nous avons dû travailler en équipe et utiliser ce qu'on a appris dans le module de communication pour présenter notre formation. Nous avons orienté plusieurs étudiants à « Moultaka Talib » en leur donnant une idée des filières, le cursus, et les débouchés de la formation à l'ISTA », un autre étudiant ajoute que « *on nous confie constamment des travaux et des activités en groupe à l'OFPPT* ». Un autre étudiant ajoute : « *A l'ISTA on nous confie des travaux et des activités en groupe du coup je n'aurai aucune difficulté à l'appliquer en entreprise si l'occasion se présente* »

Les étudiants estiment que les activités de groupe ont contribué à renforcer la confiance en soi et à développer leurs compétences de travail et de communication en équipe, tout en améliorant la résolution de problèmes, la pensée critique, l'autogestion, la responsabilité sociale et en développant chez eux un esprit de prise d'initiative et d'autonomie les rendant ainsi efficace dans la réalisation de leurs tâches.

4-2-2 LES EXPERIENCES EN PLACEMENT FAVORISANT LE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES

La formation en cours d'emploi, l'encadrement et le mentorat ont été jugés particulièrement avantageux par les étudiants de toutes les disciplines. En effet, les étudiants ont observé et évalué d'autres professionnels dans des contextes particuliers et se sont engagés dans la rétroaction et l'autoréflexion pour développer et perfectionner davantage les compétences nécessaires à la réussite professionnelle. Cela a favorisé leur capacité de résoudre des problèmes, de penser de façon critique, de communiquer, de travailler efficacement avec les autres, et d'autonomie. Ils estiment également que leur placement leur a permis de mieux comprendre la responsabilité sociale et personnelle et la façon dont la technologie et les données sont utilisées dans leur discipline. Ce qui a été confirmé par l'un des étudiants qui « *J'ai appris à travailler sur plusieurs applications et logiciels, je gérais par exemple tout ce qui était en lien avec la saisie des données des nouvelles recrues et des stagiaires ainsi que des services auxquels ils seront affectés. J'ai reçu une formation sur le tas et j'ai été encadré par mon mentor et mes collègues pour apprendre à travailler sur ces logiciels* » .

Une étudiante nous confie que « *Avant j'étais timide et je n'osais pas parler à mes responsables, il m'arrivait même de demander à des collègues de transmettre une information à mes supérieurs mais grâce au stage j'ai appris à affronter ma peur et communiquer avec mes collègues de travail et mes supérieurs, je peux aujourd'hui de mon plein gré aller à leur bureau et leur demander conseil quand j'ai besoin d'aide* »

Mandeville (2004) montre que le jeune « est confronté à une situation très différente qui le déroute parce qu'elle s'écarte des modèles qui lui ont été inculqués. (…) La pratique n'est pas à l'image des concepts théoriques limpides et élémentaires qu'il a si bien étudié pour réussir ses examens et obtenir enfin son diplôme. Lui-même se découvre comme un praticien banal ». Un étudiant note, à ce titre, que : « *Nous avons suivi des formations à l'OFPPT qui restent théoriques et ne permettent pas affronter la réalité professionnelle. Le stage est une occasion de mettre en pratique ce qu'on a vu en cours* »

Les activités de réflexion, comme la définition d'objectifs réalistes et mesurables et l'évaluation des tâches accomplies et des résultats obtenus ont été considérés comme inestimables pour améliorer le rendement et favoriser l'acquisition des compétences. Comme

le montre ce témoignage « *quand j'ai une tache en entreprise, j'arrive à organiser la masse horaire accordée à chaque tache pour prioriser les taches les plus importante et reporter celles qui ne le sont pas. Quand le supérieur me demande de travailler sur un dossier urgent, je laisse de côté les taches sur lesquelles je travaillais et je priorise la tâche qu'il m'a confiée tout en gérant mon temps de travail d'une manière optimale, à telle heure je dois finir la tâche et passer à une autre* ».

Des réunions régulières sur la gestion du rendement avec les superviseurs, les pairs et/ou les mentors ont également aidé les étudiants à évaluer leur rendement en matière de compétences ainsi qu'à déterminer les domaines qui doivent être améliorés. Les stagiaires ont trouvé les réunions d'équipe inestimables pour développer les compétences en communication, améliorer la sensibilisation organisationnelle et mieux comprendre ce qu'on attend d'eux et des autres au travail. Un étudiant a commenté que « les réunions d'équipe pendant la période du stage m'ont énormément aidé à m'organiser et à trouver un moyen d'être le plus efficace possible »

Les compétences relationnelles et organisationnelles sont celles qui sont les plus citées par les étudiants comme étant affinées pendant les temps de pratique en entreprise : « Lors de mon stage l'année dernière dans le domaine de l'assurance, j'avais un contact direct avec la clientèle et je devais leur expliquer des choses à propos de leur assurance. Cette année on m'a placé dans un service « information » qui reçoit tous types de demandes soit en face à face ou par téléphone, je dois donc informer les clients par rapport aux pièces à fournir pour compléter leur dossier, les orienter ». Une autre étudiante ajoute «Je paniquais au moindre contact avec les supérieurs hiérarchiques : j'avais cette crainte de leur parler et je ne savais pas me comporter quand j'étais face à eux, je perdais tous mes moyens … je craignais leur réaction face à ma façon de parler ou de me comporter, mais grâce à mon placement, j'ai plus ce sentiment de peur, j'ai appris à me comporter face à eux. C'est des gens normaux comme nous (rires) il suffit de travailler sérieusement et être impliquée et sérieux dans son travail – aujourd'hui ça se passe bien».

4-2-3 AIDE A L'ACQUISITION DES COMPETENCES PENDANT LE PLACEMENT

Pour la majorité des étudiants interrogés les formateurs à l'OFPPT sont les acteurs qui ont contribué le plus à l'acquisition des compétences par les étudiants, d'après le témoignage d'une étudiante « Les formateurs nous ont beaucoup aidé soutenu et encadré. Même pendant notre placement, ils ont continué à nous encadrer et nous appeler pour demander si tout se passait bien. A chaque fois qu'on rencontrait une difficulté on les appelait et ils nous écoutaient, expliquaient et nous soutenaient. Surtout que le volume horaire était insuffisant en classe », un autre étudiant déclare « quand nous avons un volume horaire (masse horaire) de 120h sur un module comme « la gestion du temps », ce volume est divisée par 2 quand nous partons en stage (60h sera dédiée aux cours à l'ISTA et 60h au stage) : et 60 heures en classe est insuffisante. Heureusement que nos formateurs ne se contentent pas des 60h et n'hésitent pas à dépasser la masse horaire, ils donnent beaucoup de leur temps pour faciliter notre intégration en entreprise »

D'autres citent le soutien des autres membres du personnel dans l'acquisition des soft skills pendant le placement, d'après un étudiant « Ils sont compréhensifs et m'ont beaucoup aidé. Ils savent que je suis en apprentissage et font de leur mieux pour m'apprendre et m'orienter. L'ambiance du travail est très positive ; les responsables comme les salariés passent toujours me saluer et me demander si j'ai besoin d'aide », un autre témoignage va dans le même sens

« Le groupe avec qui je travaillais était très coopératif et m'a beaucoup aidé à dépasser mes obstacles, quand je fais une erreur mes supérieurs ne s'énervaient jamais contre moi au contraire ils m'expliquaient comment faire ».

4-2-4 DIFFICULTES LIEES A LA PERFORMANCE DES COMPETENCES DURANT LE STAGE

Certains ont constaté que le fait de travailler avec des collègues très expérimentés et confiants leur donnait un sentiment d'insuffisance et d'isolement. Des collègues « peu favorables » ou « difficiles » ont rendu l'obtention de l'approbation et l'intégration plus difficiles, et il a fallu plus de temps aux étudiants pour comprendre les protocoles et les pratiques importantes en milieu de travail.

*Pour communiquer efficacement, quelques étudiants ont éprouvé des difficultés à défendre leur point de vue, s'intégrer et à s'imposer dans le milieu de travail, certains d'entre eux ont rencontré des difficultés à mobiliser les autres et à faire entendre leur voix. Des étudiants nous confient que « Les responsables ne nous accordent même pas du temps pour parler ou de discuter, pour eux nous sommes de simples stagiaires », un des étudiants de la filière « maintenance industrielle » ajoute que « Pour le câblage par exemple, nous avons eu l'occasion de travailler dessus lors de notre formation à l'ISTA mais l'entreprise ne nous donne pas l'occasion de faire la pratique. Ils cherchent à t'imposer leur façon de faire pas celle apprise au niveau du centre qui selon moi répond pas aux normes », u*n autre étudiant de la même filière nous livre que « On nous demande de ne rien toucher et de se contenter de regarder et d'observer ».Une autre étudiante en « secrétariat de direction » témoigne « J'avais beaucoup de difficultés en stage dans a mesure ou on me confiaient des taches qui n'avaient aucun lien avec ma formation : comme faire des photocopies, faire le travail de coursier.

Certains manquaient également de confiance en eux, surtout face à des situations où elles devaient s'adresser à des clients ou un auditoire, ils avaient des difficultés à fournir une rétroaction utile et appropriée.

5) CONCLUSION

Cette étude appuie l'importance du placement en entreprise dans l'acquisition et le perfectionnement des compétences, mais non comme solution de rechange à l'apprentissage traditionnel sur le campus (Cranmer, 2006), mais comme complément de la formation, apportant de nouvelles connaissances spécialisées et spécifiques.

Dans la même perspective, le placement en milieu de travail se construit sur la base des compétences développées dans la salle de classe traditionnelle et renforce la confiance et l'expérience des élèves dans l'application des compétences en suivant les conseils du superviseur et des pairs en milieu de travail (Coll, Lay et Zegwaard, 2002). Les étudiants ont largement reconnu les avantages de leur expérience en milieu professionnel comme offrant des occasions de pratiquer et de perfectionner des compétences dans un contexte réel (Coll et Eames, 2009) et de s'engager avec des professionnels pour mieux comprendre les rôles, les attentes et les résultats de leur profession (Smith, 2012).

Les problèmes rencontrés par les étudiants peuvent être attribués en grande partie à des insuffisances de placement ainsi qu'au contenu, à la structure et à la conception des cours. Selon une formatrice en commerce « Les entreprises ne s'engagent pas dans la continuité des

objectifs pédagogiques, l'étudiant ne trouve pas une structure qui va l'accueillir pour développer les compétences acquises en classe par ex nous avons étudié le commerce international et peu d'entreprises à Rabat travaillent sur ce volet », elle ajoute « Beaucoup d'étudiants ont effectué leur stage à Decathlon faire de la vente alors que c'est un point parmi d'autres et n'est pas le seul aspect du commerce qui nécessite une pratique », quelques enseignants soulignent également la difficulté à trouver un stage comme obstacle à la formation en alternance ou les enseignants doivent intervenir pour les placer en entreprise, un formateur témoigne « quelques étudiants ont parfois des difficultés à trouver des stages et passent cette période chez eux », « C'est les enseignants qui cherchent des opportunités de stage aux étudiants et le centre n'aide en rien »

Effectué dans de bonnes conditions, le stage améliore l'adéquation entre la formation initiale et le marché du travail par un renforcement de la professionnalisation et des savoirs transmis, du savoir-faire, des compétences sur le terrain et une meilleure connaissance de soi. Il est en lui-même un puissant outil d'individualisation des parcours de formation et un efficace outil de professionnalisation en tant que tel, par un complément à la fois qualitatif et quantitatif de la formation initiale considérée. Les stages permettent aux étudiants d'acquérir les soft skills nécessaires leur permettant de s'adapter aux évolutions de l'emploi et aux conditions de travail futures qu'ils vont rencontrer une fois diplômés.

Bibliographie

Agulhon, C., 1997, « Les relations formation-emploi , une quete sans fin : Les formations à la plasturgie », sociologie du travail, vol.39,n°3, p. 321-345

Almeida, A. J., 1999 . « Employabilité et contextes de travail : Quel rôle dans la structuration du fonctionnement du marché du travail au Portugal ? », p.95

Auberger, M.N. et Quairel , F. (2005), « Les PME seront-elles socialement responsables ? », dans J.-C. Dupuis et C. Le Bas (dir.), Le management responsable, Paris, economica.

Bencherqui, D.2005. « Employabilité et politiques managériales dans l'entreprise », L'Harmattan, p.17-19

Courrent, J.M. 2012. «RSE et développement durable en PME«, De Boeck, Bruxelles.
Finot, A. 2000. « Développer l'employabilité », Julhiet Editions, p.11

Gautié, J., 2005, « Retour sur la relation formation-emploi », économie et statistique, n°388-389, p. 3-13.

Gazier, B. 2001. « L'employabilité de la théorie à la pratique», ouvrage collectif, WEINERT ET AL., Peter Lang, Bern.

Medina,R.2010. « Upgrading yourself—technical and nontechnical competencies », IEEE Potentials,p10.

Peretti, J.M., 2002 « Ressources humaines et gestion des personnes », Vuibert, p.99
Couppié, T., Giret, J.F, Lopez, A., « des formations initiales aux premiers emplois : une correspondance plutôt mal assurée », p79-96

Rose, J., 2005 « Conclusion générale. Les correspondances multiples entre formations et emplois », in J.-F. Giret, A. Lopez, J.Rose (dir.), Des formations pour quels emplois ?, Paris, La Découverte, p.367-377.

Rousseau, F. L. et R. J. Vallerand. 2003. « Le rôle de la passion dans le bien-être subjectif des ainés », Revue québécoise de psychologie, 24(3) : 197-211**.**

Saint-Germes, Ève .2004. « L'employabilité, une nouvelle dimension de la GRH », 15e Congrès de l'AGRH, Montréal.

Tanguy, L. (dir), 1986, « L'introuvable relation formation-emploi ». Un état des recherches en France, Paris, La documentation française.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

OBSERVATOIRE DES FORMATIONS ET DE L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES DIPLÔMÉS : VERS UNE PRISE EN COMPTE DE L'EMPLOYABILITÉ DES DIPLÔMÉS DES UNIVERSITÉS

Ousmane MARIKO
Enseignant chercheur, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali,
Chercheur associé au Centre de Recherche en Economie de Grenoble (CREG), France
ousmariko@yahoo.fr.

RÉSUMÉ –A partir de 1984 l'Etat malien a exploré des alternatives en termes de création d'emplois, qui bien que salutaires n'ont pas permis d'atteindre les résultats escomptés. Il y a là une anomalie importante à corriger, car comment justifier que l'Etat consacre un budget important à former des jeunes à des profils dont l'économie n'a pas besoin ? Un dispositif de suivi des parcours et de l'insertion professionnelle des diplômés permet de trouver une réponse à cette question. L'importance d'un tel dispositif est qu'il permet aux systèmes universitaires de recevoir un retour d'informations sur les diplômés. Il constituera un outil d'analyse statistique qui lui permette de connaître et d'analyser le public diplômé. L'observatoire contribuera également au développement de l'entrepreneuriat dans le système universitaire.

Dans le cadre de la mise en place de cet observatoire des universitaires maliens et français ont travaillé ensemble par des entretiens en vue de dégager le format de la future entité. A la suite de ces missions, il est ressorti : (i) La forte conviction des acteurs de la nécessité d'un observatoire, (ii) L'existence de certaines caractéristiques qui suscitent l'adhésion, (iii) La nécessité ou l'obligation de développer l'entrepreneuriat.

Mots clés : Observatoire, formation, insertion professionnelle, Mali

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Le Projet de création de l'observatoire des formations et de l'insertion professionnelle des diplômés est une initiative de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG) de l'Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB). La faisabilité de cette entité a été financée par le Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France à Bamako.

Deux missions ont permis la réalisation de l'étude de faisabilité de l'entité. Il s'agissait de réfléchir sur le format d'observatoire, le mode d'organisation etc….

La mission Sud-Nord a visité le département formation et insertion professionnelle et l'observatoire d'entrée dans la vie active de l'Université Grenoble Alpes pour s'imprégner des procédures de réalisations des enquêtes, études et rapports permettant de suivre ses étudiants depuis leur entrée dans l'établissement jusqu'à leur insertion professionnelle.

Quant à la mission Nord-Sud, elle a rencontré les responsables des structures universitaires, les responsables des structures d'appui à l'emploi, l'association des municipalités du Mali, les partenaires techniques et financiers etc….

A l'issue de ces missions, un document de faisabilité de l'observatoire a été soumis au Comité scientifique de l'université porteuse du projet qui l'a validé. L'étude a permis de produire un document projet qui fait ressortir la méthodologie de mise en œuvre de l'observatoire. Il reste maintenant à son opérationnalisation.

1. Contexte

Le constat, général en Afrique de l'Ouest, est l'existence d'un déficit d'information quantitative sur la formation dans l'enseignement supérieur, le nombre et les caractéristiques des diplômés, les débouchés professionnels et le devenir des étudiants formés ou passés par une inscription dans l'enseignement supérieur. Ce déficit général d'information est lié aux difficultés historiques de l'enseignement supérieur, conçu dans les années 70 dans la perspective d'un développement de l'emploi du secteur moderne et plus particulièrement de l'emploi de la fonction publique d'Etat.

La suppression de l'embauche automatique des diplômés dans la Fonction Publique en 1984 par l'Etat jusqu'ici premier employeur, en réduisant considérablement les débouchés pour des questions budgétaires n'a pas permis la réussite de ce projet de développement. Ce phénomène a permis d'explorer d'autres alternatives telles que l'insertion dans le secteur privé, la capacité des étudiants à créer leur propre emploi, l'adéquation des formations universitaires aux besoins stricts de l'économie nationale.

La mise en place de ces alternatives, bien que salutaire, n'a pas permis d'atteindre les résultats escomptés malgré la création d'un nombre important de structures d'appui à la recherche d'emplois en raison du nombre de plus en plus important de demandeurs d'emploi avec des profils divers et variés. Comme structures on peut citer la Cellule d'appui à l'insertion des jeunes diplômés, du Fonds Auto Renouvelable pour l'emploi (FARE), l'Agence Pour l'Emploi des Jeunes (APEJ) etc…

Lors des Etats Généraux sur l'enseignement supérieur malien en 1987, il est ressorti l'impérieuse nécessité d'une réflexion sur le suivi et l'insertion des étudiants dès l'obtention du Baccalauréat. Sur financement de la Banque mondiale, une mission a effectué le déplacement en France (CEREQ, IREDU, IIPE), en Suisse (BIT) et en Italie en vue de s'enquérir de leurs expériences respectives en la matière. Cela a abouti dans les années 90 à la mise en place de l'Observatoire de l'Emploi et de la Formation (OEF) par la Banque mondiale. Il a été logé au sein de l'Office National de la Main d'Œuvre et de l'Emploi (ONMOE), actuellement appelé Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE).

L'essentiel de l'effort d'observation de la relation emploi formation par l'OEF s'est centré sur la production de statistiques sur le marché du travail et son évolution (OEF 2005 : Le Bilan de l'emploi au Mali en 2004). Même si des données complémentaires existent sur l'insertion des

étudiants du supérieur, on peut estimer que cette question est largement sous étudiée. Toutefois, l'observatoire National pour l'Emploi a permis la création des Unités de Formation et d'Appui aux Entreprises (UFAE) qui ont fait leurs preuves en matière d'insertion mais qui n'existent pratiquement plus.

Hiérarchiquement, l'observatoire relevait de l'Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE) en tant que département de cette dernière, mais pour une meilleure autonomie dans sa gestion et son fonctionnement, il a été érigé en direction avec comme appellation Observatoire National pour l'Emploi et la Formation (ONEF). Cette nouvelle configuration de l'Observatoire a fait qu'il est devenu un véritable outil de production de données statistiques du marché de l'emploi. Cependant, il ne produit pas une analyse approfondie des déterminants de l'insertion professionnelle des diplômés du supérieur, faute de données statistiques sur ce groupe cible. Même si des universités sont membres du comité technique et du comité scientifique de l'observatoire, il n'existe aucun réel suivi des étudiants depuis le secondaire jusqu'à leur sortie voire leur insertion dans la vie active comme il était indiqué dans sa mission de départ. C'est pourquoi, la mise en place d'une entité de réalisation d'études d'insertion professionnelle des diplômés, plus proche des universités, s'impose.

Cette entité, mettra à disposition de l'ONEF, des données statistiques afin de combler les difficultés d'obtention de données qu'il connait actuellement, grâce, à une convention de partenariat entre les deux structures.

Les universités françaises dans le cadre de la réforme « Licence-Master-Doctorat » (LMD) et le système éducatif français sous l'impulsion du CEREQ ont développé des dispositifs d'observation parfois très lourds sur la question de l'insertion professionnelle des étudiants issus du supérieur. Par le biais du dispositif Génération, des enquêtes coûteuses ont permis de suivre de façon longitudinale le processus de l'insertion professionnelle. Plus modestement chaque université française et spécifiquement l'Université Grenoble Alpes, se dote d'un observatoire permettant le suivi local de l'insertion professionnelle et la relation avec l'économie locale. C'est dans le cadre du passage au système LMD des universités maliennes, il y a quelques années, qu'il devient nécessaire de développer ce dispositif d'insertion professionnelle afin de mieux évaluer l'impact de la réforme. Ceci est aussi l'occasion pour les universités maliennes de s'approprier un dispositif qui devient plus que jamais proche d'elles.
La comparaison des inventaires des sources nationales d'information sur l'emploi, nous renvoie l'image de situations très contrastées, tant du point de vue de l'ampleur et de la diversité des données disponibles que du point de vue de leur qualité et de leur fiabilité. Au moins à titre d'hypothèses, quelques constats généraux sont significatifs des limites des systèmes d'information existants.

Premièrement, les informations disponibles sont souvent anciennes. Elles résultent d'opérations de collecte (enquête ménage, recensement) qui ont des coûts très élevés, sur la base de financements extérieurs. Leurs coûts très élevés expliquent qu'elles soient ponctuelles, non répétitives, ou actualisées avec des délais qui correspondent mal aux besoins d'un suivi du marché du travail. Leur obsolescence de plus en plus rapide dans un contexte de mutations de fortes ampleurs, limite ainsi de manière significative la qualité et la pertinence des informations actuellement disponibles.

Deuxièmement, les informations disponibles sont en général partielles et incomplètes. Beaucoup de champs ne sont pas couverts ou de manière trop superficielle. Des indicateurs mêmes généraux ne sont pas renseignés. Ainsi, le dernier rapport du BIT sur *« La situation de*

l'emploi en Afrique » signale par exemple, « que seuls 13 pays africains disposent de données sur le ratio emploi-population pour les années 2000, et que deux pays seulement (l'Ile Maurice et l'Afrique du Sud) avaient régulièrement des statistiques annuelles tout au long de la dernière décennie »[1]. Deux grands secteurs sont généralement très mal renseignés : le secteur informel d'une part et le secteur agricole d'autre part…. alors que ce sont les deux secteurs les plus importants du point de vue des conditions de mobilisation de la main d'œuvre. Un autre déficit est majeur. Il tient à l'absence de données décentralisées, rendant particulièrement aléatoire toute tentative de gestion locale de l'emploi.

Troisièmement, en même temps qu'un grand nombre de données sont manquantes, beaucoup de données en principe disponibles sont gaspillées. Collectées, elles ne sont ni diffusées, ni exploitées faute le plus souvent d'être demandées par les utilisateurs concernés. L'écart entre le détail des questionnaires des enquêtes ménages sur la partie emploi et les tableaux de données publiés correspondants en témoigne. Il en est de même de beaucoup d'enquêtes agricoles.

Quatrièmement, les informations disponibles sont hétérogènes et peu complémentaires alors que les sources d'information sont rarement coordonnées, en particulier quand il n'existe pas d'observatoire de l'emploi et de la formation. Ces sources sont multiples mais elles mesurent en général les mêmes choses sans que les résultats soient comparables par manque de cohérence tant : i) au plan analytique, faute d'utiliser des nomenclatures et des concepts communs et d'avoir un vocabulaire stabilisé et partagé entre tous les « producteurs » d'information, ii) qu'au plan méthodologique du fait de l'utilisation de méthodologies différentes d'une enquête à l'autre ou d'une méthode de collecte à l'autre.

Cinquièmement, les informations disponibles sont peu fiables en raison d'une part du comportement de rétention des producteurs des informations et des entreprises en particulier, et d'autre part, en raison des compétences du corps des enquêteurs qui ne maîtrisent pas toujours les concepts qu'ils utilisent (Rosanvallon, 2008).

Malgré ces limites et sans dériver vers l'objectif peu réaliste de construction d'un dispositif complet d'étude de l'insertion professionnelle au Mali (qui peut se réaliser dans le cadre de notre collaboration avec l'ONEF annoncé plus haut), nous proposons un dispositif d'observatoire pérenne permettant de suivre plusieurs années de vie professionnelle après une formation universitaire. Ceci permettrait de contribuer à une meilleure adéquation entre la formation universitaire malienne et les besoins du marché du travail en général et le marché local en particulier, dans une dynamique de développement des territoires prenant en compte les questions de migrations. Ce projet principal se double d'un projet secondaire de développement de la professionnalisation des enseignements des universités du Mali souhaité par plusieurs partenaires potentiels de la nouvelle entité. Seront développés des programmes d'échanges et de travail à l'échelle des deux mondes facilitant le perfectionnement des enseignements et l'insertion des jeunes diplômés. Ce cadre d'échanges peut se faire à travers la mise en place d'un comité de pilotage.

La convention de coopération, signée en 2017 entre l'Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako et l'Université Grenoble Alpes, permettra à l'entité de bénéficier de l'accompagnement et de l'expertise des partenaires français, ayant permis la réalisation de cette étude. Cet accompagnement repose sur la réalisation de missions de courte durée pour des

[1] Pour compenser cette absence de données, le BIT procède à une estimation des principaux indicateurs du marché du travail sur la base d'un modèle économétrique que l'on peut consulter à l'adresse http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/wrest.htm.

enseignants chercheurs français au Mali et des enseignants chercheurs maliens en France, séjours ayant pour objectif la réalisation d'une recherche appliquée en vue de déterminer les emplois d'avenir ou de demain propres à certains territoires.

2. Enjeux et Problématique :

Le rôle des universités a évolué au fil du temps. En effet, depuis quelques années, les universités sont sorties progressivement de leur mission traditionnelle d'enseignement et de recherche pour participer plus activement au développement économique (Grimaldi et Grandi, 2001 ; Verstraete, 2003) en coopérant avec les entreprises. Elles ont de ce fait délaissé la recherche fondamentale et se présentent aujourd'hui comme des organisations génératrices de profit (Audretsch, 2014)[2].

L'Enseignement Supérieur et la Recherche au Mali se trouvent dans une phase déterminante de leur évolution par l'instauration du système LMD qui a commencé à mettre les premiers diplômés sur le marché du travail. La compétition économique mondiale et nos impératifs de développement nous commandent de mettre en place un système d'enseignement et de recherche plus performant, au cœur des problématiques de développement, avec comme leitmotiv la prise en compte de la dimension insertion professionnelle. La signature de conventions bipartite de partenariat entre les universités de Bamako et le Conseil National du ¨Patronat du Mali (CNPM), s'inscrit dans cette dynamique.

Au Mali, des milliers de diplômés sortent de notre système d'enseignement supérieur chaque année, sans qu'il y ait des opportunités d'obtention d'un premier emploi aussi bien dans le secteur public que dans le secteur privé. A titre d'exemple, chaque année en moyenne, la fonction publique ne recrute pas plus de 200 cadres sortant des systèmes d'enseignement supérieur. Ce chiffre comparé à des milliers de sortants, il y a lieu de s'attendre à une bombe à retardement qui pourrait occasionner des crises sociales profondes si rien n'est fait dans les années à venir.

L'enseignement supérieur malien est vu de l'extérieur du monde universitaire comme une usine de fabrication de chômeurs qui pourraient d'un jour à l'autre se réveiller afin de réclamer un dispositif d'insertion plus efficace.

Les problèmes auxquels notre système d'enseignement supérieur est confronté sont d'ordre structurel et nécessitent d'aller vers des mutations profondes. Ces mutations ne pourront toutefois s'accomplir sans une remise en cause systématique des modèles et des représentations établis et sans vaincre de fortes résistances au changement.

La résolution de ces problèmes nous oblige donc à des réorientations profondes qui exigeront une bonne coordination des actions entre tous les partenaires du système d'enseignement supérieur.

Le dispositif d'enseignement supérieur et de recherche scientifique souffre de deux principaux problèmes à savoir la forte croissance des effectifs étudiants et l'inadaptation de l'offre de formation à la demande économique et sociale ;

[2] Boudarbat, B. et Mbaye A.A. Développement économique et emploi en Afrique francophone, Les presses de l'Université de Montréal, 2020, p. 252

- **L'augmentation des effectifs étudiants**

Depuis le début des années 2000, sous l'effet d'une demande sans cesse croissante, les effectifs étudiants ont été multipliés par 4 passant de 20 000 à plus de 80 000 en 2008-2009. En 2015, l'effectif a atteint plus de 130 000 étudiants. Le volume d'accroissement des effectifs à l'Université de Bamako est de plus de 10 000 étudiants par an, avec des conditions d'encadrement et de formation qui se dégradent d'année en année. Le taux d'encadrement moyen dépasse un (1) enseignant pour cent (100) étudiants alors que dans des conditions normales, le taux d'encadrement devrait être de l'ordre de 1 enseignant pour 30 étudiants. Ce rapport est beaucoup plus alarmant dans certaines facultés comme la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Bamako (FSEG) qui elle enregistre à elle seule en 2020, un effectif d'environ 27 000 étudiants[3].

- **L'inadaptation de l'offre de formation à la demande des entreprises**

Dans un contexte économique marqué par un développement relativement faible du secteur moderne, dans lequel la fonction publique et le secteur privé n'offrent que très peu de perspectives d'emploi, la question de l'insertion sociale et économique des sortants de l'enseignement supérieur se pose avec acuité. Représentant moins de 2 % de la population active, le secteur moderne d'emploi dans notre pays ne peut absorber qu'une très faible partie des sortants d'un système d'enseignement supérieur conçu et organisé pour former essentiellement de futurs cadres moyens et supérieurs. L'enquête permanente auprès des ménages de 2004 révélait que 56% des diplômés de l'enseignement supérieur n'avaient pas d'emploi. Selon l'Enquête nationale sur l'Emploi auprès des Ménages de 2016 (ONEF), le taux de chômage au sens strict au Mali est de 0,2% pour les personnes sans aucune scolarisation, 1% pour les personnes ayant le niveau de formation fondamental, 13,1% pour les formations de niveau secondaire et 18,5% pour les formations de niveau supérieur. L'accroissement très rapide des effectifs étudiants dans les années 2000 a encore aggravé la situation, faisant que le problème du chômage massif des diplômés constitue un risque social certain pour notre pays. Outre une faible capacité d'absorption des diplômés du supérieur, le secteur moderne privé est surtout à la recherche de compétences de niveau intermédiaire (bac+2) que le système d'enseignement supérieur actuel ne lui procure pas suffisamment en raison de sa faible adaptation aux besoins de l'économie nationale. Il y a là une anomalie importante à corriger, car comment justifier que l'Etat consacre un budget important à former des jeunes à des profils dont l'économie n'a pas besoin ?

Trouver des solutions à ces problèmes récurrents constitue une des raisons de la mise en place d'un dispositif permettant le suivi des diplômés pendant plusieurs années à travers un observatoire dont un des objectifs est aussi de proposer des formules de régulation du système d'enseignement supérieur et de recherche dans une réflexion commune avec nos partenaires (entreprises, collectivités territoriales, système de coopération).

La vision traditionnelle repose sur l'idée que l'insertion est une étape de passage entre la formation et l'emploi, à l'issue de la période de formation. A un diplôme donné, correspondent un niveau de qualification et un niveau d'entrée sur le marché du travail. Cette vision des choses est très partielle. L'insertion doit plutôt être définie comme un processus plus ou moins long qui commence avant que ne s'achève la formation, et qui continue après que l'individu occupe un emploi. L'insertion est ainsi un cheminement entre l'emploi et la formation. Pour reprendre

[3] Source : Doyen de la FSEG

un concept du BIT, c'est une période de « transition » entre l'adolescence et l'âge adulte. Elle en est l'une des « étapes essentielles » susceptibles d'être déterminante dans les chances d'une personne d'échapper à la pauvreté. De ce fait, elle mérite une attention particulière. Dans le rapport intitulé « *S'affranchir de la pauvreté par le travail* », le Directeur général du BIT met l'accent sur le fait que « identifier les étapes essentielles de la vie où les gens peuvent basculer dans la pauvreté est le point de départ qui permet de comprendre la dynamique de la vie et du travail des communautés pauvres ».

La connaissance des processus d'insertion et de transition passe par le lancement d'enquêtes spécifiques dans le but :

- de bien identifier le contenu et les modalités des principales étapes du processus selon qu'il s'agit de stages d'insertion en cours de formation, de stages de recherche d'emploi, de l'organisation de formations spécifiques complémentaires pour accroître l'employabilité des étudiants inscrits… de stages d'accueil en entreprise, d'actions d'adaptation aux emplois occupés…,
- de repérer par quels les cheminements les étudiants sortis du système de formation ont trouvé un emploi,
- d'évaluer le rendement externe des formations en appréciant : les niveaux de correspondance entre les formations suivies et les emplois occupés, les délais pour obtenir un emploi, les taux de chômage des élèves à l'issue de périodes de six mois, de un an, de trois ans, après la sortie des centres de formation. Cet outil renvoie au dispositif de classement des structures universitaires en fonction de leur capacité à insérer leurs diplômés[4].
- de mieux appréhender « l'employabilité » de ceux qui sortent du système éducatif et d'apprécier la probabilité qu'ils ont de trouver un emploi pendant une période donnée (Rosanvallon, 2008).

Au-delà des enquêtes d'insertion généralement centrées sur l'emploi salarié dans la fonction publique ou dans le secteur privé, il est impérieux de développer l'esprit entrepreneurial chez les diplômés (Mariko, 2012). Il s'agit de la vision de l'entrepreneuriat qui s'inscrit dans un processus de création de valeur (Filion, 1991 ; Gibb, 1992 ; Bruyat, 1993 ; Hernandez, 1999 ; Léger-Jarniou, 2001b). Il s'agit de manières particulières de concevoir les choses, reliées à la prise d'initiative et à l'action ; de comportement de certains individus qui ont la volonté d'essayer de nouvelles choses ou de les faire différemment, simplement parce qu'il existe une possibilité de changement (Block et Stumpf, 1992) ; du souhait de développer une capacité à composer avec le changement et d'expérimenter des idées et agir avec ouverture et flexibilité[5].

3. Méthodologie

Il a été question de deux missions terrain (Sud-Nord et Nord-Sud) chargées de la réalisation des entretiens. Ces missions s'inscrivent dans le cadre du Partenariat entre l'Université Grenoble Alpes et l'Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB).
Mobilité Mali=>France (Sud-Nord) : Revue de la littérature française, Mission de 10 jours et séjours en laboratoire de 2 mois à Grenoble, rencontre des chercheurs du Centre de Recherche en Economie de Grenoble (CREG) et réseaux de partenaires spécialisés dans les questions

[4] Bourdon, J. Giret J. F. et Goudard M, 2012, *Peut-on classer les universités à l'aune de leur performance d'insertion ?* **Formation emploi,** Revue française de sciences sociales, N°117, pp 89-110.
[5] Audretsch D. « L'émergence de l'économie entrepreneuriale », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2006/1 Tome XLV, pp. 43-70.

d'insertion, rencontre des représentants et porteurs des observatoires d'entrée dans la vie active des composantes de l'Université Grenoble Alpes, prise de connaissance des outils méthodologiques et techniques de travail, étude des techniques de collecte, d'analyse et de traitement des données au sein de l'observatoire de l'UGA et du bureau insertion de la Faculté d'Economie de Grenoble, production de rapport de mission. (Voir Annexe IV. Liste des structures rencontrées).

Le missionnaire malien a été accueilli au sein du Laboratoire CREG dont l'un des domaines de spécialisation est l'Economie du Travail (Formation, Insertion professionnelle, Emploi...).
Mobilité France=>Mali (Nord-Sud) : Revue de la littérature malienne, Mission de 10 jours à Bamako, rencontres des représentants de l'ambassade, rencontre des responsables des universités de Bamako et de ses composantes, rencontre au sein de l'ONEF, approfondissement et ajustement de la problématique de l'insertion professionnelle des diplômés sur la base des spécificités maliennes, affinement de la méthodologie de travail, inventaire des besoins pour la mise en œuvre, production de rapport de mission. (Voir Annexe IV. Liste des structures rencontrées).

Les missionnaires français ont été accueillis au sein du Centre Universitaire de Recherche Economique et Sociale (CURES) de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG). Les missionnaires se sont appuyés sur les apports de personnes ressources des universités de Bamako et de l'Université Grenoble Alpes.

4. Résultats

Face à l'urgence du besoin tant social qu'économique de l'insertion des jeunes diplômés, l'observatoire doit permettre *i*) d'identifier clairement les besoins actuels du monde productif, tous secteurs confondus, et *ii*) de réfléchir avec les acteurs de ce monde productif, mais aussi avec les représentants des collectivités locales dont la première compétence est le développement économique et social, aux besoins et métiers de demain. C'est le fruit de cette réflexion tripartite (universités, entreprises, collectivités locales), à laquelle sont également associés les partenaires financiers, qui doit contribuer au pilotage et à l'évolution des formations en les situant dans une vision prospective. L'observatoire constitue donc bien un outil d'aide à la décision dans le cadre d'une stratégie partagée visant à une meilleure adéquation entre formation et emploi.

Cependant, dépendant de la volonté politique de chacun des partenaires concernés pour faire face au défi de cette adéquation, une de ses vocations est aussi de générer une coordination entre ces différents partenaires basés sur l'échange d'information et la production d'analyses. Structure indépendante pilotée par un comité réunissant les trois types d'acteurs concernés, il doit réunir, produire et analyser l'information quantitative et qualitative sur les formations, les besoins des uns et des autres ainsi que les débouchés, et permettre de tisser des liens de proximité inhérents à l'échange d'information qui permettront de caractériser les inadéquations entre formation et emploi. C'est bien cette caractérisation qui permet une meilleure adaptation des formations mais aussi l'adoption de méthodes d'ingénierie de la formation pour améliorer les capacités et les taux d'insertion.

Nous regroupons ici les principaux points issus des entretiens en deux idées principales : le principe d'un observatoire est très soutenu par les acteurs ; des suggestions de faisabilité orientées vers un démarrage à petite échelle ont été souvent reprises.

4.1. Des acteurs convaincus de la nécessité d'un observatoire

Le déficit d'information sur l'insertion professionnelle des étudiants est un problème très bien reconnu. On sait peu de choses malgré le travail fait dans le cadre de l'enquête emploi et présenté par l'ONEF. Les connaissances sur l'insertion ne sont pas précisées pour les filières du supérieur, on ne sait souvent pas dans les chiffres de l'insertion quelles sont les dates de sortie du système éducatif pour les personnes répondantes. Globalement il ne fait pas de doute que l'insertion des étudiants du supérieur est très problématique dans un pays agricole et où l'emploi informel prédomine.

De ce fait c'est tout le processus d'orientation qui est problématique : les flux d'étudiants sont imprévisibles et connaissent des à-coups qui mettent en difficulté les facultés. Il n'y a pas de retour sur la nature de la formation qui soit apportée par une analyse des processus d'insertion. Cet aspect dynamique de la réflexion sur l'insertion est plus important que les résultats attendus des enquêtes. On sait que ces résultats vont révéler des difficultés. C'est plus l'analyse des facteurs qui permettraient des améliorations pour le développement de l'économie, de la création de richesse et ainsi de l'insertion qui sont espérées.

4.2. Des caractéristiques qui suscitent l'adhésion : enquêtes à taille humaine, observation des dynamiques de l'emploi, un lieu de rencontre des acteurs

Les pièges d'un dispositif trop ambitieux, trop couteux, trop statique ont été maintes fois évoqués dans les entretiens. Il manque concrètement les bases de données fiables permettant de suivre des étudiants après leur inscription ou après l'obtention de leur diplôme. Il faut construire à petite échelle des enquêtes peu couteuses dévoilant les grandes lignes des processus d'entrée dans la vie active et de réfléchir aux inflexions des modes de formation qui permettraient d'améliorer les résultats. L'animation de cette réflexion avec des acteurs de la société civile est un point essentiel : les collectivités territoriales, les entreprises du Mali sont prêtes à jouer le jeu de constats objectivés et d'une construction commune de propositions d'améliorations.
Il ne s'agit pas seulement de réfléchir à des processus d'insertion d'étudiants issus de l'enseignement supérieur il y a quelques années. On a aussi besoin de comprendre les évolutions et les besoins dans un esprit prospectif pour suggérer des évolutions de l'enseignement adaptées aux besoins actuels.

4.3. Développement de l'entrepreneuriat des diplômés des universités

Il est reconnu que l'insertion des diplômés dans les circuits classiques notamment à travers la fonction publique et le secteur via l'emploi salarié est problématique depuis un certain nombre d'années. Notre projet d'observatoire à travers des enquêtes d'insertion est fondamentalement axé sur cela. Cependant, à la suite de nos entretiens, il est apparu l'impérieuse nécessité sinon l'obligation de mettre en place des dispositifs favorisant le développement de l'entrepreneuriat chez les diplômés des universités.

Le partenariat entre les universités et le monde des entreprises à travers des stages de formation, d'immersion en entreprises permettra de développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes diplômés. Ceux bénéficiant de ces stages acquerront des expériences, capitalisent et développent en eux-mêmes le goût à l'entrepreneuriat dans la perspective de pouvoir créer leur propre entreprise. Lors de ce processus, le stagiaire va acquérir un certain nombre de qualités entre autres : le savoir, le savoir-faire, le savoir être, le savoir évoluer…indispensables à la pérennisation et au développement de sa future entreprise. A cela, peuvent se joindre les dispositifs institutionnels d'accompagnement dans la gestion d'entreprise.

Le développement de l'entrepreneuriat sera un des volets de l'observatoire. Il prend en compte les trois niveaux d'apprentissage selon le modèle de Fayolle et Filion (2006)[6] : la sensibilisation et l'initiation à l'entrepreneuriat, la formation à la création d'entreprise, à la gestion de projet, à la gestion de PME et l'accompagnement des porteurs de projets.

En l'absence d'opportunités de création d'entreprise, les stages faciliteront l'accès à un premier emploi en raison de la forte hétérogénéité des stages, dans leur durée, le montant de leur gratification, les rapports avec les maitres de stages. Cette hétérogénéité reste néanmoins fortement liée au niveau et à la spécialité de formation suivie[7].

A titre illustratif, la licence en Entrepreneuriat au sein de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Bamako est un vivier important pour le choix des stagiaires en mettant l'accent sur l'entrepreneuriat agricole.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, nous avons constaté l'adhésion totale et entière des partenaires potentiels rencontrés et de leur engagement à accompagner la future entité.
Pour cela, il est impérieux de mettre en place un comité de pilotage regroupant tous les partenaires. Le CNPM sera un partenaire clé en tant que gros destinataire des produits de l'université. Ce qui renvoie à l'aspect organisationnel. Nous nous posons la question de quelle forme organisationnelle faudrait-il retenir ? Car certains de nos interlocuteurs tiennent à une grande autonomie de fonctionnement de l'observatoire.

Le coordinateur ou directeur doit être accompagné d'un autre enseignant-chercheur, des chargés d'études, et des assistants chercheurs, chargés des enquêtes.

Des matériels informatiques équipés de logiciels de traitement de données collectées à la suite des enquêtes menées principalement en ligne (téléphonique ou électronique) et parfois sur le terrain. L'observatoire aura l'obligation de travailler avec les services scolarités (de l'université, des facultés, des formations etc…) pour ce qui concerne la collecte des données universitaires. Le traitement des données collectées constituera un signal pour les universités en termes d'adaptation des programmes de formations aux réalités du monde socioéconomique. L'observatoire servira d'interface entre les universités et le monde professionnel.

Au plan financier, l'université devra être en principe le principal soutien financier. Aussi, le SCAC, financeur des missions de faisabilité de cette étude, a émis l'intention d'accompagnement financièrement l'opération du dispositif à travers un cofinancement. L'observatoire doit également solliciter l'appui financier de certains PTF bilatéraux ou multilatéraux.

L'observatoire se mettra à la disposition de toutes les formations voire de toutes les universités, à chaque fois que la problématique d'insertion professionnelle est posée.

Toutefois, nous avons été réconfortés dans notre position de ne pas dériver sur des enquêtes nationales d'insertion (dévolues peut être à l'ONEF) et partagée par des partenaires potentiels,

[6] Boudarbat B. et Mbaye A.A. Développement économique et emploi en Afrique francophone, Les presses de l'Université de Montréal, 2020, pp. 229,230

[7] Giret, J-F. et Issehnane, S., 2012, *L'effet de la qualité des stages sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur*, **Formation emploi,** Revue française de sciences sociales, **N°117, pp 29-47**

nous proposons de commencer par des enquêtes générationnelles autour des filières, des programmes de formations, d'une université.

En termes de perspectives, il y a lieu de procéder à l'élaboration des textes régissant l'observatoire prenant en compte la question de gouvernance qui constitue un élément essentiel pour les partenaires potentiels. Ensuite, il va être question de son opérationnalisation par la mobilisation des ressources.

ANNEXES

Les actions à mener

Actions
1.1. Construction d'une base de données et d'un système d'information
1.2. Collecte et analyse des données statistiques
1.3. Production d'enquêtes longitudinales 1.4. Recherche des données Formation continue.
2.1. Analyse des perspectives de l'emploi par branches et filières.
2.2. Analyse de la prospective des métiers.
2.3. Analyse des dynamiques territoriales.
3.1. Organisation de conseils de perfectionnement universités/employeurs
3.2. Production d'information pour l'orientation des étudiants ;
3.3. Propositions en ingénierie de la formation.
4. Développement de l'entrepreneuriat
5. Organisation des stages, voyages de terrain dans les entreprises

Mode d'organisation

Il sera mis en place un comité de pilotage regroupant des partenaires y compris les partenaires financiers et techniques. Il pourrait s'agir du Conseil National du Patronat du Mali, de l'Association des Maires du Mali (AMM), de l'Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, etc…

Une réunion trimestrielle, à faire valider par le comité de pilotage, est tenue pour faire l'état d'avancement des activités, d'échanger et valider les activités futures, d'évaluer les moyens financiers et humains indispensables à la mise en œuvre de ces activités, de prendre certaines décisions etc…

La réunion est trimestrielle et se tiendra de façon tournante dans les locaux des membres partenaires de l'observatoire.

Cadre logique et commentaires

Objectif global	**Objectifs spécifiques**	**Actions**	**Tâches**	**Résultats attendus**	**Critères d'évaluation**
Analyser des décalages entre les besoins productifs et les pratiques de l'enseignement supérieur et de la recherche pour répondre aux besoins de demain en relation avec les métiers d'avenir.	1. Construire un cadre d'observation de la formation et de l'insertion à l'usage de tous les partenaires.	1.1. Construction d'une base de données et d'un système d'information	- Identification des données et indicateurs nécessaires ainsi que de leurs sources ; - Définition d'une procédure de mise à jour régulière ; - Définition des informations à communiquer par les services de scolarité et d'examens.	Visibilité de l'information et production de l'information nécessaire à la régulation	Structuration d'une base de données et d'un système d'information relative à l'enseignement supérieur et à la recherche.
		1.2. Collecte et analyse des données statistiques	- Insertion : Bilan des sources d'information et de leurs contenus : - Evolution des effectifs par faculté, étendue progressivement aux universités et aux grandes écoles ; - Evolution du nombre de diplômés		
		1.3. Production d'enquêtes longitudinales	- Insertion : enquête sur les promotions 2016 et 2017, - filière par filière ; -diplômés/non diplômés ; - licence professionnelle/licence générale		

		1.4. Recherche des données Formation continue.	- Acquisition de compétences : -Evolution de l'offre ; -Evolution des effectifs. - Reconversions par niveau.		
	2. Faire ressortir des éléments de prospective industrielle et spatiale relatifs à l'emploi potentiel en relation étroite avec les employeurs.	2.1. Analyse des perspectives de l'emploi par branches et filières. 2.2. Analyse de la prospective des métiers.	- Identification des entreprises du secteur moderne ; - Identification des entreprises utilisant les nouvelles technologies ; - Identification des espaces de concentration des entreprises; - Enquêtes auprès des entreprises (échantillons représentatifs) : -Analyse des évolutions récentes ; -Emploi de jeunes diplômés/type ; -Recours à la formation continue ; -Systèmes d'alternance. - Quelles compétences pour quels métiers : - Identification des compétences acquises par métier ou communes à différents métiers ;	Identification des inadéquations entre formations et potentialités productives et territoriales.	Mise en lumière des enjeux des évolutions de la formation.

		2.3. Analyse des dynamiques territoriales.	- Recueil des besoins en formation ; - Recours aux documents de certification Qualité par type d'Iso et aux référentiels métiers utilisés ; - Benchmark. - Identification des types de coopérations interentreprises (partages de services) ; - Quelles coopérations entreprises/universités/recherche (notamment sur les métiers de demain et les créations d'incubateurs) ; - Synergies existantes et potentielles entre entreprises/collectivités territoriales (animation territoriale, pépinières, ateliers relais, soutien à la création d'entreprises, télécentres, etc…) ; - Propositions de mécanismes d'échanges d'information ; - Capacités de création de systèmes productifs locaux (SPL).		
	3. Créer une structure pour	3.1. Organisation	- Signatures de conventions de	Amélioration de	Actions d'adapta

	formuler des propositions conjointes (universités/entreprises/collectivités locales) de régulation du système d'enseignement supérieur et de recherche.	de conseils de perfectionnement universités/employeurs 3.2. Production d'information pour l'orientation des étudiants ; 3.3. Propositions en ingénierie de la formation.	coopération universités/entreprises/collectivités locales portant création des conseils de perfectionnement ; - Confrontation des constats et de la prospective ; - Analyse par domaine de formation ; - Ciblage de ce qui se fait et pourrait être fait en matière de formation ; - Evaluation des besoins de formation ; - Publication d'informations numériques sur les cursus de formation, les métiers et les secteurs correspondants, les débouchés ; - Immersion des étudiants dans les filières professionnelles : organisation de rencontres, séminaires, fora, visites d'entreprises. - Amélioration des méthodes d'ajustement formation/emploi (stages, projets tuteurés, apprentissage,…) ;	l'employabilité.	tion des programmes de formation issues de l'observatoire.

			- Actualisation et créations de cursus et de formations.		

Liste des structures rencontrées

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)
Agence Nationale d'Investissements des Collectivités Territoriales (ANICT)
Rectorat Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB)
Département Observatoire pour l'Emploi et la Formation (DOEF)
Rectorat Université des Sciences, des Techniques et des Technologies de Bamako (USSTB)
Agence pour l'Emploi des Jeunes (APEJ), Ministère Emploi
Direction Générale des Collectivités Territoriales (DGCT)
Association des Municipalités du Mali (AMM)
Direction Nationale de la Fonction Publique des Collectivités
Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC)/Ambassade de France
Institut Universitaire de Développement Territorial (IUDT)
Coopération technique Allemande (GIZ)
Rectorat Université des Sciences Juridiques et Politiques de Bamako (USJPB)
Observatoire National de l'Emploi et la Formation (ONEF)
Conseil National du Patronat du Mali (CNPM)
Faculté d'Economie de Grenoble
Observatoire des formations, UGA

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Audretsch, D., 2006, « *L'émergence de l'économie entrepreneuriale* », *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLV, pp. 43-70.

- Bourdon, J. Giret J. F. et Goudard M, 2012, *Peut-on classer les universités à l'aune de leur performance d'insertion ?* **Formation emploi,** Revue française de sciences sociales, N°117**, pp 89 -110.**

- Bureau International du Travail (BIT), 2003, *S'affranchir de la pauvreté par le travail*, rapport du Directeur Général, Conférence internationale du travail, 91e session.

- Boudarbat, B. et Mbaye, A. A. Développement économique et emploi en Afrique francophone, Les presses de l'Université de Montréal, 2020, 372 p.

- Giret, J-F. et Issehnane, S., 2012, *L'effet de la qualité des stages sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur*, **Formation emploi,** Revue française de sciences sociales, **N°117, pp 29-47.**

- Mariko, O., 2012, *l'insertion professionnelle des diplômés de l'Enseignement supérieur au Mali : cas de la politique d'aide à l'entrepreneuriat*, thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université Grenoble Alpes, 316 p.

- Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle du Mali (2005), *Le Bilan de l'emploi dans le secteur formel au Mali en 2004*, Observatoire de l'Emploi et de la Formation, 88 p

- Observatoire National de l'Emploi et de la Formation (ONEF), 2017, *Enquête Nationale sur l'Emploi auprès des ménages (ENEM 2016)*, 115 p

- Rosanvallon A., 2008, ***Bilan Emploi Formation, Manuel de formation***, Université Pierre Mendès France de Grenoble II, Document élaboré sur financement du Bureau International du Travail (BIT).

  Université Grenoble Alpes, (2018), *Production et valorisation des données pour le pilotage de la formation*, Observatoire des formations, cahier des charges 2018-2019.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE RÔLE DES UNIVERSITÉS DANS LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT : CAS DE L'UNIVERSITÉ SAINT-JOSEPH DE BEYROUTH

Edmond CHIDIAC
Professeur, Directeur du Service de l'Insertion professionnelle,
Université Saint-Joseph de Beyrouth, Liban
edmond.chidiac@usj.edu.lb

RÉSUMÉ – L'entrepreneuriat est une pratique courante au Liban en raison de facteur historiques et sociaux, la carence de l'État en matière de structures de soutien aux entreprises. Au cours des deux dernières décennies, les universités ont comblé cette faille en développant des programmes de formation à l'entrepreneuriat ainsi que des incubateurs. Cependant, l'entrepreneuriat universitaire de peut réussir qu'en développant une stratégie globale impliquant tous les acteurs de l'université. L'enseignement doit être revu et adapté pour le développement de compétences entrepreneuriales, les personnels de l'université doivent être formés à cette nouvelle philosophie. Quant aux étudiants, ils se doivent de compléter leurs cours théoriques par des actions pratiques, dans le cadre d'un ou plusieurs centres universitaires spécialisés. C'est cette expérience que l'Université Saint-Joseph de Beyrouth partage dans cet article, soutenue en cela par l'Université de Montréal.

Mots-clés : Liban – Entrepreneuriat – Innovation

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le Liban est un petit pays du Moyen-Orient. Situé dans une région instable, il souffre d'un système politique qui repose sur la répartition des fonctions politiques sur une base confessionnelle. Si ce système a garanti la participation de toutes les communautés religieuses au pouvoir, il en résulte un État faible dans lequel le pouvoir politique se trouve divisé.

Indépendant depuis 1943, le Liban n'a jamais connu d'autre système économique que le libéralisme. Mais il ne s'agit pas tant de celui prôné par Adam Smith ni du « laisser-faire ». L'incapacité chronique de l'État à planifier et à assurer des services de base et l'indifférence des partis politiques vis-à-vis des questions économiques ont ouvert la voie, en particulier après la fin de la guerre libanaise en 1990, au « laisser-aller ». Dans le système économique libanais, l'initiative privée jouit d'un cadre libéral peu réglementé du fait d'une gestion étatique laxiste,

voire souvent défaillante. En effet, l'État libanais n'a quasiment jamais conçu de politique économique ni sociale. Depuis son indépendance, il se contente de mesures ponctuelles et de prestations sociales basiques, sans aucun plan d'ensemble ni de stratégie.

En 1956, l'État libanais adopte une loi sur le secret bancaire, encore en vigueur malgré des législations ultérieures visant à lutter contre le blanchiment d'argent. L'objectif de cette loi était d'attirer les capitaux des pays voisins, souvent régis par des régimes autoritaires en proie à des coups d'État. Au cours des Trente Glorieuses, le Liban devient une place financière et commerciale centrale au Moyen-Orient, drainant ainsi des capitaux investis dans les banques locales. Le même schéma se répète d'ailleurs après la fin de la guerre civile en 1990 (Gannagé, 2003).

Cet environnement libéral à outrance laisse le champ libre à de nombreux entrepreneurs, motivés par l'appât du gain rapide. Comme dans tout pays où le citoyen ne peut pas compter sur l'État, ceux-ci développent des compétences managériales et entrepreneuriales, favorisées par leur facilité à communiquer avec les pays occidentaux et par une diaspora comprenant également de nombreux entrepreneurs.

Comme d'habitude, l'État n'a pas accompagné ce potentiel en développant, par exemple des structures d'innovation ou d'accompagnement des entrepreneurs. Grâce à des initiatives privées, des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises se créent par des entreprises qui y trouvent un terrain d'investissement, ou par des universités cherchant à former leurs étudiants afin de les aider à entrer sur le marché du travail.

Cette étude vise à analyser le rôle des universités dans le développement de l'Entrepreneuriat au Liban notamment à la lumière de l'expérience de l'Université Saint-Joseph de Beyrouth (USJ), soutenue par l'Université de Montréal (UdeM).

I- Cadre général des affaires au Liban

Malgré l'instabilité politique chronique, le Liban jouit depuis des décennies d'un environnement favorable aux affaires. Les Libanais ont toujours porté un intérêt particulier aux investissements qui dégagent un résultat rapide, négligeant les secteurs fondamentaux que sont l'agriculture et les services. L'agriculture est peu développée en raison de la petitesse des exploitations, l'industrie est limitée à l'agro-alimentaire et à quelques industries de transformation. Ces deux secteurs participent au PIB dans une proportion respective de 3 % et de 15 %, le reste provenant d'un secteur tertiaire prédominant (IDAL, 2018), mais à faible valeur ajoutée.

La guerre civile s'achève en 1990, ouvrant la voie à une décennie de prospérité et de développement. Mais l'euphorie est de courte durée. Une fois la reconstruction terminée la croissance se tasse à partir de 1999 et le pays évite une crise économique importante en 2000. De 2005 à 2008, les problèmes politiques et sécuritaires reprennent le dessus. Depuis le début de la crise syrienne en 2011, le tourisme ne cesse de régresser en raison de problèmes de sécurité ponctuels et d'une infrastructure obsolète et insuffisante, entrainant un double effet négatif sur la balance des paiements et sur les chances de survie des entreprises. Les remises des émigrés qui, traditionnellement, contribuaient fortement à combler la balance des paiements, sont aussi durement affectées par la réduction des investissements dans les pays du Golfe, où travaillent des centaines de milliers de Libanais, du fait des crises yéménite et qatarie. A son tour, le secteur

bancaire, traditionnellement moteur de l'économie nationale, entre en crise à partir de 2019, remettant en question les fondements même du libéralisme libanais.

L'instabilité politique chronique pousse les entrepreneurs à se lancer vers des activités tertiaires nécessitant peu de capitaux et faciles à transporter en cas d'imprévu. C'est ainsi que l'intermédiat et la médiation se sont solidement ancrés dans l'esprit de l'entrepreneur libanais (Mouannes, 1973). Sa maitrise des technologies de la communication et des langues, sa facilité à voyager et à se familiariser avec l'évolution économique des pays développés le poussent à introduire de nouvelles idées sur le marché local ou à se développer dans la région, notamment les pays du Golfe[1].

L'Entrepreneur libanais a également montré sa capacité d'adaptation : il a continué de travailler durant les quinze années de guerre civile (1975-1990) et durant les années de crise que traverse le pays depuis 2005.

Triste est de constater que l'État libanais s'est caractérisé par son manque de planification et de vision économique. Aucune stratégie économique sérieuse n'a jamais été initiée, si ce n'est au début des années 1960[2]. Seules quelques initiatives de faible envergure ont été mises en place, telles que la création d'IDAL en 1994 pour promouvoir les investissements au Liban et encourager les exportations, la circulaire 331 de la Banque du Liban permettant de garantir des prêts aux investisseurs ou la création de l'agence Kafalat, chargée de financer les projets productifs réalisés dans des secteurs bien définis (UK Lebanon Tech Hub, 2015). Mais bénéficier de ces dispositifs relève d'un véritable parcours du combattant, suffisamment verrouillé par un système de clientélisme et de corruption pour décourager de nombreux entrepreneurs. Enfin pour couronner le tout, les prêts bancaires ne sont accordés qu'en contrepartie de garanties solides et à des tarifs très onéreux.

Ce laisser-aller chronique de l'État libanais et la difficulté à obtenir des capitaux n'a pas freiné l'esprit d'entreprise au Liban, mais l'a surtout orienté vers les entreprises individuelles ou familiales. Ainsi, la plupart des grandes entreprises libanaises (banques, assurances, industries, …) sont des entreprises familiales, même si elles sont constituées en sociétés anonymes (M. Abs, 2018). Les grandes structures, lorsqu'elles sont initiées par des Libanais se développent essentiellement hors du pays (CMA/CGM, Murex, Anghami, Bayt, ...). L'écosystème libanais est basé sur les petites et moyennes entreprises. 90 % des entreprises libanaises ont mois de 150 employés (Mercier-Suissa, 2019).

L'écosystème libanais est manifestement basé sur l'initiative privée, mais une initiative personnelle ou familiale c'est-à-dire d'envergure limitée. Cependant le caractère familial des entreprises affecte les relations entre les leaders de l'entreprise, le rôle managérial des membres de la famille étant confondus avec leur statut d'actionnaire (Lievens, 2006). « Le fonctionnement d'une famille est essentiellement axé autour de l'affectif et a pour objectif de les protéger, alors qu'une entreprise doit opérer selon une logique économique et avoir pour objectif de maximiser les valeurs des parties prenantes » (C. Salloum et N. Azoury, 2012).

De ce fait, les entreprises libanaises souffrent d'une faible capacité d'innovation et d'une difficulté à assurer l'épanouissement des ressources intellectuelles et humaines, l'objectif des

[1] À noter que de très nombreux Libanais possèdent deux nationalités ou plus, ce qui leur l'émigration facile.
[2] Le président Fouad Chéhab, élu en 1958, a chargé la mission IRFED de mettre au point une politique économique. Elle mit trois ans à rendre son rapport, mais ses recommandations ne furent pas mises en application.

chefs d'entreprises étant de réaliser des bénéfices rapides et de garder le contrôle familial plus que de construire des entreprises de grande envergure (M. Abs, 2018).

Leur conception des ressources humaines est également affectée. Dans ces entreprises, l'employé, même le cadre est souvent considéré comme un exécutant et non comme une source d'idées et de savoir-faire. La pratique des ressources humaines englobe rarement le développement des capacités de l'individu dans les petites et moyennes structures, le savoir et l'autorité résidant dans les membres de la famille (M. Abs, 2018).

Depuis l'été 2019, le Liban vit une crise économique sans précédent. Les prestations médiocres de l'État, la corruption, la gabegie et le népotisme entrainent une crise financière et monétaire aigue. Les banques imposent depuis octobre 2019 des restrictions draconiennes relatives à la sortie de capitaux, sans que l'État ne se prononce sur ces décisions prises en dehors de tout cadre légal. L'économie libanaise, qui vit essentiellement sur l'importation et le commerce, se trouve asphyxiée, les importateurs ne pouvant plus faire sortir de capitaux. Plus grave encore, le libéralisme légendaire de l'économie libanaise se trouve remise en question pour la première fois de l'histoire du Liban, sans que les pouvoirs publics ne parviennent à s'entendre sur un contrôle des capitaux.

Mais une crise ouvre toujours de nouvelles opportunités. Les producteurs libanais ont plus que jamais la possibilité de produire ce que le marché avait coutume d'importer, à condition toutefois de pouvoir accéder à des capitaux pour investir. Les industriels, plus que jamais, vont avoir besoin d'innover pour que leurs produits puissent combler les besoins du marché.

II- Les universités libanaises et l'entrepreneuriat

Le Liban compte officiellement 51 universités. Ce chiffre, très élevé pour un pays de 5 millions d'habitants, cache une vaste disparité. L'université libanaise, unique établissement public d'enseignement supérieur, accueille près de 80.000 étudiants et souffre, en général, des mêmes carences que l'administration publique. Les universités privées se divisent en deux catégories : les universités gérées par des institutions à but non lucratif et les autres, fondées par des particuliers, qui accueillent un nombre équivalent à celui de l'UL. Il est regrettable que l'État n'accorde aucune aide financière aux universités qui comptent essentiellement sur les scolarités payées par les étudiants pour se financer.

En 2000, à la faveur d'une crise économique qui s'annonçait déjà deux ans plus tôt, l'Université Saint-Joseph de Beyrouth devient la première institution au Liban à créer un incubateur, Berytech, qui s'est doté de structures annexes spécialisées (Agritech, Innovation Factory, etc.). Indépendante de l'USJ sur le plan juridique mais créée à son initiative, Berytech demeure le plus grand incubateur du Liban.

D'autres universités, telles que l'American University of Beirut (Center for Research and Innovation) ou l'École supérieure des affaires (Smart-ESA) University of Balamand, ont tour à tour créé des incubateurs depuis ou des centres entrepreneuriaux, comme celui de l'Université libanaise (Lebanon Opportunities, 2018).

Les incubateurs ont pour objectif d'accompagner les projets d'entreprises pour les aider à se développer. Ils fournissent des facilités en termes d'espace, de salles coworking et de connexion internet mais surtout une expertise, du savoir-faire et, dans certains cas, un financement direct ou à travers les réseaux de *business angels* ou d'investisseurs divers.

Les exigences des incubateurs étant élevées, il est rare que les étudiants proposent des projets et encore plus rare qu'ils soient retenus. En effet, il faut au moins quelques années d'expérience à l'étudiant pour acquérir une maturité suffisante, se familiariser avec le fonctionnement du marché et accomplir un montage de projet complet avec un business plan, un plan marketing, un plan de communication, etc.

Les universités travaillent, au contraire, avec des objectifs essentiellement pédagogiques. Dans de nombreuses facultés, des cours sur l'entrepreneuriat sont assurés. Ils peuvent comprendre une approche théorique, une présentation de projet ou d'autres éléments, mais force est de constater que les étudiants ont rarement d'autres motivations que de valider leur cours et d'obtenir une note. Il arrive fréquemment que les projets présentés soient peu aptes à être réalisés.

De ce fait, de nombreuses universités ont créé des centres entrepreneuriaux visant à donner aux étudiants une formation pratique à l'entrepreneuriat. Cette formation peut compléter les cours donnés et apporter de nombreux avantages. Ainsi, dans un centre entrepreneurial, les étudiants ont le loisir de prendre le temps qu'il faut à la conception de leur projet, n'étant pas soumis à une contrainte administrative. La pluridisciplinarité est ainsi rendue possible grâce aux espaces de coworking et l'accès au savoir-faire des entreprises facilité par les réseaux professionnels des universités.

Certaines universités ont développé des structures ambitieuses, transformant leur centre entrepreneurial en *Transfer Technology Office* (TTO), c'est-à-dire une structure d'innovation capable de monnayer les techniques et procédés développés par les étudiants, qui peuvent ainsi obtenir une rémunération.

L'innovation est, en effet, étroitement liée à l'entrepreneuriat. Elle fait structurellement partie du processus entrepreneurial, puisqu'une des clés du succès est de concevoir un projet viable qui se distingue de la concurrence d'une manière ou d'une autre et qui réponde à un besoin non satisfait.

Dans son édition de 2019 le Global Innovation Index place le Liban à la 88 place sur 129 pays en termes d'innovation, 16ème sur 19 en Afrique du Nord et l'Asie occidentale, et 28ème sur 34 parmi les pays à revenu moyen-supérieur. Le rapport met en évidence les faiblesses structurelles du Liban en termes d'infrastructures, d'environnement des affaires de coût de l'éducation[3]. Il indique également que le Liban importe les nouvelles technologies et ne les produit pas. En revanche, il bénéficie d'un niveau de production satisfaisant en matière d'applications pour les smartphones (Global Innovation Index, 2019 – Hill, 2019).

Il résulte de cet état de fait que les projets innovateurs sont essentiellement portés par les universités et les incubateurs. L'État n'a pas de structure efficiente dédiée à cet effet et les entreprises n'y consacrent que peu de ressources. L'apport des incubateurs et des universités devient primordial et serait considérablement renforcé si l'État lui accordait l'importance qu'il mérite.

[3] https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019/lb.pdf

III- Une université entrepreneuriale

Peter Schulte *considère qu'une université entrepreneuriale doit assumer deux tâches : former de futurs entrepreneurs, des personnes qui établiront leur propre entreprise, et développer l'esprit d'entreprise des étudiants dans toutes les disciplines. Deuxièmement, elle doit opérer elle-même dans un esprit entrepreneurial, organiser des incubateurs d'entreprises, des parcs technologiques et autres, impliquant des étudiants dans ces organisations et assistant, à travers celles-ci, les étudiants et les diplômés d'université dans la création d'entreprises* (Schulte, 2004).

La stratégie portée par la direction de l'université doit comprendre des infrastructures dédiées, une génération de revenus propres, des pratiques pédagogiques actives, des partenariats avec le monde professionnel, un système d'évaluation des objectifs et un dispositif d'incitation à la formation pour les personnels de l'université (Verzat, 2009). Transformer une institution en une université entrepreneuriale nécessite, en effet, une stratégie d'ensemble qui ne peut réussir sans une mobilisation des différents acteurs de l'université (Albertini 2018). Il s'agit bien d'une révolution culturelle (Chambard, 2013) impliquant tous les acteurs de l'institution.

Introduire la formation à l'entrepreneuriat dans une université ne se limite donc pas à ajouter quelques cours ou même créer un incubateur. L'université entrepreneuriale comprend un dispositif complet alliant la formation à la recherche et l'innovation et, pour finir à des structures entrepreneuriales telles que les incubateurs et les technopôles. Sa formation doit intégrer toutes les compétences liées l'entrepreneuriat telles que l'enseignement par projets, les travaux de groupes, la présentation orale, … Le développement de la junior entreprise est un élément fondamental de ce processus puisqu'il permet de mettre en pratique l'innovation et la démarche entrepreneuriale, sous l'encadrement de professionnels. Le plus grand atout serait alors de familiariser l'étudiant avec les exigences du marché du travail bien plus que de l'inciter à créer sa propre entreprise. C'est d'ailleurs dans cette perspective que se sont créés les centres PEPITE en France.

Forte d'une bonne réputation auprès des entreprises, cotée par QS parmi les 600 meilleures universités mondiales et parmi les 500 meilleures en termes d'employabilité et par Times Higher Education parmi les 1000 meilleures, l'Université Saint-Joseph s'engage dans une politique de promotion de l'entrepreneuriat. Après avoir encouragé les initiatives innovantes et la participation à des compétitions entrepreneuriales, elle décide en octobre 2019 de créer le Centre Entrepreneuriat et Compétences (EC^2). Loin de concurrencer Berytech qui participe à sa création et sa gestion, il a pour mission de compléter l'action de Berytech en se consacrant à l'entrepreneuriat universitaire. EC^2 est placé sous la tutelle académique de la Faculté de gestion et de management et dirigé par le Service de l'Insertion professionnelle (SIP), il s'adresse à tous les étudiants de l'USJ.

La stratégie construite dans le cadre du centre EC^2 bénéficie d'un renouvellement des pratiques pédagogiques en cours depuis plusieurs années, qui s'est traduit par des ateliers de travail organisées par la direction ou par les différentes facultés et instituts. Les compétences utiles aux futurs entrepreneurs (recherche, analyse, mise en situation, expérimentation, présentation orale, …) font déjà l'objet d'une attention particulière et tendent à se généraliser. L'université veille également à propager la formation d'enseignants en entrepreneuriat en vue d'harmoniser les pratiques pédagogiques.

En 2017, l'USJ conclut avec un accord appelé « Compétences pour l'Emploi » portant sur un partenariat avec l'Université de Montréal, l'Université Mohammed V à Rabat, l'Université Caddi Ayyad à Marrakech et l'Université de Balamand au Liban (UOB). Cet accord vise à renforcer les différents axes relatifs à l'employabilité, notamment l'entrepreneuriat.

Des institutions académiques de l'USJ telles que la Faculté de Sciences infirmières, l'Institut d'Ergothérapie et l'Institut supérieure de santé public bénéficient d'une aide relative à la modernisation de leurs programmes.

Concernant l'entrepreneuriat, l'accord prévoyait un séjour de formation à Montréal du Directeur de l'Insertion professionnelle de l'USJ et de la responsable de l'entrepreneuriat à l'UOB. Cette formation a eu lieu en juin 2019 à l'École des Entrepreneurs du Québec (EEQ) et a été suivie d'une formation d'une semaine assurée à l'USJ par Mme Juliana Zerda, de l'EEQ à 25 enseignants de l'USJ et de l'UOB. Grâce à cette formation, l'USJ peut mettre envisager un dispositif pédagogique complet relatif à l'entrepreneuriat.

Pour concrétiser les résultats de cette démarche, l'USJ crée alors le centre EC^2 qui se construit une stratégie qui s'articule autour des trois axes suivants :

Axe 1 – Les différents acteurs de l'Université

Il s'agit d'impliquer progressivement les différents acteurs de l'Université Saint-Joseph : les enseignants en entrepreneuriat bien sûr mais aussi les doyens et directeurs d'instituts afin qu'ils soient sensibilisés aux enjeux de cette approche, ainsi que la direction de l'USJ et les décideurs des questions financières.
L'implication d'autres acteurs apparait comme indispensable, notamment la Fédération des Associations d'Anciens, qui sera sans doute une excellente courroie de communication avec les Anciens, notamment les chefs d'entreprises. Berytech est également impliquée dans le projet, au vu de son expertise dans ce domaine.
Le prochain défi sera de vaincre les résistances qui ne manqueront pas de se manifester. Changer des habitudes et des pratiques bien installées peut s'avérer beaucoup plus difficile qu'on ne le pense.

Axe 2 – La formation des étudiants

EC^2 est appelé à être un centre de formation pratique. Le Centre collaborera avec les enseignants en entrepreneuriat et accueillera leurs étudiants, mais aussi tout étudiant de l'USJ ou jeune Ancien souhaitant bénéficier d'une formation pratique. A cet effet, les démarches suivantes sont prévues :

- Sensibilisation des étudiants à l'intérêt de suivre les formations proposées par le Centre. Cette sensibilisation se fera à travers les cours en entrepreneuriat, des présentations dans les cours et une campagne de communication.
- Organisation d'une session de formation au début de chaque semestre incluant, entre autres, une formation à l'innovation.
- Préparation des étudiants aux différentes compétitions sur l'entrepreneuriat organisées au sein de l'USJ ou à l'extérieur.
  Pour les étudiants ayant le désir de mettre leur projet en exécution et ayant la capacité de le faire, EC^2 assure un accompagnement leur permettant de d'améliorer leur projet pour le rendre acceptable par les incubateurs notamment Berytech.

Axe 3 – L'innovation et les partenariats avec les entreprises

L'innovation étant indissociable de l'entrepreneuriat, la dimension innovante devra être une condition d'acceptation de tout projet entrepreneurial.
Les thématiques des projets seront définis au début de chaque année. La collaboration sera nécessaire avec les écoles doctorales et les laboratoires afin de permettre la transformation d'un projet de recherche en projet entrepreneurial.
L'innovation peut porter sur un produit nouveau, sur un procédé ou un mode de production. Elle sera réalisée et validée par des enseignants spécialisés.
Les partenariats avec les entreprises peuvent porter sur des projets innovants commandés par des entreprises que les étudiants ou les doctorants pourront réaliser dans les laboratoires ou sur des projets innovants développés dans le Centre puis proposés aux entreprises.

A travers ces axes de travail, le SIP espère faire bénéficier 10 % des étudiants de l'Université, chaque année, d'au moins une activité de formation à l'entrepreneuriat. Sachant que les étudiants passent au moins les trois années de licence à l'USJ, 30 % des étudiants auront suivi une formation entrepreneuriale au cours de leur cursus. Il espère également que 10 % des étudiants participant aux activités de EC^2 parviendront à créer une entreprise viable.

Outre ces actions fort utiles, le projet Compétences pour l'emploi prévoit de fournir un matériel informatique pour le centre EC^2 et pour une salle multimédia. Il prévoit aussi d'assurer une formation entrepreneuriale aux étudiants et une compétition dotée d'un prix total de 9.000 dollars canadiens pour trois équipes. Ce faisant, il donne une portée pratique aux démarches entreprises.

La création d'entreprises serait sans doute un bénéfice non négligeable pour un centre entrepreneurial, mais il ne constitue pas pour l'instant un objectif primordial. En revanche, l'acquisition de compétences permettant d'enrichir le CV des étudiants demeure le principal objectif du SIP, à travers ce Centre. Ces compétences sont les suivantes :
- La gestion d'un projet avec ses différentes composantes.
- Le travail en équipe.
- La rédaction d'un business plan.
- La conception d'un plan marketing.
- La prise de parole en public.
- La négociation avec les entreprises.

Les effets attendus de la création de ce centre sont multiples. Il s'agit tout d'abord de donner une dimension pratique à la formation de l'étudiant en développant les différentes compétences entrepreneuriales telles que le leadership, le travail en équipe, l'apprentissage par projets, etc. Le deuxième effet attendu est une amélioration du recrutement des étudiants, dont le CV sera renforcé par ces compétences. En effet, les recruteurs recherchent davantage les compétences personnelles que les acquis académiques, ces derniers pouvant être complétés par un apprentissage pratique. Enfin, il permettra de développer de nouveaux partenariats avec les entreprises, portant notamment sur l'innovation.

Plus que la création d'entreprises, EC^2 ambitionne de forger un profil dont l'étudiant de l'USJ pourra se servir pour améliorer son insertion professionnelle.

Conclusion

L'entrepreneuriat universitaire comprend indéniablement deux dimensions, une stratégique et collective qui en fait un projet institutionnel collectif, et une deuxième applicative qui consiste à mettre en place les dispositifs nécessaires.
Au Liban, certaines universités se contentent de la deuxième dimension et n'amorcent pas de réforme pédagogique visant à accompagner la création d'un incubateur ou d'un centre entrepreneurial. Une telle politique risque fort de s'avérer insuffisante et de se traduire par un faible niveau de fréquentation du centre et de projets de faible envergure.

Bien au contraire, l'USJ aborde la question de l'entrepreneuriat à un niveau global, bien que sa démarche comporte des limites. Ainsi, l'adhésion du corps professoral prendra certainement du temps, au vu des changements qu'elle induit. Le défi financier est également important, en particulier en cette période de crise économique aigue que traverse le Liban. Des bilans d'étapes et des réajustements seront nécessaires et les résultats ne se manifesteront pas avant plusieurs mois, voire plusieurs années. Mais le défi mérite sans aucun doute d'être relevé.

Bibliographie

ABS Michel, *Entrepreneurs et entrepreneuriat au Liban*, Thèse de doctorat soutenue à l'Université Saint-Joseph le 27 octobre 2018.

ALBERTINI Thérèse, Comment concevoir le cadre d'un dispositif pédagogique entrepreneurial à l'échelle universitaire ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, De Boeck Supérieur, 2018, pages 159 à 188

CHAMBARD O., La promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur. Les enjeux d'une création lexicale », *Mots. Les langages du politique* No 102 P. 103 – 119.

GANNAGÉ Elias, *Economie libanaise et comptes nationaux*, In Travaux et Jours No 72, Université Saint-Joseph, automne 2003.

Global Innovation Index, Banque du Liban, 2019, http://www.databank.com.lb/docs/Entrepreneurship%20in%202015-GEM-UKLTH.pdf

HILL Stephen, "*How Entrepreneurial is Lebanon*?", An Nahar, 11 mars 2019, Beyrouth.

IDAL, 2018, https://investinlebanon.gov.lb/en/lebanon_at_a_glance/lebanon_in_figures/economic_performance, consulté le 12 février 2019.

Lebanon Opportunities, *The Entrepreneur Handbook*, Infopro, Beyrouth, 2018.

LIEVENS, J., *La gouvernance dans les entreprises familiales : les clés du succès*. Editions Racine, 2006.

MERCIER-SUISSA C., JARRAR H., SALLOUM C. et ALEXANDRE L., Prises de participations et performances des entreprises familiales, *La Revue des Sciences de Gestion,* 2019/2 N° 296 | pages 67 à 77.

MOUANNES Joseph, les éléments structuraux de la personnalité libanaise, *Essai anthropologique*, Kaslik, bibliothèque de l'Université Saint-Esprit, 1973.

UK Lebanon Tech Hub, *Global Entrepreneurship Monitor – National Report, Lebanon 2015*.

VERZAT C., « Université Entrepreneuriale n'est pas un oxymoron », *L'Expansion-Entrepreneuriat*, No 1, 2009.

SALLOUM, C., AZOURY, N. (2012), Corporate governance and firms in financial distress: Evidence from a Middle Eastern country, *International Journal of Business Governance and Ethics*, 7(1), 59-75.

SALLOUM C., BOURI E., SALLOUM Laura et AZZI Tarek, Gouvernance et performances financières des entreprises familiales, *La Revue des Sciences de gestion*, 2019/3 No 297-298, pages 45-54.

SCHULTE P., L'université entrepreneuriale: une stratégie de développement institutionnel, L'Enseignement supérieur en Europe, Vol. XXIX, No. 2, 2004, UNESCO, p. 24 – 30.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'APPROCHE PAR COMPÉTENCES, UN MODÈLE PÉDAGOGIQUE EFFICACE ET EFFICIENT POUR L'ENSEIGNEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT

Sara YASSINE
Université Hassan II, Casablanca, Maroc
sr.yassine@gmail.com, sara.yassine@univh2c.ma

Nour Eddine JALLAL
Université Sidi Mohamed Ben Abdallah, Fès, Maroc
nourjallal@yahoo.fr, nour-eddine.jallal@usmba.ac.ma

RÉSUMÉ – Cet article met l'accent sur la relation qui existe entre la cognition et l'acte entrepreneurial. Il n'est plus à démontrer que l'expérience, le parcours de vie de chaque personne, de son entourage en relation avec des facteurs subjectives sont autant de facteur qui peuvent, le cas échéant, influencer sa perception et conditionner son passage à l'acte entrepreneurial. Ce travail a pour finalité d'engager le débat à propos du paradigme de l'Approche par Compétences, comme une méthode efficace pour l'enseignement de l'entrepreneuriat sous une approche processuelle qui met en avant les représentations comme un élément focal de la construction des apprentissages.

Mots clés : Approche par compétence, processus entrepreneurial, cognition, représentations

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

La recherche en entrepreneuriat s'est beaucoup focalisée sur ce qui est mesurable au détriment de l'instrumentalisation des composantes de la « *boîte noire* », qui préfigurent derrière l'acte d'entreprendre. À vrai dire, les travaux en entrepreneuriat sont principalement dominés par des approches objectivistes. Cependant se sont les modes de pensée qui mènent à l'action entrepreneuriale et les variantes qui expliquent les composantes de l'acte d'entreprendre (Bernardes Rosa et Afonso Morales, 2012).

Ainsi, les approches de la psychologie et de la psychologie sociale sont des perspectives à exploiter pour la compréhension de l'acte entrepreneurial.

L'individu entrepreneur est un être social. Il est influencé par les facteurs extrinsèques de son environnement, notamment à travers son expérience, son entourage et son vécu. De ce fait, la cognition joue un point focal dans l'analyse de l'acte entrepreneurial.

Ainsi, l'enseignement ou la formation sont une composante parmi d'autres du système de socialisation de l'entrepreneuriat qui influencent la cognition de l'individu et ainsi l'acte d'entreprendre. Dans le même ordre d'idée, pour agir sur les représentations de l'individu dans l'enseignement de l'entrepreneuriat, le débat nous oriente vers la conception des apprentissages. Cette dernière s'organise autour de deux points : Le premier est la structure du programme. Le second est les pédagogies d'enseignements (Schieb-Bienfait 2000). *Jean-Pierre Bechard* et *Denis Gregoire* (Bechard et Gregoire 2009) exposent la présence d'un débat autour des pédagogies adoptées par les établissements d'enseignement. Ces deux auteurs sont arrivés à la conclusion selon laquelle les innovations pédagogiques sont traitées, en grande partie, selon deux dimensions. La première sont les prérequis dans le domaine de l'enseignement et de l'apprentissage, de la nature « *ontologique* ». La seconde est l'ancrage contextuel d'une innovation pédagogique, de nature « opérationnelle ».

En d'autres termes, les modèles d'enseignement adoptés sont influencés par les connaissances des éducateurs, de leurs parcours, de leur sexe, du type de disciplines enseignées, des résultats de l'enseignement, du publics cibles, etc. De ce fait, répondre aux questions quoi ? Comment et pour quelles raisons s'avèrent indispensables pour comprendre les enjeux autour de l'enseignement de l'entrepreneuriat.

Pour répondre à ces questions le présent travail mettra l'accent, dans un premier temps, sur le rôle de la cognition dans l'enseignement de l'entrepreneuriat. Et, dans un deuxième temps, il est question d'expliquer le rôle de l'action de l'enseignement de l'entrepreneuriat. Ce dernier permet à la fois d'agir sur la perception, la cognition, le comportement de l'individu et les expériences préalables à l'acte entrepreneurial. Dans un dernier temps, ce travail propose l'Approche par Compétences comme une approche pertinente de l'enseignement de l'entrepreneuriat. Il s'agit d'une approche processuelle qui permet le transfert des apprentissages d'une manière progressive dans la logique de l'action.

1. Le rôle incontournable de la cognition pour l'enseignement de l'entrepreneuriat

Depuis quelque temps l'utilisation de la psychologie et la psychologie sociale dans la recherche en entrepreneuriat a renforcé le lien entre le couple « *pensée/action* »[1] (Ren, 2012). L'utilisation de la dimension cognitive dans le renouvellement des connaissances sur l'entrepreneuriat est aujourd'hui reconnue par plusieurs chercheurs.

[1]"thinking/doing"

La cognition nous renvoie à la notion de représentation. Cette dernière permet à l'individu d'exprimer ses connaissances par le biais du réel expérimenté (Avenier et Schmitt 2010). Comme le confirme *Ernst Von Glasersfeld,* les représentations permettent à l'individu d'organiser le monde en faisant référence à son vécu et à son expérience (Von Glasersfeld 2001). Dans ce sens, le processus d'apprentissage de l'individu dépend à la fois de facteurs internes et d'autres externes. De ce fait, l'apprentissage n'est pas figé dans le temps, il est évolutif. Il est susceptible d'être construit et reconstruit en fonctions des expériences et de leurs contextes (Gomez Santos 2014, 106).

Dans le même ordre d'idée, *Albert David* explique que « *Seule une partie de cette réalité peut être raisonnablement considérée comme cible d'un projet d'action, le reste pouvant être considéré comme « donné ». La réalité peut être construite dans nos esprits, parce que nous n'en avons que des représentations ou parce que les différents acteurs la construisent ou aident à la construire* » *(David 1999, 15).* Dans ce sens, la réalité est « intermédiaire » (Gomez Santos 2014, 108). Autrement dit, l'entrepreneuriat peut être considéré comme un construit humain (Avenier et Schmitt 2010), un artefact « *ayant subi une transformation, d'origine humaine, susceptible d'un usage, élaborée pour s'inscrire dans des activités finalisées* ». Donc, l'entrepreneuriat peut être résumé aux représentations que donnent les individus aux situations confrontées.

En d'autres termes, les représentations de l'individu sont les interprétations que l'individu donne à son expérience. Ces représentations fondent le comportement humain, son action ainsi que sa pensée (Avenier et Schmitt 2010; Moigne 1994).

Ainsi, la représentation pourrait être une voie à emprunter pour traiter l'enseignement de l'entrepreneuriat et sa transmission. Cependant, traiter l'entrepreneuriat et son enseignement sous cet angle pourrait prétendre traiter l'entrepreneuriat sous l'angle d'une construction de la réalité. Toutefois, la revue de la littérature, notamment, celle relative aux paradigmes a montré que la réalité est représentée dans le cadre de considérations, à savoir une réalité extérieure ou une réalité construite collectivement (David 1999, 15).

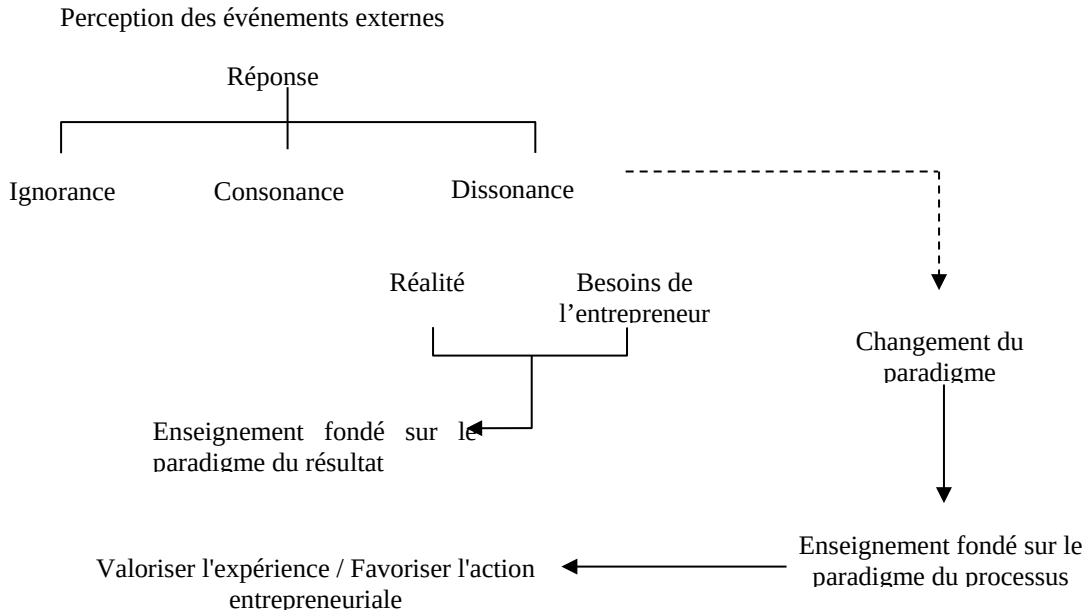
Ce qui permet d'avancer que l'enseignement de l'entrepreneuriat, à son tour, est traité de l'angle des caractéristiques de la personne ou de l'angle des actions qu'elle réalise(Gomez Santos 2014, 108). De ce fait, il existe un « gap » entre le monde intérieur de l'individu et son monde extérieur et qui influence la capacité du chercheur à se référer à ces deux réalités (Solotareff 2012, 129).

Il va sans dire que traiter l'enseignement de l'entrepreneuriat implique le changement de paradigme et ainsi se focaliser sur le « *mécanisme perceptif et cognitif qui transforme la réalité en représentation* » (Le Moigne 1990). Dans ce sens, la mission à attribuer à l'enseignement de l'entrepreneuriat est la modulation et la remise en cause des systèmes de représentation par le biais de l'assimilation de l'expérience (Piaget 1988).

Cependant, les approches communément utilisées en matière d'enseignement de l'entrepreneuriat se focalisent en grande partie sur le résultat comme une finalité. Dans ce sens, le risque est de créer une dissonance cognitive entre la réalité expérimentée et les enseignements dispensés comme l'explique *Christophe Schmitt* (Schmit 19-22 Septembre). À vrai dire, ces approches ont tendance à produire chez l'individu un contrôle de la situation et de l'avenir. En d'autres termes, ces approches peuvent donner lieu à une dissonance « *d'un côté entre la réalité perçue et la*

simplification des outils disponibles pour aider à concevoir de nouvelles formes d'actions » (Gomez Santos 2014, 109).

Schéma 1 : Illustration de la dissonance cognitive du point de vue des établissements d'enseignement (Johnson 1988)



Dans le même ordre d'idée, traiter l'entrepreneuriat et son enseignement sous le paradigme de résultat semble réducteur au regard de sa complexité. Ce paradigme paraît négliger la réalité vécue par l'individu entrepreneur. En effet, l'approche mécaniste de l'enseignement de l'entrepreneuriat, basée sur les résultats ouvre la voie vers le changement de paradigme qui permet d'élargir le champ de représentation de l'entrepreneuriat à partir de l'aval (résultat) vers l'amont (le processus) (Gomez Santos 2014, 109).

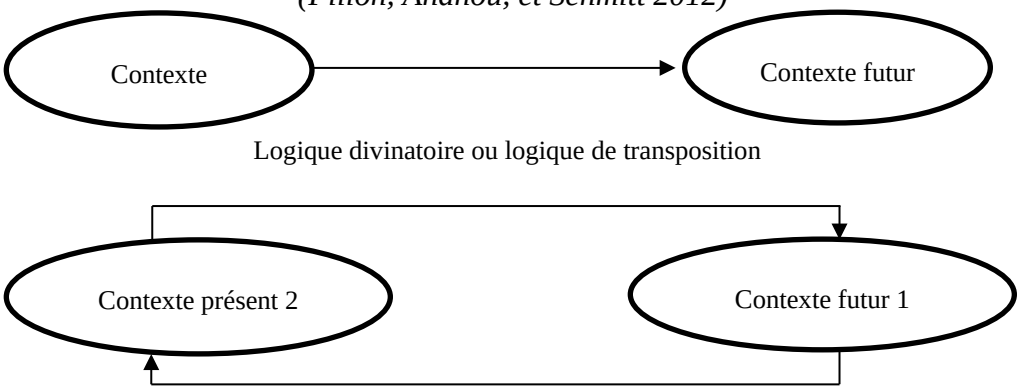
Il ne faut pas perdre de vue qu'en l'absence d'une définition claire du phénomène de l'entrepreneuriat et de sa complexité, les acteurs en enseignements de l'entrepreneuriat adoptent des programmes et des approches diversifiées. Ainsi, ces acteurs traitent l'entrepreneuriat sous plusieurs angles comme l'opportunité d'affaire, l'impulsion d'une organisation ou celui du processus, etc.

Dans ce sens, la définition de l'entrepreneuriat détermine l'approche de son enseignement. Toutefois, ces approches sont généralement des approches linéaires (Fourastié et Ferrier 1968). Ces dernières traitent généralement l'entrepreneuriat sous l'angle des activités réalisées par l'entrepreneur, en négligeant le facteur temporalité, alors qu'il s'agit d'un élément déterminant. En effet, ces approches font appel à des outils et à des techniques qui permettent de rassembler et de synthétiser l'information, d'affecter des ressources, et d'arrêter des actions concrètes (Fayolle, Lassas-Clerc, et Tounés 2009). Ainsi, ce caractère linéaire tend à négliger la complexité du processus (Sarasvathy 2001) et les facteurs d'incertitude non mesurables qui le caractérisent (Read et al. 2009).

Dans cette logique, l'enseignement de l'entrepreneuriat s'insère dans le cadre de deux perceptions. La première est divinatoire qui aspire à une conviction selon laquelle nous sommes persuadés maîtriser le futur. La deuxième est une logique de transposition des situations présentes ou du passé vers le futur.(Hatem 1993)

En d'autres termes, ces approches négligent la relation entre le présent et le futur dans le sens qu'« *en prenant une décision, on en connaîtrait scientifiquement des conséquences, un peu comme un joueur d'échecs qui avant de placer un pion est capable d'explorer les suites des choix possibles* » (Fourastié et Ferrier 1968, 188). Cela va de soi, l'entrepreneuriat devrait être projeté (e) pour aller du futur vers le présent en gardant le lien entre les deux et non pas l'inverse. (Gomez Santos 2014, 115) Le schéma 2 ci-dessous présente cette relation présent-futur.

Schéma 2 : La relation présent/futur : d'une logique linéaire à une logique inversée et récursive (Filion, Ananou, et Schmitt 2012)



En résumé, l'enseignement de l'entrepreneuriat est invité à abandonner la logique de résultat pour une logique processuelle et ainsi mener de nouvelles réflexions sur de nouveaux méthodes et outils nécessaire à son enseignement.

2. L'action et l'apprentissage dans l'enseignement de l'entrepreneuriat

Pour dépasser l'approche mécaniste de l'enseignement de l'entrepreneuriat, il paraît opportun d'élargir l'analyse vers ce que fait l'entrepreneur. Dans ce sens, il est question de favoriser l'enseignement de l'entrepreneuriat sous l'angle du processus entrepreneurial.

Comme nous l'avons discuté quelques lignes plus haut, l'entrepreneuriat peut être considéré comme un construit humain. Il s'agit des représentations que donnent les individus aux situations confrontées, c'est à dire, les représentations de l'ensemble des circonstances personnelles et professionnelles faisant partie de l'entourage de l'entrepreneur(Gomez Santos 2014, 108).

Agir sur les représentations des individus pour entreprendre nous invite à fixer notre attention sur l'action entrepreneuriale. De ce fait, développer des formations de l'entrepreneuriat nous oriente vers l'opportunité de fixer des objectifs qui se focalisent sur les pratiques entrepreneuriales. Il s'agit

de développer et de promouvoir des programmes qui aident à l'appréhension des expériences entrepreneuriales.(Gomez Santos 2014, 128)

En d'autres termes, il s'agit de fixer des objectifs d'apprentissage susceptibles d'aider les individus à favoriser leurs actions par le biais d'une relation étroite entre les représentations et les pratiques à développer. Dans ce sens, l'apprentissage est appréhendé comme un processus de création de la connaissance à travers la transformation de l'expérience.(Kolb 1983). Donc, il parait opportun de traiter l'enseignement de l'entrepreneuriat dans une perspective holistique de l'apprentissage qui englobe la perception, la cognition, le comportement de l'individu et les expériences préalables.[2]

De même, l'apprentissage entrepreneurial sous la notion d'expérience[3] fait référence à la fois au processus cognitif, à l'engagement affectif et à l'action(Fayolle, Lassas-Clerc, et Tounés 2009). En fait, l'apprentissage expérientiel nous renvoie au processus cognitif, au sens « *piagétien »* du terme, dans la mesure où cette relation cognition-situation est orientée vers la création et la recréation de la connaissance. Dans ce sens, l'apprentissage expérientiel est loin de la logique de transmission des contenus, des résultats prédéfinis ou de la connaissance acquise ou transmise(Gomez Santos 2014, 129).

De même, dans le domaine de l'entrepreneuriat, plusieurs travaux affirment que l'apprentissage entrepreneurial est de nature expérientielle.(Sarasvathy 2001) Ainsi, plusieurs recherches traitent du lien entre les expériences cumulées et les changements au moment de se lancer dans une nouvelle expérience entrepreneuriale. L'objectif est de comprendre les relations dynamiques entre l'esprit, l'environnement et l'action entrepreneuriale.

Par ailleurs les travaux de *Allan A. Gibb* mettent en avant le rôle de l'apprentissage par l'action dans l'apprentissage entrepreneurial (Gibb 1989). En effet, il convient d'orienter l'apprentissage entrepreneurial vers l'action pour favoriser le développement des compétences nécessaires pour l'acte entrepreneurial.

Il va sans dire, que l'apprentissage expérientiel de l'entrepreneuriat oriente le débat vers la conception des apprentissages susceptibles de développer les compétences entrepreneuriales et ainsi d'agir sur les représentations de l'individu touchant l'enseignement de l'entrepreneuriat.
Toutefois, les fondements théoriques en entrepreneuriat sont non consensuels, ainsi plusieurs programmes et approches sont adoptés dans l'enseignement de l'entrepreneuriat. Dans ces conditions, « *chaque responsable de formation à l'entrepreneuriat se doit donc d'opérer des choix pour construire son dispositif éducatif* » (Schieb-Bienfait 2000, 127).

En effet, chaque responsable de formation développe ses programmes en se positionnant par rapport à une notion dont l'entrepreneuriat se manifeste comme (*innovation, création de valeur, création d'une organisation, etc.*). De ce fait, la formation en entrepreneuriat invite les chercheurs

[2] Activités et connaissances

[3] *" The transactional relationship between the person and the environment is symbolized in the dual meanings of the term experience-one subjective an personal.... This two forms of experience interpenetrate and interrelate in very complex ways, as, for example, in the old saw, "He doesn't have 20 years of experience, but one year repeated 20 times" ", in* (Kolb 1983, 35)

à élargir leurs conceptions de l'aval (résultat) vers l'amont (processus).

En l'absence d'un modèle pédagogique unique, le challenge est de focaliser l'attention sur la conception des apprentissages en entrepreneuriat, à savoir la structure du programme de formation et des méthodes pédagogiques mobilisées pour son enseignement où l'action constitue le point focal des enseignements.

3. Implication pédagogique de l'APC

L'Approche par Compétences (APC) est une voie à emprunter pour l'enseignement de l'entrepreneuriat. Cette approche pourrait intégrer le processus entrepreneurial qui met l'action au centre du processus d'apprentissage.

Ce modèle puise ses fondements dans des disciplines comme la psychologie, la socio-historique et la (?) cognitive. Il met l'accent sur l'influence des facteurs internes et externes sur le comportement de l'individu. Vu de cet angle, l'enseignement de l'entrepreneuriat serait un moyen d'engager le monde et l'apprentissage qui résultent des interactions entre les facteurs internes et externes. En effet, le modèle de compétences est associé à la théorie de « *la cognition située* », dans la mesure où la connaissance ne peut pas être dissociée des situations d'apprentissages.

Ainsi, l'apprentissage émerge d'une interaction entre l'individu et son environnement dans une conception stratégique des apprentissages. Ainsi, l'individu mobilise les savoirs, le savoir-faire, et le savoir être, des compétences à utiliser en situation. Par ailleurs, le modèle de compétences se base sur la résolution des problèmes complexes et ainsi l'apprentissage est orienté vers l'action. Par conséquent, ce modèle met le lien entre les dimensions ontologiques de la compétence et ses manifestations opérationnelles.

Il va sans dire que la définition telle que présentée suppose des engagements au niveau pédagogique, au moment de la planification des dispositifs de formation qui place la compétence au cœur de la formation. La plupart des écrits confirment que l'APC a un lien étroit avec la perspective de l'enseignement contextualisé (Bédard et al., 2000) et les théories qui traitent du transfert des apprentissages (Tardif,1999).

La compétence implique le savoir agir. Comme l'explique *Gérard Scallon* elle est acquise et développée dans l'action (Scallon, 2004). Cette conception est en cohérence avec les directives conceptuelles de la perspective de l'enseignement et de l'apprentissage contextualisé (Nguyen et Blais, 2007). Ce qui implique que les dispositifs de formation selon l'APC ont la mission d'accorder la place à la mise en situations authentiques, c'est-à-dire permettre aux apprenants de confronter des situations semblables au contexte d'application de leur apprentissage. *Patricia M. King et Karen Strohm Kitchener* ont proposé une typologie de problèmes en contexte d'apprentissage (King et Kitchener, 2014). Les premiers sont les problèmes simples ou bien structurés[4] et les deuxièmes sont les problèmes dits complexes ou mal structurés[5].

[4] " Well-strucred problems"

[5] " ill-strucred problems"

Tableau 1 : Typologie des problèmes à résoudre en situation de problème (King et Kitchener, 2014)

Problème simple	Problème complexe
Tous les indices sont disponibles d'emblée La solution requiert des tâches familières Peuvent être résolus avec haut degré de certitude Les experts s'accordent sur la nature de la solution correcte	Les indices nécessaires à la solution ne sont pas (tous) disponibles d'emblée Le problème évolue au cours de con investigation La solution n'est pas standardisée, mais unique Ne peuvent pas être résolus avec un haut degré de certitude Les experts sont souvent en désaccord quant à la meilleure à la meilleure solution à mettre en œuvre, même quand le problème peut être considéré comme ayant été résolu
But visé : appliquer la « bonne solution »	But visé : élaborer et argumenter l'une des solutions raisonnables possibles

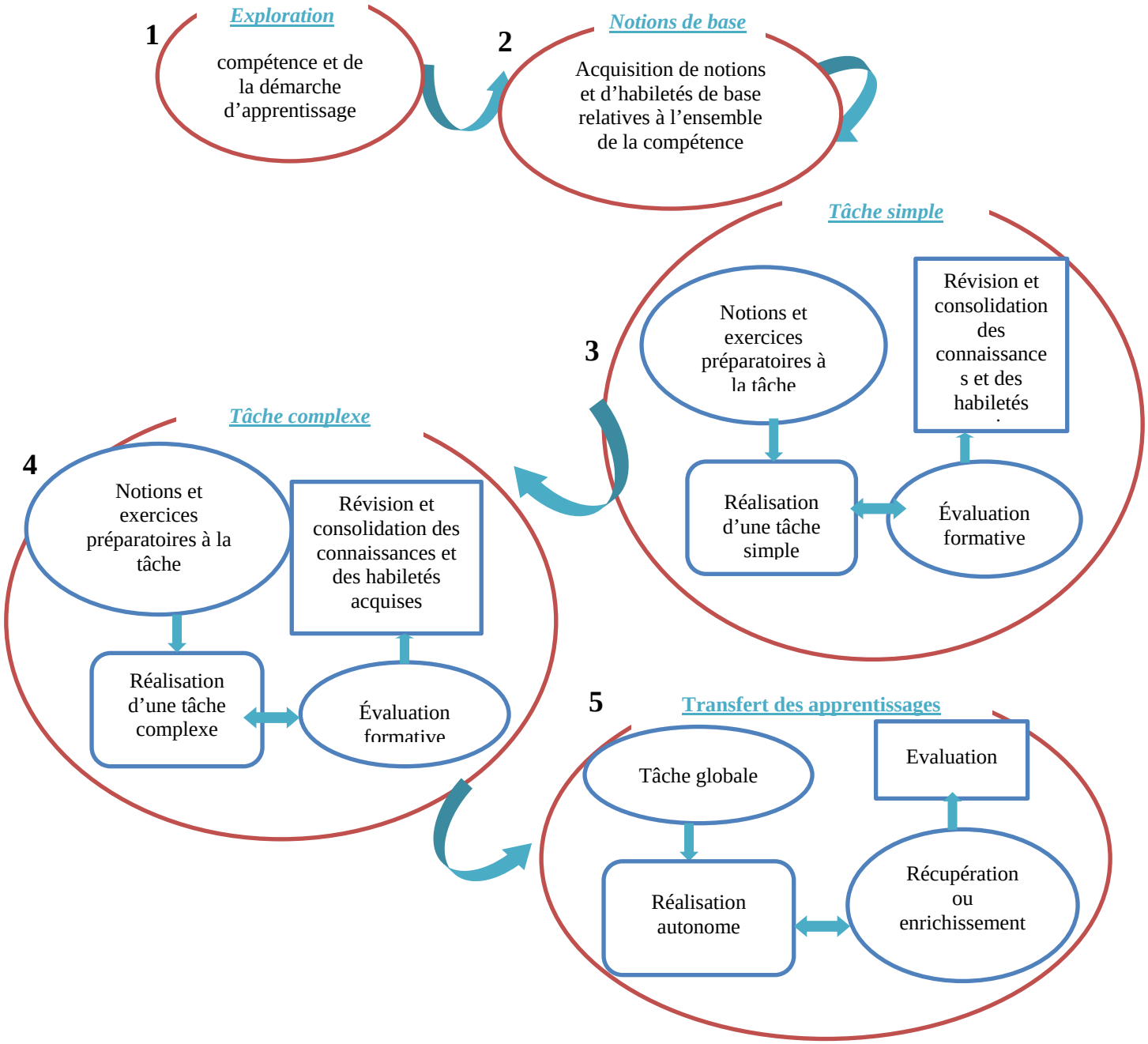
Par ailleurs, si la compétence cible à résoudre un problème complexe, les apprenants sont censés être confrontés à la complexité le plus tôt possible (Tardif, 1999). Les apprenants doivent être exposés à des occasions pour mettre en pratique leurs compétences en construction. C'est ce que *Jacques Tradif* appelle la « recontextualisation multiple ». De plus, plusieurs travaux de recherche affirment que l'exploitation de situations particulières et de contexte spécifique permet de construire progressivement des compétences transférables grâce à des interventions pédagogiques. Il est à signaler que l'enseignement contextualisé exige un mode d'évaluation adapté. Dans une conception classique l'enseignement est centré principalement sur les contenus d'enseignement et le « contrôle des connaissances ». Le constat est que, d'une part, les contenus de formation sont limités drastiquement à la dimension du savoir, d'autre part, l'apprenant est obligé d'adapter ses apprentissages à ce type d'évaluation (Chauvigné et Coulet, 2010).

Ces apprentissages se transforment vers un mode de mémorisation des connaissances, structuré sur une base logique et rationnelle, au dépend d'une structuration fonctionnelle des apprentissages. (Eme et Rouet, 2001). Dans la logique de l'enseignement contextualisé[6], l'évaluation est organisée autour des solutions à apporter aux situations confrontées. Comme le précise *Diem-Quyen Nguyen et Jean-Guy Blais*, le caractère combinatoire d'une compétence conduit à revoir complètement les pratiques d'évaluations classiques (Nguyen et Blais, 2007). Ce type d'évaluation prend en considération le caractère complexe de la compétence et se résout à ne pas limiter l'évaluation à une stricte somme « arithmétique » des résultats sans que l'articulation des ressources ne soit mobilisée et prises-en compte. En effet, l'évaluation implique des critères multiples dans chaque évaluation. Par conséquent, l'évaluation est organisée de manière à prendre le caractère évolutif de l'apprentissage et la complexité des situations d'apprentissage qui traduisent la réalité de la « vraie vie » (Tardif, 1999).

[6] Axé sur la résolution de problème

Par ailleurs, pour favoriser le développement des compétences, l'ingénierie APC organise les apprentissages de façon progressive. Elle privilégie, selon les cas, des activités d'apprentissages d'évaluation, de correction et d'enrichissement pour le transfert des compétences. Le schéma 2 ci-dessous schématise la logique de l'APC à privilégier dans l'enseignement de l'entrepreneuriat. Cette approche vise à organiser l'apprentissage.

Schéma 2 : Logique de l'apprentissage (Amiz et all, 2009) p11



Au regard de ce qui précède, nous saisissons l'intérêt de l'approche par compétence comme pédagogie d'enseignement. Cette approche nous permet de renouveler les modes d'enseignement et d'apprentissage et de dépasser l'approche stérile basée sur les connaissances, notamment au sein de l'université et de son enseignement de l'entrepreneuriat.

Discussion

L'APC a émergé en réponse aux limites de l'approche par objectif (APO). Cette dernière a constitué le paradigme d'enseignement par excellence aux États-Unis, élaboré par Tyler en premier lieu dans le contexte de l'industrie automobile avant de se propager par la suite dans le domaine éducatif. Son soubassement théorique réside dans le béhaviorisme. En substance cette approche donne la priorité aux comportements observables et mesurables et néglige, tout ce qui pourrait se passer dans le cerveau. Cette approche à la particularité également de se baser sur un fractionnement des savoirs, décomposés en de très petites unités. Trois concepts principaux structurent cette approche : « un comportement observable, un objectif général et un objectif spécifique ».

Mais cette approche a été l'objet de plusieurs critiques. Il nous parait indispensable de souligner que le conditionnement comportemental qui est à la base de cette approche annihile toute démarche créative de l'apprenant. Ce dernier se trouve en marge et non pas au centre de l'opération d'apprentissage et enfin le fractionnement des savoirs et le trop plein d'objectifs opérationnels entraine inlassablement une accumulation de connaissance et la perte de la finalité des apprentissages et l'absence de toute possibilité de mobiliser et de sélectionner des savoirs appropriés pour agir sur une situation donnée. Et c'est pour dépasser ses critiques que l'APC a été érigée en un nouveau paradigme d'apprentissage. Elle met l'apprenant au centre de cette opération et le pousse à mobiliser un dispositif complexe de ressource pour agir sur une situation problématique.

Et, c'est à cet effet que l'APC devrait constituer une nouvelle voie à exploiter dans l'enseignement de l'entrepreneuriat. Les synergies et convergences qui se sont développées grâce aux courants contemporains[7], principalement, le constructivisme ont contribué à organiser un cadre conceptuel cohérent de la pédagogie par compétence, autour du concept de l'expertise professionnelle.

Dans le même sens, plusieurs chercheurs affirment que les approches constructivistes de l'apprentissage constituent la philosophie même de l'enseignement de l'entrepreneuriat. Toutefois, très peu de formateurs en entrepreneuriat font appel à l'APC pour concevoir les programmes des formations et les résultats attendus de cette dernière (Zineb Aouni, 2012). Les enseignements se sont focalisés davantage sur les ressources cognitives [8] (connaissance, principalement, les techniques du plan d'affaires) (Toutain et Fayolle, 2008), où à des ressources motivationnelles[9]

[7] L'évaluation authentique et l'apprentissage contextualisé

[8] Savoir, savoir-faire ou des attitudes

[9] Intention entrepreneuriale, le sentiment d'efficacité personnelle, des attitudes positives vis à vis de l'entrepreneuriat

tout en négligeant l'intégration de ces ressources pour le développement d'un savoir agir en situation entrepreneuriale[10].

Dans cette perspective, l'objectif initial des enseignements en entrepreneuriat est de permettre à l'apprenant d'identifier des situations entrepreneuriales, à mobiliser et à combiner des ressources en les mettant en œuvre. Ainsi, les programmes de formation en entrepreneuriat s'inscrivent dans une logique de développement de compétences qui mobilisent des ressources cognitives et motivationnelles (Zineb Aouni, 2012).

Cette pédagogie offre une prise en compte du processus cognitif pour résoudre des problèmes à caractère complexe dans leur globalité. La conception de cette pédagogie nous semble ouvrir une piste prometteuse pour la conception et le développement des curriculums dédiés à l'entrepreneuriat. Il va sans dire que cette pédagogie permet de planifier à l'avance l'ensemble des enseignements. Elles les contextualisent et apporte une vision globale sur les activités d'enseignement, d'apprentissage et d'évaluation.

Dans cette logique, un programme de formation en entrepreneuriat basé sur la compétence comme le précise *Zineb Aouni* « suppose … de prendre de la « hauteur » par rapport aux contenus disciplinaires et aux ressources traditionnellement développées en formation » (Zineb Aouni, 2012). En d'autres termes, intégrer la compétence comme point central des formations en entrepreneuriat exige une conception nouvelle des programmes de formation. Le point de départ pour cette approche est d'identifier les différentes situations entrepreneuriales complexes, comme une situation de création de valeur par exemple. Ces dernières exigent un savoir agir pour y répondre efficacement à travers la mobilisation d'un ensemble de ressources internes [11] et externes[12](Zineb Aouni, 2012).

D'ores et déjà, recenser les situations complexes est la pierre angulaire d'une formation en entrepreneuriat axée sur les compétences. Dans cette logique, il s'agit d'identifier les situations complexes et penser ensuite à la logique des ressources à mobiliser et à combiner pour apporter un traitement efficace. Dans ces conditions, seul un travail scientifique rigoureux basé sur des données scientifiques serait à même de réunir les situations entrepreneuriales homogènes et recenser les ressources réellement mobilisées pour un traitement efficace desdites situations (savoir agir). (Zineb Aouni, 2012).

Conclusion

Le présent travail a mis en évidence la relation qui peut exister entre la cognition et l'acte entrepreneurial. Il a relevé que les débats sur les caractéristiques psychologiques sont dépassés. L'acte entrepreneurial est la combinaison de plusieurs facteurs internes et externes de l'individu vont influencer l'acte entrepreneurial.

[10] Exemple des formations de la culture entrepreneuriale et de développement relationnelles, conceptuelles etc.

[11] Cognitives et motivationnelles.

[12] Les experts, les sources d'information utiles.

Parmi, les acteurs de socialisation qui peuvent influencer l'intention entrepreneuriale et l'acte d'entreprendre, on trouve la formation. Toutefois, les acteurs de formation développent leur programme selon la notion manifestée de l'entrepreneuriat. Cette dernière conditionne fortement le contenu et la manière d'enseigner.
De ce fait, ce travail a traité l'enseignement de l'entrepreneuriat, sous une approche processuelle qui met en avant les représentations comme un élément focal de la construction des apprentissages. De ce fait, l'apprentissage dans l'action constitue la meilleure voie à emprunter pour enseigner l'entrepreneuriat.

Cependant, la revue de la littérature de l'enseignement nous a permis de constater l'absence d'une approche systémique qui permet de déterminer les objectifs spécifiques des programmes et cours dispensés, sans oublier l'impact réel de cette offre de formation dans le système universitaire.
De ce fait, l'approche par compétence, peut se présenter comme une approche systémique pour organiser les enseignements de l'entrepreneuriat, notamment dans le contexte universitaire pour promouvoir l'entrepreneuriat et l'acte d'entreprendre auprès des étudiants.

Bibliographie

Amiz, A. ; Ardy, M. et Bouziane. A. 2009. « Guide pédagogique en approche par compétence », Rabat, OFPPT, 196p.

Aouni, Z. 2011. « Démystification d'une pédagogie émergente », *entreprendre et innover*, 3-4 (11-12), 120-126 pp.

Avenier, M-J. et Schmitt, C. 2010. « Et si c'était l'expérience du réel, plutôt que le réel lui-même, qui était connaissable : quelles conséquences pour la recherche en entrepreneuriat ? », *Colloque CIFEMPE*, Bordeaux, France

Bechard, J-P. et Denis, G. 2009. « Archétypes d'innovations pédagogiques dans l'enseignement supérieur de l'entrepreneuriat : modèle et illustrations », *Revue de l'Entrepreneuriat* 8(2) : 35-56.

Bédard, D. ; Frenay, M. ; Turgeon, J ; et Paquay, L. 2000. « Les fondements des dispositifs pédagogiques visant à favoriser le transfert de connaissances : les perspectives de l'apprentissage et de l'enseignement contextualisés authentiques », *Res Academia*, 18 (1-2), 21-46 pp.

Chauvigné. C et Coulet. J-C., 2010. « L'approche par compétences : un nouveau paradigme pour la pédagogie universitaire », *Revue francaise de pédagogie*, 172, 15-28 pp.

David, A. 1999. « Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion », *VIIIe Conférence de l'AIMS*, Chatenay-Malabry, France.

Fayolle, A. ; Lassas-Clerc, N. et Tounés, A. 2009. « Impacts de pédagogies de projets réels versus fictifs sur l'apprentissage entrepreneurial des étudiants », *Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Sophia Antipolis, France.

Filion, L-J. , Ananou C., et Schmitt. C. 2012. « Réussir sa création d'entreprise. Sans business plan. En construisant son opportunité. En travaillant son intuition. Avec les approches IDéO et SynOpp. », *1re éd. Eyrolles*, Paris, 302 p.

Fourastié, J. et Ferrier, J-L. 1968, « Essais de morale prospective : Vers une nouvelle morale » *Denoël*, Paris, 199 p.

Gibb, A. A. 1989. « Innovative Approaches to Entrepreneurship Education », *ICSB 34th Annual World Conference*, Québec, Canada.

Glasersfeld, E.V. 2001. « Constructivisme radical et enseignement », *Perspectives*, 31 (2), 191-204 pp.

Gomez Santos, L.L. 2014. « L'enseignement de l'entrepreneuriat au sein de l'université : La contribution des méthodes des cas », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Nancy : Université de Lorraine, 284 p.

Hatem, F. 1993. « La prospective : Pratiques et méthodes », Economica, Paris, 385 p.

Johnson, G. 1988. « Rethinking Incrementalism », *Strategic Management Journal*, 9 (1), 75-91 pp.

King, P.M et K. Strohm Kitchener. 1994. "Developing Reflective Judgment", 1st edition - Jossey-Bass, San Francisco, 323 p

Kolb, D.A. 1983. "Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development" *Financial Times/ Prentice Hall*, Englewood Cliffs, 288 p.

Le Moigne, J-L. 1990. « La modélisation des systèmes complexes », Dunod, Paris, 178 p.

Le Moigne, Jean-Louis. 1994. « La théorie du système général : Théorie de la modélisation », *Presses Universitaires de France*, Paris, 352 p.

Nguyen, D-Q. et Blais J-G. 2007. « Approche par objectifs ou approche par compétences ? », *pédagogie médical*, 8 (4), 232-251pp.

Piaget, J. 1988. « Psychologie et pédagogie », *Folio*, Paris, 256 p.

Rabardel, P. 1995. « Les hommes et les technologies : Approche cognitive des instruments contemporains », *Armand Colin*, Paris, 239.

Rabardel, P. 1995. Les hommes et les technologies : Approche cognitive des instruments contemporains, Armand Colin, Paris, 239 p.

Read, S.; Dew N., Sarasvathy; S.D. Song M. et Wiltbank, R. 2009. "Marketing Under Uncertainty: The Logic of an Effectual Approach", *Journal of Marketing*, 73 (3), pp 1-18.

Ren,Y. 2011. " Review of Entrepreneurial Cognition: Concept and Dimensions ", The International Conference on Information Management and Engineering, Singapore.

Rosa, S.B. et Morales, S.A. 2012. « Allouer son attention au profil de l'entrepreneur : Une représentation graphique : méthodologie de mesure quantitative de compétences entrepreneuriales », *Revue internationale de psychosociologie*, 18(44), 241-286pp.

Sarasvathy, S.D. 2001. " Causation and Effectuation : Toward a Theoretical Shift From Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency ", *The Academy of Management Review*, 26 (2): 243-63 pp.

Scallon, G. 2004. « L'évaluation des apprentissages dans une approche par compétences », *De Boeck Supérieur*, Bruxelle, 360 p.

Schieb-Bienfait, N. 2000. « Du projet de création comme pratique pédagogique : témoignage autour d'une expérience ». *Gestion,* 17 (3): 123-48 pp.

Schmit, C. 19-22 Septembre. « Le chercheur et le praticien en management : quel(s) lien(s) pour quelle(s) relation(s)? », *6e Congrès européen de sciences de systèmes*. Paris.

Solotareff, J. 2012. « Science et conscience - L'éclairage de la psychanalyse... de Paul Diel ». *Ellebore Editions*, Paris, 204 p.

Tardif, J. 1999. « Le transfert des apprentissages », *Editions Logiques*, Montréal, 222 p.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE RÔLE DE LA MAISON DE L'ENTREPRENEURIAT DANS LA MOTIVATION DES ÉTUDIANTS UNIVERSITAIRES POUR LA CRÉATION DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES "L'UNIVERSITÉ DE GHARDAÏA EN TANT QUE MODÈLE"

Salima SRITI
Maître assistante, Université de Ghardaïa- Algérie
bougueffasriti@gmail.com ; sriti.salima@univ-ghardaia.dz

Houari MAARADJ
Professeur, Université de Ghardaïa, Algérie
m_houari@yahoo.fr; houari@univ-ghardaia.dz

RÉSUMÉ – Compte tenu du climat concurrentiel intense et la nécessité de concevoir un mécanisme favorisant la croissance et l'innovation du concept du soutien et du patronage des petites et moyennes entreprises ainsi que les porteurs de projets, une maison de l'entrepreneuriat en partenariat avec les représentants de l'ANSEJ (agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes) et l'université a été instaurée dans le but de faire face aux craintes de l'étudiant universitaire en soutenant et en orientant l'esprit d'initiative et les idées novatrices qui contribuent à la création de nouveaux produits. L'université avec son multiple professionnalisme, est capable de produire des capacités innovatrices et les commercialiser, et étendre l'esprit de concurrence et la perspective entrepreneuriale ainsi que la création des petites entreprises, produisant des valeurs ajoutées : financières, culturelles, et sociales. L'objectif de cette étude est de déterminer le rôle que la maison de l'entrepreneuriat joue au sein de l'université pour motiver l'étudiant universitaire à s'engager dans le monde des finances et des affaires et pour libérer ses idées créatives dans le domaine entrepreneurial.

Mots-clés : Entrepreneuriat, Maison de l'Entrepreneuriat, Université De Ghardaïa, Créativité, Étudiant Universitaire.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Préambule :

Les changements rapides et profonds qui ont affecté l'économie mondiale ont conduit à l'émergence de petites et moyennes entreprises (PME) et à l'intérêt accru des chercheurs dans le domaine de l'entrepreneuriat et du renforcement des institutions, compte tenu de l'importance

croissante qu'ils revêtent dans l'économie des pays sous divers aspects, en particulier au niveau social en ce qui concerne la possibilité de créer des emplois. Toutefois, l'intérêt des diplômés universitaires algériens pour le travail dans le secteur privé reste faible par rapport à d'autres pays. La plupart d'entre eux recherchent des emplois étatiques stables. Par conséquent, le taux de chômage augmente en adéquation avec le nombre de diplômés annuel, ce qui rend quasi impossible l'obtention d'emplois pour tous.

Le recul de l'embellie financière générée par l'instabilité du marché du pétrole et le retrait de l' " état-providence " ont obligé l'état à réorienter son action en direction des jeunes à travers le soutien à l'entrepreneuriat. En effet, l'état algérien a mis en place un plan stratégique visant à promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes en leur offrant, outre des avantages fiscaux et économiques, un accompagnement financiers et technique à travers la création des Maisons de l'entrepreneuriat en coordination avec l'ANSEJ et la direction de l'université. Cette stratégie mise en place par l'état cible principalement les jeunes diplômés en les sollicitant pour investir dans ce créneau prometteur qu'est l'entrepreneuriat vu qu'ils sont capables d'initiative et d'innovation

Nous allons donc aborder ce sujet en tentant de répondre à la question : Quel rôle pourra jouer la Maison de l'entrepreneuriat au sein de l'Université de Ghardaïa pour motiver les étudiants universitaires à entrer dans le monde des affaires et à mettre en œuvre leurs idées novatrices dans le domaine de l'entrepreneuriat?

Nous chercherons à travers ce travail à vérifier l'hypothèse suivante : La découverte et la formation d'entrepreneurs et la stimulation de leur innovation font partie de la tâche de l'Université en coordination avec la Maison de l'Entrepreneuriat par l'adoption d'une approche multidisciplinaire et l'utilisation d'une technologie éducative de haut niveau, intellectuelle et innovante (novatrice).

Afin de répondre à la question et de vérifier l'hypothèse, nous avons décidé d'entreprendre l'étude dans trois domaines :
1. Etude des principales approches de l'entrepreneuriat et des théories qui l'expliquent;
2. Étude évaluative sur la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa ;
3. Présentation des principales conclusions et recommandations.

I. Etude des principales approches en matière d'entrepreneuriat et des théories qui l'expliquent :

I.1 De l'entrepreneur au processus entrepreneurial :

1. Les concepts de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat :

Avant de définir le concept de l'entrepreneuriat, il serait judicieux d'aborder celui d'entrepreneur en amont car celui-ci a énormément évolué au cours du temps.

En France, au Moyen-Âge, le terme "entrepreneur" signifiait la personne qui supervisait la responsabilité et supportait le fardeau d'un groupe d'individus, puis il a désigné l'homme audacieux qui cherchait à prendre des risques économiques. Ensuite, aux XVIe et XVIIe siècles, il est considéré comme l'individu qui se dirigeait vers des activités spéculatives. J.B.Say.1803 est l'un des premiers théoriciens de ce concept, considérant que les entrepreneurs utilisent leur «capacité» d'organiser et de diriger les facteurs de production pour atteindre la «satisfaction des besoins humains»[i]. Schumpeter[ii], a défini l'entrepreneur comme cette

personne qui a la volonté et la capacité de transformer une idée ou une invention nouvelle en innovation ce qui entraine le processus de "destruction créatrice"[iii] dans différents marchés et industries créant de nouveaux produits et modèles d'affaires, de sorte que les pionniers aident et dirigent le développement industriel et la croissance économique à long terme.

L'entrepreneur a été défini par Fillion (1991) comme *" une personne qui imagine, développe et réalise des visions "*[iv] . L'entrepreneur est également défini comme celui qui développe et crée quelque chose de valeur à partir de rien, continue de saisir des possibilités de ressources, est attaché à la vision et prend l'élément de risque.[v]

Cependant, l'entrepreneur n'est pas une personne fictive, mais une personne *agissant seule*, autonome, résistante, rebelle et créative.

Ainsi, l'entrepreneur est la personne qui a la capacité de réformer et d'atteindre les objectifs, qui maintient un niveau élevé de sensibilité pour découvrir des possibilités commerciales fondées sur des informations importantes et continue de prendre des décisions avec un risque modéré pour l'innovation.

Comme les définitions de l'entrepreneur variaient, les définitions de l'entrepreneuriat étaient aussi variables, étant donné qu'elle était définie comme suit : L'acte d'un entrepreneur, effectué dans différents contextes et sous diverses formes, peut être l'établissement légal d'une nouvelle institution et peut être le développement d'une institution autonome. C'est un travail purement social.[vi]

Comme Bérenger et d'autres [vii] l'ont défini, "Entrepreneuriat", dérivé de "Entrepreneurship" comme une activité professionnelle clairement identifiée, l'entrepreneuriat se définit de deux manières :

- *En tant qu'activité* : Ensemble des activités et des démarches qu'implique la création et le développement d'une entreprise et plus généralement la création d'activité.

- *En tant que discipline académique* : discipline qui décrit l'environnement et le processus de création de richesse et de construction sociale, à partir d'une prise de risque individuelle.

Pour Alain Fayolle, *« L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création de valeur incrémentale. Cette richesse est créée par les individus qui assument les principaux risques en termes de capitaux, de temps et/ou d'investissement professionnel pour produire de la valeur via un bien ou un service. La valeur est générée par l'entrepreneur en dégageant et en allouant les ressources et les compétences nécessaires.»*[viii]

Quant aux Anglo-Saxons, en particulier les Américains, ils ont utilisé le terme depuis les années 1990. Nous trouvons ainsi, "Haward Stevenson" à l'Université de "Harvard" qui explique que l'entrepreneur est un terme qui couvre la reconnaissance, la poursuite et l'incarnation des opportunités d'affaires par des individus ou des organisations. [ix]

L'entrepreneuriat est considéré comme un processus dynamique et complexe : c'est la somme des activités qui permettent la création d'une nouvelle institution en découvrant, valorisant et exploitant les opportunités disponibles sur le marché, en économisant du temps, du travail, du capital et d'autres ressources nécessaires, le tout dans le but de fournir une certaine valeur. Il est par ailleurs le fruit de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques. Il prend la forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de motivations et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné.

1.2. L'esprit entrepreneurial :

La question de l'esprit entrepreneurial et des petites et moyennes entreprises (PME) a suscité beaucoup d'intérêt par rapport au passé. Auparavant, seules les grandes entreprises étaient prises en compte, étant la seule source d'emplois et de richesse. Toutefois, cette vision a rapidement changé après l'importance croissante du secteur de l'entrepreneuriat, en particulier dans les PME, auquel le nom d'entrepreneur est souvent lié.

C'est pourquoi la question du développement de l'esprit entrepreneurial est devenue une préoccupation majeure, surtout chez les étudiants universitaires, parce qu'elle touche au problème du chômage. Et la question que nous posons ici est : qu'entendons-nous par esprit entrepreneurial ?

La réponse à cette question réside dans le fait de montrer les différences entre les deux termes souvent utilisés de façon mixte, à savoir l'esprit de l'entreprise et l'esprit entrepreneurial. L'esprit de l'entreprise étant défini comme un ensemble d'attitudes générales et positives à l'égard du concept de l'entreprise et de l'entrepreneur.

Le concept d'esprit entrepreneurial englobe celui de l'esprit d'entreprise. En outre, il est plus lié à l'initiative et à l'activité. Les individus qui ont l'esprit entrepreneurial ont la volonté d'essayer de nouvelles choses, ou de faire les choses différemment, parce qu'il y a une possibilité de changement, et ces individus n'ont pas nécessairement une tendance ou un désir de créer une entreprise, ou même avoir une carrière d'entrepreneur, parce que leur but est de développer des capacités spéciales pour s'adapter au changement, c'est-à-dire en présentant leurs idées et en agissant avec beaucoup d'ouverture et de flexibilité, et il y a ceux qui considèrent que l'esprit entrepreneurial nécessite d'identifier les opportunités et de collecter les ressources nécessaires afin de les transformer en une entreprise . [x]

1.3. Processus et culture entrepreneurials :

Pour Toulouse (1990)[xi] , la culture entrepreneuriale serait à considérer comme une dynamique agissant sur la faisabilité des comportements entrepreneuriaux. Elle est par ailleurs une culture : qui valorise la persévérance et la détermination ; qui valorise l'activité d'affaires; qui valorise l'initiative individuelle ou collective; qui accepte un juste équilibre entre la sécurité et le risque; qui offre une résolution à la tension entre la stabilité et le changement.

Il existe par ailleurs quatre lieux où cette culture peut prendre racine : famille, université, entreprise et milieu.

J.-P. SABOURIN et Y. GASSE (1989) résument le concept de culture entrepreneuriale, où ils mettent en évidence les étapes qui conduisent à l'émergence à l'apparition d'entrepreneurs dans la classe des étudiants, en particulier ceux qui ont suivi une formation dans le domaine de l'entrepreneuriat. En effet ils constatent qu'il existe une relation positive entre les intentions de démarrage et le potentiel entrepreneurial. Les variables qui agissent sur ce dernier se répartissent en trois groupes :

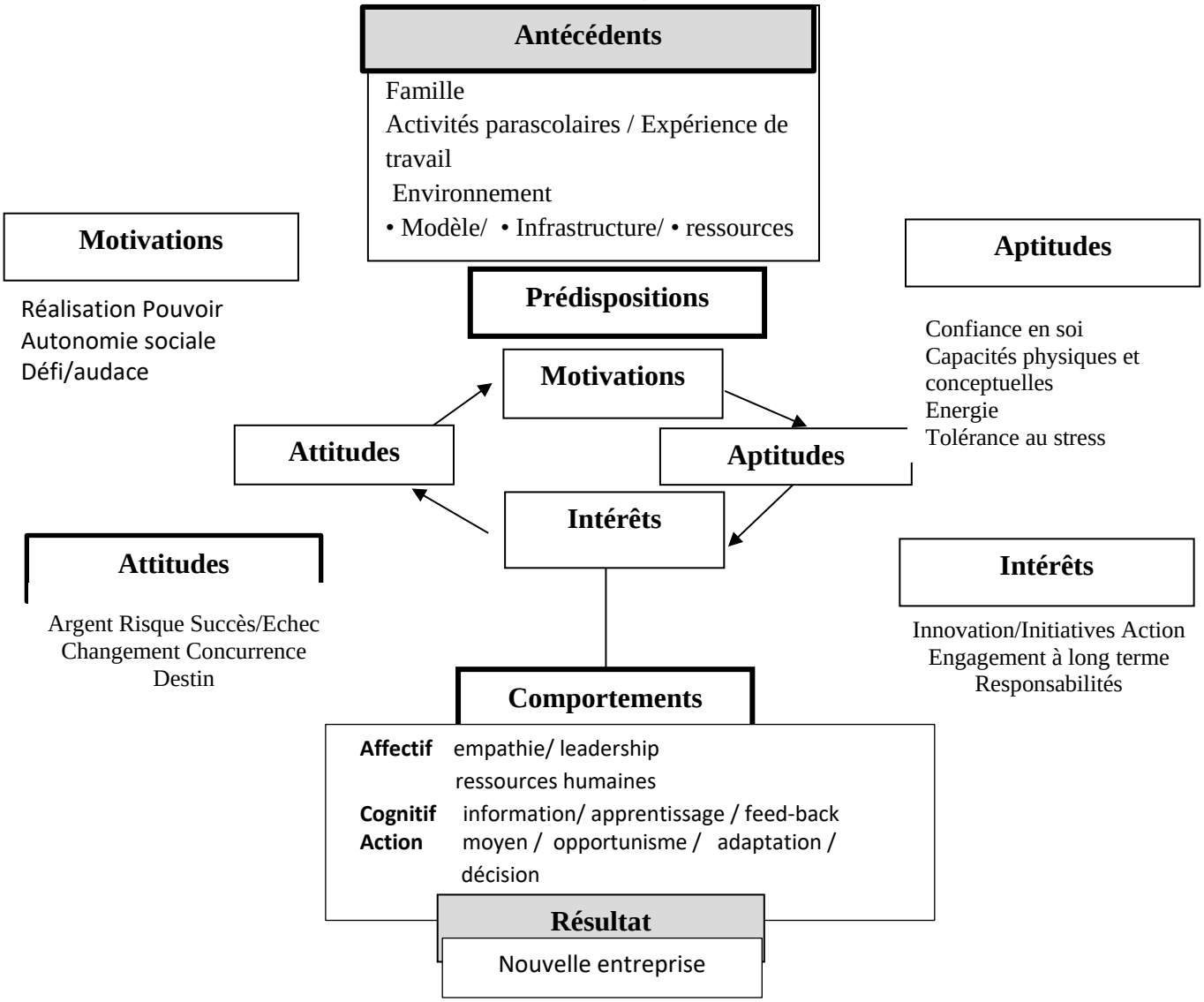
- **les "antécédents"** représentent l'ensemble des facteurs personnels et environnementaux qui favorisent l'apparition de prédispositions chez un individu. Ils remarquent par exemple que les étudiants ayant des parents travaillant à leur compte ont un plus fort potentiel entrepreneurial comparativement aux autres ;

- **les "prédispositions"** sont l'ensemble des caractéristiques psychologiques décelées chez un entrepreneur. Ce sont "les motivations, les attitudes, les aptitudes et l'intérêt" qui dans un contexte favorable, interagiront pour se manifester en comportement ;

- **la concrétisation du potentiel entrepreneurial** par un projet qui aboutit à un lancement se produit souvent sous l'effet de "déclencheurs" qui sont des facteurs de "discontinuité" et des facteurs "positifs"

La présence de déclencheurs plus intenses incitera un plus grand nombre d'individus à démarrer une entreprise, et en principe, les individus à fort potentiel entrepreneurial auront besoin d'un déclencheur plus faible.

Figure 01 : Le modèle du développement des entrepreneurs (J.-P. SABOURIN et Y. GASSE, 1989)[xii]



2. Les fondements de l'esprit entrepreneurial :

Un entrepreneur a besoin d'un ensemble de caractéristiques qui en font un entrepreneur efficace et performant, en combinant un ensemble de facteurs individuels et de facteurs environnementaux[xiii]:

➔ **Facteurs individuels:**[xiv]

ϖ **Besoin d'accomplissement**: Ce besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau, de fournir les meilleures performances et de s'efforcer d'atteindre les objectifs.

L'entrepreneur évalue donc toujours ses performances et ses réalisations à la lumière de nomes record et inhabituelles

ϖ **Confiance en soi** : l'entrepreneur possède les aptitudes intellectuelles nécessaires pour construire des projets entrepreneuriaux en s'appuyant sur ses facultés cognitives : son aptitude à réfléchir, à manager et à prendre les décisions qui s'imposent lors de la résolution de problèmes et également relever des défis, en raison de la confiance qu'il éprouve envers lui-même et envers ses facultés.

ϖ **Se projeter dans l'avenir**: C'est-à-dire avoir des perspectives d'avenir optimistes : la possibilité d'atteindre un rang supérieur et d'augmenter sa rentabilité.

ϖ **Sacrifice et persévérance** : Les entrepreneurs croient que la réussite et la pérennité sont assurées par la persévérance, la patience et le sacrifice des désirs immédiats afin d'atteindre les espoirs et les objectifs futurs. La garantie de ces projets repose donc sur la diligence, et le don.

ϖ **Désir d'indépendance** : le désir d'autonomie est l'un facteur de base dans la création d'une nouvelle entreprise. La création d'entreprises privées fournit en effet des revenus suffisants pour la subsistance et la richesse, en plus de contrôler les affaires de leurs employés, ce qui leur donne l'indépendance dans le travail. En effet l'entrepreneur *« a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé. [...] Un empire, qui donne l'espace et le sentiment de la puissance »* [xv]

En plus, de nombreuses autres compétences sont nécessaires à un entrepreneur du point de vue [xvi]:

ϖ **Techniques** : Il s'agit de l'expertise, des connaissances et de la haute maitrise technique du projet dans divers domaines de la production, de la vente, du stockage et du financement, et ces compétences aident à bien gérer le travail du projet.

ϖ **Communicationnelles** : Capacités de communication, transfert d'information, rétroaction, discussion des décisions avant leur publication, persuasion...etc. dont l'entrepreneur a besoin si le pouvoir de gérer l'activité est transféré à d'autres.

ϖ **Relationnelles** : Ce sont les capacités qui permettent à un entrepreneur d'établir des relations avec ses subordonnés et ses collègues au service du projet et de l'entreprise en général, étant donné que ces relations sont fondées sur le respect, la confiance, le soutien continu du facteur humain au sein de l'entreprise et l'attention portée à ses problèmes à l'extérieur de l'entreprise.

ϖ **Cognitives :** Acquérir des bases et des principes scientifiques dans le domaine de l'administration, de la prise de décision, des essais logiques, de l'analyse des problèmes et de la recherche de relations entre les problèmes, leurs causes et les solutions...etc.

ϖ **Analytiques** : C'est-à-dire la capacité de d'avoir une vue d'ensemble sur l'entreprise non sur une partie.

➔ **Facteurs environnementaux :**

ϖ **La société** : L'environnement social est un élément important de la dynamique de création de l'entreprise en raison de sa structure complexe.

ϖ **La famille :** La famille s'emploie à développer les capacités entrepreneuriales de ses enfants et à les encourager à adopter une vision entrepreneuriale pour leur avenir professionnel, surtout si ces parents sont eux-mêmes entrepreneurs.

ϖ **La religion :** L'islam appelle au travail et au perfectionnisme, ainsi qu'à l'autosuffisance en matière de subsistance.

ϖ **Coutumes et traditions** : Les coutumes et les traditions sont parmi les facteurs qui influent sur la tendance à la création d'entreprises. Les sociétés nomades pratiquent l'agriculture et le pâturage avec leurs enfants, tandis que les industries traditionnelles et les activités commerciales sont transmises de génération en génération.

I.2 Quelques dispositifs d'aide à la création d'entreprise en Algérie :

Parce que la culture de l'entrepreneuriat provient de la société dans laquelle elle est établie, représentée par les institutions publiques et privées et les organismes de soutien qui l'accompagnent, ceux-ci jouent un rôle essentiel dans la promotion de l'intensité de l'esprit entrepreneurial. L'objectif ici est de présenter les dispositifs publics d'aides à la création d'entreprise en Algérie :

➢ **L'Agence Nationale pour le Soutien à l'emploi de Jeunes (ANSEJ)** a été créée par le décret exécutif n° 296-96 du 8 septembre 1996 et a d'abord été placée celle du Ministère de l'emploi et de la solidarité nationale. C'est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé d'abord sous la tutelle du Premier Ministre. Ensuite, sous la tutelle du Ministre chargé de l'emploi La mission de l'ANSEJ est de favoriser la création des activités de biens et de services par les jeunes promoteurs et d'encourager toutes formes d'actions avec mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes. [xvii]

Ses tâches sont :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes entrepreneurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ;
- Gérer les dotations du FNSEJ, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes prévues ;
- Notifier aux jeunes entrepreneurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissements financiers, les différentes aides du FNSEJ et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures tendant à l'emploi de pré embauche.

➔ Son principal but réside dans la simplification des procédures et des formalités pour la création d'entreprise et pour la réalisation de projets.

➢ **La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)[xviii] :** elle a été créée en 1994 en tant qu'institution publique de sécurité sociale. Elle pour vocation d'atténuer les effets sociaux

consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique. Afin de lutter contre le chômage et la précarité, la CNAC s'est employée, à partir de 2004, à la mise en œuvre du dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans avec un montant global du seuil d'investissement porté à 10 millions.

➢ **Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM)[xix]:** créée par le décret exécutif No 04-14 du 22 janvier 2004. Elle a pour principaux objectifs :

- La lutte contre le chômage et la précarité en favorisant l'auto-emploi…
- La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine;
- Le développement de l'esprit d'entreprenariat qui remplacerait celui d'assistanat.

➢ **Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)[xx]** : Crée dans le cadre des réformes de 1ère génération engagées en Algérie durant les années 1990, elle s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement.

➢ **Les incubateurs d'entreprises:** L'incubateur est un lieu d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projets de création d'entreprises ou de très jeunes entreprises. Il intervient donc très en amont. Il a pour objet

- L'hébergement et le soutien logistique des porteurs de projets d'entreprise et des entreprises nouvellement crées ;
- L'accompagnement des créateurs dans l'élaboration de leur projet;
- L'information et la mise en relation entre partenaires industriels, gestionnaires, financiers et scientifiques pour la création et le financement d'entreprises ;
- La formation des créateurs d'entreprises ;

On peut résumer les principales missions des incubateurs de la manière suivante : l'incubateur détecte, accueil et accompagne des projets de création d'entreprise.[xxi]

Les États-Unis d'Amérique sont un pionnier dans ce domaine, car l'histoire du premier incubateur Batavia remonte à 1959. Par contre, l'expérience de l'Algérie dans le domaine des incubateurs d'entreprises est quelque peu à la traîne par rapport aux pays en développement et aux pays arabes. En effet la mise en place des structure d'accompagnement des entreprises et entreprises innovantes est régie par la loi n ° 01-18 du 12 décembre 2001 (article 12), portant création des établissements chargés d'aider les PME dénommée pépinière d'entreprises. Le Ministère des Petites Entreprises et des Industries Traditionnelles a cherché à établir 11 incubateurs, plus quatre ateliers en Algérie, Constantine, Sétif et Oran.

➢ **Université et éducation** : L'enseignement en général, et l'université en particulier, sont un élément essentiel du développement des compétences liées à l'entrepreneuriat. Le programme doit être axé sur la promotion de l'indépendance et de la persévérance, la confiance en soi et d'autres compétences entrepreneuriales. L'université a également un rôle important à jouer dans l'acquisition des connaissances relatives à l'entrepreneuriat et dans l'enseignement des concepts scientifiques sur lesquels elle repose.

L'expérience de l'Université Mentouri de Constantine est considérée comme une expérience nationale pionnière dans la mise en place d'une maison de l'entrepreneuriat en 2007. Elle permettra d'organiser des forums et des séminaires à l'intention de ceux qui souhaitent créer des institutions et parrainera l'enseignement de l'entrepreneuriat dans tous les départements universitaires. Cette expérience a été suivie par d'autres universités, dont l'Université de Ghardaïa en 2013.

II. Etat des lieux et retour d'expérience de la Maison de l'Entrepreneuriat à l'Université de Ghardaïa :

II.1 La Maison des entrepreneurs : Concept, tâches et objectifs :

"Le mot « maison » évoque, par ailleurs, davantage l'idée d'une cellule (ou d'une structure) conviviale, accueillante, communautaire, solidaire, productrice de valeurs et d'une culture."[xxii] Aussi c'est une ressource cellulaire pour développer une culture entrepreneuriale et servir les acteurs .

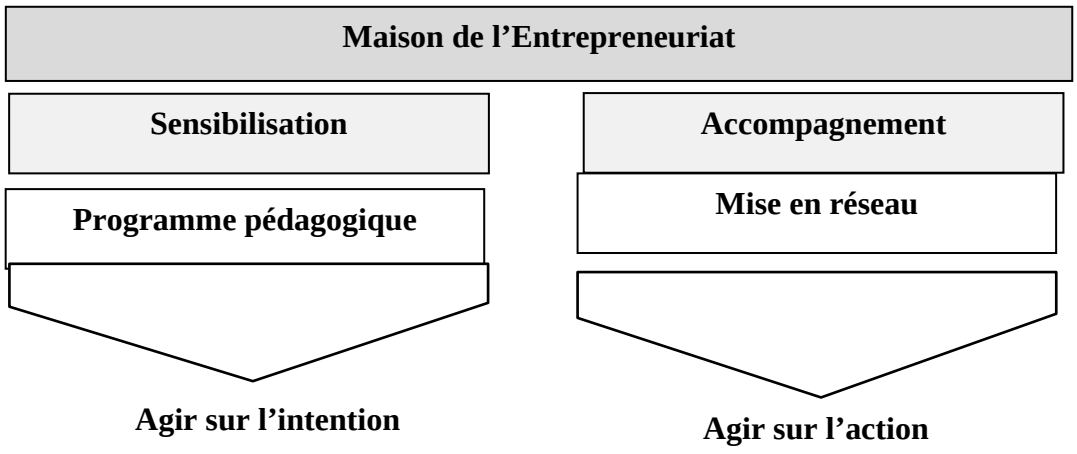
La Maison de l'Entrepreneuriat apparait comme le mécanisme adéquat, capable de promouvoir l'esprit d'entreprendre et de susciter l'intérêt des étudiants à la création d'entreprise. Sa coopération avec l'université permet d'éveiller chez le futur entrepreneur les valeurs intrinsèques et le doter des compétences nécessaires qui assurent pérennité et succès à l'entreprise. Elle assure à travers ses activités l'articulation entre le monde du savoir et de la connaissance (l'université) et le monde de l'économie et de la création de richesse.

Elle se définit comme étant : "Le principal outil sur lequel l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) s'appuie pour former les étudiants et les initier au travail, ceci en partenariat avec l'Université" [xxiv]. Créée pour la la première fois à l'Université de Grenoble en France en 2003, ensuite en 2007, à l'université de Constantine, en 2013 à l'université de Ghardaïa. L'année 2014 a connu la généralisation du concept de Maison de l'entrepreneuriat, au niveau des universités et des Grandes Ecoles, à travers le territoire national.

La première fonction de la maison de l'entreprenariat est d'agir sur l'intention entrepreneuriale des étudiants et chercheurs à travers notamment des actions pédagogiques qui doivent permettre de sensibiliser à l'action entrepreneuriale.

La seconde fonction de la maison de l'Entrepreneuriat relève de l'accompagnement de l'idée au projet. La Maison de l'Entrepreneuriat regroupe des ressources pédagogiques, mais aussi techniques pour l'accompagnement d'un projet entrepreneurial.

Figure 02 : les deux grandes fonctions d'une Maison de L'entrepreneuriat



Source: Jean-Pierre Boissin, Le concept de « Maison de l'Entrepreneuriat » un outil d'action pour l'initiative économique sur les campus, CERAG-UPMF, Grenoble, 2003, p10.

Bien que l'objectif principal de la Maison de l'Entrepreneuriat soit de travailler sur l'intention entrepreneuriale chez les étudiants et les chercheurs, le fait demeure que cette structure doit être

capable d'aider à structurer l'idée et de parrainer le projet avec l'aide de toutes les structures de soutien.
La figure 03 synthétise l'action de la Maison de l'Entrepreneuriat tout au long du processus entrepreneurial.

Figure 03 : Le processus entrepreneurial et l'action de la Maison de l'Entrepreneuriat

Emergence de l'Idée ….....Structuration du projet	…..... Mise en œuvre du projet
MAISON de l'Entrepreneuriat	Mise en réseau avec les structures d'accompagnement - Plates-formes d'initiatives locales - Incubateurs - Réseau Entreprendre - CCI, Chambres de Métiers

Source: J. P. Boissin, op cit, p1.

Quant aux objectifs de la Maison de l'Entrepreneuriat, ils peuvent être résumés comme suit :

- Accompagner l'Université dans le conseil des jeunes et des étudiants lors des études de terrains;
- Sensibiliser les étudiants aux valeurs et aux principes de l'entrepreneuriat en tant que mécanisme fondamental pour les intégrer au marché du travail;
- Installer une culture de l'entrepreneuriat et l'esprit d'initiative chez les étudiants
- Offrir un espace ouvert pour les étudiants à L'Ansej, La Cnac, L'Andi, L'Angem et ...
- Permettre l'acquisition de certaines qualifications et compétences relatives à l'esprit entrepreneurial;
- Accompagner les jeunes pour faire de leurs projets une réussite, par l'intermédiaire de l'université, afin de faciliter leur tâche dans leurs relations avec des partenaires économiques et les doter de l'expertise nécessaire;
- Créer un lien entre les diplômés et l'établissement qui supervise leur financement.

Le centre de ressources de la Maison de l'Entrepreneuriat repose sur trois domaines de compétences :

- Les compétences pédagogiques pour sensibiliser les étudiants et les chercheurs au travail, en vue de rendre explicite et claire l'intention de l'entrepreneuriat
- Les compétences de chargés de mission pour accompagner l'idée de projet et communiquer avec les structures d'accompagnement associées.
- Les compétences de recherche tant sur l'entrepreneuriat comme objet que sur la mise en réseau avec les équipes de valorisation de la recherche et la sensibilisation-formation des enseignants-chercheurs. [xxv]

II.2 Lecture de l'accord portant création de la Maison de l'entrepreneuriat à l'Université de Ghardaïa et des activités les plus importantes qui en découlent :

On admet que les étudiants universitaires sont mieux formés et plus aptes que d'autres pour créer de petites entreprises. Toutefois, le succès de ces entreprises dépend de la maturité des étudiants dans le domaine de la pensée entrepreneuriale. Sur cette base, et dans l'espoir de contribuer au développement et à l'amélioration de cette idéologie parmi les étudiants, la Maison de l'entrepreneuriat a été créée à l'Université de Ghardaïa.

Un accord a été signé entre la Direction générale de l'Agence Nationale pour le Soutien l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) et l'administration de l'Université de Ghardaïa le 09 d'octobre 2013 à 14 heures au siège du rectorat de l'Université de Ghardaïa. L'accord prévoit la création de la Maison de l'Entrepreneuriat aux profits des étudiants universitaires. Cette initiative vise à implanter la maison sur le campus afin d'inculquer un esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes, notamment ceux diplômés de l'université, pour créer des petites entreprises. La directrice générale de l'Agence a indiqué que cette étape constituera un véritable élan pour incarner le partenariat entre les institutions économiques et l'université à travers l'accompagnement et la prestation de conseils par les spécialistes.

Le rôle de cette structure consultative, qui est au cœur des tâches de l'agence, est d'encadrer tout au long de l'année les jeunes pour qu'ils introduisent les mécanismes mis en place par l'État pour créer de petites entreprises et réaliser des projets d'investissement productifs. Elle joue également le rôle d'accompagnement à l'aide des cadres de l'agence et des professeurs de l'université spécialisés dans un travail proactif visant à préparer les jeunes à créer des projets d'investissement réussis.

Bien que la convention soit récentes et que la Maison de l'Entreprenariat soit jeune, les principales activités qu'elle exerce, ses procédures reposent sur un programme annuel selon les modalités suivantes

ϖ Fournir des informations et sensibiliser les étudiants et les chercheurs à des journées d'intérêt général, d'octobre 2013 à ce jour;
ϖ Organiser journées d'études;
ϖ Université d'été : Syllabus sur la participation entrepreneuriale avec les partenaires de l'ANSEJ, tables rondes thématiques, modules de processus entrepreneuriaux et plans d'action, concours du meilleur plan d'action ou affaires

Tableau 01 : Plan d'action de la maison de l'entrepreneuriat des deux années universitaires (2013/2014) et (2014/ 2015)

Numéro	Thème	Lieu	Contenu	Date
01	Journée d'information et de sensibilisation	Faculté des sciences et technologies	- Présentation de l'agence et de la maison de l'entrepreneuriat en présence de CNAS, CASNOS , banques et direction des impôts	31/10/2013
02	Journée d'information et d'étude	Institut de génie civil	- Présentation de l'agence et de la maison de l'entrepreneuriat - Etude de cas (jeune bénéficiaire de l'Agence)	28/11/2013
03	Journées d'étude	Faculté de biologie	- Présentation de l'agence et de ces partenaires	Du 14/01/2014

			- Présentation des objectifs de la maison de l'entrepreneuriat	Au 15/01/2014
04	Portes ouvertes	Institut des sciences de la nature et de la vie	- Exposition de certains des produits des entreprises financées par l'Agence	Du 10/03/2014 Au 13/03/2014
05	Portes ouvertes à l'occasion de la Journée de l'étudiant	Institut des sciences de la nature et de la vie	- Exposition de certains produits des entreprises financées par l'Agence	19/06/2014
06	Université d'été	Faculté des sciences économiques	- Présentation de l'agence et de la maison de l'entrepreneuriat, et exposer les étapes de création d'une entreprise en présence de CNAS, CASNOS , banques et direction des impôts	Du 27/06/2014 Au 31/06/2014
07	Inauguration du siège social de la maison de l'entrepreneuriat par Son Excellence le Ministre du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale	Siege de la maison de l'entrepreneuriat	- Inauguration du siège social de la maison de l'entrepreneuriat par Son Excellence le Ministre du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale	30/10/2014
08	Journées d'étude	Siege de la maison de l'entrepreneuriat	- Formation des jeunes porteurs de projets en cours de réalisation	Les 29 et 30/ 10 2014
09	Portes ouvertes	Salle adjacente du siège de la maison de l'entrepreneuriat	- Exposition des produits de jeunes universitaires porteurs de projets financés par l'Agence	Les 29 et 30/10/2014
10	Journée de sensibilisation	Faculté des sciences économiques	- Présentation du concept et du rôle de la Maison de l'Entrepreneuriat dans	02/12/2014

			le choix d'une idée de projet.	
11	Journée d'information et d'étude	Facultés des sciences et technologies	- Présentation de l'Agence et de la Maison de l'Entrepreneuriat.	05/01/2015

Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

Depuis sa création, la Maison de l'Entrepreneuriat a connu une participation remarquable de la part des étudiants et de chercheurs, en particulier les étudiants de la deuxième année de master option "entrepreneuriat et gestion d'entreprise", avec au total, soixante (60) étudiants et étudiantes qui ont choisi leurs sujets de mémoire dans le même domaine que la Maison de l'Entrepreneuriat, ce qui devrait être applicable sur le terrain, en coopération avec la Maison de l'Entrepreneuriat.

En outre, des étudiants se sont présentés à l'agence après avoir assisté aux activités de la Maison de l'Entrepreneuriat et y avoir reçu une formation, afin de parfaire les procédures d'établissement et de financement de leurs projets et ce depuis la création de la Maison de l'Entrepreneuriat jusqu'en février 2015.

Des étudiants universitaires sont également venus à l'Agence après avoir assisté aux activités de la Maison et reçu une formation à leur sujet pour compléter les procédures de construction et de financement de leurs projets, depuis la construction de la Maison de l'entrepreneuriat jusqu'en février 2015, comme suit :

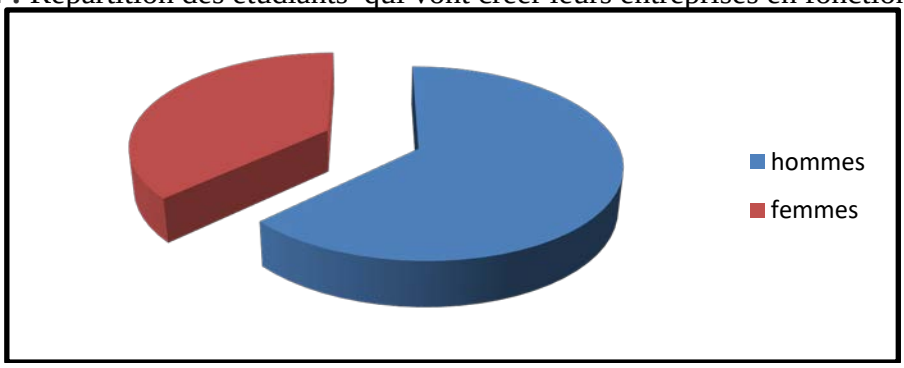
Tableau 02 : Répartition des étudiants qui vont créer leurs entreprises en fonction du sexe :

	Féminin	Masculin	Total
Nombre	15	26	41
Pourcentage	36.58%	63.42%	100%

Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

L'une des observations les plus importantes à tirer de ce tableau est que le pourcentage de ceux qui viennent à l'agence pour établir leurs entreprises après l'installation de la Maison de l'Entrepreneuriat est de 63,42% d'hommes, et cela est dû à la nature conservatrice des habitants de la wilaya de Ghardaïa. Et c'est ce qui apparait dans le schéma suivant :

Figure 04 : Répartition des étudiants qui vont créer leurs entreprises en fonction du sexe :



Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

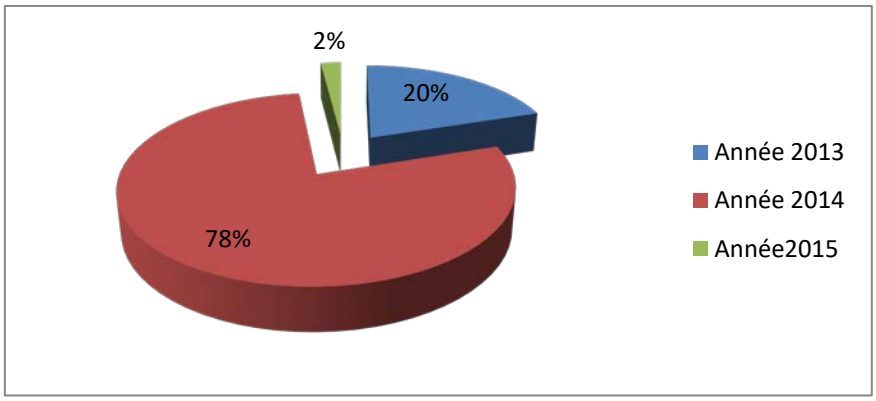
Tableau 03 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction de l'année de création :

	2013	2014	2015	Total
Nombre	08	32	01	41
Pourcentage	19.51%	78.04%	02.45%	100%

Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

Le tableau ci-dessus montre une augmentation du nombre d'entrepreneurs. Il est en effet passé de 08 projets en 2013 à 32 en 2014 soit 4 fois plus. Cependant, au début de 2015, et au cours des deux premiers mois de l'année, le nombre de projets établis était de 01 seul projet. Le schéma suivant nous donnera une vision plus claire de ces données.

Figure 05 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction de l'année de création



Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

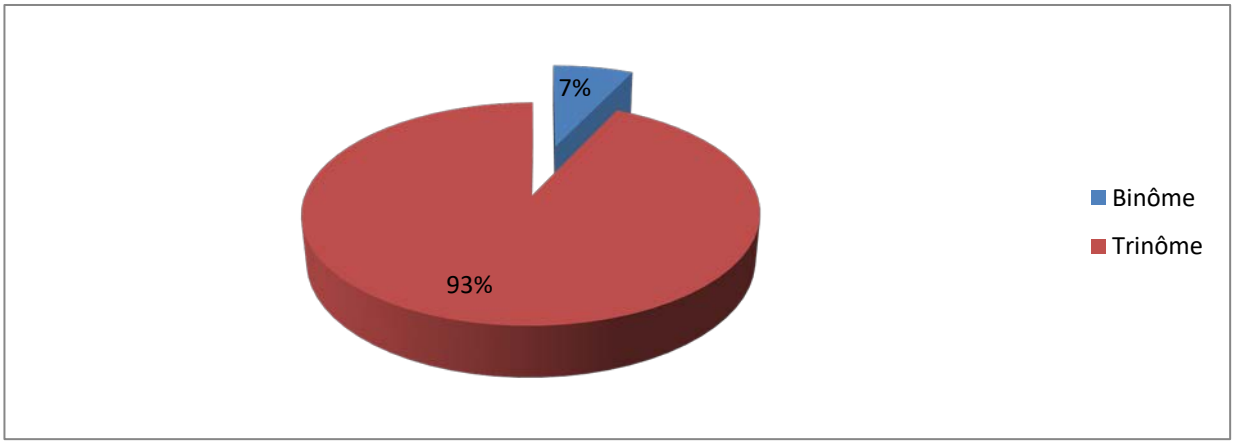
Tableau 04 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction de la nature du financement :

	Binôme	Trinôme	Total
Nombre	03	38	41
Pourcentage	7.32%	92.68%	100%

Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

Comme le montre le tableau ci-dessus, le financement des projets mis en place par les diplômés de l'Université de Ghardaïa, qui ont bénéficié des formations de la Maison de l'Entrepreneuriat, a été pour la plupart en trinôme (le propriétaire du projet + l'Agence nationale pour l'emploi des jeunes + banque), à 92,68 %. Et la figure suivante illustre cela plus encore.

Figure 06 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction de la nature du financement :



Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

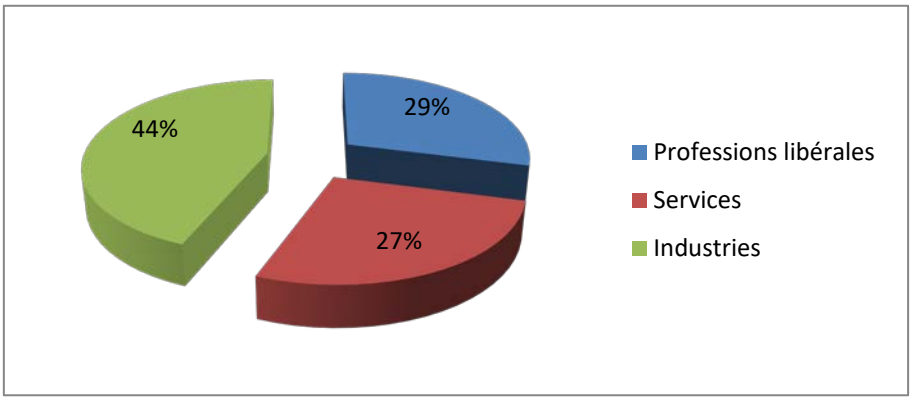
Tableau 05 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction du type d'activité

	Professions libérales	Services	Industries	Total
Nombre	12	11	18	41
Pourcentage	29.26%	26.82	43.92%	100%

Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

Le tableau ci-dessus montre que les projets mis en place par les diplômés de l'Université de Ghardaïa, qui ont bénéficié de formations au niveau de la Maison de l'Entrepreneuriat, étaient de nature industrielle, avec 18 projets, tandis que les autres projets étaient de 29,26% pour des professions libérales, et 26.82% pour les projets de services. Et la figure suivante illustre cela :

Figure 07 : Répartition des étudiants qui ont créé leurs entreprises en fonction du type d'activité



Source: Préparé par le chercheur, en s'appuyant sur les données de la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa

III. Présentation des principales conclusions et recommandations proposées

Le développement de l'entrepreneuriat représente un défi majeur pour la création d'entreprises et le renouveau économique afin de revitaliser notre société. La Maison de l'Entrepreneuriat constitue le lien opérationnel, local, nécessaire à la diffusion de l'esprit entrepreneurial au sein des étudiants et des chercheurs universitaires.

Elle est également d'une grande importance et a un rôle à jouer à l'Université de Ghardaïa dans la transformation de la politique scientifique et technologique fondée sur la science en une politique fondée sur l'innovation et la créativité. Elle permet également à l'étudiant universitaire de devenir entrepreneur vu qu'il a les qualifications nécessaires pour créer des projets et a la capacité d'innover, et tout cela en encourageant et en guidant positivement ce partenariat.

Les recommandations suivantes donc peuvent être formulées :

Pour que la Maison de l'Entrepreneuriat de l'Université de Ghardaïa ait plus d'impact sur la culture de l'entrepreneuriat et de l'esprit entrepreneurial dans le but de motiver les étudiants davantage à créer leur propre entreprise, il faut tenir compte des points suivants :

- Instaurer l'esprit entrepreneurial dans le secteur de l'enseignement et de la recherche scientifique
- Mettre en place l'enseignement des normes relatives à la création d'entreprises.
- Le processus d'éducation-formation devra être incessamment repensé et ciblé sur les potentialités de développement au niveau local, réorienté en fonction des opportunités d'emploi envisagées.
- Inciter les étudiants de fin de cycle à préparer des mémoires de fin d'études sous forme de projets entrepreneuriaux concrets.
- Amener l'étudiant à percevoir l'entrepreneuriat comme une solution de choix, notamment en devenant créateur d'emploi et l'amener à concevoir l'entrepreneuriat comme option et non substitut
- Mesurer l'intérêt des étudiants de l'Université de Ghardaïa en particulier et des étudiants en général pour la création de leurs propres entreprises et projets et les accompagner dans ce choix.

[i] Jean-Luc GUYOT, Jean VANDEWATTYNE, *Les logiques d'action entrepreneuriale*, éditions de Boeck université Bruxelles, 1er édition, 2008, p16.

[ii] Marc SOLINHAC. *L'ISR : un processus de destruction créatrice ?. Economies et finances*. Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, 2015. Français. ffNNT : 2015VERS014S

[iii] Lorsque le système économique est dans un état d'équilibre entre l'offre et la demande, l'entrepreneur est celui qui brise l'état de l'équilibre dominant grâce à ses nouvelles innovations, ses méthodes de production modernes et les marchés émergents où les entrepreneurs sont capables de briser les restrictions, les barrières, l'inertie et la stagnation qui prévalent dans les systèmes économiques. Avec leurs nouvelles innovations et méthodes, d'autres les suivent et le changement économique positif s'opère.

[iv] Thierry VERSTRAETE, Alain FAYOLLE , *Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat*, 7eme CIFEPME-27,28 et 29 Octobre 2004, Montpellier, p11.

[v] بلال خلف السكارنة، **الريادة وإدارة منظمات الأعمال**، دار المسيرة، عمان، 2007، ص17.

[vi] خذري توفيق، حسين بن الطاهر، **المقاولة كخيار فعّال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، الملتقى الوطني بجامعة الوادي، يومي 05-06 ماي 2013، واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

[vii] Jacques BERANGER &All, *Rapport* sur la formation entrepreneuriale des ingénieurs, Octobre 1998.

[viii] Thierry VERSTRAETE, Alain FAYOLLE, . *« Paradigmes et entrepreneuriat »*, Revue de l'Entrepreneuriat, vol.4, n°1, 2005

[ix] صندرة سايبي، **سيرورة إنشاء المؤسسة: أساليب المرافقة، دار المقاولية**، قسنطينة، 2008-2009، ص6-7.

[x] منيرة سلامي، **التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر- بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة-** ، الملقى الوطني ورقلة، يومي 18-19 أفريل 2012، استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

[xi] Tinasoa RAZAFINDRAZAKA, Josée St-PIERRE & Michel TREPANIER. *Influence de la culture entrepreneuriale régionale sur l'innovation des PME: Analyse de deux régions contrastées du Québec*. 12ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Oct 2014, Agir, Maroc.

[xii] ibid P.46

[xiii] دباح نادية، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (2000-2009)، مذكرة ماجستير غير منشورة، علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، الجزائر، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص25

[xiv] فلاح حسن الحسني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، دار الشروق للنشر والتوزيع، ط1، 2006، عمان، الأردن، ص47-48

[xv] Cité dans Jean-Jacques GISLAIN, « Les origines de l'entrepreneur schumpétérien », *Revue Interventions économiques* [Online], 46 | 2012. URL : http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1481 ; DOI : 10.4000/interventionseconomiques.1481

[xvi] بوشنانة أحمد، بوسهمين أحمد، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر ،الملتقى الدولي جامعة الشلف، يومي (17-18) أفريل 2006، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية

[xvii] http://www.ansej.org.dz/

[xviii] https://www.cnac.dz

[xix] https://www.angem.dz/

[xx] http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos

[xxi] Mohamed BOUTELLAA, Naima BENDEBICHE, *L'impact de l'utilisation des incubateurs d'entreprises sur la durabilité des PME Algériennes*, 2018

[xxii] Allain FAYOLLE. « Les enjeux du développement de l'enseignement de l'entrepreneuriat en France », », Rapport à la Direction de la Technologie du Ministère de la Recherche, mars 2001, p.48

[xxiii] Abdenour MOUSSAOUI, Youcef BERKANE. *Développement de la culture entrepreneuriale : contraintes et opportunités pour l'université Algérienne*, 2émes journées du développement ATM2014 Éthique, entrepreneuriat et développement UNIVERSITE Cadi Ayyad, Marrakech, 29, 30 et 31 mai 2014.

[xxiv] http://www.ansej.org.dz/

[xxv] Le concept de « Maison de l'Entrepreneuriat » Un outil d'action pour l'initiative économique sur les campus. Etude dirigée par Jean-Pierre Boissin pour la Direction de la Technologie du Ministère de la Jeunesse, de l'Education Nationale et de la Recherche .Version au 28 mai 2003 . p.13

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA PERCEPTION DES COMPÉTENCES ET DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES DÉVELOPPÉES À L'ISSUE DE LA FORMATION : CAS DES ÉTUDIANTS DE L'UM5 DE RABAT SUR LA PÉRIODE 2016-2019

Lalla Latifa ALAOUI
Professeur-chercheur, à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et SocialesSouissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
Laboratoire de Recherche en Compétitivité Economique et Performance Managériale (LARCEPEM) affilié au CIRPEC
l.alaoui@um5s.net.ma

Imane GHAZLANE
Professeur-chercheur, à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et SocialesSouissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
LARCEPEM – CIRPEC
i.ghazlane@um5s.net.ma

El Houssain ELATIFE
Professeur-chercheur, à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et SocialesSouissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
LARCEPEM – CIRPEC
e.elatife@um5s.net.ma

Badre Eddine CHEGRI
Professeur-chercheur, à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et SocialesSouissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
LARCEPEM – CIRPEC
badreeddine.chegri@um5s.net.ma

RÉSUMÉ – Au Maroc, l'entrepreneuriat revêt une importance cruciale afin d'assurer la dynamique du développement économique et social. Dans cette optique, des dispositifs d'appui à la création de l'entreprise ont été déployés afin d'encourager les diplômés issus des cursus de l'enseignement supérieur à entreprendre. Dans ce cadre, l'UM5R a créé un centre universitaire de l'entrepreneuriat dont la mission est de promouvoir l'esprit d'entreprise chez les étudiants. Ceci dit, l'objectif de ce travail est double : étudier, dans un premier lieu, à partir d'une grille de lecture dérivée du modèle psychosocial du comportement planifié d'Ajzen et de l'analyse de la littérature en la matière, les perceptions des étudiants du programme clé sur trois années quant aux aptitudes, compétences

ainsi que leurs intentions entrepreneuriales. En deuxième lieu, il s'agira de procéder à une étude empirique réalisée sur la base d'un questionnaire reprenant les principales thématiques de notre travail afin de pouvoir apporter des éléments de réponse aux interrogations posées par notre problématique. Il est important de noter que notre travail s'inscrit dans une démarche exploratoire, qui cherche à développer des axes de réflexion potentiels.

Mots-clés : Entrepreneuriat, intention entrepreneuriale, compétence entrepreneuriale, formation

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Plusieurs auteurs considèrent que l'intention représente le meilleur prédicteur de l'acte d'entreprendre. Il s'agit de la variable la plus utilisée dans l'analyse de l'acte d'entreprendre. Celui qui permet de comprendre les intentions futures orientées vers une éventuelle création d'entreprise. Bien que critiquée, cette approche nous parait la plus adaptée dans un contexte estudiantin, universitaire, où l'acte de création peut être mesuré ou approché par l'intention d'entreprendre. Pourtant ce prédicteur n'est pas encore assez compris dans les milieux universitaires nationaux, puisque tout le monde veut de l'entrepreneuriat, en parle, mais sans qu'il soit réalisé un acte véritable entrepreneurial par les étudiants formés à cela. Des formations entrepreneuriales sont programmées et prestées dans les universités marocaines depuis une dizaine d'années, le cas de l'université Mohammed V de Rabat a fini par aboutir à des actions plus robustes notamment un incubateur dédié et un corps d'enseignement aguerri (des facilitateurs en la matière ayant été formés depuis deux ans). Cette réalité n'est pas sans renfermer une réalité, qu'au sein de l'université nous n'avons pas encore approché les facteurs explicatifs de l'intention entrepreneuriale.

Rappelons que depuis le milieu de la décennie 1990, les recherches entrepreneuriales ont porté sur un intérêt plus important aux individus en devenir au sein du processus entrepreneurial. Pour avoir une image globale de celui-ci, il n'est pas suffisant d'étudier ceux qui ont concrétisé leurs projets, mais aussi ceux qui sont en amont de ce processus. A ce stade, l'étude de l'intention entrepreneuriale enrichit la compréhension de ce dernier. Etudier un comportement futur de création d'entreprise est inséparable des intentions qui animent les individus quant à la manifestation de ce comportement[1].

Ce papier a pour but d'expliquer l'intention entrepreneuriale des étudiants de l'Université Mohammed V de Rabat, suivant des formations dans cette finalité. L'idée principale est de tenter de comprendre l'effet induit par les dispositifs de formation et de simulation, sur l'intention entrepreneuriale des jeunes étudiants du master. Nous entendons par des formations entrepreneuriales, toute formation qui a pour but l'appui aux étudiants pour développer une intention de création ou se lancer dans le business, dont la finalité est de développer des attitudes et des aptitudes entrepreneuriales.

Problématique de l'étude

Le lien entre la formation entrepreneuriale (offrant des compétences et des attitudes en entrepreneuriat) et l'intention d'entreprendre est une occasion derecherche de revisiter

[1]Pour Krueger et Carsrud (1993 : 324)

l'efficacité du dispositif de formation et d'appui aux étudiants de l'université marocaine pour une création de façon plus globale. En effet, les enseignants en charge de la formation en entrepreneuriat le savent trop bien même. Ce ne sont que des facilitateurs et non des catalyseurs de création d'entreprise. Le suivi du sort des formations est encore un but ne figurant pas au tableau de bord des départements de gestion et d'économie. Pourtant, l'université a pour rôle désormais de doter l'économie d'entrepreneurs, innovateurs, créateurs d'opportunités et d'affaires.

Ce besoin qui urge de création représente à la fois :

- Un indicateur de performance de la formation et donc d'aura et d'image de l'établissement de l'enseignement supérieur en tant que dispositif, mais également ;
- Un levier de développement d'actes d'entreprendre post-formation et diplomation ce qui est pour une économie émergente un filet de sécurité et un substitut à l'Etat en matière de création de la richesse par l'individu lui-même ;

Dans ce sens, la problématique de ce papier présente un double intérêt, théorique et pratique :

- Théoriquement, l'effet des formations en entrepreneuriat sur l'intention d'entreprendre est rarement abordé par la recherche au Maroc. Peu de travaux y sont consacrés d'ailleurs et permettent de comprendre l'intention née à partir des formations prestées aux jeunes[2] au sein de nos universités.
- Pratiquement, l'intention entrepreneuriale, entant que notion clé d'entrée, permet d'appréhender pourquoi un jeune étudiant s'engagera quelques années plus-tard, dans un processus complexe et risqué dont la finalité est d'entreprendre et non uniquement simuler une création tel qu'il avait eu la chance d'avoir, courant le cursus de formation à l'entrepreneuriat au sein de l'université d'appartenance.

Dans ce sens, il est légitime de s'interroger sur ce qui suit : Dans quelles mesures la formation à l'entrepreneuriat a réussi à réaliser un acte effectif de création d'entreprise ? Sinon, pourquoi l'échec est le sort de nombre de formations entrepreneuriales ? Autrement dit, quel lien entre la formation en tant que dispositif et l'intention à la création chez les étudiants de l'université marocaine ? Afin de répondre à cette interrogation, nous mobilisons un cadre conceptuel et théorique, à savoir basé sur la théorie d'Ajzen relative à l'acte planifié de création et aux attitudes et perceptions en lien avec l'intention entrepreneuriale chez les jeunes.

1. Cadre conceptuel de l'étude

Deux concepts clés meublent l'essentiel du cadre d'analyse de notre étude, à savoir *: l'intention entrepreneuriale (1)* et la *formation à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise (2).* En effet, pour donner une portée opérationnelle à la problématique, nous présentons le concept d'intention entrepreneuriale et expliquons la formation entrepreneuriale et ses caractéristiques majeures. Nous usons de la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991) pour démontrer les effets de la formation en entrepreneuriat sur la volonté et détermination individuelle d'engager un acte entrepreneurial après diplomation. Nous exposons nos hypothèses de l'étude terrain et un modèle de recherche basé sur l'intention entrepreneuriale et ses liens avec les dispositifs de formation à l'entrepreneuriale. Tout en mettant en exergue l'intérêt de sonder les avis des étudiants eux-mêmes sur l'acte d'entreprendre et de tester l'intention entrepreneuriale d'une cohorte d'étudiants. Nous

[2]Krueger et alii, 2000 : 415 ; Tounés, 2003

plaidons pour une évaluation de l'impact de la formation en entrepreneuriat sur l'acte de création. Nous présentons un modèle de l'intention entrepreneuriale testé auprès d'étudiants suivant des formations en entrepreneuriat. Nous interprétons les principaux résultats et dégageons les tendances lourdes des intentions post-formation en entrepreneuriat.

La notion d'intention entrepreneuriale comporte la détermination, la résolution et la volonté. Le droit pénal rend compte de cette volonté. L'intention est incluse dans la notion d'infraction qui est le fait générateur de la responsabilité pénale[3]. Pour que l'infraction existe juridiquement, il ne suffit pas qu'un acte matériel soit commis, il faut encore que celui-ci ait été l'œuvre de la volonté de son auteur[4]. Il est apparu dans la doctrine, que l'intention est une notion monolithique et variée où la volonté d'accomplir un acte est très présente[5].Nombre de chercheurs en entrepreneuriat considèrent l'intention entrepreneuriale comme l'expression d'une volonté personnelle[6]. Selon Bird[7], elle oriente l'expérience et l'action vers l'objectif de création d'entreprise. En exposant des modèles de mobilité de salariés fondés sur l'intention, Neveu (1996 : 35) définit celle-ci comme une représentation cognitive à la fois d'un but précis et des moyens pour le réaliser. Pour Krueger et Carsrud (1993 : 322), l'intention entrepreneuriale est une structure cognitive qui inclut les fins et les moyens. D'après Bird (1988 : 445), celle-ci représente un processus cognitif qui naît avec les motivations, les besoins, les valeurs et les croyances. Ce processus est fortement influencé par des variables contextuelles[8].

Historiquement, depuis le milieu de la décennie 1990, les recherches entrepreneuriales portent un intérêt plus important aux individus en devenir au sein du processus entrepreneurial. Pour avoir une image globale de celui-ci, il n'est pas suffisant d'étudier ceux qui ont concrétisé leurs projets, mais aussi ceux qui sont en amont de ce processus. L'étude de l'intention entrepreneuriale enrichit la compréhension de ce dernier. Pour Krueger et Carsrud[9], étudier un comportement futur de création d'entreprise est inséparable des intentions qui animent les individus quant à la manifestation de ce comportement. En amont, l'intention représente le meilleur prédicteur de l'acte d'entreprendre[10]. A ce stade, il semble qu'il puisse y avoir un effet des formations en entrepreneuriat sur l'intention d'entreprendre, ce lien est rarement abordé par la recherche. Peu de travaux y sont consacrés[11]. Deuxièmement, sur un plan pragmatique, l'intention permet d'appréhender pourquoi un individu s'engage dans un processus dont la finalité est d'entreprendre. Notons que sur un plan épistémologique, l'intention vient du verbe latin « intendere » qui signifie « tendre vers ». Il s'agit donc de la volonté tendue vers un certain objectif. Le Robert définit l'intention comme « le fait de se proposer un certain objectif ».

[3]Desportes et Le Gunehec, 1997 : 333 et 363
[4]Stefani et alii, 1997 : 211-215
[5]Pradel (1995 : 500-501)
[6]Bruyat, 1993 : 244 ; Tounés, 2003 : 41 ; Vesalainen et Pihkala, 1999
[7]Bird 1988 : 443 ; 1992 : 11
[8]Vesalainen et Pihkala, 1999
[9]Krueger et Carsrud (1993 : 324),
[10]Kolvereid, 1997 : 49 ; Krueger, Brazeal, 1994 : 93 ; Krueger et alii, 2000 : 412
[11]Krueger et alii, 2000 : 415 ; Tounés, 2003

2. L'intention d'entreprendre : Un processus cognitif sensible aux variables environnantes

Pour Azzedine Tounés[12], l'intention entrepreneuriale constitue une étape majeure du processus de création d'entreprise et est subdivisée en quatre : la propension, l'intention, la décision et l'acte. Selon les schémas de modèles de mobilité de salariés fondés sur l'intention de Neveu (1996), il peut être avancé une définition de l'intention entrepreneuriale comme suit : il s'agit d'une représentation cognitive à la fois d'un but précis et des moyens pour le réaliser. De fait, l'intention entrepreneuriale est une structure cognitive qui inclut les fins et les moyens[13]. Elle représente un processus cognitif qui naît avec les motivations, les besoins, les valeurs et les croyances[14]. Ce processus est fortement influencé par des variables contextuelles[15]. Elle est une volonté individuelle qui s'inscrit au sein d'un processus cognitif conditionné par le contexte socioculturel, politique et économique.

3. Quelques modèles théoriques d'analyse de l'événement entrepreneurial (Schapiro) et du comportement planifié (Ajzen)

Les perceptions de désirabilité et de faisabilité constituent pour Shapero et Sokol, une dimension clé de compréhension de l'événement entrepreneurial. A l'interface entre ces trois facteurs et l'acte de création se trouvent trois facteurs majeurs que sont :

- Les « déplacements positifs » peuvent être l'influence de la famille, l'existence d'un marché ou d'investisseurs potentiels.
- Les « situations intermédiaires », telles de l'école ou de la prison ;
- Les « déplacements négatifs » autrement dit, une rupture ou un licenciement ;

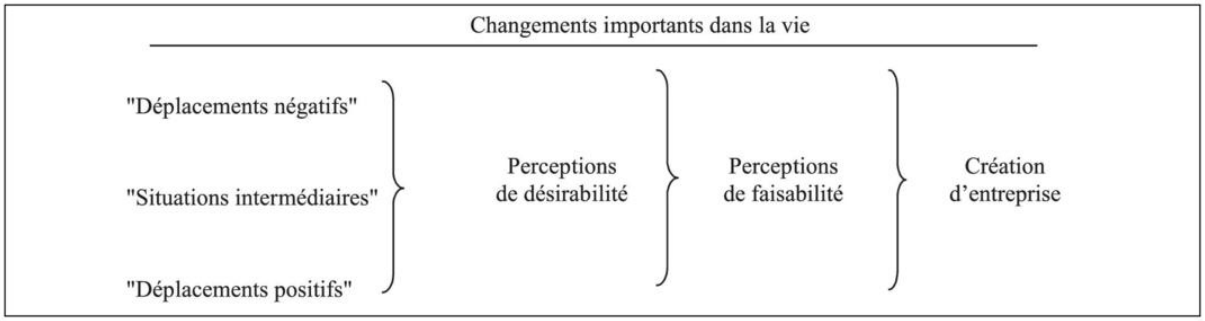
a. Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982)

Ce modèle implicitement fondé sur l'intention[16] indique que pour favoriser cette dernière, il faut agir simultanément sur les perceptions de désirabilité et de faisabilité.Pour Shapero et Sokol, la désirabilité est constituée des facteurs sociaux et culturels qui influencent le système de valeurs du futur créateur (dans notre cas, l'étudiant). En effet, plus une société accorde de l'importance à l'innovation et à la prise de risque, plus l'on verra des entreprises se créer[17]. D'ailleurs, cette désirabilité se renforce avec l'expérience. Pour nos deux auteurs, les expériences antérieures, les échecs dans des aventures entrepreneuriales renforcent les perceptions de désirabilité chez les jeunes/ les entrepreneurs. Dans notre cas, les séminaires de rencontre avec des praticiens et des professionnels, jouent ce rôle et offrent des opportunités d'avoir accès à de l'expérience qu'il est difficile de générer en tant que simple étudiant. Aussi, les stages sont perçus comme des facteurs explicatifs de soutien à la création. La connaissance des environnements de l'entreprise réduit la peur de l'échec et l'idée floue sur les attentes d'une création chez les étudiants. Elle accroit leurs niveaux de confiance, de perception, de motivation et d'intention. Un autre élément majeur est perçu par les créateurs, à savoir les conseils et les moyens financiers, l'aide d'amis et les formations entrepreneuriales, qui agissent sur les perceptions de faisabilité.

---

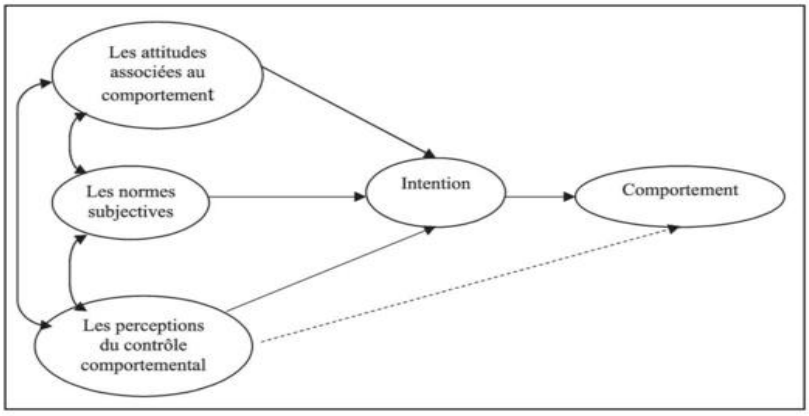
[12]Azzedine Tounés : L'intention entrepreneuriale des étudiants :le cas français, Revue des Sciences de Gestion 2006, (n°219), pages 57 à 65
[13]Krueger et Carsrud (1993 : 322)
[14]Bird (1988 : 445)
[15]Vesalainen et Pihkala, 1999
[16]Krueger et Carsrud, 1993 : 320 ; Krueger et alii, 2000 : 418
[17]Shapero et Sokol, 1982 : 86-88

Figure 1



b. La théorie du comportement planifié de I. Ajzen (1991)

Figure 2



Les normes subjectives résultent des perceptions de la pression sociale ; ce sont les souhaits de la famille et des amis concernant le devenir entrepreneurial de l'individu. Celles-ci renvoient également à la désirabilité de Shapero et Sokol (1982).
Ajzen (1991 : 181-186) affirme que l'intention ne peut se concrétiser que si elle est sous le contrôle de la volonté de l'individu. A cet effet, il intègre dans le modèle de l'action raisonnée une variable complémentaire, les perceptions du contrôle comportemental. Celles-ci impliquent les degrés de connaissance et de contrôle qu'a un individu de ses aptitudes ainsi que des ressources nécessaires en vue de concrétiser le comportement voulu. Ces perceptions s'apparentent au concept de faisabilité de Shapero et Sokol (1982). Grâce aux liens mis en exergue entre la théorie du comportement planifié et le modèle de l'événement entrepreneurial, Krueger et Brazeal (1994 : 95-96) et Krueger et alii (2000 : 419 et 424) déduisent qu'ils se recouvrent fortement.

4. Hypothèses de l'étude

Ce papier a pour objectif d'approcher les hypothèses suivantes dans le cadre de l'étude que nous menons sur l'intention entrepreneuriale. L'hypothèse générale est la suivante : toute formation à caractère entrepreneurial (effort universitaire) qui concerne la mise en œuvre de l'entrepreneuriat ne peut qu'entrainer un éveil entrepreneurial chez les étudiants de l'université Mohammed V de Rabat. Il s'agira d'un constat de l'efficacité ou non des

formations entrepreneuriales dont ont bénéficié trois promotions d'étudiants du niveau master au sein de l'université Mohammed V de Rabat.

Les hypothèses secondaires que nous avons formulées ici, conformément aux hypothèses ressortant de la littérature, d'auteurs comme : Noble et alii 1999, Vallerand 1994, Krueger et Brazeal, 1994, Kolvereid, 1997, Tkachev et Kolvereid, 1999, Tounés, 2003, sont les suivantes :

- **Hypothèse 1 :** L'existence d'une idée ou d'un projet d'entreprise plus ou moins formalisé influence positivement l'intention entrepreneuriale des étudiants
- **Hypothèse 2 :** La recherche d'informations pour formaliser des aspects de l'idée ou du projet d'entreprise influence positivement l'intention entrepreneuriale des étudiants.
- **Hypothèse 3 :** Le besoin d'accomplissement influence positivement l'intention entrepreneuriale des étudiants.
- **Hypothèse 4 :** La propension à la prise de risque influence positivement l'intention entrepreneuriale des étudiants.
- **Hypothèse 5 :** La connaissance par les étudiants de modèles d'entrepreneur qu'ils souhaiteraient imiter agit positivement sur leur intention entrepreneuriale.

Autrement dit, l'intention entrepreneuriale, peut trouver ses explications dans les variables explicatives suivantes :

- L'idée formalisée de projet ;
- La formalisation et recherche de l'information ;
- Le besoin d'accomplissement ;
- La prise de risque ;
- La connaissance des modèles d'entrepreneuriat.

5. Les attitudes et les perceptions sur l'intention de création de l'entreprise : un modèle basé sur Ajzen 1991

Ajzen (1991) avait expliqué le processus de création des entreprises par la conception d'un cadre robuste et cohérent par les attitudes et donc l'intentionnalité est centrale. Le comportement planifié (théorie d'Ajzen) semble offrir une opportunité ou un cadre d'analyse de l'intention de création chez l'étudiant ou le jeune entrepreneur de façon générale. Ce pourquoi nous faisons appel à cette théorie.

D'ailleurs, Ajzen (1991) considère que l'influence des attitudes et des perceptions sur l'intention est mieux perçue grâce à la formulation d'un système d'hypothèses. Les modèles hypothético-déductifs mobilisant la théorie du comportement planifié sont utilisés avec succès dans l'étude de l'intention comportementale[18]. Ainsi, il est fait recours à une démarche hypothético-déductive dont l'objectif est la conception d'un modèle explicatif de l'intention entrepreneuriale chez les étudiants de l'université marocaine à partir des attitudes développés post-formation à l'entrepreneuriat.

[18]Krueger et alii, 2000 : 412-413

De facto, l'ambiance et l'environnement dans lequel se trouvent les étudiants implique de retenir les aspects les plus saillants de l'intention d'entreprendre chez eux. A cet effet, les hypothèses peuvent être construites comme suit :

1. Les attitudes associées au comportement se déclinent par l'existence d'une idée ou d'un projet et la quête d'informations pour mieux les structurer.
2. Les normes subjectives sont approchées par des motivations qui soutiennent l'intention et des influences sociales.
3. Les perceptions du contrôle comportemental sont contenues par les perceptions des aptitudes entrepreneuriales et de disponibilité des ressources.

Nous partons dans notre étude des hypothèses des travaux d'Ajzen pour démontrer que les étudiants de l'Université Mohammed V de Rabat sont conscients de cette relation entre les attitudes développés par eux et l'intention de la création d'un business cehz eux dans le futur proche (étant des futurs lauréats de diplômes supérieurs de l'enseignement public).

Figure 3

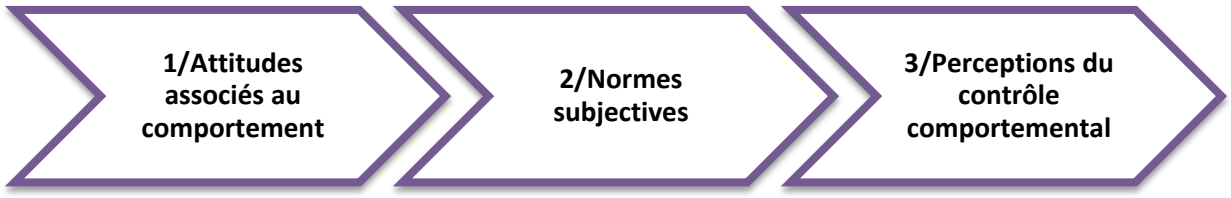


Schéma réalisé par nous-mêmes.

6. Méthodologie de l'étude

Le questionnaire CLE a été administré aux étudiants à l'occasion d'une formation sur l'entrepreneuriat. Cette formation qui a été maintenue par quelques enseignants qui ont en bénéficié dans le cadre d'une formation certifiante par le BIT a permis de constater des réalités majeures. Dans ce sens, les attitudes, les normes et les perceptions peuvent être traduites en variables avec des items de mesure (qualitatives). La méthode de Churchill (1979) est particulièrement appropriée pour élaborer avec rigueur ces instruments de mesure[19]. L'utilisation de ces derniers diminue les erreurs de fiabilité dans une étude dont la variable à expliquer est de nature qualitative[20]. La base de sondage de notre étude est constituée d'étudiants de masters à la faculté Souissi. Ils ont pour commune caractéristique d'être à quelques mois d'entamer leur vie professionnelle et manifestent une variété d'intentions de carrière, dont la carrière entrepreneuriale.

Les formations de sensibilisation et d'accompagnement des étudiants ont été fournies à l'occasion d'une formation dite CLE du BIT, réalisée au profit des enseignants et de suite aux étudiants dans le cadre de sessions de simulations en vue de la certification des animateurs, ou dans l'objectif de disséminer la culture de l'entreprise chez les étudiants de l'université. Il faudrait noter que les étudiants de l'université sont majoritairement à intention et ne sont pas sensées développer des aptitudes entrepreneuriales (soit de création d'entreprise). Nombre d'entre eux recherchent la fonction publique et sont penchés vers la quête de la stabilité, ignorent les avantages de l'entrepreneuriat.

[19]Igalens, Roussel, 1998 : 113
[20]Krueger, Reilly, Carsrud, 2000 : 425

7. Résultats : L'intention entrepreneuriale estudiantine approchée par un questionnaire renfermant 38 variables de CLE (modèle BIT-UM5R)

Dans ce cadre, l'UM5R a créé un centre universitaire de l'entrepreneuriat dont la mission est de promouvoir l'esprit d'entreprise au sein de l'université. Le CUE propose aux étudiants, des programmes de formation et d'accompagnement, dans l'objectif de développer leurs compétences entrepreneuriales. Ceci dit, l'objectif de ce travail est double : étudier, dans un premier lieu, à partir d'une grille de lecture dérivée du modèle psychosocial du comportement planifié d'Ajzen et de l'analyse de la littérature en la matière, les perceptions des étudiants du programme clé sur trois années quant aux aptitudes, compétences ainsi que leurs intentions entrepreneuriales. En deuxième lieu, il s'agira de procéder à une étude empirique réalisée sur la base d'un questionnaire reprenant les principales thématiques de notre travail afin de pouvoir apporter des éléments de réponse aux interrogations posées par notre problématique. Il est important de noter que notre travail s'inscrit dans une démarche exploratoire, qui cherche à développer des axes de réflexion potentiels.

Les études exploratoires qui ont attaqué la perception des jeunes en matière de création de l'entreprise éclairent les quelques éléments significatifs suivants :

a) Stabilité versus instabilité
b) Faillite et risque
c) Formel et informel
d) Corruption sur le marché
e) Impôt et charges fiscales
f) Encadrement de l'Etat
g) Rôle de l'éducation et formation en matière de l'entrepreneuriat

Les 38 Variables, MODELE CLE «ENTREPRENDRE » du Bureau International de travail (BIT) sont décrites comme suit dans la grille que nous avons déroulée :

1. Genre
2. Age
3. Profession Mère
4. Profession Père
5. Cours en entrepreneuriat
6. Connaissances d'un créateur
7. Pour ou contre emploi stable
8. Idée de création
9. Stabilité par l'entrepreneuriat
10. Attitudes de créateurs
11. Planification ou chance
12. Admiration du créateur
13. Importance de la PME
14. Savoir entreprendre
15. Abandon ou échec
16. Souhaits de création
17. Création entant qu'alternative
18. Connaissance monde des affaires
19. Risque élevé
20. Connaissance insuffisante dans le domaine
21. Rôle de l'entrepreneur dans la société
22. Ambitions d'entreprendre
23. Mauvaise idée mais preneur de risques
24. Carrière dans une grande entreprise
25. Exigence de gestion et planification
26. Problème est une possibilité
27. Rôle des PME dans l'emploi
28. Peur d'échec = pas obstacle
29. Formation CLE et décision de lancement
30. Possession des connaissances et qualifications
31. Démarrage d'une propre entreprise après formation CLE
32. Curiosité et attention
33. Capacité de convaincre
34. Ecoute des collaborateurs
35. Capacités d'exprimer des idées
36. Prise d'initiatives
37. Consultation des amis pour décision
38. Place dans le groupe

8. Echantillon de l'étude terrain :

A. Cibles :

- Etudiants de la Licence Fondamentale –Faculté Souissi
- Etudiants du Masters –FaculténSouissi

B. Questionnaire administré durant le séminaire assuré par Mme ALAOUI Latifa portant sur l'entrepreneuriat:

- 17 répondants en 2016
- 15 répondants en 2017
- 43 répondants en 2019

C. Variables attitudinales

- EtudiantCréateur
- Idée géniale
- Ambition &carriériste
- Risquophile
- Curiosité
- Capacité de convaincre
- Ecoute des collaborateurs
- Capacitéd'exprimer des idées
- Prise d'initiative
- Admiration des créateurs

D. Variables socioculturelles

- Age, genre
- Profession des parents
- Connaissance de créateurs
- Consultation des amis pour décision
- Place dans le groupe
- Créationcomme alternative

E. Variables techniques

- Idée de création
- Bénéfice d'un coursenentrepreneuriat
- Savoir entreprendre
- Planification ou chance
- Formation CLE
- Connaissance du monde des affaires
- Importance des PME dans la création d'emploi

EXEMPLE 2019 / VAR. ATTITUDINALES

Plus de 60% estiment que la prise d'initiative est déterminante dans le lancement dans une création.

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	D'acc	21	61,8	61,8	61,8
	NI D'ACC NI CONTRE	4	11,8	11,8	73,5
	PAS D'ACC	9	26,5	26,5	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Tableau 1 : Prise d'initiative

La peur constitue une raison de ne pas se lancer dans les affaires pour plus de la moitié des répondants.

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	D'acc	19	55,9	55,9	55,9
	NI D'ACC NI CONTRE	10	29,4	29,4	85,3
	PAS D'ACC	5	14,7	14,7	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Tableau 2 : Peur d'échec par obstacle

EXEMPLE 2019/ VAR. ATTITUDINALES

Plus de 76% valident le fait que la curiosité et l'attention sont les moteurs de la création par un étudiant de l'université.

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	D'acc	26	76,5	76,5	76,5
	PAS D'ACC	8	23,5	23,5	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Tableau 3 : Curiosité et attention

Plus de 64% valident que l'ambition est au cœur de la création d'une entreprise ou un projet.

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	D'acc	22	64,7	64,7	64,7
	NI D'ACC NI CONTRE	8	23,5	23,5	88,2
	PAS D'ACC	4	11,8	11,8	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Tableau 4 : Ambition d'entrepreneur

EXEMPLE 2019 /ANALYSE BIVARIEE

Cette analyse à pour objectif de savoir l'effet entre deux variables (qualitative) par le test de Khi-Deux.

1- Croisement de deux variables : Connaissance monde des affaires * Savoir entreprendre : Faible signification

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	6,652[a]	4	,155
Rapport de vraisemblance	8,153	4	,086
N d'observations valides	34		

a. 6 cellules (66,7%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,82.

Tableau 5.1 : Test du Khi-deux

D'après la probabilité khi-deux Pearson : est de 15%, ce résultats est largementsupérieur à 5%.
On peut conclure l'acceptation de l'hypothèse H0 : Il n'y a pas une association entre les variables et une indépendance entre eux. Donc les deux variables Connaissancemonde des affaires et savoir entreprendre sont deux variablesindépendant.

2- Croisement de deux variables : Capacité d'exprimer des idées * Ambition d'entrepreneur : Faible à moyenne significativité.

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	2,910[a]	4	,573
Rapport de vraisemblance	3,464	4	,483
N d'observations valides	34		

a. 7 cellules (77,8%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,71.

Tableau 5.2 : Test du Khi-deux

La probabilité de Khi-deux de Pearson (57,3%) est largement supérieur à 5%, donc acceptation de l'hypothèse H0 ce qui signifie une absence d'association et indépendance entre ces deux variables Capacité d'exprimer des idées et Ambition d'entrepreneur.

RESULTAT 1/ PERCEPTION DES ETUDIANTS UM5 RABAT EST ANCREE SUR DES FACTEURS EXPLICATIFS :

Les facteurs explicatifs ou déterminants sont :

1. Choix de jeune âge
2. Parcours

3. Etudes et leur nature
4. Enseignant,
5. Choix du stage,
6. Accompagnement
7. Tutorat

Les étudiants de L'UM5 nous ont dessiné un schéma de pensées et de perception comme suit :

1. Font des choix de jeunesse dont l'impact est décisif (ils le savent trop bien même !)
2. L'entrepreneuriat de parcours peut être un accident mais révélateur d'idées innovantes (stages professionnels, projets tutorés, en l'occurrence)
3. Les étudiants qui quittent les murailles de l'université en excursion et en visite du monde professionnel se retrouvent les yeux plus ouverts et penchés vers la création (l'idéal-type l'utopique recherché!)
4. L'enseignant est à lui seul un paramètre déterminant, il peut influencer le candidat pour un lancement dans un projet
5. Le choix du stage dans le privé, les multinationales, les PME, les fondations et les associations peut se révéler un déterminant majeur (point d'inflexion) pour la création d'entreprendre!
6. Les expériences de projets lancés innovants de la part des étudiants du Master GEMP M2, notamment avec MME ALAOUI, BAHYAOUI et BENNANI de INJAZ AL MAGHRIB peut être un témoignage de cette propension à créer à partir d'une idée émergente chez un groupe d'étudiantes assistées par des professeurs en 2019.

RESULTAT 2 / AVANT « CLE » & APRES formation « CLE »

1. Une formation qualifiante est nécessaire aux étudiants créateurs
2. Une formation avec des séquences de production et de simulation s'impose dans les formations universitaires de l'entrepreneuriat
3. Une formation en entrepreneuriat (CLE) permet d'orienter l'étudiant vers des attitudes de création d'entreprise.

AVANT CLE

1. Frustration quant à l'acte de création
2. Difficultés affichées notamment de financement et de connaissances
3. Le juridique fait défaut et erreurs de parcours en sus de la faiblesse d'encadrement témoignent de l'enjeu de la création chez nos étudiants
4. Des échecs langagiers et de communication (langue de style, …)
5. Des carences en termes de soft-skills peuvent être un obstacle devant l'acte d'entreprendre

APRES CLE :

1. Des réponses ont changé de profilage à la suite de la formation
2. La perception des étudiants a véritablement changé (sur certains paramètres du rejet vers l'accord)
3. La sensibilité post-formation CLE témoigne de l'agilité gagnée et de la souplesse de l'étudiant qui a vite compris des vertus et des attitudes situationnelles certains préceptes majeurs de la création.

- **EVIDENCES EMPIRIQUES / LOT N°1 : VAR. ATTITUDINALES**

1. Avoir une idée géniale est un levier de succès de l'acte d'entreprendre.
2. Quand le jeune étudiant est ambitieux et carriériste, il a tendance à choisir une profession libérale et risquée.
3. Plus le lauréat est risquo-phile, mieux il sera amené à se lancer dans une création.
4. La curiosité à l'avis des étudiants sondés n'est pas significative à elle seule.
5. Plus l'étudiant a une capacité de convaincre, mieux il sera placé pour défendre son projet de création.
6. L'écoute des collaborateurs constitue au sens du sondage des opinions réalisé une clé de succès et de motivation pour création d'une entreprise.
7. La capacité d'exprimer des idées à voix haute est un signal d'une future personnalité créatrice et persévérante.
8. Il a été considéré que la prise d'initiatives est au cœur des succès des créations qu'à connu l'université.
9. Les étudiants qui ont une admiration pour les créateurs ont une propension à développer un réflexe de créateur.

- **EVIDENCES EMPIRIQUES / LOT N°2 : VAR. TECHNIQUES**

1. Un membre de la famille entrepreneur ou exerçant une profession libérale peut justifier chez l'étudiant questionné une personnalité pro-risque.
2. Disposer de l'idée de création est une raison significative pour réussir la création effectivement.
3. Le bénéfice d'un cours en entrepreneuriat est une raison déterminante pour se lancer
4. Les étudiants qui ont un savoir entreprendre plus avancé (licence+Master) ont tendance à adopter l'esprit de l'entrepreneuriat.
5. La majorité perçoit l'entrepreneuriat comme résultat de planification plutôt que de la chance.
6. Formation CLE est une bonne initiative qui s'est révélée déterminante pour nombre d'étudiants et de filières ou les étudiants ont bénéficié de cours en la matière
7. Une bonne connaissance du monde des affaires permet aux étudiants de réussir l'acte constitutif et la gestion statutaire d'une vie en société.
8. Plus les étudiants perçoivent l'importance des PME dans la création d'emploi plus ils ont tendance à créer une affaire.

- **EVIDENCES EMPIRIQUES / LOT N°3 : VAR. SOCIO-CULTURELLES**

1. Les jeunes étudiants UM5R préfèrent entreprendre de jeune âge (plus ils avancent dans les études moins ils ont l'engouement pour ébranler leur stabilité en choisissant le risque d'entreprendre).
2. La profession des parents est une raison à elle seule pour développer un esprit d'entrepreneur futur.
3. Les étudiantes ont plus de penchant vers l'animation, l'autonomie et les projets, voire les affaires (donc la création d'entreprise)
4. La connaissance de créateurs est vue comme un moyen de désirer la création
5. La consultation des amis pour décision peut être une occasion de trouver des raisons de création et des associés en l'occurrence (source de conviction)
6. Plus un étudiant prend place dans le groupe mieux il sera prêt à développer une entreprise
7. La création vue comme alternative peut s'avérer un obstacle à la création d'entreprise tant qu'elle n'est pas choisie pour soi

Conclusion

La principale conclusion de ce papier est qu'il y a un impact des formations en entrepreneuriat sur l'intention d'entreprendre au sein de l'université Mohammed V de Rabat. Cet effet positif conforte les investissements pédagogiques, matériels et humains mobilisés dans ce sens par l'établissement d'enseignement supérieur (Faculté Souissi). Aussi, la mise en place de formations entrepreneuriales dans leurs phases de spécialisation et d'accompagnement est à ce titre, à fort impact sur l'intention de créations d'entreprise. La question posée est dans quelles mesures peut-on améliorer les dispositifs des formations entrepreneuriales dans une perspective de développement de l'intention de création chez les jeunes étudiants de l'université Mohammed V de Rabat ?

Enfin, les dispositifs sont à promouvoir dans le sens de la construction de dispositifs encourageant les jeunes à la création notamment ;

a) Les pédagogies sont à orienter davantage vers l'émergence de projets de création ;
b) L'encadrement et l'appui des projets exigent une implication plus importante du corps enseignant (jeux de rôles, simulations, devoirs versant dans la créativité, réunion avec des professionnels, stages, etc) ;
c) Les sorties en dehors de l'université, créateurs de valeur nouvelle pour les jeunes, à même de leur fournir une capacité d'initiative privée, qu'ils n'ont pas initialement mais pourront développer par apprentissage (learning by doing) ;
d) Le développement de contact avec les entrepreneurs et du partenariat au profit des jeunes pour promouvoir l'intention de création chez les étudiants ;

Par ailleurs, nous avons conclu le lien non garanti entre la perspective processuelle de l'intention entrepreneuriale et du processus de création d'entreprise. Puisque peu d'étudiants ont pu créer leur entreprise ou affaire. Ce lien mériterait une étude exploratoire plus poussée. Comme l'avait démontré Gauthier[21], il n'est pas vrai que toute intention, même suffisamment forte, peut servir de garantie que l'acte correspondant sera bien réalisé.

Il est judicieux d'admettre que :

- L'intention de l'étudiant de l'université est évolutive selon le développement des compétences par les études et la formation entrepreneuriale prestée dans les universités.
- Le constat final est que les étudiants formulant l'intention d'entreprendre ne passent pas de suite à l'acte de création.
- Le passage à l'acte intervient souvent des mois, voire des années, après la naissance de l'idée. En outre, seule une faible partie des étudiants qui aspirent entreprendre crée effectivement leur entreprise.

Somme toute, l'acte d'entreprendre nécessite plus que des facteurs œuvrant vers le comportement ou l'attitude intentionnelle. L'acte d'entreprendre est avant tout une création effective à concrétiser sur le terrain.

[21] Gauthier, 1997 : 64

Bibliographie :

Bratman M.-E., *« Intention partagée et obligation mutuelle »*, in : Dupuy J.-P., Livet P., (sous la direction de), *Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p. 246-266.

Bruyat C., *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), ESA, 1993, 431 pages.

Churchill G.A., « A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs », *Journal Of Marketing Research*, 1979, vol. 16, p. 64-73.

Davidsson P., « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy, nov. 23-24, 1995.

De Noble A.F., Jung D., Ehrlich S.B., « Entrepreneurial self-efficacy : the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, 1999.

Desportes F., Le Gunehec F., *Le nouveau droit pénal : droit pénal général*, tome 1, 4e édition, EditionsEconomica, 1997, 882 pages.

Douglas E.J., « Entrepreneurship as a career choice : attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization », *Frontiers of Entrepreneurship Resarch*, Babson College, 1999.

Emin S., *L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), ESA, novembre 2003, 447 pages.

Evrard Y., Pras B., Roux E., Choffray J.-M., Dussaix A.-M., *Market : Etudes et Recherches en Marketing — Fondements, Méthodes*, 2e édition, Edition Nathan, Paris, 1997, 672 pages.

Gauthier D., *« Intention et délibération »*, in : Dupuy J.-P., Livet P., (sous la direction de), *Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p. 59- 75.

Gergen K.-J., Gergen M.-M., Jurtas S., *Psychologie sociale*, EditionsEtudes Vivantes, Québec, 1992, 551 pages.

Giannelloni J.-L., Vernette E., *Etudes de marché*, Paris, Edition Vuibert, 1995, 482 pages.

Igalens J., Roussel P., *Méthodes de Recherche en Gestion des Ressources Humaines*, Edition Economica, 1998, 207 pages.

Kolvereid L., « Prediction of Employment Status Choice Intentions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1997, vol. 21, n° 1, p. 47-57.

Krueger N.F., Carsrud A.L., « Entrepreneurial intentions : Applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship and Regional Development*, 1993, vol. 5, p. 315-330.

Krueger N.F., Brazeal D.V., « Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, spring 1994, p. 91-104.

Krueger N.F., Reilly M.D., Carsrud A.L., « Competing models of entrepreneurial intentions », *Journal of Business Venturing*, 2000, vol. 15, p. 411-432.

Learned K.E., « What happened before the organization ? A model of organization formation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 1992, vol. 17, n° 1, p. 39-48.

Mc Clelland D.C., *The achieving society*, Princeton, D. Van Nostrand, 1961, 512 pages.

Neveu J.-P., *La Démission du Cadre d'Entreprise : Etude sur l'Intention de Départ Volontaire*, Economica, Paris, 1996, 181 pages.

Pradel J., *Droit pénal général*, Editions Cujas, 10e édition, Paris, 1995, 911 pages.

Raijman R., « Determinants of entrepreneurial intentions : Mexican immigrants in Chicago », *Journal of Socio-Economics*, 2001, 30, p. 393-411.

Shapero A., Sokol L., « The social dimensions of entrepreneurship », in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englwood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p. 72-90.

Stefani G., Levasseur G., Bouloc B., *Droit pénal général*, Editions Dalloz, 16e édition, 1997, 638 pages.

Tkachev A., Kolvereid L., « Self-employment intentions among Russian students », *Entrepreneurship and Regional Development*, 1999, 11, p. 269-280.

Tounés A., *L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac + 5) et des étudiants en DESS CAAE*, Thèse pour le doctorat es Sciences de Gestion, Université de Rouen, décembre 2003, 459 pages.

Tounés A., « Enseignement de l'entrepreneuriat en France : un cadre exploratoire », *troisième congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, « Itinéraires d'entrepreneurs », Lyon, 31 mars et 1er avril 2004.

Vallerand R.-J., *Les fondements de la psychologie sociale*, (sous la direction de), Gaëtan Morin, 1994, 888 pages.

Vesalainen J., Pihkala T., « Motivation structure and entrepreneurial intentions », *Frontiers of EntrepreneurshipResearch*, BabsonCollege, 1999.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS MACROÉCONOMIQUES ET INSTITUTIONNELS DE LA PERSISTANCE DU CHÔMAGE AU MAROC : UNE APPROCHE ARDL

Mohammed Aîmane BENATIA
Doctorant Laboratoire d'analyse économique et modélisation Fsjes Souissi
Université Mohammed V de Rabat, Maroc
aimane.benatia@um5s.net.ma

Abdelghafour ACHOUAL
Professeur Laboratoire d'analyse économique et modélisation Fsjes Souissi
Université Mohammed V de Rabat, Maroc
a.achoual@um5s.net.ma

RÉSUMÉ –L'objectif de ce papier est d'identifier les déterminants macroéconomiques et institutionnels du taux de chômage au Maroc en examinant une hypothèse qui stipule l'existence d'une relation entre le chômage annuel actuel et ses valeurs antérieures. Le modèle alloué pour vérifier cette hypothèse est un modèle autorégressif à retards échelonnées, dans le but d'identifier le retard optimal qui traduit le phénomène de la persistance du taux de chômage au Maroc l'étude s'étale sur une durée de 38 ans (1982-2018), la méthode utilisée dans ce papier est une procédure de cointégration basé sur Le modèle ARDL (Autoregressif à retard échelonné). L'étude confirme l'existence d'une relation de cointégration au sens de Johansen, entre le taux de chômage et certaines variables d'ordre macroéconomiques d'un côté, et les variables liées aux institutions du marché du travail d'un autre côté. Ceci a comme cause principale l'ensemble des réformes économiques que le Maroc s'est engagé à mettre en œuvre depuis le début des années 1980 avec la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel. Ces variables sont entre autres, les dépenses nationales brutes, la productivité du travail, les exportations et les cotisations salariales privées représentées par les cotisations salariales versées au profit de la caisse nationale de sécurité sociale.

Mots clés : les déterminants du chômage, cointégration, ARDL, Maroc

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

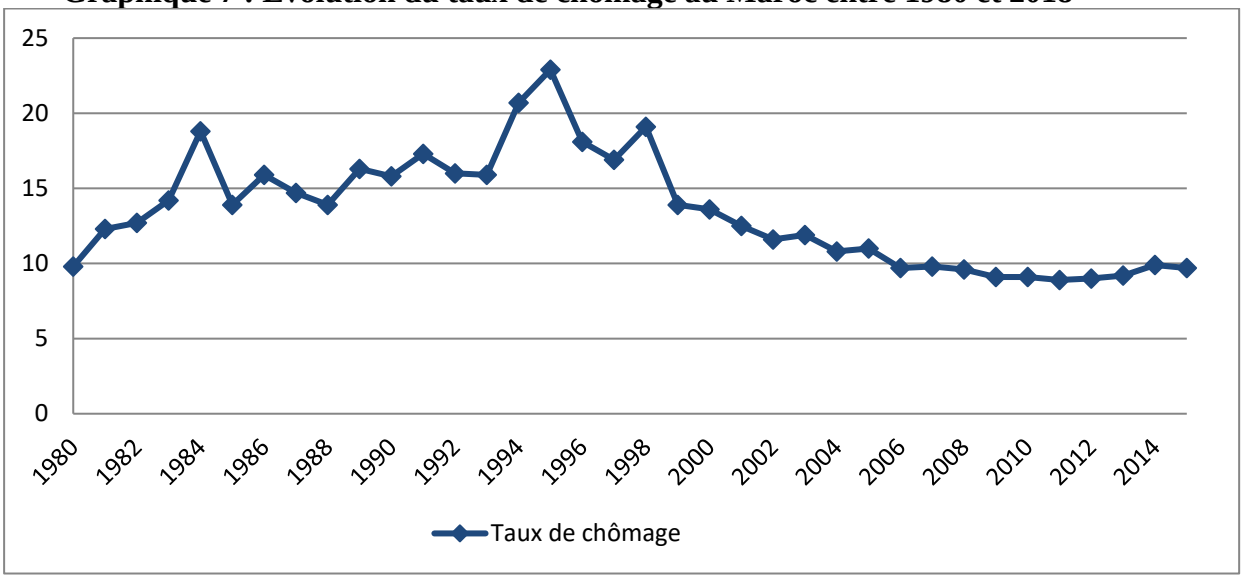
Introduction

Au cours de la décennie 90, le chômage a enregistré une croissance importante, mais semble s'atténuer depuis : 12,1% en 1990 ; 16% en 1995, 19% en 1998 et 12,8% en 2001. Depuis 2006,

le taux de chômage est descendu sous la barre des 10%, tendance qui s'est confirmée en 2007 (9,8%) et en 2008 (9,6%). Selon les données disponibles, l'impact de la récession économique mondiale sur le domaine social débuterait à partir du second semestre 2009. Il serait caractérisé par la baisse accentuée de la production de certaines activités nationales et une hausse du taux de chômage. Celui-ci passerait de 9,6% en 2008 à 10,2% en 2009 et à 10,5% en 2010, entraînant ainsi une décélération du pouvoir d'achat des ménages. La consommation par tête ne s'accroîtrait que d'environ 1,2% en volume en 2010 au lieu de 4% en 2009 et 8,2% en 2008. Cette situation de vulnérabilité explique la volonté politique pour résorber le chômage (HCP 2009).

Le graphique si dessous donne une idée générale sur l'évolution du taux de chômage entre 1980 et 2018.

Graphique 7 : Evolution du taux de chômage au Maroc entre 1980 et 2018



Source : élaboré par l'auteur sur la base des données du Haut-Commissariat au plan.

On constate que l'évolution du taux de chômage au Maroc a connu deux phases importantes la première de 1982 à 1994 cette période a été marquée par l'application du programme d'ajustement structurel, chose qui a favorisé l'augmentation du taux de chômage. Tandis que dans la seconde période le taux de chômage a pris une tendance baissière expliquée par les efforts des autorités publiques en termes d'élaboration de politique d'emploi ce qui a permis au taux de chômage de s'établir à 9.7% en 2015 (HCP 2018).

Il est important de mentionner que l'étude de l'évolution générale du taux de chômage au Maroc est incapable de mettre l'accent sur ces principales caractéristiques. Dans cette optique les paragraphes à venir seront consacrés à identifier les tendances et les caractéristiques spécifiques du chômage au Maroc.

1- La revue de littérature.

Les deux dernières décennies ont été marquées par l'émergence d'un nombre considérable d'apports théoriques qui ont pris le soin de rendre tangible, la relation existante entre le chômage et les autres grandeurs économiques et institutionnelles. À ce niveau les théoriciens, fondateurs de ces analyses, ont confirmé que les performances du marché du travail sont impactées par deux types de facteurs socioéconomiques, en l'occurrence les institutions du

marché du travail et les chocs macroéconomiques. Néanmoins, malgré l'unification de l'angle de vision analytique, les résultants divergent, en effet trois approches ont été réalisées et chacune d'elle, comme cité en amant, a abouti à ses propres conclusions. La première approche a été fondé sur l'apport des institutions sur la réglementation du marché du travail. La deuxième, quant à elle, estime que le chômage est le résultat ultime d'une interaction entre les chocs macroéconomiques et les institutions du marché du travail. Enfin, la troisième apporte des explications réunissant les deux approches citées en amant.

1-1 Approche de Nickel.

Nickel a conclu, à partir d'une étude examinant les effets des institutions du marché du travail sur les fluctuations du taux de chômage sur plusieurs pays en Europe, que la hausse du chômage est causée par les institutions du marché du travail. L'auteur estime que les facteurs influençant le ballottement du chômage sont : le taux de syndicalisation, la coordination entre employeurs et salariés, le salaire minimum, la durée des prestations du chômage, la performance du système de formation, et enfin la durée de la prestation du chômage.

Dans la même optique, la banque mondiale confirme que la réglementation du marché du travail apporte des avantages au niveau du volet de la protection sociale pour les travailleurs et ceci sur plusieurs niveaux, on cite à titre d'exemple : les indemnités de départ, les motifs de licenciement, les contrats d'embauche, les prestations du chômage, taux de syndicalisation, le droit syndical. Ces gains en terme de protection sociale s'inscrivent dans une tendance qui vise à protéger les employés contre les procédures et les actions, jugées comme injustes, arbitraires ou à caractère discriminatoire, élaborées par les employeurs. Ceci sans négliger les dysfonctionnements du marché du travail causés principalement par l'insuffisance au niveau des informations, l'augmentation des coûts non salariaux, ou l'insuffisance liée aux assurances contre le risque.

1-2 Le modèle de Blanchard et Wolfers.

On doit le second modèle d'explication du chômage par les chocs macroéconomiques et institutionnels à Blanchard et Wolfers qui ont publié en 2000, un article basé sur une étude économétrique sur des données de panel sur vingt pays de l'OCDE. Lesdits auteurs estiment que les chocs macroéconomiques, tels que le taux d'inflation, le taux d'intérêt, la croissance de la productivité globale, le choc de demande de travail, sont les responsables directes conduisant à la hausse du chômage, contrairement aux institutions qui l'impactent d'une manière indirecte. De ce fait l'aggravation du chômage est référée à l'interaction entre les deux facteurs cités ci-dessus, on l'occurrence les chocs macroéconomiques et les institutions énoncées dans le modèle de Nickel.

Reste à souligner que le noyau de cet apport est fondé sur le fait que l'émergence d'un choc macroéconomique défavorable dans une économie conduit à une augmentation du chômage accompagnée par une dépréciation des salaires. Cet effet sur les salaires permet la diminution de l'effet négatif du choc, et permet à l'économie de récupérer le niveau de chômage initial. Cependant, l'intervention des institutions pour faire face à l'ajustement imposé par les chocs rend le chômage enraciné davantage dans l'économie.

1-3 Approche de Nickell , Nunziata , Ochel .

(Nickell & al)est considéré comme étant le pilier de base de la troisième approche qui remet en relation le chômage aux chocs économiques et institutionnels[1]. À ce niveau l'approche estime que le couple institutions du marché du travail et chocs macroéconomiques exercent un effet direct sur les fluctuations du taux de chômage. Cette approche confirme également l'existence d'une forte corrélation entre les institutions du marché du travail et le taux de chômage dans les pays de l'OCDE, et estime que les interactions entre les institutions et les chocs macroéconomiques ne peuvent, en aucun cas, conduire vers la hausse du taux de chômage.

1-4 L'approche de l'OCDE.

Cette approche apparue dans les travaux de l'OCDE (Bassanini 2006) réalisés en 2006, a examinée l'effet des institutions et l'interaction entre les institutions et les chocs macroéconomiques sur le taux de chômage et l'emploi. Les résultats indiquent que le chômage peut être causé d'une manière directe soit par les institutions ou par les chocs, mais avec plus d'effet s'il s'agit de sa soumission aux institutions.

Les Modèles économétriques apportés par les approches.

Forme fonctionnelle des modèles :

L'explication de la fluctuation du taux de chômage, et plus précisément dans les pays de l'OCDE, a fait l'objet de plusieurs études utilisant des modèles qui intègrent les deux types de facteurs, les premiers sont relatifs aux institutions du marché du travail, tandis que les autres sont liées aux chocs d'ordre macroéconomique.

Modèle du FMI

On doit le second modèle de base au fond monétaire international qui a réalisé en 2003 une étude visant à identifier les déterminants du chômage sur un échantillon de 20 pays de l'OCDE, ceci pour la période entre 1960 et 1998. La spécification du modèle est la suivante :

$$u_{it} = \propto_i + \gamma u_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{j} \beta_j X_{j,i,t} + \sum_{k=1}^{k} \partial_k z_{k,i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Où u_{it} Le taux de chômage dans un pays donné i à une date t.

$\propto_i$: L'effet spécifique au pays, X_j l'ensemble des variables macroéconomiques (termes de l'échange, l'inflation, la croissance de la productivité).et $\varepsilon_{i,t}$ le terme d'erreur.

Equation de Nickell, Nunziata et Ochel :

Cette équation représente un modèle dynamique qui explique le chômage selon l'identité suivante :

$$u_{i,t} = \beta_0 + \beta u_{i,t-1} + \gamma' X_{i,t} + \delta' Z_{i,t} + \theta Y_{it} + \pi_i t_i + \mu_i + \rho_t + \varepsilon_{it}$$

u_{t-1} : Le taux de chômage expliqué par sa valeurs antérieure.

X : les institutions du marché du travail (représentées à titre d'exemple par les variables suivantes : durée d'indemnisation du chômage, taux de syndicalisation, la protection de l'emploi, le coin fiscal-social, taux de remplacement des indemnités chômage).

Y : les chocs macroéconomiques (choc offre de monnaie, choc demande de travail, chocs sur les termes d'échange, choc de productivité globale des facteurs).

Z : les interactions entre les institutions (interaction entre indemnisation du taux et de la durée), interaction entre la coordination salariale et le taux de syndicalisation d'un côté et le coin fiscalo- social de l'autre.

t_i : La Tendance déterministe du pays i,

μ_i : Les effets fixes propres au pays i.

ρ : Indicateurs temporels

La Cointégration

La cointégration permet d'identifier clairement la relation qui existe entre deux variables en cherchant l'existence d'un vecteur de cointégration et en éliminant son effet, le cas échéant. Elle implique que, dans cette relation d'équilibre de long terme entre différentes variables non stationnaires, il est nécessaire que ces variables ne doivent pas s'éloigner l'une par rapport à l'autre. La condition nécessaire de cointégration et que les séries doivent être de même, en général d'ordre 1. Si les séries statistiques ne sont pas intégrées de même ordre, la procédure s'arrête, il n'y a pas de relation de cointégration.

Pour conclure qu'il y a une relation de cointégration, on estime la relation de long terme : Y = a+b$X_t + u_t$. La relation de cointégration est acceptée si et seulement si la série des résidus u_t, issus de cette régression de long terme, est stationnaire ; c'est-à-dire I(O).

Si le résidu de la relation de long terme est stationnaire, il n'y a pas de cointégration. On est donc en présence d'une régression fallacieuse. Individuellement, ces variables pourraient avoir des directions différentes à court terme, mais peuvent avoir une évolution semblable à long terme. Plus formellement, deux ou plusieurs séries temporelles non stationnaires sont cointégrées si une combinaison linéaire de ces variables est stationnaire. C'est-à-dire converge vers un équilibre au cours du temps.

L'estimation de la relation à long terme

On doit cette méthode à Engel et Granger, et Johannsen selon ces auteurs deux séries non stationnaires sont cointégrées si leur combinaison linéaire suit un sentier d'équilibre sans jamais s'éloigner pendant longtemps de sa moyenne, même s'elles présentent des évolutions divergentes. Pour mieux faire comprendre, il existe une évolution stable à long terme desséries. Engle et Granger(1987) proposent de déterminer les relations de la cointégration existant dans un système par une méthode en deux étapes. Il convient de signaler que l'approche Johannsen est plus précise, et donne des résultats plus fiables, c'est l'approche que nous allons adopter pour les tests de robustesse de notre modèle économétrique.

Dans une première étape, on régresse par les MCO les variables en niveau et on vérifie si le résidu de cette régression est stationnaire dans une seconde étape. Ceci dit, pour le test de relation de cointégration entre processus intégrés d'ordre 1, on estime par les MCO une régression statique de long terme entre les niveaux des variables et puis on applique les tests de racine unitaire sur le résidu estimé ».

Résultats et discussions :

Tableau N°1 : Résultat de l'estimation du modèle 1 :

Dependent Variable: LOGUT
Method: ARDL
Date: 05/12/19 Time: 16:11
Sample (adjusted): 1983 2018
Included observations: 36 after adjustments
Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
Dynamic regressors (0 lag, automatic): LOGCNSST LOGCOSPUBT LOGDEPT LOGEXPOT LOGMINDEXT COIN_FISCAL LOGPROT LOGINFL
Fixed regressors: C

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
LOGUT(-1)	0.287117	0.157150	1.827028	0.0807
LOGCNSST	0.831050	0.296402	2.803790	0.0101
LOGCOSPUBT	-0.249689	0.107096	-2.331442	0.0289
LOGDEPT	-1.742544	0.667172	-2.611837	0.0156
LOGEXPOT	-0.519969	0.272830	-1.905833	0.0692
LOGMINDEXT	0.654119	0.272515	2.400309	0.0249
COIN_FISCAL	-0.066207	0.045551	-1.453484	0.1596
LOGPROT	-1.396576	0.734566	-1.901225	0.0699
LOGINFL	-0.002491	0.025096	-0.099272	0.9218
C	0.043715	0.041712	1.048009	0.3055

R-squared	0.818450	Mean dependent var	0.011315
Adjusted R-squared	0.747409	S.D. dependent var	0.171332
S.E. of regression	0.086109	Akaike info criterion	-1.821369
Sum squared resid	0.170538	Schwarz criterion	-1.367882
Log likelihood	40.05258	Hannan-Quinn criter.	-1.668784
F-statistic	11.52080	Durbin-Watson stat	2.718684
Prob(F-statistic)	0.000001		

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

Source : Elaboré par l'auteur sur le logiciel Eviews.

Selon les résultats de l'estimation, on remarque que la variable chômage confirme la théorie, mais elle est non significative au seuil de 5% , à ce niveau l'augmentation du chômage antérieure de 1 point conduit vers l'augmentation du chômage actuel à l'ordre de 0.28 point ; d'un autre coté la variable proxy représentant les institutions privées du marché du travail confirme la théorie et significative au seuil de 5% ; en effet une augmentation de 1 point des cotisations patronales versées au profit de ces institutions conduit vers l'augmentation du chômage à l'ordre de 0.83 point . La variable dépenses nationales bruts est conforme à la théorie et significatif au seuil de 5% ; l'amélioration des dépenses nationales bruts par 1 point conduit vers une diminution du taux de chômage par -1.74 point.

Le signe de la variable Exportation confirme la théorie et significative, en effet, une augmentation des exportations par 1 point, améliore la variable chômage par 0.51 point.

La variable coin social et fiscal ne confirme pas l'hypothèse annoncée, elle est non significative également,

Le signe de la variable Pib par personne employée est conforme à la théorie mais il n'est pas significatif, une augmentation du PIB par personne employée par 1 point diminue le chômage par 1.39 point.

Les variables inflation, et cotisations sociales publiques sont des signes non conformes à la théorie ; ce qui peut se traduire par deux points :

1- L'existence d'une relation non linéaire entre le taux de chômage et l'inflation.

2- L'adoption d'un modèle de croissance économique non créateur d'emploi au niveau du secteur public.

À ce niveau on obtient le modèle 1 estimé sous l'équation suivante :

$$LOGUT = 0.29 * LOGUT(-1) + 0.83 * LOGCNSST - 0.25 * LOGCOSPUBT - 1.74 * LOGDEPT - 0.52 * LOGEXPOT + 0.65 * LOGMINDEXT - 0.06 * COIN_FISCAL - 1.40 * LOGPROT - 0.002 * LOGINFL + 0.04$$

D'après les résultats de cette estimation, nous pouvons dire que l'influence des variables explicatives sur le comportement du taux de chômage est bien significative du fait que, la probabilité de Fisher (F-Statistic=0.0000) est inférieure à (0.05).

Les valeurs de R2 (0.78) et de R2 ajustés (0.70) montrent que l'ensemble des variables explicatives choisies du modèle théorique ont bien une influence sur la variable expliquée.

En conséquence, ces résultats expliquent le fait que le modèle est globalement satisfaisant.

L'estimation de la relation à long terme : la cointégration.

Le modèle à correction d'erreur consiste à estimer directement le modèle (2) suivant :

$$d\text{Ln}(U) = \beta_0 + \beta_1 d\text{Ln}(INF) + \beta_2 d\text{Ln}\, CNSST + \beta_3 d\text{Ln}\, LP + \beta_4 d\text{Ln}\, EXPO + \beta_5 d\text{Ln}\, DNB + \beta_6 d\text{Ln}\, \text{Cspub} + \beta_7 d\text{Ln}\, Mindext + \beta_8\, CSF + \partial resid_{t-1} + \varepsilon_T$$

Le coefficient ∂ (appelé force de rappel vers l'équilibre) doit être à la fois significativement négatif. Sinon, le mécanisme de corrélation de long terme irait en sens contraire (si est positif) et s'éloignerait de la cible de long terme (Bourbonnais 1998).
Les résultats de l'estimation du modèle (2) sont repris dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : les résultats de l'estimation du modèle 2

ARDL Cointegrating And Long Run Form
Original dep. variable: LOGUT
Selected Model: ARDL(1, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0)
Date: 05/02/19 Time: 16:26
Sample: 1982 2018
Included observations: 37

Cointegrating Form

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LOGCNSST)	0.304577	0.200708	1.517517	0.1428
D(LOGCOSPUBT)	-0.298124	0.062017	-4.807102	0.0001
D(LOGDEPT)	-0.920325	0.542727	-1.695741	0.1034

D(LOGEXPOT)	-0.555400	0.166474	-3.336261	0.0029
D(LOGMINDEXT)	1.021582	0.172497	5.922323	0.0000
D(COIN_FISCAL)	-0.042450	0.063148	-0.672230	0.5081
D(LOGPROT)	-1.051148	0.347676	-3.023355	0.0060
D(LOGINFL)	-0.009010	0.016009	-0.562768	0.5790
CointEq(-1)	-0.900816	0.099292	-9.072435	0.0000

Cointeq = LOGUT - (1.1658*LOGCNSST -0.3503*LOGCOSPUBT -2.4444 *LOGDEPT -0.7294*LOGEXPOT + 0.9176*LOGMINDEXT -0.0929 *COIN_FISCAL -1.9591*LOGPROT -0.0035*LOGINFL + 0.0613)

Long Run Coefficients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOGCNSST	1.165759	0.336353	3.465876	0.0021
LOGCOSPUBT	-0.350252	0.191330	-1.830618	0.0801
LOGDEPT	-2.444361	1.021870	-2.392048	0.0253
LOGEXPOT	-0.729389	0.396792	-1.838213	0.0790
LOGMINDEXT	0.917569	0.452123	2.029469	0.0541
COIN_FISCAL	-0.092873	0.063836	-1.454868	0.1592
LOGPROT	-1.959053	1.164956	-1.681653	0.1062
LOGINFL	-0.003495	0.035068	-0.099657	0.9215
C	0.061321	0.057966	1.057887	0.3011

Nous constatons que le coefficient de rappel du modèle est négatif, significatif au seuil de 5%. Le redressement du modèle s'effectue par un coefficient égal à -0.90. Les variables varient dans un sens opposé, il existe un mécanisme de correction des erreurs.

*D(LOGUT) = 0.30*D(LOGCNSST) -0.30*D(LOGCOSPUBT) -0.92*D(LOGDEPT) - 0.55*D(LOGEXPOT) + 1.02*D(LOGMINDEXT) -0.04*D(COIN_FISCAL) - 1.05*D(LOGPROT) -0.01*(LOGUT - 1.16*LOGCNSST(-1) -0.35*LOGCOSPUBT(-1) - 2.44*LOGDEPT(-1) -0.73*LOGEXPOT(-1) + 0.92*LOGMINDEXT(-1) - 0.093*COIN_FISCAL(-1) -1.96*LOGPROT(-1) -0.003*LOGINFL(-1) + 0.06132125) - 0.90*CointEq(-1))*

D'après les résultats de cette estimation, on constate que le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-0.90) et significativement différent de zéro au seuil de 5% (probabilité de t-Student est inférieur à 0.05). En d'autres termes, les chocs sur la variable lnU se corrigent. Cela signifie qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur c'est-à-dire qu'à long terme les déséquilibres entre le taux de chômage et ses déterminants cités plus haut se compensent. Les coefficients ci-dessus, montrent qu'une augmentation des dépenses nationales brutes de 1% provoquerait une diminution du taux de chômage 2.44 point , ainsi une augmentation de 1% du taux des cotisations salariales de la Cnss provoquerait une augmentation de 0.305 point du taux de chômage, une augmentation de (1%) du taux d'inflation provoquerait une diminution de (0.003%) du taux de chômage et enfin une augmentation de (1%) de la productivité du travail provoquerait une augmentation de (1.95%) du taux de chômage. Reste à mentionner que la plupart des signes des variables ont respecté le cadre théorique sauf l'inflation et les cotisations salariales publiques.

3- Quel est le retard optimal qui relie le chômage à ses valeurs antérieures ?

L'objectif de cette partie est de vérifier l'existence d'une relation significative entre le chômage et ces valeurs antérieures.
Le modèle utilisé (2) est le même mentionner en haut, sauf que deux changements seront adoptés ; le premier est relatif au nombre de retard testé qui va passer d'une année à 5 ans, la période d'un mandat gouvernemental, le choix de cette période est justifié par l'adoption des stratégies quinquennales par les gouvernements Marocain.
Le deuxième est la suppression de la variable élections vu l'absence d'une dépendance temporelle de longue allure entre celle-ci et le taux de chômage.
Le modèle (2) a la forme suivante :

Log U= $\beta_0 + \beta_1 LogU_{t-n} + \beta_2 Logprot + \beta_3 + \beta_4 LogDnb + \beta_5 LogEXP + \beta_6 LogCSocpub + \beta_7 CSocpri + \beta_8 LogMindext + \beta_9 LogCSF + \varepsilon_T$

Tableau 2 : les résultats de l'estimation du modèle

Dependent Variable: LOGUT
Method: ARDL
Date: 05/12/19 Time: 16:33
Sample (adjusted): 1985 2018
Included observations: 35 after adjustments
Maximum dependent lags: 5 (Automatic selection)
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
Dynamic regressors (0 lag, automatic): LOGCNSST LOGCOSPUBT LOGDEPT LOGEXPOT LOGMINDEXT COIN_FISCAL LOGPROT LOGINFL
Fixed regressors: C
Number of models evalulated: 5
Selected Model: ARDL(3, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0)
Note: final equation sample is larger than selection sample

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
LOGUT(-1)	0.150487	0.163293	0.921577	0.3683
LOGUT(-2)	0.005779	0.167703	0.034461	0.9729
LOGUT(-3)	0.371224	0.127442	2.912884	0.0089
LOGCNSST	0.907197	0.344634	2.632349	0.0164
LOGCOSPUBT	-0.205813	0.112140	-1.835333	0.0822
LOGDEPT	-1.224761	0.713940	-1.715496	0.1025
LOGEXPOT	-0.405375	0.243404	-1.665446	0.1122
LOGMINDEXT	0.413245	0.247068	1.672597	0.1108
COIN_FISCAL	-0.014772	0.047073	-0.313802	0.7571
LOGPROT	-1.505840	0.634461	-2.373418	0.0283
LOGINFL	0.027067	0.024212	1.117906	0.2775
C	-0.004433	0.041167	-0.107682	0.9154

R-squared	0.890754	Mean dependent var	0.017876
Adjusted R-squared	0.827506	S.D. dependent var	0.170482
S.E. of regression	0.070805	Akaike info criterion	-2.173116
Sum squared resid	0.095255	Schwarz criterion	-1.618024
Log likelihood	45.68330	Hannan-Quinn criter.	-1.992170
F-statistic	14.08355	Durbin-Watson stat	2.379976
Prob(F-statistic)	0.000001		

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection
Source : Elaboré par l'auteur sur le logiciel Eviews.

Selon les résultats de l'estimation, on remarque que la variable chômage retardée de 3 ans confirme la théorie et significative au seuil de 5%, à ce niveau l'augmentation du chômage à l'instant (t-3) de 1 point conduit vers l'augmentation du chômage actuel à l'ordre de 0.37 point. D'ailleurs la variable proxy représentant les institutions privées du marché du travail confirme la théorie et significative au seuil de 5%. En effet, une augmentation de 1 point des cotisations patronales versées au profit de ces institutions conduit vers l'augmentation du chômage à l'ordre de 0.9 point . La variable dépenses nationales bruts est conforme à la théorie est proche du seuil de signification ; l'amélioration des dépenses nationales bruts par 1 point conduit vers une diminution du taux de chômage par 1.22 point.

Le signe de la variable Exportation confirme la théorie ; mais il est non significatif, en effet, une augmentation des exportations par 1 point, améliore la variable chômage par 0.40 point.

Le signe de la variable Pib par personne employée est conforme à la théorie mais il n'est pas significatif, une augmentation du PIB par personne employée par 1 point diminue le chômage par 1.5 point.

Les variables inflation, et cotisations sociales publiques ont des signes non conformes à la théorie.

À ce niveau on obtient le modèle 3 estimé sous l'équation suivante :

$$\begin{aligned} LOGUT \;=\; & 0.15 * LOGUT(-1) \;+\; 0.005 * LOGUT(-2) \;+\; 0.37 * LOGUT(-3) + 0.91 \\ & * LOGCNSST \;-\; 0.21 * LOGCOSPUBT \;-\; 1.22 * LOGDEPT \;-\; 0.41 \\ & * LOGEXPOT \;+\; 0.41 * LOGMINDEXT \;-\; 0.015 * COIN_FISCAL \;-\; 1.51 \\ & * LOGPROT \;+\; 0.03 * LOGINFL \;-\; 0.004 \end{aligned}$$

D'après les résultats de cette estimation présentée ci- dessus, nous pouvons dire que l'influence des variables explicatives sur le comportement du taux de chômage est bien significative du fait que, la probabilité de Fisher (F-Statistic=0.0000) est inférieure à (0.05).

Les valeurs de R2 (0.89) et de R2 ajustés (0.82) montrent que l'ensemble des variables explicatives choisies du modèle théorique ont bien une influence sur la variable expliquée.

En conséquence, ces résultats expliquent le fait que le modèle est globalement satisfaisant.

L'estimation de la relation à long terme : la cointégration.

Le modèle à correction d'erreur consiste à estimer directement le modèle (3) suivant :

$$\begin{aligned} \text{d Ln}(U) = {} & \beta_0 + \beta_1 \text{d Ln}(INF) + \beta_2 \text{d Ln}\, CNSST + \beta_3 \text{d Ln}\, LP + \beta_4 \text{d Ln}\, EXPO + \beta_5 \text{d Ln}\, DNB \\ & + \beta_6 \text{d Ln Cspub} + \beta_7 \text{d Ln Csf} + \beta_8 \text{d Ln Mindext} + \partial resid_{t-1} + \varepsilon_T \end{aligned}$$

ARDL Cointegrating And Long Run Form
Original dep. variable: LOGUT
Selected Model: ARDL(3, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0)
Date: 05/12/19 Time: 16:49
Sample: 1982 2018
Included observations: 31

Cointegrating Form

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LOGUT(-1))	-0.338691	0.097936	-3.458302	0.0026
D(LOGUT(-2))	-0.285179	0.099038	-2.879502	0.0096
D(LOGCNSST)	0.570114	0.210811	2.704386	0.0141
D(LOGCOSPUBT)	-0.238517	0.080346	-2.968628	0.0079
D(LOGDEPT)	-0.549110	0.519144	-1.057722	0.3034
D(LOGEXPOT)	-0.373269	0.154493	-2.416089	0.0259
D(LOGMINDEXT)	0.646388	0.169376	3.816280	0.0012
D(COIN_FISCAL)	0.010891	0.060662	0.179534	0.8594
D(LOGPROT)	-1.148767	0.351006	-3.272785	0.0040
D(LOGINFL)	0.021729	0.014602	1.488015	0.1532
CointEq(-1)	-0.608672	0.076008	-8.008012	0.0000

Cointeq = LOGUT - (1.9200*LOGCNSST -0.4356*LOGCOSPUBT -2.5920
*LOGDEPT -0.8579*LOGEXPOT + 0.8746*LOGMINDEXT -0.0313
*COIN_FISCAL -3.1869*LOGPROT + 0.0573*LOGINFL -0.0094)

Long Run Coefficients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOGCNSST	1.919953	0.719873	2.667072	0.0152
LOGCOSPUBT	-0.435575	0.417869	-1.042372	0.3103
LOGDEPT	-2.592032	1.311583	-1.976263	0.0628
LOGEXPOT	-0.857919	0.593148	-1.446384	0.1644
LOGMINDEXT	0.874574	0.618031	1.415097	0.1732
COIN_FISCAL	-0.031262	0.091107	-0.343139	0.7353
LOGPROT	-3.186897	2.031047	-1.569091	0.1331
LOGINFL	0.057283	0.068605	0.834973	0.4141
C	-0.009382	0.089820	-0.104450	0.9179

On constate que le coefficient de rappel du modèle est négatif significatif au seuil de 5%. Le redressement du modèle s'effectue par un coefficient égal à -0.60. Les variables varient dans un sens opposé, ainsi il existe un mécanisme de correction des erreurs.

$$D(LOGUT) = -0.34 * D(LOGUT(-1)) - 0.29 * D(LOGUT(-2)) + 0.57 * D(LOGCNSST) - 0.24 * D(LOGCOSPUBT) - 0.55 * D(LOGDEPT) - 0.37 * D(LOGEXPOT) + 0.65 * D(LOGMINDEXT) + 0.01 * D(COIN_FISCAL) - 1.15 * D(LOGPROT) + 0.02 * (LOGUT - (1.92 * LOGCNSST(-1) - 0.44 * LOGCOSPUBT(-1) - 2.59 * LOGDEPT(-1) - 0.86 * LOGEXPOT(-1) + 0.87 * LOGMINDEXT(-1) - 0.031 * COIN_FISCAL(-1) - 3.19 * LOGPROT(-1) + 0.06 * LOGINFL(-1) - 0.01) - 0.61 * CointEq(-1)$$

D'après les résultats de cette estimation, on constate que le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-0,6) et significativement différent de zéro au seuil de 5% (probabilité de

t-Student est inférieur à (0.05). En d'autres termes, les chocs sur la variable lnU se corrigent. Cela signifie qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur c'est-à-dire qu'à long terme les déséquilibres entre le taux de chômage et ses déterminants précités se compensent. Les coefficients ci-dessus, montrent qu'une augmentation des dépenses nationales brutes de 1 point provoquerait une diminution du taux de chômage de 0.54 point , ainsi une augmentation de 1% du taux des cotisations salariales de la CNSS provoquerait une augmentation de 0.57 point du taux de chômage , une augmentation de 1 point du taux d'inflation provoquerait une augmentation de 0.06 point du taux de chômage et enfin une augmentation de 1point de la productivité du travail provoquerait une diminution de 3.18 point du taux de chômage.

Reste à mentionner que la plupart des signes des variables ont respecté le cadre théorique sauf les cotisations salariales publiques.

Conclusion

Il convient de retenir de cette étude qu'il y a une relation de cointégration au sens de Johansen, entre le taux de chômage et certaines variables d'ordre macroéconomiques d'un côté, et les variables liées aux institutions du marché du travail d'un autre côté. Ceci a comme cause principale l'ensemble des réformes économiques que le Maroc s'est engagé à mettre en œuvre depuis le début des années 1980 avec la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel. Ces variables sont entre autres, les dépenses nationales brutes, la productivité du travail, les exportations et les cotisations salariales privées représentées par les cotisations salariales versées au profit de la caisse nationale de sécurité sociale. À ce niveau, les résultats montrent qu'il y a une corrélation négative directe entre les dépenses nationales brutes et le chômage malgré les efforts élaborés dans une optique de contrôle des dépenses publiques d'un côté, et la part négligeable consacrée du budget des dépenses publiques pour les politiques actives et passives d'emplois, la consommation de l'État et le taux de chômage expliquant le rôle de la politique budgétaire adoptée par l'État dans la relance de la croissance et par conséquent dans la création d'emplois et la baisse du chômage.

D'une autre part, la productivité du travail ou le PIB par personne employé est considéré comme variable explicative du chômage, du fait que le PIB par personne employée ne cesse d'augmenter ce qui influence le taux de chômage et le revoit en baisse. À ce niveau on peut déduire que les institutions du marché du travail semblent expliquer le déséquilibre du marché du travail, mais reste loin des attentes. Ceci est dû à l'ensemble des procédures visant à créer un climat de protection sociale susceptible de créer du profit pour les agents économiques (entreprises) ce qui favorisent la création d'emploi et la diminution du taux de chômage.

Toutefois, il ressort de l'étude aussi que le taux de chômage au Maroc n'est pas corrélé avec l'inflation vu la possibilité de présence d'une relation non linéaire entre le taux de chômage et le taux d'inflation.

D'autre part, l'augmentation des exportations a un impact sur la performance du marché du travail, l'ouverture économique vers l'extérieur mis en œuvre depuis le début des années 1990 et concrétise à travers la mise en œuvre d'un certain nombre de conventions avec l'Union européenne notamment le statut avancé dont le Maroc jouie depuis 13 octobre 2008 à créer un climat favorable en matière de conquête de plusieurs marchés internationaux ainsi que la jouissance d'un avantage comparatif en terme d'échange avec l'Union européenne considérée comme premier partenaire du Maroc .

Il convient de signaler que l'étude a confirmée l'existence d'un phénomène de chômage d'exclusion traduit par la forte dépendance entre la valeur actuelle du chômage est la valeur

retardée d'ordre trois (t-3). Ce constat nous permet de détecter la transformation du chômage de courte durée inférieure à une année ; à un chômage de longue durée supérieure d'une année, à fort risque de transformation à un chômage d'exclusion traduit par des stocks importants de chômeurs qui subissent une perte sèche de leurs compétences susceptible de minimiser leurs chances de décrocher un premier emploi, dans le cas des primo demandeurs. Ce qui nous pousse à s'interroger sur les déterminants de risque du chômage de longue durée chez les jeunes marocains.

Pour conclure, l'analyse de la relation entre le taux de chômage et les variables d'ordre macroéconomique ou institutionnel est insuffisant vu l'ambiguïté, l'indisponibilité et le manque de plusieurs variables macroéconomiques et institutionnels qui pouvaient rendre les résultats plus pertinents et capables d'apporter une explication plus complète aux fluctuations du taux de chômage au Maroc, phénomène qui entrave le développement économique créateur de croissance , et menace le renforcement du tissu social capable de faire face aux problèmes de la pauvreté, la précarité, et l'exclusion sociale dont souffre une grande partie de la population marocaine.

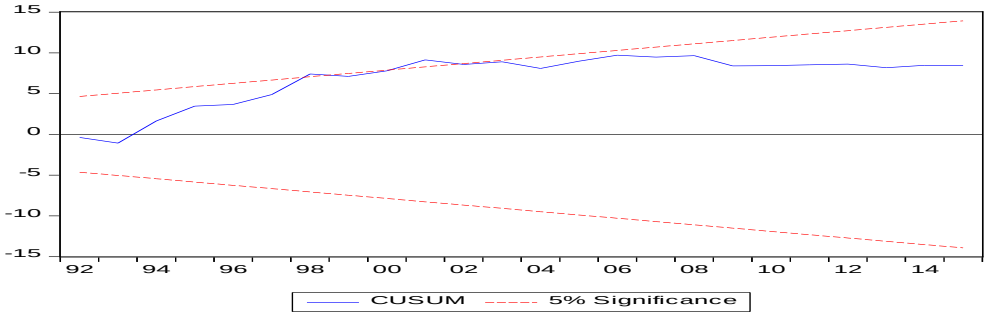
Références bibliographiques :

- Agénor ;Elaynaoui : (2003) ; « Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : Une analyse quantitative » ; p 12-18. Edition bureau international du travail.
- Aschauer : (1989) ; « Is public expenditure productive? Journal of Monetary Economics 23» ; p 177-200. North-Holland.
- Bassanini .A ; Romain Duval (2006) ; « Les déterminants du chômage dans les pays de l'OCDE : une réévaluation du rôle des politiques et des institutions» ; P 68-73.Revue économique.
- Blanchard; Wolfers :(2000) ; « The role of shocks and institution. The rise of european unemployement, the agregate evidance ».The economic journal 110 ; Blackwell publishers.
- Bourbonnais R : (1998) ; « Économétrie ; cours et exercices corrigés ». Edition DUNOD, Paris.
- Haut-Commissariat au Plan (2009) ; Note d'information. « Les perspectives économiques nationales en 2009 et 2010 ».
- Nickell : (1997) ; « Unemployement and labor market rigidities: Europe versus North America» .The Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, No. 3, pp. 55-74.
- Nickell ; Nunziata ; Ochel :(2005) ; « Unumployement in the OECD since the 1960 .what do we know? ». The Economic Journal 115 (January), 1–27. _ Royal Economic Society 2005. Published by Blackwell USA.
- Okun, A. M. (1962).Potential GNP & Its Measurement and Significance, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Statistics Section, 98-104.
- Sheshinski; Weiss : (1977) ; « Inflation and Costs of Price Adjustment». Review of Economic Studies.

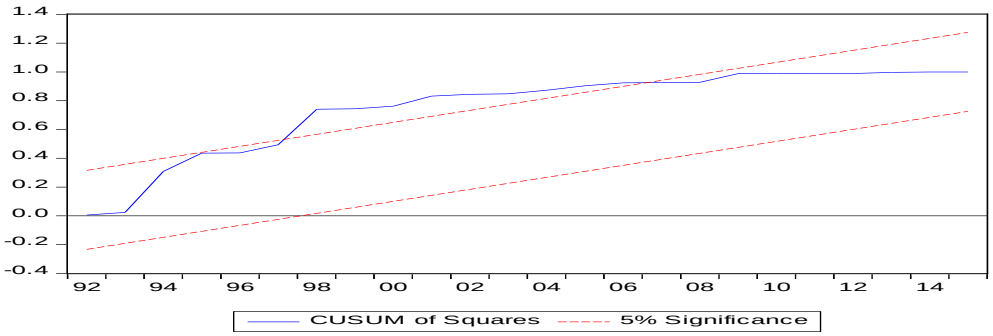
Appendices

Les tests de stabilité du modèle N°1 :

Cusum test

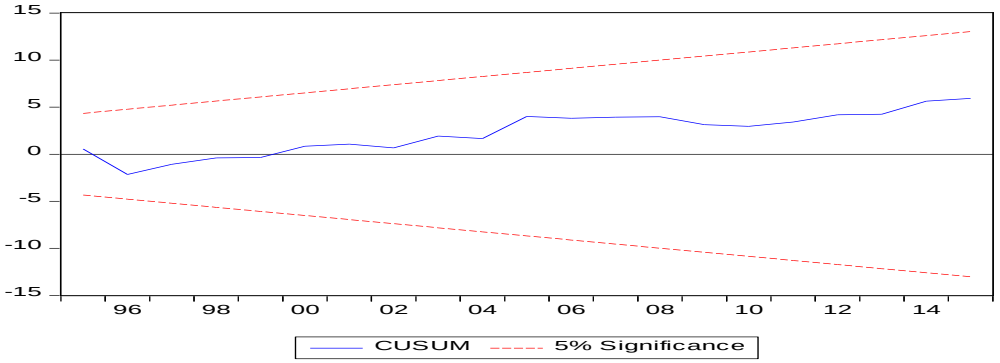


CUSUM SQUARE

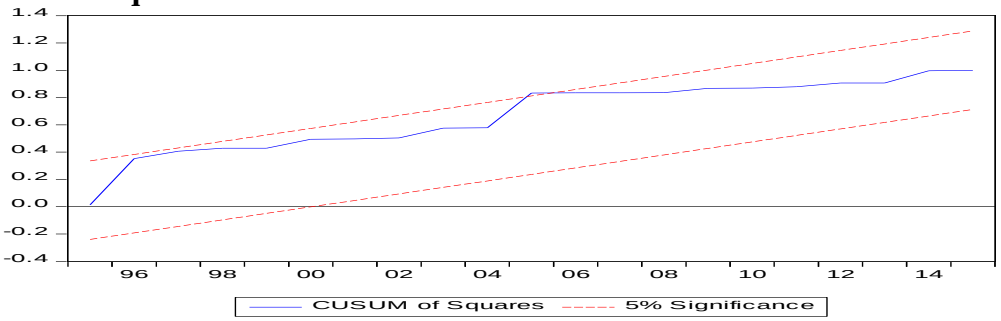


Les tests de stabilité du modèle N°2 :

Cusum test



Cusum square



Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INCLUSION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DES JEUNES NEETS MAROCAINS : ETUDE EXPLORATOIRE

Hasna MHARZI,
Professeure à l'Ecole Nationale Supérieure d'Electricité et de Mécanique,
Université Hassan II de Casablanca, Maroc
hmharzi@gmail.com

Khadija LOURIDI,
Professeure à la Faculté des Sciences Ain Chock,
Université Hassan II de Casablanca, Maroc
klouridi@yahoo.fr

RÉSUMÉ – La présente communication traite du phénomène des NEETs au Maroc : des jeunes âgés de 15 à 24 ans qui ne sont ni en éducation, ni en emploi, ni en formation professionnelle (Not in Education, Employment or Training) dont la situation est problématique à plusieurs niveaux. L'étude exploratoire menée auprès de 30 jeunes casablancais (hommes et femmes) vise à mieux comprendre les causes profondes menant à cette situation de leur point de vue. De notre travail, il en ressort que les facteurs familiaux et individuels sont à l'origine de leur situation ce qui corrobore les résultats relevés dans des études quantitatives récemment menées au Maroc sur les NEETs. En outre, notre étude qualitative a pu dégager d'autres causes en rapport avec l'état moral, le ressenti et la perception des conditions de vie. De ce fait, malgré les actions et programmes mis en place en faveur de ces jeunes, ils ont du mal à sortir de la bulle négative qui les emprisonne. Une bulle faite de sentiment d'échec, de culpabilité, d'injustice, d'incapacité, de frustration, … Ils se voient finalement comme des victimes et accusent la famille, l'école et l'Etat.

Mots clés : NEETs, Maroc, démarche qualitative, étude exploratoire, facteurs.

Introduction

Les données statistiques du Haut-Commissariat au Plan (HCP) sont sans appel. La situation du marché de travail au dernier trimestre de l'année 2019 indique un taux de chômage de 9,4% au niveau national. La situation est encore plus alarmante chez les jeunes âgés de 15 à 24 ans. Le quart de cette population (dont 78% sont des filles) est inactif. On les appelle les NEETs, des jeunes ni en éducation, ni en formation, ni en emploi (Not in Education, Employment or Training). Cet état de fait contribue à l'aggravation de la pauvreté et de l'exclusion.

Face à ces défis, Sa Majesté a exhorté les différentes parties prenantes à "mettre les jeunes au cœur du nouveau modèle de développement" dans son discours à l'occasion du 65e anniversaire de la Révolution du roi et du peuple[1]. Un discours qui a été axé sur la jeunesse marocaine et l'éducation d'un côté et la formation de qualité, de l'autre côté.

Un an plus tard, Sa Majesté identifie comme urgence nationale la redistribution équitable des fruits du développement, laquelle perspective passe immanquablement par une croissance économique plus **inclusive** et durable.

La question de la croissance n'est pas indépendante de la réduction des inégalités entre les habitants dans leur ensemble.

Le Maroc s'est engagé dans les deux programmes de développement (OMD et ODD[2]) de l'Organisation des Nations Unies (ONU) et a entrepris des actions pour atteindre les résultats escomptés de l'ODD 8 « Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous » et l'ODD10 : « Réduire les inégalités entre les pays et en leur sein ».[3]

Les différents intervenants sont mobilisés pour mettre en place des services d'accompagnement adaptés au contexte des jeunes NEETs. Or, nous estimons qu'il faut décrire et comprendre le phénomène pour mieux agir.

L'acronyme NEET est apparu en 1999 dans le rapport Bridging the Gap[4] du Gouvernement britannique (Social Exclusion Unit, 1999). On parlait alors de chômage des jeunes. Depuis, l'indicateur NEET est devenu un indicateur clé au niveau international. Au Maroc, le HCP n'a commencé à livrer des statistiques concernant cette catégorie qu'à partir de 2015[5].
L'indicateur NEET est-il venu remplacer le taux de chômage des jeunes ?

« Selon la définition de l'OIT, le taux de chômage mesure le nombre des personnes qui sont sans travail, ont été à la recherche active d'un emploi dans le mois précédent et sont disponibles pour travailler dans les deux semaines qui suivent. Il enregistre le pourcentage de personnes qui ne trouvent pas d'emploi dans la population active. […] A l'opposé, la définition des NEET […] enregistre la part de la population représentée par l'ensemble des jeunes qui ne sont engagés ni sur le marché du travail ni dans le système éducatif » (Eurofound, 2012).

L'objectif de cette communication est d'affiner davantage le profil des jeunes NEETs marocains et d'explorer les facteurs/causes menant au statut NEET et de maintien dans cette catégorie. Pour ce faire, nous allons procéder en deux étapes : analyses des études quantitatives menées par des tiers puis une étude qualitative auprès du public concerné.

Dans la première partie de cette communication, nous allons dresser l'état des lieux des jeunes NEETs au Maroc en analysant les résultats des études quantitatives réalisées en vue de tracer un portrait aussi précis que possible de cette catégorie. Puis en 2ème partie, nous allons donner

[1] http://www.maroc.ma/fr/discours-du-roi
[2] Le programme de l'ONU intitulé « Objectifs pour le développement durable (ODD) » qui s'étalera jusqu'en 2030 est la suite du programme « Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) » qui a couvert la période 2000-2015.
[3] https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/
[4] En français « combler l'écart »
[5] https://www.hcp.ma/

la parole à 30 jeunes casablancais qui se trouvent dans une situation NEET afin de dégager les causes qui les ont conduits à ce statut ainsi que les solutions qu'ils proposent pour en sortir.

1. Les jeunes NEETs au Maroc : état des lieux

Nous allons dresser un tableau panoramique de la situation des NEETs dans quelques pays arabes de la méditerranée en termes de chiffres et de déterminants avant de faire un zoom sur l'évolution des NEETs au Maroc et leurs caractéristiques.

1.1. Les NEETs en chiffres en Algérie, Egypte, Liban, Maroc et Tunisie

Les enquêtes menées dans quinze pays de la méditerranée dont cinq pays arabes (Algérie, Égypte, Liban, Maroc et Tunisie) dans le cadre du projet Sahwa[6] ont eu pour objectif de dresser le portrait de la jeunesse dans les pays arabes étudiés. Parmi les thématiques de ces enquêtes on trouve les « Opportunités pour la Jeunesse » qui aborde les questions d'éducation, d'emploi et d'intégration sociale.

Dans les cinq pays, nous constatons que les jeunes âgés de plus de 25 ans ont plus de chances de se retrouver dans la catégorie NEETs que les autres tranches d'âge allant de 28,8% au Liban à 57,1% en Tunisie. L'inégalité est aussi marquée par genres, les jeunes femmes sont plus touchées que les jeunes hommes par ce phénomène (29,2% au Liban, 41,5% au Maroc, 45,1% en Algérie, 50,2% en Tunisie et 63,6% en Égypte (Bedrouni, 2018) (tableau 1).

Tableau 1 : Répartition des jeunes selon la situation individuelle, par sexe, par âge et par strate

Pays	Occupation	Sexe		Groupe d'âges			Etat matrimonial			Strate		Total
		M	F	15-19	20-24	25 & +	Cél	Marié	Autre	Urb	Rur	
Algérie	Occupé	39,8%	16,5%	9,8%	28,4%	43,4%	28,5%	27,6%	22,2%	27,5%	29,6%	28,3%
	Etudiant	30,0%	38,3%	66,3%	34,3%	7,7%	38,1%	1,0%	11,1%	39,3%	26,0%	34,1%
	NEET	30,2%	45,1%	23,9%	37,3%	48,9%	33,4%	71,4%	66,7%	33,2%	44,4%	37,6%
Egypte	Occupé	59,8%	10,5%	21,2%	36,4%	48,4%	35,8%	31,1%	31,3%	33,2%	34,7%	34,1%
	Etudiant	29,7%	25,8%	56,9%	17,4%	2,2%	42,2%	3,2%	0,0%	33,6%	23,7%	27,7%
	NEET	10,5%	63,6%	21,8%	46,2%	49,4%	22,1%	65,6%	68,8%	33,2%	41,6%	38,3%
Liban	Occupé	48,4%	26,4%	11,6%	35,1%	66,8%	33,8%	51,1%	64,7%	36,7%	39,9%	37,5%
	Etudiant	46,5%	44,3%	84,2%	44,2%	4,4%	56,7%	1,5%	5,9%	46,4%	42,1%	45,4%
	NEET	5,2%	29,2%	4,2%	20,7%	28,8%	9,6%	47,3%	29,4%	16,9%	18,0%	17,2%
Maroc	Occupé	35,9%	16,5%	11,0%	18,6%	50,5%	23,5%	35,7%	62,2%	25,2%	27,5%	26,2%
	Etudiant	44,7%	42,0%	71,5%	45,4%	11,3%	50,5%	7,1%	8,1%	49,4%	34,4%	43,4%
	NEET	19,4%	41,5%	17,5%	36,0%	38,2%	26,0%	57,1%	29,7%	25,3%	38,1%	30,5%
Tunisie	Occupé	35,4%	17,1%	11,5%	28,5%	36,7%	26,7%	22,7%	33,3%	27,7%	22,9%	26,1%
	Etudiant	29,8%	32,6%	68,1%	23,7%	6,2%	36,1%	1,8%	0,0%	35,9%	21,2%	31,2%
	NEET	34,9%	50,2%	20,4%	47,7%	57,1%	37,2%	75,5%	66,7%	36,4%	55,9%	42,6%

Source : Bedrouni, 2018

[6] http://www.sahwa.eu/fre/SAHWA-PROJECT/About-SAHWA

1.2. Evolution du taux NEET au Maroc

1.2.1. Une tendance baissière des NEETs sur les deux dernières décennies

Selon le HCP[7], L'économie nationale a créé 143 000 postes d'emploi au troisième trimestre de 2019. Le taux de chômage a connu une légère hausse en comparaison avec la même période de 2018 passant de 9,3% à 9,4%. Plus de la moitié des chômeurs (55,3%) sont à la recherche de leur premier emploi et les deux-tiers (66,8%) sont en situation de chômage de longue durée. Le chômage reste relativement élevé parmi les jeunes âgés de 15 à 24 ans avec 26,7% contre 7,0% parmi les personnes âgées de 25 ans et plus.

Les jeunes âgés de 15 à 24 ans sont estimés à près de 6 millions en 2019 (selon les projections démographiques 2014-2050 du HCP). Près de 1,73 million individus (dont les trois-quarts sont des femmes) de cette population sont des NEETs. Ce taux a évolué depuis 2015, année à laquelle le HCP a commencé à dégager cette catégorie de la population globale, et a grimpé de 6 points pour constituer aujourd'hui le quart de la population des jeunes (tableau 2). Néanmoins, dans une note d'information publiée conjointement entre le HCP et la Banque mondiale[8], une comparaison sur deux décennies montre que ce phénomène a baissé d'environ 8 points depuis 1999, année où il constituait 35,7% de cette catégorie de population[9]. Selon les rédacteurs de ce rapport, cette baisse est principalement due à une amélioration du taux de scolarisation (passant de 26,7% en 2000 à 42,1% en 2012) en raison de l'allongement de la durée de la scolarisation, selon le ministère de l'emploi[10].

Tableau 2 : Part des jeunes âgés de 15 à 24 qui qui ne sont ni en emploi, ni en éducation, ni en formation

	2015	2016	2017	2018	T3-2019
Urbain	39,00	41,80	42,80	**41,80**	39,90
Rural	9,30	11,20	11,40	**10,50**	13,00
National	20,80	25,80	26,50	**25,60**	26,70

Source des données : www.hcp.ma

Une étude longitudinale de l'Observatoire National du Développement Humain (ONDH)[11] sur un panel de jeunes NEETs de 2012 à 2017 montre que parmi les jeunes qui ont été en situation de « NEETs» en 2012, presque 70,6% ont gardé le même statut après 5 ans, 26% ont décroché un emploi et 3% seulement sont retournés sur les bancs de l'école ou ont décroché un stage (Hamadi, 2019).

1.2.2. Les jeunes femmes sont plus touchées que les hommes

Selon la Direction de l'Observatoire National du Marché Du Travail, dans son rapport de 2018 nous pouvons noter que le taux des NEETs est plus faible (14,2 %) pour les 15-17 ans que pour

[7] https://www.hcp.ma/Note-d-information-du-Haut-Commissariat-au-Plan-relative-aux-principaux-indicateurs-du-marche-de-travail-au-troisieme_a2402.html

[8] Une des notes d'information utilisé pour élaborer le document de la Banque mondiale intitulé « Diagnostic systématique pays » disponible à l'adresse : http://documents.worldbank.org/curated/fr/837841530027851038/Morocco-Systematic-Country-Diagnostic

[9] https://www.hcp.ma/Le-marche-du-travail-au-Maroc-Defis-et-opportunites_a2054.html

[10] Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, « Le Monde du Travail » Newsletter du Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, Numéro1, Juin 2015

les 18-24 ans (34,6%) en 2016. Les différences sont encore plus marquées entre genre selon la tranche d'âge et le lieu de résidence[12].

- Pour les 15-17 ans, le taux NEETs a atteint 5,1 % pour les garçons et 24,6% pour les filles. Pour les 18-24 ans, une jeune femme sur deux se trouve dans la catégorie NEETs contre 15,7% pour les jeunes hommes.
- Les taux les plus importants de NEETs sont dans les régions de Drâa-Tafilalt, Béni Mellal-Khénifra et Marrkaesh-safi. Les jeunes femmes NEETs atteignent respectivement dans ces régions les taux : 44%, 43,6% et 43,2%.

En termes de maintien dans la catégorie NEETs pendant 5 ans (de 2012 à 2017, période de l'étude longitudinale de l'ONDH), parmi l'ensemble des jeunes femmes recensées comme « NEETs» en 2012, 88% le sont restées contre 10,5% qui ont décroché un emploi et 2% ont repris leurs études ou trouvé un stage.

1.3. Profils des jeunes NEETs marocains

Une analyse des données du panel 2017 a permis de construire une typologie des jeunes NEETs marocains en identifiant cinq groupes de NEETs (Hamadi, 2019) :

Groupe 1 : Femmes au foyer rurales à responsabilité familiales

Ce premier groupe représente la moitié des NEETs et est composé majoritairement de jeunes femmes ayant un niveau d'instruction bas et issues d'un environnement familial caractérisé par l'analphabétisme et un niveau social modeste. Précocement mariées, ces jeunes femmes prennent en charge des enfants en bas âge et/ou les personnes âgées malades.

Groupe 2 : Jeunes citadins découragés, omniprésents partout

Représentant le quart de l'ensemble des NEETs, ce deuxième groupe est totalement composé de jeunes célibataires urbains avec un niveau d'instruction moyen (primaire ou collégial) appartenant à toutes les couches sociales. Les chefs de ménage ont des niveaux d'instructions très bas, ce qui les handicape pour assurer un accompagnement à leurs enfants dans leurs études. Ce groupe est caractérisé par une démotivation et une passivité en termes de recherche d'emploi constituant un risque social.

Groupe 3 : NEETs volontaires par choix

Constitué de 70% des jeunes filles ayant un niveau d'instruction élevé (50% du supérieur), issues de familles d'une origine sociale importante à fort capital humain. Ces jeunes femmes représentent 7,5% de l'ensemble des NEETs

Groupe 4 : NEETs souffrant de problèmes de santé

Ce groupe (5,1% du total) est constitué de jeunes célibataires souffrant de maladies chroniques et de handicaps avec un niveau d'instruction faible (74% sans diplôme). Ces jeunes sont issus de familles vivant dans la précarité et la pauvreté.

[12] Le marché du travail en 2017, disponible à l'adresse : http://www.travail.gov.ma/index.php/fr/presse/actualites.html?start=70

Groupe 5 : NEETs en transition probable

Le dernier groupe est en situation de transition et ne semble pas vulnérable. En effet, 87% d'entre eux ont le niveau collégial ou qualifiant. Appartenant à des familles à faible capital humain, ils sont issus de toutes les couches sociales.

1.4. Déterminants et facteurs accroissant le risque de devenir NEETs

Dans le but de mieux comprendre le phénomène NEET, les chercheurs se sont intéressés aux déterminants et facteurs accroissant le risque pour un jeune de devenir NEET et de se maintenir dans ce statut.

Les recherches menées dans les pays de l'Europe par la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound) ont pu identifier sept facteurs regroupés en deux catégories : les facteurs liés à l'individu (l'éducation, l'immigration, le handicap, le divorce, et le chômage) et ceux liés à son environnement familial (les revenus familiaux et le lieu de résidence).

Les données des enquêtes SAHWA dans des pays arabes de la méditerranée (Algérie, Égypte, Liban, Maroc et Tunisie) et les données du panel 2017 de l'ONDH sur le cas du Maroc ont pu identifier :

- Des facteurs individuels : genre, âge, performance scolaire, état matrimonial, état de santé et charge familiale
- Des facteurs familiaux : structure de la cellule familiale, niveau d'éducation parental, milieu de résidence, niveau de vie du ménage

En partenariat avec le Fonds des Nations unies pour l'enfance (UNICEF), l'ONDH est en cours de réalisation d'une étude qualitative sur les jeunes et plus particulièrement les jeunes NEETs. L'objectif est de décrire leurs caractéristiques, d'analyser l'hétérogénéité de leur situation, de comprendre leurs difficultés et leurs attentes, et de proposer des mesures pour les sortir de cette situation. Les enquêtes couvriront les quatre régions : Tanger-Tétouan-Al Hoceima, l'Oriental, Fès-Meknès, Casablanca-Settat et Marrakech-Safi[13].

1.5. Programmes de soutien à l'inclusion économique des jeunes marocains

L'engagement du Royaume en faveur des jeunes et de leur inclusion économique et sociale se manifeste à travers l'adoption de plusieurs stratégies et actions dans le cadre des deux programmes de développement de l'ONU (OMD et ODD), en sus de la constitution de 2011.
La constitution de 2011 a, en effet, institutionnalisé les actions et initiatives en faveur de la jeunesse. En effet, l'article 33 souligne la nécessité de :

- Étendre et généraliser la participation de la jeunesse au développement social, économique, culturel et politique du pays,
- Aider les jeunes à s'insérer dans la vie active et associative et prêter assistance à ceux en difficulté d'adaptation scolaire, sociale ou professionnelle,
- Faciliter l'accès des jeunes à la culture, à la science, à la technologie, à l'art, au sport et aux loisirs,

[13] Observatoire National du Développement Humain, Bulletin d'information N°13 – Premier semestre 2019

- Créer les conditions propices au plein déploiement de leur potentiel créatif et innovant dans tous ces domaines.

Les actions entreprises par la politique gouvernementale à horizon 2021 en faveur de l'inclusion économique des jeunes ont montré leurs limites. En effet, le Conseil économique, social et environnemental (CESE) souligne dans sa Saisine 23/2018 sur la « Nouvelle Initiative nationale intégrée pour la jeunesse marocaine », que les mesures prévues pour améliorer l'emploi des jeunes demeurent limitées. Les évènements d'Al Hoceima et de Jerada ont dévoilé les défaillances des politiques publiques en faveur des jeunes ainsi que l'essoufflement de la croissance économique qui se répercute sur la création d'emplois.

Les projets se sont alors multipliés en faveur des jeunes pour atteindre les ODD8 et ODD10.
Rappelons que l'une des cibles de l'ODD 8 est le ***Plein emploi et travail décent*** : « parvenir au **plein emploi productif** et garantir à toutes les femmes et à tous les hommes, y compris les **jeunes** et les personnes handicapées, un travail décent et un salaire égal pour un travail de valeur égale »

Pour atteindre ces objectifs le Royaume a entrepris plusieurs actions et programmes.

a. Programme d'appui à la jeunesse marocaine

Ce programme entre dans le cadre du « Programme d'action annuel en faveur du Maroc pour 2018 » financé par la Commission européenne (35 millions d'euros)[14]. Il contribue principalement à la deuxième cible de l'ODD10 « **autonomiser toutes les personnes et favoriser leur intégration sociale, économique et politique**, indépendamment de leur **âge**, de leur sexe, de leurs handicaps, de leur race, de leur appartenance ethnique, de leurs origines, de leur religion ou de leur statut économique ou autre »
Cette action vise principalement l'insertion des jeunes filles et des jeunes garçons dans la société avec un focus particulier sur les NEETs.

b. Emploi des jeunes dans la région méditerranéenne (YEM) (2018-2020)[15]

Le programme YEM (Youth Employment in the Mediterranean) est financé par l'Union européenne (2,1 millions d'euros) et vise à renforcer l'emploi des jeunes et à encourager l'entrepreneuriat dans 8 pays de la méditerranéenne : Algérie, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Palestine et Tunisie.

c. Projet de soutien à l'inclusion économique des jeunes[16]

Financé par la Banque mondiale (55 millions de dollars), ce programme a pour objectif l'amélioration de l'employabilité des jeunes dans la région de Marrakech-Safi (Centre-Ouest) comme région pilote puis sera déployé sur l'ensemble du territoire national.
Ce projet a un triple objectif :

- Proposer des services d'orientation professionnelle et de formation aux jeunes NEETs en collaboration avec L'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC),

[14] https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/
[15] https://en.unesco.org/themes/skills-work-and-life/yem
[16] https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2019/05/09/new-program-to-support-youth-employment-in-morocco

- Soutenir techniquement et financièrement les entrepreneurs en herbe et investir dans les entreprises locales opérant dans des chaînes de valeur prometteuses assurées par l'Initiative nationale pour le développement humain (INDH),
- Renforcer les capacités des acteurs (le Ministère du Travail et de l'insertion professionnelle, l'ANAPEC, le secrétariat d'État chargé de la formation professionnelle et le Centre régional d'investissement) afin d'améliorer les programmes locaux d'inclusion des jeunes.

Ce projet a pour cible les jeunes NEETs, les jeunes entrepreneurs et les Petites et moyennes entreprises (PME) opérant dans des chaînes de valeur ayant un fort potentiel de croissance.

2. Méthodologie

2.1. Préparation et déroulement de l'étude qualitative

« *Connaître, c'est connaitre par les causes. Comprendre, c'est remonter aux origines.*» (d'Ormesson, 2010). Nous estimons qu'appréhender un phénomène revient à le comprendre. C'est dans cette optique que nous menons cette étude exploratoire en deux temps.

Dans la première partie nous avons présenté les résultats des études quantitatives réalisées par des organismes comme le HCP, l'ONDH et le Projet Sahwa qui ont permis une objectivation du phénomène NEET en le considérant de l'extérieur comme le préconise Durkheim : « *les phénomènes sociaux en eux-mêmes, détachés des sujets conscients qui se les représentent, il faut les étudier du dehors comme des choses extérieures, car c'est en cette qualité qu'il se présentent à nous.* » (Durkheim, 1894)

Ces études nous ont permis de tracer le portrait des jeunes NEETs en termes d'évolution des statistiques, de typologie et de facteurs accroissant le risque de devenir NEETs.

Dans notre étude qualitative, nous avons mené des entretiens avec le public directement concerné par l'étude pour identifier les causes qui ont poussé ces jeunes à se retrouver dans le statut NEET et de se maintenir dans cette catégorie en tentant de répondre aux questions suivantes :

- Les jeunes NEETs : qui sont-ils, leur niveau d'études, leurs conditions de vie, leur état d'esprit, leurs ambitions, leurs ressources, leur représentation de leur futur ?
- Quelle est l'origine et le contexte de l'exclusion de ces jeunes NEETs ?
- Quels obstacles, quelles difficultés rencontrent-ils, et quelles opportunités envisagent-ils ?
-

L'entretien démarrait avec une question ouverte : « selon vous, quelles sont les causes qui vous ont conduit à cette situation (NEET) ? »
Nous avons établi une liste de thèmes (encadré 1) qui ont permis aux interviewers de collecter les données répondant à notre question de recherche en relançant l'entretien de façon pertinente sur les énoncés des interviewés sans diriger le discours.

Encadré 1

- Les compétences personnelles
- L'environnement familial
- L'environnement proche
- Marché de l'emploi
- Ambitions

Vu la sensibilité de la question et pour un meilleur accès à ces jeunes, nous avons recruté des jeunes étudiants que nous avons formés à la méthode de conduite d'entretiens semi-directifs. Nous avons, ensuite, effectué des entretiens test avant de mener l'enquête qualitative pour vérifier le degré de maitrise des techniques de l'entretien semi-directif par nos interviewers.
30 entretiens d'une durée de 20 à 50 minutes ont été menés en arabe dialectal et enregistrés pour permettre une meilleure exploitation des informations recueillies. Les entretiens ont été conduits durant les mois de décembre 2019 et janvier 2020.

Notre échantillon se compose de 13 jeunes femmes et 17 jeunes hommes. Deux interviewés ont un niveau d'enseignement primaire, sept ont entamé le cycle secondaire collégial (collège) sans obtenir le BEC, cinq autres ont entamé les études du cycle secondaire qualifiant sans obtenir le baccalauréat. Parmi ces interviewés qui n'ont pas eu le baccalauréat, deux seulement se sont orienté vers la formation professionnelle (hôtellerie et coiffure) en intégrant un des établissements de l'Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT).[17]

Le nombre de bacheliers dans notre échantillon est de seize personnes. Douze d'entre elles ont poursuivi leurs études supérieures contre quatre qui ont arrêté leur cursus scolaire à ce niveau. Un bachelier de notre groupe a pu décrocher un Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) en commerce, deux ont obtenu un diplôme de Technicien spécialisé en commerce (OFPPT), trois ont obtenu le Diplôme d'études universitaires générales (DEUG) contre quatre qui ont décroché une licence (Economie, Histoire, Biologie…). Il est à noter aussi qu'un titulaire d'une licence, trois titulaires de DEUG ont aussi préparé un autre diplôme de la formation professionnelle (OFPPT) (Tableau 3).

Tableau 3 : Profil des jeunes NEETs interviewés

Code interviewé	Sexe	Age	Niveau de formation/ diplôme
I-1	Homme	23 ans	DEUG + OFPPT
I-2	Femme	25 ans	Licence (Economie)
I-3	Femme	24 ans	Niveau Baccalauréat + OFPPT (Hôtellerie)
I-4	Femme	23 ans	DUT (Commerce)
I-5	Femme	24 ans	DEUG + OFPPT
I-6	Femme	23 ans	2ème année collège + OFPPT (Coiffure)
I-7	Homme	21 ans	2 année collège
I-8	Homme	24 ans	Baccalauréat
I-9	Homme	22 ans	6ème année primaire
I-10	Homme	21 ans	Niveau collège
I-11	Femme	23 ans	Niveau collège
I-12	Femme	23 ans	Licence (Histoire)
I-13	Femme	18 ans	Niveau collège
I-14	Homme	23 ans	Licence
I-15	Femme	23 ans	Niveau Baccalauréat
I-16	Homme	24 ans	Niveau Baccalauréat
I-17	Homme	23 ans	DEUG (Economie)
I-18	Femme	22 ans	DEUG + OFPPT

[17] L'enseignement primaire est le niveau initial de l'éducation au Maroc et dure 6 ans, la fin de l'école primaire est sanctionnée par un certificat d'études primaires. L'enseignement secondaire est composé du cycle secondaire collégial (d'une durée de trois ans et destiné aux titulaires du certificat d'études primaires sanctionné par un brevet d'enseignement collégial (BEC)) et d'un cycle secondaire qualifiant (d'une durée de 3 ans et destiné aux titulaires du BEC) sanctionné par un baccalauréat qui donne droit à l'inscription dans les établissements de l'enseignement supérieurs (facultés, écoles…) et de la formation professionnelle pour le diplôme de technicien spécialisé (https://www.men.gov.ma/Fr/Pages/Accueil.aspx).

Code interviewé	Sexe	Age	Niveau de formation/ diplôme
I-19	Homme	22 ans	Niveau primaire
I-20	Homme	24 ans	Baccalauréat
I-21	Femme	23 ans	Niveau collège
I-22	Homme	20 ans	Baccalauréat
I-23	Homme	24 ans	Niveau Baccalauréat
I-24	Homme	23 ans	Licence + OFPPT (Bâtiment)
I-25	Femme	22 ans	3ème année collège
I-26	Homme	23 ans	Bac+1ère année école d'ingénieurs
I-27	Femme	25 ans	Baccalauréat + OFPPT (Commerce)
I-28	Homme	24 ans	Niveau Baccalauréat
I- 29	Femme	22 ans	Baccalauréat + OFPPT (Commerce)
I-30	Femme	25 ans	Licence (Biologie)

2.2. Traitement des données

Les enregistrements des entretiens ont été intégralement transcrits (transcription verbatim) avant d'être traduits le plus fidèlement possible en français. Nous n'avons pas fait de traitement informatisé ni statistique de ces informations pour garder le caractère qualitatif de notre étude. Le contenu des entretiens a été trié et classé dans une matrice dont les colonnes constituent les thèmes issus de notre problématique. D'autres thèmes ont émergé lors des entretiens :

- L'Etat
- Le système éducatif
- L'état moral dépressif des interviewés
- Les solutions venant des tiers : famille et Etat

Comme notre étude a pour objectifs d'explorer et de comprendre l'origine du statut NEETs, selon les jeunes concernés, nous avons gardé tous les thèmes ainsi que les relations que les interviewés font entre les différents thèmes. (Paillé, 1996).

Nous avons ensuite rempli la matrice dont les intitulés de colonnes sont :

Profil enquêté	Système éducatif	Milieu Familial + Environnement proche	Emploi	Attitude +Comportement	Ambitions	Solutions

Une fois la matrice remplie, nous avons dégagé les ressemblances et les différences que nous avons analysé dans la troisième et dernière partie de cette communication.

3. Résultats et discussion

L'analyse des données a permis un premier aperçu des causes de la situation de nos jeunes NEETs. Ils pointent du doigt en premier lieu l'insuffisance de leur niveau socio-économique, puis les défaillances du système éducatif et finalement le manque d'emploi et l'indifférence de l'Etat.

Il a fallu creuser un peu plus leurs réponses et les relancer afin d'obtenir plus de précisions quant à ces déclarations. Ce qui nous a permis de relever une autre cause plus individuelle et en relation avec leur ressenti et leur état moral à dominance négative. Leurs propos révèlent une grande fragilité émotionnelle résultant des différents éléments négatifs précédents et qui les maintient dans l'impuissance et la peur d'agir.

Nous allons dans ce qui suit exposer en détails ce qui constitue pour eux les raisons principales de leur statut NEET.

3.1. Les causes de l'exclusion économique des NEETs

3.1.1. Le niveau socio-économique familial

L'environnement familial de la majorité des interviewés est caractérisé par la pauvreté et un faible niveau d'instruction des parents voire même l'analphabétisme ce qui impacte l'éducation de leurs enfants. Ainsi d'après nos NEETs, les parents y compris parfois les proches :

- Sont incapables d'orienter leurs enfants,
- N'encouragent pas leurs enfants à s'intéresser à leurs études ou à les poursuivre. Ils disent qu'elles ne sont pas importantes ni nécessaires et leur donnent des exemples de personnes sans études ou grandes études qui sont bien installés soit dans le mariage (pour les filles particulièrement) soit dans un travail rentable même si les conditions sont défavorables.
- Manquent de fermeté et d'autorité dans leur éducation, ils ont été permissifs et ont donné trop de liberté à leurs enfants ce qui a nui à leur vie de façon générale (manque d'autonomie et de sens de responsabilité, mauvaises fréquentations, indiscipline, personne à qui rendre compte, etc.)
- Ne soutiennent pas moralement leurs enfants et leurs font constamment des reproches pour leurs échecs, leur manque de volonté, leur dépendance financière (le père surtout exhorte ses enfants au travail et à la participation aux frais ou carrément à s'en aller et se prendre en charge).
-

3.1.2. Le système éducatif

Nos jeunes NEETs expliquent leur situation de décrochage scolaire (entre le primaire et le baccalauréat) ou l'absence de diplôme du secondaire et du post-secondaire ou même la poursuite de leurs études supérieures, par diverses défaillances du système éducatif. Ces défaillances se suivent de cause à conséquence qui à son tour devient une cause pour déclencher d'autres effets dans une accumulation progressive comme boule de neige :

- Un enseignement fondamental problématique : La compétence pédagogique et le sérieux des enseignants sont incriminés car ces jeunes terminent leur cycle avec de grandes lacunes qu'ils traînent dans les cycles suivants et les empêchent de poursuivre leur scolarité.
- Un règlement interne défaillant : L'absentéisme des enseignants, pour certains NEETs, perturbe les élèves et crée des dispersions dans leur apprentissage. L'indiscipline non maîtrisée brise l'ambiance de travail sérieux et l'autorité de l'Ecole et les mauvaises fréquentations s'en trouvent encouragées.
- Des diplômes de formation professionnels sans valeur. En effet, pour nos NEETs qui ont intégré les centres de formation de l'OFPPT, soit ils ont décroché pour manque de sérieux du système soit ils ont obtenu leur diplôme sans un plus au niveau des compétences et le rejet de leur diplôme lors des entretiens d'embauche le leur a prouvé. Ce diplôme est considéré comme insuffisant.
- Un manque d'orientation et d'informations sur les possibilités d'études que ce soit au collège (secondaire collégial), au lycée (secondaire qualifiant) ou à l'université. Ces jeunes s'orientent à l'aveuglette ou font comme leurs amis sans aucune visibilité quant à leurs souhaits ou leurs capacités et leurs chances de réussite dans un domine ou un autre. Ce qui pour certains de nos NEETs a résulté par l'engagement dans des études ou formations puis abandon puis engagement ailleurs puis abandon ou échec.

- Un système privé onéreux pour ceux qui souhaitent obtenir un diplôme plus intéressant et s'offrir plus de chances en termes d'employabilité.

3.1.3. Les compétences professionnelles et le marché de l'emploi

Nos NEETs déclarent ne pas trouver d'emploi pour ou ne pas se maintenir en poste pour les raisons suivantes :

- Manque de compétences professionnelles (inadéquation entre leur formation et le marché de travail),
- Manque d'expérience pré-embauche ou stages préparant à la vie professionnelle,
- Insuffisance des rares diplômes universitaires et professionnels délivrés par l'OFPPT,
- Manque d'aide ou de coups de piston, pratique jugée courante et injuste vu qu'ils voient dans leur entourage des personnes de moindre niveau qu'eux qui se retrouvent bien placés,
- Manque de compétences en soft skills : langues (le français principalement), communication, autonomie, confiance en soi, etc.,
- Refus d'accepter n'importe quel emploi à n'importe quelle condition et pour certains qui l'ont accepté ils ont vite fait de quitter et refusent de refaire l'expérience
- Précarité des petits boulots et emplois temporaires trouvés par le biais de l'ANAPEC: lieux parfois trop éloignés et à risques, horaires contraignants et à risque, salaire insuffisant, hiérarchie agressive, tâches épuisantes, absence de contrat et de déclaration à la CNSS,
- Discrimination vestimentaire et plus précisément l'interdiction du port du voile.

3.1.4. L'Etat

L'Etat est pointé du doigt et est considéré comme responsable des défaillances du système éducatif et du marché de l'emploi. Il est aussi accusé d'indifférence par nos interviewés car ils n'ont perçu aucune amélioration de leur sort ni de celui de leurs pairs depuis le début de leurs problèmes.

3.1.5. L'état moral dépressif

Nos NEETs ont adopté une attitude négative face aux circonstances et aux conditions de leur vie familiale, scolaire et environnementale de façon globale. Cette attitude qu'ils qualifient eux-mêmes de pessimiste et fataliste combine deux sentiments en lutte permanente : la CULPABILISATION vis-à-vis de leurs parents et famille, ils pensent les avoir déçus et se sentent un boulet pour les autres et LA VICTIMISATION par le rejet de la responsabilité de leur situation sur la famille, l'Ecole et l'Etat.

Cette attitude s'exprime par un comportement aussi négatif et, selon leurs propres expressions, ils sont dans la dépression, le manque de confiance en soi, le repli sur soi, le regret, la déception, la frustration, la colère, la peur et la résignation. Ils se désignent de non autonomes et de non responsables car ils attendent une solution qui vienne d'ailleurs.

Cet état moral négatif qui emprisonne nos NEETs dans une bulle d'impuissance et d'inaction est devenu à son tour une cause de leur situation et les empêche de prendre l'initiative.

Ainsi nos NEETs ont perdu tout intérêt pour les études ou la formation. Même pour ceux qui ont obtenu leur BACCALAUREAT ou même la LICENCE, ils ne se sentent pas assez outillés ni pour poursuivre leurs études ou une formation particulière, ni pour chercher du travail.

La prise de conscience tardive, selon eux, de l'importance des études surtout lors d'un entretien d'embauche les met dans une situation d'impuissance : ils se sentent trop vieux pour revenir à l'Ecole ou sans pré-requis nécessaires pour entreprendre une nouvelle formation, ils n'ont pas les moyens pour se former au privé, ils manquent de volonté et de souffle pour essayer à nouveau que ce soit pour la recherche de formation ou d'emploi.

Nos NEETs ont adopté une attitude négative face aux circonstances et aux conditions de leur vie familiale, scolaire et environnementale de façon globale. Cette attitude qu'ils qualifient eux-mêmes de pessimiste et fataliste combine deux sentiments en lutte permanente : la CULPABILISATION vis-à-vis de leurs parents et famille ; ils pensent les avoir déçus et se sentent un boulet pour les autres et LA VICTIMISATION par le rejet de la responsabilité de leur situation sur la famille, l'Ecole et l'Etat. Un autre état d'esprit a émergé, assez rare et spécifique aux filles est la RESIGNATION fataliste. En outre, certaines pensent s'en sortir en se mariant et donc les études et le travail ne seront plus prioritaires.

3.2. Les solutions

Les deux solutions privilégiées par ces jeunes pour s'en sortir sont, par ordre de priorité, LE PROJET PERSONNEL et l'EMIGRATION. Des solutions qui demandent de l'argent dont ils sont dépourvus. Ils déplorent le manque de soutien financier de la part de leur famille et de l'Etat surtout pour le projet personnel. Concernant l'émigration, vu leur manque d'éligibilité, certains ont déclaré avoir tenté d'émigrer clandestinement à plusieurs reprises.

Ils estiment ainsi que les instances FAMILLE, ECOLE et ETAT ont un grand rôle dans la résolution de leur situation NEET.

3.2.1. Rôle de la famille

Il paraît clair dans les propos de nos jeunes interviewés qu'ils sont conscients du manque de moyens financiers de leurs parents et des limites que cela induit pour l'aide qu'ils peuvent leur apporter pour leurs études et formation. Malgré leur frustration, ils ne peuvent leur en vouloir pour cette raison. Cependant, ils les tiennent pour responsables concernant leur éducation, leur scolarité, leur motivation et leur orientation.

De leur avis, les parents devaient se montrer fermes et intransigeants sur l'importance des études et ce depuis le primaire, ainsi que d'avoir de bons résultats. Cette fermeté devrait s'étendre à leur façon de les éduquer : nos NEETs considèrent que leurs parents étaient trop permissifs. Ce trop de liberté les a amenés à défier l'autorité parentale et, à la longue, à leur imposer leurs propres règles qui étaient nocives généralement. Ce renversement de la situation a empêché les parents de s'occuper correctement de leurs enfants surtout en ce qui concerne leurs fréquentations désignées de ''mauvaises'' par nos NEETs.

Aussi ils devaient les aider s'ils ont des manques ou des faiblesses dans certaines matières, et ceci malgré le manque d'instruction de la plupart des parents. Ceux-ci doivent également être capables de les aider dans leurs choix d'études, leur être de bon conseil et les orienter correctement.

Un autre reproche et non des moindres est le manque d'encouragement et de motivation de leur part. Les parents et les proches devraient avoir envers eux un discours plus positif qui leur

permettrait de faire face à leurs échecs et leur donner envie de persévérer et poursuivre leurs études ou leur formation.
Ainsi une éducation ferme et correcte aurait eu comme conséquence de les rendre autonomes et responsables.

3.2.2. Rôle de l'Ecole

Le cycle primaire ou fondamental est désigné comme à la base du faible niveau de nos NEETs. Cette faiblesse les a accompagnés durant la suite de leurs études et a été la cause de leur décrochage à un moment ou un autre de leur parcours plus souvent au collège (secondaire collégial) qu'au lycée (secondaire qualifiant) et rarement après le baccalauréat.

L'Ecole pour nos NEETs doit reprendre son rôle formateur et éducateur et montrer plus de sérieux dans son règlement interne afin d'encadrer correctement les élèves et les enseignants. Les élèves ne devraient pas souffrir de l'absentéisme de leurs professeurs (parfois très fort selon nos NEETs) et devraient bénéficier d'une formation de base solide.

Nos NEETs considèrent également que la discipline et la motivation doivent être constamment présents le long de leur scolarité afin d'éviter toutes sortes de perturbations ainsi que la formation à une attitude autonome et responsable.

Ils attendent également de l'Ecole qu'elle joue un rôle prépondérant dans leur orientation et leur information sur les possibilités offertes selon leurs souhaits ou leurs points forts.
Pour nos NEETs qui ont atteint un niveau supérieur, ils aimeraient que leurs études qui leurs semblent trop théoriques, aient un rapport avec la réalité de l'emploi.

A l'issu de leurs études et formations, nos NEETs se soucient de présenter un profil vendeur. En plus de leur diplôme, ils aimeraient avoir des compétences en ce qu'on appelle aujourd'hui des Soft Skills, à savoir la maîtrise de langues étrangères (surtout le français), l'esprit d'entreprise et d'initiative, la confiance en soi, etc.

3.2.3. Rôle de l'Etat

Au stade actuel de notre rencontre avec nos NEETs, l'Etat est le responsable N°1 puisqu'à leur avis, il lui revient de redresser les torts causés précédemment.

Il est de l'avis de tous les NEETs que l'Etat doit absolument revoir tout le système éducatif et l'améliorer d'urgence. Pour un public qui ne peut pas se permettre de payer ses études, les NEETs estiment de leur droit d'avoir un enseignement de qualité qui leur permette d'éviter le décrochage et l'échec scolaires. Dans le même sens, ils insistent sur l'enseignement du français – carrément inexistant pour certains – qui a un impact important dans leurs choix d'études ou de formation ultérieurs ainsi que dans leur recherche d'emploi.

L'Etat devrait également se pencher sur les établissements de formation professionnelle (OFPPT) et veiller à ce que ces formations soient de qualité afin de permettre l'employabilité. La discipline et le sérieux devraient être remis à niveau pour créer une réelle ambiance d'études dans ces établissements et éviter le décrochage ou la diplomation sans compétence réelle.

Nos NEETs souhaitent également que l'Etat s'active à lutter contre l'ignorance et l'analphabétisme, ce qui permettrait d'améliorer les niveaux intellectuels et culturels et éviterait

les déviances (agressions, prostitution, drogues). Ils préconisent un système de valorisation, d'aide et de protection des jeunes.

D'autre part, l'Etat, pour nos NEETs, doit se préoccuper de l'emploi des jeunes. D'abord en leur permettant d'avoir de l'expérience professionnelle dans des programmes d'immersion et de découverte du monde du travail. Ensuite, en termes de stages de pré-embauche. Dans ce sens, certains de nos NEETs souhaitent que l'ANAPEC qui leur offre des contrats de travail temporaires veille à améliorer les conditions de cet emploi, souvent le premier pour nos NEETs: des conditions sans risques et avec un salaire motivant ainsi qu'un relationnel et une ambiance de travail positifs.

Et afin d'endiguer le chômage de ces jeunes, l'Etat a le devoir de créer de l'emploi en encourageant les investissements étrangers et l'entrepreneuriat des jeunes.

Conclusion

La présente étude exploratoire sur les NEETs et les facteurs et causes de leur situation actuelle a été menée par la combinaison de lectures ciblées et d'entretiens semi-directifs. Les lectures ont permis la clarification et la définition du terme NEET aussi bien dans un contexte international que local. Ces lectures nous ont permis de mieux connaitre la catégorie des NEETs en termes d'évolution des statistiques, de typologie et de facteurs accroissant le risque de devenir NEET.

Les entretiens semi-directifs auprès du public concerné – des jeunes NEETs urbains de la région Casablanca-Settat – a révélé de nouvelles données en plus de celles trouvées dans les études qualitatives consultées.

Ainsi et selon nos interviewés, les causes qui les ont conduits à la situation NEET sont liées à leur niveau socio-économique très modeste, à leur niveau d'étude insuffisant, aux exigences du marché de l'emploi et à leur manque de compétences professionnelles ainsi qu'à leur état moral négatif.

Ce dernier facteur qui n'a pas été traité dans les recherches des NEETs au Maroc, que nous avons consultées, semble avoir un grand impact sur tous les autres. En effet, d'abord conséquence des circonstances et conditions de vie de nos NEETs, il est devenu cause de leur état. Cette fragilité psychologique les fige dans trois types d'états : la CULPABILISATION – avec tentatives pour s'en sortir – et la VICTIMISATION – avec l'attente d'une aide extérieure – pour la majorité, puis la RESIGNATION surtout pour certaines filles, soit par découragement soit par habitude de l'inaction.

Prisonniers de ces états psychologiques négatifs, ils sont dans l'impuissance et la peur d'agir.
Les résultats de notre étude exploratoire confirment l'importance d'étudier plus en profondeur le phénomène NEET au Maroc qui ne s'estompe pas par les actions pas les actions et programmes mis en place.

Les perspectives de notre travail seraient d'étudier en profondeur les initiatives et actions d'organismes gouvernementaux et non gouvernementaux. Nous envisageons de mener une étude qualitative sur la représentation de ces actions. L'étude se fera au niveau de trois cibles :

- Les NEETs,
- Les responsables dans les associations qui sont en contact avec les NEETs,
- Les organismes gouvernementaux et non gouvernementaux qui sont à l'initiative de ces programmes.

Bibliographie

Abdelfettah Hamadi, 2019. « NEETS in Morocco: Profile, Typology and Determinants », *Actes de 10th International Conference of Panel Data Users* in Switzerland, Tenue les 5 et 6 juin à l'Université de Lausanne, Géopolis.

Banque mondiale, [En ligne] https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2019/05/09/new-program-to-support-youth-employment-in-morocco

Commission Européenne,2018, Décision *d'exécution de la Commission du 29.11.2018 relative au programme d'action annuel en faveur du Maroc pour 2018,* [En ligne] *https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/c_2018_8196_morocco_part_1_merged_document_fr_.pdf*

Conseil Economique, Social et Environnemental, 2018. Une nouvelle Initiative nationale intégrée pour la jeunesse marocaine, Rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental, Saisine 23/2018, [En ligne] http://www.ces.ma/Documents/PDF/Saisines/2018/S32-2018-Strategie-integree-des-jeunes/Rp-S23-vf.pdf

Direction de L'Observatoire National du Marché Du Travail, 2018. « Le marché du travail en 2017 ». Site du Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, [En ligne] http://www.travail.gov.ma/index.php/fr/presse/actualites.html?start=70

Émile Durkheim, 1894. « Les règles de la méthode sociologique », [En ligne] http://classiques.uqac.ca/

Eurofound, 2012. NEETs – Young people not in employment, education or training : characteristics, costs and policy responses in Europe, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg, [En ligne]

Haut Commissariat au Plan, [En ligne] https://www.hcp.ma/

https://www.eurofound.europa.eu/fr/publications/report/2012/labour-market-social-policies/neets-young-people-not-in-employment-education-or-training-characteristics-costs-and-policy

Jean d'Ormesson, 2010. « C'est une chose étrange à la fin que le monde », Editions Robert Laffont, ISBN 2-221-12336-0, 324 p.

Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, « Le Monde du Travail » Newsletter du Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, Numéro1, Juin 2015, [En ligne] http://www.emploi.gov.ma/attachments/article/484/Newletter1%20OMT%20juin2015.pdf

Mohammed BEDROUNI, 2018. Les jeunes (15-29 ans) ni scolarises, ni en emploi, ni en formation « NEET » : Analyse comparative à travers cinq pays arabes méditerranéens (Algérie, Egypte, Liban, Maroc et Tunisie), Revue Algérienne des Etudes de population, Vol. 2, Num. 1, [En ligne] https://www.asjp.cerist.dz/en/article/67648

Observatoire National du Développement Humain, 2019. Bulletin d'information N°13, [En ligne] https://www.ondh.ma/fr/publications/bulletin-dinformation-ndeg-13-premier-semestre-2019

Paillé P, 1996 De l'analyse qualitative en général et de l'analyse thématique en particulier, vol. 15: Recherches Qualitatives, 179-94.

Portail du Royaume, [En ligne] http://www.maroc.ma/fr/discours-du-roi

Researching Arab Mediterranean Youth, [En ligne] http://www.sahwa.eu/fre/SAHWA-PROJECT/About-SAHWA

Social Exclusion Unit, 1999. Bridging the gap : New opportunities for 16-18 year olds, report by the Social Exclusion Unit, Cabinet Office Press Office, [En ligne] https://dera.ioe.ac.uk/15119/2/bridging-the-gap.pdf

UNESCO, Youth Employment in the Mediterranean (YEM), [En ligne] https://en.unesco.org/themes/skills-work-and-life/yem

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE MODE DE RECHERCHE D'EMPLOI INFLUENCE-T-IL L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES DIPLÔMÉS EN CÔTE D'IVOIRE ? UNE ANALYSE EMPIRIQUE PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Pokou Edouard ABOU
Enseignant-Chercheur, Université Jean Lorougnon Guedé, Daloa, Côte d'Ivoire
abou-pokou@ujlg.edu.ci

RÉSUMÉ – A l'instar des autres pays du monde, l'emploi constitue une priorité nationale en Côte d'Ivoire. C'est pourquoi ces dernières années, l'insertion professionnelle des jeunes diplômés est devenue l'une des préoccupations des décideurs. Cette insertion passe par des modes de recherche d'emploi parfois méconnus des diplômés. Pour aider les décideurs à trouver des solutions idoines, cette étude met en évidence les déterminants du choix du mode de recherche d'emploi des diplômés sur le marché du travail. De ce fait, nous recourons à un modèle logit multinomial sur un échantillon de diplômés issus de la base de données de l'Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et du secteur Informel (ENSESI), réalisée en 2016 par l'Institut National de la Statistique (INS) l'Agence Emploi Jeune (AEJ) et la Direction Générale de l'Emploi (DGE). Les principaux résultats indiquent que les diplômés privilégient les méthodes formelles de recherche d'emploi (procédures marchandes, concours). L'étude suggère un renforcement de capacité des structures légales de placement afin de réduire l'asymétrie d'information et les inégalités sur le marché du travail.

Mots clés : mode de recherche d'emploi, insertion professionnelle, diplômés, marché du travail.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

Introduction

Les perspectives d'emploi pour les jeunes sont une source de préoccupation pour les décideurs du monde entier. Ainsi, amener ces jeunes à un travail productif demeure un défi majeur du marché du travail dans toutes les économies. L'un des défis dans cette quête est de trouver un emploi en adéquation avec la formation (Abou & Assi, 2019). Cette situation montre les difficultés que rencontrent les jeunes sur le marché du travail. C'est pourquoi, pour surmonter ces difficultés, plusieurs politiques sur le marché du travail sont mises en œuvre pour aider les jeunes (Jochen, et al., 2019). En Côte d'Ivoire depuis les années 1990, plusieurs politiques ont été initiées pour lutter contre le chômage. Par exemple, en 1991, le gouvernement a adopté un Plan National de l'Emploi dont l'objectif est de limiter de la généralisation du chômage. Dans les années 1994, des fonds sociaux pour l'insertion et le soutien à l'emploi furent créés. Il

s'agissait de financer les microprojets des déflateurs du secteur public et privé. Ces fonds avaient également pour objectif de favoriser la création d'emploi au profit des femmes et des jeunes.

Dans la poursuite de la réduction du chômage, le gouvernement a donné une nouvelle orientation à la politique de l'emploi à partir des années 2000. Celle-ci tient compte de la crise militaro-politique avec des programmes de Démobilisation-Désarmement-Réinsertion/Réhabilitation-Réinstallation-Réinsertion (DDR/RRR) en direction des ex-combattants et des groupes à risque ; la constitution du Fonds National de Solidarité pour la promotion d'emplois jeunes pour garantir le financement des projets de tout jeune (FNS) ; la création de la Direction Générale de l'Emploi en 2004, etc.

En 2009, le gouvernement a instauré des mesures d'ordre fiscal dont l'objectif est de soutenir l'emploi. Depuis 2012, les décideurs à travers le Programme National de Développement (PND) ont instauré de nouvelles dispositions visant la création de l'emploi. Il s'agit de i) favoriser la promotion de l'emploi décent, ii) accroître les opportunités d'emploi décent afin de lutter contre le chômage, iii) approfondir les incitations à l'investissement. En outre, la Côte d'Ivoire a adopté un nouveau code des investissements qui comporte deux régimes d'incitation : le régime de la déclaration et celui de l'agrément à l'investissement. D'emblée, parmi les objectifs de ce code figure la création d'emploi. Par ailleurs certains programmes sont initiés parmi lesquels le Programme d'Appui à l'Amélioration de l'Employabilité et à l'Insertion des Jeunes, le projet incubateur d'entreprise, le Projet Emploi Jeune et Développement des Compétences (PEJEDEC), etc.

A l'analyse, toutes les politiques susmentionnées visent la création d'emploi et lutter efficacement contre le chômage des jeunes, leur sous-emploi, etc. Malheureusement, selon l'Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et le Secteur Informel (INS, 2016), l'emploi salarié est détenu majoritairement par les hommes d'âge supérieur à 25 ans, de niveau d'étude relativement peu élevé. Par ailleurs, le salaire mensuel moyen tiré de l'emploi salarié est plus faible chez les jeunes diplômés. En d'autres termes, les jeunes sont en situation de précarité sur le marché du travail en Côte d'Ivoire malgré le dispositif mis en place par le gouvernement depuis 1990. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les jeunes ont une méconnaissance des structures en charge des politiques d'emploi, ce qui rend inefficace leur recherche d'un premier emploi sur le marché du travail.

Dans la recherche d'emploi, l'information est fondamentale. En effet, les investissements personnels ou collectifs dans le développement des compétences requièrent une information suffisante sur les opportunités d'emplois existantes y compris leur localisation et les compétences requises. Généralement, le manque d'information de qualité conduit à des choix tardifs, non appropriés ou largement disproportionnés par rapport aux possibilités offertes. En réalité, les services publics d'emploi sont généralement méconnus par les jeunes. En effet, 84,2% des diplômés du supérieur privilégient les relations personnelles comme moyen de recherche d'emploi (INS, 2013). D'ailleurs Wapoh (2013) montre que les femmes utilisent plus les relations personnelles que les hommes et que les plus diplômés des formations générales occupent des emplois instables. Cela montre que les emplois occupés par le canal des relations personnelles ne sont pas garantis et les salariés peuvent avoir de faibles salaires. Pour Coffie (2015), les chômeurs qualifiés ont recours aux modes formels de recherche d'emploi que sont les structures de l'Etat et les cabinets de placement. Ces emplois peuvent être garantis et mieux payés. D'autres études comme celles de Zaharieva (2015) montre que lorsque les relations personnelles sont priviligiées par les chômeurs pour trouver un emploi, les salaires perçus sont

bas. Cela peut s'expliquer par leur faible productivité. Par contre, les chômeurs qui utilisent les canaux formels négocient des salaires plus elevés pour un niveau de productivité donné. Ces résultats montrent le rôle fondamental du salaire dans la recherche d'emploi. Faut-il alors laisser les jeunes diplômés rechercher un emploi ou faut-il l'intervention de l'Etat ?

Face au défi qui est de promouvoir le plein emploi productif et un travail décent pour tous en 2030, il est important de comprendre si le mode de recherche d'emploi influence l'insertion professionnelle des jeunes diplômés en Côte d'Ivoire. Notons que généralement, les emplois occupés par les diplômés sont obtenus via les relations personnelles sont instables. Or, pour les modes de recherche formelle d'emploi, il y a asymétrie d'information. En effet, les individus ne peuvent pas observer parfaitement et gratuitement l'ensemble des offres d'emploi proposées sur le marché du travail (Mortensen, 1986). Ils doivent donc mettre en place des stratégies de recherche d'emploi parfois couteuses. L'objectif de cette analyse est donc de mettre en évidence les méthodes de recherche d'emploi privilégiées par les jeunes afin d'orienter les décideurs pour une meilleure prise en charge des diplômés pour leur premier emploi. La suite de cette analyse présentera la méthodologie, les résultats et quelques recommandations de politique.

1. Spécification théorique et empirique

1.1. Approche théorique

Le cadre théorique de cette étude est basé sur le modèle de recherche d'emploi. En effet, les diplômés rationnels observent des offres d'emploi et doivent décider s'ils poursuivent ou pas leur recherche. Nous nous appuyons donc sur le modèle de recherche d'emploi séquentiel de Mortensen (1986). A une période donnée, si le diplômé en quête d'emploi décide d'accepter l'offre d'emploi, il pourrait perdre un certain nombre d'avantages notés δ. Il s'agit par exemple du coût d'opportunité du loisir τ, le bénéfice de profiter des membres de la famille[1], etc. Ils doivent aussi renoncer à l'opportunité de trouver une meilleure offre par la suite. Par contre, s'il décide de continuer sa recherche d'emploi, il doit renoncer à un salaire et subir des coûts de prospection ρ (frais de déplacement, appels téléphoniques, etc.). La recherche d'emploi s'arrêtera lorsque le diplômé aura un emploi pour lequel le salaire proposé w sera supérieur au salaire de réserve $\overline{w}$ soit : $w > \overline{w}$ avec :

$$\overline{w} = \delta - \rho + \frac{\lambda}{r} H(w) \qquad (1)$$

Avec λ la probabilité de recevoir une offre d'emploi ; r, le degré d'impatience représenté par le taux d'actualisation du diplômé ; $H(w)$ s'analyse comme les perspectives d'un meilleur salaire que $\overline{w}$. Il s'agit de la distribution des salaires supérieurs à w telle que :

$$H(w) = \int_{\overline{w}}^{+\infty} (w - \overline{w}) dF \qquad (2)$$

Où $F(w)$ est la fonction de répartition des salaires.

Ce cadre théorique permet de tirer des enseignements intéressants. En effet, dès lors que le diplômé peut profiter de la générosité des membres de sa famille, en d'autres termes, un accroissement de δ, le salaire de réserve augmente ainsi que la durée du chômage. Par ailleurs, une augmentation des coûts de recherche ρ réduit le salaire de réserve et la durée de chômage. Une autre analyse est que si le diplômé est très patient, cela suppose que r est très faible, alors le salaire de réserve augmente ainsi que la durée de chômage. A l'analyse, le diplômé dans

[1] Nous faisons l'hypothèse que les membres de la famille sont solidaires et qu'ils viennent en aide à ceux d'entre eux qui n'ont pas d'emploi.

certaines mesures peut allonger la durée du chômage dans deux cas : il profite de ses parents, il est patient. Cependant, le coût de la recherche peut être un goulot d'étranglement pour lui. Dès lors, il faut des mécanismes d'aide. Ce cadre offre alors une analyse empirique qui permettra de comprendre les méthodes de prospection d'emploi des diplômés en prenant en compte le secteur d'activité.

1.2.Analyse empirique

Le diplômé recherche un emploi en utilisant une méthode donnée. Comment le mode de recherche d'emploi influence l'obtention d'un emploi en considérant le secteur d'activité? En réalité, la probabilité d'obtenir un emploi va dépendre du secteur d'activité quel que soit le mode de prospection. Il s'agit donc d'estimer les déterminants de la participation à aux différents secteurs d'activité à l'aide d'un logit multinomial.

Considérons L la variable indiquant le statut du diplômé. Ainsi, l'utilité de rechercher un emploi dans un secteur *j* est notée U_{ij} . Il est supposé linéaire en z vecteur de caractéristiques observables du diplômé i.
Soit :

$$U_{ij}^{*} = z_i\delta_j + \eta_j \qquad (3)$$

La probabilité que le diplômé i recherche un emploi dans le secteur j_1 est la probabilité que l'utilité dérivée de l'appartenance à ce secteur soit supérieure aux niveaux qu'il aurait atteints dans les autres j secteurs, avec $j \neq j_1$

$$\forall j_1 = 1, \ldots . N: P(L = j_1) = P\left(U_{ij1}^{*} > U_{ij}^{*}\right), j \neq j_1, j\epsilon(1, \ldots .4) \quad (4)$$

$$\forall j_1 = 1, \ldots . N: P(L = j_1) = P\left(\left(\delta_{j1} - \delta_j\right)z_i > \eta_j - \eta_{j1}, j \neq j_1, j\epsilon(1, \ldots 4)\right) \quad (5)$$

En considérant que les n_j sont iid et suivent une loi de Weibull, la probabilité d'appartenance au segment j_1 est donnée par :

$$P(L_i = j_1) = \frac{\delta_{j_1}' z_i}{\sum_{j=1}^{4} \delta_j' z_j} \qquad (6)$$

Pour que le modèle soit identifiable, supposons que $\delta_2 = 0$. Comme décrit, l'estimation de la probabilité de trouver un emploi dans un secteur d'activité dans ce contexte se réfère à l'équation suivante dérivant d'un modèle logit multinomial.

$$\begin{aligned} Y_j &= X_j\beta + \mu_j \\ U_j^{*} &= z\delta_j + \eta_j \qquad (7) \\ j &= 1, \ldots .4 \end{aligned}$$

Avec Y_j le choix du secteur d'activité par le diplômé. La variable z contient un ensemble de variables explicatives comme mise en évidence par (Alastaire & Wilfied, 2019). Ces variables sont par exemple le mode d'obtention de l'emploi, le niveau de diplôme, le sexe, l'âge, le milieu de résidence, le type de contrat, la taille du secteur.

1.3. Données et définition des variables

Les données de cette étude sont issues de l'Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et du secteur Informel (ENSESI 2016). Cette enquête a été réalisée en 2016 par l'Institut National de la Statistique, l'Agence Emploi Jeune et la Direction Générale de l'Emploi. L'objectif principal de cette enquête était d'évaluer et de suivre l'évolution de l'emploi et du secteur informel en Côte d'Ivoire. L'ENSESI 2016 a été réalisée en deux phases. La première phase a été effectuée auprès des ménages et a permis d'identifier les unités de production informelles (UPI). La seconde phase appelée enquête « secteur informel » a été réalisé auprès des chefs

d'UPI. Cette enquête a été effectuée auprès d'un échantillon de 10 392 ménages en âge de travailler. Cependant, compte tenu de l'objectif de notre étude, nous limitons notre échantillon des diplômés âgés de 14 à 35 ans ayant le statut de travailleur. Ainsi, notre échantillon est composé de 597 diplômés de l'enseignement général et de l'enseignement professionnel. Le tableau suivant présente les différentes variables et leur définition.

Tableau 1. Présentation des variables du modèle

Variables	Mesure	Obs.	Moy.	Std.dev.
Genre	1= Femme	597	0,4891	0,5003
	2 = Homme	597	0,5109	0,5004
Groupe d'âge	1 = 14-35 ans	597	0,3517	0,4779
	2 = 36 et plus	597	0,6483	0,3789
Niveau d'étude	1 = Diplômé général secondaire < au BAC	597	0,3685	0,4565
	2 = Diplômé professionnel <= BT	597	0,1356	0,3427
	3 = Diplôme professionnel supérieur	597	0,2948	0,4563
	4 = Diplômé général universitaire	597	0,2010	0,4010
Type de contrat	1 = Aucun contrat	597	0,3786	0,4123
	2 = Contrat écrit	597	0,4824	0,5001
	3 = Contrat verbal	597	0,1390	0,3462
Mode de recherche d'emploi	1 = réseau de relation	597	0,5879	0,2568
	2 = 2 = Méthode formelle	597	0,3333	0,4717
	3 = Initiation personnelle	597	0,0787	0,2695
Revenu mensuel	1 = Revenu < SMIG	597	0,3634	0,4814
	2 = Revenu > SMIG	597	0,6366	0,6587
Taille de l'entreprise	1 = 10 a plus 199 personnes	597	0,4204	0,6987
	2 = 2 à 9 personnes	597	0,3467	0,4763
	3 = une seule personne	597	0,2328	0,4229

Source : l'auteur à partir de l'ENSESI 2016

Le tableau 1 ci-dessus montre que la plupart des diplômés (58,79%) ont recours aux relations personnelles pour rechercher un emploi. Cette stratégie pourrait être expliquée par le fait que soit les jeunes n'ont pas l'information de l'existence des structures formelles soit ils ne font pas confiance à ces structures. Les relations personnelles sont assimilables ici au réseau développé par le diplômé, ces parents. Ce réseau s'avère alors plus efficace pour l'obtention d'un emploi comparativement aux méthodes formelles (33,33%) c'est-à-dire le recours à l'Agence Emploi Jeune (AEJ), les cabinets, etc. ces différents résultats ne peuvent pas permettre de faire des recommandations de politique. L'analyse économétrique nous permettra d'apprécier la robustesse de ces résultats.

2. Résultats

2.1. Analyse descriptive des secteurs d'activité et des différents modes de prospection d'emploi

Tableau 2. Les différents secteurs d'activité selon le niveau de diplôme

Variables	**Secteurs d'activités**			
	Agriculture	**Commerce**	**Industrie**	**Service**
Niveau diplôme				
Cepe/Bepc	40,82	20,83	09,49	28,86
Bac général	12,64	14,13	10,78	62,45
CAP/BEP/BP/BT	16,47	17,65	22,35	43,53
BTS/ Ingénieur	07,78	15,00	15,56	61,67
1e cycle univers.	10,00	13,33	04,00	72,67
2e et 3ecycle univ.	03,28	05,74	06,56	84,43
Ensemble	**33,06**	**18,92**	**09,92**	**38,10**

Source : l'auteur à partir des données de l'ENSESI 2016

La structure de la part des diplômés dans les secteurs d'activité fait ressortir une faible part de l'industrie (09,92%), une prédominance des services (38,10%) suivie de l'agriculture (33,06%) et le commerce (18,92%). Les titulaires d'un niveau de diplôme se répartissent très inégalement dans les secteurs d'activités. Les titulaires d'un diplôme de niveau universitaire premier cycle ou de second cycle sont généralement employés dans les services. Ceux ayant un niveau d'étude faible (CEPE/ BEPC, BAC général, CAP/BEP/BT/BP) sont employés dans le secteur de l'agriculture.

Tableau 3. Les différents modes d'obtention d'emploi selon le niveau de diplôme

Variables	***Modes obtention/ Recherche d'Emploi***		
	Relations personnelles	Autres (concours,….)	Initiatives personnelles
Niveau diplôme			
CEPE/BEPC	56,96	5,69	37,35
Bac général	37,17	36,43	26,39
CAP/BEP/BP/BT	36,47	29,41	34,12
BTS/ Ingénieur	37,22	33,89	28,89
1e cycle universitaire	28,00	52,00	20,00
2e et 3ecycle universitaire	14,75	58,20	27,05
Ensemble	***50,67***	***14,67***	***34,60***

Source : l'auteur à partir des données de l'ENSESI 2016

L'analyse du tableau 3 indique que plus de 50,67% des diplômés ont recours aux relations personnelles comme mode de prospection d'emploi. On note un faible recours (14,67%) dans l'ensemble aux « autres moyens » tels les agences, bureau, concours, par les diplômés dans la quête de l'emploi. Ainsi deux moyens dominent parmi ceux qui ont permis aux diplômés d'accéder à leur emploi dans les secteurs d'activités. Ce sont le recours aux relations personnelles (Familles et Amis) et par leurs initiatives personnelles (Auto emploi).
Ces résultats ne peuvent faire l'objet de recommandation de politique. Il est donc important de recourir à l'analyse économétrique.

2.2. Une analyse des effets du mode de prospection sur l'insertion dans un secteur d'activité

Globalement, les résultats de l'estimation du logit multinomial par la méthode du maximum de vraisemblance montre que le modèle indique une qualité d'ajustement acceptable. En effet, Prob > chi2 = 0,0000 montre que les coefficients estimés sur les équations sont simultanément différents de zéro.

Par ailleurs, l'hypothèse IIA constitue une hypothèse fondamentale du modèle logit multinomial. D'un point de vue empirique, le test de cette hypothèse et son respect devient plus complexe. Plusieurs tests statistiques existent mais leurs conclusions sont parfois contradictoires. Nous mettons en évidence le test de Hausman & McFadden (1984). La statistique calculée mesure donc l'écart entre les paramètres estimés dans le modèle complet et ceux d'un modèle dans lequel une alternative a été supprimée. Si l'écart est statistiquement significatif, l'hypothèse IIA est alors rejetée indiquant que le modèle logit multinomial est inapproprié. Dans notre cas, le test statistique donne des résultats négatifs. Par conséquent, l'hypothèse IIA n'est pas rejetée (Hausman et McFadden 2004 ; Scott & Jeremy, 2006). Ainsi, nous procédons à l'interprétation des résultats du logit multinomial.

Tableau 4. Effets marginaux du logit multinomial

	Secteurs d'activités (secteur réf. agriculture)					
	Commerce		**Industrie**		**Service**	
	dy/dx	Coef.	dy/dx	Coef.	dy/dx	Coef.
Genre						
Masculin						
(*Réf. Féminin*)	-0,1289	$-1{,}961^{***}$	-	-	-0,1186	$-1{,}633^{***}$
Age						
36 ans et plus						
(*Réf.14-35 ans*)	-0,0318	$-0{,}582^{***}$	-0,0175	$-0{,}0638^{***}$	-0,0092	$-0{,}462^{***}$
Milieu de rési.						
Urbain	0,1220	$2{,}657^{***}$	0,0204	$2{,}266^{***}$	0,139	$2{,}572^{***}$
(Réf. Rural)						
Type de contrat						
(*Réf. Aucun)*						
Ecrit (CDD/CDI)	-0,0914	$0{,}7529^{***}$	0,0853	$2{,}456^{***}$	0,1916	$2{,}155^{***}$
Verbal	-0,0159	$-0{,}5330^{***}$	-0,0455	$-0{,}977^{***}$	-0,0045	$-0{,}516^{***}$
Mode recherche						
(*Relat.pers. Réf*)						$1{,}739^{***}$
Autres	-	-	-	-	0,2692	-
Initiative pers.	-	-	-	-	-	
Niv. Diplôme						
(*Cepe/Bepc. Réf*)	0,0081	$0{,}740^{***}$	-	-	0,1109	$1{,}125^{***}$
Bac général	-		-	-	-0,0562	$-0{,}740^{**}$
Cap/Bep/Bp/Bt	-		-	-	0,1265	$0{,}881^{**}$
Bts /Ingénieur	-		-	-	0,2027	$1{,}506^{**}$
1er cycle univers.	-		-	-		
2eet3ecycle Univ.						
Taille Sect/Entre						
(*10-199pers.Réf*)	-0,0355	$-0{,}740^{***}$	-0,0264	$-0{,}851^{***}$	-0,0168	$-0{,}624^{***}$
2- 9 personnes	-	-	-0,0644	$-1{,}087^{***}$	-0,0250	$-0{,}468^{**}$
Une seule pers.						

Source : l'auteur à partir de l'ENSESI 2016

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer le choix d'un secteur d'activité économique par les diplômés. Les résultats montrent que les réseaux de relation personnelle jouent un rôle important dans le choix de l'activité des diplômés. En effet, recourir aux cabinets de placements, à l'AEJ, aux concours augmente la probabilité (0,26) d'appartenir aux secteurs services. En effet, ces dernières années, plusieurs entreprises de distribution ont été créées en Côte d'Ivoire. La plupart de ces entreprises recrutent par le biais des structures formelles telles que les cabinets, l'AEJ, etc.

Cela pourrait s'expliquer par le fait que depuis 2012, le gouvernement a revu à la hausse le SMIG, ce qui pousse ces entreprises à recruter les travailleurs les plus productifs. Ce résultat

concorde avec celui de Coffie (2015) qui stipule que les chômeurs qualifiés ont recours aux méthodes formelles de recherche d'emploi. En plus, comme le souligne Zaharieva (2015), les chômeurs qui utilisent les canaux formels négocient des salaires plus elevés pour un niveau de productivité donné. Outre cette variable, les diplômés de l'enseignement general (BAC general) ont plus de chances d'être employés dans le secteur du commerce et les services.

Notons aussi que les diplômés de l'enseignement professionnel (BTS/Ingenieur) ont aussi des chances d'être recrutés. Comparativement aux diplômés de l'enseignement general (BAC general), la probabilité de trouver un emploi est plus forte (pour ceux de niveau superieur (12,65% pour les BTS/ingenieur et 20,27% pour les premiers cycle universitaire). Au niveau des services, certains emplois ne necessitent pas une formation spécifique. Par ailleurs, la probabilité de trouver un emploi baisse dans tous les secteurs de l'activité lorsque l'entreprise est de petite taille. En effet, les entreprises de petite taille (2-9 personnes) ne garantissent pas l'emploi par conséquent, les chômeurs qualifiés preferent prospecter dans les firmes de grande taille.

Un autre facteur explicatif du choix du secteur d'activité est le type de contrat. La probabilité pour les diplômés d'appartenir au secteur du commerce baisse de 0,09 alors que dans les autres branches, la probabilité augmente. Une explication est que dans les industries et les services, les entreprises sont dans le formel, ce qui n'est certainement pas le cas pour le secteur du commerce. En Côte d'Ivoire, la plupart des salariés de la branche commerce sont sans contrats.

Conclusion

L'objectif de cette étude était de montrer que le mode de prospection d'emploi influence le choix du secteur d'activité. Les données de l'Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et du Secteur Informel (ENSESI 2016) a servi de base pour atteindre les objectifs. Ainsi, à partir d'un modèle logit multinomial, plusieurs résultats ont été mis en évidence. Il s'agit par exemple des moyens formels comme canal privilégié par les diplômés pour accéder à des emplois productifs et garantis. En outre, les diplômés dans leur ensemble ont plus de chances d'être recrutés dans les services. En outre, le type de contrat joue un rôle fondamental. En effet, les contrats écrits ont tendance a augmenté la probabilité d'appartenir aux secteurs industriels et des services. Les décideurs en Côte d'Ivoire élaborent des politiques pour lutter contre le chômage. Compte tenu de son importance, le gouvernement doit mettre l'accent sur la sensibilisation des diplômés car, il y a plusieurs structures formelles de placement mais reste méconnu.

Reference

Abou, P. E. & Assi, B. S., 2019. Analyse des déterminants de la mobilité professionnelle des jeunes diplômés en Côte d'Ivoire. Dans: *Enjeux et Perspectives économiques en Afrique francophone.* Montréal: OFE, pp. 147-161.

Alastaire, S. A. & Wilfied, H., 2019. *Sector of Economic Activity and Poverty.* Nairobi: African Economic Research Consortium (AERC).

Coffie, N. F.-J., 2015. Analyse des déterminants de l'intensité de la recherche d'emploi en Côte d'Ivoire. *L'Actualité économique,* 91(3) : 339–366.

Hausman, J. & McFadden, D., 1984. Specification Tests for the Multinomial Logit Model. *Econometrica,* 52(5) : 1219-1240.

INS, 2016. *Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et du Secteur Informel*, Abidjan : INS

INS, 2013. *Enquête Nationale sur la situation de l'Emploi et du Travail des Enfants,* Abidjan: INS.

J. Scott, L. & Jeremy, F., 2006. *Regression Models for Categorical Dependent Variables using Stata, n.* 2nd éd. College Station: Stata Press books.

Jochen, K. et al., 2019. Do youth employment programs improve labor market outcomes? A quantitative review. *World Development,* Volume 114: 237-253.

Mortensen, D. T., 1986. Job search and labor market analysis. Dans: *Handbook of labour economics.* Amsterdam, North Holland: Northwestern University, pp. 849-920.

Wapoh, H., 2013. Modes d'accès à l'emploi des diplômés en Côte d'Ivoire. *Economies et Sociétés, série « Socio-Economie du travail AB,* 5(35) : 691-723.

Zaharieva, A., 2015. Social contacts and referrals in a labor market with on-the-job search. *Labour Economics,* Volume 32 : 27-43.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DE LA DURÉE DU CHÔMAGE DES LAURÉATS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE : UN MODÈLE À RISQUES CONCURRENTS

Nawal ZAAJ
Chercheuse en économie du travail et de l'éducation.
Instance Nationale d'Evaluation, Rabat, Maroc.
nawal.zaaj@gmail.com

RÉSUMÉ – Dans un contexte de marché de travail urbain caractérisé par un taux de chômage important chez les diplômés, la conduite des études ayant pour objectif l'étude de la durée du chômage des jeunes diplômés s'avère primordiale en vue de préconiser des politiques d'emploi et cibler les groupes en difficulté. Cet article s'inscrit dans cet objectif et propose d'étudier la durée du chômage des lauréats de la formation professionnelle des diplômés en 2006 et enquêtés en 2009. Nous proposons d'utiliser un modèle Weibull à risques compétitifs avec trois états : emploi, stage et inactivité. Ce modèle a l'avantage de prendre en considération l'impact des caractéristiques observées des individus, de la dépendance de durée et de l'hétérogénéité inobservée. Nos estimations montrent que l'introduction de l'hétérogénéité inobservée induit un changement de signe pour la sortie vers le stage. Elles font savoir également que les formations dispensées au profit du secteur primaire réduisent la probabilité de transition du chômage vers l'emploi, que la probabilité de transition du chômage vers l'inactivité pour les femmes est supérieure à celles des hommes et que le fait d'avoir des parents employés augmente la probabilité de transition du chômage vers l'emploi.

Mots clés : marché du travail, formation professionnelle, modèle à risques concurrents

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

I. Introduction

La formation professionnelle (FP) initiale se présente comme une solution permettant d'alimenter le marché du travail en termes de profils intermédiaires spécialement formés pour répondre aux besoins du marché du travail. Elle se présente aussi comme un moyen de développement socio-économique donnant aux jeunes la possibilité de s'insérer dans le système productif (Boudarbat, 2007). Or, l'insertion des diplômés de la FP dans le marché du travail marocain semble avoir reçu peu d'intérêt dans la littérature au regard du rôle que doit jouer le système de la FP pour faciliter l'insertion professionnelle de ses diplômés. A notre connaissance, peu nombreuses sont les études qui se sont intéressées au chômage des lauréats de la formation professionnelle. En effet, deux études ont analysé les facteurs associés à la durée

du chômage avant le premier emploi. Il s'agit d'une étude auprès des lauréats de l'OFPPT promotion 1991 enquêtés en 1992 (Montmarquette et al., 1996) et une autre concerne les lauréats de la FP promotion 2000 interrogés en 2004 (Boudarbat, 2007). Ces études confirment la persistance du chômage élevé des diplômés de la FP. En effet, il en ressort que 58 % des lauréats n'ont toujours pas été insérés dans le marché du travail un an après l'obtention du diplôme en 1991, et environ 30 % des lauréats étaient toujours à la recherche d'un premier emploi 49 mois après l'obtention du diplôme en 2000. Les résultats des deux études aboutissent à des conclusions similaires concernant l'effet des caractéristiques observées sur la période de chômage précédant l'emploi.

Bien que la littérature existante permet d'avoir une idée des principales tendances de l'insertion professionnelle des lauréats de la FP au Maroc, nous soulignons un manque important au niveau de la méthodologie adoptée. En effet, les auteurs ne tiennent pas compte de la dépendance de durée ou de l'hétérogénéité inobservée (Lippman et McCall, 1976; Heckman et Borjas, 1980; Flinn et Heckman, 1983; Van den Berg 1994; Machin et Manning, 1999, Magnac, 2000, etc.). Les modèles de recherche d'emploi (Lippman et McCall, 1976) stipulent une positive dépendance de durée (accroissement du taux de hasard) pour les chômeurs de longue durée dans le cas d'une décroissance du salaire de réserve. En revanche, la dépendance de durée négative renvoie aux difficultés d'accès à l'emploi qui peuvent résulter des barrières rencontrées sur le marché du travail, du découragement durant le processus de recherche d'emploi ou de la stigmatisation des chômeurs de longue durée. D'une part, les employeurs se montrent réticents au recrutement des chômeurs de longue durée ; d'autre part, le capital humain des diplômés tend à se détériorer avec le temps (Flinn et Heckman, 1983; Van den Berg, 1994). Omettre l'effet de l'hétérogénéité inobservée non seulement peut surestimer la dépendance de durée, mais peut conduire à une inférence erronée ainsi qu'au changement du signe de la dépendance de durée (Machin et Manning, 1999).

En plus de la prise en considération de l'hétérogénéité inobservée et la dépendance de durée. Plusieurs travaux empiriques récents se sont attachés à étudier la durée du chômage et la probabilité de transition du chômage vers plusieurs états sur le marché du travail. En effet, à l'issue d'une période du chômage un diplômé peut occuper plusieurs états sur le marché du travail (emploi, stage, etc.). Dans ce sens, (Dănăcică et Mazilescu, 2014) estiment un modèle de Cox à hasard proportionnel avec trois risques concurrents en Roumanie sur la période 2008-2010 et avec quatre risques concurrents pour le cas de la Hongrie sur la période 2004-2008. En utilisant des données longitudinales espagnoles sur la période 1992-2004, (Arranz et al., 2010) examinent les déterminants de la durée du chômage en utilisant un modèle à risques concurrents avec quatre états d'accueil : Emploi temporaire, emploi permanent, auto-emploi et inactivité. En Ukraine, (Kupets, 2006) examine l'impact des caractéristiques individuelles et les conditions de la demande locale sur les probabilités de sortie du chômage vers l'emploi et l'inactivité sur la période 1998-2002 à l'aide d'un modèle de Cox à hasard proportionnel. (Van den Berg et al., 2008) procèdent par une estimation non paramétrique pour analyser les transitions du chômage vers l'emploi et l'inactivité sur la période 1988–1994.

Dans ce travail, nous proposons d'étudier la durée du chômage des lauréats de la FP en se basant sur l'information fournie par l'enquête sur le cheminement des lauréats de la FP promotion 2006 enquêtés en 2009. Plus précisément, nous proposons de modéliser le premier épisode de chômage et de décrire la dynamique de transition du chômage vers trois états occupés sur le marché du travail à savoir l'emploi, l'inactivité et le stage. L'analyse de la durée de chômage par l'approche des risques concurrents s'adapte bien à notre démarche. Nous estimons un modèle paramétrique de survie à risques concurrents. Ce modèle permet de supposer que le hasard de

base suit une loi de distribution (exponentielle, weibull, lognormale, etc.). Il permet également d'estimer l'effet des caractéristiques observées et de la dépendance vis à vis de la durée pour chaque sortie du chômage en tenant compte de l'hétérogénéité inobservée.

Le reste de ce travail est organisé comme suit. Le modèle utilisé est formulé dans la deuxième section. La troisième section décrit les données et les variables retenues. La quatrième section est réservée aux résultats de l'estimation du modèle à risques concurrents et permet d'analyser l'effet simultané des différents régresseurs sur les probabilités de transition vers l'emploi, le stage et l'inactivité. Finalement, une discussion des résultats est présentée dans la dernière section.

II. Modélisation statistique

Nous proposons d'analyser la durée du chômage et les facteurs affectant les probabilités de transition vers les trois issues sur le marché du travail : l'emploi le stage et l'inactivité. Nous proposons d'utiliser un modèle multi-états qui permet de prendre en compte la dynamique des transitions sur le marché du travail. Plus précisément nous proposons d'utiliser un modèle à risques compétitifs avec une covariable dépendant du temps (taux de croissance économique). Ce modèle a l'avantage de prendre en considération l'impact des caractéristiques observées des individus, de la dépendance de durée et de l'hétérogénéité inobservée.

A l'instar de (Lancaster, 1979); (Solon, 1985); (Katz, 1986); (Cazals, 1992); (Mealli et al., 1996); Sagaon-Teyssier (2009) et bien d'autres, nous imposons une spécification paramétrique de forme Weibull à la fonction de hasard de base $h_0(t)$ où $h_0(t)= u\, t^{u-1}$, u >0. La fonction de hasard affiche une dépendance de durée positive (négative) si u> 1 (u<1) et une absence de dépendance de durée si u=1. La spécification de Weibull exige une forme non monotone de la dépendance de durée ce qui est confirmé par l'analyse non paramétrique des fonctions de hasard (figure. 3). La spécification basée sur la distribution Weibull a été préférée aux autres pour deux raisons. Tout d'abord, les paramètres estimés à l'aide de la distribution Weibull sont très similaires à ceux obtenus sur la base d'une distribution discrète en utilisant un nombre fini de points de masse. Ces distributions discrètes ne sont pas très sensibles aux erreurs de spécification quant à la distribution des composantes d'hétérogénéité (Heckman et Singer, 1984). Deuxièmement, comme dans les études de (Heckman et Singer, 1984) et (Cazals, 1992) la valeur de la fonction de vraisemblance basée sur la distribution Weibull est plus élevée que celle basée sur les autres distributions Ainsi nous estimons que la spécification Weibull est la forme la plus flexible à adopter dans le cas des données dont nous disposons.

Dans ce modèle nous spécifions une distribution jointe de la durée t pour chaque individu et nous nous intéressons aux transitions partant du chômage.

Soient $\delta =$ et r = arg min (tj)

Nous supposons qu'il existe des durées de chômage latentes interprétées comme étant le temps qu'un individu passe dans l'état initial avant de passer à un autre état d'accueil. Ces durées sont caractérisées en termes de fonction de hasard h_j interprétée indépendamment des autres possibles issus comme étant la probabilité instantanée que l'épisode de chômage s'achève sachant que la sortie du chômage ne s'est pas encore produite.

Nous supposons de plus que les durées latentes sont indépendantes. Nous parlons alors du modèle à risques concurrents indépendants. A plusieurs égards, l'hypothèse de l'indépendance

des durées latentes est trop restrictive. Toutefois, pour la relâcher, la difficulté réside dans la construction d'une distribution jointe convenable autorisant des hypothèses pertinentes sur les corrélations entre durées latentes (Cazals, 1992).

Il existe un modèle à risques concurrents latents indépendants (Tsiatis, 1975) qui génère conditionnellement à un vecteur de covariables x_j et paramètres θ_j une distribution de la durée latente tj. La fonction de densité de probabilité et la fonction de densité cumulée de cette distribution sont données par :

$$f_j(t_j|x_j;\theta_j) = h_j(t_j|x_j;\theta_j)\exp(-I_j(r_j|x_j;\theta_j))$$

$$F_j(t_j|x_j;\theta_j) = 1 - \exp(-I_j(r_j|x_j;\theta_j))$$

Où I_j est le hasard intégré du risque de sortie j :

$$I_j(t_j|x_j;\theta_j) = \int_0^{t_j} h_j(s|x_j;\theta_j)ds$$

La distribution jointe de la durée T et du type de sortie r est donnée par :

$$f(T,r|x;\theta) = f_r(T|x_r;\theta_r)\prod_{j\neq r}\exp\left(-I_j(\delta|x_j;\theta_j)\right)$$

$$= h_r(\delta|x_r;\theta_r)exp\left(-\sum_{j=1}^{m} I_j(\delta|x_j;\theta_j)\right)$$

$$= h_r(\delta|x_r;\theta_r)exp\left(-I_0(\delta|x_j;\theta_j)\right)$$

où $I_0 = \sum I_j$ est le hasard intégré agrégé. Pour une période incomplète où est observée uniquement la durée censurée T la fonction de survie est :

$$\Pr(\delta > T|x;\theta) = \exp(-I_0(\delta|x;\theta))$$

La fonction de densité marginale de la durée et la probabilité conditionnelle de la sortie spécifique peuvent être obtenues par :

$$f(t|x;\theta) = h_0(t|x;\theta)\exp(-I_0(t|x;\theta))$$

$$\Pr(r|t,x;\theta) = \frac{h_r(t|x_r;\theta_r)}{h_0(t|x;\theta)} \text{ où } h_0 = \sum h_j.$$

La théorie économique offre souvent un guide pour approcher la forme de la distribution des durées conditionnellement à des variables observées et inobservées. C'est rare quand elle guide dans le choix de la distribution des termes de l'hétérogénéité inobservée. Le choix d'une forme particulière de la distribution des termes de l'hétérogénéité inobservée est souvent animé par des considérations liées à la facilité de mettre en œuvre la méthode ainsi qu'aux coûts de calcul (Heckman, 1984).

Plusieurs techniques ont été développées pour traiter l'hétérogénéité inobservée. Une manière possible pour en prendre compte est d'imposer une distribution paramétrique spécifique aux termes d'hétérogénéités inobservées. Or, (Heckman et Singer, 1984) recommandent la forme non paramétrique des effets individuels et démontrent qu'une fausse hypothèse faite sur la forme paramétrique exacte des termes d'hétérogénéité inobservée est de nature à altérer d'une manière significative la dépendance de durée.

Nous adoptons l'approche des points de masse initiée par (Heckman et Singer, 1984), nous n'imposons pas une distribution spécifique aux termes de l'hétérogénéité inobservée.
Soit le vecteur de termes de l'hétérogénéité inobservée $\upsilon = (\upsilon_1, \ldots, \upsilon_m)$ avec la fonction de répartition $\phi_\upsilon(.;\psi)$ où ψ est un ensemble de paramètres définissant la distribution de l'hétérogénéité inobservée.

Le hasard peut être écrit en forme inconditionnelle comme suivant :

$$h_j^*(t_j|x_j, \upsilon_j; \theta_j) = h_j(t_j|x_j; \theta_j)\upsilon_j$$

et la densité de probabilité inconditionnelle de δ et r est obtenue en intégrant le vecteur υ :

$$f(\delta, r|x; \theta, \psi) = \int_{R_\upsilon} h_r(\delta|x_r; \theta_r)\, \upsilon_r exp\left(-\sum_j I_j(\delta|x_j; \theta_j)\upsilon_j\right) dG_\upsilon(\upsilon; \psi)$$

où R_υ est le support de υ.

Nous considérons un modèle avec des observations multiples m=1;...;M.

En présence de l'héterogeineinté inobservée nous pouvons écrire :

$$f(t_1, \ldots, t_{M-1}, t_M|x_1, \ldots, x_M; \theta) = \int_{R_\upsilon} \left(\prod_{m=1}^{M-1} h_m(t_m|x_m; \theta_m)\upsilon_{m-1}\right). exp\left(-\sum_{m=1}^{M} I_0(t_m|x_m; \theta)\, \upsilon_{m-1}\right) dG_\upsilon(\upsilon; \psi)$$

La log- vraisemblance du modèle à spécification Weibull s'écrit :

log L= $\sum_{m=1}^{M}\sum_j log\left\{\left(\left[\alpha_j exp\left(-\left(x_j'\beta_j + \rho_{1j}\right)\right).t_j^{\alpha_j - 1}\right]^{C_{mj}}.exp\left[-\sum_j\left(exp\left(-\left(x_j'\beta_j + \rho_{1j}\right)\right).t_j^{\alpha_j}\right)\right]\right)\right\}$ où $C_{mj} = 1$ si l'issue de la période pour l'individu m est du type j; 0 sinon. Cette variable joue le même rôle d'un indicateur de censure.

Nous supposons que chaque individu peut être assigné à une des classes dont la composition est inobservée. Cela implique que l'intercept dans la fonction de hasard varie selon les classes. Nous proposons de spécifier deux points de support pour chaque destination. Les probabilités d'appartenir à ces classes sont P_{11} et P_{22}[1]. Ainsi la log-vraisemblance est donnée par :

log L=$\sum_{m=1}^{M}\sum_j$log(A) où A est donné par :

$$\left(\left[\alpha_j.exp\left(-\left(x_j'\beta_j\rho_{1j}\right)\right).t_j^{\alpha_j-1}\right]^{C_{mj}}.exp\left[-\sum_j\left(exp\left(-\left(x_j'\beta_j+\rho_{1j}\right)\right).t_j^{\alpha_j}\right)\right].P_{11}\right) +$$
$$\left(\left[\alpha_j.exp\left(-\left(x_j'\beta_j+\rho_{2j}\right)\right)t_j^{\alpha_j-1}\right]^{C_{mj}}.exp\left[-\sum_j\left(exp\left(-\left(x_j'\beta_j+\rho_{2j}\right)\right).t_j^{\alpha_j}\right)\right]\right)P_{22}$$

[1] Ces probabilités sont déterminées empiriquement avec l'augmentation des points de support jusqu'à ce que ces derniers deviennent non significatifs.

III. Données et variables

Nous proposons d'utiliser le fichier de données individuelles de l'Enquête sur le cheminement professionnel (ECP) des lauréats de la FP. Il s'agit d'un échantillon représentatif des diplômés de la FP enquêtés trois ans après leur sortie du système en 2006. Cette enquête se veut une biographie rétrospective des parcours d'entrée dans la vie active des lauréats de la FP. Nous recensons mois par mois la situation d'activité de chaque lauréat : emploi, stage, chômage et inactivité.

L'échantillon compte 8715 lauréats des établissements de la FP de la promotion 2006 interrogés en 2009. Il est à noter que les données relatives au milieu rural représentent uniquement 3% du total de notre échantillon. Par ailleurs, le chômage au Maroc est essentiellement un phénomène urbain (Bougroum et Ibourk, 2002; Agénor et El Aynaoui, 2005; Direction de la statistique, 2012). Nous nous intéressons dans cette étude à analyser le premier épisode du chômage et à décrire la dynamique de transition du chômage vers trois états occupés sur le marché du travail urbain à savoir l'emploi, l'inactivité et le stage. Ainsi, nous excluons de notre analyse les lauréats qui n'ont jamais déclaré être en chômage. Au final, l'échantillon utilisé contient 7053 trajectoires (3479 des hommes et 3574 des femmes) ayant connu au moins un seul épisode de chômage. Nous distinguons quatre types d'épisodes de chômage selon l'état de destination déclaré. Nous enregistrons un épisode de chômage soldé par une sortie vers l'emploi quand le lauréat déclare avoir trouvé un emploi. Un deuxième type caractérisé par une sortie vers le stage. Un épisode caractérisé par une sortie vers l'inactivité quand le lauréat déclare avoir renoncé à la recherche d'emploi. Enfin un long épisode de chômage censuré à droite signifiant que la période de recherche d'emploi se poursuit après la date d'enquête, soit trente-sept mois après la sortie de l'établissement.

La répartition des transitions présente des différences notables : 39 % des transitions partant du chômage se font vers l'emploi, 28 % vers le stage, 8 % vers l'inactivité et un quart des lauréats voient leur entrée dans le marché du travail se solder par un long épisode de chômage qui persiste après la date de l'enquête (25 % sont censurées à droite). La durée moyenne des épisodes de chômage ayant comme issue respectivement l'emploi, le stage et l'inactivité est d'environ 9 mois, 5mois et 15 mois, avec 34 mois comme durée moyenne des épisodes censurés. Notre variable dépendante est la longueur du premier épisode de chômage défini comme le nombre de mois passés en chômage entre la date de début de la de recherche d'emploi et la date à laquelle le diplômé déclare avoir trouvé un emploi, un stage ou se retire du marché du travail (inactif). L'intensité de transition varie d'un individu à un autre en fonction de plusieurs facteurs. A chaque épisode de chômage correspond un vecteur de caractéristiques démographiques, socioéconomiques et d'autres caractéristiques individuelles (genre, âge, niveau, opérateur, et secteur de formation, niveau de satisfaction et situation d'activité des parents). Ces variables sont fixes dans le temps. De surcroit, nous avons recours à une variable dépendante du temps pour approcher les fluctuations macro-économiques. Il s'agit de prendre en considération l'influence de la croissance économique en calculant la variation annuelle du PIB à prix constants pour chaque mois passé en chômage. En d'autres termes, nous avons construit une variable qui varie mensuellement avec la durée passée en chômage, à chaque mois passé en chômage correspond une valeur de la croissance économique calculée sur la base du PIB à prix constants.

Le tableau.1 fournit quelques statistiques descriptives relatives aux variables utilisées dans l'analyse de la durée de chômage. L'examen de la répartition des différentes transitions montre des différences selon les caractéristiques retenues. En effet, les flux du chômage vers l'emploi

sont caractérisés par une différence de 15 % en faveur des hommes comparativement aux femmes. Comparativement aux autres niveaux de formation, la proportion des lauréats chômeurs de niveau qualification qui transitent vers l'emploi est relativement élevée (37 %). Les chômeurs ayant fait leurs études à l'OFPPT sont les plus concernés par la transition vers l'emploi (40 %) comparativement au privé et aux autres opérateurs publics. La distribution des transitons du chômage vers l'emploi par secteur montre que la moitié transitant vers l'emploi provient du secteur tertiaire constitué essentiellement par les administrations de gestion, les services, l'hôtellerie et le tourisme. Comme nous pouvons nous y attendre, la part des lauréats pas du tout satisfaits de leur formation qui voient leur épisode de chômage se termine par l'accès à un emploi est très faible comparativement à ceux déclarant être satisfaits de la formation reçue. Le même comportement est repéré chez les lauréats chômeurs dont les parents n'exercent aucune activité professionnelle.

Les chômeurs qui parviennent à trouver un stage sont essentiellement de sexe féminin formés dans le secteur tertiaire, de niveau technicien, satisfaites de leur formation et dont les parents sont employés.

La proportion des sorties de l'inactivité qui se terminent par l'accès à l'emploi est nettement plus élevée chez les femmes : quatre fois plus élevée que les hommes, ce résultat n'est pas étrange dans la mesure où les femmes se trouvent plus souvent dans l'inactivité. La distribution des transitions du chômage vers l'emploi montre des proportions faibles des chômeurs de niveau spécialisation, issus du secteur primaire, qui ne sont pas satisfaits de leur formation et dont les parents n'exercent aucune activité professionnelle.

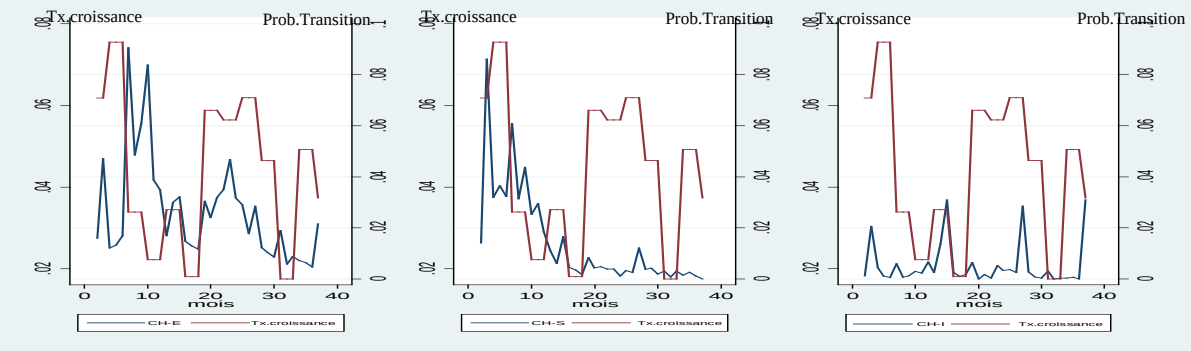
Tableau.1 La durée du chômage et les caractéristiques des lauréats de la FP promotion 2006 par type de sortie du chômage.

Les caractéristiques des individus	**CH vers E** **%**	**CH vers S** **%**	**CH vers I** **%**	**CH Censure** **%**	**Total** **%**
Nombre	2742	1979	537	1795	7053
Durée de chômage moy (s.d)	9.31 (7.57)	5.20 (4.66)	14.62(11.77)	33.56 (8.42)	14.73 (13.57)
Nombre de séquences induites par la variable dynamique	25525	10299	7849	60233	103906
Age moy (s.d)	25.85 (2.07)	25.92 (1.94)	26.06 (1.86)	25.64 (2.15)	25.75 (2.09)
Genre					
Hommes	57.01	46.85	19.57	49.9	49.05
Femmes	42.99	53.15	80.43	50.1	50.95
Niveau de formation					
Spécialisation	14.12	7.24	8.19	14.56	13.25
Qualification	37.52	34.15	41.83	42.33	40.3
Technicien	29.43	37.45	31.23	30.35	30.89
Technicien spécialisé	18.93	21.16	18.75	12.77	15.56

Opérateur de formation					
OFPPT	40.57	36.54	25.8	34.42	35.49
Opérateur privé	27.01	30.98	27.4	26.77	27.3
Autres opérateurs publics	32.42	32.48	46.8	38.81	37.21
Secteur de formation					
Secteur primaire	8.29	4.21	8.32	8.3	7.89
secteur secondaire	35.57	25.49	24.92	29.37	30.17
Secteur tertiaire	56.14	70.3	66.76	62.34	61.94
Niveau de satisfaction					
Pas du tout satisfait	3.62	2.09	4.54	3.53	3.46
moyennement satisfait	60.18	72.84	68.61	71.63	68.49
Très satisfait	36.21	25.07	26.85	24.84	28.06
Activité des parents					
Non employé	13.21	14.09	15.44	23.19	19.08
Employé	86.79	85.91	84.56	76.81	80.92
Croissance annuelle moy (s.d)	5.10 (1.98)	5.87 (1.64)	4.66 (1.94)	4.41 (1.80)	4.74 (0.02)

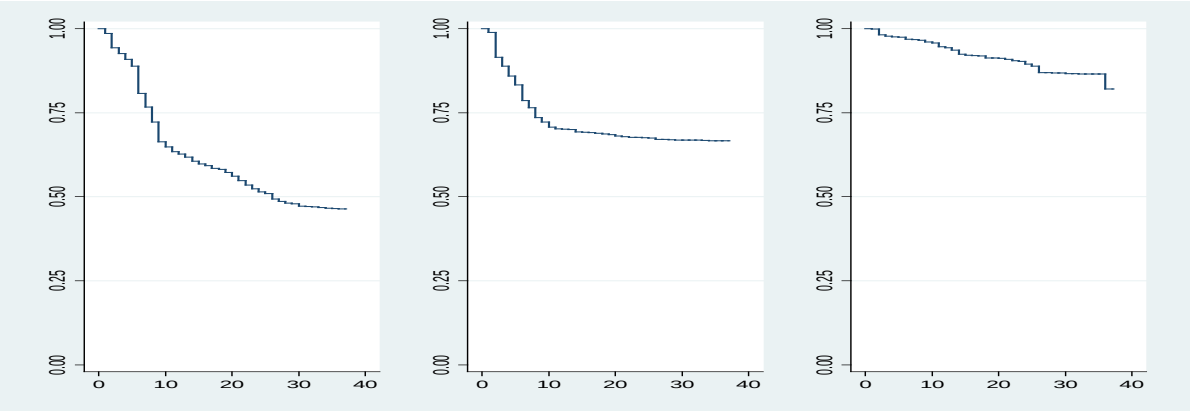
La représentation graphique .1 illustre les probabilités de transition en fonction du type de la sortie du chômage et la croissance économique. Nous remarquons que la probabilité de sortir du chômage vers l'emploi varie dans le même sens que la croissance économique durant la plupart des sous périodes d'observation. Quoique nous assistions à une situation inverse entre le 8ième mois et le 10ième mois. Du 33ème au 35ème mois, nous remarquons une diminution des taux de sortie du chômage vers l'emploi malgré la montée de la croissance économique. Environ deux mois avant la fin de l'observation nous remarquons une augmentation du taux de hasard de la sortie du chômage vers l'emploi. Bien que la durée d'observation est relativement courte pour émettre des hypothèses sur le comportement de ces deux variables, il serait intéressant d'évoquer les résultats du modèle de (Blanchard et Diamond, 1994) (Ranking model). En effet, (Blanchard et Diamond 1994) prévoient une augmentation du hasard de sortie du chômage vers l'emploi dans le cas des conditions macroéconomiques défavorables. Ils prouvent que dans ce cas le nombre d'individus déjà employés qui postulent pour un nouvel emploi reste faible. Dans ce cas, les candidats potentiels à un éventuel poste sont les chômeurs de longue durée. D'une part, nous remarquons que la probabilité de sortie du chômage vers le stage varie dans le même sens que la croissance économique le long de la période d'observation. D'autre part, nous remarquons une association positive entre le taux de transition du chômage vers l'inactivité bien qu'à la fin de la période d'observation la probabilité de transition vers l'inactivité augmente avec la diminution du taux de la croissance économique.

Figure.1 Les probabilités de transition par type de sortie et conditions macroéconomiques



Nous constatons que la probabilité de rester au chômage (figure .2) avant de transiter vers le stage ou l'inactivité diminue plus lentement que la probabilité de rester au chômage avant de transiter vers l'emploi en étant au chômage. Nous remarquons également qu'à la fin de la période d'observation, presque la moitié de la population des chômeurs reste en attente d'un emploi tandis que plus de 70 % de la population des chômeurs finissent leur parcours le long des 37 mois d'observation sans accéder à un stage. Nous remarquons également que plus de 80 % de la population des chômeurs échappent à l'inactivité.

Figure .2 Probabilité de rester au chômage (fonction de survie empirique)



La probabilité de rester au chômage avant de transiter à l'emploi

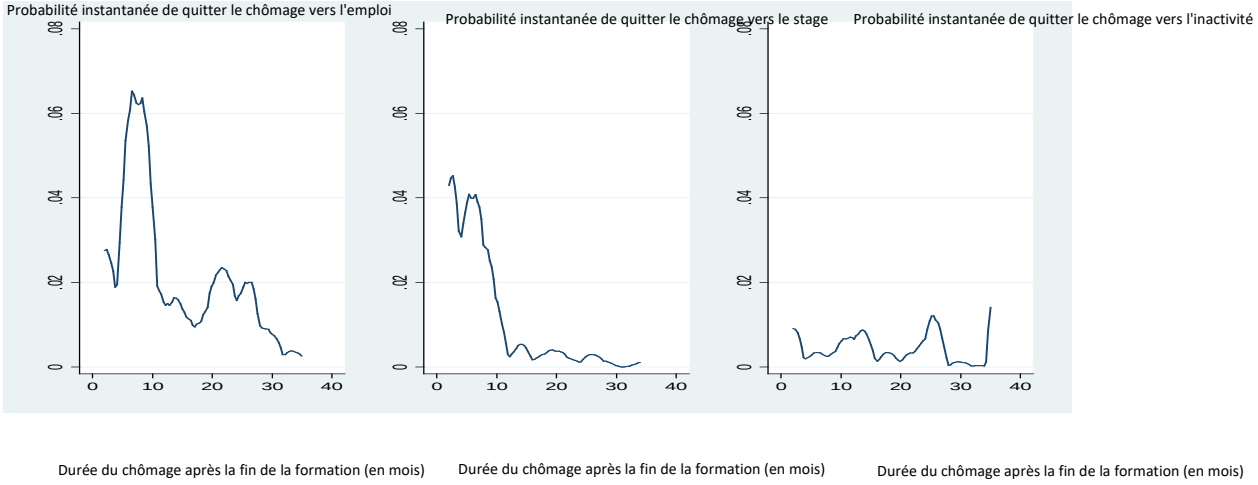
La probabilité de rester au chômage avant de transiter au stage

La probabilité de rester au chômage avant de transiter à l'inactivité

En adoptant une approche non paramétrique par l'estimateur de Kaplan-Meier, nous approchons la forme empirique de la fonction de risque sans imposer une spécification de la distribution. La figure.3 représente le taux instantané de la sortie à partir du chômage vers l'emploi, le stage et l'inactivité. Pour les chômeurs, le risque d'être suivi par une période d'emploi atteint un pic entre le 8ième mois et le 10ième mois environ. Le taux de sortie vers le stage décroit à partir du 7ième mois environ. Les chômeurs ont des taux de sortie vers l'inactivité inférieurs aux taux de sortie vers l'emploi et le stage.

La probabilité instantanée de quitter le chômage vers l'emploi et le stage tend à diminuer dans le temps pour approcher zéro en fin de période d'observation. Le taux de sortie vers le l'inactivité connait une accélération lorsque nous nous approchons de la fin de la période d'observation.

Figure.3 Probabilité instantanée de quitter le chômage (fonction de risque empirique)



IV. Résultats du modèle à risques concurrents

Les estimations du modèle à risques compétitifs (tableau.2) sont présentées séparément pour chaque état de sortie du chômage. La stratégie d'estimation consiste à estimer un modèle sans prendre en considération l'hétérogénéité inobservée (modèle1). Nous spécifions dans le modèle avec hétérogénéité inobservée deux points de support[2] en vue de prendre en considération non para métriquement l'hétérogénéité inobservée (modèle 2). La valeur de la vraisemblance dans le modèle avec hétérogénéité inobservée est supérieure à celle du modèle qui ne prend pas en considération l'hétérogénéité inobservée. Ce qui témoigne de la pertinence de prendre compte de l'hétérogénéité inobservée[3].

Nous traitons l'hétérogénéité inobservée en supposant l'existence de deux catégories de chômeurs. Les points de support significatifs montrent la présence de l'hétérogénéité inobservée. Le premier groupe représente deux tiers de l'échantillon tandis que le deuxième groupe représente un tiers de l'échantillon.

Le modèle sans hétérogénéité inobservée montre une dépendance de durée négative pour la sortie vers le stage et une dépendance de durée positive pour la sortie vers l'emploi et l'inactivité. Nous remarquons que la dépendance de durée dans le modèle avec hétérogénéité inobservée est devenue importante et les transitions vers les trois états affichent une dépendance positive. Nous constatons que la non prise en compte de l'hétérogénéité inobservée existante entre les individus conduit à un biais de dépendance temporelle négatif de la fonction de risque dans le cas de la transition vers le stage. En effet, un tri s'opère au cours du temps éliminant la sous-population soumise au risque, celle ayant les chances de sortie les plus élevées. Ainsi, le risque de la population observée tend vers le risque le plus faible.

Dans ce qui suit, nos interprétations relatives à l'hétérogénéité observée seront basées sur les estimations du modèle avec hétérogénéité inobservée (modèle 2).

---

[2] L'introduction d'additionnels points de support n'entraine pas une amélioration de la valeur de la vraisemblance.

[3] LR_{test}= -2LL(modèle1)-2LL(modèle2)= 27304.86 > $\chi^2(5)$

Il convient de préciser la signification des paramètres estimés. Les coefficients positifs associés aux variables indiquent une probabilité instantanée de sortie du chômage vers l'un des trois états plus faible en comparaison avec la catégorie de référence ou de manière équivalente une durée passée en chômage plus élevée. Un coefficient négatif correspond à une probabilité de sortie plus élevée relativement au groupe de référence ce qui est équivalent à une durée passée dans le chômage plus faible. Les coefficients dans le modèle 1 semblent être sous-estimés quand les facteurs inobservés ne sont pas introduits. Par ailleurs, les coefficients estimés dans le modèle 1 peuvent donner lieu à une inférence erronée puisque plusieurs d'entre eux sont devenus significatifs avec l'introduction de l'hétérogénéité inobservée.

D'après les résultats, nous remarquons que la transition vers l'emploi est moins probable quand on est une femme : 6 % moins de chance par rapport aux hommes. Par contre, les transitions vers le stage et l'inactivité sont plus probables pour les femmes, particulièrement vers l'inactivité, tel que nous remarquons qu'une chômeuse a une probabilité plus élevée qu'un homme au chômage d'être inactive soit 63 % plus de risque. Toutes choses étant égales par ailleurs, la probabilité d'accéder à un emploi augmente avec l'âge d'environ (2 % pour chaque année additionnelle). Par contre, trouver un stage devient moins probable quand on avance dans l'âge et ce dernier n'a pas d'effet significatif sur la sortie du marché du travail. En ce qui concerne le niveau de formation, nous constatons que les lauréats de niveau technicien et de niveau spécialisation ont une probabilité instantanée de quitter le chômage vers l'emploi inférieure à celles des lauréats de niveau technicien spécialisé. Toutefois, le niveau qualification n'a pas d'effet significatif sur l'accès à l'emploi. D'un autre côté, nous remarquons que les chômeurs de niveau spécialisation et qualification accèdent moins vraisemblablement à un stage comparativement aux chômeurs de niveau technicien spécialisé. Alors qu'il n'y a pas d'effet statistiquement significatif constaté sur la chance de trouver un stage pour les chômeurs de niveau technicien. De manière surprenante, avoir un niveau de technicien favorise la sortie du marché du travail, alors que le niveau de spécialisation et qualification protègent contre la sortie du marché du travail. Les chômeurs ayant suivi leurs études à l'OFPPT ou aux établissements issus de l'opérateur privé voient leur probabilité de trouver un emploi augmenter respectivement d'environ 10 % et 20 %. Ces deux opérateurs favorisent la chance d'échapper à l'inactivité. En effet la formation de l'OFPPT diminue la probabilité de sortie du marché du travail pour les chômeurs d'environ 8 %, alors que le privé n'influence pas la sortie du chômage vers l'inactivité. Le privé augmente la possibilité de trouver un stage après un épisode de chômage de plus d'un cinquième en comparaison avec les autres opérateurs publics. Cependant, l'OFPPT n'est pas un gage d'accès à un stage en étant un chômeur, au contraire il diminue les chances d'accès à un stage de 7 % comparativement aux autres opérateurs publics.

Toutes choses étant égales par ailleurs, le secteur secondaire améliore les chances d'accès à un emploi de 12 % comparativement au secteur tertiaire tandis que les formations du secteur primaire réduisent la probabilité instantanée d'accéder à l'emploi d'environ 27 %. Les secteurs primaire et secondaire offrent moins d'opportunités de stage comparativement au secteur tertiaire. Par contre, ces deux secteurs favorisent la sortie du marché du travail comparativement au secteur tertiaire.

La probabilité instantanée de sortie du chômage vers l'emploi augmente avec le niveau de satisfaction. L'insatisfaction de la formation suivie réduit les chances de trouver un stage après un épisode de chômage de 20 % alors que la satisfaction de la formation reçue ne semble pas être déterminante dans l'accès à un stage. Ne pas être satisfait de sa formation n'a pas d'effet sur la sortie du marché du travail pour un chômeur, or un chômeur moyennement satisfait a une probabilité de sortie du marché du travail moins d'environ 10 % à celle d'un chômeur déclarant

être très satisfait de la formation prodiguée par le système de FP toutes choses étant égales par ailleurs.

Le fait d'avoir des parents employés augmente la probabilité d'accéder à un emploi en étant un chômeur de presque 50 % et augmente la chance de trouver un stage de 9 % tandis qu'il augmente la probabilité d'être inactif de 9 %. Finalement, nous constatons une association positive entre la croissance économique et la probabilité d'accéder à partir du chômage à l'emploi, au stage et à l'inactivité.

Tablea.2 Le modèle à risques concurrents pour les intervalles de durées du chômage censurées

	Modèle1						**Modèle2**					
	Sans hétérogénéité inobservée						**Avec hétérogénéité inobservée**					
	CH vers E		CH vers S		CH vers I		CH vers E		CH vers S		CH vers I	
	Coeff	E.S	Coeff	E.S	Coeff	E.S	Coeff	E.S	Coeff	E.S	Coeff	E.S
Constante	5.952***	0.116	5.850***	0.266	5.310***	0.153						
Age	-0.028	0.004	0.075***	0.009	-0.001	0.005	-0.019***	0.003	0.047***	0.006	0.001	0.004
Genre (Réf=Hommes)												
Femmes	0.167***	0.019	-0.047	0.041	-0.635***	0.030	0.067***	0.017	-0.072***	0.026	-0.489***	0.024
Niveau de formation (Réf=Technicien spécialisé)												
Specialisation	0.264***	0.033	1.041***	0.080	0.573***	0.051	0.078***	0.029	0.531***	0.051	0.413***	0.041
Qualification	0.138***	0.027	0.360***	0.058	0.318***	0.039	0.030	0.025	0.150***	0.040	0.224***	0.031
Technicien	0.272***	0.028	0.241***	0.057	-0.041	0.035	0.077***	0.025	0.048	0.039	-0.056***	0.029
Opérateur de formation (Réf=Autres opérateurs publics)												
OFPPT	-0.073**	0.026	0.254***	0.053	0.117***	0.032	-0.097***	0.021	0.067***	0.035	0.083***	0.025
Opérateur privé	-0.140***	0.025	-0.085	0.048	0.086**	0.030	-0.176***	0.021	-0.201***	0.033	0.017	0.024
Secteur de formation (Réf= Secteur tertiaire)												
Secteur primaire	0.403***	0.043	1.286***	0.113	-0.363***	0.044	0.313***	0.037	0.803***	0.070	-0.177***	0.038
Secteur secondaire	-0.131***	0.022	0.233***	0.050	-0.343***	0.030	-0.112***	0.019	0.100***	0.031	-0.271***	0.024
Niveau de satisfaction (Réf=Très satisfait)												
Pas du tout satisfait	0.398***	0.049	0.662***	0.135	0.007	0.061	0.167***	0.049	0.211***	0.089	-0.012	0.050
Moyennement satisfait	0.554***	0.020	-0.070	0.045	0.085***	0.026	0.324***	0.017	-0.046	0.029	0.088***	0.021

Activité des parents (Réf=Non employé)												
Employé	-0.494***	0.028	0.053	0.048	-0.029	0.030	-0.399***	0.023	-0.084***	0.034	-0.090***	0.024
Croissance annuelle	-0.193***	0.005	-0.474	0.013	-0.039***	0.006	-0.117***	0.002	-0.184***	0.003	-0.055***	0.003
Paramètre de Weibull	1.116***	0.010	0.820***	0.011	1.858***	0.034	1.987***	0.024	1.542***	0.025	2.446***	0.053
Point de support1							6.528***	0.108	6.904***	0.195	5.473***	0.124
Point de support2							-4.576***	0.103	-3.803***	0.174	-4.544***	0.123
Probabilité1									0.660***(0.010)			
Probabilité2									0.340***(0.010)			
-2Log-likelihood			190017.08						162712.22			

V. Conclusion

Les résultats suggèrent dans le modèle sans hétérogénéité inobservée une dépendance de durée positive pour la sortie vers l'emploi et l'inactivité et une dépendance de durée négative pour la sortie vers le stage. L'introduction de l'hétérogénéité inobservée a induit un changement de signe pour la sortie vers le stage.

Toutes choses étant égales par ailleurs, nos résultats quant à l'effet du genre montrent que la transition vers l'emploi est moins probable quand on est une femme chômeuse. Les transitions vers le stage et l'inactivité sont plus probables pour les femmes, particulièrement vers l'inactivité, tel que nous remarquons qu'une chômeuse a une probabilité plus élevée qu'un homme au chômage d'être inactive (63 % plus de risque). Ces résultats ne font que corroborer les constats qui ressortent dans les études nationales. En effet, le niveau de participation de la femme marocaine au marché du travail reste largement inférieur à celui de l'homme notamment en milieu urbain (Taamouti et Ziroili, 2011), et ce, malgré les efforts importants déployés pour favoriser la contribution de la femme au développement du pays. Toutes choses étant égales par ailleurs, la probabilité d'accéder à l'emploi augmente avec l'âge d'environ (2% pour chaque année supplémentaire). Comme nous pouvons nous y attendre, trouver un stage devient moins probable quand on avance dans l'âge. (Bougroum et al., 2002) soutiennent le fait que les lauréats les plus jeunes ont plus de chance d'échapper au chômage d'exclusion[4] et d'effectuer des stages. Le recours au stage pourrait traduire la situation non stabilisée des plus jeunes sur le marché du travail (Bougroum et al., 2002) mais aussi pourrait justifier le fait que la probabilité d'accéder à l'emploi augmente avec l'âge. En effet, pour (Giret et Issehnane, 2010) le stage peut permettre d'accroître ses réseaux professionnels. Leur étude a mis en avant que 54 % des jeunes diplômés ayant effectué un stage gardent toujours des contacts avec leurs collègues plus de trois ans après la fin du stage. Or, (Montmarquette et al., 1996) ont démontré qu'une part importante de la population des chômeurs cherchent un emploi à travers les contacts personnels. Ces contacts servent à augmenter les chances d'accès à l'emploi.

En ce qui concerne le niveau de formation, nous constatons que les lauréats de niveau technicien et spécialisation professionnelle ont une probabilité instantanée de quitter le chômage vers l'emploi inférieure à celles des lauréats de niveau technicien spécialisé. Ces résultats sont conformes avec ceux publiés par le Haut-Commissariat au Plan dans la mesure où le taux de chômage des diplômés en spécialisation professionnelle est supérieur à celui des diplômés techniciens et cadres moyens en milieu urbain (Direction de la Statistique, 2009).

Les chômeurs ayant suivi leurs études à l'OFPPT ou aux établissements issus de l'opérateur privé voient leur probabilité de trouver un emploi augmenter respectivement d'environ 10 % et 20 %. Les effets néfastes du chômage des diplômés ont conduit les pouvoirs publics à encourager les politiques de l'emploi dont l'objectif principal est de favoriser l'insertion professionnelle des diplômés dans le secteur privé. De surcroit, l'opérateur privé augmente la possibilité de trouver un stage après un épisode de chômage de plus d'un cinquième en comparaison avec les autres opérateurs publics.

[4] Chômage d'exclusion est le chômage de longue durée qui éloigne progressivement les actifs du monde du travail.

Toutes choses étant égales par ailleurs et comparativement au secteur tertiaire, avoir suivi ses études dans le secteur secondaire améliore les chances d'accès à un emploi de 12 %. Toutefois, les formations du secteur primaire réduisent la probabilité instantanée d'accéder à l'emploi d'environ 27 %. Les formations des secteurs primaire et secondaire offrent moins d'opportunités de stage comparativement au secteur tertiaire. Cela pourrait renvoyer au fait que le secteur secondaire embauche directement les lauréats de la FP alors que le secteur tertiaire teste les lauréats avant de les embaucher[5]. Les formations du secteur secondaire et du secteur primaire favorisent la sortie du marché du travail comparativement au secteur tertiaire.

La probabilité instantanée de sortie du chômage vers l'emploi augmente avec le niveau de satisfaction. L'insatisfaction de la formation suivie réduit les chances de trouver un stage après un épisode de chômage de 20 % alors que la satisfaction de la formation reçue ne semble pas être déterminante dans l'accès à un stage. Ne pas être satisfait de sa formation n'a pas d'effet sur la sortie du marché du travail pour un chômeur. D'une manière surprenante, un chômeur moyennement satisfait a une probabilité de sortie du marché du travail moins de presque 10 % à celle d'un chômeur déclarant être très satisfait de la formation prodiguée par le système de FP toutes choses étant égales par ailleurs. Le fait d'avoir des parents employés augmente la probabilité d'accéder à l'emploi en étant un chômeur de presque 50 % et augmente la chance de trouver un stage de 9 %, tandis qu'il augmente à notre surprise la probabilité d'être inactif de 9 %. Finalement, nous constatons une association positive entre la croissance économique et la probabilité d'accéder à partir du chômage à l'emploi, au stage et à l'inactivité. Il semble que la croissance économique ne génère pas suffisamment d'emploi pour assurer un accès à l'emploi à même de protéger de la sortie du marché du travail.

[5] Si l'on suppose que les diplômés formées dans le secteur secondaire et le secteur tertiaire sont censés trouver un emploi respectivement dans le secteur secondaire et tertiaire.

Bibliographie :

Agénor, P.-R., et El Aynaoui, K. 2005. Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : une analyse quantitative. *Revue d'économie du développement,* 13 (1).

Blanchard, O. J., et Diamond, P. 1994. Ranking, unemployment duration, and wages. *Review of Economic Studies,* 61 : 417–434.

Boudarbat, B. 2007. La situation des diplômés de la formation professionnelle sur le marché du travail au Maroc: Une analyse sexo-spécifique à l'aide des modèles de durée. *Revue canadienne d'études du développement,* 28 : 287-308.

Bougroum, M., et Ibourk, A. 2002. Le chômage des diplômés au Maroc : quelques réflexions sur les dispositifs d'aide à l'insertion. *Formation-Emploi,* 79.

Bougroum, M., Ibourk, A., et Trachen, A. 2002. L'insertion des diplomés au Maroc : trajectoires professionnelles et déterminants individuels. *Revue Région et Développement* (15) : 57-77.

Cazals, C. 1992. Évolution des individus âgés sur le marché du travail aux États-Unis: un modèle à risques concurrents. *Revue économique,* 43 (3) : 487-508.

Dănăcică, D. E., et Mazilescu, R. 2014. Long-term unemployment spells and exit states of men in Romania and Hungary. *Procedia Economics and Finance ,* 8 : 236 – 245.

Dickens, W., et Lang, K. 1996. An Analysis of the Nature of Unemployment in Sri Lanka. *Journal of Development Studies, 31* : 620-636.

Direction de la Statistique. 2009. Activité, emploi et chômage, Résultats détaillés, Haut Commissariat au Plan.

Direction de la statistique. 2012. *Direction de la statistique. (2012). Activité, emploi et chômage, Résultats détaillés.* Haut Commissariat au plan.

Giret, J.-F., et Issehnane, S. 2010. L'effet de la qualité des stages sur l'insertion professionnelle. Le cas des diplômés de l'enseignement supérieur. *Céreq* .

Glewwe, P. 1987. Unemployment in Developing Countries: Economist's Models in Light of Evidence from Sri Lanka. *International Economic Journal,* 1 (4) : 1-17.

Heckman, J., et Borjas, G. 1980. Does Unemployment Cause Future Unemployment? Definit ions, Quest ions and Answers from a Cont inuous Time Model of Heterogeneity and State. *Economica, New Series ,* 47 (187) : 247-283.

Heckman, J., et Singer, B. 1984. A method for minimizing the distributional assumptions in econometric models for duration data. *Econometrica,* 52 : 271-320.

Hirschman, C. 1982. Unemployment among Urban Youth in Peninsular Malaysia, 1970. A Multivariate Analysis of Individual and Structural Effects. *Economic Development and Cultural Change , 30* (2) : 391-412.

Katz, L. 1986. Layoffs, Recall and the duration of Unemployment. NBER working paper *SERIES,* n°1825 .

Kupets, O. 2006. Determinants of unemployment duration in Ukraine. *Journal of Comparative Economics* (34) : 228–247.

Lancaster, T. 1979. Econometric methods for the duration of unemployment. *Econometrica* , 47 : 939-956.

Magnac, T. 2000. Subsidised Training and Youth Employment : Distinguishing Unobserved Heterogeneity from State Dependence in Labour Market Histories. *The Economic Journal* , 110 : 805-837.

Manning, C., et Junankar, P. 1998. Choosy Youth or Unwanted Youth? A Survey of Unemployment. *Bulletin of Indonesian Economic Studies* , 34 (1) : 55-93.

Mealli, F., Pudney, S., et Thomas, J. 1996. Training Duration and Post-Training Outcomes: A Duration-Limited Competing Risks Model. *The Economic Journal* , 106 (435) : 422-433.

Montmarquette, C. Mourji, F. et Garni, A. 1996. L'insertion des diplômés de la formation professionnelle dans le marché du travail marocain : une application des modèles de durée. *Région et développement* .

O'Sullivan, A., Rey, M., et Méndez, J. 2011. Foreign investment policies and job creation in the MENA regions. Paris: OECD, World Economic Forum. The Arab world competitiveness report, chapter 3.

Rama, M. 1998. How Bad is Unemployment in Tunisia? Assessing Labor Market Efficiency in a Developing Country. *World Bank Research Observer* , 13 (1) : 59-78.

Rama, M. 2003. The Sri Lankan Unemployment Problem Revisited. *Review of Development Economics* , 7 : 510-525.

Sagaon-Teyssier, L. 2009. Analyses empiriques de la dynamique du marché du travail mexicain à partir de données longitudinales , non publié, thèse de doctorat, Université de université de la Méditerranée.

Solon, G. 1985. Work Incentive Effects of Taxing Unemployment Benefits. *Econometrica , 53* : 295-306.

Tanjo, J. 1990. Opportunities, Aspirations, and Urban Unemployment of Youth: The Case of Colombia. *Economic Development and Cultural Change , 38* (4) : 733-761.

Tsiatis, A. 1975. A non identifiability aspect of the problem of competing risks. . *Proc,Nat. Acad. Sci.USA 72* : 20-22.

Van den Berg, G. J., Gijsbert, A., Van Lomwel, C., et Van Ours, J. C. 2008. Nonparametric Estimation of a Dependent Competing Risks Model for Unemployment Durations. *Empirical Economics* , 34 (3) : 477–491.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA FORMATION PROFESSIONNELLE POURRAIT-ELLE CONSTITUER UNE PARTIE DE LA SOLUTION À LA CRISE DE L'EMPLOI CHEZ LES JEUNES D'AFRIQUE AU SUD DU SAHARA ?

Mariama MARY FALL
Université d'Ottawa
mfall084@uottawa.ca

RÉSUMÉ – L'objet du présent article est de tenter de mettre en exergue les nombreux obstacles à l'emploi en Afrique de l'Ouest, notamment la durée des programmes de formation, l'inadéquation entre la formation offerte et les besoins du marché du travail, la reconnaissance des diplômes et des qualifications. Nous présentons la formation professionnelle comme une solution porteuse, de même que son utilité réelle. Nous abordons également sa position dans le débat utilitariste ou transformatif relatif au rôle de l'éducation. Suite aux entretiens que nous avons eus avec 31 jeunes âgés de 25 à 35 ans, nous avons obtenu des résultats importants : une claire conscience du lien indéniable existant entre pauvreté et éducation, la vicieuse spirale du manque d'éducation qui mène à la pauvreté--cette dernière étant un frein à l'accès à l'éducation en Afrique--, mais aussi à la nécessité d'une formation en phase avec le marché du travail. Il nous est clairement apparu que le marché du travail en permanente évolution dicte l'exigence de fournir aux jeunes un enseignement technique et des programmes de formation professionnelle adaptés à leur environnement social et économique.

Mots-clés : formation ; emploi ; jeunesse ; ouest-africaine

Introduction

Le chômage des jeunes ne cesse d'augmenter et constitue l'un des principaux problèmes auxquels sont confrontées aujourd'hui les économies et les sociétés du monde, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Pas moins de 475 millions de nouveaux emplois devront être créés au cours des dix prochaines années pour absorber les 73 millions de jeunes actuellement au chômage et les 40 millions de personnes qui se présentent chaque année sur le marché du travail.[1]Le monde compte aussi 1,44 milliard de travailleurs

[1]Voir : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_337069.pdf

occupant des emplois précaires. Parallèlement, les enquêtes de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) révèlent que employeurs comme jeunes considèrent que de nombreux diplômés sont mal préparés pour le marché de l'emploi. Dans de nombreux pays, le secteur informel et le secteur rural traditionnel continuent de représenter une source importante d'emplois. Les travailleurs d'Afrique au sud du Sahara et d'Asie du Sud représentent plus de la moitié de ce total, les trois quarts d'entre eux y exerçant dans des conditions précaires. L'Afrique au sud du Sahara est la région du monde la plus jeune ; elle compte 200 millions de jeunes âgés de 15 à 24 ans, soit 60 % de sa population. Au lieu de constituer une force pour le continent, cette explosion démographique est source d'inquiétude car 65 % des jeunes sont au chômage.[2]

La formation professionnelle a suscité de nombreuses attentes en matière de lutte contre le chômage des jeunes ; elle est perçue comme la réponse idéale à l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Cependant, elle a longtemps été (et le reste un peu encore) considérée comme un choix de moindre qualité, une solution en cas d'échec scolaire, étouffant le potentiel d'une frange de la population qui pourrait apparaître avec une formation centrée sur ses besoins et intérêts.[3]

L'objet du présent article est de tenter de mettre en exergue les nombreux obstacles à l'emploi en Afrique de l'Ouest, notamment la durée des programmes de formation, l'inadéquation entre la formation offerte et les besoins du marché du travail, la reconnaissance des diplômes et des qualifications. Nous verrons quelques définitions des compétences et des transitions, en particulier celles requises pour la formation professionnelle et technique (EFPT), afin de tenir compte des aptitudes et des connaissances essentielles à l'adaptabilité des jeunes Africains et à leurs opportunités de travail. Nous examinerons ensuite la formation professionnelle en tant que solution ainsi que son utilité réelle, tout en discutant de sa place dans le débat entre les approches utilitariste et transformatrice du rôle de l'éducation. Pour ce faire, nous tenterons de répondre aux questions suivantes : Les jeunes Africains acquièrent-ils les aptitudes, connaissances et compétences essentielles dont ils ont besoin sur le marché actuel du travail et pour bien fonctionner dans toutes les autres sphères de la vie ? Migration et mondialisation étant aujourd'hui une évidence, dans quelle mesure ces compétences seront-elles transférables ? Seront-ils utiles sur le continent mais aussi à l'extérieur ? Trente et un jeunes Africains, âgés de 25 à 35 ans, ont été interviewés et ont révélé que leur formation n'était pas nécessairement liée ou utile à leur emploi ou profession en cours. Les résultats des entretiens avec ces jeunes sur le lien entre éducation et pauvreté ont montré qu'il s'agit là d'un cercle vicieux car le manque d'éducation conduit à la pauvreté et à d'autres risques, notamment sanitaires, alors que la pauvreté en Afrique peut freiner l'accès à l'éducation ; en effet, les nombreux échecs des gouvernements ont accéléré la création d'écoles privées, pas toujours les meilleures s'agissant de qualité mais qui, au moins, occupent les jeunes pouvant se le permettre. Resteront donc probablement pauvres au sein d'un foyer pauvre tous ceux qui ne pourront ni se permettre les moyens du privé ni compter sur l'école publique.

Afrique au sud du Sahara : ou comment le contexte de l'emploi inhibe les jeunes

D'ici 2050, l'on devrait compter 830 millions de jeunes Africains, soit la moitié de la population mondiale de cet âge. Les taux de scolarisation restent insuffisants avec près de 60 % des 15-24 ans qui n'ont pas dépassé le primaire et 10 % qui ont achevé leurs études

[2]Betcherman 2015.

[3]OIT 2016.

secondaires. Ceux qui ont terminé leurs études primaires sont généralement engagés dans des activités se rapportant à l'agriculture. Le chômage n'est pas le seul problème, car à la précarité des emplois disponibles s'ajoutent, par exemple, des situations de sous-emploi et de bas salaires.[4] Dans certaines parties du continent où les inscriptions à l'école et d'autres indicateurs semblent témoigner de progrès dans l'éducation, le problème est en train de changer ; il se retrouve désormais au niveau de (l'in)adéquation des compétences des jeunes par rapport aux exigences des employeurs : l'offre et la demande de compétences ne semblant pas toujours cohérente, du moins chez les employeurs.

L'Afrique de l'Ouest, en sa partie francophone en particulier, n'est pas complètement libérée de l'héritage colonial. En effet, elle a du mal à fournir des systèmes de formation professionnelle aptes à répondre aux besoins en développement de cette région. La scolarité de la période coloniale encore en vigueur dans la pratique était trop longue, trop théorique, et visait principalement à former des fonctionnaires. C'est ce qui avait fait de la formation classique une référence, un idéal à atteindre, lui conférant un certain rang social. Les gouvernements tentent de plus en plus de s'adapter aux besoins en constante évolution du marché du travail. Mais selon Éyébiyi, l'Afrique de l'Ouest est déchirée entre les exigences internationales et les réalités locales s'agissant d'enseignement supérieur : ce dernier a acquis une plus-value commerciale, ce dont les populations ont du mal à se doter.[5] Cette internationalisation a également provoqué de profonds changements dans les programmes, ce qui ne correspond pas toujours à leurs réalités. Par ailleurs, les métiers ou activités générateurs de revenus dans les zones rurales ne sont ni valorisés ni promus, alors que la population de l'Afrique de l'Ouest est essentiellement rurale ! L'absence quasi totale d'écoles et de centres de formation en dehors des grands centres urbains se traduit par des surcoûts de transport et d'hébergement pour les populations rurales désireuses de poursuivre des études ou une formation.[6]

Les chercheurs en sciences sociales s'intéressent depuis longtemps à la relation éducation - emploi. Des auteurs comme Yabiku et Schlabach (2009) par exemple ont trouvé qu'en général, la durée de la scolarité retardait les transitions des jeunes car les missions dévolues aux étudiants sont souvent considérées comme incompatibles avec d'autres rôles : les attentes normatives des sociétés, en particulier en Afrique de l'Ouest, considèrent en effet l'achèvement des études comme un préalable au rôle d'adulte attendu d'un époux, parent et/ou un travailleur salarié.[7]

Compétences et Transitions : quelles définitions ?

- *Compétences*

Selon l'UNESCO, trois types de compétence sont fondamentales, à savoir (1) des compétences de base en lecture et en calcul qui permettront aux jeunes de répondre au moins à leurs besoins élémentaires. Elles permettront la poursuite des études à un niveau supérieur et l'aspiration à de meilleurs emplois ; (2) des compétences transférables telles que la résolution de problèmes, la créativité, le leadership, l'esprit d'entreprise, afin de démontrer d'une certaine souplesse dans des milieux professionnels différents ; (3) des compétences techniques et

[4]Fox et Filmer 2014.

[5]Éyébiyi 2011.

[6]Éyébiyi 2011.

[7]Yabiku et Schlabach 2009, mais aussi Raymo 2003 sur les rôles des étudiants et Rindfuss *et al.* 1987 sur les rôles des adultes.

professionnelles requises dans plusieurs domaines nécessitant des compétences techniques spécifiques, de la couture à la construction en passant par la production agricole.[8] Ces trois types de compétences offrent aux jeunes diverses possibilités d'acquérir la palette des trois types de compétences ou celles qui correspondent le mieux à leur environnement, capacités personnelles et autres opportunités qui se présentent à eux.

Cependant, la notion de compétence englobe plusieurs définitions. Perrenoud par exemple considère une compétence comme la tâche qu'elle permet d'accomplir et confère à la personne qui l'exerce une reconnaissance sociale mais aussi une certaine responsabilité (le médecin responsable de son patient, le conducteur professionnel responsable de ses passagers).[9]Ainsi, quand on voit quelqu'un accomplir une action, on peut en déduire qu'il a la compétence nécessaire à sa réalisation ou non. Pour Voorhees, il s'agit de l'intégration des talents, connaissances et aptitudes nécessaires à l'accomplissement d'une tâche spécifique. Cette notion de compétence (capacité) se distingue de la forme plurielle que sont les *compétences*. Montmollin a insisté très tôt sur cette marque particulière du pluriel et a défini les compétences comme des ensembles stabilisés de connaissances et de savoir-faire, de comportements normés et de types de raisonnement qui ne requièrent aucun nouvel apprentissage pour leur application.[10]

D'après Jonnaert (2013), les éléments constitutifs de la notion de compétence proviennent systématiquement de l'analyse d'un corpus de définitions en sciences de l'éducation et suggèrent que : (1) la compétence est toujours liée à une situation, à un ensemble de situations et aux domaines d'expérience d'une personne ou d'un groupe de personnes ; (2) le développement d'une compétence repose sur la mobilisation et la coordination par une personne ou un groupe de personnes, une variété de ressources, les ressources propres aux personnes et les ressources spécifiques à certaines circonstances ; (3) en vérité, une compétence ne se construit que si la situation a été prise en charge de manière complète et socialement acceptable ; (4) la compétence découle du processus dynamique et constructif de prise en charge de la situation, c'est-à-dire lorsqu'une personne/un groupe de personnes est déclaré(e) compétent(e) après que la situation a été traitée.[11]

- *Transitions*

La définition de la « jeunesse » diffère légèrement d'un pays à l'autre. Pour les Nations Unies, il s'agit d'une fourchette d'âge allant de 15 à 24 ans alors que pour la Commission économique pour l'Afrique, la fourchette ira de 15 à 35 ans. La définition de « l'emploi » diffère également selon les régions du continent, en fonction des modèles économiques et des réalités des pays : en Afrique au sud du Sahara, l'emploi reste essentiellement informel, rendant difficile son évaluation, alors que dans certains pays plus avancés, il est structuré et réglementé (salaires, contrats, assurances, etc.). Pour Elder et Koné, l'emploi doit absolument être décent car y accéder représente pour les jeunes la première garantie d'un équilibre socio-économique mais aussi d'une plus grande estime de soi.[12] Ces auteurs font ici référence aux indicateurs de la transition école-emploi conçus pour mesurer la facilité ou la difficulté avec laquelle les jeunes accèdent à l'emploi ; il s'agit par exemple de la transition d'une jeune

[8]UNESCO 2012: 24.

[9]Perrenoud 1999.

[10]Voorhees 2001, Montmollin 1986.

[11]Jonnaert 2013: 5.

[12]Elder et Koné 2014.

personne de la fin de ses études à son premier emploi « officiel », soulignant que les diplômes supérieurs ne garantissent pas nécessairement une transition plus facile.

Leur étude a révélé que les périodes de transition étaient plus longues pour les jeunes hommes que pour les jeunes femmes (32 mois contre 20), avec des périodes de transition progressivement plus courtes selon le niveau d'éducation (96 mois pour les personnes qui ont fait des études primaires contre 19 mois pour les détenteurs d'un diplôme universitaire). C'est ainsi que Elder et Koné établissent trois types distincts de transition, à savoir : (1) la transition complète, c'est-à-dire un emploi stable ; (2) la transition continue, c'est-à-dire le fait que la personne a quitté l'école et est sans emploi ou occupe un emploi temporaire et peu satisfaisant ; (3) la « transition en attente », qui signifie que la personne poursuit ses études ou est « inactive », ce qui signifie qu'elle n'est pas encore à la recherche d'un emploi.

Dans nombre de pays d'Afrique au sud du Sahara, la première expérience professionnelle pour les jeunes, y compris le premier stage, survient relativement tard. Les jeunes reçoivent une éducation à l'école et entrent ensuite sur le marché du travail successivement, ce qui rend difficile la transition école-travail en raison de leur manque d'expérience pratique. Par conséquent, les sociétés ont un rôle à jouer dans le développement des capacités des jeunes par le biais de la formation pratique et de l'accès à l'emploi : éducateurs et gouvernements ne devraient pas être seuls à s'en occuper. En effet, il semble évident que si les entreprises aspirent à une main-d'œuvre conforme à leurs attentes, elles doivent participer à la formation de cette dernière car leur implication effective permet de valider la formation et d'en assurer l'adaptabilité aux besoins des entreprises.[13] C'est dans une telle relation que nous pouvons espérer améliorer la qualité de la main-d'œuvre, la productivité, les services et la croissance du secteur. Tout cela contribuera nécessairement à l'amélioration de la croissance économique et à la réduction du chômage.

Besoins du marché du travail et non-adéquation des compétences/formation

En Afrique francophone au sud du Sahara, on peut soupçonner les modèles éducationnels d'avoir contribué même davantage à l'inéquation entre travail et formation technique et professionnelle.[14] Dans la région, cette inadéquation cherche sa solution dans la formation en alternance qui combine la théorie à l'école et des phases d'activités professionnelles pendant les stages en entreprise.[15] Ayant pris conscience et accepté que la formation technique et professionnelle de l'époque coloniale ne répondait plus à leurs réalités socio-économiques et encore moins aux exigences de leur développement, la plupart des pays africains francophones ont adopté ce type de formation en alternance dans leurs systèmes éducatifs depuis plus d'une décennie (Cameroun 1998, Mali 1989, Sénégal 2009, Burkina Faso). Cependant, sa mise en œuvre à une plus grande échelle reste insuffisante. L'impact devrait se noter au niveau du développement industriel et socio-économique de ces pays.

Jean constate également que l'inadéquation entre la formation et l'emploi est exacerbée par l'augmentation du chômage des jeunes à la fin de leur formation technique, tandis que le perfectionnement professionnel des enseignants du technique reste problématique. Ces enseignants reçoivent une formation très théorique, souvent sans stage et rarement un perfectionnement professionnel permanent au cours de leur carrière. Les quelques

[13]Jean 2014.

[14]Jean 2014.

[15]Angel-Urdinola *et al.* 2010.

programmes de formation disponibles sont désuets et inadaptés aux mutations technologiques et scientifiques.[16]S'agissant des établissements de formation eux-mêmes, les équipements, laboratoires et autres structures destinés au travail professionnel font cruellement défaut. Pour que cette adéquation entre formation et emploi devienne réalité, les pays africains doivent faire preuve d'une plus grande volonté politique et adopter des réformes concrètes dans le système éducatif, la qualité de la formation professionnelle passant par sa conception même.[17] Selon l'OIT, l'alternance entre formation et apprentissage est le meilleur moyen d'acquérir des compétences techniques pour l'apprenant : il/elle acquiert les connaissances théoriques nécessaires pour le métier de son choix tout en développant ses compétences pratiques pendant son stage. De même, des mécanismes de détection précoce des abandons scolaires devraient être mis en place et les jeunes encouragés à rester à l'école en accédant à d'autres filières de formation ou d'emploi. Pour ce faire, il faudra en particulier insister sur les programmes dits de « seconde chance » pour ceux qui ne sont pas scolarisés ou ont décroché trop tôt, afin qu'eux aussi puissent acquérir les connaissances et compétences de base.[18]

Comme la plupart des jeunes africains travaillent dans le secteur informel, il serait logique qu'ils bénéficient d'une formation adaptée à leurs besoins, ce qui n'est cependant pas le cas. Ainsi, la formation pratique sous forme de stages, d'apprentissages, est, à l'heure actuelle, l'une des principales solutions pour remédier à l'inadéquation des compétences. Malheureusement, en Afrique de l'Ouest, 90 % des formations sont des apprentissages informels ou des cours basés sur des ententes privées, des relations personnelles, ce qui annihile la qualité de ces cours.[19]

De nouvelles aptitudes et compétences, effectives et supposées, sont essentielles à la réalisation des objectifs socioéconomiques dictés par les contraintes et réalités actuelles de développement de ces pays. Jean met en exergue un aspect extrêmement important soulevé par le plan d'action de l'Union africaine de juin 2006, qui stipule que : « En ce 21ème siècle, où notre société est fondée sur la connaissance et dominée par les technologies de l'information et de la communication, et où les demandes du marché sont en perpétuelle évolution, il est important d'offrir aux garçons et aux filles un enseignement technique et des programmes de formation professionnelle appropriés. »[20] Cette déclaration de l'UA signifie que l'Afrique ne peut se permettre le luxe de ne considérer que l'esprit humaniste de l'éducation. Dans tous les pays du monde, bien que l'éducation ne soit pas la seule variable pour résoudre tous les problèmes des jeunes et ceux relatifs au développement socioculturel, économique et industriel (car la promotion de la démocratie, de la culture, de la paix, des politiques économiques, de l'emploi et des politiques d'information sont autant de variables qui ont une incidence sur la société et sa gestion au quotidien), elle n'en reste pas moins fondamentale pour le développement humain.

L'OIT fait également valoir que le taux de chômage des jeunes augmente parfois avec le niveau d'éducation : les jeunes ayant fait des études supérieures sont deux à trois fois plus susceptibles d'être au chômage que les jeunes qui ont abandonné l'école à la fin du cycle primaire. C'est là une confirmation de l'inadéquation persistante entre l'offre de formation et la demande d'emplois que nous avons évoquée précédemment. Face à l'insuffisance qui fait de

[16]Jean 2014.

[17]Perrenoud 1999.

[18]OIT 2016.

[19]Bertrand et Crepon 2014

[20] Jean 2014

l'emploi des jeunes un enjeu majeur pour les pays d'Afrique au sud du Sahara, le Conseil africain et malgache de l'enseignement supérieur (CAMES) encourage l'acquisition de compétences mais aussi une plus grande synergie entre universités et secteur privé. La participation des employeurs à l'élaboration des programmes d'études est fortement encouragée puisqu'ils sont les premiers « utilisateurs des produits des universités ». Une telle approche permettrait de voir « ce qu'ils peuvent apporter à l'université et ce que l'université peut leur donner en retour » : « la disproportion entre l'offre et la demande en Afrique ne doit plus être prouvée étant donné le nombre élevé de diplômés au chômage ".[21]

L'Enseignement et la Formation Professionnels et Techniques (EFPT), une solution ponctuelle mais à court-terme ?

L'enseignement et la formation techniques et professionnels (EFPT) comprennent l'éducation, la formation et le développement des compétences couvrant un vaste éventail de domaines professionnels, d'activités de production, de services et de moyens de subsistance. Dans le cadre de l'apprentissage permanent, l'EFPT peut conduire à la certification après une formation continue et un certain perfectionnement professionnel. Selon l'UNESCO, l'EFPT contribue donc au développement des connaissances, des aptitudes et des compétences des individus pour une meilleure planification des emplois et des carrières, des moyens d'existence et de l'apprentissage tout au long de la vie. Les personnes sont mieux outillées pour faciliter leur transition vers le marché du travail, combiner apprentissage et travail, faire des choix éclairés et réaliser leurs aspirations.[22] L'EFPT permet essentiellement l'acquisition de connaissances, de compétences et d'attitudes dans un métier ou une profession donné(e). Pour ce faire, les programmes prennent en compte les compétences génériques et spécifiques. Ensemble, ils assurent la pratique et donc l'expérience avérée et sont qualifiés de « compétence technique ». En outre, l'EFPT étant ancré dans le marché du travail, il anticipe et facilite les changements dans la nature et l'organisation du travail, y compris l'émergence de nouvelles industries et professions, ainsi que des percées scientifiques et technologiques[1]. En encourageant l'esprit d'entreprise, l'EFPT favorise le travail indépendant et la croissance des entreprises et peut également offrir des possibilités de développement des compétences aux personnes peu qualifiées, sous-employées ou sans emploi, aux jeunes non scolarisés et aux personnes qui ne sont ni en emploi ni en formation (« NENEF »).

Cependant, la formation professionnelle fait souvent référence à un raccourci, un moyen d'éviter une formation longue et coûteuse, mais suffisante pour accéder à l'emploi. La rareté des études ou des évaluations systématiques effectuées ne permet pas de mesurer ou de prouver facilement les répercussions de ces formations sur l'économie (entreprises et particuliers). Par conséquent, une condition sine qua non de la formation professionnelle pertinente est son accréditation et sa reconnaissance, même si elle n'est que régionale, bien que de préférence continentale et internationale, afin de garantir une plus grande mobilité des personnes et des compétences et de répondre aux demandes d'un pays donné, en fonction des compétences pertinentes acquises par les apprenants.

Les économistes de l'éducation mettent en exergue une dichotomie intéressante de l'EFPT et soutiennent que les apprenants de ce système sont confrontés à un compromis entre ses avantages à court terme et ses coûts à long terme. En effet, à court terme, leur passage de

[21]OIT 2016

[22]UNESCO 2012.

la formation à l'emploi est suffisamment rapide parce qu'ils possèdent des compétences immédiatement exploitables. Mais à long terme, ces compétences peuvent se déprécier rapidement si elles ne sont pas « à jour » et liées à l'évolution constante des besoins technologiques et commerciaux en constante mutation. Cependant, l'EFPT ne répond toujours pas aux besoins de l'économie et du marché du travail.

Selon l'OIT, l'accélération de la croissance économique en Afrique au sud du Sahara au cours des années 2000 n'a pas entraîné une amélioration significative des performances du marché du travail, malgré certaines avancées, comparé aux années 1990.[23]

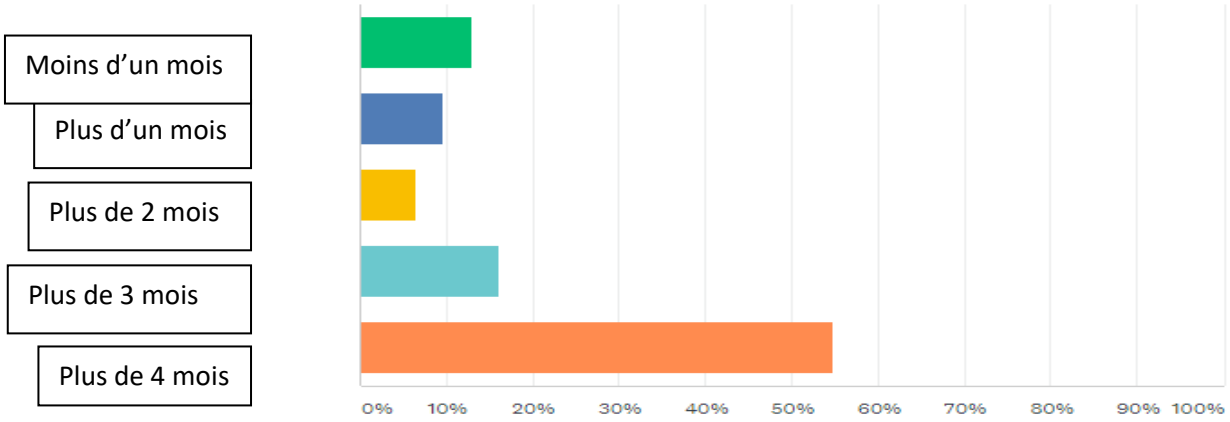
D'autre part, la formation professionnelle suscite de nombreuses attentes car elle est présentée depuis longtemps comme la réponse parfaite à l'amélioration de la compétitivité des entreprises, même si elle se heurte à plusieurs obstacles, dont la durée du cursus de formation, l'inadéquation entre l'offre et les besoins du marché du travail, la reconnaissance des diplômes et des qualifications. L'Afrique de l'Ouest (en particulier les pays francophones) éprouve des difficultés à fournir un système de formation professionnelle qui puisse répondre aux impératifs du développement dans la région. En outre, les universités et centres de recherche africains sont accusés d'être des tours d'ivoire produisant des diplômés dépassés qui travaillent sur des sujets trop éloignés des défis sociaux, économiques, culturels et environnementaux auxquels leurs pays sont confrontés. A mon avis, les besoins du marché du travail sont définis comme les besoins découlant de la croissance de l'emploi, du remplacement de la main-d'œuvre et de l'émergence de nouveaux secteurs ou domaines. Je préconise comme prémisse de solution que, pour mieux comprendre les matières enseignées et les meilleures pratiques, les écoles professionnelles devraient exiger que les apprenants aient au moins une année d'expérience professionnelle. Mais dans ce cas, le problème resterait entier : ils auront certainement besoin d'un minimum de qualification et de formation avant de pouvoir accéder à leur premier emploi car la première expérience nécessite la confiance du recruteur, généralement justifiée par une expérience vécue dans le travail précédent.

La privatisation excessive des écoles de formation est un autre problème : elle est devenue presque un fléau, ou en tout cas une arme à double tranchant, car en effet, le choix est là pour les apprenants et ces écoles sont souvent reconnues et approuvées par les gouvernements, mais ils ne contrôlent pas toujours la qualité des enseignements. Cela affecte les certificats et diplômes délivrés et rend difficiles les équivalences et le caractère transférable des qualifications. Cette situation contribue également à la saturation du marché du travail par un trop grand nombre de diplômés sans compétences opérationnelles et à la frustration des jeunes qui doivent payer pour obtenir des diplômes sans aucun espoir d'un retour rapide sur leur investissement. Pour remédier à cette inadéquation, il est important que les méthodes d'enseignement changent, que les cours magistraux soient transformés en cours pratiques, basés sur des situations réelles (visites, études de cas, simulations, démonstrations, etc.). Des partenariats solides devraient également être établis avec le plus grand nombre possible d'employeurs pour permettre aux apprenants d'accéder aux stages dans leurs entreprises.[24]

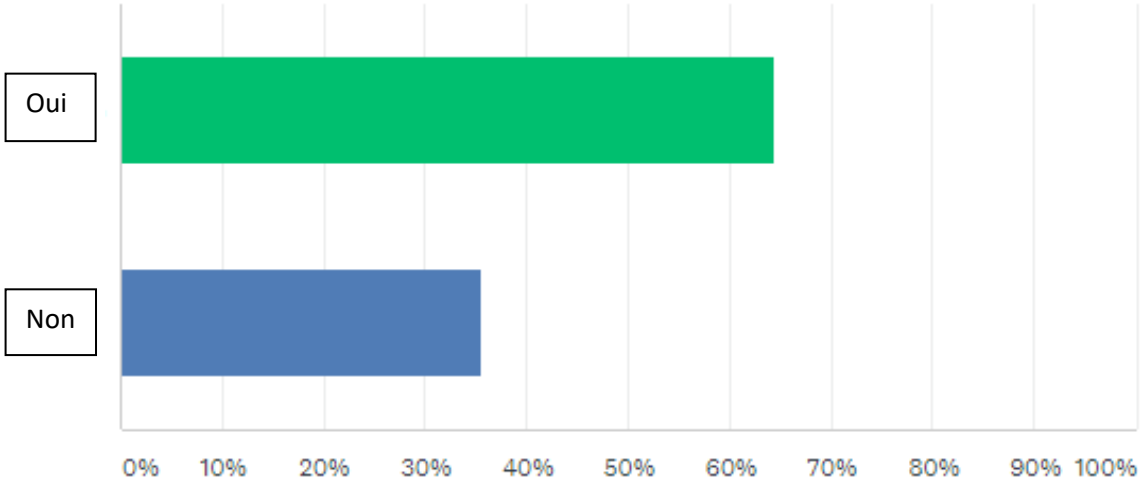
[23]OIT 2016

[24] Voir Betcherman et Khan 2015

Figure 1 : *Incohérence entre la formation et les besoins du marché du travail et la pauvreté et l'éducation: temps écoulé entre la fin de la formation & le premier emploi (résultats de 31 entretiens)*



Rapport avéré entre éducation (formation suivie) et emploi actuel occupé ?



Nous avons également interrogé les populations sur le lien entre éducation et pauvreté. Les résultats ont montré qu'il s'agit d'un cercle vicieux car le manque d'éducation conduit à la pauvreté et à d'autres risques, comme les problèmes de santé, alors que la pauvreté en Afrique peut freiner l'accès à l'éducation. En effet, les nombreux échecs des gouvernements ont accéléré la création d'écoles privées, pas toujours des plus qualifiées, mais qui occupent au moins cette partie de la jeunesse qui dispose des moyens pour ce faire. Pour eux, une condition préalable à une formation professionnelle pertinente est son accréditation et sa reconnaissance, ne serait-ce qu'au niveau régional, mais de préférence continental et international, et ce pour garantir une plus grande mobilité des personnes et des compétences et répondre aux demandes d'un pays donné, en fonction des compétences pertinentes acquises par les apprenants.

Se partagent donc la responsabilité les États, les formateurs et les employeurs : Les États doivent faire tout ce qui est en leur pouvoir pour enrayer ou du moins ralentir la fuite des cerveaux, mais aussi faire davantage confiance à la main-d'œuvre locale et la former, plutôt que d'importer des ressources humaines qualifiées possédant les compétences professionnelles et les attitudes recherchées par les employeurs du privé. Les formateurs

doivent veiller à ce que leurs programmes correspondent aux besoins réels du marché dans lequel leurs apprenants évoluent. Les employeurs sont responsables de la participation à la formation pratique des apprenants et ne devraient pas, en cas de non-participation, s'attendre à pouvoir recruter du personnel « prêt à l'emploi », déjà au fait de leurs besoins, modes de fonctionnement et procédures. Pour un employeur, l'embauche d'un apprenant qui a déjà effectué un stage à domicile réduit considérablement le temps consacré à l'hébergement et à l'immersion, ce qui évite aux employeurs de perdre du temps et des ressources.

L'EFPT va-t-elle à l'encontre de la vision humaniste de l'éducation ?

L'école est au cœur du débat sur sa fonction humaniste pour laquelle elle semble avoir été créée et sur sa fonction utilitariste qui semble prendre le dessus aujourd'hui : l'école capitaliste est une école qui revisite le besoin singulier du monde de l'apprentissage en entreprise mais cette forme de scolarisation s'est avérée un impératif pour de nombreux pays, dans le contexte de mondialisation qui règne depuis 2008 en termes de qualification professionnelle.

Selon Auclair, la flexibilité du travail (variable), l'adaptabilité à cet environnement et en dehors de lui, ainsi que la nouvelle logique de gestion constituent cet ensemble de facteurs qui favorisent une intégration toujours plus fine des critères de formation menant à tout emploi.[25] Pour l'auteur, l'éducation a pour mission stratégique de soutenir le monde du travail et de l'industrie en formant les esprits en fonction des besoins du moment. Ainsi, l'expérience du monde du travail devient un champ où la compétition est partout présente.

Rey ne partage pas cette opinion qui avoue que si « l'école de l'humanisme est en mauvais état, c'est parce que l'humanisme lui-même l'est ».[26] Dans ce contexte d'apprentissage, l'humanisme lui-même devient une compétence à acquérir ! Ce débat n'est cependant pas nouveau. En 1987 déjà, Dandurand et Olivier parlaient des deux pôles de l'éducation, à savoir les pôles « économiste » « culturaliste ». Les auteurs ont fait état dans leurs travaux d'une quarantaine d'années de recherches et d'études, à commencer par la période 1945-1965, qui constitue pour eux le premier moment de la sociologie de l'institutionnalisation de l'éducation. Selon leur chronologie, le rôle de l'éducation est avant tout de répondre aux besoins d'égalité et de réussite de l'ensemble de la société. Cela supposait une application classique du paradigme fonctionnaliste à l'éducation, la priorité étant souvent accordée à l'action culturelle de l'école, qui « mobilise les individus et les intègre dans les groupes plus grands par le biais de la socialisation ».[27] Ces besoins ont ensuite évolué avec la société, qui a alors favorisé les technocrates et les compétences techniques et scientifiques pour répondre aux besoins de mobilité de la main-d'œuvre.

Durant la même période, les besoins se sont faits purement économiques car la société en vient à adopter une vision « fonctionnelle-technocratique ». Et celle-ci de s'interroger alors sur le rôle de l'éducation en partant d'une vision d'économie politique de cette dernière. Dandurand et Olivier s'appuient sur une publication de Halsey, Floud et Anderson datant de 1961. Ces derniers considéraient que l'éducation était plus qu'un « bien de consommation » mais représentait bien un investissement économique important qui devrait pouvoir contribuer au développement des sociétés modernes. Les années 1965-1975, qui marquent le début de

[25]Auclair 2013

[26]Rey 2010

[27]Dandurand et Olivier 1987

l'ère de la consommation dans la plupart des pays industrialisés (capitalistes), rendent les universités plus accessibles aux moins nantis (classes moyennes et même ouvrières/basses). Cependant, cette libéralisation de l'enseignement supérieur a des coûts qui sont rapidement révisés à la baisse et suscite des inquiétudes quant au nombre déjà élevé de chômeurs à la fin de leur formation. Par ailleurs, les œuvres de cette période (Bourdieu, Passeron, Coleman, Touraine, Lipset) gardent un profond relent de fonctionnalisme qui suggère que l'école remplit essentiellement des fonctions de socialisation d'une part, et de sélection d'autre part. Selon eux, la socialisation confère connaissance et éthique alors que la sélection assure mobilité et distribution.[28]

Cela prouve une fois encore que les transformations au sein de la société entraînent des changements dans les écoles, qui doivent s'adapter à ceux-ci et satisfaire aux besoins de la société car, au total, le rôle de l'école est fortement déterminé par la société et ses membres. Pour les mêmes raisons, et parce que Dandurand et Olivier soutiennent que dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, l'éducation a acquis une double légitimité en tant que « levier de croissance économique » et instrument d'égalisation des chances, « il est difficile de comprendre pourquoi ce double rôle apparaît soudain monstrueux aux défenseurs de l'école culturaliste et humaniste ».[29] Cette légitimité a été attribuée par les sociologues de l'éducation de l'époque qui s'étaient inspirés d'une vision économiste.

Dans ce cas, comment nier le rôle et le poids de l'éducation dans la réduction de la pauvreté ? Certains des défenseurs de l'école humaniste auraient probablement une opinion différente s'ils étaient confrontés aux mêmes difficultés que les jeunes qui n'ont pas - et pire encore, ceux qui ont - une éducation solide mais qui ne peuvent accéder à un travail décent. Leur situation reflète fatalement la « santé » socio-économique de leurs pays respectifs. Ces populations, victimes de leur absence de qualifications, travaillent pendant de longues heures dans le secteur informel et continuent pourtant de vivre sous le seuil de pauvreté. L'éducation de courte et moyenne durée est donc essentielle : les jeunes issus de groupes défavorisés doivent acquérir des compétences par différentes méthodes de formation afin d'entrer sur le marché du travail.[30] La rareté de la formation professionnelle offerte à ces populations aboutit rarement à l'emploi, alors que Styler, en 1984 déjà, affirmait que les habitants des pays pauvres donnent la priorité à la formation dans la perspective d'une utilisation immédiate.[31] En outre, certaines cultures étant encore réfractaires à l'enseignement « classique » dispensé en classe, la formation professionnelle, le travail manuel revêtent une grande importance pour les jeunes soucieux de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur(s) famille(s). Il est primordial de rappeler ici l'importance de la famille en Afrique de l'ouest : les solutions y sont davantage collectives qu'individualistes.

Conclusion : Le chemin le plus court est-il le meilleur ?

La formation professionnelle apparaît comme une bonne solution dans le court terme ; cependant, elle exige une mise à niveau permanente. Ce raccourci reste décrié à bien des égards et peut se traduire en sous-emploi au bout de quelques années. Plus les études sont longues plus elles offrent de possibilités. Cependant, elles nécessitent des moyens dont ne disposent pas toujours certaines populations. Des études plus longues restent le système le

[28]Dandurand et Olivier 1987

[30]Brewer *et al.* 2005

[31]Styker 1984

plus courant, mais les employeurs se plaignent toujours de l'inadéquation des aptitudes des diplômés.

Toutefois, on ne saurait leur attribuer entièrement les difficultés qu'éprouvent les jeunes à accéder à l'emploi. Le climat socio-politique (gouvernance, transparence, niveau de développement) de leur pays constitue l'essentiel de l'énigme à résoudre.[32] Les conflits récurrents dans la région accentuent aussi cette difficulté à créer un climat propice à la création d'emplois car l'instabilité n'encourage pas les investissements (étrangers). Les formations courtes et pratiques restent la préférence de nombreux jeunes qui souhaitent rentabiliser leur investissement et entrer sur le marché du travail le plus vite possible. Cette catégorie finit par être peu instruite et sans les outils nécessaires à la réussite dans le monde du travail formel.

Dans un effort de limitation des dégâts, les gouvernements devraient d'abord trouver un moyen d'évaluer leurs besoins en matière de formation en fonction de leur marché du travail afin que ces formations aient un impact concret sur les jeunes et les rendent immédiatement aptes au travail.

Zimba et Tiraboschi préconisent une vision moderne de la relation entre éducation, formation et développement socio-économique, en prônant la conception et la mise en œuvre de politiques et actions qui tiennent compte non seulement de la demande de travail, mais aussi de la qualité de l'offre.[33] Les auteurs affirment que seul un véritable lien entre l'éducation, la formation et le monde du travail apte à renforcer les services de placement et les programmes de formation tout en alternant école et travail, permettra de faire face à l'emploi des jeunes de manière plus globale et pragmatique. D'autre part, le risque de découragement et de remise en cause, découlant de la sensation que leurs perspectives professionnelles sont limitées, pousse les jeunes à sortir du marché du travail (ils préfèrent poursuivre des études pour améliorer leurs perspectives de carrière, ou tout simplement rester sans emploi).

L'intégration de l'alternance travail-formation devrait faciliter l'étude, l'analyse et la compréhension de ses enjeux.[34] De son point de vue, la combinaison travail-formation réduit considérablement le temps d'apprentissage et d'adaptation en fin de formation et favorise une intégration socioprofessionnelle plus rapide des jeunes. Ce temps gagné est bénéfique et aux jeunes et aux entreprises car, pour chaque nouvelle embauche, le temps d'adaptation est essentiel pour comprendre le fonctionnement, les procédures et les réalités de l'employeur. En effet, le « petit nouveau » qui n'a jamais été formé dans l'entreprise, ne pourra pas donner des résultats aussi rapidement que celui qui y a déjà effectué un stage (les performances de ce dernier seraient probablement décuplées dès le début de son embauche officielle). Le Boterf 52004° estime également que « le placement professionnel est une opportunité permettant d'apprendre à développer des compétences à partir des ressources acquises en formation et qu'elles se traduisent par leur combinaison ».[35]

[32]BAD *et al.* 2012

[33]Zimba et Tiraboschi

[34]Cf. Houpert 2005.

[35]Le Boterf (2004)

BIBLIOGRAPHIE

AfDB (African Development Bank), OECD Development Centre, United Nations Development Programme, et United Nations Economic Commission for Africa (2012) *African Economic Outlook 2012*(Paris, OECD Publishing).

Angel-Urdinola, D.F., A. Kuddo, K. Tanabe, and M. Wazzan (2010) *Key Characteristics of Employment Regulation in the Middle East and North Africa*(World Bank, Human Development Network).

Auclair, D. (2013) « Le constructivisme et la logique des compétences en que relativisme scientifique : Les réformes de l'éducation sous les impératifs utilitaires de la mondialisation néolibérale, » thèse de Maîtrise (Montréal, Université du Québec à Montréal).

Bertrand, M. & Crepon, B. (2014). Microeconomic perspectives. pp. 97-159 in H. Hino and G. Ranis (Eds.), *Youth and employment in sub-Saharan Africa: Working but poor*. New York: Routledge.

Betcherman, G. (2015). Labor market regulations: What do we know about their impacts in developing countries? *World Bank Research Observer*. 30 (1):124–153.

Betcherman, G. et Khan, T. (2015). Youth employment in sub-Saharan Africa: taking stock of the evidence and knowledge gaps. Ottawa, Canada : International Development Research Centre

Brewer, E. W., Brown, B. Et Petty, G. C. (2005). Job satisfaction among employees of a youth development organization. Child and Youth Care Forum 34(1), 57-73.

Bureau International du Travail (BIT). (2016). Formation professionnelle et développement des compétences en Afrique de l'Ouest: Comment relever les défis. Travail décent : Magazine trimestriel sur le Travail décent en Afrique de l'Ouest. Volume 2, numéro 1.

Elder, S. and Siaka Koné, K. (2014) *Labour Market Transition of Young Women and Men in Sub-Saharan Africa.* Youth Employment Programme, Employment Policy Department, Work 4 Youth Publication Series No. 9, ILO. Geneva.

Éyébiyi P.E. (2011). "L'alignement de l'enseignement supérieur ouest-africain, La construction des savoirs entre intranéité et extranéité au Bénin", in Cahiers de la recherche sur l'éducation et le savoir, hors-série numéro 3.

Houpert, D. (2005). En quoi la formation continue des enseignants contribue-t-elle au développement des compétences professionnelles. *Cahiers pédagogiques, 435*, 45-57.

ILO (2016): *World Employment and Social Outlook: Trends 2016*. Geneva: International Labour Office.

Jean, V. (2014). *Le développement curriculaire selon l'approche par compétences en Afrique francophone : une analyse comparative d'orientation d'experts* (thèse de Maîtrise, Université de Sherbrooke, Canada).

Jonnaert, P. (2013). *La compétence, une notion malmenée. Éléments pour un débat curriculaire.* Série–Questions CUDC. Montréal : CUDC

Le Boterf, G. (2004) *Construire les compétences individuelles et collectives : la compétence n'est plus ce qu'elle était.* Paris : Éditions d'organisation.

Montmollin, D.M. (1986). *L'intelligence de la tâche. Eléments d'ergonomie cognitive.* (2e éd.). *Bern : Peter Lang*.

Perrenoud, P. (1999). Construire des compétences, est-ce tourner le dos aux savoirs ? *Pédagogie collégiale*, *12*(3), 14-17.

Raymo, J. M. (2003). Educational attainment and the transition to first marriage among Japanese women. *Demography*, *40*(1), 83-103.

Rey, B. (1996). Les compétences transversales en question. Paris : ESF.

Rindfuss, R. R., Swicegood, C. G., & Rosenfeld, R. A. (1987). Disorder in the life course: How common and does it matter? *American sociological review*, 785-801.

Styler, W.E. (1984). Adult Education and Political Systems. *Adult Education and Political Systems.*Nottingham, UK: Department of Adult Education, University of Nottingham

UNESCO. (2012). *Youth and Skills: Putting Education to Work*. Education For All Global Monitoring Report. Paris: UNESCO

Voorhees RA. (2001). Competency-based Learning Models: a necessary future. Dans Voorhees RA (dir.), *Measuring what matters: competency-based learning models in Higher education*. San-Francisco: Jossey-Bass. *New directions for Institutional Research*; (110), 5-13.

Yabiku, S. T. (2005). The effect of non-family experiences on age of marriage in a setting of rapid social change. *Population studies*, *59*(3), 339-354.

Yabiku, S. T., & Schlabach, S. (2009). Social change and the relationships between education and employment. *Population research and policy review*, *28*(4), 533-549.

Zimba, M., & Tiraboschi, M. (2010). Productivity, Investment in Human Capital and the Challenge of Youth Employment in Sub-Saharan Africa: Comparative Developments and Global Responses in the Perspective of School-to-Work Transition. *Investment in Human Capital and the Challenge of Youth Employment in Sub-Saharan Africa: Comparative Developments and Global Responses in the Perspective of School-to-Work Transition (December 18, 2010).*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES LAURÉATS AU MARCHÉ DE TRAVAIL ET LE RÔLE DE LA GOUVERNANCE UNIVERSITAIRE

Khaoula DOBLI BENNANI
Doctorante en sciences économique et de gestion, Laboratoire Modélisation Appliquée à l'Economie et à la Gestion - Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain Sebaâ
Université Hassan II Casablanca
khaoula.dobli.bennani@gmail.com

Khalid AYAD
Doctorant en sciences économique et de gestion, Laboratoire Modélisation Appliquée à l'Economie et à la Gestion - Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain Sebaâ
Université Hassan II Casablanca
ayadkhalid2002@gmail.com

Mostafa ELHACHLOUFI
Professeur Habilité à la faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain SebaâLaboratoire Modélisation Appliquée à l'Economie et à la Gestion
Université Hassan II Casablanca
elhachloufi@yahoo.fr, 0667879031

RESUME – Quel que soit le niveau économique et social d'un pays, le phénomène du chômage des jeunes lauréats de l'enseignement supérieur est ubiquiste. Ce phénomène ne découle pas uniquement de l'insuffisance des opportunités sur le marché d'emploi mais également des missions de l'université figées qui se limitent dans la production et la diffusion des savoirs. En effet, tenant compte des missions de l'université et du respect du principe démocratique du droit à la connaissance et l'obligation d'assurer un enseignement pour tout le monde, on se trouve face à une production accrue des diplômes universitaires, qui peuvent ne pas s'arrimer avec les besoins de l'économie. Par conséquent, l'accroissement des diplômes universitaires et la diversité des filières ont diminué la confiance de divers acteurs y compris les employeurs vis-à-vis du système de la certification scolaire. Il en résulte ainsi le phénomène de dépréciation des diplômes où plusieurs lauréats se retrouvent au chômage. Dans quelle mesure les formations données par les universités marocaines sont-elles arrimées avec les besoins du marché de travail ? Et quelle est la fonction et la position de ces établissements universitaires dans l'employabilité des jeunes ? Ce texte essaye de répondre à ces questions.

Mots clés : Insertion professionnelle- enseignement supérieur- gouvernance-université.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction :

Face à une demande sociale pressante des lauréats et des divers secteurs de l'économie et du marché de travail, l'enseignement supérieur, et surtout les universités doivent répondre à ces demandes diversifiées. En effet, Les lauréats et leurs familles aspirent à ce que les études universitaires constituent un tremplin pour l'insertion dans la vie active[1] tandis que les entreprises attendent que l'enseignement supérieur leur fournissent une main d'œuvre qualifiée et donc d'emblée opérationnelle.

Selon l'UNESCO[2], l'enseignement a une triple fonction : l'éducation, la formation et enfin la recherche. La mission essentielle est contribuée à la progression de la société et au développement durable. Pour assurer ce développement, il faut réduire le taux de chômage et améliorer le taux d'insertion des diplômés au marché de travail. Dans ce sens, Bodelle et Nicolaon (1985)[3] avancent que pour résoudre les problèmes d'emploi et du développement des pays, il faut se préoccuper des exigences des industries et de la technologie, de même il faut améliorer la gouvernance du système universitaire qui constitue de nos jours un tremplin pour l'amélioration de la qualité d'enseignement et la performance du système universitaire en général. Les missions de l'université doivent ainsi se concentrer sur l'adéquation continue entre les programmes d'études et les besoins et problèmes de l'environnement ainsi qu'à la recherche scientifique et universitaire qui doit porter des solutions à ces problèmes.

Donc, quel lien peut-on établir entre formation et emploi ? Quelle est la situation du Maroc quant à l'adéquation entre la formation allouée par les établissements universitaires et les besoins du marché de travail ? Quel est le rôle de la gouvernance universitaire dans l'adéquation de l'offre pédagogique aux exigences du marché du travail? Et Quelles politiques de formation doivent être adoptées face aux mutations du marché de travail ?

1. Lien entre la formation et l'emploi :

Joindre[4] les formations aux emplois est généralement considéré comme un objectif pour ceux qui veulent diriger leurs politiques d'éducation conformément aux besoins du marché de travail (Blaug, 1967).
Durant les années 1990[5], une multitude de recherche ont été faite sur la liaison formation-emploi qui s'est redirigée par la suite vers l'évaluation des compétences éventuelles d'être obtenues en formation et d'être sollicitées en marché du travail. Le but était de relier d'une part les aptitudes et les atouts d'une personne et d'autre part les besoins demandés dans les emplois lors de la réalisation des différentes tâches (Spenner, 1990).

---

[1] L'insertion professionnelle peut être définie selon Vincens (1981,1986) comme « un processus dans lequel se déroule une période où s'emmêlent des circonstances de recherche d'emploi, de chômage, de formation et d'inactivité professionnelle ».

[2] Article sur « l'impact de l'enseignement supérieur sur l'employabilité-Perceptions des lauréats et des employeurs ». Latifa FAHSSIS et Touria NEGGADY ALAMI-Enseignants chercheurs.p.128

[3] Bodelle Jacques et Nicolaon Gilbert, 1985, les Universités américaines; dynamisme et traditions, Paris, Technique et Documentation-Lavoisier.p225.
[4] BLAUG M. (1967). «Approaches to educational planning»,the Economie Journal, vol.77, n°306, p. 262-287.

[5] SPENNER K. I. (1990). «Skill meanings, methods, and measures». Work and Occupations, vol.17, n°4, p. 399-421

Dans ce sens, Vicens (2006)[6] introduit une logique « adéquationniste » qui permet « d'inclure les formations dans la logique de la division du travail ». Autrement dit, déceler les emplois qui occupent une place précise dans une structure, identifier par la suite les aptitudes nécessaires pour acquérir ces emplois, et par conséquent concevoir la formation correspondante.

La transformation de l'offre de formation avec la création de nouveaux diplômes conduit à changer la grille de correspondance (Lemistre, 2010). Par ailleurs, les emplois se transforment également du fait du changement technologique, de la législation qui peut imposer des niveaux de diplômes plus élevés et de nouvelles formations pour les exercer.

Dans ce sens, une série de travaux ont également cherché à dépasser le cadre des correspondances entre formation et emploi pour s'intéresser aux compétences qui seraient acquises dans les différentes formations et/ou requises dans les différents emplois. Il s'agirait ainsi de relâcher l'hypothèse strictement adéquationniste entre formation et emploi tout en soulignant l'existence d'un lien entre les acquis du système éducatif et ce qui serait nécessaire pour l'exercice d'un emploi. En outre, L'accroissement[7] de la mobilité professionnelle dans les carrières c'est-à-dire l'exigence d'évoluer dans les carrières et de changer de métiers lors de la vie active rendrait de plus en plus désuet la mise en œuvre de tables de correspondance entre formation et emploi. Néanmoins, ceci aboutit à se focaliser sur les aptitudes transmissibles et qu'on les trouve dans plusieurs emplois (Allen & Van der Velden, 2011).
Par ailleurs, Ils existent plusieurs variables[8] influant la concordance entre la formation et l'emploi, qui sont les caractéristiques individuels et contextuels, le diplôme, la profession et l'activité économique.

- **<u>L'impact des caractéristiques individuelles et contextuelles :</u>**

- Le sexe féminin, comparé au sexe masculin, a un effet positif sur l'adéquation des diplômées avec la profession. Le sexe féminin augmente légèrement ses chances (4%) d'exercer une profession en adéquation avec le diplôme obtenu. Autrement dit, les diplômés de sexe masculin exercent des professions moins en adéquation avec leur diplôme que les diplômés de sexe féminin, confirmant ce qui a été constaté au niveau du taux d'adéquation.
- Comparé au milieu urbain, le milieu rural a un effet positif sur l'adéquation des diplômés qui y habitent et augmentent légèrement la chance (3,9%) d'exercer une profession en adéquation avec le diplôme obtenu. Autrement dit, le milieu urbain connait une adéquation moindre entre le diplôme et la profession. Ceci revient à la nature de l'emploi dans le milieu rural qui est essentiellement dans l'agriculture traditionnelle et ne nécessite pas, ou peu, de diplômés. Aussi le nombre de diplômés travaillant dans les autres secteurs, essentiellement l'enseignement et la santé, est très limité et n'habite le milieu rural qu'en cas de difficultés d'accessibilité quotidienne au lieu de travail dans le milieu rural.

[6] *VINCENS J. (2006a). « Universités : un diplôme et un employé pour chaque étudiant ». Note du Lirhe, n°437, 47 p.*

[7] *ALLEN J. & VAN DER VELDEN R. (2011). The flexible professional in the knowledge society . Berlin: Springer.*

[8] *L'adéquation entre formation et emploi au Maroc (2014). Rapport du Haut Commissariat au Plan.p61-72*

- Pour mesurer l'effet de l'âge sur la probabilité d'être en adéquation avec la profession, le Haut-Commissariat au Plan a pris en considération quatre groupes d'âges : 15-24 ans, 25-59 ans et 60-74 ans et 75 ans et plus. Le groupe d'âges 15-24 ans a constitué le groupe de référence dans ce modèle. L'âge des actifs occupés, comparé aux jeunes de 15-24 ans, a un effet négatif sur l'adéquation et fait baisser légèrement la chance des diplômés d'être en adéquation avec la profession. Cette baisse s'accentue avec l'âge. Elle est de 7,6% pour les 25-29 ans, de 26,2% pour les 60-74 ans, et de 45,2% pour les 75 ans et plus. Autrement dit plus on avance dans l'âge plus le risque de tomber dans l'inadéquation (déclassement et surclassement) est supérieur, ou les jeunes générations sont plus en adéquation avec leur profession que les générations moins jeunes. Ainsi et contrairement à ce qu'on peut croire, les jeunes générations sont plus enclin à exercer des professions en adéquation avec leurs diplômes que les générations plus âgées.

- L'état matrimonial est un des facteurs qui conditionnent l'adéquation et surtout le mariage. En effet, et par rapport aux célibataires, tous les actifs occupés déjà mariés (mariés, divorcés et veufs) augmentent légèrement leur chance d'être en adéquation. Les mariés augmentent leur chance de 3,7%, les divorcés de 7,5% et les veufs de 8,9%. Autrement dit, les célibataires sont plus soumis à l'inadéquation que les non célibataires. Seulement, il reste à savoir si c'est le mariage qui favorise l'adéquation ou au contraire c'est l'adéquation du diplôme avec la profession exercée qui encourage le mariage.

- Par rapport aux employeurs de moins de cinq employés, seuls les salariés du secteur public et les apprentis ont un effet positif sur l'adéquation. Ils augmentent leur chance d'être en adéquation de 15,6% et 84,4% respectivement. Par contre les employeurs de 5 employés et plus diminuent leur chance de 20,8% et les salariés du secteur privé de 10,5%. Les indépendants, les aides familiales et les associés ont moins de chances que les employeurs de moins de cinq employés d'être en adéquation. Leurs chances sont respectivement diminuées de 5,9%, 5,3% et 9,1%.

- Par rapport au niveau d'instruction supérieur, les diplômés des niveaux du primaire et du secondaire collégial augmentent faiblement leur chance d'être en adéquation (3,9% et 2,8% respectivement). Par contre ceux du niveau préscolaire et du secondaire qualifiant ont un effet négatif sur l'adéquation et font baisser très légèrement leur chance d'être en adéquation avec la profession (6,8% et 4,2% respectivement). En fin vue la faiblesse des coefficients multiplicateur ou réducteur des chances, et par rapport au niveau d'instruction supérieur, les autres niveaux n'ont presque pas d'effet sur l'adéquation entre le diplôme et la profession. Ainsi, globalement le niveau d'instruction n'a presque pas d'effet sur l'adéquation, mais peut-être le diplôme.

- **L'impact du diplôme :**

Le diplôme demeure l'un des éléments significatifs de la situation de la population active occupée vis-à-vis de l'adéquation.
Afin de tester les diplômes les mieux en adéquation avec la profession exercée et être en mesure de prédire si la détention d'un diplôme offre la chance d'être en adéquation, ce sont les non-diplômés qui doivent être pris comme référence.
Par exemple, selon les statistiques du Maroc en 2014, les diplômes ayant un effet négatif sur les opportunités de leur détenteur d'être en adéquation avec la fonction qu'ils exercent sont :

- les diplômes et certificats de l'enseignement primaire,
- les diplômes d'initiation en industrie,
- les diplômes d'initiation en bâtiment et travaux publics,
- les diplômes d'initiation en tourisme-hôtellerie-restauration,
- les diplômes d'initiation en services sociaux fournis à la collectivité,
- et les diplômes d'initiation en sciences sociales et humaines.

- **L'impact de la profession :**

L'intérêt se porte sur l'effet de la profession sur l'adéquation du diplôme avec la profession exercée. Autrement dit, quelle est la probabilité d'être en adéquation en exerçant une profession donnée.
Globalement, et avec quelques exceptions, les professions qui favorisent l'adéquation sont celles qui nécessitent un niveau élevé ou au contraire un niveau bas de qualification. Les professions de niveau intermédiaire par contre défavorisent l'adéquation.
En prenant le cas du Maroc, cinq grands groupes de profession qui favorisent l'adéquation à savoir :

- les cadres supérieurs et membres des professions libérales,
- les ouvriers et manœuvres agricoles et de la pêche (y compris les ouvriers qualifiés),
- les manœuvres non agricoles, manutentionnaires et travailleurs des petits métiers,
- les techniciens et professions intermédiaires,
- et les membres des corps législatifs élus locaux, responsables hiérarchiques de la fonction publique , directeurs et cadres de direction d'entreprises publiques, directeurs et cadres de direction d'entreprises.

- **L'impact de l'activité économique :**

Il s'agit de savoir quel est l'effet de l'activité économique sur l'adéquation entre les diplômes que détiennent les actifs occupés et la profession qu'ils exercent dans ces secteurs d'activités économiques. Le but est de savoir quels sont les secteurs d'activités économiques où il y a le plus d'effet sur cette adéquation, et les chances des diplômés d'exercer une profession en adéquation avec sa formation.

Prenant l'exemple du Maroc, et en détenant le secteur de l'agriculture comme secteur de référence vu qu'il est le plus stable, les seuls secteurs d'activités économiques favorables à l'adéquation sont les activités des ménages en tant qu'employeurs et activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de bien. Néanmoins, Le secteur le plus défavorable est celui des arts, spectacles et activités récréatives et a enregistré un coefficient de 0,304, réduisant la chance des diplômés qui y travaillent d'être en adéquation avec la fonction exercée de presque 70%.

2. Etat des lieux de la formation universitaire et son adéquation avec l'économie marocaine :

Le Maroc a mené plusieurs politiques actives d'emploi à l'égard des jeunes, les plus marquantes sont :

- **Le programme Moukawalati[9] :**

[9] *ANAPEC, Fiche technique du programme Moukawalati, 2010. Consulter le site :* http://www.ccisdakhla.ma/images/telechargement/fichier_tel_1.pdf

Ce programme a été lancé en 2006 à destination des personnes de 20 à 45 ans ayant au moins le baccalauréat, il a ensuite été étendu en 2009 en supprimant la condition de diplôme. Il vise à accompagner les jeunes dans la création de très petites entreprises (TPE) en leur accordant une aide administrative au cours des différentes phases de lancement de l'activité et durant la première année d'exercice. De plus, ce programme a pour objectif de faciliter l'accès des jeunes créateurs d'entreprise aux crédits bancaires à l'aide de deux mesures :

• Une avance sans intérêts représentant au maximum 10% de l'investissement et dans la limite de 15 000,00 DH remboursable sur six ans dont trois de grâce,
• La garantie du crédit par l'Etat à hauteur de 85%, cette garantie est déléguée aux banques ce qui réduit leurs délais de réponse.

Ce programme connaît un succès très limité dans la mesure où l'objectif annoncé du gouvernement était de permettre la création de 30 000 entreprises en 2008, or en avril 2011 seulement 3 500 entreprises avaient été créées dont seulement la moitié (1 800) ont eu droit à un financement bancaire (les autres étant autofinancées).

L'accès au crédit est un problème important de blocage de la création d'entreprises puisque 40 000 demandes de crédit ont été déposées dans le cadre du programme Moukawalati. Les banques mettent en avant le peu de sérieux des dossiers présentés et le taux d'impayé même avec la garantie de 85% de l'Etat.

- **Le programme Idmaj[10] :**

Géré par l'ANAPEC, est un mécanisme de contrats d'insertion qui vise à faciliter l'accès au premier emploi des diplômés en accordant des exonérations de charges sociales (CNSS/TP) et impôts sur le revenu (IR) les entreprises pendant 24 mois et prolongé de 12 mois si le jeune est recruté avec un CDI.

Malgré les programmes menés par le gouvernement marocain, le taux d'emploi (population active occupée/ population active) demeure faible (41,7%[11] en 2018). Ainsi, d'après l'UNESCO[12], la situation du Maroc est alarmante, enregistrant ainsi un taux de chômage des diplômés très élevé et un taux d'insertion faible. Ceci est dû à l'absence des emplois qualifiés ainsi que l'inadéquation entre formation et emploi.

En effet, Selon les résultats des études[13] qu'il a menées, le HCP démontre l'inadéquation des formations professionnelles proposées aux jeunes par rapport aux besoins du monde de travail :

[10] *ANAPEC, Étude d'évaluation du programme Idmaj, 2010. Consulter le site : https://www.anapec.org/conseils/files/fiche_idmaj.pdf*

[11] *Cadre de performance du suivi de la vision stratégique à l'horizon 2030. Niveau national 2015-2018. Rapport du conseil supérieur de l'éducation, de la formation et de la recherche scientifique (2019),p.55.*

[12] *Article sur « l'impact de l'enseignement supérieur sur l'employabilité-Perceptions des lauréats et des employeurs ».Latifa FAHSSIS et Touria NEGGADY ALAMI-Enseignants chercheurs,p.128.*

[13] *La version française officielle de la présentation de l'étude « formation et emploi au Maroc » par M. Ahmed Lahlimi, Haut Commissaire au Plan, Rabat, 2 mai 2018.Consulter le site :*

- La désagrégation des taux de chômage par type de diplôme d'enseignement général incite à nuancer le message du leitmotiv reproduit largement dans la littérature sur l'emploi et selon lequel le taux chômage s'élèverait systématiquement avec les niveaux de diplômes au Maroc.
- En revanche, cette assertion s'avère, il est vrai, parfaitement fondée en ce qui concerne la formation professionnelle : s'inscrivant dans une trajectoire inverse, le chômage des diplômés de cette dernière augmente, en effet, d'environ 21% parmi les diplômés d'initiation professionnelle à 26% parmi les diplômés spécialisés, à 29% parmi les qualifiés et à près de 27% parmi les techniciens spécialisés.
- En fait, les déclassements sont autant l'effet de la faible adéquation des diplômés à l'offre d'emplois que de la faiblesse du niveau et de la diversité de cette offre. C'est ainsi qu'ils restent particulièrement élevés dans « l'agriculture, sylviculture et pêche », « l'industrie extractive et manufacturière », ou encore le BTP où l'offre d'emplois est élevée et peu qualifiée, alors qu'ils ont tendance à se réduire, en revanche, dans l'administration publique, l'enseignement et la santé, dont les emplois exigent plus de qualification.
- Aussi, force est-il de conclure, que, par de là son évidente faiblesse d'adaptation au marché du travail, la formation professionnelle ne saurait être évaluée sans être replacée dans le contexte des structures économiques nationales. Les emplois offerts par ces dernières, en majorité sans qualification, faiblement protégés et peu rémunérés dévalorisent de facto les formations et n'encouragent pas les individus et les ménages à investir pour en acquérir les plus performantes.

3. le rôle de la gouvernance universitaire dans l'adéquation entre offre pédagogique et exigences du marché du travail :

L'obtention de diplômes signifie la reconnaissance par les autorités officielles - représentées dans les établissements d'enseignement supérieur - que le titulaire a acquis des compétences spécifiques, comme l'indique le diplôme obtenu, ce qui envoie un signal aux employeurs que le diplômé a les compétences, l'intérêt et la volonté de travailler dans certains emplois.

Traditionnellement, l'obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur (tel qu'un diplôme de Licence ou équivalent, un Master ou équivalent, un doctorat ou équivalent) était un bon indicateur de réussite sur le marché du travail.
En conséquence, les personnes possédant un diplôme de l'enseignement supérieur ont généralement pu trouver un emploi plus rapidement, trouver des emplois bien rémunérés, développer des parcours professionnels distincts et s'adapter avec succès aux changements du marché du travail (OCDE, 2014)[14].

L'obtention de ces compétences (et donc des diplômes) nécessite un réel engagement dans l'apprentissage pendant une certaine période et un engagement de respecter un contenu académique spécifique. Ainsi, obtenir un diplôme sans obtenir les qualifications, les compétences et les connaissances équivalentes nuirait à la crédibilité des établissements d'enseignement.

---

https://www.hcp.ma/region-tanger/Presentation-de-l-etude-formation-et-emploi-au-Maroc-par-M-Ahmed-Lahlimi-Haut-Commissaire-au-Plan_a330.html

[14] *OECD (2017), In-Depth Analysis of the Labour Market Relevance and Outcomes of Higher Education Systems: Analytical Framework and Country Practices Report, Enhancing Higher Education System Performance, OECD, Paris,p12.*

Cependant, ce que nous voyons dans les universités marocaines nous amène à remettre en cause l'engagement des parties impliquées dans le processus d'apprentissage-enseignement quant au respect du contenu pédagogique aux différents niveaux d'enseignement universitaire. Par exemple, les taux d'absence des professeurs et des étudiants sont élevés, avec des proportions étonnantes.

Et si certaines cours sont rattrapées, un bon nombre de cours n'est jamais rattrapé, ce qui fait manquer aux étudiants une partie importante de l'apprentissage prescrit dans le cursus, car pour que l'étudiant acquière certaines compétences et aptitudes, ceci exige un nombre d'heures spécifié au minimum dans un module spécifique. Ainsi, l'étudiant obtient souvent un diplôme universitaire - qui reflète un niveau spécifique d'apprentissage et de compétences et autorise son propriétaire à occuper certains postes sans obtenir les compétences nécessaires, équivalentes. En effet, ceci entraînera un déséquilibre entre ce que le diplôme supérieur donne au titulaire et les compétences réellement acquises. Donc, dans divers cas, ce titulaire aura du mal à trouver un travail décent et convenable. Aussi, ceci pourra porter atteinte à la crédibilité de l'institution universitaire et la valeur des diplômes universitaires.

Dans son rapport annuel 2018, la Cour des Comptes a écrit un rapport sur la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Salé et a indiqué que « Le service de programmation ne détient pas une situation de suivi a posteriori des heures de cours effectivement dispensées par les professeurs, et se contente de garder des copies des avis d'absence et de rattrapage affichés aux étudiants » et que « ni ce service ni le décanat ne disposent des informations concernant le bilan horaire à posteriori des professeurs pour le cycle de master »[15].

Le rapport note qu' « un nombre important de professeurs n'assure aucun cours pour le cycle de licence pendant tous les semestres concernés. Il s'ensuit l'existence des groupes en sureffectifs qui pèsent lourdement sur la qualité des enseignements assurés et sur les efforts des professeurs en termes d'organisation des cours, de corrections, de surveillances, etc. »[16]
En l'absence d'une véritable gouvernance universitaire efficace, nous continuerons à souffrir des mêmes problèmes y inclus le problème du manque d'efficacité et de qualité de notre enseignement universitaire.

Pour cela, un mécanisme doit être mis en place pour assurer l'application du cahier descriptif des normes pédagogiques, et assurer l'engagement des enseignants sur le nombre de cours et le volume horaire alloués afin de pouvoir transférer fidèlement et réellement le contenu du cours aux étudiants et s'assurer ainsi qu'ils sont capables de comprendre et d'acquérir des compétences liées au contenu.

Afin de restaurer la crédibilité des diplômes universitaires et de l'Université marocaine, un ensemble de mesures doivent être prises:

---

[15] *Le rapport annuel de la cours de comptes en 2018- Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Salé relevant de l'université Mohammed V de Rabat p.44.Consulter le site : http://www.courdescomptes.ma/upload/_ftp/documents/26_Facult%C3%A9%20des%20sciences%20juridiques%20%C3%A9conomiques%20et%20sociales%20de%20Sal%C3%A9.pdf*

[16] *Le rapport annuel de la cours de comptes en 2018- Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Salé relevant de l'université Mohammed V de Rabat p.46.Consulter le site : http://www.courdescomptes.ma/upload/_ftp/documents/26_Facult%C3%A9%20des%20sciences%20juridiques%20%C3%A9conomiques%20et%20sociales%20de%20Sal%C3%A9.pdf*

- ✓ Activer le rôle de l'Inspection générale de l'enseignement supérieur. En effet, le travail d'inspection universitaire devrait être élargi pour couvrir tous les aspects administratifs, financiers mais aussi le respect du cahiers des normes pédagogiques nationales .
- ✓ Stipuler sur la nécessité de garantir le "temps universitaire" (similaire à celui relatif à la garantie du temps scolaire) et de rattraper les cours manqués.
- ✓ Activer les conseils disciplinaires. L'université est un établissement public qui bénéficie de fonds publics et pour cela il est nécessaire de contrôler tous les aspects des dépenses publiques.
- ✓ Des tests multidimensionnels devraient être développés pour évaluer les résultats d'apprentissage dans des domaines d'études similaires à l'Union européenne qui développe des tests multidimensionnels pour évaluer les résultats d'apprentissage dans cinq domaines d'études dans le projet CALOHEE (mesurer et comparer les résultats de l'enseignement supérieur en Europe) pour déterminer si les étudiants développent les compétences dont ils ont besoin (EURASHE, 2016).
- ✓ Un meilleur suivi par les établissements d'enseignement des parcours de carrière de leurs anciens étudiants peut mieux éclairer la conception des programmes et améliorer leur pertinence.
- ✓ Exploiter les capacités de transformation liées aux TIC et aux autres nouvelles technologies pour enrichir l'enseignement, améliorer les expériences d'apprentissage, soutenir l'apprentissage personnalisé, faciliter l'accès grâce à l'apprentissage à distance et à la mobilité virtuelle, rationaliser l'administration et créer de nouvelles opportunités pour la recherche.

4. Les politiques de formation adoptées face aux changements des marchés d'emploi :

Pour illustrer cette situation de synergie entre l'université et la société, nous avons choisi l'exemple des États-Unis d'Amérique, un pays où l'université occupe une place importante dans la société et retient l'attention de tous.
Comme l'affirment Bodelle et Nicolaon[17] (1985), aux États Unis, la résolution des problèmes de l'emploi et de développement dans les villes et les États repose sur les besoins des industries. Les vieilles industries recherchent un nouveau souffle. De nouvelles techniques sont adoptées en vue d'aider les anciennes technologies à se moderniser et à se diversifier pour toujours mieux s'adapter aux nouveaux besoins. C'est à ce niveau que l'université trouve toute sa raison d'être. Les nouvelles techniques, tributaires des idées nouvelles, naissent notamment de la recherche et de la formation, vocation première de l'université. C'est cette vocation de l'université qui doit jouer un grand rôle dans la poursuite du développement des villes et des États. Ce rôle de l'université est ressenti aux États-Unis non seulement au niveau de l'université elle-même, mais également aux niveaux de l'industrie, des pouvoirs publics et même de l'homme de la rue.

- Les hommes doivent être formés tant dans le cadre de la théorie générale que dans celui des problèmes directement liés à l'environnement.
Ceci suppose une adaptation permanente des programmes aux besoins et problèmes de l'environnement (par exemple des programmes à vocation locale, des programmes à vocation régionale ou même nationale),

[17] *Bodelle Jacques et Nicolaon Gilbert, 1985, les Universités américaines; dynamisme et traditions, Paris, Technique et Documentation-Lavoisier, p.225.*

- Il en est de même de la recherche qui doit porter sur les problèmes du milieu; c'est-à-dire, aider à mieux connaître ce milieu. Pour illustrer cette double mission de l'université américaine, Bodelle et Nicolaon (1985) citent l'exemple de l'agriculture. Ce secteur doit, pour accroître sa productivité et sa compétitivité, s'adapter aux techniques modernes. Son efficacité tient à la recherche universitaire qui doit produire des thèses de doctorat sur les machines agricoles, sur un pipe spécifique d'engrais, etc.; mais aussi à la formation aux nouvelles techniques agricoles des acteurs.

Le Massachusetts Institute of Technology (MIT) est l'exemple typique d'une université créée spécialement pour servir les besoins de l'industrie.

Il est le symbole de l'université ouverte au monde technologique, même si les autres domaines ne sont pas négligés. C'est l'un des établissements américains d'excellence.
Enfin, aux États-Unis, la proximité d'universités technologiques et l'existence d'une main d'oeuvre qualifiée justifient le choix d'une implantation industrielle. Les deux sont liées car les universités sont aussi actives dans la formation professionnelle permanente.

L'université et la société américaine se complètent comme on vient de le voir. L'université contribue au développement économique, social et culturel de la société par la formation et la recherche. La société (État, pouvoirs publics, secteur privé et individus) contribue, à son tour, à l'avancement de la recherche scientifique au moyen des financements ad hoc. La société ne peut guère se passer de l'université et l'université ne peut pas bien accomplir sa tâche sans l'appui de la société.

Comme l'université américaine, l'université africaine doit elle aussi changer. Elle doit s'adapter à l'évolution socio-économique et politique de la société. Dernièrement, on a assisté à plusieurs tendances et mesures favorisant l'adéquation formation- emploi, à savoir :

- La valorisation de la formation professionnelle[18] et la démonstration de sa capacité à apporter des réponses concrètes à l'épineux problème du chômage et des difficultés d'insertion socioprofessionnelle des jeunes, contribuera certainement à redonner confiance aux apprenants, aux familles et à la société en général en leur système éducatif. Cette valorisation ne saurait être effective que si la formation professionnelle devient un choix personnel et responsable, ou le fruit d'une orientation scolaire efficace et crédible au moment opportun du cursus scolaire, et non plus un choix par défaut pour des jeunes en situation d'échec scolaire.

- Concevoir une ingénierie innovante des filières de formation offertes[19] **:**

On a souvent expliqué le chômage par une certaine inadéquation formation-emploi.
Ceci met en cause, en partie, les formations à l'université et appelle à des réformes. Le chômage des jeunes diplômés au Maroc trouve son explication dans plusieurs facteurs.

Tout d'abord, l'économie marocaine ; caractérisée par un tissu économique contenant une part importante de petites et moyennes entreprises ; n'offre pas suffisamment d'emplois aux jeunes diplômés ; ensuite, la portée des programmes publics de promotion de l'emploi(Idmaj,

[18] *Formation professionnelle initiale. Clés pour la refondation. Rapport du conseil supérieur d'éducation, de formation et de la recherche scientifique (2019), p.76*

[19] *Réforme de l'enseignement supérieur. Perspectives stratégiques. Rapport du conseil supérieur d'éducation, de la formation et de la recherche scientifique (Juin 2019), p.53.*

Taehil et Moukawalati) s'avère limitée, ainsi qu'un très faible engagement de l'entreprise dans l'encadrement en amont de l'étudiant dans le cadre de stages, et enfin, le système d'éducation et de formation gagnerait à être plus en phase avec les dynamiques économiques et technologiques. C'est en mettant en cohérence les réponses à ces différents facteurs qu'on pourrait surmonter la question du chômage. Dans tous les systèmes d'enseignement supérieur qui ont fait preuve de performance, l'ancrage disciplinaire et méthodologique pour chaque formation demeure primordial.

L'enseignement des disciplines doit s'accompagner d'une actualisation des connaissances et des paradigmes théoriques dans chaque discipline. Mais si la dimension de « savoir » demeure l'essence de l'université, elle doit être reliée à une dimension pratique qui dote les étudiants d'atouts tels que le « savoir-faire » très utile sur le marché de l'emploi et qui prend en compte les besoins en compétences. Il est donc nécessaire, dans la conception de l'ingénierie des licences fondamentales, de faire un alliage entre la dimension académique qui offre les connaissances, et la dimension pratique opérationnelle de ces connaissances.

L'interdisciplinarité est un atout dans la formation des étudiants, surtout au niveau de la licence. Il faudrait concevoir les formations de manière à introduire dans les formations des sciences et technologies un dosage des disciplines des humanités et sciences sociales, comme la philosophie, l'histoire des sciences. Dans l'autre sens, il serait également opportun d'introduire dans le cursus purement scientifique des humanités et des fondamentaux des sciences sociales, les sciences numériques, les fondements de l'esprit scientifique. Par ailleurs, dans toutes les formations offertes aux étudiants, l'initiation aux valeurs éthiques est primordiale.

- **S'arrimer aux enjeux de l'économie de la connaissance et promouvoir le capital humain et la société du savoir :**

Plus que jamais auparavant, le savoir et la connaissance sont une source de valeur économique et un critère d'appréciation du capital humain et immatériel des pays. La forte dimension technologique et numérique dont ils sont aujourd'hui porteurs en font des facteurs déterminants de la compétition mondiale en matière d'économie et de développement. Le système éducatif en général et l'enseignement supérieur en particulier sont en première ligne pour concevoir, mettre en œuvre et développer les formations, la recherche scientifique et l'innovation qui permettent de promouvoir les richesses immatérielles du pays et partant, de renforcer le capital humain de la nation.

Dans ce contexte, l'université est plus que jamais appelée à jouer le rôle d'un think tank pourvoyeur d'idées et de pistes de réflexion stratégique pour l'économie, la culture et le développement de la société.

Dans un marché du travail en pleine mutation, au sein duquel les processus et modes de production ainsi que les compétences impliquées dans les chaînes de production de la valeur subissent les retombées de transformations technologiques et numériques profondes, le développement du capital humain capable d'intégrer et d'accompagner ces mutations implique une profonde révision et adaptation des modalités et de l'ingénierie de formation des compétences et des ressources humaines acteurs de cette transition socio-économique et culturelle déterminante. Une profonde refonte des curricula et de l'ingénierie pédagogique des formations dispensées est par conséquent devenue nécessaire. Cette réingénierie pédagogique implique le recours à diverses modalités d'acquisition et d'apprentissage et la mise en oeuvre

de méthodes pédagogiques innovantes et interactives, outre le cours magistral prédominant, telles la pédagogie hybride, les jeux de rôle, l'étude de cas pratiques, les mises en situation, la simulation, etc.

D'autre part, il est essentiel d'accorder la priorité à l'initiation aux fondamentaux de la culture numérique, la focalisation sur les approches multidisciplinaires, les apprentissages dits de comportement (soft skills) et l'acquisition des aptitudes à l'adaptation et à l'intégration des nouveautés des exigences du marché de travail.

L'enseignement supérieur doit ainsi jouer ces différents rôles : la production et la dissémination de l'information, la préparation pour l'emploi, la formation des intellectuels et de l'ensemble de la société.

- **Anticiper l'évolution des métiers et les exigences du futur marché du travail :**

La démarche prospective, constitue un instrument d'aide à la décision et se veut une réflexion sur l'avenir pour éclairer l'action présente, en anticipant les évolutions des métiers et des compétences, d'où, la nécessité de développer une telle approche dans la politique de l'enseignement supérieur et dans les stratégies de développement des universités.
Conscients de l'apport de cette démarche, plusieurs pays, principalement les pays développés, mettent en place des dispositifs en charge de la prospective des métiers et des compétences, qu'ils confient à des institutions spécialement dédiées à ce genre d'activités. Le Maroc est appelé à s'inspirer de ces pratiques de bonne gouvernance en vue de suivre les évolutions de l'enseignement supérieur à l'échelle nationale et mondiale et organiser la veille prospective sur les métiers et les compétences nécessaires à pourvoir et à mobiliser dans l'avenir. Le projet de création, au niveau de l'ensemble des régions, de

Cités des métiers et des Compétences pourrait constituer une piste appropriée pour la mise en place de telles structures.

- **Redonner l'espoir à la jeunesse :**

Le regard porté par les étudiants eux-mêmes sur le système à accès ouvert, atteste de leur déception et de leur pessimisme envers la qualité des formations de ce système. Les conditions d'apprentissage dans ces filières, le chômage qui touche de nombreux lauréats ont fortement terni l'image de l'université publique dans son ensemble. Cet état d'esprit se traduit également par une forte démotivation des jeunes et une perte de confiance dans le système d'enseignement supérieur en général. Des réalités qu'il est essentiel de prendre en compte dans les processus de valorisation des formations et de restauration de l'image de marque de l'université marocaine. L'université doit réussir sa mission formatrice dans un environnement en pleine mutation :

• en prenant en compte les attentes et aspirations des jeunes en termes de qualité et de pertinence des formations, ainsi qu'en termes de conditions d'apprentissage.
La prise en compte de ces attentes est d'autant plus pressante que les nouvelles générations imprégnées de la culture de la communication numérique et de la prise de parole sur les réseaux sociaux n'hésitent pas à exprimer leur avis sur les formations et les perspectives qui leur sont proposées ;

• en renforçant les capacités des étudiants afin qu'ils soient en mesure de s'adapter à des environnements de travail en pleine dynamique de changement et de transformation. La formation acquise à l'université se doit de maintenir sa fonction d'ascenseur social pour redonner espoir à la jeunesse. La qualité des enseignements, la valeur des diplômes, les aptitudes et les compétences acquises à l'université renforcent, pour chaque jeune qui passe par l'université, la confiance en soi, en l'avenir et en la valeur de la formation comme moyen d'épanouissement individuel et d'ascension sociale.

Diverses mesures seraient à même de restaurer la confiance dans le système : dont notamment la révision de la nomenclature et des contenus des différents diplômes, l'intégration des entités dans des ensembles cohérents (départements, établissements, etc.), l'établissement de vraies passerelles et l'organisation de modules communs entre filières et établissements, l'instauration de pré requis (sous forme de compétences) pour chaque filière de licence, le recrutement sur la base des compétences au lieu des diplômes, etc.

L'université est appelée à satisfaire la commande sociale, au niveau national et à s'aligner sur les pratiques à l'international en favorisant les formations en temps partiel comme une contribution à l'effort de l'encouragement des apprentissages tout au long de la vie.

L'université publique assure un service public. Elle doit former les lauréats compétents et contribuer ainsi à l'accumulation du capital humain, développer et produire la recherche pour être à l'écoute des besoins de la société du savoir dans le but de répondre à ses attentes et lui en rendre compte. Par ailleurs, l'université devrait encourager la validation des acquis de l'expérience, qui permet à toute personne, quel que soit son âge, son niveau d'études, de faire valider les acquis de son expérience (un an ou plus) dans le domaine en rapport avec la certification professionnelle souhaitée.

Conclusion :

Taxées d'inadéquates au marché de l'emploi par les entreprises, encombrées par la massification de la population étudiante et stigmatisées par une image négative au sein de la société, les formations du système à accès ouvert cristallisent le problème de mauvaise gouvernance et de la non-qualité. En effet, c'est ce système à accès ouvert qui connait le taux le plus élevé de déperdition. Un certain laxisme prédomine quant à l'exigence de l'assiduité, ce qui se traduit par l'absentéisme récurrent des étudiants, qui corrobore son caractère « ouvert » et achève de le dévaloriser dans le champ de l'enseignement supérieur et plus largement dans la société, confiné à son statut de système résiduel déprécié. Par conséquent, la faible qualité des formations et la dépréciation des diplômes privent les jeunes d'atouts pour négocier leur place sur le marché de l'emploi.
L'université marocaine est appelée à être attentive envers la prospective de l'évolution des métiers et à intégrer les grandes tendances qui se profilent au niveau de la demande d'emploi. Les études montrent que les progrès technologiques, la mondialisation, les changements démographiques, les tendances socio-économiques et géopolitiques seront des facteurs déterminants dans la façon dont le travail se fera dans le futur. La reformulation de la structure des métiers dans le monde entraine une transformation de l'emploi dans toutes ses dimensions : son espace, ses modalités, sa nature et ses exigences en termes de compétences.
Une stratégie d'ajustement est nécessaire pour rehausser son image et valoriser son offre de formation. Cette stratégie doit être reposée sur l'anticipation de l'évolution des métiers et les exigences du futur marché du travail, la valorisation de la formation professionnelle, la conception d'une ingénierie innovante des filières de formation offertes ainsi que

l'amélioration du curriculum et des méthodes d'enseignement. En appliquant cela que le système ouvert atteindra la qualité pour faire émerger l'excellence qu'exigent le pays et le marché de l'emploi.

Bibliographie :

- AHMED LAHLIMI, étude sur «la formation et emploi au Maroc» Haut Commissaire au Plan, Rabat, 2 mai 2018.Consulter le site : https://www.hcp.ma/region-tanger/Presentation-de-l-etude-formation-et-emploi-au-Maroc-par-M-Ahmed-Lahlimi-Haut-Commissaire-au-Plan_a330.html

- ALLEN J. & VAN DER VELDEN R. (2011). The flexible professional in the knowledge society. Berlin: Springer.

- ANAPEC, Étude d'évaluation du programme Idmaj, 2010. https://www.anapec.org/conseils/files/fiche_idmaj.pdf

- ANAPEC, Fiche technique du programme Moukawalati, 2010. http://www.ccisdakhla.ma/images/telechargement/fichier_tel_1.pdf

- BLAUG M. (1967). «Approaches to educational planning», the Economie Journal, vol.77, n°306, p. 262-287.

- BODELLE JACQUES et NICOLAON GILBERT, 1985, les Universités américaines; dynamisme et traditions, Paris, Technique et Documentation-Lavoisier.p.225

- LATIFA FAHSSIS et TOURIA NEGGADY ALAMI, « l'impact de l'enseignement supérieur sur l'employabilité-Perceptions des lauréats et des employeurs », p.128.

- Rapport de l'année 2019 du conseil supérieur de l'éducation, de la formation et de la recherche scientifique, « Cadre de performance du suivi de la vision stratégique à l'horizon 2030 », p.55.

- Rapport de l'année 2019 du conseil supérieur d'éducation, de formation et de la recherche scientifique, « Formation professionnelle initiale, Clés pour la refondation », p.76.

- Rapport de l'année 2019 du conseil supérieur d'éducation, de la formation et de la recherche scientifique, « Réforme de l'enseignement supérieur-Perspectives stratégiques », p.53.

- Rapport annuel de la cours de comptes en 2018- Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Salé relevant de l'université Mohammed V de Rabat p.44/ p46. Consulter le site : http://www.courdescomptes.ma/upload/_ftp/documents/26_Facult%C3%A9%20des%20sciences%20juridiques%20%C3%A9conomiques%20et%20sociales%20de%20Sal%C3%A9.pdf

- Rapport de l'année 2014 du Haut Commissariat au Plan, « L'adéquation entre formation et emploi au Maroc », p.61-72.

- SPENNER K. I. (1990). «Skill meanings, methods, and measures». Work and Occupations, vol.17, n°4, p. 399-421

- VINCENS J. (2006a). « Universités : un diplôme et un employé pour chaque étudiant». Note du Lirhe, n°437, 47 p.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'INSERTION DES DIPLÔMÉS EN GUINÉE : PROCESSUS ET CONTRAINTES

Mamadou Gando BARRY

Professeur, Université Général Lansana Conté de Sonfonia Conakry, Guinée
gandobarry@hotmail.com

RÉSUMÉ – La fin du XX ème siècle et le début du XXI ème siècle sont marqués dans de nombreux pays par le chômage et la précarité de l'emploi. Si la situation est variable d'un continent à l'autre et d'un pays à l'autre, il n'en demeure pas moins que l'époque est marquée par une situation d'emploi difficile et souvent instable. C'est dans ce cadre que nous nous sommes intéressés à l'insertion des diplômés du système universitaire guinéen. Cette étude vise à comprendre et à expliquer, comment à partir des formations complémentaires, les stages et les réseaux de relation de famille, les diplômés parviennent à s'intégrer sur le marché de travail guinéen. S'appuyant sur des données qualitatives collectées à Conakry Guinée de 40 diplômés universitaires issus de deux Facultés de l'Université de Conakry : la Faculté des Lettres et Sciences humaines et la Faculté des Sciences, elle tente :
1) de cerner les formations complémentaires et leur rôle dans l'accès à l'emploi;
2) d'expliquer ensuite le rôle des stages et le poids des relations dans le contexte guinéen.
Les principaux résultats montrent qu'en Guinée, les diplômés ayant connus simplement une formation principale connaissent après la sortie de l'Université une situation de chômage ou d'emploi précaire.

Mots-clés : Insertion, diplômés, Guinée-Conakry.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

Introduction et approche du problème

Cette étude vise à comprendre et à expliquer, comment à partir des formations complémentaires, les stages et les réseaux de relation de famille, les diplômés parviennent à s'intégrer sur le marché de travail. S'appuyant sur des données qualitatives collectées à Conakry Guinée de 40 diplômés universitaires issus des Facultés des Lettres et Sciences Humaines et des Sciences, elle tente

1) de cerner les formations complémentaires et leur rôle dans l'accès à l'emploi.
2) d'expliquer ensuite le rôle des stages et le poids des relations dans le contexte guinéen.

L'objectif de ce texte n'est pas d'identifier le déroulement ou la configuration dans tous leurs détails de trajectoires d'insertion, mais plutôt d'en examiner les principaux éléments en mettant en relation la formation principale universitaire, les formations complémentaires et les réseaux de relations dans le processus d'accès à l'emploi dans le contexte guinéen.

Nous supposons l'hypothèse qui relie l'ensemble de ces questions est que l'appartenance familiale et le réseau des relations des familles exercent une influence décisive sur les trajectoires professionnelles des diplômés du système universitaire guinéen. En d'autres termes, l'origine familiale donne un avantage certain dans la recherche de l'emploi. Cet avantage se traduit par la possibilité de se faire offrir un stage en milieu de travail, le financement d'une formation complémentaire (en informatique, en anglais ou en gestion par exemple).

Nous montrerons en premier lieu l'impact des formations complémentaires dans l'accès à l'emploi, soit a) les types de formations, b) les compétences acquises après les formations, à être étroitement reliés à la formation initiale, ce qui accrédite la conception d'un marché du travail guinéen des diplômés fortement segmenté.

Nous montrerons en second lieu le rôle des stages dans l'obtention de l'emploi et le poids des relations dans le contexte guinéen. Pour tenter d'expliquer ce processus, nous avons fait appel aux données collectées pour illustrer le poids des relations (la corruption et le népotisme) dans le cas des diplômés de Conakry.

1- L'étude

L'étude exploratoire sur l'insertion prend pour base un échantillon de 40 diplômés de l'Université de Conakry dont 20 de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines et 20 de la Faculté des Sciences. En effet, le choix de Conakry se justifie d'abord parce que la ville abrite plus de la moitié de la population urbaine du pays (51,1%) sur une population totale de 10 523 357 habitants (INS, 2014). Par conséquent, cette ville abrite le plus grand nombre de diplômés du système universitaire guinéen. En plus, l'Université de Conakry est la plus ancienne institution guinéenne d'enseignement supérieur.

Compte tenu du matériel à recueillir, nous avons choisi la méthode qualitative avec un usage conséquent de l'entretien qui, apparaissait comme le plus adéquat pour recueillir avec détail des données complexes sur la formation et l'insertion professionnelle au cours d'une période s'étalant sur deux ans.

Sur la base des données obtenues, nous mettons l'accent sur l'établissement du lien formations complémentaires, stages et réseaux relationnels en cherchant à répondre aux questions suivantes :
a) les diplômés de l'Université de Conakry parviennent-ils à s'intégrer au marché de l'emploi, sous quelle condition, moyennant quels délais, aux prix de quelles difficultés ?
b) quels sont les atouts dont disposent certains diplômés qui accèdent à l'emploi plus facilement que la majorité, dont l'accès au premier emploi demanderait plus de deux ans ?

c) quel lien peut-on établir entre la formation universitaire principale et le marché de l'emploi guinéen ?

2- Les formations complémentaires et leurs rôles dans l'accès à l'emploi des diplômés

La présentation des données issues de l'enquête effectuée dans le cadre de la présente recherche, a permis de discerner que les perceptions des diplômés sur certains points correspondent parfaitement alors que sur d'autres points cette correspondance n'est que partielle, quelques fois différente. Par exemple en ce qui a trait à la nécessité des formations en informatique, en anglais et en comptabilité-gestion; aux rôles des stages dans l'accès à l'emploi, les perceptions des interviewés convergent. Quant au poids des relations, les perceptions des répondants sont différentes.

Dans cette section, nous présentons successivement les types de formations, les compétences acquises et le rôle des formations dans l'accès à l'emploi.

2.1- Les types de formations

Pour la majorité des interviewés, les données montrent l'importance accordée par les diplômés à compléter leurs formations principales afin d'élargir les chances d'insertion. Dans ce cadre, les types de formations les plus sollicitées tant par ceux qui ont un emploi ou non, sont l'informatique, l'anglais, la comptabilité ou encore la gestion. Tous mettent l'accent sur la nécessité de faire ces formations pendant ou après les études universitaires.

Plusieurs types de formations sont à distinguer. Afin de faciliter la compréhension, nous avons regroupé les types de formation en trois. Dans le premier cas, il s'agit des répondants qui ont fait informatique et anglais ou qui comptent le faire (HLE1, HLE17, FSE29, FSE30 et HLE11)[1]

Pour cette catégorie, l'informatique et l'anglais sont considérées comme indispensables pour pouvoir être compétitif sur le marché du travail. C'est le cas de HLE14 qui d'ailleurs, a fait de multiples formations comme la comptabilité-gestion, l'informatique.

En fait, la volonté d'apprentissage des outils complémentaires ne constitue pas une difficulté majeure, mais le handicap, c'est la possibilité d'avoir de moyens financiers. Par exemple pour apprendre un logiciel comme Word, le diplômé doit payer 600 000 FG. C'est dire que ce ne sont pas tous les étudiants qui ont cette possibilité de pouvoir honorer un tel montant. Certainement certains répondants ont eu de la chance en faisant un stage dans un endroit où il y avait des ordinateurs mis à leur disposition. Par contre, pour ceux qui n'ont pas eu une telle chance, il serait nécessaire que les universités, les différentes Facultés prennent les dispositions pour pouvoir

[1] HLE= homme Lettres et Sciences Humaines, en emploi
HLC= homme Lettres et Sciences Humaines, au chômage
FLE= femme Lettres et Sciences Humaines, en emploi
FLC= femme Lettres et Sciences Humaines, au chômage
HSE= homme Sciences, en emploi
HSC= homme Sciences, au chômage
FSE= femme Sciences, en emploi
FSC= femme Sciences, au chômage

faciliter l'accès à cet outil non seulement incontournable dans la formation des étudiants mais aussi lors de la recherche de l'emploi.

Dans le second groupe, il y a ceux qui ont fait comptabilité-gestion, "l'esprit d'entreprise" ou qui comptent le faire dès que possible. Pour beaucoup d'entre eux, la multiplication des formations favorise l'insertion professionnelle sur le marché de travail. Pour cette catégorie de répondants, les stages et les formations complémentaires constituent des atouts indiscutables pour décrocher un emploi en Guinée. Parmi eux, il y en a qui pensent que le fait d'avoir eu le courage de faire ces formations supplémentaires, leur a permis d'échapper au camp de diplômés sans emploi.

Dans le troisième groupe, les répondants ont fait des formations particulières en pédagogie de l'enseignement (HLE3) ou la langue allemande (FSC39 et HSE34) cela indépendamment de l'apprentissage de l'informatique. Dans ce groupe, se confirme davantage la nécessité de varier les formations complémentaires afin de s'adapter au marché de l'emploi guinéen. Comme le précise l'extrait ci-dessous :

> *« Quand j'étais à l'université, je me suis débrouillé pour obtenir une formation en psychopédagogie ça c'est pour qu'à la fin de mes études universitaires je puisse me lancer dans l'enseignement. Elle m'a permis surtout de m'orienter sans attendre longtemps à la carrière enseignante. Ainsi, j'ai pu m'insérer dans l'enseignement dès ma sortie » (HLE3).*

Dans d'autres cas, les diplômés font la langue allemande comme formation complémentaire qu'ils pensent leur faciliter la recherche de l'emploi. En effet, en Guinée, il y a des sociétés qui favorisent le recrutement en leur sein de diplômés qui ont la maîtrise de la langue allemande comme la société d'importation de véhicules GETMA.

La crainte du chômage après les études conduit souvent les diplômés à multiplier les formations et d'avoir des compétences afin d'élargir leur chance d'insertion sur le marché de travail. En plus, comme l'a constaté Barry (2000), c'est sur le conseil des parents instruits que les diplômés se lancent dans de multiples formations. Ce qui expliquerait que certains diplômés fassent des formations complémentaires parallèlement aux cours universitaires. Cependant, il n'est pas toujours évident de cumuler et d'arriver au bout comme l'explique HLE11 :

> *« Pendant mes études universitaires, je suivais parallèlement des cours d'anglais et d'informatique qui ont été bloqués à un moment donné faute de moyens financiers parce que je n'avais personne qui me prenait en charge. Pourtant, ces genres de formation peuvent bien aider pour la recherche de l'emploi et cela compte tenu de mes expériences sur le terrain à la recherche de l'emploi. Partout où je suis passé, les employeurs ont exigé la formation en anglais et en informatique ».*

Si certains ne parviennent pas à cumuler la formation universitaire et les formations complémentaires, d'autres le font correctement et parviennent à trouver un emploi
En somme, s'il y a plusieurs types de formations complémentaires que les répondants ont eu à faire ou comptent faire, afin d'élargir leur chance d'insertion professionnelle, celle de l'informatique reste prioritaire chez tout le monde suivi de l'anglais et de la comptabilité. Ensuite viennent les formations de circonstances (la pédagogie de l'enseignement, la langue allemande etc.).

2.2- Les compétences acquises après les formations

De manière générale, les formations en informatique sont basées sur les logiciels de bureautique. Les répondants qui se sont prononcés sur la question concernant les compétences acquises après les formations complémentaires en informatique, ont majoritairement répondu être capables de faire du traitement de texte, de saisir et d'analyser des données d'enquête en Excel. Un sentiment de satisfaction et de confiance se dégage surtout dans le cas de saisie et de traitement des données d'enquête.

Or, si de façon générale les interviewés ont des compétences dans les logiciels comme Word et Excel, rares sont ceux qui disent avoir la maîtrise des logiciels de traitement des bases de données comme par exemple Access. Certains répondants de la Faculté des Sciences suivent des formations dans des logiciels scientifiques selon leur intérêt futur ou domaine de stage tel que : Mathématica et finissent par obtenir des compétences dans ces logiciels qui facilitent l'obtention d'emplois dans les projets ou ONG implantés en Guinée.

En outre des formations aux logiciels bureautiques et scientifiques, d'autres répondants ont élargi leurs compétences informatiques en cherchant à maîtriser la navigation et la recherche à partir du net. « Aujourd'hui, je ne suis pas un professionnel en la matière (recherche sur Internet), mais je me vante avoir navigué et de pouvoir tirer des informations sur le net à partir de ces nouvelles technologies » commente HLE3.

Concernant les compétences en anglais, tous ceux qui ont pu bénéficier de cette formation, dans la majorité des cas affirment se débrouiller dans la langue. Trois seulement disent avoir la maîtrise de cette dernière. D'ailleurs deux parmi les trois ont trouvé de l'emploi grâce à la maîtrise de l'anglais qui a été déterminant lors de leur test de recrutement. A notre avis, beaucoup de diplômés apprennent l'anglais, mais peu ont la compétence lors d'une entrevue ou d'un test d'embauche. Ceci constitue un handicap majeur dans l'accès à l'emploi en Guinée où la plupart des projets et organisations non gouvernementale (ONG) mettent l'anglais comme premier critère dans leur offre d'emploi.

Quant aux formations liées à la pédagogie de l'enseignement, tous ceux qui ont bénéficié d'une telle formation reconnaissent avoir obtenu de l'expérience, et sont capables de donner un enseignement efficace dans les classes du secondaire. Rappelons que ces formations sont payantes, du fait que tous les diplômés n'ont pas accès. Par conséquent chacun use de ses moyens pour parvenir à une telle compétence.

2.3- Le rôle des formations dans l'accès à l'emploi

Sur la base des données colligées, les répondants, qu'ils soient en emploi ou au chômage, indiquent le rôle important des formations complémentaires dans l'accès à l'emploi en Guinée.
C'est pourquoi à la fin de leurs études, ils se voient dans l'obligation de faire des formations additionnelles pour accéder au marché de travail, du moins prétendre accéder à ce dernier.
Tous les répondants ayant obtenu un emploi sans une longue période de chômage, affirment que leur atout a été d'avoir suivi une formation supplémentaire avant la fin du cursus universitaire comme l'illustre l'extrait ci-dessous :

> *« Moi, l'informatique m'a beaucoup aidé pour le boulot que je cherchais. On cherchait quelqu'un pour la saisie informatique des données des agences de la société qui m'a employé et comme en ce moment j'avais fait l'informatique, j'avais un diplôme, c'était un atout pour moi. Ça m'a beaucoup aidé dans l'obtention de mon emploi »* (FSE30).

Selon les répondants, indépendamment de la formation principale universitaire et des relations dont ils peuvent disposer, sans ces dernières, il serait très difficile, voire impossible de décrocher un emploi dans le contexte actuel de la Guinée.

Cela dénote combien de fois les formations complémentaires ont un rôle très important dans la recherche de l'emploi pour un diplômé et d'ailleurs, le plus souvent quand il y a par exemple des appels d'offre d'emploi, il est question que les diplômés présentent des dossiers ayant trait à une autre formation qu'ils ont faite ailleurs. C'est pourquoi, bon nombre d'étudiants s'intéressent davantage à l'informatique, à l'anglais comme c'est le cas aujourd'hui en Guinée partout où on demande des candidats, il y a ces deux compétences qui sont demandées indépendamment de la formation universitaire.

Même les répondants qui n'ont pas encore bénéficié des formations complémentaires pensent le faire dès que possible dans la mesure où elles constituent une alternative inévitable pour les diplômés en emploi ou en quête du premier emploi comme le précise HLE15 : *« Pratiquement je n'ai pas fait de formations complémentaires mais je pense faire une, surtout, je mise précisément sur la comptabilité gestion car mon emploi actuel est lié aux finances »*.

Dans une certaine mesure, les répondants estiment que le manque de formations supplémentaires constitue un frein dans l'accès à l'emploi notamment au niveau des ONG présentes en Guinée. En effet, la plupart des ces ONG privilégient dans leurs critères d'embauche la maîtrise de l'anglais ou de l'informatique, d'où la nécessité de faire ces formations comme l'illustre l'extrait suivant:

> *« Le manque de maîtrise de l'informatique, le manque de maîtrise de la langue anglaise constitue un handicap pour moi. Puisqu'on n'est pas sans savoir que les produits scientifiques aujourd'hui sont en anglais. Quand bien même chez nous ici* (la Guinée) *c'est un pays francophone, mais l'apprentissage de l'anglais peut conduire à une réussite de 60% sur le marché de l'emploi particulièrement dans les ONG »* (HLC13).

En somme, il faut rappeler que si tous les répondants s'accordent de façon générale sur le rôle des formations complémentaires dans l'accès à l'emploi en Guinée, cependant, dans leur majorité, ils focalisent leur apprentissage sur l'informatique et l'anglais qui sont les plus sollicités par les employeurs. Ce qui suppose que les diplômés font ces formations en fonction de leurs objectifs de recherche d'emploi.

L'interprétation des données relatives à cette section permet de comprendre que les perceptions des interviewés sont similaires au niveau des deux Facultés quant à la nécessité des formations complémentaires afin de s'insérer sur le marché de l'emploi. Ainsi, le fait d'avoir une possibilité de faire une autre formation que la principale, donne des chances d'insertion.

Par ailleurs, après l'étape transitoire de trois, six ou neuf mois de formations supplémentaires, le diplômé cherche véritablement à confirmer ses compétences soit en informatique ou en anglais. En effet, c'est lorsque le diplômé sait faire du traitement de texte, de saisir et d'analyser de données d'enquête que la plupart des employeurs songent à l'embaucher. De plus, la maîtrise d'Access et/ou l'anglais fait l'objet d'une appréciation positive de la part des employeurs qui privilégient la gestion des bases de données et la compréhension de l'anglais.

Pour saisir cette situation, on doit dire que les entreprises guinéennes disposent de très rares analystes programmeurs. Ce qui explique en partie leur exigence de la connaissance des logiciels de gestion de bases de données. L'apprentissage de l'informatique et de l'anglais est donc une démarche importante pour le diplômé car l'acquisition de compétences entraîne des modifications importantes dans sa vie d'insertion professionnelle.

Cette situation présente en Guinée existe aussi dans d'autres pays comme le Canada où l'étude réalisée par Audet (1995 : 484) dans relance de l'Université de Montréal montre que l'informatique occupe une place de choix car, d'après cette étude, les diplômés de la filière informatique, après 12 semaines de leur sortie ont une insertion de 100%.

Une autre étude réalisée par Piché et Ouédraogo (1995) au Mali, et au Sénégal confirme nos recherches faites en Guinée en montrant que de manière globale, la maîtrise de l'informatique constitue un atout d'insertion sur le marché de l'emploi.

Un autre point non moins important à souligner c'est l'écart constaté entre la sortie de l'Université et la soutenance du mémoire. En fait, sans le diplôme, pas de possibilité de postuler à un emploi donc l'étudiant reste dans le chômage. Même après la soutenance de son mémoire, le diplômé est confronté à des lenteurs administratives pour l'acquisition de celui-ci. Ensuite, pour ces répondants, ils préfèrent se consacrer à des "stages pratiques" dans des entreprises afin d'obtenir une certaine expérience professionnelle. Cette « fameuse » expérience est régulièrement mise en avant dans les offres d'emploi. C'est pourquoi, Dans une étude de PADES (1998), on constate, pour la majorité des répondants, il s'écoule plus d'une année avant d'accéder au premier emploi. Pour les autres répondants, ils n'ont accédé au premier emploi que 24 mois après la soutenance.

3- Les modalités d'insertion sur le marché du travail

Dans cette section, je traite du rôle des stages dans l'obtention de l'emploi, ensuite du poids des relations dans le contexte guinéen, plus spécifiquement du rôle des parents/amis

3.1- Le rôle des stages dans l'obtention de l'emploi

Pendant longtemps, l'État guinéen était le principal, si non l'unique employeur des diplômés. Or, aujourd'hui la recherche de l'emploi est du ressort des diplômés. C'est pourquoi, dans le contexte guinéen, comme d'une part, la fonction publique recrute rarement ou pas du tout depuis plus d'une décennie. D'autre part, le taux très faible d'embauche dans le secteur privé, les stages et formations complémentaires sont devenus des étapes incontournables dans le processus d'accès à l'emploi.

Par rapport au rôle des stages dans l'obtention de l'emploi, les avis des répondants sont partagés. La grande majorité des interviewés pensent que les stages constituent un moyen d'insertion efficace sur le marché de travail. Dans une certaine mesure, les répondants estiment que faire le stage permet de casser certaines barrières dans l'accès à l'emploi comme les offres d'emploi qui nécessitent une expérience d'au moins deux à trois ans. Pour cette catégorie de diplômés, à défaut d'un emploi, il faut nécessairement passer par un stage afin d'enrichir son expérience et pouvoir accéder à certaines catégories d'emploi notamment avec les institutions comme le PNUD, l'UNICEF qui sont des employeurs potentiels des diplômés.

Si la grande majorité des interviewés pensent que les stages constituent un moyen d'insertion efficace dans la mesure où les diplômés qui réussissent à faire un stage quelque part, ont plus de chances d'être retenus dans leur lieu d'apprentissage, d'autres jugent que le stage ne permet pas toujours de décrocher un emploi. Au contraire il contribue à enliser davantage le diplômé. D'ailleurs, certains interviewés restent dans un stage plus de deux ans dans l'espoir d'être embauchés un jour. Mais malheureusement beaucoup finissent par ne pas être employés. Dans une telle situation, les stagiaires se retrouvent à la case de départ. En effet, il faut le souligner quelques fois, les employeurs profitent de la main-d'œuvre abondante pour renouveler les stagiaires et faire fonctionner leurs entreprises sans recruter. Ainsi, les diplômés passent d'un stage à un autre pendant plusieurs années comme le montre l'extrait suivant :

> *« Il y a de lieux de stage où tu peux faire 6 à 7 mois, quelque fois même des années, tu ne seras pas employé. L'exemple le plus frappant en Guinée c'est la Radio Télévision Guinéenne, il y en a qui ont fait déjà 11 ans de stage ils ne sont pas employés. Mais ils vivent de cela et ils ne peuvent pas quitter »* (HLE19).

Si les stages constituent un moyen d'insertion professionnelle, les diplômés n'en déplorent pas moins que l'accès à ces derniers soit difficile pour eux. Certains disent rencontrer des obstacles tels que le refus catégorique de certaines entreprises de les prendre, le manque d'attention à l'égard des stagiaires par les maîtres de stage.

Sur la base des données colligées, il apparaît que le stage donne une aptitude pour la recherche de l'emploi ou l'emploi dans la mesure où dans certains ministères ou offices, on embauche le diplômé, parce qu'il a fait deux ans de stage et maîtrise le travail maintenant. Et même les milieux de stages qui n'ont pas la possibilité d'embaucher les stagiaires sont considérés comme indispensables par les répondants dans l'accès à l'emploi.

L'analyse des résultats sur le rôle des stages dans l'obtention de l'emploi permet de comprendre que la valorisation des stages par les répondants va en conformité avec les perceptions des employeurs qui privilégient ces aspects chez eux. En effet, on note une forte adéquation entre les

perceptions des répondants et celles des employeurs sur la nécessité de commencer par un stage. L'importance accordée au stage trouve sa justification dans les traditions des entreprises guinéennes depuis plus d'une décennie. En fait, les répondants préfèrent passés par les stages pour accéder aux emplois ; pour cela, ils font ce qu'il faut pour augmenter leurs chances d'insertion. De cette manière, ils agissent en conformité avec les attentes de leurs employeurs potentiels.

La valorisation du stage qui se manifeste tant chez le diplômé que chez l'employeur potentiel s'explique en grande partie par le fait que cette force de main d'œuvre participe à la bonne marche des entreprises mais aussi l'insertion professionnelle des répondants.

C'est dire contrairement à ce qu'on est porté croire à première vue, l'insertion professionnelle des diplômés de l'Université de Conakry n'est pas aisée. Des situations similaires à celle existant à l'Université de Conakry ont été observées dans certains pays industrialisés notamment Européens tels la France et l'Allemagne. Parlant de la situation française, D'Iribarne (1990 : 175), fait le constat suivant :

> « Dans les pays industrialisés, on pourrait être porté à penser, à première vue, que les diplômés universitaires, étant donné leur niveau de scolarité élevé ou la sélection dont ils ont fait l'objet, rencontrent peu de problèmes d'insertion professionnelle. Ils ont en effet un avantage relatif sur le marché du travail. Mais il importe, pour apprécier cet avantage, de replacer celui-ci dans la perspective du secteur public qui constituait le principal débouché de l'enseignement supérieur. En effet, le secteur public a subi, au cours des années 80, suite aux pressions sur les dépenses publiques, des transformations telles qu'il n'offre plus les mêmes possibilités de recrutement alors que l'enseignement supérieur a continué de se développer »

Aussi, le fait de valoriser le stage équivaut en quelque sorte à assurer le renouvellement des stagiaires au sein de leurs entreprises en ce qui concerne les employeurs, et une manière de se trouver de l'emploi pour les diplômés.

La combinaison de ces différents paramètres pour accéder à un emploi est la conséquence de l'inadéquation formation/emploi qui caractérise les pays africains.

Par exemple, l'étude de Lachaud (1994), réalisée au Mali, indique que le déséquilibre formation/emploi affecte le marché du travail de sorte qu'il n'absorbait au cours des années 1990 qu'entre 30 et 50% des diplômés de l'enseignement supérieur.

Cette situation caractérisant la Guinée, est présente ailleurs au Québec où l'insertion de certains diplômés est à plusieurs égards problématique, du moins elle est devenue en cette fin de siècle plus complexe dans la mesure où les rapports formation/emploi se sont transformés de différentes manières (Trottier, Diambomba et Perron, 1995 : 196). Pour ces auteurs, souvent, la formation initiale universitaire ne peut trouver à s'actualiser, au moins sur le court terme. Tel est par exemple la situation au Québec où de fortes proportions de diplômés de l'enseignement supérieur ne trouvent que des emplois précaires ou encore sans rapport avec leur formation. On peut donc conclure à propos du rôle des stages que dans certains cas les perceptions des diplômés sont en conformité avec les réalités du marché de l'emploi guinéen.

3.2- Le poids des réseaux de relations dans le contexte guinéen

Dans le contexte guinéen, le réseau relationnel occupe une place importante lors de la recherche de l'emploi. D'une manière générale, les répondants en emploi déclarent majoritairement avoir fait usage de leurs relations afin d'accéder à un emploi. Même ceux qui sont encore à la recherche d'un emploi comptent également faire usage de leurs relations si l'opportunité s'offre à eux. Dans l'une ou l'autre catégorie de ces répondants, le réseau relationnel constitue une ressource à l'insertion à côté des formations et des stages effectués.

Cette réalité du marché de l'emploi guinéen corrobore la théorie de Kelley (1976 : 99) sur l'accès à l'emploi, théorie selon laquelle :

> *« C'est un avantage permanent que de naître dans une famille ayant un statut élevé. Cet avantage se manifeste à l'école et lors de l'obtention du premier emploi, ce qui a pour la suite des effets durables sur la carrière d'une personne ».*

En d'autres termes, l'origine familiale donne un avantage certain dans la recherche de l'emploi. En Guinée, cet avantage se traduit par la possibilité de se faire offrir un stage en milieu de travail, le financement d'une formation complémentaire ou la création de sa propre entreprise.

Cette situation n'est pas spécifique à la Guinée. Une étude réalisée au Canada par Guédon (2000), confirme cette analyse en montrant que : « Les diplômés soutenus par un milieu familial bien pourvu sur le plan socio-économique, ceux qui peuvent s'identifier à un père heureux au travail ou ceux qui savent utiliser les ressources mises à leur disposition sont en meilleure position d'insertion que les diplômés dépourvus de soutien social et contraints à se tourner vers des "jobines" de survie plus ou moins déviantes ». Cette position est partagée par certains auteurs comme Fournier (2000) et Gauthier (2000) qui soutiennent que les diplômés pénalisés par une histoire familiale tumultueuse, par des difficultés scolaires chroniques, courent plus de risque de s'exclure à long terme du marché de travail régulier.

On peut distinguer deux catégories de répondants :

La première regroupe ceux qui ont obtenu un emploi par le biais de leur réseau relationnel qu'ils soient dans le secteur privé ou public. Pour les répondants, sans une relation amicale ou familiale, c'est très difficile d'avoir un emploi en Guinée. Il faut être recommandé ou avoir des parents qui soient bien placés.

Les données recueillies au cours des entrevues montrent qu'à l'Université de Conakry, dans le cas des diplômés dont les parents n'ont pas les possibilités financières, ils utilisent leur réseau relationnel (amis, professeurs, cousins, tantes, oncles etc.) pour bénéficier des formations complémentaires. Cette réalité du marché de travail guinéen n'est pas unique en son genre. Si on se rapporte par exemple aux écrits de Granovetter (1992) *in* "The Strength of Weak Ties", cet auteur précise que, le plus souvent, l'accès au marché de travail se passe beaucoup plus par des relations lointaines que des relations issues directement des parents.

Ce phénomène d'usage de relation pour décrocher un emploi n'est pas propre à la Guinée. Des situations similaires ont été observées dans une étude faite au Mali par Piché et Antoine (1995). Les auteurs de cette étude révèlent que c'est à travers les réseaux sociaux, parentaux et culturels que les jeunes diplômés parviennent à s'insérer sur le marché urbain de Bamako.

La seconde catégorie regroupe les répondants n'ayant pas encore de l'emploi mais qui envisagent de faire usage des relations pour leur insertion. Ils estiment indépendamment de leurs formations universitaires et des compétences dont ils disposent, sans les relations il serait très difficile de se trouver un emploi. Si certains répondants pensent seulement faire usage de leurs relations, d'autres vont plus loin pour expliquer l'impact du réseau relationnel sur le marché de l'emploi guinéen tout en dénonçant certaines attitudes qu'ils considèrent inconcevables telle que la relégation au second plan du volet formation et la primauté des relations qui conduisent souvent à des pratiques de népotisme comme l'explique HSC24:

> *« Je connais un ami, il a fait un test, c'était pour occuper un poste vacant d'expert comptable. L'expert comptable était rentré, il fallait le remplacer par un guinéen. Un test formel a été organisé, mais il se trouve que son père était un haut responsable du ministère dont relevait l'entreprise en question. Donc l'ami a été "pistonné" comme on le dit vulgairement et aujourd'hui il occupe ce poste, il est très bien payé avec une voiture de commandement à sa disposition, un chauffeur sans compter d'autres avantages. Alors qu'en réalité, il n'a pas les compétences requises pour exercer cette fonction ».*

Cette situation caractérisant les diplômés universitaires guinéens est présente ailleurs comme au Mali où certains diplômés font appel à la « solidarité familiale » pour accéder à un emploi. D'ailleurs, l'étude de Gerard (1997) portant sur « marginalisation et recherche d'intégration des "jeunes diplômés Bamakois au chômage » démontre le besoin de relations par les diplômés dans leur insertion professionnelle. Cette étude révèle que 81,6% des jeunes interrogés estiment que, sans les réseaux de relations, on ne peut pas trouver de travail à Bamako ; 58,5% des diplômés qui travaillent ont obtenu leur emploi par ce moyen.

D'ailleurs, en Guinée, suite à plusieurs déceptions aux résultats de test de recrutement, certains répondants considèrent désormais les réseaux relationnels ou les moyens financiers comme l'unique possibilité pour accéder à un emploi.

Par exemple, en ce qui concernant les tests de recrutement, selon nos interviewés, on demanderait entre 5 000 000 et 10 millions de FG[2] pour trouver un emploi dans le secteur public. Toujours, selon nos répondants, une fois que la somme demandée est acquittée, plus besoin de se soucier du déroulement du concours. Ce qui compte c'est de savoir à qui donner, à quel moment le donner, un arrêté ministériel sortira pour indiquer que le diplômé est employé.

L'interprétation des données de la présente section permet de conclure que d'une manière générale à 90%, les répondants (qu'ils soient en emploi ou non) sont unanimes sur l'influence des réseaux relationnels en Guinée. On constate que les perceptions des répondants et singulièrement celles des

[2] Environ entre 735 et 1470 dollars canadiens au moment de notre collecte de données.

personnes ayant obtenu de l'emploi sont congrues avec les conceptions de ceux qui n'ont pas encore d'emploi.

Tout d'abord, l'usage des relations pendant la quête d'emploi est fortement conseillé, cette démarche devant s'effectuer bien avant la fin des études. La préparation du point de "chute" se fait le plus souvent pendant les études. Dans la même optique, certains répondants comptent seulement sur l'appui des parents afin d'accéder au marché de l'emploi.

En effet, en Guinée, les réseaux de familles constituent les principales ressources pour accéder à un emploi. Cette lecture sociologique sur le rôle du réseau familial dans l'accès à l'emploi est partagée par Paul et Renaud (1976), qui défendent l'idée selon laquelle un fils qui vient d'une famille de statut élevé obtient des ressources économiques dont il se sert pour acquérir une éducation, de l'équipement et des réseaux de relations.

C'est ce que certains auteurs comme Granovetter (1995), rapporté par Sales (1998) considèrent comme réseaux de "petits liens" qui sont quelques fois plus porteurs que le réseau familial en matière d'insertion professionnelle. Ce point de vue est partagé par Nicole-Drancourt (1995) quand elle arrive à la conclusion que les diplômés sortants des instituts de technologies de l'Université de Franche compté accèdent au premier emploi principalement par le biais de réseaux d'anciens amis étudiants.

D'ailleurs, certains auteurs, comme Sales (1995), font remarquer que les facteurs comme le parcours scolaire, le niveau et le type de diplôme n'expliquent pas tout sur l'accès au premier emploi puisque des personnes ayant le même cursus scolaire peuvent avoir des parcours professionnels différents. Ainsi, pour Sales (1995), à niveau de diplôme identique, l'accès à l'emploi des jeunes issus de milieux favorisés/et ou ayant des relations se passe dans de meilleures conditions comparativement aux autres jeunes. En fait, il semble se dégager que l'origine sociale traduit implicitement la capacité à recourir à des réseaux professionnels, familiaux ou amicaux constitués par l'entourage familial pour accéder au premier emploi.

Cette lecture met donc au centre de la réflexion le réseau de famille et son rôle dans le rythme de l'insertion professionnelle des individus et de leur ascension sociale. Selon les termes de Passeron (1970 : 27) :

> *« Tout sous système familial joue un rôle essentiel dans le processus d'insertion à l'emploi en modelant les ambitions de chaque membre de la famille au statut social familial. La famille détermine donc, en première instance, l'accès et, par la suite, le maintien à l'emploi. L'emploi, à son tour, fournit des compétences et prépare les individus dans l'occupation des positions sociales disponibles ».*

Pour le cas de la Guinée en général et de l'Université de Conakry en particulier, les diplômés ont des chances différentes de réussir l'insertion. Pour réussir, le réseau familial joue effectivement un rôle capital. Le réseau familial joue ce rôle par sa position sociale, ses capitaux (culturels et économiques) et sa structure. Il continuera à jouer un appui important pendant la formation, par la mobilisation des ressources, mais pendant la recherche de l'emploi par la mobilisation d'autres types de ressources (des stages et des formations complémentaires).

Conclusion

Cette étude exploratoire avait pour but de comprendre l'insertion professionnelle d'un petit échantillon de diplômés du système universitaire guinéen formés à l'Université de Conakry. Sur le plan de la problématique, l'analyse qui cible la sortie du système universitaire et l'insertion dans le marché du travail a été privilégiée. En fait, elle encline à cesser de considérer l'insertion professionnelle comme un simple passage sans interruption du système universitaire au marché du travail. Elle se définit plutôt comme un processus se déroulant sur un laps de temps pendant lequel s'entrecroise une conjugaison de situations allant de la formation principale, aux formations complémentaires, aux stages, à la recherche de l'emploi, à l'emploi, au chômage ou à l'exclusion (inactivité). L'analyse vient remettre en question le lien entre la formation reçue et l'emploi chez les diplômés universitaires guinéens. D'où l'éternelle question de l'inadéquation de la formation et de l'emploi.

Comme on l'a montré plus haut, ce sont les diplômés de la Faculté des lettres et Sciences Humaines qui présentent la meilleure situation d'emploi après la sortie de l'Université. Contrairement à ce qu'on est porté croire habituellement que les diplômés de la Faculté des Sciences auraient dû avoir une meilleure insertion professionnelle par rapport à ceux qui ont fait Lettres, ils sont les plus touchés par le chômage. Les besoins de formations complémentaires indiquent que contrairement à la logique habituelle, la formation universitaire principale ne suffit plus pour permettre aux diplômés de décrocher un emploi en Guinée.

Une autre tendance est apparue de façon évidente et corroborée par d'autres études. En fait, il appert qu'en Guinée, l'ensemble des diplômés ayant connus simplement une formation principale connaît après la sortie de l'Université de Conakry une situation de chômage ou d'emploi précaire. Cela explique pourquoi une grande proportion d'entre eux choisit de faire une formation complémentaire dans le but évidemment d'augmenter leurs chances d'occuper un emploi même si ce dernier n'est pas relié à leur formation universitaire.

Selon PADES (1998), la participation à un stage semble (60% des répondants), pour les auteurs de cette étude, la voie royale pour obtenir un emploi en Guinée. A ce niveau, notre étude recoupe à celle de PADES et confirme en même temps notre hypothèse de recherche que les stages sont incontournables pour décrocher un emploi sur le marché de travail guinéen.

Par ailleurs, contrairement à l'étude menée par le PADES qui révélait que les diplômés des Institutions d'enseignement supérieur en situation de chômage ou pas, jugent assez positivement la formation universitaire, notre recherche montre que les diplômés de l'Université de Conakry en situation de chômage ou pas ne jugent pas assez positivement la formation reçue. Cette appréciation

de la formation, nos répondants la confirment en portant un regard négatif sur les programmes enseignés par rapport aux besoins du marché de l'emploi guinéen. Même si une minorité trouvait la formation universitaire bonne.

A propos du chômage, la comparaison montre que ce sont les diplômés ayant fait au moins une formation complémentaire (soit en informatique, soit en anglais ou encore en comptabilité-gestion) qui tirent le mieux leur épingle du jeu, le fait est qu'aujourd'hui en Guinée, sans une formation supplémentaire, sans un stage, il est difficile voire impossible de décrocher un emploi.
En plus, les interviewés retenue confirment dans leurs discours le rôle des réseaux relationnels dans le contexte guinéen afin de décrocher un emploi. L'ensemble des répondants est unanime sur le fait que ces pratiques se font régulièrement sur le marché de l'emploi guinéen. Ce phénomène est accentué par la corruption et le népotisme.

RÉFÉRENCES

Antoine Philippe et Piché Victor. 1998. «L'insertion à Dakar et à Bamako : une comparaison des itinéraires » *in* Antoine Philippe, Ouédraogo Dieudonné et Piché Victor. *Trois générations de citadins au Sahel*, trente ans d'histoire sociale à Dakar et à Bamako, Paris, l'Harmattan, pp. 11-32.

Audet, Marc. 1995. *Qu'advient-il des diplômés des universités; la promotion de 1992*, Québec, Les publications du Québec.

Barry et *al*., 2000. *Le profil des étudiants de première année de l'université de Conakry,* Travaux et documents, Université de Conakry, août, 64 pages

Bernard, Paul et Renaud Jean. 1976. « La mobilité sociale : Pour qui? Pour quoi?», *Sociologie et Sociétés,* 8 (2), 135–140.

Bourdieu Pierre et Passeron Jean-Claude. 1970. La reproduction, Paris, Éditions de Minuit.

D'Iribarne, Philippe. 1990. *Le chômage paradoxal*, économie en liberté, Paris, PUF

Diambomba Miala Perron Madeleine et Trottier Claude. 1995. *Les cheminements scolaires et l'insertion professionnelle des étudiantes et étudiants de l'université*. Éléments d'un bilan d'études au Québec. Les cahiers du Labraps, série Études et documents, volume 10. Sainte-Foy, Faculté des sciences de l'éducation, Université de Laval.

Fournier Geneviève et Monette Marcel (sous dir.). 2000. *L'insertion socioprofessionnelle : un jeu de stratégie ou un jeu de hasard* ?, les Presses de l'Université Laval

Gauthier Benoît (sous dir.). 2000. *De la problématique à la collecte des données*, Recherche sociale, Presses de l'université du Québec, Sainte-Foy.

Gérard Étienne. 1997. « La lettre et l'individu : marginalisation et recherche d'intégration des "jeunes diplômés" bamakois au chômage », *in* Alain Marie (éd.), *L'Afrique des individus,* Paris, Karthala, pp. 203-248

Granovetter Mark. 1992. *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie,* Paris, Desclée de Brouwer.

Granovetter Mark. 1995. *Getting a Job : a Study of Contacts and Careers*, Chicago, University of Chicago press.

Guédon Jean-Claude. 2000. « La communication scientifique à l'épreuve de l'Internet. L'émergence d'un nouveau modèle (Josette de la Vega) », *Réseaux*, 6 (104), 335-340

Guinée/PADES. 1998. *Évolution de la situation des diplômés sans emploi à la recherche de travail salarié et/ou d'auto-emploi,* Conakry.

Institut National de la Statistique. 2014. Recensement général de la population et de l'habitation, rapport d'analyse des données du RGPH3, Conakry (Guinée).

Kelley, J. 1976. « L'influence de la richesse et de l'origine familiale sur la carrière professionnelle: théorie et données transcultées », *in* S*ociologie et Sociétés*, volume 8 N°2, PUM, pp 99-114.

Lachaud Jean Pierre. 1993. *L'ajustement structurel en Afrique francophone*, Genève, Institut international d'études sociales.

Lachaud Jean Pierre. 1994. *Pauvreté et marché du travail urbain en Afrique subsaharienne : analyse comparative*, Genève, Institut international d'études sociales, pp. 142-182.

Nicole-Drancourt Chantal. 1995. « Mesurer l'insertion professionnelle », *in Revue française de sociologie*, vol. XXXV, édition du CNRS, pp. 37-68.

Observatoire de la population étudiante et sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'Université de Conakry. 2000. *Rapport sur l'insertion professionnelle des anciens étudiants de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de l'Université de Conakry (1987-1997)*, Conakry.

Sales Arnaud. 1998. *Les défis des marchés du travail des travailleurs du savoir*, Montréal, Université de Montréal, Département de Sociologie.

Sales Arnaud, Louis Maheu, Gilles Simard et Réjean Drolet. 1998. *Qui sont les étudiants de l'Université de Montréal* ? Le profil socio-économique de l'étudiant, propos de Arnaud Sales résumé dans Dire, vol.7, n°3, pp. 42-45.

Sales, Arnaud, Gilles Simard et Claire Durand. 1995. "*Professionnels, Managers et Propriétaires : Les trajectoires structurelles d'emploi des diplômés universitaires*", Actes du Colloque international Entreprises et Sociétés: Enracinement, mutations et mondialisation, organisé à Montréal par l'Association internationale des sociologues de langue française, 50 pages.

Trottier Claude, Cloutier Renée et Laforce Louise. 1994. Typologie de l'insertion professionnelle des personnes diplômées de l'université, *in la Revue canadienne d'enseignement supérieur*, vol. XXIV-2 pp. 72-86

Trottier Claude, Diambomba Miala et Perron Madeleine. 1995. *Les cheminements scolaires et l'insertion professionnelle des étudiants de l'université* : perspectives théoriques et méthodologiques, les presses de l'université de Laval, Sainte-Foy

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

DETERMINANTS DE L'EMPLOYABILITE DES JEUNES DIPLOMES EN FRANCE DANS LA REGION DE SOUSS MASSA AU MAROC

Adil AHARBIL
Doctorant en démographie, COMPTRASEC,
Institut d'études démographique, Université de Bordeaux, France
aharbil.adil@gmail.com

ABOUFARASSE Badr
Doctorant en économie du développement, Université de Bordeaux, France
aboufirasse.badr@gmail.com

RESUME : Le présent papier cherche à identifier les déterminants de l'employabilité des jeunes diplômés au Maroc. En partant de données recueillies dans la région de Souss Massa, nous cherchons à identifier les facteurs clés qui expliquent l'employabilité des jeunes diplômés. Le rôle que peut jouer l'âge des candidats, son sexe, le lieu d'obtention du diplôme, l'expérience professionnelle acquise, ainsi que le nombre d'années d'études est ainsi exploré. Nos premiers résultats démontrent que les candidats de sexe féminin ont plus de chance d'être recruté. Détenir un diplôme étranger ou encore une expérience professionnelle (acquise dans le cadre d'un stage ou d'un emploi primo-insertion) augmentent considérablement la probabilité d'être recruté.

Mots-clés : Migration étudiante, intention de retour, diplôme étranger, mobilité académique, régression logistique

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

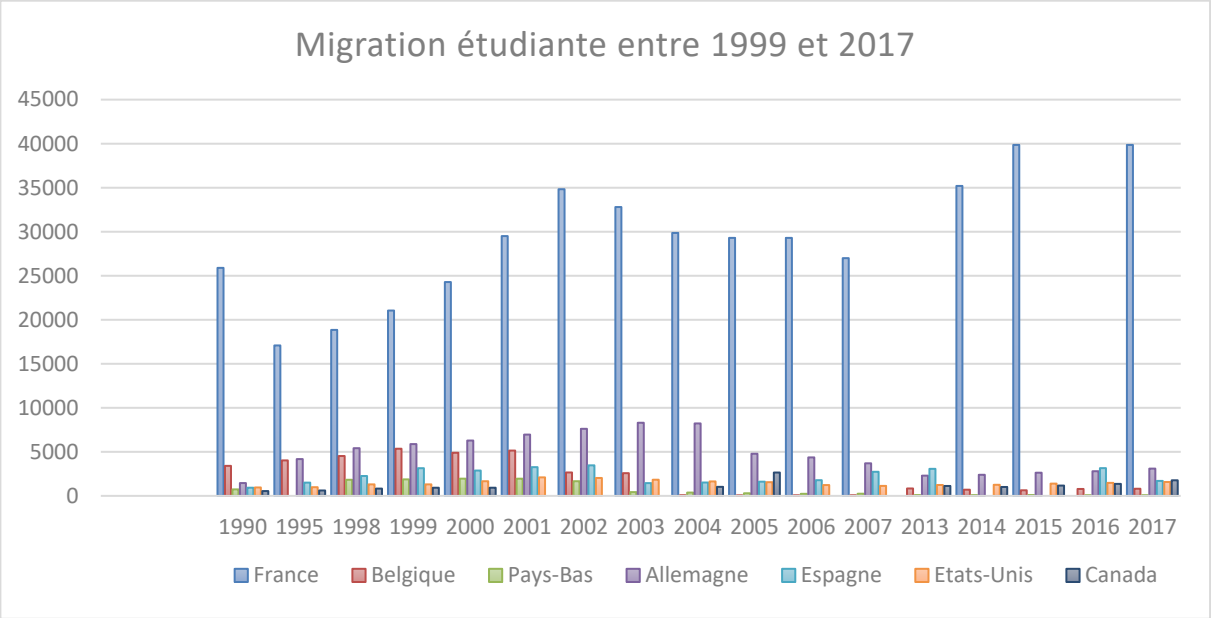
Le marché de travail au Maroc est caractérisé par un certain nombre de fais stylisés. Le chômage et le sous-emploi en particulier, l'exclusion des jeunes diplômés du marché du travail sont les principales caractéristiques de l'évolution du marché du travail, au cours de ces trois dernières décennies et l'une des préoccupations les plus primordiales des pouvoirs publics

.

Longtemps considéré comme le passeport universel, le diplôme semble aujourd'hui ne plus être le meilleur antidote au chômage. Ce dernier ne cesse d'éloigner beaucoup de jeunes diplômés du marché du travail, touchant ainsi toutes les catégories sociales y compris celles qui semblaient avoir une garantie par l'obtention d'un diplôme. De plus, loin d'être spécifique aux

pays industrialisés ; ce phénomène s'étend également dans bon nombre de pays en développement. En effet, la flotte quasi exponentielle des jeunes diplômés épanché chaque année sur le marché du travail inquiète le pouvoir en place et la population.

Pour assurer un avenir après l'obtention du diplôme, une partie des étudiants marocains ont choisi la migration étudiante vers des destinations internationales comme un gage de qualité,
La France est considérée comme la première destination des étudiants marocains, selon les chiffres publiés par Campus France Maroc (mars 2019), la France compte près de 40 000 étudiants marocains sur son territoire, ce qui représente 12% des étudiants étrangers. Avec ce taux, les étudiants marocains représentent la première communauté étudiante étrangère en France. Selon Campus France Maroc, les établissements de l'enseignement supérieurs français abritent 58.8% des étudiants marocains en mobilité.



Source : Unesco repris par campus France

Le choix de la France est le résultat de plusieurs facteurs ; on en cite principalement la proximité géographique, la langue, l'histoire, sans oublier les accords bilatéraux entre le Maroc et la France qui facilitent la circulation des étudiants et la reconnaissance quasi-automatique des diplômes. Le choix de la migration pour les études chez les étudiants marocains a pour objectif de rendre leurs diplômes plus compétitifs sur marché du travail après le retour au pays d'origine. Comme le dit Edgard Morin « La vraie nouveauté naît toujours dans le retour aux sources » ; cette affirmation semble a priori convaincre une majorité d'étudiants marocains résidant à l'étranger notamment en France, une grande partie d'entre eux envisageant de retourner au Maroc après achèvement de leur cursus académique. Selon une étude sur les étudiants marocains diplômés en France, publiée par le « Careers in Morocco[1] », près de 53% des personnes sondées pensent au retour au pays d'origine ou l'ont déjà effectué. Les principaux déterminants du retour cités sont la participation au développement du pays d'origine, la qualité de vie, etc.

Le principal apport de notre papier est d'explorer, dans le contexte de la région de Souss Massa, les déterminants de l'employabilité des jeunes diplômés détenteur d'un étranger. Plusieurs

[1] Enquête qui s'est appuyée sur un échantillon de 1987 individus : étudiants marocains en France, les diplômés marocains résidants actuellement en France, et les marocains diplômés en France et qui sont de retour au Maroc.

interrogations motivent notre travail. Nous cherchons à explorer si l'obtention d'un diplôme en France, donne plus de chance de trouver un emploi après le retour au Maroc, par apport aux diplômés nationaux. Nous cherchons aussi à déterminer si l'expérience professionnelle peut augmenter les chances d'être recruté.

La suite de notre papier est structurée comme suit : une première section présente une revue actualisée de la littérature ; une deuxième section présente les données utilisées ainsi que le protocole économétrique mis en œuvre pour répondre à notre question, une troisième section présente les principaux résultats avant de conclure.

1. Etat de l'art

Les déterminants de la migration pour études

Le modèle théorique de Lee, Diambombat (1987) a permis de classer les facteurs décisifs dans la mobilité étudiante en deux catégories distinctes : facteurs « repoussant » et facteurs « attirant ». Le premier type de facteurs porte sur les caractéristiques éducationnelles et socioéconomiques du milieu d'origine. Autrement dit, ces facteurs se présentent en absence des formations souhaités, la faible qualité de la formation sur place, la sélection très sélective lors d'un passage d'un niveau scolaire à l'autre. Il revient également à la politique discriminatoire à l'égard de certaines catégories de la population en termes d'accès à des postes de responsabilité, sans oublier aussi les problèmes économiques : « incapacité du marché du travail à absorber les jeunes diplômés ». La seconde famille de facteurs a trait aux caractéristiques éducationnelles et socioéconomiques du pays d'accueil ; la qualité de la formation, la disponibilité des bourses et sans oublier la souplesse en matière de procédure d'admission dans le cycle d'étude supérieur. Pour Céestain Balaud (2016), la perception des étudiants africains est telle que faire des études à l'étranger augmente leurs chances d'obtenir les emplois désirés, et les politiques favorisant l'immigration pour certains pays industriels tél que Canada, Allemagne renforce cette croyance.

Diambombat et Lee (1966) montrent aussi qu'il existe des obstacles intermédiaires et des facteurs personnels liés à l'individus qui jouent aussi un rôle important pour la prise de décision (immigrer ou rester), car en présence des facteurs « repoussants » et « attirants », certains étudiants sont plus enclins d'aller à l'étranger que d'autres. A titre d'exemple, l'accès aux informations relatives aux études en question, telles les conditions d'obtention de bourse, la procédure de candidature pour étudier à l'étranger par pays d'accueil. Ces informations dites intermédiaires sont favorables à certains étudiants et non aux autres.

La conception de mode de vie à l'étranger est différente entre chaque individu ; cette différence se transforme par la prise de décision pour l'étude à étranger et sans oublier le projet de retour ou non-retour après l'obtention du diplôme. Les facteurs sociaux et personnels réfèrent aux conseils des parents, à la volanté pour l'étudiant de chercher une formation de qualité à l'étranger, l'ambition personnelle, au prestige associé à l'étude et au diplôme obtenu à l'étranger. Douieb (1989) montre dans son étude que la double représentation des systèmes éducatifs français et marocain « perception positive pour les Universités françaises et une perception négative pour les Universités marocaines » participe positivement à la migration pour études. L'Université marocaine ne fonctionne pas par apport au travail fourni pour chaque étudiant, mais sur la base à la fois d'attributs de groupe et des places disponibles (Douiebe 1989). Il est de même pour les étudiants issus de la classe moyenne.

La situation est différente pour les étudiants issus de la bourgeoisie moyenne et supérieure, dont les enjeux scolaires ne sont pas très importants. Les différentes couches sociales entretiennent des rapports différents à la formation universitaire : les étudiants issus de la bourgeoisie cherchent par leur investissement à légitimer leur position sociale, ceux de la petite bourgeoisie espèrent une mobilité ascendante. Les étudiants issus de la couche moyenne cherchent de trouver un emploi qui valorise leurs compétences (Douiebe, 1989).

Les déterminants du retour et non-retour dans le pays d'origine après la formation

A partir des données statistiques américaines, Myers (1972) a cherché à déterminer les facteurs décisifs dans l'intention de retour ou de non-retour dans leurs pays d'origine. Il a essayé de faire une liaison entre plusieurs variables dont on cite : la branche et le niveau d'étude, l'âge, la garantie d'insertion professionnel au pays d'origine, la durée de séjour et la détention d'un titre de séjour, le parrainage (Myers, 1972). La garantie d'une insertion professionnelle durable au pays d'origine semble être un facteur primordial dans les intentions de retour, l'auteur signale qu'il n'est pas possible d'anticiper le retour ou le non-retour des étudiants par le biais d'association des facteurs cités ; d'autres facteurs liés à l'individus, tels les caractéristiques personnelles, doivent être pris en compte (Myers, 1972). Kail (2008) a mené une étude quantitative réalisée entre 2005-2006 entre Casablanca, Rabat, Fez et Marrakech, sur 46 entretiens réalisés avec des marocains diplômés en France, qui ont choisi la migration de retour.

L'étude porte plus précisément sur l'employabilité des lauréats marocains de l'enseignement supérieur français. Pour le sujet du retour des diplômés, l'étude montre qu'une partie des diplômés sont rentrés par défaut, suite à plusieurs facteurs dont principalement : l'absence d'insertion professionnel stable en France, défaut de renouvellement de titre de séjour. Cependant, il faut noter qu'une grande partie des personnes questionnées ont pris une décision de rentrer suite aux opportunités existantes sur le marché du travail marocain. La valeur accordée à leur diplôme et qui donne souvent un bon signale aux employeurs marocains. Kail (2008) distingue quatre groupes de jeunes diplômés rentrés au Maroc :

- *1er groupe* : les individus issus de la classe aisée, ce groupe généralement rentre souvent après l'obtention d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'ingénierie ou du commerce. Pour ces diplômés, au moins l'un des deux parents à obtenu un diplôme à l'étranger. De retour au maroc il s'insèrent facilement dans le marché du travail par le biais du leur réseau social.
- 2ème groupe : pour ce groupe, au moins l'un des parents au moins dispose d'une formation dans l'enseignement supérieur au Maroc, comme les diplômés de la première catégorie ils rentrent après l'obtention d'un diplôme d'ingénieur ou du commerce et ont privilégié les cursus cumulatifs.
- 3ème groupe : pour ce groupe, les jeunes sont principalement issus des classes sociales moyennes, ils sont en générale inscrits dans les Universités françaises pour l'obtention d'un diplôme en Sciences Humaines et Sociales. Le financement de leurs études est en grande partie se fait sous forme d'une bourse ou compte sur solidarité familiale (parents ou proches installés au Maroc ou en France). Cette catégorie rentre au Maroc après l'accumulation des petits jobs étudiants en France.
- 4ième groupe: les jeunes de ce groupe sont issus de la classe populaire dont les conditions de vie en France sont plus difficiles et dont les diplômes sont les difficilement vendable sur le marché du travail.

Selon Kail (2008), les deux premiers groupes visent le travail dans des multinationales avec des rémunérations conséquentes, alors que les deux derniers sont plutôt à la recherche de postes dans la fonction publique avec une garanti d'emploi et des salaires moyens.

En gros, cette étude à bien montrée que la migration pour étude et l'obtention d'un diplôme étranger facilite l'employabilité et la mobilité professionnelle et sociale. On notera ses insuffisances liées à la taille de l'échantillon, qui reste relativement petite par apport à la demande annuelle sur le marché du travail marocain, et le fait de ne pas avoir ciblé les marocains qui ont décidé de s'installer durablement en France.

Les autres facteurs qui influencent la décision de retour sont liés surtout au pays d'accueil. C'est essentiellement lié aux difficultés d'intégration sociale pour donner suite aux différences culturelles et cultuelles qui peuvent pousser les jeunes diplômés au retour au pays d'origine.

2. Données et méthode

Les données utilisées dans le cadre de cette étude sont issues d'une enquête menée au niveau de la région Sousse Massa. Il s'agit d'une enquête menée auprès de 30 entreprises localisées au niveau de la région et couvrant plusieurs secteurs d'activité.

Le recueil des données est réalisé en face à face grâce à un questionnaire qui comprend deux principales parties. Une première partie renseigne sur les entreprises, leur statut juridique, leur taille ainsi que leurs domaines d'activité. Il renseigne aussi sur le mode de recrutement privilégié par l'entreprise, la fréquence à laquelle l'entreprise recrute. Une deuxième partie rend compte des candidats aux différents postes pourvues par ces entreprises, il rend compte de leur âge, niveau de formation et discipline, lieu d'obtention du diplôme ainsi que de leur expérience professionnelle.

Rappelons que notre papier cherche à clarifier le lien qui peut exister entre le niveau de formation des jeunes diplômes, de leur expérience professionnelle, et surtout du lieu d'obtention de leur diplôme.

Pour y répondre, nous proposons le cheminement suivant : en partant des données ainsi recueillies, nous présentons dans un premier lieu, une première description statistique, visant à mieux comprendre les dimensions de nos données ; un modèle binaire est par la suite utilisé pour analyser les déterminants de l'employabilité des jeunes diplômés dans la région de Sousse Massa.

Description des variables

Embauché	Désignant si le candidat a été retenu ou non, 1 si retenu 0 si non.
Age_cand	Âge du candidat au moment de la candidature (A vérifier)
Annees_educ	Nombre d'années d'études (bac+2 : 14 ans, Licence :15 ans, master :17 ans, diplôme d'ingénieur :17 ans, Doctorat : 22 ans.
Exp_pro	1 si le candidat en dispose 0 si non
Sec_priv	Secteur privé
Sec_pc	Secteur public ou semi-public
Exp_poste_demand	1 si oui 0 si non.
Annee_exp :	de 1 et plus.
Lieu_obt_dip	Maroc ''0''Etranger ''1''
Niveau du diplôme obtenu	bac+2 jusqu'en doctorat

Salaire annuel moyen net « Log »	Salaire annuel moyen net équivalent au poste pour lequel le candidat postule.
Genre	1 si Femme 0 si Homme

Tableau n°1 : description des variables

Le tableau ci-dessus présente une description détaillée des différentes variables utilisées pour construire notre modèle empirique.

Statistiques descriptives

Distribution par genre		
Sexe	Effectif	Pourcentage
Masculin	112	47.46
Féminin	124	52.54
Distribution par lieu d'obtention du diplôme		
Lieu d'obtention	Effectif	Pourcentage
Maroc	189	80.08
France	46	19.49
Espagne	1	0.42
Total	236	100

Tableau n°2 : Distribution des candidats par genre et lieu d'obtention du diplôme.

La répartition de notre échantillon relève que près de 52% des individus sont de sexe féminin, pour un âge moyen de 27 ans pour les candidats de sexe féminin et de 28 ans pour les candidats de sexe masculin. On relève aussi que les candidats qui ont obtenu leur diplôme au Maroc, ont un âge moyen de 28 ans au moment de la candidature alors que ceux possédant un diplôme français, ont un âge moyen de 26 ans au moment de la candidature.

Maroc			**France**		
Niveau	Effectif	Pourcentage	**Niveau**	Effectif	Pourcentage
Bac+2	44	23.40	*******	***	***
Licence	76	40.43	**Licence**	2	4.35
Master	43	22.87	**Master**	23	50.00
Ingénieur	9	4.79	**Ingénieur**	12	26.09
Doctorat	16	8.51	**Doctorat**	9	19.57
Total	188	100.00	**Total**	46	100.00

Tableau n°3 : Distribution des candidats par niveau et par lieu d'obtention du diplôme

La répartition des candidats par niveau relève que près de 20% ayant fait leur étude en France ont poursuivi jusqu'en doctorat face à 9% uniquement pour les autres. On relève aussi que 50% des candidats en provenance de France ont un niveau d'étude minimum de Bac+5 alors que cette catégorie ne dépasse pas 24%.

Maroc			**France**		
Candidat dispose d'une expérience professionnelle ?	Effectif	Pourcentage	**Candidat dispose d'une expérience professionnelle ?**	Effectif	Pourcentage
Non	57	30.32	**Non**	4	8.70
Oui	131	69.68	**Oui**	42	91.30
Total	188	100.00	**Total**	46	100.00

Tableau n°4 : Distribution des candidats en fonction de l'expérience professionnelle

un emploi primo-insertion, on relève une différence significative en fonction du lieu d'obtention du diplôme. Pour les candidats en provenance de France, on relève que près de 91% déclarent avoir acquis une première expérience à l'étranger avant de candidater pour un poste au Maroc. En revanche, parmi les candidats ayant fait leur étude au Maroc, près de 69% déclarent disposer d'une expérience professionnelle au moment de la candidature.

3. Résultats

Dans ce paragraphe, nous analysons les résultats obtenus suite de la mise en place d'une régression logistique adaptée à notre variable dépendante. On rappelle qu'il s'agit de déterminer dans quelle mesure des caractéristiques comme l'âge du candidat et son genre, le lieu d'obtention du diplôme, l'expérience professionnelle ainsi que le salaire attendu, peuvent expliquer la probabilité d'être recruté. Les résultats ainsi obtenus sont confrontés à ceux tirés de la revue de littérature théorique mais surtout empirique, pour comprendre la dynamique de l'employabilité des jeunes dans la région de Souss Massa. Nous rappelons qu'un signe positif signifie que la variable en question augmente la probabilité d'être recruté alors qu'un signe négatif indique que ladite caractéristique diminue cette probabilité.

Les premiers résultats obtenus sont ainsi consignés dans le tableau ci-dessous. Nous adoptons dans un premier lieux les deux spécifications à savoir Logit et Probit. Le modèle 1, sans la variable mesurant l'expérience professionnelle, relève un effet positif de l'âge du candidat sur la probabilité d'être retenu. Le genre a un effet positif sur la probabilité d'être recruté, les femmes ont ainsi plus de chance d'être recrutés en comparaison aux hommes dans la région de Souss Massa. Le lieu d'obtention du diplôme a aussi un effet sur la probabilité d'être recruté, les candidats disposant d'un diplôme étranger ont plus de chance d'être retenu par rapport à leurs semblables ayant obtenu leur diplôme au Maroc. L'effet du salaire sur la probabilité d'être retenu n'est pas significatif.

	Modèle (1) **L**	**Modèle (2)** **L**	**Modèle (3)** **P**	**Modèle (4)** **P**
VARIABLES	Embauché	Embauché	Embauché	Embauché
Age_cand	**0.0890***	0.0649	**0.0545***	0.0403
	(0.0488)	(0.0528)	(0.0292)	(0.0307)
Sexe (Réf=homme)	**0.582***	**0.743****	**0.386****	**0.434****
	(0.312)	(0.349)	(0.187)	(0.200)
Exp_pro	-	**2.091*****	-	**1.247*****
	-	(0.384)	-	(0.221)
Annees_educ	**0.600*****	**0.507*****	**0.330*****	**0.278*****
	(0.158)	(0.155)	(0.0848)	(0.0843)

	Modèle (1) **L**	**Modèle (2)** **L**	**Modèle (3)** **P**	**Modèle (4)** **P**
Annee_exp	-0,201	-0,262	-0,117	-0,151
	(0.154)	(0.164)	(0.0919)	(0.0965)
Lieu_obt_dip	**1.149****	**0.952***	**0.606****	**0.566***
	(0.559)	(0.565)	(0.292)	(0.313)
Sec_priv (Réf= service public)	-0,138	-0,028	-0,100	-0,0663
	(0.686)	(0.716)	(0.403)	(0.420)
log_sal1	-1.219	-1.203	-0.591	-0.636
	(0.551)	(0.561)	(0.267)	(0.287)
Constant	1.705	2.006	-0,124	0.687
	(5.239)	(5.382)	(2.679)	(2.838)
Observations	233	233	233	233
Standard errors in parentheses				
***** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1**				

Tableau n°5 : Déterminants de l'employabilité des jeunes dans la région Sousse Massa.

Conclusion

Notre étude met la lumière sur les déterminants d'employabilités des diplômés marocains à l'étranger après leur retour au pays d'origine, nous avons cherché à explorer dans quelle mesure, l'obtention d'un diplôme à l'étranger augmente les chances d'être recruté.

Les résultats préliminaires indiquent que le lieu d'obtention du diplôme (en France par rapport au diplôme marocain), joue un rôle important en matière d'insertion professionnels des jeunes diplômés. Se dégage ainsi, de la part des employeurs de la région de Souss, une certaine préférence aux diplômes étrangers (en l'occurrence français) en matière de recrutement[2]. L'expérience professionnelle joue aussi un rôle primordial en augmentant la probabilité d'être recruté. Nos résultats démontrent aussi que le genre représente un autre déterminant de l'employabilité des jeunes diplômés, les femmes diplômées ont plus de chance de s'insérer professionnellement dans le marché de travail ; ce résultat est à l'encontre de ce qu'on a relevé dans la littérature empirique, et trouve probablement son explication dans le fait que la région de Souss abrite des entreprises relevant du secteur tertiaire (tourisme[3] principalement) ;

Nous soulignons par la même qu'au stade actuel, notre travail souffre d'un certain nombre de limite que nous allons combler au fur et mesure. Il s'agit principalement de la taille de notre échantillon et du mode de tirage de celui-ci. Nous citons aussi la grande difficulté à avoir des réponses à certaine de nos questions liées au niveau de salaire, aux caractéristiques socio-économiques des candidats et au mode de sélection des candidats. La troisième faiblesse de notre travail relève de la couverture géographique des diplômes étrangers. La majorité des diplômes sont obtenus en France ce qui rend la comparaison des diplômés par pays quasi-impossible.

Dans la perspective d'améliorer nos résultats, nous projetons d'augmenter la taille de notre échantillon pour couvrir d'autres régions du Maroc, ainsi que d'autre secteurs d'activité.

[2] Nous notons que la totalité des diplômés à l'étrangers ont obtenus leurs diplômes en France.

[3] Les employeurs dans ce secteur préfèrent les candidats de sexe féminin vu la nature des emplois proposés (réception, accueil, …etc.)

Bibliographie

Balaud,C(2001) « migration pour études »Paris,H'ermattan 31-40

Bbousnina A (2012), « le chômage des diplômés en Tunise » Paris,H'ermattan 125-126

Diambomba, M (1989) « les étudiants africaines au Canada, leur profil, les conditions de leur formation et leur plans de carrière ».IDRC-CRDI-CIID.canada.298

Diambomba,M1987 « le développement des ressources humaines en Afrique. Politique vis avis des étudiants à l''étranger dan les pays africains et dans les pays donateurs » IDRC-CRDI-CIID.canada.59

Douieb et attafi,A.1989 « étude sur la perspective de retour non-retour chez les étudiants marocains : le cas de Lille »,thèse de doctorat Université des Sciences et technique de Lille Frandres Artois,France 236-238

Kail.B 2008 « la mobilité sociale : une issue des études en France ? trajectoires d'insertion professionnelle de retour au Maroc ».

Nkusi.P(2006) « migration scientifique ;étude des motivations ayant favorisé le non-retour des étudiants africains après leur formation doctorale Cas de l'université de Naval »

Articles et rapports

Myers,G(1972) « Education and emigration,David Mcky Company»,Inc/New York.423.

Taylor.E YÚNEZ-NAUDE. A. 1999 « éducation, migration une productivité. Une analyse des zones rurales au Mexiques »Paris OCDE.

Campus France 2015 « Mobilité étudiante africaine »

Campus France 2019 « Chiffre clés »

Campus France 2018 « Chiffre clés »

Campus France 2017 « Chiffre »

OCDE(2006) « International mobility of the highly skilled» paris ocde

OCDE(2002) « perspective des migrations internationales » rapport annuel, édition OCDE

UNESCO(2004) »La fuite des compétence en Afrique francophone ; état des lieux, problème et approches. Paris

Sites internet

http://uis.unesco.org/fr/uis-student-flow

https://www.campusfrance.org/fr/ressource/chiffres-cles-2019

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

TRANSITION DES JEUNES FEMMES ET JEUNES HOMMES DE L'ÉDUCATION-FORMATION VERS LE MARCHÉ DU TRAVAIL AU MAROC : EST CE QUE LES FEMMES TIRENT PROFIL DE LEUR RÉUSSITE SCOLAIRE ?

Elhassania SABRY
Doctorante en Démographie, Institut National de Statistique et d'Economie Appliquée de Rabat, Maroc
hassaniasabry@gmail.com

Résumé : L'objectif de cette étude est d'examiner la question de la transition de l'école vers le marché du travail pour les jeunes hommes et jeunes femmes au Maroc. Pour cela, nous avons d'abord procédé à une analyse de l'état des lieux des inégalités de genre en termes d'éducation et sur le marché du travail, entre les jeunes hommes et les jeunes femmes, ainsi que son évolution au fil du temps. Nous avons ensuite examiné la transition des jeunes de l'école vers l'emploi, à travers l'estimation de la durée de transition éducation-marché du travail selon deux méthodes de calcul : l'indicateur ajusté de L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques en 1996, proposé par O'Higgins (2008) dans les pays en développement et celui présenté par Guarcello et al. (2005). Nous avons utilisé, pour ce faire, les données issues de l'Enquête Nationale sur l'Emploi (2017) du Haut-Commissariat au Plan au Maroc. Les résultats ont montré que les jeunes femmes sortant de l'école passent plus de temps à trouver un poste d'emploi que leurs homologues masculins.

Mots-clés : genre, transition, éducation, marché du travail.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Au Maroc, les jeunes âgés de 15 à 29 ans constituent plus d'un quart de la population totale (25% selon les projections du Haut-Commissariat au Plan (HCP) en 2019 contre 26% en 2014). Ce qui peut contribuer fortement au développement du pays, lorsque ces jeunes

parviennent à s'insérer sur le marché du travail. Cependant, les faibles taux de participation au marché du travail, la montée du chômage, la difficulté d'accès à un premier emploi, la précarité des conditions de travail et l'inactivité, en particulier chez les jeunes femmes, pourraient constituer également un risque social réel (HCP & Banque Mondiale, 2017).

Dans ce contexte, et compte tenu des inégalités de genre, l'analyse de la transition entre la fin de la scolarisation et l'obtention d'un premier emploi au Maroc est d'importance cruciale. Au stade présent, on ne sait clairement pas si les inégalités entre les sexes sont déjà déterminées au moment de l'entrée sur le marché du travail. Existe-t-il des différences entre jeunes femmes et jeunes hommes dans le processus de la transition école-emploi ? Et si oui, dans quelle mesure?

Dans cette perspective, notre étude a pour objectif d'analyser les inégalités de genre des jeunes marocains en termes de scolarisation et sur le marché du travail, avec un intérêt particulier pour la durée de transition entre l'école et l'emploi.

Pour mener à bien cette étude, nous avons eu recours aux données scolaires du Ministère de l'Education Nationale (MEN) entre les années scolaires 2007-2008 et 2017-2018 et l'Enquête Nationale sur l'Emploi (ENE) du HCP de 2007 et 2017, pour relever les différences existant entre sexes d'abord, ensuite estimer la durée de transition des jeunes entre l'enseignement scolaire et l'insertion professionnelle, à l'aide des deux méthodes de calcul adaptées à la nature des données des pays en développement (données transversales).

La présente étude est organisée autour de trois parties principales. La première partie présente les déterminants et définitions de la transition des jeunes de l'école vers le marché du travail d'une part ; les écarts de genre en matière d'éducation et sur le marché du travail, au moyen d'indicateurs clés de l'enseignement éducatif et du marché du travail de l'autre. L'estimation de la durée de transition des jeunes marocains de l'école vers le monde professionnel, par sexe, faisant l'objet de la troisième et dernière partie.

Définitions et déterminants et de la transition des jeunes de l'école vers le marché du travail

La transition de l'éducation vers le marché du travail est un processus dynamique et difficile à cerner (Ryan, P. 2000), dont l'éducation et le sexe sont les principaux facteurs déterminants. En effet, un niveau élevé d'éducation et de formation protège l'individu du chômage, peut réduire sa durée de transition et lui permettre d'avancer dans sa carrière professionnelle. L'analyse des différences entre hommes et femmes dans la transition école-travail joue un rôle clé dans la compréhension des écarts entre les sexes sur le marché du travail (Jacob, M. et al. 2009[1]).

Dans les pays en développement et avec la présence du secteur informel, l'importance du secteur agricole, la segmentation du marché du travail (public et privé) et les différences entre

[1] Jacob, M. (2009). Trends in Gender Disparities at the School to Work Transition in Germany: Comparing the Labor Market Entry of Young Men and Women between 1984 and 2005.

milieu urbain-rural, les schémas de transition de l'éducation vers le marché du travail deviennent plus complexes (Nilsson, B. 2017[2]).

Selon l'Organisation Internationale du Travail (OIT) (Elder, S. 2009), la transition des jeunes (âgés de 15 à 29 ans) vers le marché du travail est définie par le temps écoulé entre la sortie de l'éducation jusqu'à l'obtention d'un premier emploi *« stable[3] ou satisfaisant* » ou *« décent ou satisfaisant »*. Par ailleurs, les phases de la transition (transition achevée, en transition ou transition non amorcée) et la durée de la transition (courte, moyenne ou longue) constituent des éléments clés pour analyser les transitions[4].

Dans cinq pays de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) (Égypte, Jordanie, Liban, Palestine et Tunisie)[5], les résultats des Enquêtes de Transition de l'Ecole vers la Vie Active (ETEVA) montrent que la durée moyenne de passage de l'école vers le premier emploi *« stable ou satisfaisant »* est de 13 mois. En termes d'inégalités de genre, les jeunes femmes mettent plus de temps que leurs homologues masculins (Dimova, R. et al. 2016).

Cependant, en raison de la nature transversale des données de l'ENE, qui ne permettent pas de suivre le processus de transition de l'école vers le marché du travail des jeunes à long terme, nous faisons appel à des méthodes économétriques pour estimer l'âge de sortie de scolarisation (point départ de la transition) et celui d'entrée sur le marché du travail (point final de la transition) des jeunes hommes et jeunes femmes.

Quelques chiffres clés sur les inégalités hommes-femmes

Un aperçu des différences entre les deux sexes dans l'enseignement secondaire et supérieur

En matière de participation, les écarts entre les sexes peuvent être étudiés par l'analyse des taux nets de scolarisation au secondaire (collégial et qualifiant). Entre 2007 et 2017, les filles ont rattrapé leur retard de scolarisation au secondaire collégial, surtout en milieu rural (écart de sexe est passé de 30%[6] à 1,8% au cours de la même période), ou même dépassé les garçons (graphique 1).

[2] NILSSON, B. (2017). Educational and labor market trajectories of youth in developing countries. "Développement, Institutions et Mondialisation". http://www.dial.ird.fr/media/ird-sites-d-unites-de ... travail/2017/2017-07. .

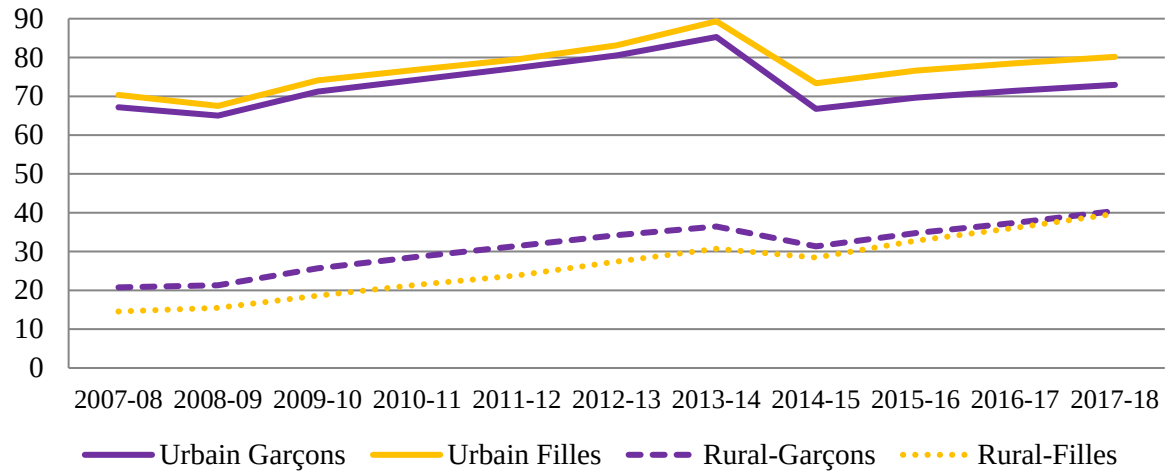
[3] Le concept *« emploi stable »* est défini comme étant un emploi avec un contrat d'embauche (écrit ou verbal) et d'une certaine durée.

[4] Pour plus de détails, consulter Elder, S. (2009). ILO school-to-work transition survey: a methodological guide. ILO, Geneva.

[5] Jusqu'à présent, le Maroc n'a pas mené d'enquête d'ETEVA.

[6] Cet écart est évalué par la différence entre les taux nets de scolarisation des filles et ceux des garçons par rapport aux filles (OCDE, 2012).

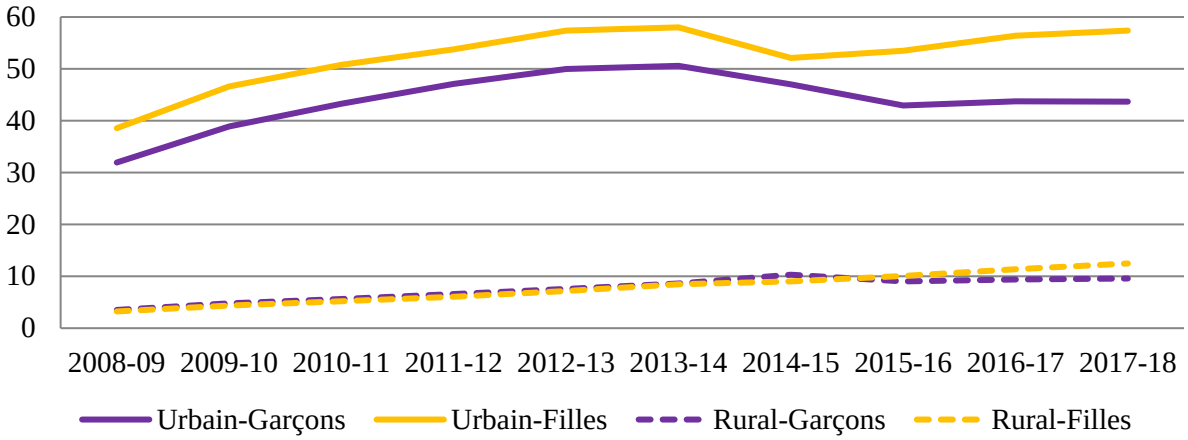
Graphique 1: Taux nets de scolarisation dans l'enseignement secondaire collégial (12-14 ans) par sexe et milieu de résidence (2008-2018, en%)



Source : MEN. Le déclin du taux net de scolarisation observé en 2014 peut être en partie expliqué par les nouvelles projections démographiques (calculées sur la base du dernier recensement de 2014).

Concernant l'enseignement qualifiant et tout au long de la période 2008-2017, les taux nets de scolarisation ne dépassent pas 38% au niveau national (54% en milieu urbain et seulement 13% en milieu rural). En termes d'écart, les filles en milieu urbain sont avantagées de plus de 16% en moyenne par rapport aux garçons (l'écart entre sexes dépassant 24% en 2017-2018). En milieu rural, l'écart de genre commence à être en faveur des filles à partir de 2015-2016 (graphique 2).

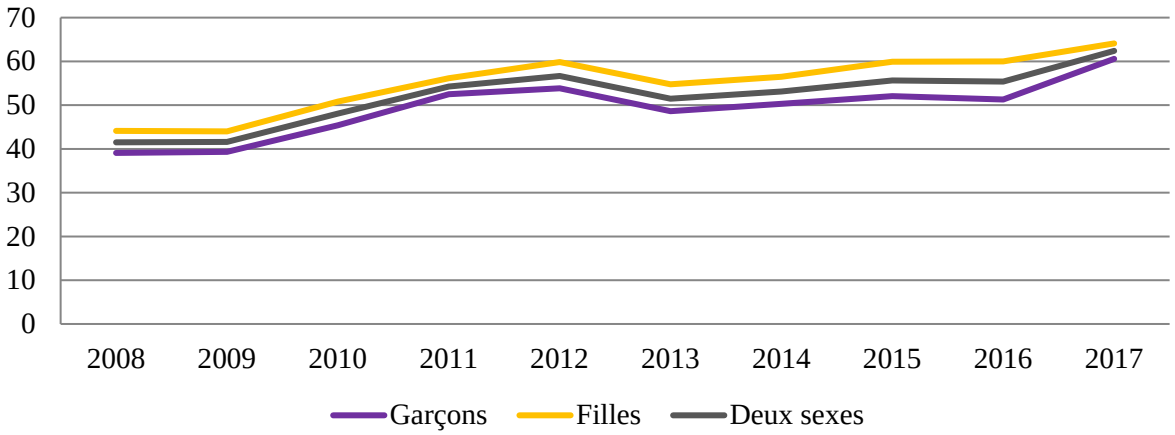
Graphique 1 : Taux nets de scolarisation dans l'enseignement secondaire qualifiant (15-17 ans) par sexe et milieu de résidence (2009-2018, en%)



Source : MEN.

Au baccalauréat, les filles réussissent mieux que les garçons, avec un écart de réussite en leur faveur de 10,5% en moyenne durant la période 2008-2017 (graphique 3).

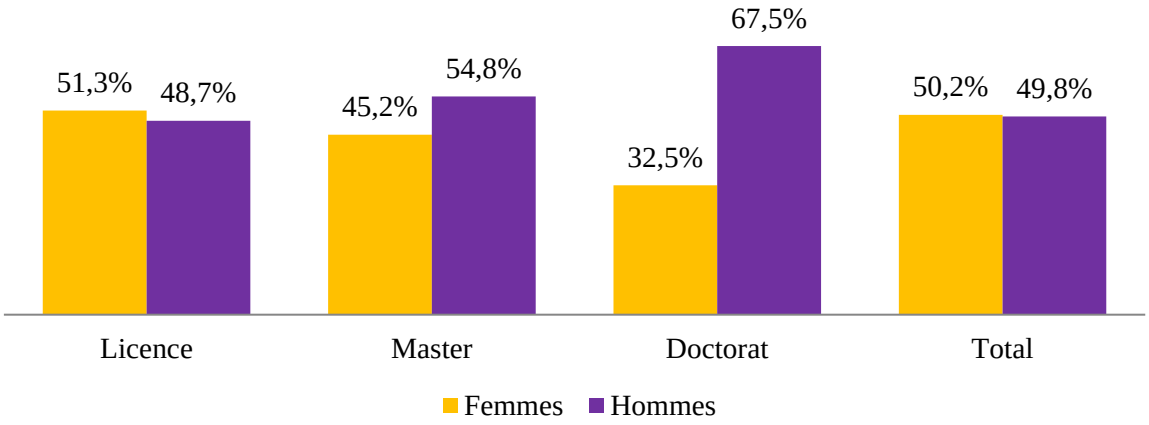
Graphique 3 : Taux de réussite au baccalauréat selon le sexe (2008-2017, en %)



Source: MEN. Calcul de l'auteur. Ecart masculin par rapport au féminin égal (F-H)/F

Dans l'enseignement supérieur, la parité est presque atteinte en 2017. Les femmes représentant 48,8% des étudiants à l'université et 60% aux instituts et écoles supérieurs.
Par ailleurs, bien que parvenant aux bancs de l'université, les femmes n'arrivent que difficilement à suivre les longs parcours scolaires. En effet, en 2018, leur part baisse avec l'augmentation du niveau du diplôme : plus de la moitié (51,3%) des titulaires d'un diplôme universitaire dans un cursus de Licence sont des femmes, 45,2% du niveau Master et seulement 32,5% du niveau Doctorat (graphique 4).

Graphique 4: Structure des diplômés de l'enseignement supérieur selon le sexe et le cursus en 2017-2018

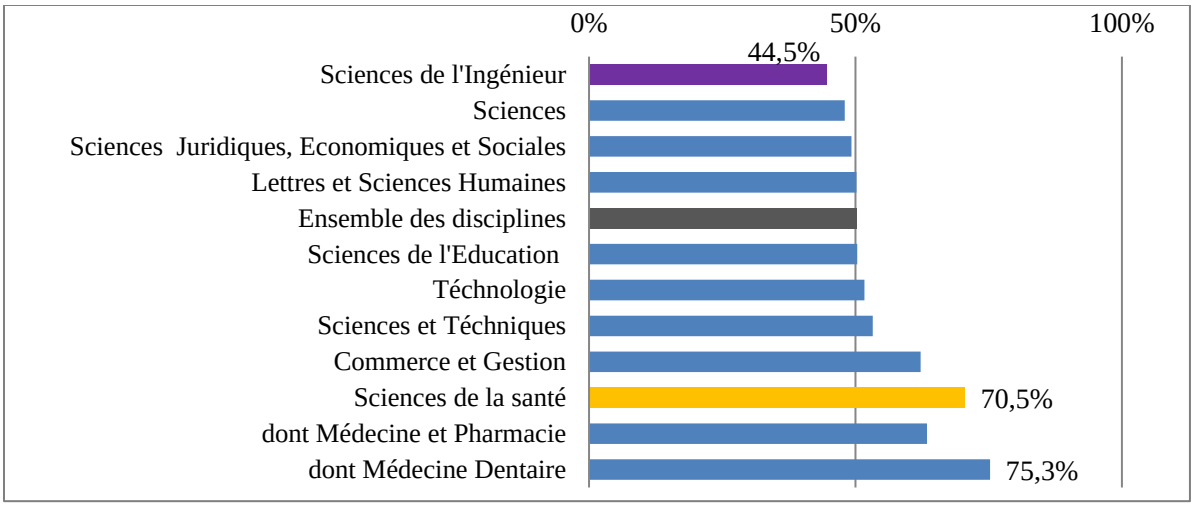


Source : Annuaire statistique de 2018 (HCP).

Les jeunes femmes sont aussi inégalement réparties selon les filières d'études. En effet, les diplômées de l'enseignement supérieur privilégient des cursus en sciences de la santé où leur part dépasse 70% (75,3% en médecine dentaire et 63,4% en médecine et pharmacie). Il semble clairement que les formations de sciences de l'ingénieur sont moins demandées par les femmes diplômées universitaires, par rapport à leurs homologues avec 44,5% (graphique 5). Ces différences peuvent être consécutives aux orientations distinguées suivies au secondaire qualifiant.

En effet, à la fin du collège, les filles se dirigent vers les filières littéraires (près de 50% des étudiants en Lettres et Sciences Humaines (LSH) sont des filles en 2017-2018) et choisissent de plus en plus de poursuivre leurs études dans les branches scientifiques (51,4% en 2017-2018 contre 48,2% en 2007), par rapport aux garçons. Ces derniers s'orientent davantage vers les branches techniques et professionnelles (59,8% en 2017-2018).

Graphique 5 : Part des diplômées de l'enseignement supérieur dans les différentes disciplines (année scolaire 2017-2018)



Source : MEN.

Dans l'ensemble, les filles réussissent leur parcours scolaire mieux que les garçons. Néanmoins, les disparités entre sexes persistent encore, en particulier en termes de poursuite des études supérieures de longue durée et d'orientations différenciées entre les deux sexes au niveau secondaire puis supérieur.

Un aperçu des inégalités de genre sur le marché du travail

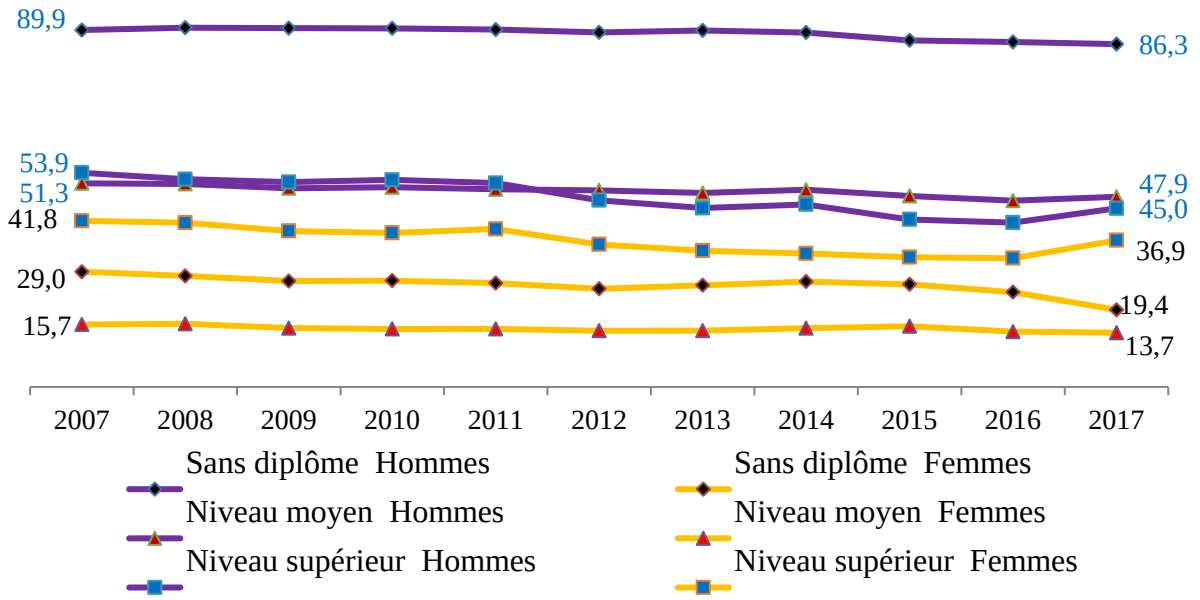
Sur la base de données de l'ENE[7] que réalise le HCP chaque année, nous avons analysé les disparités entre les jeunes de 15 à 29 ans[8] sur le marché du travail, ainsi que leur évolution sur la période 2007-2017. Ces jeunes représentent 25,2% (8 775 739 individus) de la population totale en 2017 contre 29% en 2007.

Les jeunes sont moins présents sur le marché du travail. En 2017, leur taux d'activité est seulement de 38,4% et selon le sexe, moins d'une jeune femme sur dix (19,9%) sont en emploi ou en chômage contre 56,7% chez les jeunes hommes (écart entre sexes est au-delà de 64,9%). En plus de la faible participation des jeunes femmes au marché du travail, leur taux d'activité connaît une baisse continue de 5,6 points en pourcentage entre 2007 et 2017 (graphique 6).

[7] Echantillon de l'ENE de 2017 est de 90 000 ménages dont près de 30 000 résidents en milieu rural.

[8] Selon la Charte nationale de l'éducation, adoptée en 1999, l'enseignement est obligatoire jusqu'à l'âge de 15 ans. La borne supérieure est étendue à 29 ans au lieu des 24 ans habituels du fait de la longue période de scolarité de certains jeunes (Dimova, R. et al. (2016).

Graphique 6 : Taux d'activité des jeunes (15-29 ans) selon le diplôme et le sexe (2007-2017, en %)



Source : ENE (HCP).

Ainsi, cette faible participation des jeunes femmes au marché du travail peut être en partie expliquée, d'une part, par l'augmentation notable de leur scolarisation et, d'autre part, par la part importante des jeunes « femmes au foyer » (24,1% des jeunes femmes sont chargées des travaux domestiques ne sont pas comptabilisées dans la matrice économique en 2017).

En effet, le taux de participation des jeunes femmes titulaires d'un diplôme de niveau supérieur, au marché du travail est de 36,9% (2017) contre 13,7% pour les diplômées de niveau moyen et 19,4% pour les sans diplôme. Cependant, quel que soit le niveau du diplôme, les jeunes hommes restent avantagés.

De même, les femmes (15 à 29 ans) enregistrent de faibles taux d'emploi par rapport à leurs homologues et ceci est valable quel que soit le niveau de diplôme obtenu. Pourtant, plus on augmente dans le niveau de ce dernier, plus l'écart de taux d'emploi entre les deux sexes diminue en faveur des jeunes femmes: cet écart est de l'ordre de 76% chez les diplômés de niveau moyen et de 30,4% chez les jeunes titulaires du diplôme de niveau supérieur en 2017 (tableau 1).

Quant au chômage, les jeunes femmes diplômées de niveau supérieur restent les plus touchées par le chômage par rapport à leurs homologues hommes (53,5% contre 45,1% en 2017, écart de 8,4 points en pourcentage) (tableau 1).

Tableau 1: Taux d'emploi et de chômage selon niveau de diplôme et sexe en 2017 (15-29 ans) (%)

	Taux d'emploi			Taux de chômage	
	H	F	(H-F)/H	H	F
Sans diplôme	78,4	17,8	77,3	9,2	8,3
Niveau moyen	37,3	8,9	76,0	22,1	34,6
Niveau supérieur	24,7	17,2	30,4	45,1	53,5
Total	**45,1**	**13,5**	**70,0**	**20,5**	**32,1**

Source : ENE de 2017 (HCP).

Pour compléter cette analyse descriptive des disparités entre jeunes femmes et jeunes hommes sur marché du travail, nous proposons d'étudier la ségrégation professionnelle[9].
L'indice de dissimilarité proposé en 1955 par Duncan et Duncan[10] est de 39,7 % parmi les jeunes en 2017. La valeur assez élevée dudit indice assure que le marché de l'emploi pour les jeunes marocaines (15 à 29 ans) est marqué par une importante ségrégation professionnelle.

Par ailleurs, afin de remédier aux limites[11]de l'indice de Duncan, Karmel et Maclachlan (1988) ont ajusté cet indice dans le but de maintenir la répartition globale de la population étudiée invariante. Dans notre étude, l'indice de Karmel est de 0,16 en 2017. Ceci signifie que 1 404 118 jeunes femmes ou hommes parmi les 8 775 739 actifs occupés âgés de 15 à 29 devraient changer de poste d'emploi pour atteindre une répartition égalitaire des deux sexes dans les différentes catégories professionnelles.

Durée moyenne de la transition des jeunes de l'école vers le marché du travail selon le sexe

Méthodologies suivies pour estimer la durée de transition

S'agissant de la durée de transition école-travail et compte tenu de la nature des données disponibles de l'ENE ; qui sont en coupe transversale et ne permettent pas ainsi de calculer directement l'âge de sortie de l'école et l'âge d'entrée sur marché du travail ; nous avons eu

[9] On peut parler de la ségrégation professionnelle quand les deux sexes ont des répartitions différentielles dans toutes les professions.

[10]Indice de dissimilarité de Duncan et Duncan (1955): $I_D = \frac{1}{2}\sum_{j=1}^{J}\left|\frac{f_j}{N_f} - \frac{m_j}{N_m}\right|$ avec f_j, m_j, N_f et N_m indiquent respectivement nombre des femmes, nombre d'hommes dans la j^{ème} groupe professionnel (J est le nombre total des groupes professionnels), le nombre total de femmes et d'hommes dans la population étudiée. La valeur maximale de cet indice est égale à 1 lorsqu'il y a une absence d'écart entre la distribution des femmes et des hommes par profession. La valeur minimale est égale à 0 quand la distribution des femmes actives occupées selon la profession est identique à celle des hommes (Couppié, T., & Epiphane, D. 2006).

[11] Selon Couppié, T., & Epiphane, D. (2006), l'indice de dissimilarité de Duncan et Duncan est basé habituellement, dans plusieurs études, sur la comparaison de la situation observée, qui est celle des femmes, à la distribution des hommes comme une situation de référence. Ce critère de choix entre le groupe observé et celui de référence ne garantit pas la neutralité de cet indice. Encore et selon Borghans L. et Groot L. (1999), la répartition des catégories professionnelles est affectée par le calcul dudit indice.

recours, en premier lieu, à deux méthodes de calcul adaptées à ce type de données: méthode de **Guarcello** (2005) et celle adoptée par **O'Higgins** (2008).

Selon l'OCDE (1996), la période de passage école-marché du travail prend comme point de départ la première année d'âge où la « plupart » des individus enquêtés sont à l'école et non actifs occupés et se termine à la dernière année où la « plupart » des personnes étudiées exercent une activité économique sans suivre d'études. Le terme *« plupart »* étant défini d'abord par la proportion de 75% et récemment par 50% (OCDE, 1996). Par conséquent, l'âge médian de l'abandon scolaire et celui de trouver un emploi pour la première fois sont respectivement le point de départ et la fin de la durée de transition école-emploi.

Cette méthode d'estimation se base sur quatre hypothèses, à savoir : (H_1) toute la population commence (et quitte) l'école, (H_2) toute la population intègre le monde professionnel, (H_3) quitter le système éducatif est une décision finale et (H_4) accéder au marché de l'emploi est une décision définitive.

Cependant, suite à ces hypothèses, cet indicateur de transition ne peut être appliqué que dans les pays développés (à revenu élevé). Autrement dit, les hypothèses susdites se révèlent non valables dans le cas de pays en développement (O'Higgins, 2008) (Boutin, D. 2010) (Boutin, D. 2013)**:** il existe des individus qui n'ont jamais fréquenté d'école d'une part, et d'autre part, des individus qui ne sont jamais entrés sur le marché du travail.

Pour cela, O'Higgins n'a retenu que les deux dernières hypothèses afin de recalculer l'indicateur de l'OCDE pour le cas des pays à revenus moins élevés. En effet, en excluant les individus qui n'ont jamais été scolarisés, l'âge médian de sortie du système scolaire sera ajusté. De la même manière, la rectification de l'âge médian de l'occupation d'un emploi la première fois consistera à éliminer les personnes n'ayant jamais trouvé un emploi.

Par ailleurs, la proportion des jeunes qui ont complété leur transition vers le monde professionnel reste inconnue. A cet égard, il est proposé[12] d'approcher cette proportion par celle du groupe d'âge ayant le taux d'emploi le plus élevé. Mais il faut néanmoins préciser que ce groupe d'âge va souvent correspondre à 29 ans (dans le cas d'une population cible âgée de 15 à 29 ans), au vu de la forme de U inversé, du taux d'emploi sur l'ensemble du cycle de vie.

En recourant à une autre méthodologie, Boutin, D. (2013) a proposé un indicateur synthétique identique à celui préconisé par Guarcello et al. (2005)[13], à savoir la différence entre l'âge moyen de fin de scolarité et l'âge moyen de la première entrée sur le marché de l'emploi. En effet, cette méthode essaye d'estimer la durée de passage de l'école vers le monde professionnel des jeunes femmes-hommes dans le cas d'absence des données longitudinales permettant de connaître leur âge d'entrée sur le marché du travail ou de sortie de scolarisation. Le recours à cette méthode dans cette étude peut être justifié d'abord, par la nature des données fournies par l'ENE, qui sont des données de situation ne permettant pas de suivre le

[12] O'Higgins, N. (2008). Guide to the school-to-work transition. p. 8.

[13] Il a ajusté les indicateurs calculés par l'OCDE pour le cas des pays en développement.

trajet de chaque individu lors de sa transition de l'école vers le marché du travail, et ensuite à des fins de comparaison entre les résultats des deux méthodes de calcul.

L'indicateur de Guarcello repose sur deux hypothèses de base qui supposent l'existence d'un âge minimum (a_m) et maximum (a_M) tel que respectivement :

- H_{1G} : En-dessous de a_m, les individus n'ont jamais quitté l'école et au-dessus de cet âge, ils ne sont jamais entrés à l'école. C'est ainsi qu'à cet âge, les personnes ayant déjà été scolarisées sont toutes à l'école. Il s'avère que cette hypothèse est loin de la réalité du système scolaire marocain, en raison de la non scolarisation, de l'échec et de la déperdition scolaire avant même l'âge légal de scolarisation obligatoire (15 ans) d'un côté, et de la réintégration des enfants non scolarisés (âgés jusqu'à 20 ans), issus des programmes de l'enseignement non-formel, dans l'enseignement public ou la formation professionnelle de l'autre côté. Dans notre étude, nous stabilisons ce seuil à 15 ans.

- H_{2G} : Avant l'âge maximum, les actifs occupés n'abandonnent jamais leur travail et pour un âge égal ou supérieur de cette limite, l'entrée sur le marché du travail est improbable. A l'âge a_M, les personnes qui sont des actives sont toutes des employés. Dans notre cas et après analyse de la question de l'âge du répondant lors de la recherche ou de l'exercice du premier emploi, nous tenons à fixer l'âge maximum à 40 ans.

A l'aide d'un modèle probit de choix binaire[14], la probabilité d'être scolarisé (1) (ou de travailler) pour chaque âge est estimée pour l'ensemble de la population cible. La probabilité de sortir de l'école (2) (ou de participer au marché d'emploi) entre les âges a et a+1 est donc déterminée par soustraction de la probabilité d'être scolariser prévue pour l'âge a+1 à celle de l'âge a (ou de la probabilité d'être actif occupé attendu pour l'âge a à celle de l'âge a+1). Cela nous permet ainsi de calculer l'âge moyen d'abandon scolaire, à condition que l'individu ait déjà fréquenté l'école (5) (ou de calculer l'âge moyen d'avoir un poste d'emploi, sous l'hypothèse d'en avoir un). La différence entre ces deux derniers nous permet d'estimer la durée de transition (7) (tableau 2):

Tableau 2 : Etapes de calcul de l'indicateur synthétique de la transition école-emploi (selon la méthode de Guarcello, 2005)

(1) $\widehat{\text{Prob.scol}}_a = \text{Probit}(a, a^2)$
(2) $\widehat{\text{Prob.quit.s}}_a = -(\text{Prob.scol}_{a+1} - \text{Prob.scol}_a)$
(3) $\widehat{\text{Prob.emp}}_a = \text{Probit}(a, a^2)$
(4) $\widehat{\text{Prob.entr.e}}_a = \text{Prob.emp}_{a+1} - \text{Prob.emp}_a$
(5) $\overline{\text{Age.Scol}} = \sum_{a>a_m} a \times \frac{\widehat{\text{Prob.quit.s}}_a}{\sum \widehat{\text{Prob.quit.s}}_a}$
(6) $\overline{\text{Age.Emp}} = \sum_{a<a_M} a \times \frac{\widehat{\text{Prob.entr.e}}_a}{\sum \widehat{\text{Prob.entr.e}}_a}$
(7) Indicateur Synthètique de la Transition (IST) $= \overline{\text{Age.Emp}} - \overline{\text{Age.Scol}}$

Sources : Boutin, D. (2013). De l'école à l'emploi: La longue marche de la jeunesse urbaine malienne. Formation emploi. Revue française de sciences sociales, (124). pp. 33-34.

[14] Régression polynomiale du deuxième degré en âge. L'utilisation d'un modèle probit est envisagée pour lisser les profils de participation par âge en présence d'erreurs de mesure et d'échantillons de petites tailles (Boutin, D. 2010).

Principaux résultats

Si l'on applique la méthodologie suivie par O'Higgins dans le cas du Maroc (à l'aune de laquelle on compte tester les hypothèses (H_3) et (H_4) correspondantes dans nos prochains axes de recherches), on obtient l'indicateur de transition suivant :

- 14,7% des marocaines de 15 à 29 ans, au niveau national (ENE, 2017) n'ont *jamais* fréquenté un établissement d'enseignement ou de formation professionnelle contre 5,5% jeunes marocains (10,1% pour les deux sexes).
  Le calcul de l'âge médian de l'accrochage scolaire est comme suit :

$$Age.Méd_{AB.S.F} = \left(\frac{1-0{,}147}{2}\right) \text{x } 100 = \mathbf{42,7}$$

$$Age.Méd_{AB.S.H} = \left(\frac{1-0{,}055}{2}\right) \text{x } 100 = \mathbf{47,3}$$

$$Age.Méd_{AB.S.F\&H} = \left(\frac{1-0{,}101}{2}\right) \text{x } 100 = \mathbf{42,7}$$

- 85,2% des femmes de 15 à 29 ans sont des chômeuses *n'ayant jamais travaillé* ou des inactives[15], contre 51,3% pour les jeunes hommes (68,2% pour les deux sexes). Avec l'hypothèse que ces jeunes inactifs n'ont jamais travaillé auparavant (qui reste difficile à confirmer pour le cas du Maroc), la ré-estimation de l'âge médian d'entrée au marché de l'emploi peut être établie de la manière suivante:

$$Age.Méd_{MT.F} = \left[\frac{(1-0{,}852)-0}{2} \text{x} 100\right] = \mathbf{7,4}$$

$$Age.Méd_{MT.H} = \left[\frac{(1-0{,}513)-0}{2} \text{x} 100\right] = \mathbf{24,4}$$

$$Age.Méd_{MT.F\&H} = \left[\frac{(1-0{,}682)-0}{2} \text{x} 100\right] = \mathbf{15,9}$$

- Ainsi l'indicateur de transition de l'école vers l'emploi pour les jeunes marocaines, selon les données de l'ENE 2017, est la différence entre l'âge à partir duquel 42,7% des femmes âgées de 15 à 29 ans ont quitté l'école, qui est égal à 14 ans, et l'âge à partir duquel le taux d'emploi dépasse 7,4%, qui est égal à 18 ans. La durée de transition des jeunes femmes de l'école vers l'emploi est donc estimée à 4 ans[16].Pour leurs homologues masculins et suivant la même méthode, l'indicateur de transition école-emploi est égal à trois ans[17] (contre quatre ans pour l'ensemble des jeunes hommes et femmes).

Quant à **la méthode de Guarcello (2005),** on a estimé à partir d'une régression probit la probabilité d'être scolarisé (ou d'être actif occupé) de l'ensemble des personnes âgées de 7 à 44 ans (ENE, 2017). Ensuite les probabilités de quitter l'école (ou d'obtenir un emploi) sont

[15] Il n'est pas sûr que ces jeunes inactives n'aient pas travaillé toute leur vie.

[16] Cette valeur doit néanmoins être prise avec précaution du fait de la validité /pertinence des hypothèses sous-jacentes.

[17] Pour les deux sexes, l'âge médian ajusté d'entrée sur le marché du travail est égal à 18 ans. Alors que celui de quitter l'école est de 14 ans et 15 ans respectivement pour les femmes et les hommes âgés de 15 à 29 ans (2017).

déterminées pour l'ensemble des individus de 15 à 40 ans, sous les hypothèses que les enfants ne peuvent quitter l'école avant l'âge légal de l'obligation scolaire (15 ans) d'un côté, et de l'autre, qu'il existe une limite d'âge de 40 ans au-delà de laquelle la non-activité reste « *définitive* ». Ainsi, les résultats de notre étude sont représentés dans le tableau 3.

Tableau 2: Transition du système scolaire au marché de l'emploi par sexe et niveau de diplôme (méthode de Guarcello, 2005)

	Durée de la transition école-monde professionnel (en année)								
	Primaire ou moyen			Supérieur			Total		
	Point de départ	Point de fin	IST*	Point de départ	Point de fin	IST	Point de départ	Point de fin	IST
Femmes	16,0	18,7	2,7	23,1	25,1	2	20,3	24,2	3,9
hommes	18,2	21,9	3,7	24,0	26,3	2,3	21,0	22,7	1,7
Deux sexes	19,4	21,6	2,2	23,5	26,1	2,6	20,6	23,7	3,1
Ecart (H-F)	2,2	3,2	1	0,9	1,2	0,3	0,7	-1,5	-2,2

Sources : ENE (2017). * Indicateur Synthétique de la Transition (IST).

La plupart des transitions scolaire-marché du travail se font entre 15 et 24 ans. La durée moyenne de la transition au Maroc, selon l'approche du Guarcello (2005), est très longue (un peu plus de 3 ans). En effet, l'âge moyen d'entrée sur le marché du travail, qui est la fin de la transition, est de près de 24 ans et le début de la transition (l'âge moyen de quitter l'enseignement) est de 21 ans. En termes d'inégalités de genre :

- Les jeunes filles ont tendance à quitter l'école en moyenne un an plus tôt que les jeunes hommes;
- Les jeunes femmes ayant quitté l'école passent plus de temps (en moyenne un peu plus de deux ans) avant d'obtenir un emploi par rapport aux jeunes hommes ;
- Les jeunes femmes diplômées de niveau supérieur sont les moins exposées à une longue durée de transition école-monde professionnelle, avec une durée de transition de deux ans en moyenne ;
- Il semble que le diplôme inverse la tendance à un creusement de l'écart entre sexes : alors que les jeunes hommes universitaires mettent, en moyenne moins de quatre mois (3,6 mois) afin d'obtenir un premier emploi par rapport à leurs homologues féminins, ceux ayant à contraire diplôme moins élevé, prennent en moyenne une année de plus que leurs homologues féminins à entrer au marché du travail.

Conclusion

Dans la pratique, la transition de l'école au marché du travail est très difficile à mesurer. Cette dernière constitue un phénomène complexe, multiforme et dynamique qu'on ne peut quantifier par un simple indicateur statistique. La non-linéarité du processus de la transition école-monde du travail (Boutin, D. 2010) rend la détermination du point de départ de la transition (ou de fin) une tâche délicate. Tout d'abord, la déperdition scolaire, la réintégration des enfants ou adultes en échec, la non-scolarisation tout au long de la vie ou le non-respect de l'obligation scolaire rendent difficile l'estimation de l'âge moyen de quitter l'école. De plus, les individus peuvent alterner emploi, chômage et inactivité, et parfois même rester hors du marché de l'emploi à vie, ce qui remet en question la validité des deux hypothèses de base. Il est vrai que, selon nos estimations de la durée de transition, les jeunes femmes diplômées effectuent des transitions au marché du travail « moins lentes » que celles des jeunes hommes, mais on ne doit surtout pas tirer de conclusion avant la validation des hypothèses de base, d'une part, et d'autre part, d'interpréter les valeurs obtenues avec précaution en raison des limites de l'indicateur synthétique de la transition scolarisation-emploi. En outre, les faibles taux d'activité et d'emploi des femmes, surtout les jeunes, montrent bien l'ampleur des difficultés que rencontrent ces dérnières lors de leur transition vers l'entrée au marché du travail.

Bibliographie

[1] Borghans, L., & Groot, L. (1999). Educational presorting and occupational segregation. *Labour Economics*, *6*(3), 375-395.

[2] Boutin, D. (2013). De l'école à l'emploi: La longue marche de la jeunesse urbaine malienne. *Formation emploi. Revue française de sciences sociales*, (124), 23-43.

[3] Boutin, D. (2010). La transition des jeunes camerounais vers le marché du travail. *Document de travail, DT*, 152, 2010.

[4] Couppié, T., & Epiphane, D. (2006). La ségrégation des hommes et des femmes dans les métiers: entre héritage scolaire et construction sur le marché du travail. Formation emploi. *Revue française de sciences sociales*, (93), 11-27.

[5] Dimova, R., Elder, S., & Stephan, K. (2016). Labour market transitions of young women and men in the Middle East and North Africa. *International Labour Organization*, November, 39.

[6] Duncan, O. D., & Duncan, B. (1955). A methodological analysis of segregation indexes. *American sociological review*, 20(2), 210-217.

[7] Elder, S. (2009). ILO school-to-work transition survey: a methodological guide. *ILO*, Geneva.

[8] Guarcello L., Fares J., Manacorda M., Rosati F., Lyon S., Valdivia C. (2005), School-to work transition in Sub-Saharan Africa: An overview. *Understanding Children's Work Programme Working Paper*.

[9] HCP & BM. (2017). Le marché du travail au Maroc: défis et opportunités. Récupéré sur https://www. hcp. ma/Le-marche-du-travail-au-Maroc-Defis-et-opportunites_a2054. html

[10] Jacob, M. (2009). Trends in Gender Disparities at the School to Work Transition in Germany: Comparing the Labor Market Entry of Young Men and Women between 1984 and 2005.

[11] Nilsson, B. (2017). Educational and labor market trajectories of youth in developing countries *(Doctoral dissertation)*.

[12] OCDE (1996), « Transition from school to work », *Education at a Glance: Analysis*, Paris, pp. 41-54.

[13] OECD Council Report (2012). Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship. Paris: Final Report to the MCM 2012 Meeting of the OECD Council at Ministerial Level. 23–24 May 2012.

[14] O'Higgins, N. (2008). Guide to the school-to-work transition. Unpublished manuscript*). Università di Salerno*. Retrieved from http://www. aiel. it/Old/bacheca/BRESCIA/papers/ohiggins. pdf.

[15] Ryan, P. (2001). The school-to-work transition: a cross-national perspective. *Journal of economic literature*, 39(1), 34-92.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ENTREPRENEURIAT, LEVIER POUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES DIPLÔMÉS UNIVERSITAIRES AU MAROC

Abdelhakim QACHAR
Enseignant-chercheur à la FSJES,
Université Chouaïb Doukkali, El Jadida – Maroc
qachar.a@ucd.ac.com

Driss MAFAMANE
Enseignant-chercheur à la FSJES, Souissi
Université Mohamed V, Rabat – Maroc
drissmafam@gmail.com

Dounia RABHI
Enseignante-chercheuse à la FSJES,
Université Chouaïb Doukkali, El Jadida – Maroc
rabhi.d@ ucd.ac.com

RESUME : Les théories du capital humain annoncent que des niveaux élevés d'éducation améliorent les chances d'obtenir un emploi. Cependant, pour le cas du Maroc, le problème de l'insertion professionnelle se pose avec acuité, surtout avec l'augmentation du niveau de formation supérieure et des effectifs de diplômés universitaires. Certes, plusieurs dispositifs, aussi bien ciblés que diversifiés, destinés à aider ces jeunes diplômés ont été mis en place par les pouvoirs publics, néanmoins, ceux-ci n'ont pas pu pallier au problème du chômage des jeunes diplômés. Partant de ce qui précède, l'entrepreneuriat s'avère comme une solution pertinente à cet état de fait, amorçant et favorisant l'esprit d'entreprise, qui apparaît comme l'un des facteurs les plus susceptibles d'influencer ces jeunes diplômés à créer ou reprendre une entreprise et plus généralement à entreprendre dans de nombreux domaines (économique, social, etc.), représentant ainsi pour eux une opportunité pour démarrer leur carrière professionnelle. Ainsi, la diffusion de la culture entrepreneuriale permettra d'orienter cette catégorie sociale de la logique de demandeurs d'emploi à celle de pourvoyeurs d'emploi. L'objet de cette communication sera donc de répondre à la problématique fondamentale suivante : dans quelle mesure l'entrepreneuriat peut-il remédier au problème de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés universitaires au Maroc ?

Mots-clés : Entrepreneuriat, diplômés universitaires, insertion professionnelle.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

La théorie du capital humain a été développée par Becker (1975). Son idée de base vise à rendre compte des conséquences bénéfiques de l'accumulation de connaissances et d'aptitudes d'un individu. Il considère l'éducation et la formation professionnelle comme un investissement et fait ressortir le rôle de cet investissement sur le marché du travail. En effet, les personnes dont le niveau de formation est relativement élevé, sont mieux rémunérées et ont plus de chances d'avoir accès à un emploi. Ainsi, les diplômés de l'université sont plus en mesure de contribuer au bien-être que les personnes qui n'ont pas de qualifications universitaires. Plus un individu a un diplôme reconnu, plus le risque qu'il soit au chômage diminue et plus son salaire sera élevé. « Le savoir, en sa qualité d'intrant comme de produit, est au centre du processus de croissance et de création d'emploi » (OCDE[1], 1996).

Cependant, l'observation de la dynamique des emplois et des formations permet de mettre en évidence de nombreux constats sur des territoires en émergence qui sont confrontés à des tensions multiples au niveau du marché du travail, faisant en sorte que ce dernier continue de pâtir d'un taux de chômage élevé, qui touche particulièrement les jeunes diplômés, cédant ainsi la place à des actifs peu qualifiés. Ainsi, pour le cas du Maroc, nous observons un fort chômage des diplômés de niveau supérieur qui affiche un taux de chômage urbain de 21,1% en 2017 contre 6,7% pour les non diplômés (DEPF[2], 2018).

Ces difficultés d'insertion sont liées d'une part, à l'inefficience du système d'éducation et son inadéquation avec les besoins des entreprises et d'autre part, aux nouvelles exigences des recruteurs. Mais, ça n'empêche que les diplômes restent toujours socialement bénéfiques. Notre questionnement consiste à définir le rôle de l'entrepreneuriat comme levier pour l'insertion professionnelle des jeunes diplômés universitaires au Maroc.

À partir du début des années 2000, des réformes ont été introduites dans les systèmes d'enseignement supérieur marocain, dans le cadre du processus de Bologne, qui avait comme finalité la mise en adéquation des formations avec les exigences du marché de l'emploi. Toutefois, le constat qui s'impose est que, malgré ces actions entreprises par les pouvoirs publics, le taux de chômage n'a cessé d'augmenter avec l'évolution du niveau d'éducation, ce qui confirme la persistance de l'inadéquation des formations avec les besoins du monde du travail, synonyme de la continuité d'une croissance peu génératrice d'emplois qualifiés.

Afin de réduire le taux de chômage des jeunes diplômés, l'État marocain modifie sa politique en faveur de l'emploi et met en place une série de dispositifs visant l'amélioration de l'employabilité des jeunes diplômés et la promotion de l'auto-emploi. Ainsi, un nouveau modèle de compétences basé sur des attitudes comportementales est en train de se dessiner et constitue un vrai défi. Récemment, la refonte de la licence universitaire au Maroc a placé parmi les axes prioritaires le développement de la culture entrepreneuriale et le renforcement des *soft-skills* et des langues.

L'objet de cet article est d'étudier les difficultés d'accès à l'emploi sur le marché du travail marocain en se basant sur une étude réalisée par le Haut-commissariat au plan (HCP). Ensuite, nous allons essayer d'identifier les contenus et la forme des actions publiques mises en place en vue d'une meilleure employabilité des jeunes, à travers l'expérience de la création de

[1] Organisation de coopération et de développement économiques.
[2] Direction des études et des prévisions financières.

l'agence universitaire UCD-ANAPEC[3], dont l'objet est d'accompagner des jeunes diplômés de l'Université Chouaib Doukkali porteurs de projets en matière d'information, d'orientation entrepreneuriale et de formation pour l'élaboration de business plan et le suivi post création.

1. Analyse théorique de l'insertion professionnelle

Les recherches sur l'insertion professionnelle ont fait l'objet de nombreux travaux théoriques dès les années 1930 avec notamment les travaux fondateurs de Hicks (1933), Pigou (1933) et Keynes (1936). Elles ont pu apporter des éléments d'explication quant aux difficultés d'insertion des jeunes sur le marché du travail.

Ainsi, la théorie du capital humain qui fut initialement développée par Becker (1964), qui distingue les individus en fonction de leurs investissements en capital humain, fournit quelques éléments de compréhensions quant aux différences de productivité entre jeunes ou entre générations. Selon cette théorie, la formation et l'éducation constituent des investissements que l'individu effectue rationnellement afin de créer un capital productif.

Partant de ce principe, les moins diplômés, du fait de la faiblesse de leur formation et de leur manque d'expérience, devraient alors être confrontés à de plus grandes difficultés d'insertion professionnelle dues à leur plus faible productivité.

La théorie de la quête, qui a fait l'objet de différents développements à travers la modification de certaines hypothèses (Albrecht et Axell, 1984 ; etc.) propose quant à elle d'expliquer, dans un contexte d'information imparfaite, des divergences concernant les durées d'insertion selon les préférences et contraintes du jeune (coûts de la recherche d'emploi, mobilité, aversion au risque…). Cependant, les stratégies de recherche d'emploi doivent s'ajuster aux mécanismes de sélection des employeurs qui dans ce contexte ne peuvent pas évaluer la productivité des candidats à l'embauche. Ils sont alors amenés à utiliser les caractéristiques observables des individus afin de prendre leur décision.

Les employeurs peuvent également avoir des a priori sur certains groupes d'individus qui peuvent conduire à des discriminations lors de l'accès à l'emploi ou à des discriminations salariales une fois l'emploi obtenu.

D'autres théories, notamment la théorie du signal (Spence, 1973) ont également mis en avant que l'insertion professionnelle était aussi le fait de mécanismes globaux rattachés au marché du travail soulignant que l'insertion n'est pas le simple fait d'une volonté individuelle ; les contraintes de l'environnement tiennent à ce titre un rôle central.

La segmentation du marché du travail illustre ainsi les barrières que peuvent rencontrer les jeunes lors de l'accès à l'emploi. Dans ce contexte, le marché du travail des pays en de développement, comme le Maroc, connait des contraintes spécifiques telles que le poids du secteur informel.

2. Caractéristiques du marché de travail au Maroc

Le taux d'activité au Maroc décroit alors que son niveau est faible, notamment en comparaison avec les autres pays à revenu intermédiaire de tranche inférieure. En effet, sur la période 2000-

[3] Université Chouaib Doukkali - Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences.

2014, la population en âge de travailler s'est accrue de 383.000 personnes en moyenne par an et la population active âgée de 15 ans et plus n'a augmenté que de 115.000personnes, 81.000 de sexe masculin et 34.000 de sexe féminin. Ceci a pour conséquence principale une détérioration du taux d'activité sur la période. D'un taux de 54,5% en 1999, il tombait à 46,4% en 2016[4].

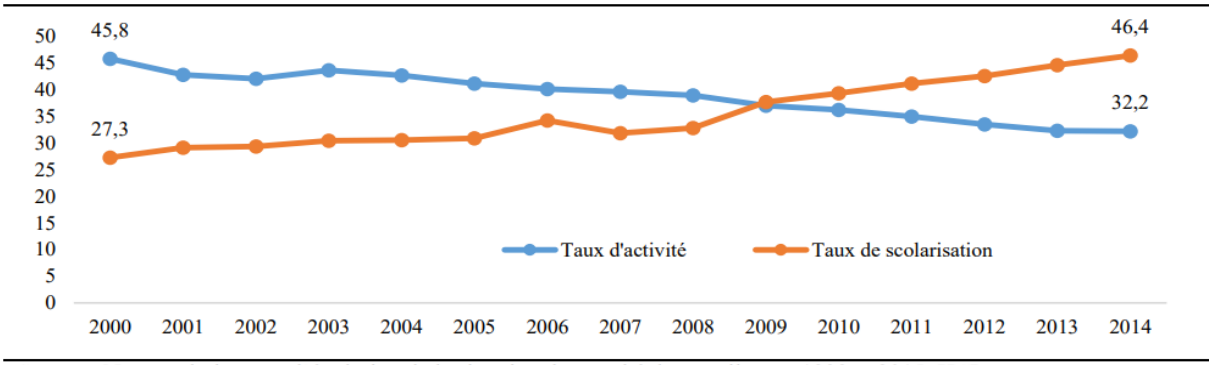
Cette évolution particulièrement rapide et négative ne permet donc pas au royaume de se rapprocher des pays à revenus similaires ou plus avancés. Ainsi, cet état des lieux du marché du travail marocain, tant du point de vue des travailleurs que des entreprises, peut puiser son explication dans les caractéristiques suivantes :

- *Faible qualité des emplois*[5] : Le marché du travail marocain se caractérise par la prépondérance de l'informalité. Seule la moitié des travailleurs masculins sont salariés et près de la moitié des travailleuses sont des aides familiales non rémunérées. La croissance du secteur non agricole est lente et la majorité des emplois du secteur des services se concentrent dans les services traditionnels de faible productivité.

- *Recul de la participation des jeunes de 15 à 24 ans* : passée de 45,8% en 2000 à 32,2% en 2014. Cette évolution résulte notamment du mouvement inverse effectué par le taux de scolarisation des jeunes âgés de 15 à 24 ans, qui a progressé de 27,3% à 46,4% entre les deux périodes (de 22,9% à 39,4% parmi les jeunes femmes et de 31,6% à 53,1% parmi les jeunes hommes). Il reste que, en dépit de l'aspect positif lié à l'amélioration de la scolarisation, la diminution du taux d'activité n'a pas été contrecarrée par une participation accrue des femmes, évolution déterminante pour améliorer l'utilisation du facteur travail.

Graphique.1 : Taux d'activité et taux de scolarisation des jeunes âgés de 15 à 24 ans (en%)

Source : Note analytique sur l'évolution de la situation du marché du travail entre 1999 et 2015, HCP

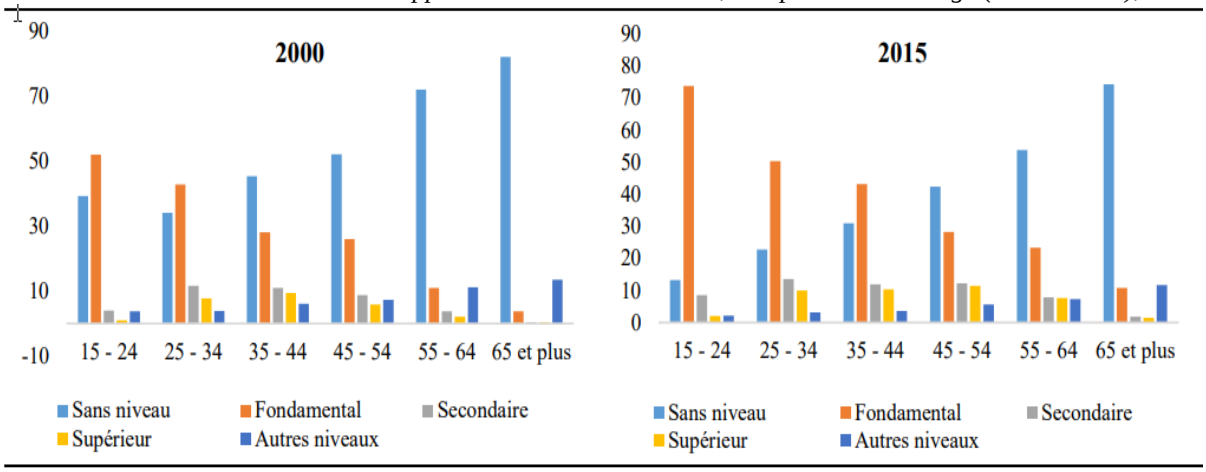


- *Manque d'inclusion*[6] : Les jeunes diplômés ne sont pas suffisamment intégrés au marché du travail. Certes, le taux de scolarisation et de formation des jeunes a presque doublé, ce qui peut constituer un signal encourageant si cela implique une augmentation des compétences à l'avenir, néanmoins, le chômage de ces jeunes est en hausse en raison, principalement, de la rigidité du marché du travail à absorber cette catégorie de la population.

[4] HCP, *Rapports détaillés sur l'activité, l'emploi et le chômage*, (de 1999 à 2016).
[5] HCP, *Principaux enseignements sur la qualité de l'emploi*, 2016.
[6] HCP, *Situation, évolution et principales caractéristiques du chômage et du sous-emploi en 2016*, 2017.

Graphique.2 : Les actifs occupés selon le diplôme et l'âge en 200 et 2015

Source : Rapports détaillés sur l'activité, l'emploi et le chômage (2000 et2015), HCP



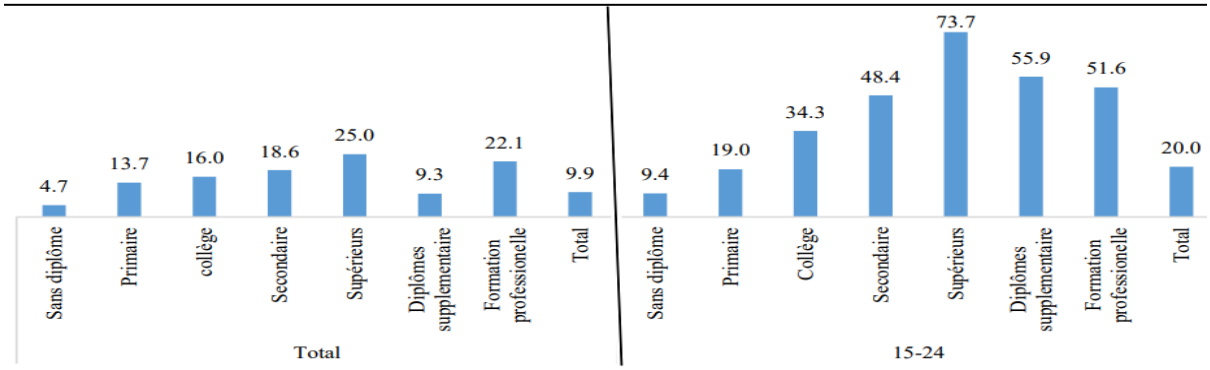
De ce fait, le taux de chômage demeure un phénomène qui touche principalement les jeunes diplômés, notamment ceux du supérieur. Comment donc expliquer cette situation ?

3. Difficulté d'insertion des jeunes diplômés dans la vie professionnelle au Maroc

La situation marocaine est ici assez singulière puisque le taux de chômage est cinq fois plus élevé pour les diplômés du supérieur (25% en 2014) que pour les non-diplômés (4,7%) et, tandis que le chômage a diminué chez les non-diplômés, il a augmenté pour les diplômés (Graphique.3).

En effet, près des trois quarts des jeunes (15-24 ans) diplômés du supérieur sont au chômage, ce qui représente plus de 7 fois le taux des non-diplômés[7] (Graphique.3). Ainsi, le taux d'activité est de 65,1% pour les diplômés d'universités, tandis qu'au niveau du baccalauréat celui-ci est de 27,7%.

Graphique.3 : La répartition du taux de chômage selon la nature des diplômes en 2014



Source : Rapport détaillé sur l'activité, l'emploi et le chômage (2014), HCP

L'augmentation du niveau de formation supérieure et des effectifs de diplômés au Maroc pose donc un problème d'insertion. En effet, le risque d'être demandeur d'emploi croit avec le niveau du diplôme ou de la formation. Il en a découlé un stock de demandeurs d'emploi diplômés très importants qui a atteint 26,4% au Maroc (HCP, 2016). Les jeunes diplômés connaissent un taux

[7] Cette réalité statistique est néanmoins à nuancer, le taux d'activité augmentant avec les diplômes.

plus élevé de chômage mais restent aussi plus longtemps demandeurs d'emploi, entre 2 et 5 ans[8].

En outre, malgré la réforme qu'a connue le système d'enseignement supérieur depuis le début des années 2000, dans le cadre du processus de Bologne dit « réforme LMD, avec une approche «adéquationniste» des formations avec les demandes du secteur productif (la professionnalisation des offres de formation a connu un développement quantitatif extraordinaire), elle n'a pas pu résoudre le problème de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés.

Certes, les pouvoirs publics ont mis en place depuis plusieurs années un arsenal de dispositifs destinés à aider ces jeunes à s'insérer dans la vie professionnelle, mais ceux-ci ne parviennent pas à réaliser l'objectif escompté. Emploi et stabilisé dans le métier correspondant plus ou moins à la formation suivie. L'insertion professionnelle est d'autant plus difficile que le tissu économique est constitué en très grande partie de petites et très petites entreprises ayant de faibles besoins en cadres.

Ajouté au recul du recrutement dans le secteur public, le stock des diplômés du supérieur n'a fait qu'augmenter. En 2013, il y avait un peu plus d'un million de demandeurs d'emploi dont 50% sont en premier lieu des demandeurs d'emploi. Dans les enquêtes « Activité, emploi et chômage » (HCP, 2013 et 2016), le taux de ces derniers augmente avec le niveau de formation (voir tableau 1) et le chômage est massif parmi les diplômés notamment ceux des facultés et les jeunes urbains de 15-24, plus particulièrement des femmes (près de 50% en 2013).

Tableau.1 : Taux de demandeurs d'emploi par niveau de formation (%)

	2013	2016
Non diplômés	5	3,2
Niveau moyen	15,1	13,2
Diplômés de la formation professionnelle[12]	22,1	23,7
Diplômés du supérieur	18,8	23,4
Diplômés de facultés	22,1	26,4
Diplômés du supérieur des écoles et instituts	ND	11,1
Techniciens supérieurs et cadres moyens	25,1	25,5
15-24 ans (milieu urbain)	33,2 (Hommes)	41
	44,9 (Femmes)	

*ND=Non Déclaré
Source : HCP, Enquête activité, emploi, chômage (2013 et 2016)

Dans leur enquête sur l'insertion des diplômés de licence au Maroc, Calmand et al. (2016), font ressortir de réelles difficultés d'insertion professionnelle des diplômés, dont un tiers des enquêtés n'a connu aucun épisode d'emploi depuis la fin de la licence et 36 % sont en situation de chômage quatre ans après l'obtention du diplôme. Ces difficultés sont manifestes entre autres à travers un chômage de longue durée avant l'accès au premier emploi, les exposant à une dépréciation de leur « capital humain ».

En effet, la durée moyenne d'attente avant l'accès au 1er emploi est très longue. Quatre ans après l'obtention de leur diplôme de licence, 53% à 58 % selon l'université sont en emploi et 36 % sont en situation de chômage. Ils sont également plus exposés au déclassement - en occupant

[8] FEMISE, 2009 ; Banque mondiale, 2010

un emploi nécessitant un diplôme inférieur à leur niveau – mais aussi à la frustration sociale, car leurs salaires sont relativement faibles, d'où une insatisfaction au travail.

Malgré un discours récurent sur l'ouverture de l'Université sur l'environnement socioéconomique, le secteur public demeure un débouché important pour les diplômés du supérieur : près de 50% des diplômés en emploi en 2015 le sont dans le secteur public et plus de 40 % sont des fonctionnaires. Pour Calmand et al. (2016), il s'agit d'un « biais vers le secteur public » risquant à terme de « poser un problème d'insertion des diplômés si le secteur privé ne prend pas le relais ».

De plus, en dépit du fait que le secteur public marocain connait une réorientation dans sa politique de recrutement et ses possibilités d'absorption des diplômés du supérieur sont de plus en plus limitées, cependant, au niveau des étudiants et de leurs familles, les études supérieures et plus particulièrement le diplôme sont toujours associés à l'emploi qualifié notamment dans le secteur d'Etat. Pour la majorité des jeunes demandeurs d'emploi diplômés des universités, c'est moins un problème de stage d'insertion qu'un manque d'offres d'emplois qualifiés.

Actuellement, bien que l'emploi soit au centre de l'agenda politique, il y a une insuffisance dans la création d'emploi et dans la lutte contre l'informalité (HCP, 2016) qui peut s'interpréter à la fois comme cause et effet d'un sous-développement. Néanmoins, sur le fond, selon plusieurs observateurs et acteurs locaux, comme pour des organisations et institutions internationales (ETF[9], 2012 et 2015 ; BM[10], 2012 ; OCDE, 2012), il y a une nécessité de réformes plus structurelles qui doivent concerner les secteurs de l'éducation et de l'économie. Dans ces réformes, la « relation université-entreprise », actuellement non mobilisée dans les faits et non pensée, pourrait peut-être y contribuer de façon spécifique.

4. L'entrepreneuriat, levier pour l'insertion professionnelle des diplômés universitaire au Maroc

David Audretsch, spécialiste de l'économie des PME, a bien fait ressortir tant l'émergence que l'importance de l'« économie entrepreneuriale». Il considère que le dernier demi-siècle a connu trois périodes, correspondant à trois types d'économie. La première est définie comme l'« économie du capital», telle qu'elle a été formalisée par Solow (1956).

Débutant approximativement à l'immédiat après-guerre, c'est l'ère de la production de masse, fondée sur le rôle déterminant des économies d'échelle comme facteur de compétitivité, les institutions sociopolitiques soutenant une politique de stabilité destinée à renforcer la « course aux économies d'échelle ».

Dans cet esprit, comme l'ont montré maints chercheurs, les « PME » sont vouées au rôle de comparse, voire de gêneur contre-productif : elles sont moins efficaces que les grandes ; elles offrent des emplois salariaux sous-qualifiés (donc peu créateurs de demande effective) ; elles sont faiblement innovatrices ; leur part diminue régulièrement, inéluctablement, dans les PIB des pays développés.

Lui succède, au début des années 1980, « l'économie de la connaissance », formalisée par Romer (1986) et Lucas (1988). Ces auteurs, et bien d'autres, mettent l'accent sur le rôle déterminant de la connaissance, en tant que facteur de production, à côté du capital et du travail.

[9] European Training Foundation.
[10] Banque mondiale.

Or, ce modèle semble conforter la marginalisation des petites entreprises, en considérant qu'elles auront de moins en moins accès à la connaissance, qu'elles contribueront de moins en moins à l'innovation, à la croissance et au développement.

Mais, à partir des années 1990, va au contraire émerger une «économie de l'entrepreneuriat», dont les racines germent dès les années 1970, d'abord aux États-Unis, puis en Europe de l'Ouest, et enfin dans l'ensemble des pays industrialisés. L'entrepreneur n'est plus considéré comme un obstacle, mais au contraire comme un agent efficace de création et de diffusion des connaissances. Au-delà de la conception d'«idées» nouvelles, il en assure le développement et la commercialisation « pionnière ». Dès lors, l'entrepreneur redevient un levier essentiel dans la nouvelle économie, battant en brèche la célèbre prédiction de Schumpeter, selon laquelle l'innovation serait désormais le seul fait des grandes bureaucraties. En conséquence, la société et l'économie du XXIe siècle ont ardemment besoin de former, tant les nouvelles élites, que la nouvelle classe moyenne en émergence, aux savoirs actionnables, nécessaires à l'acte entrepreneurial.

Aujourd'hui au Maroc, l'enseignement comme la recherche en entrepreneuriat ont acquis droit de cité. Des modules en management et en gestion sont assurés pratiquement dans toutes les facultés des sciences économiques et particulièrement dans les grandes écoles de management et de commerce. Cependant, le risque serait que ces savoirs manquent leur cible, à savoir les entrepreneurs et leur « entreprise » (dans le double sens d'organisation et de projet).

Plusieurs efforts sont fournis pour renforcer le lien entre l'université et le monde productif :
- L'accueil des étudiants au sein des entreprises industrielles et de service ;
- L'existence au niveau de certaines grandes écoles et universités d'un Service des relations extérieures et de la coopération ;
- La participation à la formation des étudiants par des cadres d'entreprises ;
- La formation continue des cadres des entreprises par les universités et les grandes écoles ;
- La réalisation de projets et mémoires de fin d'études dans des grandes entreprises ;

Malgré, ces points forts, nous citons un nombre important de points faibles concernant le lien entre l'université et le monde de l'entreprise :
- L'absence d'un cadre incitatif pour l'accueil des étudiants en stage ;
- La méconnaissance des parties les unes par les autres (manque de communication, …) ;
- L'absence d'un cadre de concertation permanente entre le monde universitaire et le monde du travail ;
- Le manque de suivi et de continuité dans les projets de fin d'études intéressant les entreprises ;
- La non implication des chercheurs dans la résolution des problèmes des unités productives.

Plusieurs expressions interviennent dans la désignation de l'entrepreneuriat. D'abord, l'expression « auto-emploi » met un accès sur la dimension réflexive où l'employé comme l'employeur désigne une autre personne physique. Le moyen terme qui permet cette relation, c'est l'organisation propulsée par le promoteur. Ainsi, l'organisation sous sa configuration d'entreprise ou d'activité confère à son promoteur le statut d'emploi. On désigne également l'auto-emploi à travers les expressions de « travail indépendant » ou de « travail autonome ».

Selon le Bureau International du Travail, il faut 5 à 7 ans pour placer une promotion de diplômés du supérieur. Ceci dit, il devient nécessaire de mettre en place des dispositifs permettant d'installer les jeunes diplômés à leur propre compte à travers l'entrepreneuriat.

5. Le rôle de l'incubateur dans la promotion de l'auto-emploi : Cas de l'agence UCD-ANAPEC

Face à la progression du chômage et plusieurs problèmes sociaux, l'État modifie sa politique en faveur de l'emploi et met en place une série de dispositifs visant la promotion de l'auto-emploi et la réduction des disparités sociales.

Le programme « Moukawalati » ou « mon entreprise » qui rentre dans le cadre de la politique de promotion de l'emploi menée par l'ANAPEC vise les porteurs de projets dont le montant d'investissement se situe entre 50.000 dirhams et 250.000 dirhams. Ces investisseurs peuvent bénéficier d'une avance sans intérêt d'un maximum de 10% de l'investissement à hauteur de 15.000 dirhams. L'Etat prend en charge les frais d'accompagnement du candidat dans la limite de 10.000 dirhams par projet et se porte garant de 85% du crédit bancaire. En 2016, le programme « Auto-Emploi » a permis d'accompagner plus de 1.904 porteurs de projets dont 25% sont des femmes et 848 projets financés et autofinancés (dont 21% sont des femmes) créant ainsi 1.825 emplois (DEPF, 2018).

L'agence UCD-ANAPEC a été inaugurée le 22 avril 2016, à l'occasion de la clôture de la semaine de l'emploi. Parmi ses missions, l'accompagnement des jeunes diplômés de l'Université Chouaib Doukkali porteurs de projets en matière d'information, d'orientation entrepreneuriale et de formation pour l'élaboration de business plan et le suivi post création. Cette agence anime également des ateliers au profit des étudiants sur la sensibilisation à l'entrepreneuriat et sur la création d'emploi indépendant. Ainsi, elle a été dotée d'un incubateur d'entreprises inauguré le 20 décembre 2017, dont le rôle est d'accompagner les porteurs de projets désireux de lancer leur propre affaire sur 6 mois, en plus d'un accompagnement post-création des porteurs de projets.

De 2016 à 2019, 3997 ateliers de recherche d'emploi ont été organisés et 3165 entretiens de positionnement ont été réalisés au profit des chercheurs d'emploi (voir tableau 2).

Tableau.2 : Entretiens et Ateliers – chercheurs d'emploi

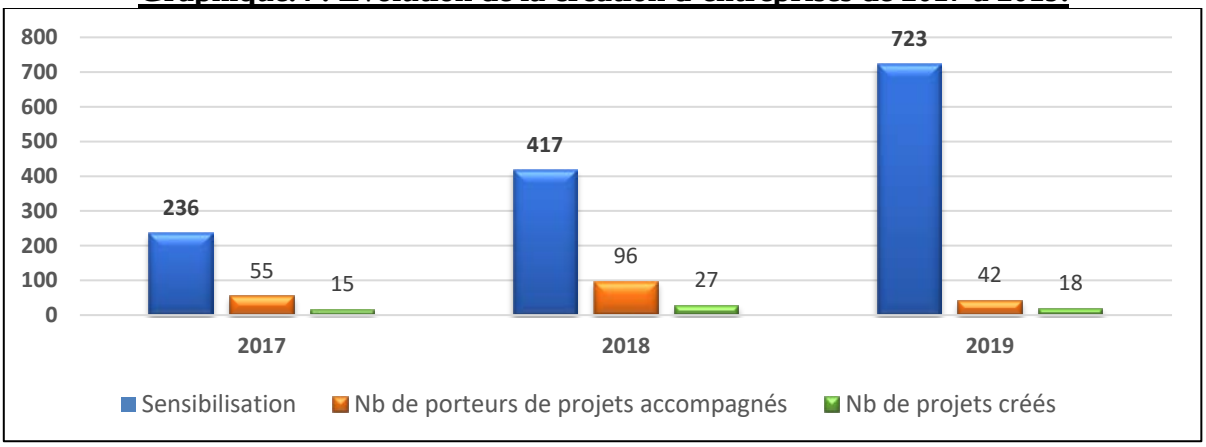
	2016	2017	2018	2019	Total
Entretiens de positionnement	**186**	**858**	**986**	**1135**	**3165**
Ateliers de recherche d'emploi	**440**	**1303**	**1023**	**1231**	**3997**

Source : UCD-ANAPEC El Jadida

Les entretiens de positionnement permettent de détecter les porteurs de projets et les idées innovatrices. Le système de sensibilisation, d'accompagnement, de qualification et de suivi des idées de projets est fiable et il est reconnu par l'écosystème et les bailleurs de fonds. En effet, les partenaires socio-économiques de l'Université Chouaib Doukkali recommandent vivement l'incubateur de l'agence UCD-ANAPEC aux porteurs de projets qui les sollicitent, grâce à son infrastructure développée.

Au titre de l'année 2018-2019, neuf projets résidents[11] et 15 porteurs de projets non-résidents ont été sélectionnés, soit un total de 24 porteurs de projets accompagnés. La capacité d'accueil des porteurs de projets résidents et non-résidents a augmenté cette année, en passant de 24 à 50 porteurs (25 résidents et 25 non-résidents).

Graphique.4 : Evolution de la création d'entreprises de 2017 à 2019.



Source : Réalisé à partir des données de l'UCD-ANAPEC El Jadida.

Sur les 24 porteurs de projets accompagnés :
- La création d'une Start up est financée par la fondation Recherche et développement à hauteur de 200.000 Dh à fond perdu ;
- Une startup impulsée grâce à une aide d'amorçage de la part de la fondation Mohammed V à hauteur de : Don de 2 imprimantes 3 D équivalent de 60 000 Dh ;
- Deux coopératives sont actuellement en activité ;
- 18 porteurs de projets sont en statut Auto-entrepreneur ;
- Et une SARL.

Tableau 3 : Contribution à l'auto-emploi en 2018 et 2019

Auto-emploi (TPE/AGR)*	Objectif 2019	Réalisation 2019	Réalisation 2018
Nb de personnes sensibilisées à l'auto emploi	**279**	**723**	**417**
Nb de porteurs de projets accompagnés	**93**	**42**	**96**
Nb de projets créés	**25**	**19**	**27**
Nb de projets démarrés	**31**	**18**	**27**
►Nb de projets démarrés TPE	**16**	**18**	**27**
►Nb de projets démarrés AGR	**15**	**0**	**0**
Nb d'emplois générés		**20**	**27**

*TPE : Toute petite entreprise, AGR : Activités génératrices de revenus.
Source : UCD-ANAPEC El Jadida

Le dispositif d'accompagnement de l'incubateur UCD-ANAPEC comprend des ateliers de travail encadrés et une assistance technique dans les domaines techniques, juridiques, commerciaux, financiers ainsi qu'en gestion des ressources humaines (bilan des compétences, gestion du stress). Il est assuré par des professionnels du domaine (Centres de Recherche, Groupes industriels, Experts comptables, Cabinets spécialisés en propriété industrielle, Etudes

[11] Un porteur de projet résident signifie qu'il dispose d'un bureau équipé (poste, connexion internet…) dans les locaux de l'incubateur universitaire. Un non résident bénéficie uniquement des formations.

de marché …). Plusieurs séminaires sont organisés au profit des incubés : *Soft Skills* et développement personnel, les moyens de financement et d'accompagnement à Attijari Wafabank et Dar Al Mokawil, les stratégies de négociation, dépassement des croyances limitantes à la création et à l'évolution de l'entreprise, la fiscalité de la TPE et la gestion des déclarations, développement du réseau de l'entreprise et prospection des clients pour vente, propriété commerciale et industrielle, élaboration du business model, marketing digital…

CONCLUSION

Au Maroc, si la question de l'emploi des jeunes est ancienne (Bernard, 1982), la problématique de l'insertion professionnelle des diplômés est née et s'est développée seulement à partir des années 80 à la suite du découplage formation-emploi public. L'Etat marocain recherche une « adéquation formation-emploi » et déploie une très grande diversité de mesures et de dispositifs qui sont destinés à faciliter l'insertion des diplômés. Mais l'orientation sociale et conjoncturelle, qui s'ajoute à l'effet d'aubaine pour les entreprises, limite singulièrement leur impact sur l'insertion professionnelle et l'emploi durable, ce qui les réduit à être un réceptacle social pour des jeunes de plus en plus nombreux et qualifiés, notamment dans les villes. A cet effet, l'ANAPEC œuvre à l'aide des partenaires et plus particulièrement avec les entreprises, pour assurer des formations d'adaptation des profils et des formations qualifiantes pour ceux qui sont en difficulté. Le rapprochement Université-Entreprise permettrait de retrouver progressivement une adéquation entre l'offre et la demande du travail.

Le marché du travail marocain est peu employant même pour des titulaires de licences professionnelles, en raison du tissu économique constitué essentiellement de petites et très petites entreprises. Or, cette caractéristique générale du marché du travail ne réduit pas la demande d'enseignement supérieur au niveau du Master et du doctorat. Au contraire, alors même que le diplôme n'est pas une garantie d'avoir un emploi stable et bien rémunéré, on observe une pression extraordinaire sur le diplôme le plus élevé, soulignant l'importance de l'enseignement supérieur dans l'imaginaire social et la compétition socioculturelle mais qui élargit du même coup la déconnexion entre le diplôme et le poste.

Les multiples insuffisances – i.e. faible insertion professionnelle, faible impact de la professionnalisation des offres de formation supérieures et faible espoir d'intégrer un poste stable dans la fonction publique – font régulièrement l'objet de débats publics et d'émeutes juvéniles au Maroc et soulèvent la question relative au rôle et à la place du système d'enseignement supérieur dans des sociétés en mal d'un nouveau modèle économique.

Théoriquement très importante, la professionnalisation des offres de formation qui s'est développée quantitativement dans le cadre de la « réforme LMD », ne semble pas non plus avoir des effets significatifs sur l'insertion professionnelle des diplômés de niveau licence par exemple.

Compte tenu des exigences des recruteurs de plus en plus orientées vers le développement des *soft skills*, les pouvoirs publics ont entamé la refonte de la licence universitaire, qui a placé parmi ses axes prioritaires le développement de la culture entrepreneuriale et le renforcement des *soft-skills* et des langues. Actuellement, un nouveau modèle de compétences basé sur des attitudes comportementales est en train de se dessiner et constitue un vrai défi pour le Maroc. La promotion de l'auto-emploi et de la petite entreprise est également à l'ordre du jour.

BIBLIOGRAPHIE :

- Albrecht J. W., et B. Axell., 1984, «An equilibrium model of search unemployment», *The Journal of Political Economy* : 824–840.

- Banque mondiale, 2012, *Emplois. Rapport sur le développement dans le monde* 2013, document en PDF, [en ligne] : http://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2012/10/01/jobs-cornerstone-development-says-world-development-report, consulté le 24 octobre 2013.

- Becker G. S. 1964, *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis*, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York.

- Becker G. S., 1975, *Human capital : a theoritical and empirical analysis with special reference to education*, Columbia University Press, 2ème édition, New-York.

- Bernard C., 1982, *La politique de l'emploi-formation au Maghreb (1970-1980)*, Editions du CNRS, Paris.

- Calmand, J., Y. Kocoglu et M. Sgarzi, 2016, *Rapport d'enquête sur l'insertion professionnelle des diplômés de licence 2010/2011 Universités d'Agadir et de Tétouan (enquête expérimentale pour les universités d'El Jadida, Marrakech, Meknès, Oujda, Fès)*, Net.Doc.151.

- Direction des études et des prévisions financières, 2018, *Tableau de bord social*, Ministère de l'économie et des Finances, mars.

- Europeen training foundation, 2012, « *Etude sur l'emploi et l'employabilité au Maroc »*, Turin.

- Europeen training foundation, 2015, *« Les politiques de l'emploi et les programmes actifs du marché du travail au Maroc »*, Rapport préparé par A. Ibourk, Turin.

- Haut Commissariat au plan (HCP), 2013-2016, *Rapports annuels sur l'activité, l'emploi et le chômage*.

- Hicks J. R., 1933, « The Theory of Wages », *The Economic Journal*, Vol. 43, Issue 171 : 460-472.

- Keynes J. M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.

- Lucas R.E., 1988, « On the mechanics of economic development », *Journal of monetary economics*, 22(1) : 3-42.

- OCDE, 1996, *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi : technologie, productivité et création d'emplois*, vol. 1 : synthèse et conclusions, OCDE, Paris.

- OCDE, 2012, *Emploi des jeunes : cinq défis pour l'Afrique du Nord*, document pour la conférence régionale : « Promouvoir l'emploi des jeunes en Afrique du Nord », Tunis, 16 juillet.

- Pigou A. C. 1933, « The Theory of Unemployment », Macmillan, London, reprinted A. M. Kelley, New York.

- Romer P., 1986, « Increasing returns and long run growth », *Journal of Political Economy*, 94(5), October : 1002-1037.

- Solow R.M., 1956, « A contribution to the theory of economic growth », *Quarterly Journal of economics*, 70(1) : 65-94.

- Spence M., 1973, « Job marketsignaling », *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3) : 355-374.

- UCD-ANAPEC, documents internes.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT CONSTITUE-T-ELLE UNE SOLUTION À LA PROBLÉMATIQUE DU CHÔMAGE DES JEUNES EN AFRIQUE ?

Yassine ABDELLAOUI
Doctorant en Sciences économiques et de gestion,
Université Mohamed V de Rabat, Maroc.
abdellaouiyassine91@gmail.com

Résumé : L'entrepreneuriat est traité comme l'un des principaux axes de développement des pays et des sociétés. En effet, dans une conjoncture internationale et nationale marquée par l'urgence des réponses à apporter au problème du chômage des jeunes, la recherche d'idées novatrices suppose la prolifération de la sensibilisation et de la mise en place de politiques favorisant l'esprit d'entreprendre. La promotion de cet esprit est devenue, de nos jours, un vecteur décisif dans toutes les politiques du développement africaines ayant comme objectif la création de richesse et d'emploi. Au Maroc, l'entrepreneuriat est considéré comme l'un des principaux moyens de lutte contre la problématique du chômage. Dans cette vision, le gouvernement a mis en place toute une batterie de mesures pour l'amélioration de la culture entrepreneuriale en vue d'encourager la création de l'entreprise.

Mots clés : Entrepreneuriat, chômage, Afrique, Maroc.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le débat sur l'entrepreneuriat renvoie actuellement au dysfonctionnement du marché du travail et incite à réfléchir sur les démarches permettant de développer davantage l'insertion professionnelle et la libéralisation de l'initiative individuelle, notamment dans un contexte marqué par un chômage relativement important des jeunes. Ce phénomène qui touche essentiellement les jeunes en Afrique a renforcé le sentiment que les modèles d'éducation et de formation traditionnels sont déconnectés des besoins du monde du travail et ne permettent plus ainsi de répondre aux aspirations des jeunes. Selon les statistiques du Haut-commissariat au plan (HCP-Maroc), près d'un jeune sur quatre au niveau national est sans emploi. Cette proportion atteint 44% parmi les jeunes femmes (Maroc en chiffre, 2016). Par conséquent, l'incapacité des différents gouvernements à satisfaire les attentes de cette jeunesse dans l'insertion à la vie active pourrait être une source d'instabilité politique et sociale pour le pays.

Dans ce contexte, peut-on espérer que le développement de l'entrepreneuriat combiné aux nouvelles technologies apportera des solutions innovantes aux jeunes africains qui sont à la recherche d'emploi ? Autrement dit, est-t- il possible de "faire plus avec moins" en combinant le facteur risque et le facteur innovation pour résoudre le problème épineux du chômage en Afrique ?

Il est clair que, le dynamisme entrepreneurial, l'innovation et les nouvelles technologies d'information et de technologies, peuvent être proposées comme solutions pour un développement durable si les politiques publiques arrivent à appuyer efficacement cette option (complexe) dans leur stratégie de développement au sein d'un processus de formation basé sur l'identification des compétences en tenant compte des nouvelles exigences du monde du travail.

Ainsi, dans ce contexte marqué par l'échec des politiques publiques en Afrique et l'absence d'issues à la crise actuelle qui est de nature multidimensionnelle et multiforme, peut-on considérer la promotion de l'entrepreneuriat combinée au facteur innovation et aux diverses possibilités offertes par l'économie numérique, comme alternative à la crise économique et sociale actuelle en Afrique.

I. L'entrepreneuriat : une issue à la crise du chômage en Afrique?

A. La littérature entrepreneuriale

Nous rappelons, que dans la littérature économique, le concept ''entrepreneur'' a été traité largement, mais la définition la plus célèbre est celle développée par l'économiste Joseph Schumpeter en 1950 qui considère l'innovation comme facteur incontournable dans l'opération d'impulsion de l'économie sous l'action de l'entrepreneur. Autrement dit, dans une situation économique statique et stationnaire, l'entrepreneur par le biais de l'innovation moteur du business, lance une nouvelle dynamique économique qui permettra à cette économie de passer à une autre situation envisageant l'avenir autrement : L'entrepreneur est un acteur fondamental de l'évolution économique.

Il est considéré, au sens Schumpetérien, un agent économique bien particulier et se distingue nettement du chef d'entreprise qui est diminué d'une véritable caractéristique à savoir être « un véritable aventurier qui n'hésite pas à sortir des sentiers battus pour innover et entraîner les autres hommes à envisager autrement ce que la raison, la crainte ou l'habitude, leur dictent de faire. Il doit vaincre les résistances qui s'opposent à toute nouveauté risquant de remettre en cause le conformisme ambiant » (Schumpeter, 1911).

Trois principales approches à distinguer au sein de la littérature entrepreneuriale : descriptive, comportementale et processuelle.

1. **L'approche descriptive** (ou approche par les traits) répond à la question « qui est l'entrepreneur ? » (Stevenson et Jarillo, 1990). C'est une approche centrée sur l'individu. Elle consiste à repérer les traits de personnalité et les caractéristiques qui définissent la personnalité de l'entrepreneur. L'hypothèse principale derrière cette école de pensée est que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité, des attributs personnels et un système de valeurs qui les prédisposent à une activité entrepreneuriale et les distinguent des autres individus (les non-entrepreneurs)

(Greenberger et Sexton, 1988 ; Gartner, 1990 ; Shaver et Scott, 1991).

Les critiques soulevées à l'égard de cette approche ont été très nombreuses. Selon Vesper (1985) et Gartner (1990), « la recherche du profil de l'entrepreneur ne répond pas à la question fondamentale, à savoir : comment une entreprise voit-elle le jour ? L'entrepreneur type est un mythe. Par conséquent, toute typologie qui tenterait de catégoriser les entrepreneurs à partir des traits de personnalité paraît illusoire » (Diakite, 2004).

2. **L'approche comportementale** (ou approche par les faits) répond à la question « que fait l'entrepreneur ? ». Nous parlons souvent de l'entrepreneur mais nous oublions que sa réussite ne dépend pas uniquement de ses traits de personnalité et de ses caractéristiques psychologiques. En effet, « l'entrepreneur se forme graduellement, influencé d'abord affectivement par sa famille, ensuite symboliquement par le milieu du travail et ses modèles entrepreneuriaux, et enfin sociologiquement par son implication graduelle dans un milieu, son enracinement et son intégration dans ce dernier » (Schmitt, 2008). En d'autres termes, la dimension individuelle de l'entrepreneur n'est rien sans un environnement adéquat. « Les variables environnementales caractérisant les individus sont donc devenues, elles-mêmes de réels objets d'analyse » (Tounés, 2003).

De nombreuses publications ont montré l'importance de l'environnement socioculturel, du réseau personnel et professionnel, du contexte familial et du cadre politique et économique dans l'explication des comportements entrepreneuriaux (Bowen et Hisrich, 1986 ; Hisrich et O'Cinneide, 1986 ; Aldrich et al, 1987; Filion, 1991 ; Saglio, 1991 ; Casson, 1991).

Vers le début des années 90, un grand débat a animé la communauté des chercheurs en entrepreneuriat. Il concernait la critique des approches focalisées sur les traits de personnalité (approche descriptive) et celles centrées sur les comportements (approche comportementale). Stevenson et Jarillo affirment « qu'il est réducteur d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en se référant à quelques traits psychologiques ou sociologiques» (Stevenson et Jarillo, 1990). En effet, « La création d'entreprises cesse d'être analysée comme la photographie instantanée d'un événement où le créateur est d'abord seul (…) puis n'est plus seul, mais joue toujours le rôle principal (…). Elle devient un film dont le créateur est un des acteurs ; c'est l'approche axée sur le processus entrepreneurial » (Hernandez, 1995), cité par Tounés, A. (2003), cité par Hernandez, É. M. (1995), cité par Bourguiba (2006).

3. **L'approche processuelle** répond à la question « comment ? ». Depuis le début des années 90, les recherches en entrepreneuriat changent d'orientation pour s'intéresser désormais au processus entrepreneurial. Il paraît important de s'ouvrir à de nouvelles perspectives de recherche qui prennent en considération l'aspect dynamique et processuel de l'entrepreneuriat. Autrement dit, les recherches en entrepreneuriat ne sont plus centrées sur l'entrepreneur et ses traits de personnalité mais plutôt sur le processus entrepreneurial (Carter, Gartner et Reynolds, 1996).

L'approche par processus est une approche dynamique qui s'intéresse à des phénomènes en évolution. Elle « s'oppose aux approches fixistes du monde où l'on fige des relations et l'état des notions et des concepts. (…). Elle correspond à toutes ces publications récentes où il n'est plus question du créateur et de ses caractéristiques, mais de formation d'organisation, de création d'organisation, d'émergence organisationnelle, etc. » (Hernandez, 1995).

Contrairement à l'approche descriptive et comportementale, l'approche processuelle privilégie une vision plus large de l'entrepreneuriat.

Malgré les apports de l'approche processuelle, elle reste incomplète et limitée. L'une des principales limites de l'approche processuelle est qu'elle se focalise sur l'étude de la période de gestation du projet d'entreprise et néglige l'étude de l'occurrence de l'événement entrepreneurial et l'identité du créateur (Audet, 2001). A cet égard, « le concept d'intention entrepreneuriale prend tout son sens. Les modèles basés sur la conception intentionnelle de la création entrepreneuriale, en se positionnant au carrefour de différentes écoles de pensées, apportent une explication plus centrée sur les mécanismes affectant l'intention et la concrétisation du projet entrepreneurial » (Bourguiba, 2007). L'intention entrepreneuriale est considérée parmi les premières étapes du processus de création d'entreprise. Elle est le meilleur prédicateur du devenir entrepreneurial et un élément nécessaire pour l'exécution du comportement (Fishbein et Ajzen, 1975 ; Fayolle, Gailly et Lassas-Clerc, 2006).

La variété des approches et des modèles théoriques nous permet de bien cerner notre travail de recherche qui concerne la promotion de l'entrepreneurial en Afrique pour lutter contre le chômage des jeunes dans ce continent qui connait un très grand retard dans ce domaine comme le souligne tous les rapports émanant des organisations internationales.

B. Perspectives macroéconomiques en Afrique

L'Afrique est en crise, c'est un fait. Sa forte croissance démographique, la baisse de ses revenus et de ses investissements, sa production alimentaire décroissante, les continuels troubles sociaux, la dégradation de l'environnement, la médiocrité des institutions, l'importance de la dette ; sont autant de manifestations qui hypothèquent son avenir et rendent difficile son décollage ou du moins du processus de rattrapage économique des émergents.

Or, malgré ce tableau noir, l'Afrique semble se ressaisir. C'est ainsi qu'elle a depuis 2000, accéléré de façon soutenue son rythme de croissance.
Le soutien conséquent des très petites et petites entreprises dans le cadre d'un processus d'industrialisation qui, au demeurant, reste l'une des conditions ciné qua non pour libérer l'imaginaire collectif africain et promouvoir la culture de la créativité et de l'innovation.

Le rapport sur les perspectives économiques en Afrique établit par le Centre de développement de l'OCDE (organisation de coopération et de développement économiques), en collaboration avec la Banque Africaine de Développement(BAD), la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique(UNECA) et le Programme des Nations Unies pour le Développement(PNUD), fournit des données et des analyses complètes sur les économies africaines. L'édition 2017 de ce rapport a été consacrée au thème spécial d'entrepreneuriat (Perspectives économiques en Afrique, 2017).

Ce rapport fournit des prévisions macroéconomiques à deux ans, une base de données statistiques complète, en plus des études thématiques sur les partenariats émergents, la mobilisation des ressources domestiques, l'aide au développement, l'innovation et les TIC, la formation technique et professionnelle, le chômage des jeunes, etc.

Il indique que l'Afrique doit faire face à un ensemble de défis majeurs qui entravent son développement (Perspectives économiques en Afrique, 2017) :

- Le premier défi est la pauvreté qui est en rapport avec le manque d'emploi et la recrudescence du chômage particulièrement chez les jeunes. Cependant, la croissance de l'économie africaine se concentre sur des secteurs très peu créateurs d'emplois ;
- Le second défi concerne la faiblesse de l'investissement dans les infrastructures et la mauvaise maintenance dans des secteurs comme le transport, l'énergie, l'eau l'assainissement, et les TIC, etc. ;
- Le troisième défi concerne la faiblesse de l'appareil administratif qui n'arrive pas à mobiliser les ressources domestiques pour soutenir le processus de croissance ;
- Un autre défi concerne la faiblesse de la bonne gouvernance dans la gestion des affaires de la nation et qui a un impact négatif majeur affectant l'ensemble de l'économie en favorisant la corruption, la fraude et l'évasion fiscale à grande échelle.

Ce même rapport a consacré une partie pour analyser le rôle de l'entrepreneuriat dans le processus d'industrialisation de l'Afrique notamment à travers des programmes publics visant à renforcer l'entrepreneuriat (multiplication des programmes d'entrepreneuriat, favoriser la pratique des affaires pour les entrepreneurs, le développement des clusters, etc.).

Il précise pour le cas de l'économie marocaine que les performances des nouveaux métiers du Maroc (automobile, aéronautique, etc.) ont permis de modifier en profondeur le panier des exportations. En revanche, des obstacles majeurs au développement des entreprises subsistent malgré les actions entreprises par les pouvoirs publics (statut de l'auto-entrepreneur, extension de la couverture sociale aux indépendants, etc.).

Mais ce rapport n'a pas insisté sur le dividende démographique et les opportunités que présente ce dividende pour l'Afrique. Le dividende démographique est l'accélération de la croissance économique qui peut résulter d'une baisse rapide de la fécondité d'un pays et l'évolution ultérieure de la structure par âge de la population. Avec moins de naissances chaque année, la population d'un pays en âge de travailler grandit par rapport à la population jeune et dépendante. Avec plus de personnes dans la population active et moins jeunes à prendre en charge, un pays peut profiter de l'occasion pour la croissance économique rapide si les bons investissements économiques, sociaux et politiques sont élaborées en matière de santé, d'éducation, de gouvernance et d'économie.

Avec une population qui est prévu de doubler d'ici 2050 et un produit intérieur brut (PIB) dont le taux de croissance sera de plus de 5% par an, l'Afrique est le deuxième continent plus rapide au monde en développement. Pourtant, l'Afrique est confrontée au défi de créer suffisamment d'emplois pour soutenir la croissance de sa population en âge de travailler, en particulier le nombre croissant de jeunes. Au cours des 10 dernières années, l'Afrique a créé plus de 37 millions d'emplois rémunérés, mais le rythme de la création d'emplois doit être accélérer pour suivre le nombre de personnes ayant besoin d'un emploi et maintenir un niveau élevé de croissance économique (Hafid et Echkoundi, 2019).

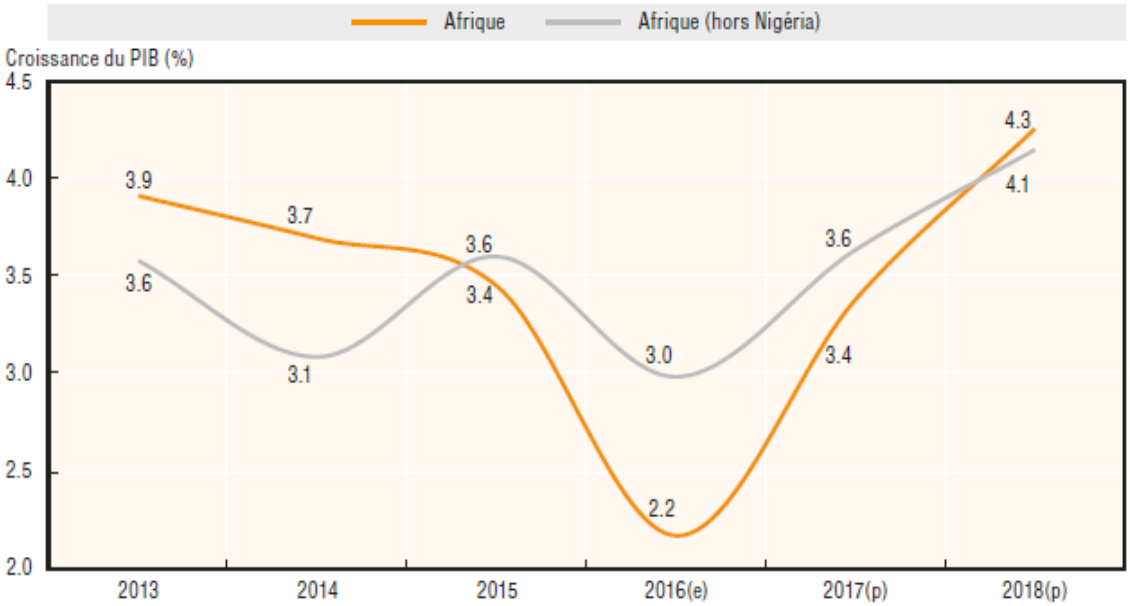
Partant de ces constats, notre réflexion va porter sur l'étude et l'analyse de la problématique du chômage des jeunes au Maroc et dans la majorité des pays africains créant ainsi une situation d'instabilité économique et sociale. La promotion de l'entrepreneuriat constitue-t-elle une solution adéquate à ce dilemme ? Dans quelle mesure l'innovation associée aux technologies d'information et de communication constitue-t-elle une inflexion dans la pensée des jeunes africains en situation de chômage pour rester « at-home » en créant des projets

créateurs de valeur ? Quel rôle incombe à la bonne gouvernance pour accompagner la réussite de ce processus de développement alternatif?

Pour répondre à ces interrogations, il apparait que la culture entrepreneuriale est bien vivante en Afrique, puisque beaucoup d'africains considèrent l'entrepreneuriat comme une bonne opportunité de carrière. Le continent affiche la plus forte proportion au monde d'adultes démarrant ou gérant une nouvelle entreprise, mais souvent dans des secteurs faiblement productifs. Par conséquent, les nouvelles stratégies d'industrialisation doivent s'efforcer de profiter de cette dynamique et de cibler les entreprises privées du continent à croissance rapide susceptibles de créer des emplois de qualité.

1. Afrique, un continent en devenir

La capacité de résilience économique de l'Afrique a été mise à l'épreuve mais les conditions d'une croissance plus solide sont là du fait du recul des cours des produits de base qui s'est prolongé jusqu'au début de l'année 2016. Le discours autour de l'« Essor de l'Afrique » a été quelque peu mis à mal : la croissance du continent a marqué le pas en 2016, à 2.2 %, contre 3.4 % en 2015. Ce fléchissement du produit intérieur brut (PIB) souligne le rôle important que jouent quelques grandes économies d'Afrique dans la performance d'ensemble. Par exemple, avec 29.3 % du PIB de l'Afrique, le Nigéria est un indiscutable poids lourd. La récession qu'il a connue a donc eu un retentissement global négatif plus important que les récessions en Libye ou au Tchad. Malgré cette dégradation, la trajectoire de croissance du continent devrait rester résiliente, soutenue par une demande intérieure plus forte, une gouvernance macroéconomique plus solides et un environnement des affaires plus propice (Perspectives économiques en Afrique, 2017).



Source : *Département de la statistique, Banque africaine de développement.12*
http://dx.doi.org/10.1787/888933486444.

Pour l'année 2016-2017, plusieurs facteurs expliquent la médiocrité des performances économiques d'ensemble du continent, même si la décélération concerne essentiellement les pays exportateurs de matières premières. Il s'agit des effets toujours sensibles du Printemps arabe, d'une reprise économique mondiale modérée, y compris dans les économies émergentes (avec entre autres le ralentissement qui perdure en Chine, devenue l'un des

principaux partenaires commerciaux de l'Afrique), et des intempéries et des sécheresses dans un certain nombre de pays africains (Perspectives économiques en Afrique, 2017).

Le repli récent des cours des produits de base ralentit la croissance. La chute des prix des matières premières, entamée mi-2014, a eu un effet délétère sur plusieurs pays exportateurs d'Afrique. Les cours des produits de base hors énergie ont plongé de 6 % en 2016 par rapport à leur niveau de 2015 et ont été particulièrement affectés par la baisse des prix des métaux et des minerais. En 2016 en moyenne, les prix annuels des métaux ont été inférieurs de 6 % à leur niveau de 2015, une évolution à imputer principalement à la décélération de la croissance en Chine. Les produits de base agricoles sont restés stables, même si l'indice des prix des matières premières agricoles est passé de 83 USD en 2015 à 80 USD en 2016, du fait surtout des effets d'escalade des subventions à la production et d'une abondance des volumes d'offre. D'une manière générale, les prix annuels des produits pétroliers ont connu un recul par rapport à 2015 et 2014.

Le taux de croissance des pays africains exportateurs de pétrole comme l'Algérie, l'Angola, le Nigéria et le Soudan a fortement marqué le pas en 2016, à 1.6 %, contre 3.3 % en 2015. En Libye et en Guinée équatoriale, cette contraction atteindrait respectivement -8.1 % et -8.2 % en 2016. La croissance du PIB en volume du Tchad et du Nigéria étant attendue à respectivement -3.4 % et -1.5 %. En Afrique du Sud, l'une des plus grandes économies du continent et parmi les principaux exportateurs de produits de base hors énergie, la croissance est estimée à un niveau très faible en 2016, à 0.4 %, du fait entre autres de la baisse de performance des industries extractives (Perspectives économiques en Afrique, 2017 ; Hafid et Echkoundi, 2019).

La croissance économique reste molle, pénalisée par l'atonie de la reprise mondiale et la décélération des marchés émergents. L'atonie et la fragilité de la reprise dans les économies avancées et les marchés émergents (notamment en Chine) constituent le troisième facteur de ralentissement de l'économie africaine. Les pays émergents et en développement devraient conserver une dynamique de croissance de 4.1 % en 2016 et progresser pour atteindre respectivement 4.5 % et 4.8 % en 2017 et 2018. Avec une croissance estimée à 6.3 % en 2016 et à 6.4 % et 6.3 % en 2017 et 2018, les pays émergents et en développement d'Asie (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Viet Nam) dopent la performance du groupe des pays émergents et en développement (Perspectives économiques en Afrique, 2017 ; Hafid et Echkoundi, 2019).

2. Le redressement des cours des produits de base ravive les perspectives de croissance de l'Afrique

Les prévisions de croissance pour le continent africain tablent sur un rebond modéré en 2017 et 2018, à respectivement 3.4 % et 4.3 %, contre 2.2 % en 2016. Les facteurs intérieurs restent les principaux moteurs de cette embellie, mais la hausse attendue des prix des matières premières fournira un amortisseur plus que bienvenu pour combler les déficits budgétaires et stimuler la croissance. Les cours de la plupart des produits de base ont entamé leur redressement en 2016 et devraient conserver une trajectoire haussière en 2017 et 2018. Ainsi, les prix du pétrole ont commencé à remonter début 2016 et pourraient atteindre 55 USD le baril en 2017, contre 43 USD en 2016. Cette évolution s'explique par les réductions de production dans certains pays producteurs membres et non membres de l'organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) au premier trimestre 2017. En décembre 2016, l'OPEP et les autres pays producteurs ont décidé, séparément, de réduire la production de pratiquement

1.8 million de barils par jour sur les six premiers mois de l'année 2017. Dans le sillage de ces accords, les cours de pétrole ont bondi de 10 % à la fin du quatrième trimestre 2016, pour atteindre en moyenne 49.1 USD le baril. Depuis janvier 2017, les prix s'orientent au-dessus de 53 USD le baril et ont atteint 55.99 USD en mars 2017. Une appréciation de la situation économique actuelle de l'Afrique, des attentes et du climat général, réalisée auprès des participants africains à l'enquête économique mondiale de l'institut Ifo, laisse entrevoir un scénario optimiste pour le premier semestre 2017 (Perspectives économiques en Afrique, 2017).

3. Renforcer l'entrepreneuriat pour aider l'industrialisation en Afrique

L'industrialisation figure parmi les priorités des différents pays africains, il s'agit d'un enjeu toujours essentiel. Le rôle du secteur manufacturier et le potentiel d'autres activités économiques dans le cadre de la quatrième révolution industrielle est une importante opportunité. Mais nous n'avons pas suffisamment de données relatives à la situation de l'entrepreneuriat à l'échelle du continent afin de mettre en évidence les types d'entrepreneurs susceptibles de favoriser l'industrialisation.

Les innovations technologiques soutiennent l'entrepreneuriat africain. La technologie crée de nouveaux modèles et, en désorganisant les chaînes de valeur, entraîne de nouvelles formes et méthodes d'investissements étrangers. Les IDE liés à la technologie ont, notamment, des retombées positives pour les entrepreneurs locaux.

Les chefs d'entreprise africains appliquent les nouvelles technologies aux services traditionnels et, ce faisant, développent leur activité. Les innovations vont des services financiers aux paiements mobiles en passant par les projets d'énergie photovoltaïque.

Les entreprises étrangères comme les entreprises africaines travaillent avec de nouvelles start-ups et des plateformes technologiques pour faire émerger la prochaine génération des techno-entrepreneurs.

Les pouvoirs publics peuvent concevoir des stratégies d'industrialisation pour encourager l'entrepreneuriat afin que les pays d'Afrique puissent concrétiser leurs ambitions en matière d'industrialisation. En premier lieu, l'adoption de stratégies d'industrialisation nécessite un leadership affirmé. D'autre part, la mise en œuvre des stratégies adoptées requiert des conditions qui font encore défaut à certains pays : des capacités et des institutions nationales solides, des politiques et une coordination efficace entre les organismes publics, ainsi qu'un suivi et une révision à intervalles réguliers des politiques. Les pays peuvent apprendre par la pratique. Sans industrialisation, l'Afrique ne pourra pas rattraper son retard sur les régions à revenu élevé. Une stratégie est par conséquent nécessaire pour atteindre cet objectif (Chiguer, 2019).

Les trois caractéristiques principales des stratégies d'industrialisation innovantes :

- Doivent éviter les erreurs commises par le passé,
- Tirer parti des secteurs à fort potentiel de croissance,
- Permettre l'autonomisation de tous les agents économiques, et en particulier des entrepreneurs africains motivés.

Une stratégie d'industrialisation a pour but de transformer la société. Il s'agit d'un bien public, qui doit à ce titre être soutenu par les autorités du pays, car il permet de lier

l'élaboration des politiques et les ambitions à long terme des citoyens pour leur pays. Pour réaliser ces ambitions, elle doit définir les priorités de développement qui servent à coordonner les objectifs politiques à moyen terme et évaluer leurs avancées. Ces priorités dépendent du contexte propre à chaque pays africain. Une stratégie d'industrialisation oriente la réflexion et les investissements à long terme dans un environnement incertain. Elle établit un cadre général propice à la coordination des politiques en fixant :

- Des objectifs à long terme pour le développement,
- Des priorités à moyen terme pour orienter les politiques et les investissements. Ces priorités peuvent être adaptées en fonction de l'évolution des risques. Pour atteindre les objectifs à moyen terme, des réformes structurelles peuvent se révéler nécessaires, y compris en matière de gouvernance à des niveaux multiples.
- Des objectifs à court terme permettant d'évaluer les performances, notamment de chaque organisme public, de récompenser les bons résultats et de réviser les politiques en conséquence. Pour être innovantes, les stratégies d'industrialisation doivent être participatives, multisectorielles et adaptées au contexte local. Les pouvoirs publics de chaque pays peuvent, à différents niveaux de gouvernement et de différentes manières, agir pour la mise en œuvre des politiques industrielles. Les stratégies participatives sont susceptibles de libérer le potentiel des agents économiques africains, et notamment les entrepreneurs, et de permettre à la population de s'approprier le processus. Ces stratégies ne doivent pas se limiter à une accumulation de politiques sectorielles, mais fournir un cadre général d'harmonisation entre les politiques sectorielles, macroéconomiques et les politiques adaptées au contexte local. Elles doivent prendre en compte précisément le potentiel de différentes zones et régions, y compris à l'échelle infranationale et dans une perspective transfrontière.

De nombreux pays d'Afrique ont adopté des stratégies en faveur de l'entrepreneuriat, mais la plupart d'entre elles sont davantage axées sur la lutte contre la pauvreté et la création d'emplois que sur l'industrialisation du pays. D'après une enquête portant sur 42 pays africains, les stratégies en faveur de l'entrepreneuriat cherchent souvent à réduire la pauvreté en stabilisant le revenu des micro-entrepreneurs motivés par nécessité. Elles visent rarement à accroître l'emploi salarié et la productivité, deux éléments nécessaires à l'industrialisation. La plupart des stratégies ciblant la micro, petite et moyenne entreprise.

Le Plan d'accélération industrielle 2014-2020 du Maroc en est un exemple. Il définit des mesures spécifiques pour soutenir la croissance de l'entrepreneuriat au moyen de cinq piliers : création d'un statut d'auto-entrepreneur, protection sociale, financement, fiscalité et soutien direct aux entrepreneurs. S'il n'existe pas de formule unique pour promouvoir l'entrepreneuriat, pour être efficaces, les politiques doivent s'adapter aux quatre étapes du développement de l'activité. Chaque pays doit adopter son propre dosage de mesures en prenant en compte ses ressources, sa vision du développement, ses capacités technologiques et ses systèmes de production. Toutefois, toutes ces politiques doivent suivre les étapes de développement d'une entreprise : amorçage, démarrage/start-up, croissance et expansion.

II. Promotion de l'entrepreneuriat et dynamique de la croissance au Maroc

A. Le chômage des diplômés, un phénomène de société

Nul ne peut ignorer l'importance de l'entrepreneuriat dans le développement des pays et des sociétés. En effet, dans un contexte international, national et régional caractérisé par l'urgence des réponses à apporter aux problèmes imposés par les jeunes et les promoteurs de projet, la recherche d'idées novatrices suppose la prolifération de la sensibilisation et de la mise en

place de politiques favorisant l'esprit d'entreprendre. La promotion de cet esprit est devenue, de nos jours, un vecteur décisif dans toutes les politiques du développement régional et aussi bien dans les processus de création de richesse et d'emploi.

Le chômage des jeunes, et plus particulièrement des diplômés, constitue l'un des problèmes primordiaux auxquelles sont confrontés actuellement les économies. Au Maroc, la création des centres de formations professionnelles vise à assurer une meilleure adéquation entre la formation des jeunes et les besoins du marché.

Nombreux sont les lauréats du système de formation qui pensent exercer un emploi conforme à leurs qualifications. Par ailleurs, l'adéquation entre la formation reçue et l'emploi exercé dépend de l'examen des branches d'activités des employeurs et de la perception de ces derniers qui sont de plus en plus exigeants. L'appréciation des employeurs diffère selon les caractéristiques des lauréats, la qualité de leurs compétences acquises et de la concordance avec les besoins des employeurs.

Ainsi, des études sur le cheminement professionnel des lauréats de la formation professionnelle ont tenté (Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle, 2015) :

- D'apporter un éclairage sur certains aspects relatifs à l'employeur, à l'insertion des diplômés dans le marché de travail, à la perception des employeurs par rapport à la qualité des compétences développées et leur adéquation avec les besoins de l'entreprise ;
- De déterminer le degré de satisfaction des employeurs et l'aptitude du marché de travail à reconnaître les qualifications des lauréats pour enfin développer des signaux permettant une meilleure adéquation entre formation et emploi.

1. La problématique de l'employabilité

La notion de l'employabilité se réfère au phénomène complexe de l'insertion professionnelle. Il s'agit d'une manière générale de la capacité d'une personne ou d'un groupe de personnes, à obtenir et à conserver un emploi. L'employabilité couvre ainsi l'ensemble des connaissances, des compétences et des qualités personnelles permettant de réussir dans un parcours professionnel.

Le débat sur l'employabilité renvoie alors aux coûts individuels et sociaux du dysfonctionnement du marché du travail et incite à réfléchir aux démarches permettant de développer davantage l'insertion professionnelle, notamment dans un contexte marqué par un chômage relativement important des jeunes. Ce phénomène qui touche la jeunesse mondiale a renforcé le sentiment que les modèles d'éducation et de formation traditionnels sont déconnectés des besoins du monde du travail et ne permettent plus ainsi de répondre aux aspirations des jeunes.

Par ailleurs, le développement du numérique et des réseaux sociaux lié à un contexte mondialisé, rend le défi de l'employabilité encore plus complexe. L'information devient en grande partie digitalisée, interactive et accessible de diverses manières. De plus, les relations de travail ont connu une évolution importante vers des formes de plus en plus flexibles, une transformation continue et organisée autour des technologies de l'information. La mondialisation a en effet changé notre façon de produire, de consommer, de gérer mais également de penser.

Ce débat se trouve aujourd'hui au cœur des préoccupations des pouvoirs publics aussi bien dans les pays développés que dans les pays émergents. Ces derniers sont appelés à évoluer dans leur manière d'appréhender l'employabilité et proposer ainsi une vision d'ensemble de l'insertion professionnelle couvrant principalement :

- Les préalables à l'insertion professionnelle,
- Les préalables pour la réalisation de tâches et de responsabilités liées à un emploi,
- Les préalables liés à la recherche d'un emploi,
- Les préalables à l'adaptation au travail.

La prise en compte de ces dimensions permettrait de dresser un profil type d'une personne employable.

L'université marocaine, en tant que principal levier de l'employabilité, est également appelée à intégrer cette complexité dans ses processus de formation afin d'identifier les compétences clés et les aligner avec les nouvelles exigences du monde du travail (la communication interpersonnelle, la maitrise des langues, l'attitude face au risque, la pro-activité, la polyvalence, l'intelligence émotionnelle, etc.).

Nombreux sont les des lauréats du système de formation qui pensent exercer un emploi conforme à leurs qualifications. Par ailleurs, l'adéquation entre la formation reçue et l'emploi exercé dépend de l'examen des branches d'activités des employeurs et de la perception de ces derniers qui sont de plus de plus exigeants. L'appréciation des employeurs diffère selon les caractéristiques des lauréats, la qualité de leurs compétences acquises et de la concordance avec les besoins des employeurs.

2. Le cheminement professionnel des lauréats de la formation professionnelle

Le chômage des diplômés représente aujourd'hui un phénomène de société largement présent sur la scène médiatique et politique. Ce phénomène est dû principalement à l'augmentation rapide et massive des lauréats de différentes formations professionnelles, à la complexité du contexte macroéconomique du marché d'emploi et ainsi à la difficulté d'insertion des jeunes lauréats à la vie active. Bien que l'insertion des jeunes lauréats de la formation professionnelle à la différence des autres diplômés, font l'objet d'un suivi détaillé et régulier ces dernières années, permettant de relever une progression significative des taux d'insertion et des taux d'emploi depuis 2000, toutefois, l'accès à l'emploi et aux conditions d'insertion continuent à être liés à la qualification des diplômés, aussi bien à la formation professionnelle choisie et aux domaines ou disciplines étudiées (Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle, 2015).

Afin d'appuyer les études d'insertion, la Direction de la Planification et de l'Evaluation réalise, également, des études sur le cheminement professionnel des lauréats durant les 3 années qui suivent l'obtention de leur diplôme. Ces études de cheminement ont pour objectifs de compléter les études d'insertion par l'évaluation de la situation professionnelle d'une promotion donnée, 3 années après sa sortie de l'établissement de formation. Elles permettent de dégager des informations pointues sur l'évolution : du taux d'emploi, des caractéristiques des emplois occupés, les moyens utilisés pour trouver l'emploi, les caractéristiques des lauréats chômeurs, la mobilité professionnelle des lauréats. Elles permettent, également, d'évaluer le degré d'adéquation de la formation à l'emploi occupé.

Bien que l'insertion des jeunes lauréats de la formation professionnelle à la différence des autres diplômés, font l'objet d'un suivi détaillé et régulier ces dernières années, permettant de relever une progression significative des taux d'insertion et des taux d'emploi depuis 2000, toutefois, l'accès à l'emploi et aux conditions d'insertion continuent à être liés à la qualification des diplômés, aussi bien à la formation professionnelle choisie et aux domaines ou disciplines étudiées.

Les études sur le cheminement professionnel des lauréats de la formation professionnelle insistent sur les aspects suivants :

- Caractéristiques des employeurs des lauréats de la formation professionnelle (par promotion),
- Caractéristiques des lauréats de la formation professionnelle (par promotion),
- Perception des employeurs sur la formation des employés de la Formation professionnelle (par promotion),
- Observations et suggestions des employeurs par rapport à la qualification des lauréats.

B- Lancement du Programme intégré d'appui et de financement des entreprises en 2020

1. Les préalables à la réussite d'une politique d'entreprenariat

Au Maroc, les pratiques de la politique entrepreneuriale sont encore jeunes. Elles se limitent dans quelques mesures publiques et privées incitatives visant principalement à réduire les contraintes réglementaires et administratives qui pèsent sur l'activité entrepreneuriale, faciliter l'accès des PME aux financements et à la technologie, promouvoir la formation à l'entrepreneuriat qu'elle soit scolaire ou professionnelle. Un certain nombre de mesures ont été mises en place pour promouvoir, par la création des entreprises, l'entrepreneuriat :

- Régionalisation avancée : elle est considérée comme solution assurant la répartition des pouvoirs et des compétences, cadre démocratique permettant aux citoyens de prendre en main directement leurs problèmes pour accompagner les mutations des régions et les dynamiques que produisent leurs territoires, le mode de gouvernance basé sur l'autonomie et la collaboration entre la région et le gouvernement ;
- Instauration du programme de création de TPE « MOUKAWALATI » : c'est un programme qui accompagne les jeunes promoteurs avant la création de leurs entreprises, les soutenants lors de son démarrage et les accompagnants pendant l'année qui suit son ouverture. En plus d'améliorer les conditions financières du programme, l'Etat a pu fédérer autour de lui plusieurs intervenants engagés dans la promotion de l'entrepreneuriat, comme les Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services, les Centres Régionaux d'Investissement, les banques, les associations de microcrédit, les universités, l'office de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT) et l'agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC).
- Programmes de formation universitaires à l'entrepreneuriat : Les établissements de l'enseignement supérieur public et privé se sont efforcés de proposer des formations en adéquation avec cette nouvelle opportunité;
- Création du statut de l'auto-entrepreneur : adopté par l'Etat marocain en novembre 2013, le statut est réservé davantage à des personnes qui opèrent dans l'artisanat et l'informel. Les étudiants, particulièrement les lauréats de la formation professionnelle, les petites entreprises ayant un chiffre d'affaires ne dépassant pas les 500.000 DH et

des prestations de moins de 200.000, les personnes à besoins spécifiques, les diplômés-chômeurs en milieu rural, les chômeurs sans qualification, les marocains résidant à l'étranger (MRE) ou encore les étrangers résidant au Maroc (en situation régulière) sont aussi ciblés. En effet, les auto-entrepreneurs n'ont pas besoin ni d'avoir un local professionnel pour créer leurs entreprises ni de présenter leurs bilans comptables à l'administration fiscale, profitent d'une réduction fiscale de 1 % du CA pour les activités industrielle, commerciale et artisanale 2% pour les prestations de services, ne sont pas redevable aux services fiscaux s'ils ne réalisent pas de CA pendant l'année de leurs inscriptions.

2. Le programme « INTELAKA » 2020

En quoi consiste le programme « INTELAKA » ? Le programme « INTELAKA », lancé en début de l'année 2020 vise à offrir une nouvelle génération de produits de garantie et de financement à destination des TPE, des jeunes porteurs de projet, du monde rural, du secteur informel et des entreprises exportatrices (Hespress, 2020).

Le lancement de « Intelaka » intervient suite à la signature des conventions actant le démarrage du Programme intégré d'appui et de financement des entreprises. Le programme a été développé de manière conjointe entre le ministère de l'Economie, des Finances et de la Réforme de l'Administration, Bank Al-Maghrib et le Groupement Professionnel des Banques du Maroc dans le cadre d'une approche participative. L'objectif étant de lancer une nouvelle dynamique de rupture à même d'encourager l'entrepreneuriat afin de favoriser l'insertion socio-économique des jeunes, notamment dans le monde rural.

Dans le cadre de ce lancement, il a été procédé à la signature de conventions entre les banques et la Caisse Centrale de Garantie (CCG) pour la mise en œuvre et l'opérationnalisation des produits suivants :

- « DAMANE INTELAK » : Produit de garantie ciblant les auto-entrepreneurs, les porteurs de projet et les TPE.
- « DAMANE INTELAK AL MOUSTATMIR AL QARAWI » : Produit de garantie ciblant les petites exploitations agricoles, les TPE, les porteurs de projets et les auto-entrepreneurs du monde rural.
- « START-TPE » : Produit de financement sous la forme d'une avance remboursable après une franchise de 5 ans, sans intérêts et sans exigence de sûretés, à destination des TPE, porteurs de projet et auto-entrepreneurs.

Cette opération vise l'élargissement de l'accès des entreprises aux prêts bancaires. Un montant de 8 milliards de DH est alloué à cette fin, tandis que le Fonds Hassan II pour le développement économique et social prendra en charge 2 milliards de DH pour des crédits destinés au monde rural. Elle constitue un certain nombre de ruptures par rapport à ce qui a été pratiqué jusqu'à présent :

- La première rupture touche à l'accès au financement, représenté sur la base d'une étude conduite par le Haut-commissariat au plan (HCP). 75% des préoccupations des petites entreprises au Maroc vont vers l'accès au financement. Les mécanismes adoptés s'appuient sur des garanties pouvant aller jusqu'à 80%. Ces garanties s'appuient à leur tour sur le Fonds d'affectation spéciale créé par la Loi de finances 2020, et qui a été amendé par les 2 milliards de DH injectées par le Fonds Hassan II ;

- La deuxième rupture citée concerne les crédits. Dans ce cadre, les banques vont se suffire, pour ces catégories-là, des garanties liées au produit lui-même et vont renoncer à toutes les garanties personnelles qui étaient demandées souvent pour ce genre de projets ;
- Quant à la troisième rupture, elle a trait au taux d'intérêt appliqué (2% en règle générale, et 1,75% pour les projets dans le monde rural). Ces taux « historiquement » bas et qualifiés « d'exceptionnels », du fait qu'ils sont inférieurs au taux directeur de la banque centrale (2,25%) (Financial Afrik, 2020).

Conclusion

Nombreux sont les observateurs qui prédisent un avenir radieux au continent africain en tant que future locomotive de l'économie mondiale. Dans ce cadre, les politiques libérales préconisées par les organismes financiers internationaux (Banque mondiale et FMI), considèrent la promotion de l'entrepreneuriat comme vecteur majeur de développement du continent africain en générale et du Maroc particulièrement.

Ainsi, ce dernier a mis en place une politique axée essentiellement sur le soutien de l'auto-initiative d'emploi, l'accompagnement des entrepreneurs, l'encouragement de l'esprit de créativité et d'innovation et l'accroissement du rendement de la promotion des initiatives de l'emploi. Il a créé plusieurs structures en en l'occurrence l'Agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME) ayant pour principales missions : l'identification, l'élaboration, le lancement et le suivi des actions d'accompagnement technique en faveur des entreprises nouvellement créées ou déjà existantes.

Bibliographie

- Audet, J. (2001). Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires, The Qualitative Report, p.1-18.
- Bourguiba, M. (2007). De l'intention à l'action entrepreneuriale, Thèse de doctorat, Université Nancy 2.
- Bowen, D. D., Hisrich, R. D. (1986). The female entrepreneur: A career development Perspective. Academy of management review, p. 393-407.
- Carter, Gartner et Reynolds (1996), Journal of Business Venturing, p.151-166 · February 1996.
- Chiguer, M. (2019).l'Afrique à l'heure de la grande transhumance du capitalisme industriel, Actes du colloque n.21 « l'Afrique, un contient en devenir », IEA, p.18-21.
- Diakite, B. (2004). Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée: Étude exploratoire des ethnies peule et soussou.
- Fishbein et Ajzen, 1975 ; Fayolle, Gailly et Lassas-Clerc.
- Fayolle, A. (2002), Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial.
- Gartner, W.B. (1990). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. American Journal of Small Business spring, p. 11-32.
- Greenberger et Sexton, 1988; Gartner, 1990; Shaver et Scott.
- Hafid et Echkoundi (2019), l'Afrique est mon continent, édition la Croisée des Chemins, p.185- 191.
- Hernandez, É. M. (1995), L'entrepreneuriat comme processus. Revue

internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, p. 107-119. l'Université du Québec, Collection Entrepreneuriat et PME, 329 pages.
- Schmitt, C. (2008). Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales, Presses de l'Université du Québec.
- Schumpeter, J. Théorie de l'évolution économique, 1911, édition électronique.
- Stevenson, H. H., et J. C. Jarillo-Mossi. (1990) « A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management » ; Strategic Management Journal 11, no. 4 (May–June 1990), p.17–27.
- Tounès, A. (2003). L'intention entrepreneuriale. (Thèse de Doctorat, Université de Rouen).
- Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français, revue des sciences de gestion, p.57-65.

Webographie

- Financial Afrik, 02- 2020.
- Hespress, 02- 2020.
- Maroc en chiffres, 2016.
- Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle : « Etude sur le cheminement professionnel des lauréats de la formation professionnelle, 2015 ».
- Perspectives économiques en Afrique 2017, Entrepreneuriat et Industrialisation.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA REPRÉSENTATION DU TRIBUNAL ARBITRAL DU SPORT EN AFRIQUE FRANCOPHONE : UNE OPPORTUNITÉ D'ENTREPRENEURIAT ET D'INSERTION PROFESSIONNELLE

OURAHOU Mehdi
Avocat au Barreau de Tanger (Maroc)
Docteur en droit du sport de l'Université Mohammed V – Rabat (Maroc)
ourahou.mehdi@gmail.com

RÉSUMÉ – Le Tribunal Arbitral du Sport, institution chargée du règlement des différends du sport mondial et fondée en 1983 à Lausanne se prête particulièrement bien à l'analyse économique du droit, discipline qui se propose d'expliquer la réalité du droit non par le droit lui-même ou par quelques phénomènes sociaux ou politiques mais grâce aux techniques et aux concepts de la science économique. Ainsi, étant absent en Afrique francophone, quels seraient les enjeux et perspectives de l'établissement d'une représentation de ce tribunal dans cette région ? En ce sens, la présente étude s'articule autour d'un plan explicatif, en organisant la réflexion autour de trois axes principaux que sont les pré-requis de la représentation, sa configuration et ses retombées. En conclusion, il apparait, chiffres à l'appui, que la représentation du TAS en Afrique francophone est une réelle opportunité d'entrepreneuriat et d'insertion professionnelle, tout particulièrement pour les jeunes et les femmes.

Mots-clés : Tribunal Arbitral du Sport – Afrique francophone – Analyse économique du droit – Entrepreneuriat et insertion professionnelle

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction :

1. Salutations

Je tiens à remercier le comité organisateur pour tous ses efforts en vue de la réussite de cette conférence ainsi que le comité scientifique pour sa confiance en mon sujet, qui s'intitule « *La représentation du Tribunal Arbitral du Sport en Afrique francophone : une opportunité d'entrepreneuriat et d'insertion professionnelle* », ledit sujet ayant un caractère juridique et étant a priori éloigné du thème de la conférence.

Dans mon introduction, je vais aborder brièvement les rapports entre l'économie et le droit, avant d'enchaîner avec les rapports du Tribunal Arbitral du Sport (TAS) au thème général, au thème global et aux domaines d'intérêt de la conférence, puis de boucler la dite introduction par la problématique et des précisions de méthode.

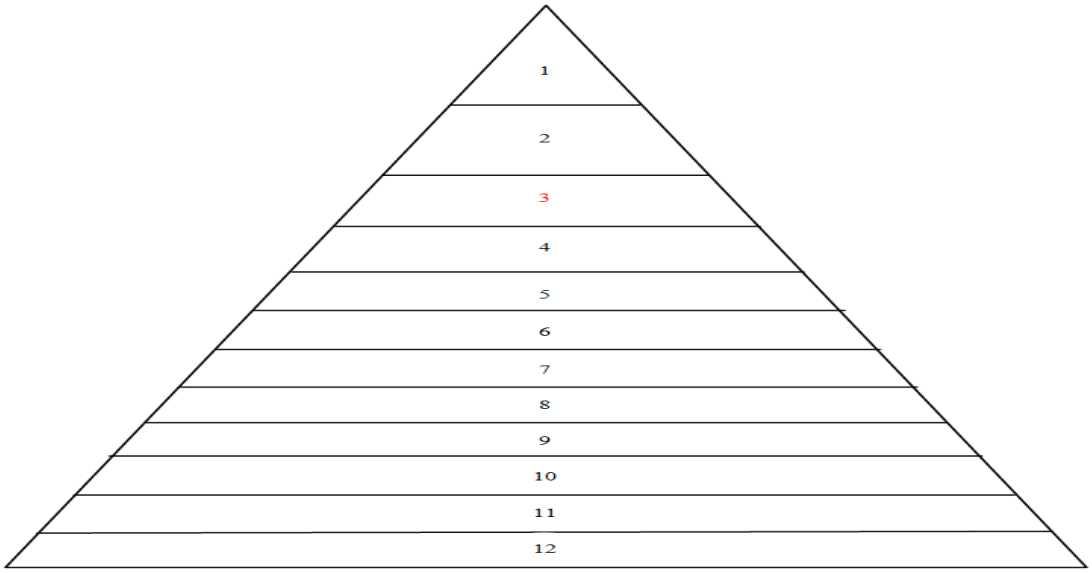
2. Articulation de l'économique et du juridique – Le droit et l'économie, en tant que systèmes qui permettent le fonctionnement de la société (Ghazali, 2008-2009)[1], entretiennent des rapports étroits.

Ces rapports sont bidimensionnels : l'étude de l'économie par le droit constitue le droit économique alors que l'étude du droit par l'économie constitue l' « analyse économique du droit » (Kirat et Vidal, 2005)[2], plus rarement appelée l'« économie du droit » (Barraud, 2016)[3]. C'est de cette analyse économique du droit qu'il est question dans cette étude, entendue comme la discipline qui se propose d'expliquer la réalité du droit non par le droit lui-même ou par quelques phénomènes sociaux ou politiques mais grâce aux techniques et aux concepts de la science économique (Barraud, 2016)[4].

En effet, dans le sens précité, les règles juridiques influencent l'économie. Elles en modifient les coûts et s'intègrent par ce biais au calcul économique auquel se livrent les agents (Barraud, 2016)[5].

3. Le TAS, une institution mondiale – Fondé à Lausanne (Suisse) en 1983, le TAS est l'institution figurant au sommet de la pyramide du sport mondial chargée du règlement des différends sportifs (figure 1).

Figure 1 – Pyramide du sport mondial



[1] Ghazali, A. 2008-2009. « Théorie générale du droit économique » (Support du cours dispensé au titre du 4ème Semestre de la licence fondamentale en droit privé à la Faculté des Sciences Juridiques Économiques et Sociales – Université Mohammed V de Rabat – Agdal), page 4

[2] Kirat, T. et L. Vidal. 2005. « Le droit et l'économie : étude critique des relations entre les deux disciplines et ébauches de perspectives renouvelées », 23 pages, page 2, halshs-00004883

[3] Barraud, B. 2016. « La recherche juridique – Sciences et pensées du droit », Éditions L'Harmattan, coll. Logiques juridiques, 556 pages, page 141, 978-2-343-09170-9. hal-01367410

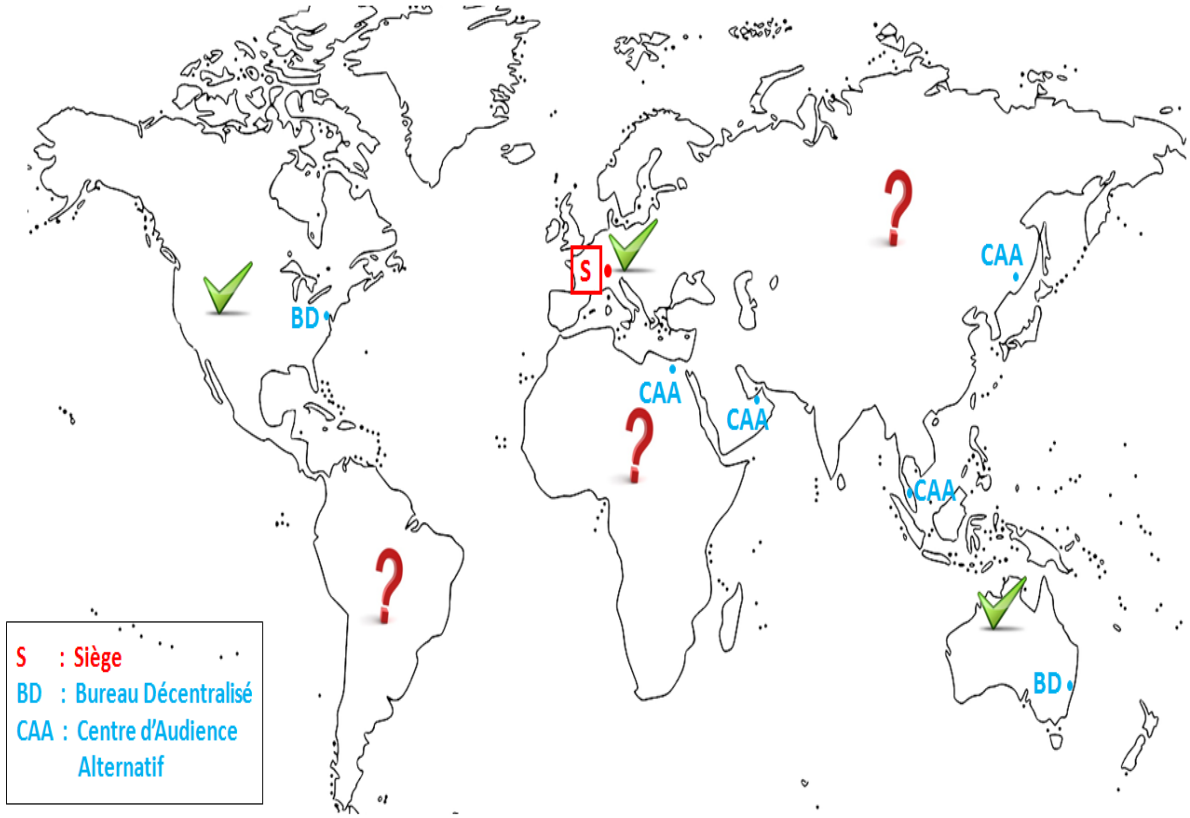
[4] Ibid., page 143

[5] Ibid., page 11

Légende :
1) CEDH (Cour Européenne des droits de l'Homme)
2) TF (Tribunal fédéral Suisse)
3) TAS (Tribunal Arbitral du Sport)
4) AMA (Agence Mondiale Antidopage)
5) CIO (Comité International Olympique)
6) FI (Fédérations Internationales)
7) FC (Fédérations Continentales)
8) CNO (Comités nationaux olympiques)
9) FN (Fédérations nationales)
10) Ligues
11) Clubs
12) Sportifs

À ce titre, ce tribunal possède des représentations à travers le monde (figure 2), à New-York (États-Unis d'Amérique), Sydney (Australie), Shanghai (Chine), Abu Dhabi (Émirats Arabes Unis), Kuala Lumpur (Malaisie) et au Caire (Égypte).

Figure 2 – Géographie du TAS



4. Convergences d'intérêts – De par son absence en Afrique francophone et la puissance économique phénoménale du sport, le TAS s'inscrit dans le cadre du thème général de la conférence (« *La francophonie économique* ») à plus d'un titre. En effet, d'un côté, du fait de son siège suisse, l'ordre juridique sportif, entité juridique englobant le sport mondial a pour

langue officielle le français. De l'autre, le secteur du sport génère 2% environ du PIB mondial (près de 1200 milliards d'euros) avec une croissance moyenne de 4 % par an (Amsalem et Mechmache, 2019)[6].

De même, le choix du sujet sied au thème global de ladite conférence (« *L'entrepreneuriat et l'insertion professionnelle des jeunes et des femmes en Afrique francophone* ») pour plusieurs raisons. En effet, d'un côté, le rapport du sport professionnel à la jeunesse est indéniable, celle-ci étant un pré-requis dans de nombreuses disciplines exigeantes physiquement. De l'autre, le sport comme vecteur d'émancipation de la femme africaine n'est plus à démontrer.

Pour étayer ces propos et mieux cerner les rapports du thème global avec le TAS, on peut évaluer la présence des femmes et des jeunes dans ce tribunal (figure 3). Au sujet des femmes, et au niveau des arbitres d'abord (entendus ici au sens juridique et non sportif, c'est-à-dire au sens des personnes privées chargées d'instruire et de juger un litige à la place d'un juge public – Guinchard, et Debard, 2017[7]), on note 55 femmes parmi les 393 arbitres du TAS[8] (soit un taux de 14%). Au sujet des médiateurs ensuite (définis comme les personnes qui ont pour mission d'entendre les parties à un différend, de confronter leurs points de vue et de leur soumettre un projet de solution amiable – Guinchard, et Debard, 2017[9]), on remarque[10] que le TAS compte12 femmes parmi ses 58 médiateurs (soit un taux de 20 %). Enfin et surtout, le Conseil International de l'Arbitrage en matière de Sport (CIAS), organe qui gère le TAS compte[11] 9 femmes parmi ses 19 membres (occupant des postes privilégiés tels la vice-présidence, la présidence de chambres, etc.), c'est-à-dire un pourcentage de 47 %, soit une parité hommes-femmes quasiment respectée.

Pour ce qui est de la jeunesse, on note d'abord du côté des médiateurs (malgré une moyenne d'âge de 64 ans), un plus jeune médiateur âgé de 40 ans, ce qui est assez jeune au vu de la formation et de l'expérience requises. Au sujet des arbitres ensuite, la moyenne d'âge est de 58 ans et demi, avec toutefois quatre plus jeunes arbitres de 34 ans. Pour ce qui est du CIAS, la moyenne d'âge est de 64 ans, avec un plus jeune membre âgé de 51 ans.

[6] Chiffres de l'Observatoire (français) de l'économie du sport, créé en 2015 et rattaché au ministère des sports, cités in : Amsalem, B. et M. Mechmache. 2019. « L'économie du sport » (Avis du Conseil économique, social et environnemental français)
https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Avis/2019/2019_19_economie_sport.pdf
[7] Guinchard, S. et T. Debard. Juin 2017. « Lexique des termes juridiques 2017-2018 », Éditions Dalloz.
[8] Au 23/1/2020
[9] Guinchard, S. et T. Debard. Juin 2017. « Lexique des termes juridiques 2017-2018 », Éditions Dalloz.
[10] Au 23/1/2020
[11] Dans son mandat 2019-2022

Figure 3 – Représentation de la femme et de la jeunesse au sein du TAS (Chiffres au 23/1/2020)

Critères	**Arbitres**	**Médiateurs**	**Conseil International de l'Arbitrage en matière de Sport (CIAS)**
Présence féminine	55 femmes parmi 393 arbitres (14%)	12 femmes parmi 58 médiateurs (20 %)	9 femmes parmi 19 membres (47%)
Présence de la jeunesse	➢ Moyenne d'âge : 58 ans ➢ Plus jeunes (4) arbitres : 34 ans	➢ Moyenne d'âge : 64 ans ➢ Plus jeune médiateur : 40 ans	➢ Moyenne d'âge : 64 ans ➢ Plus jeune membre : 51 ans

Enfin, le choix du TAS recouvre et recoupe les domaines d'intérêt de la conférence. Les points de convergence (qui feront l'objet de développements) étant les suivants :

- Éducation, formation professionnelle et formation continue :
  - Les procédures devant le TAS sont aussi exigeantes que pointues, ce qui nécessite une éducation et une formation de haut niveau afin de pouvoir les exercer.

- Emploi et conditions de travail :
  - Le TAS, institution mondiale grandissante, est fortement génératrice d'emplois très hautement qualifiés, qu'ils soient directs (greffe, secrétariat général, personnel administratif polyglotte et pluridisciplinaire) ou indirects (avocats, interprètes, etc.). De même, un soin très particulier est porté par l'institution aux conditions de travail, de par notamment les projets successifs de transfert vers des locaux toujours plus spacieux et mieux équipés.

- Entrepreneuriat et environnement des affaires :
  - De par ses multiples sources, le droit du sport recoupe largement le droit des affaires, qui constitue à son tour une composante essentielle de l'environnement des affaires.

- Économie de la santé :
  - De par la dimension médicale indéniable du dopage (qui constitue une branche importante du contentieux devant le TAS) et le coût particulièrement élevé des contrôles antidopage, le TAS est un vecteur cardinal de l'économie de la santé.

- Économie numérique :
  - L'économie numérique intéresse le TAS du fait de la dématérialisation progressive des procédures arbitrales, nécessitant une importante logistique numérique de la part du tribunal comme des parties. De leur côté, ces mêmes parties doivent en outre engager les services d'édition et de recherche numériques afin de rendre plus efficiente l'instruction des dossiers, les délais de procédure particulièrement courts en matière de droit du sport rendant délicate une gestion en interne.

- Commerce international :

- L'ordre juridique sportif, entité juridique englobant le sport mondial, s'est fortement inspiré de l'ordre juridique du commerce international, en modelant une « *lex sportiva* » (ou « loi du sport », correspondant à la jurisprudence du TAS) à l'image de la « *lex mercatoria* » (ou « loi du commerce international »).

- Politiques monétaires :

- Le TAS a trait aux politiques monétaires, notamment celles des sorties de devises, le paiement du droit de greffe du TAS et, dans une moindre mesure, des honoraires des avocats plaidant les causes (pour la plupart suisses) devant le TAS, devant se faire en francs suisses.

- Intégration régionale :

- Le TAS peut être un puissant vecteur d'intégration régionale, en aboutissant notamment, et à l'instar de l'Agence Mondiale Antidopage (AMA), à un maillage par régions/sous-continents.

- Enjeux environnementaux / Infrastructures et énergie :

- Le TAS, de par son administration dématérialisée, et notamment sa politique naissante de soumission électronique des requêtes (« *e-filing* »), contribue à une importante économie de papier. Cette dernière économie se conjuguera à celle d'énergie par les implantations régionales du TAS, dont la décentralisation permettra la diminution du nombre de vols longs courrier (avec escales) des membres du tribunal et des parties aux procédures vers le siège suisse de l'institution.

5. Problématique et méthode – Absent en Afrique francophone, quels seraient les enjeux et perspectives de l'établissement d'une représentation du Tribunal Arbitral du Sport dans cette région ?

Du fait de la complexité du sujet, il convient d'adopter un plan explicatif, en organisant la réflexion autour de quelques axes (pré-requis, configuration et retombées de la représentation).

I) Prérequis de la représentation :

1) Prérequis humains :

6. La nécessité d'une main d'œuvre éduquée, qualifiée et polyglotte – Afin de prétendre accueillir une représentation du TAS, il est nécessaire de disposer d'un avantage comparatif consistant en une main d'œuvre éduquée, qualifiée et polyglotte.

En effet, les modes alternatifs de règlement des différends étant préférés en matière sportive à la justice Étatique, la main d'œuvre active en droit du sport se doit de cumuler une formation juridique de haut niveau, complétée par une formation généraliste en modes alternatifs de règlement des différends, avant d'opter pour une troisième formation, spécifique à l'arbitrage et à la médiation en matière de sport.

Pour ce qui est des langues, l'article R29 (*Langue*) du Code de l'arbitrage en matière de sport, qui régit les procédures devant le TAS dispose que « les langues de travail du TAS sont le

français et l'anglais », cependant, le même article précise que « les parties peuvent demander qu'une langue autre que le français ou l'anglais soit choisie », et il est notamment question d'une liste des langues parlées par les arbitres, qui comprend, outre le français et l'anglais, l'allemand, l'italien, le japonais, le chinois, l'espagnol, le russe, l'arabe et le portugais.

La question des langues amène aussi à parler de façon plus globale des compétences dites douces ou comportementales, nécessaires chez le personnel juridique en droit du sport. On peut en citer :

- L'empathie, l'avocat en droit du sport devant parfois composer avec un athlète poursuivi pour dopage, qui voit sa carrière menacée et son moral très affecté ;
- La gestion du stress, avec des sportifs de haut niveau réputés très exigeants, des enjeux financiers colossaux et surtout des délais très courts ;
- La recherche, notamment des précédents judiciaires qui peuvent affecter le cours d'un litige ;
- Le travail en équipe, les cabinets de droit du sport se répartissant les tâches entre disciplines sportives et catégories de litiges ;
- La créativité, les sentences du TAS étant souvent créatrices de principes universels qui régissent le sport tels les principes d'interprétation restrictive ou de présomption de culpabilité en matière de dopage ;
- La communication, l'avocat en droit du sport devant, outre l'aspect substantiel de maîtrise linguistique, ne pas négliger son aspect formel par le biais de compétences rhétoriques ;
- L'éthique, l'avocat en droit du sport étant tenu de façon très restrictive par le secret professionnel, les sentences du TAS étant en principes confidentielles ;
- L'adaptabilité, les affaires devant le TAS étant parfois jugées dans un délai exceptionnellement court de 24 heures comme c'est le cas lors des compétitions sportives internationales, ce qui implique une disponibilité complète en cas de besoin.

Il ne faut pas non plus oublier qu'il n'est pas seulement question de compétences juridiques mais aussi médicales, car la lutte contre le dopage passe par une accréditation de laboratoires par l'AMA, qui se fait sur des critères très stricts.

2) Prérequis institutionnels :

7. La nécessité d'un environnement des affaires adapté – L'installation d'une représentation du TAS dans un lieu donné n'est pas le fruit du hasard, c'est le couronnement d'un long processus. En effet, ladite représentation est la confirmation de l'instauration d'une « place sportive », d'un « pôle de gouvernance sportive », dont les principaux déterminants sont les incitations fiscales, douanières, sociales, foncières et monétaires. En ce sens, le Comité International Olympique (CIO), organisme situé juste en dessous du TAS dans la hiérarchie du sport mondial, bénéficia dès son installation à Lausanne en 1915, d'exonération des taxes cantonales et communales. Ladite exonération fut par ailleurs étendue aux droits de douane en 1924 (Lapouble, 2006)[12]. Cette logique fiscale se poursuivit (par l'arrêté du 8 juillet 1981 exonérant le CIO de l'impôt sur la défense nationale, lui-même confirmé par la décision du 23 juillet 1999 du conseil fédéral exonérant le CIO de l'impôt fédéral direct, etc.) alors qu'en même temps, le CIO connaissait une forte augmentation de ses ressources

[12] Lapouble, J.-C. 2006. « Droit du sport », Éditions Ellipses, Coll. « L'essentiel en sciences du sport », 293 pages, page 14 (cité in Ourahou, M. 2018. « Le règlement des différends sportifs – Dimension mondiale et dynamiques nationales » (Thèse de doctorat de l'Université Mohammed V de Rabat), 533 pages, page 201)

(Lapouble, 2006)[13]. Par ailleurs, le statut juridique du CIO le soustrait aux dispositions légales sur la main-d'œuvre étrangère (Roulet, 2014)[14].

Outre les incitations fiscales, douanières et sociales, il est question d'un côté d'incitations foncières, car les institutions sportives sont nombreuses et couvrent de larges surfaces. De l'autre, les incitations monétaires consistent en une souplesse de la législation sur le change, permettant aux sportifs nationaux de régler les frais de la procédure devant le TAS en devises étrangères.

8. La nécessité d'une infrastructure numérique de haut niveau – Outre les infrastructures aéroportuaires et hôtelières que nécessite l'institution d'un « pôle de gouvernance sportive », ce dernier a besoin d'une infrastructure numérique de haut niveau, et notamment d'un réseau Internet en fibre optique performant garantissant des débits ascendants et descendants très élevés. En effet, la tenue récente (le 15 novembre 2019) de la première audience publique du TAS, diffusée en haute définition et en direct par Internet a confirmé la nécessité d'un tel équipement. Il en va de même pour les vidéoconférences, régulièrement pratiquées entre les arbitres et les parties en vue d'instruire les affaires préalablement à l'audience (sur la base de l'article R44.2 du Code de l'arbitrage en matière de sport).

Il ne faut pas non plus omettre le rôle de l'« informatique dans les nuages », qui a toute sa place dans la logistique du TAS. En effet, d'un côté, le TAS, qui a un important service d'archives souffre d'un manque de place dans ses locaux, sans oublier le fait que les déménagements successifs sont rendus délicats par le besoin de continuité des services offerts et par la rareté et la cherté du foncier à Lausanne, ce qui fait que le TAS a tout intérêt à recourir à cette technologie. D'un autre côté, les membres du TAS ont constamment besoin de consulter à distance les divers éléments du dossier ainsi que les décisions précédentes relatives aux cas similaires, ce qui rejoint la nécessité de cette technologie et d'un réseau de fibre optique rendant réactifs les processus de consultation.

Par ailleurs, mais toujours au sujet de la fibre optique, les pays côtiers sont favorisés car plus facilement connectables aux câbles sous-marins qui longent les côtes et traversent les continents (Thibeault, 2012)[15].

II) Configuration de la représentation :

1) Diverses natures juridiques de la première représentation :

9. De la gouvernance en cercles concentriques (siège, bureaux délocalisés, centres d'audience alternatifs) – Avant de s'étendre sur la configuration de la représentation du TAS en Afrique francophone, une mise au point juridique s'impose.

D'abord, constatons qu'il existe deux sortes de représentations du TAS : les centres d'audience alternatifs et les bureaux décentralisés. Les centres d'audience alternatifs sont,

[13] Ibid., page 22

[14] Roulet, Y. 2014. « Le CIO demande de «meilleures conditions» », publié le vendredi 16 mai 2014 à 00:10, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00
https://www.letemps.ch/suisse/cio-demande-meilleures-conditions

[15] Thibeault, E.-N. 2012. « Incidence des récents déploiements de câbles sous-marins sur l'accès à la société de l'information et de la communication en Afrique francophone », Laboratoire Éducation et Apprentissage (EDA 4071), Université Paris René Descartes, 27 mai 2012
https://fr.calameo.com/read/000871783ea8308b9861b

comme leur nom l'indique, limités à la tenue d'audiences ; par contre, les bureaux décentralisés sont en outre compétents pour recevoir et notifier tous actes de procédure[16].

Ensuite, par souci de fidélité, on peut reprendre l'appellation « bureau décentralisé », toutefois, ces bureaux ne reflètent pas une réelle décentralisation, au sens d'un « système d'administration consistant à permettre à un service de s'administrer lui-même, sous contrôle […] et en étant doté de la personnalité juridique, d'autorité propres et de ressources » (Guinchard et Debard, 2014)[17]. En ce sens, la qualification de « bureau délocalisé » serait préférable.

Il existe depuis 2012 trois centres d'audience alternatifs (à Shanghai en Chine, à Abu Dhabi aux Émirats Arabes Unis, à Kuala Lumpur en Malaisie et au Caire en Égypte) et deux bureaux délocalisés (à New York aux États-Unis d'Amérique depuis 1999 – qui était accueilli à Denver depuis 1996 – et Sydney en Australie depuis 1996).

2) Vers un maillage :

10. Le précédent de l'AMA : un maillage comme vecteur d'intégration régionale – La configuration des représentations du TAS pourrait s'inspirer du maillage de l'AMA, qui a institué des Organisations Régionales Antidopage (ORAD), chapeautant des zones : zone I (Afrique du Nord), zones II et III (Afrique de l'Ouest), zone IV (Afrique Australe) et Zone V (Afrique de l'Est).En effet, ces mêmes ORAD, en ayant notamment pour objectif de « Réunir plusieurs pays et partenaires d'une même région afin de faciliter la mobilisation des ressources »[18] agissent comme puissants vecteurs d'intégration régionale, en mutualisant notamment les coûts d'un laboratoire antidopage qui pourrait être exploité par l'ensemble des pays formant la zone et en disposant d'un interlocuteur commun auprès de l'AMA.

III) Retombées de la représentation :

1) Retombées matérielles :

11. Vers la création d'une forte valeur ajoutée – Pour mesurer l'éventuel impact économique de l'établissement d'un bureau délocalisé en Afrique francophone, on peut se référer à l'activité du siège du TAS. Pour reprendre les statistiques les plus récentes, le TAS a ouvert 599 procédures en 2016. Cela suppose autant d'audiences et donc de nuitées d'hôtel et autres dépenses touristiques pour la plupart des acteurs de la procédure, notamment les arbitres, médiateurs et conseillers juridiques en charge du dossier. Cela favoriserait également la création d'un pôle aéroportuaire pour desservir toutes les destinations africaines.

Ces importantes retombées matérielles directes s'accompagnent d'autres, indirectes, par la croissance locale de l'activité des cabinets d'avocats, interprètes, experts, et autres auxiliaires de justice, également sollicités lors des procédures. Il en est de même pour les acteurs du monde médical, le contentieux du dopage étant géré par le TAS, car ledit milieu bénéficierait

[16] « Historique du TAS »
http://www.tas-cas.org/fr/informations-generales/historique-du-tas.html
[17] Guinchard, S. et T. Debard. 2014. « Lexique des termes juridiques », Éditions Dalloz, 1008 pages, page 288
[18] https://www.wada-ama.org/fr/a-propos/communaute-antidopage/organisations-regionales-antidopage-orad#RADO-Africa

des retombées des contrôles antidopage, coûtant en moyenne 568 euros selon l'Agence Française de Lutte contre le Dopage (AFLD) (De Legge, 2009)[19].

Dans le même registre, et de façon encore plus indirecte, l'établissement d'une représentation du TAS aurait pour effet d'attirer les confédérations sportives continentales, pourvoyeuses d'emplois hautement rémunérés. Pour preuve, le salaire annuel moyen à la Fédération Internationale de Football Association (FIFA), selon son rapport annuel des comptes de 2015, est de 242.000 dollars américains, pendant que les primes de ses principaux dirigeants se chiffrent en millions d'euros (Le Figaro et Agence Reuters, 2015)[20].

Pour mieux illustrer l'impact économique des organisations sportives, le meilleur moyen est de s'intéresser au cas suisse, qui constitue la place forte du sport mondial. En effet, selon une étude intitulée *« L'impact économique des organisations sportives internationales en Suisse - 2008–2013 »* et qui se base sur les chiffres fournis par 45 organisations sportives internationales, les dépenses cumulées de ces mêmes organisations et de leurs visiteurs en Suisse s'élèvent en moyenne à 691 millions de francs suisses – (CHF), ou Confoederatio Helvetica Franc – par an (c'est-à-dire 712,68 millions de dollars américains). Elles génèrent un impact supplémentaire de 379 millions de CHF sur l'économie suisse (390,89 millions de $), ce qui se traduit par un impact économique annuel moyen d'1,07 milliard de CHF pour la Suisse (1,1 milliards de $), de 0,55 milliard de CHF (0,57 milliards de $) pour le Canton de Vaud et de 0,25 milliard de CHF (0,26 milliards de $) pour le district de Lausanne (siège du TAS). L'impact économique a un effet positif sur l'emploi, le tourisme d'affaires, et le secteur de la construction (Stricker et Bousigue, 2015)[21].

12. Vers un impact écologique et énergétique favorable – Comme évoqué en introduction, les enjeux écologiques et énergétiques sont bien présents autour du TAS.

En effet, d'un côté, le TAS, de par son administration dématérialisée, et notamment sa politique naissante de soumission électronique des requêtes (« *e-filing* »), initiée en 2013, contribue à une importante économie de papier.

Cette dernière économie se conjuguera à celle d'énergie par les implantations régionales du TAS, dont la décentralisation permettra la diminution du nombre de vols long-courriers (avec escales) des membres du TAS et des parties aux procédures vers le siège suisse de l'institution. En effet, par exemple, un vol commercial aller-retour en classe économique d'un sportif en provenance d'Antananarivo à Madagascar vers le siège suisse du TAS à Lausanne, couvre une distance de 16700 kms et émet 2,7 tonnes de CO_2[22]. Ces chiffres peuvent être

[19] De Legge, E. 2009. « Combien coûte... un contrôle anti dopage : 568 € », publié le 7 octobre 2009 à 11:47, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00 https://www.journaldunet.com/economie/magazine/1044858-argent-public-combien-coute-a-l-etat/1044874-anti-dopage

[20] Le Figaro et Agence Reuters. 2015. « 242.000 dollars, c'est le salaire annuel moyen à la Fifa », publié le 5 juin 2015 à 19:50, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00 https://www.lefigaro.fr/sport-business/2015/06/05/20006-20150605ARTFIG00401-242000-dollars-c-est-le-salaire-annuel-moyen-a-la-fifa.php

[21] Stricker, C. et A. Bousigue. 2015. « L'impact économique des organisations sportives internationales en Suisse - 2008–2013 » https://www.vd.ch/fileadmin/user_upload/AISTS_Impact_Economique_des_OSI_en_CH_2008-2013_Rapport_FR.pdf

[22] https://co2.myclimate.org/fr/portfolios?calculation_id=3184630

revus à la hausse, les sportifs les plus aisés disposant d'une flotte aérienne privée, ce qui a pour effet de démultiplier les vols, donc les distances et les émissions.

2) Retombées immatérielles :

13. L'héritage de Me Keba M'BAYE – Nécessité juridico-économique, la représentation africaine l'est également sur les plans moral et symbolique.

En effet, que le continent africain accueille un bureau délocalisé du TAS, c'est rendre hommage à l'un se ses créateurs, voir le plus influent d'entre eux, en la personne de Me Keba M'BAYE, magistrat d'origine sénégalaise, *profondément animé d'un idéal de justice, [qui] a passé sa vie à appliquer des lois et, si elles n'existaient pas, à en créer* (Seck, 2009)[23]. En ce sens, il fut membre de la commission désignée par le CIO pour rédiger les statuts initiaux du TAS, devint par la suite président de cette instance (Mclaren, 2010)[24] et le resta de 1984 jusqu'en 2007 (date de son décès).

Auteur de tous les chantiers du TAS, surtout après 2002 (date à laquelle il quitta ses autres fonctions – Seck, 2009[25]), Me Keba M'BAYE ne fut cependant pas de celui qui lui aurait tenu le plus à cœur, celui du bureau délocalisé africain.

14. Le droit du sport : un vecteur de la francophonie – L'installation du bureau délocalisé en Afrique francophone contribuerait à renforcer la francophonie au sein du TAS, qui présente un bilan défavorable à la composante anglophone (selon les dernières statistiques, datées du mois de décembre 2019 – cf. figure 4) et ce depuis l'accession à la présidence de – l'australien – Me John COATES en 2011 suite au décès de Me Keba M'BAYE et à l'intérim de Me Mino AULETTA.

Figure 4 – Répartition des membres africains du TAS selon l'appartenance linguistique (décembre 2019)

Afrique francophone		**Afrique anglophone**	
Cameroun	1 arbitre	**Afrique du Sud**	1 membre du Conseil International de l'Arbitrage en matière de Sport 3 arbitres
Côte d'ivoire	1 arbitre	**Égypte**	6 arbitres
Madagascar	1 arbitre	**Ghana**	1 arbitre
Mali	1 arbitre	**Kenya**	1 arbitre
Maroc	1 arbitre	**Nigeria**	1 arbitre
Sénégal	2 arbitres	**Ouganda**	1 arbitre
Togo	1 arbitre		
Tunisie	2 arbitres		
TOTAL	10 membres	**TOTAL**	14 membres

[23] Seck, C. Y. 2009. « Kéba Mbaye : Parcours et combats d'un grand juge », Éditions Karthala, 220 pages, page 81

[24] Mclaren, R. H. 2010. « Twenty-five years of the Court of Arbitration for Sport : a look in the rear-view mirror », Marquette Sports Law Review, (20) : 305-333, page 306 https://scholarship.law.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1482&context=sportslaw

[25] Seck, C. Y. 2009. « Kéba Mbaye : Parcours et combats d'un grand juge », Éditions Karthala, 220 pages, page 103

Par ailleurs, l'installation d'un bureau délocalisé du Tribunal Arbitral du Sport en Afrique francophone permettrait de fixer ce tribunal comme autorité suprême du sport mondial et le prémunir de la concurrence de l'Association Américaine d'Arbitrage (*American Arbitration Association* ou *AAA*), autre instance mondiale active dans le domaine du règlement des différends sportifs mais à la préoccupation francophone incertaine (l'AAA ayant été désignée par exemple par la fédération internationale de triathlon – WTC ou *World Triathlon Corporation*– pour la gestion de ses litiges – Ourahou, 2018[26]– et le bureau délocalisé du TAS étant situé dans les locaux de New-York de l'AAA – Ourahou, 2018[27]).

Dans le même registre, il faut signaler le changement de tournure, aussi fin que révélateur, de l'article S16 du Code de l'arbitrage en matière de sport, qui régit le TAS. En effet, avant le 1er janvier 2013, cet article disposait que : « *Lors de la désignation des personnalités figurant sur la liste d'arbitres, le CIAS veille, autant que possible, à une représentation équitable des continents et des cultures juridiques »* tandis que depuis cette date, il y est inscrit que« *Lors de la désignation des arbitres et des médiateurs, le CIAS prend en considération la représentation continentale et les différentes cultures juridiques* » (Ourahou, 2018)[28].

Enfin, et pour illustrer ce recul, on peut citer les plus récentes statistiques au sujet de la langue des sentences du TAS, qui font état de 2743 sentences rendues en anglais, 643 en français, 184 en espagnol, 43 en allemand, 34 en italien et une en portugais (Mavromati et Reeb, 2015)[29] (cf. figures 5 et 6). Il faut également noter que cette prédominance de l'anglais n'est pas sans conséquences car le recours contre les sentences du TAS se fait devant le Tribunal Fédéral suisse (TF), qui a pour langues officielles l'allemand, le français, l'italien ou le romanche et se trouve forcé de recourir à la traduction de la sentence attaquée et des documents sur lesquels elle s'est basée[30].

[26] Ourahou, M. 2018. « Le règlement des différends sportifs – Dimension mondiale et dynamiques nationales » (Thèse de doctorat de l'Université Mohammed V de Rabat), 533 pages, page 275
[27] Ibid., page 282
[28] Ibid., page 446
[29] Mavromati D. et M. Reeb. 2015. « The code of the Court of Arbitration for Sport : Commentary, cases and materials », Wolter Kluwers - Law & Business, 708 pages, page 89
[30] **Art. 54 de la loi fédérale du 17 juin 2005 sur le Tribunal Fédéral (suisse) :**
« 1) La procédure est conduite dans l'une des langues officielles (allemand, français, italien, rumantsch grischun), en règle générale dans la langue de la décision attaquée. Si les parties utilisent une autre langue officielle, celle-ci peut être adoptée.
2) Dans les procédures par voie d'action, il est tenu compte de la langue des parties s'il s'agit d'une langue officielle.
3) Si une partie a produit des pièces qui ne sont pas rédigées dans une langue officielle, le Tribunal fédéral peut, avec l'accord des autres parties, renoncer à exiger une traduction.
4) Si nécessaire, le Tribunal fédéral ordonne une traduction. »

Figure 5 – Répartition des sentences du TAS selon la langue (en nombre)

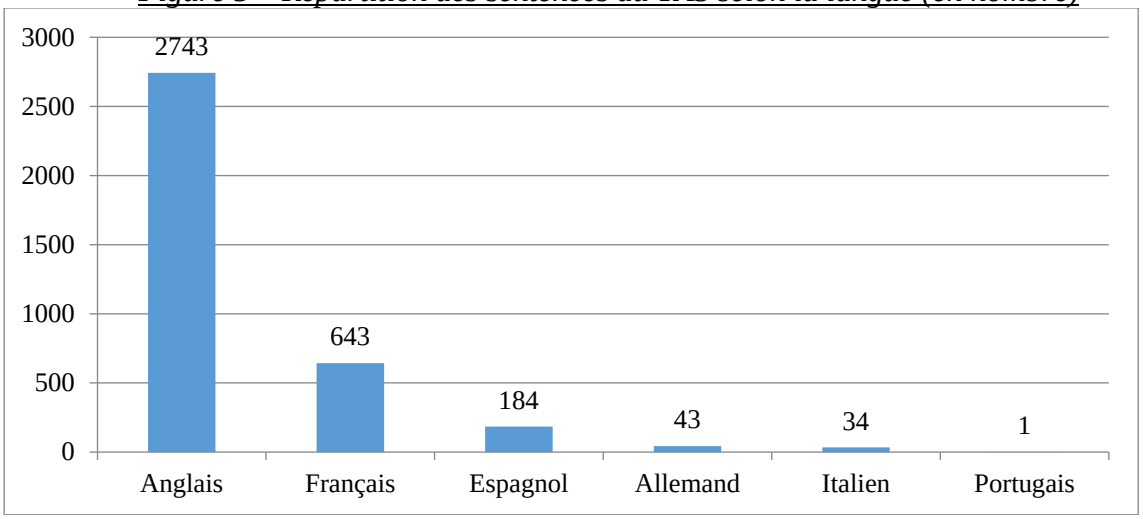
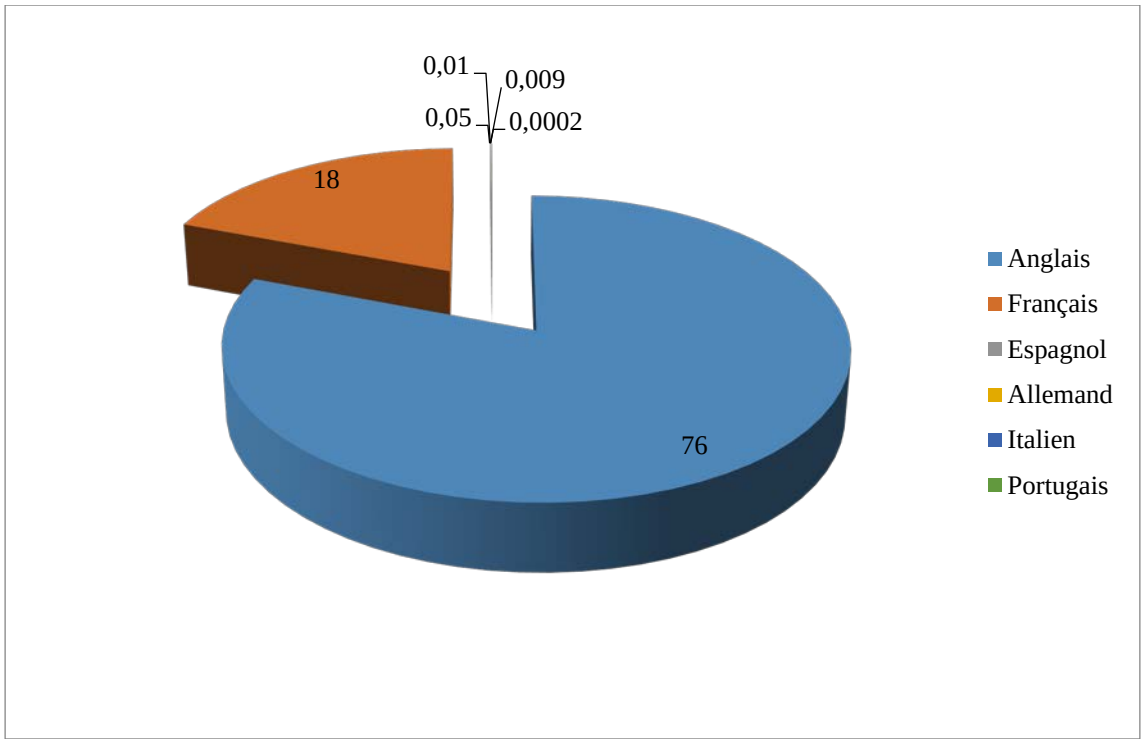


Figure 6 – Répartition des sentences du TAS selon la langue (en pourcentage)



Conclusion : Étude faite, il apparait, chiffres à l'appui, que la représentation du TAS en Afrique francophone est une réelle opportunité d'entrepreneuriat et d'insertion professionnelle, tout particulièrement pour les jeunes et les femmes. Ainsi, j'espère avoir démontré l'intérêt de l'établissement d'une représentation de tribunal dans cette région et partant, celle d'une approche juridique au sein de cette conférence et vous remercie pour votre aimable attention.

Bibliographie :

I – Manuels, Traités, Recueils, Dictionnaires et Cours

Ghazali, A. 2008-2009. « Théorie générale du droit économique » (Support du cours dispensé au titre du 4ème Semestre de la licence fondamentale en droit privé à la Faculté des Sciences Juridiques Économiques et Sociales – Université Mohammed V de Rabat – Agdal).

Guinchard, S. et T. Debard. 2014. « Lexique des termes juridiques »,Éditions Dalloz, 1008 pages.

Guinchard, S. et T. Debard. Juin 2017. « Lexique des termes juridiques 2017-2018 », Éditions Dalloz.

II – Ouvrages, Thèses et Mémoires

Barraud, B. 2016. « La recherche juridique – Sciences et pensées du droit », Éditions L'Harmattan, coll. Logiques juridiques, 556 pages.

978-2-343-09170-9. hal-01367410

Lapouble, J.-C. 2006. « Droit du sport », Éditions Ellipses, Coll. « L'essentiel en sciences du sport », 293 pages.

Mavromati D. et M. Reeb. 2015. « The code of the Court of Arbitration for Sport : Commentary, cases and materials », Wolter Kluwers - Law & Business, 708 pages.

Ourahou, M. 2018. « Le règlement des différends sportifs – Dimension mondiale et dynamiques nationales » (Thèse de doctorat de l'Université Mohammed V de Rabat), 533 pages.

Seck, C. Y. 2009. « Kéba Mbaye : Parcours et combats d'un grand juge », Éditions Karthala, 220 pages.

III – Rapports, Études, Communications, Avis et Documents assimilés

Amsalem, B. et M. Mechmache. 2019. « L'économie du sport » (Avis du Conseil économique, social et environnemental français)

https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Avis/2019/2019_19_economie_sport.pdf

Stricker, C. et A. Bousigue. 2015. « L'impact économique des organisations sportives internationales en Suisse - 2008–2013 »

https://www.vd.ch/fileadmin/user_upload/AISTS_Impact_Economique_des_OSI_en_CH_2008-2013_Rapport_FR.pdf

IV – Articles et Publications assimilées

De Legge, E. 2009. « Combien coûte... un contrôle anti dopage : 568 € », publié le 7 octobre 2009 à 11:47, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00

https://www.journaldunet.com/economie/magazine/1044858-argent-public-combien-coute-a-l-etat/1044874-anti-dopage

Kirat, T. et L. Vidal. 2005. « Le droit et l'économie : étude critique des relations entre les deux disciplines et ébauches de perspectives renouvelées », 23 pages

halshs-00004883

Le Figaro et Agence Reuters. 2015. « 242.000 dollars, c'est le salaire annuel moyen à la Fifa », publié le 5 juin 2015 à 19:50, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00

https://www.lefigaro.fr/sport-business/2015/06/05/20006-20150605ARTFIG00401-242000-dollars-c-est-le-salaire-annuel-moyen-a-la-fifa.php

Mclaren, R. H. 2010. «Twenty-five years of the Court of Arbitration for Sport : a look in the rear-view mirror », Marquette Sports Law Review, (20) : 305-333

https://scholarship.law.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1482&context=sportslaw

Roulet, Y. 2014. « Le CIO demande de «meilleures conditions» », publié le vendredi 16 mai 2014 à 00:10, consulté le 12 janvier 2020 à 20:00

https://www.letemps.ch/suisse/cio-demande-meilleures-conditions

Thibeault, E.-N. 2012. « Incidence des récents déploiements de câbles sous-marins sur l'accès à la société de l'information et de la communication en Afrique francophone », Laboratoire Éducation et Apprentissage (EDA 4071), Université Paris René Descartes, 27 mai 2012

https://fr.calameo.com/read/000871783ea8308b9861b

V – Textes juridiques

Loi fédérale du 17 juin 2005 sur le Tribunal Fédéral (suisse)

VI – Sites Internet

Tribunal Arbitral du Sport (TAS)

http://www.tas-cas.org/

Agence Mondiale Antidopage (AMA)
https://www.wada-ama.org/

Calculateur de CO2 de Myclimate
https://co2.myclimate.org/

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

UN ENTREPRENARIAT FÉMININ RÉUSSI : REGARDS CROISÉS SUR LA SITUATION DE FEMMES FORTES EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE ET EN HAÏTI

Ndèye Marie FALL
Présidente, Conférence des organisations internationales non gouvernementales accréditées à la Francophonie (COING) et du Collectif pour la promotion du Patrimoine immatériel en Francophonie (CPPIF), Canada/Sénégal
ndeyfall@hotmail.com

Kerline JOSEPH
Professeure associée à l'ISTEAH, Institut des sciences, des technologies et des études avancées d'Haïti et membre du Collectif pour la promotion du Patrimoine immatériel en Francophonie (CPPIF), Canada/Haïti
jkerline@hotmail.fr

RÉSUMÉ – Les femmes africaines mènent, dans le contexte du capitalisme à outrance, une lutte difficile souvent sans les outils nécessaires, pour leur autonomie économique. L'entrepreneuriat, une avenue qui peut certes être intéressante pour favoriser l'autonomisation de ces femmes, est toutefois susceptible de représenter aussi un vecteur d'inégalités. En fait, souvent peu formées, peu encadrées et disposant de ressources limitées, des femmes se retrouvent la plupart du temps cantonnées dans des secteurs informels, un entrepreneuriat de nécessité et de survivance, en apnée. Dans le cadre de cette présentation, par une analyse documentaire et des observations pragmatiques, en jetant un regard sur le passé, nous analyserons l'ancrage économique et politique des Nanas (Mamas) Benz en Afrique de l'Ouest et celles des Bayam-Sellams au Cameroun (Afrique centrale), en le juxtaposant brièvement à la situation des Madan Sara, des femmes de fer en Haïti. Les Nanas Benz demeurent pour plusieurs un modèle de réussite, mais surtout de leadership féminin, rejointes par les Bayam-Sellams du Cameroun. Nous tenterons de voir comment ces femmes pourraient devenir une source d'inspiration et un levier d'émulation pour passer de l'informel et s'ancrer dans le formel.

Mots clés : Afrique de l'Ouest, Cameroun, Autonomisation, Entrepreneuriat, Femmes, Haïti

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Depuis plusieurs décennies, l'autonomisation (empowerment) des femmes, surtout dans les pays non industrialisés, est un des concepts omniprésents dans les discours public et international lorsqu'il est question du rôle et de la condition des femmes, de lutte contre la pauvreté, voire de la démocratie sociétale. Malgré les diverses Conventions, Déclarations et mesures législatives existants pour promouvoir les droits des femmes, leur situation rime encore, la plupart du temps, avec une sévère précarité socio-économique dans de nombreux pays du monde, y incluent des pays francophones de l'Afrique. Il est bien connu que les femmes contribuent, de manière non négligeable, à une partie importante des économies nationales, mais cette contribution est invisible et illisible la plupart du temps quant aux statistiques économiques officielles. Elles doivent donc mener une lutte constante pour leur autonomie économique, car elles évoluent bien trop souvent dans des secteurs informels. L'entrepreneuriat devient ainsi une avenue intéressante mais qui peut devenir un miroir aux alouettes. En effet, peu formées, peu encadrées et disposant de ressources limitées, les femmes des pays concernés par cette contribution se retrouvent fréquemment cantonnées dans un entrepreunariat de nécessité, de survivance. D'où le double effet de l'entrepreneuriat susceptible d'offrir aux femmes un emploi autonome et de les maintenir, en même temps, dans une activité professionnelle de subsistance, souvent fragilisante, une entreprise en apnée. En effet, divers obstacles d'ordre socioculturel, juridique et même structurel endiguent le plein potentiel entrepreneurial des femmes et leur épanouissement. Nous prendrons appui sur l'ancrage économique et politique des Nanas Benz en Afrique de l'Ouest et des Bayam-Sellam, vendeuses des marchés populaires de Yaoundé, tout en faisant un bref parallèle avec les Madan Sara, des femmes de fer en Haïti, première république noire. En effet, les Nanas Benz sont des exemples éloquents de succès commerciaux et politiques au féminin, malgré des difficultés socio-culturelles et économiques sévissant dans cette ère de discriminations sexospécifiques endémiques dans le monde, même s'il existe des fluctuations entre pays et même entre différentes régions d'un même pays. Les Nanas Benz peuvent être considérées comme les dignes légataires des Amazones du Roi Béhanzin au Bénin ou des Linguères du Sénégal d'alors. Ces dernières sont dépeintes comme ayant été des femmes fières, instruites dans leurs cultures et respectueuses de leur patrimoine immatériel. Elles étaient d'un courage redoutable dans les domaines militaires mais aussi d'affaires, des gestionnaires rigoureuses, des travailleuses acharnées et créatives, comme les Signares au Sénégal, bien plus tard, avec la commercialisation de la gomme arabique ou bien encore les femmes de pêcheurs d'aujourd'hui qui commercialisent et transforment les produits de la pêche des hommes. La situation des Bayam-Sellam du Cameroun, vendeuses dans les marchés de Yaoundé qui ont fini par contribuer à la création d'une coopérative-banque, s'apparente énormément à celle des Nanas Benz ou des femmes de pêcheurs en Afrique de l'Ouest. Toutes ces femmes, malgré certaines contraintes imposées par des visions exogènes de leur vécu, trouveront des avenues non institutionnelles pour continuer malgré tout à jouer leur rôle de pilier de continuité de leurs familles, de leurs communautés et de leurs patrimoines culturels pour le bien-être de leurs sociétés.

À cet égard, les Nanas Benz demeurent, dans l'imaginaire collectif, un modèle de réussite et de courage ainsi que de gardiennes de la cohésion sociale ; s'apparentant dès lors à ce que l'on appelle aujourd'hui le leadership féminin. Les livres de Sembène Ousmane, écrivain et cinéaste sénégalais, *Les Bouts de bois de Dieu* et *Xala* présentent une galerie d'une très grande variété de ces femmes africaines, sénégalaises, prises au piège entre deux systèmes de valeurs, exogène et endogène. Elles peinent à se retrouver dans les méandres des choix venus d'ailleurs pour, semble-t-il, les libérer, mais elles sont à l'étroit et cherchent des chemins de traverse qui les

mèneront parfois à se transformer afin de mieux ressembler aux modèles présentés comme succédanés de la réussite, d'où le décapement de la peau, les faux cheveux, faux cils, faux ongles, comme le souligne madame Aminata Dramane Traoré, écrivaine et ancienne ministre de la culture du Mali.

Dans ce contexte, comment les premières générations des Nanas Benz et autres exemples d'entrepreneures traditionnelles peuvent-elles devenir une source d'inspiration et d'émulation pour les femmes entrepreneures du 21e siècle dans le cadre de la mise en œuvre des objectifs de développement durable (ODD) et d'une gouvernance vertueuse? Dans cette présentation, nous chercherons à dresser un portrait non exhaustif de l'entrepreneuriat féminin, à relever des facteurs qui limitent le développement de l'entrepreneuriat des femmes dans ces pays francophones d'Afrique de l'Ouest et Centrale, tout en faisant un bref parallèle avec la situation des entrepreneures d'Haïti, un pays francophone dans les Amériques. Comment des modèles réussis d'entrepreneuriat au féminin peuvent-ils servir de levier pour permettre aux femmes de participer efficacement et durablement à leur autonomisation et par conséquent au développement harmonieux de leurs pays? Nous chercherons également à analyser dans quelle mesure les femmes entrepreneures peuvent dépasser le phénomène de la construction sociale, faire bouger les lignes, afin de transformer l'entrepreneuriat féminin en un moteur de croissance économique et d'inclusion socio-professionnelle. Les femmes entrepreneures pourront ainsi jouer pleinement leur rôle d'agentes de changement et d'actrices du développement, un gage pour un développement durable bénéfique pour toute société.

1-Défis extrinsèques et intrinsèques auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures en Afrique de Ouest et Centrale et d'Haïti à l'ère contemporaine

De nombreux pays du Sud (en développement ou émergents) sont caractérisés par un taux élevé de chômage et une pauvreté chronique avec pour corollaire la dégradation de la qualité de vie des populations. En Afrique subsaharienne, par exemple, en 25 ans, le taux d'extrême pauvreté est passé de 54 à 41%, soit de 278 millions en 1990 à 413 millions en 2015, comparativement de 36% à 10% dans le monde (AFP, 2019). Un des éléments inhérents, et qui peut être pris positivement ou négativement selon la posture et la vision que l'on adopte, est l'augmentation rapide de la population.

De ce fait, la Banque Mondiale et le Fonds monétaire international considèrent l'intégration des femmes dans le secteur économique comme un atout indéniable pour toutes les sociétés, compte tenu de son facteur de création d'emplois, d'amélioration du niveau de vie de la population en général, de dynamisation de la croissance et de contribution de maintien de la paix et de la prospérité d'un pays (AFP, 2019).

Selon le *World Population Prospects* de 2015, un rapport du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies, le continent africain comptabilise plus de 161 millions de femmes âgées entre 18 et 34 ans (Atanga, 2017). Or, la précarité financière, voire la pénurie d'emplois, mène un grand nombre à se tourner vers le secteur entrepreneurial informel ou pire à traverser illégalement les océans pour un lendemain meilleur et à y laisser leur vie.

Le contexte entrepreneurial des pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre est généralement caractérisé par une forte informalité difficile à encadrer par les autorités régulatrices. Le cas d'Haïti fait l'écho de cette réalité (Paul, 2016). Pour une brève mise en contexte, Haïti, longtemps considéré comme la perle des Antilles, est actuellement l'unique pays du continent

américain à faire partie du groupe des pays les moins avancés. En 2019, il est classé par le programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) en 169e position sur 189 États en ce qui concerne l'Indice du développement humain. Par-dessus tout cela, le pays est depuis des décennies aux prises avec plusieurs difficultés: une pauvreté profonde galopante et au gré des catastrophes naturelles, une instabilité politique, des violences multiformes, de multiples catastrophes sanitaires induites des catastrophes naturelles, dont le tremblement de terre dévastateur de 2010, la faiblesse de ses divers systèmes de fonctionnement: le système éducatif dans son ensemble ainsi que la cohésion sociale.

Quant au Sénégal, le classement PNUD-2019 révèle que le pays est toujours dans la catégorie des pays à faible Indice de développement humain. Il occupe le 166^{e} rang mondial et 33^{e} rang africain derrière Madagascar ou la Mauritanie. Comparé à sa place dans l'édition 2018 du même Rapport, le Sénégal était classé 164^{e} dans le monde et 31^{e} en Afrique. Toujours selon le classement PNUD-2019, en détenant le 150^{e} rang au niveau mondial et 21^{e} au niveau de l'Afrique, le Cameroun se place devant les pays que nous venons de citer y inclus le Bénin qui occupe le 163^{e} rang mondial et 30^{e} en Afrique.

En 2018, la Banque mondiale déclarait, par la bouche de sa directrice de la stratégie et des opérations, « les femmes entrepreneures : avenir du continent africain » (Gaye, 2018). L'Afrique est la seule région du monde où plus de femmes que d'hommes choisissent la voie de l'entrepreneuriat. Même s'il est vrai que des entrepreneurs, tous sexes confondus, dans les pays africains ou en Haïti, font face à une kyrielle de défis tels que le manque de capital, certains obstacles semblent davantage toucher les femmes. Plusieurs contraintes légales ou culturelles, des discriminations sexospécifiques endémiques tendent à s'ajouter aux difficultés des femmes entrepreneures et à plomber le développement des entreprises qu'elles dirigent. Il convient de noter qu'en Afrique, les entreprises dirigées par des femmes engrangent des bénéficies mensuels moyens inférieurs à 38% comparés aux entreprises gérées par des hommes (Gaye, 2018). Comment expliquer cette sous performance, alors que la plupart du temps, il ressort que les femmes entrepreneures sont très sérieuses et regardantes sur leurs résultats ?

L'analyse des données recueillies dans des sources de la Banque mondiale dans dix pays d'Afrique montre que les entreprises gérées par des hommes bénéficient en moyenne de six fois plus de capital que celles appartenant à des femmes (Gaye, 2018). Par ailleurs, les facteurs politiques (lois, politiques et programmes) jouent un rôle clé en ce qui concerne la tendance et le potentiel des individus quant au choix d'activités entrepreneuriales et à l'accès aux moyens et services favorables au lancement dans les affaires (Louis, 2015).

Nous prendrons en compte ici certains facteurs, sans prétendre en faire une analyse exhaustive.

A- Construction sociale des mentalités, un facteur influençant le choix des secteurs d'activités des femmes entrepreneures

Dans plusieurs sociétés, il persiste une vision dichotomique du rôle des hommes et des femmes, soit celle de l'homme dit chef de famille et pourvoyeur et celle de la femme procréatrice, responsable de la cohésion familiale et sociale en plus des tâches ménagères. Des représentations et pratiques qui malheureusement freinent dangereusement le développement de l'entrepreneuriat féminin. Par exemple, certains corps de métiers, certaines professions, certains milieux de travail, ainsi que certains attributs dont la capacité managériale, sont considérés, même aujourd'hui et par beaucoup, comme étant inappropriés et impropres aux femmes. De ce fait, conditionnées par un formatage des compétences acquises pour répondre

aux déterminants sociaux, les femmes tendent à intégrer des branches d'activités considérées comme plus pertinentes dans des secteurs traditionnellement féminins et qui constituent le prolongement desdites compétences. Par conséquent, le monde du travail, les marchés et les filières formels entérinent les discriminations genrées existantes, donc le sexisme systémique. Trop souvent, il est fait référence à la résilience des femmes noires, qu'elles soient d'Haïti ou de pays africains. Cependant, dans le contexte d'une économie de capitalisme à outrance, la résilience est un couteau à double tranchant. En effet, le vocable « résilience » définit l'aptitude pour un individu à survivre aux épreuves majeures, à rebondir ou à subir des chocs sans être détruit. Mais pour être positive, la résilience ne doit pas s'apparenter à un vaccin miracle qui donne lieu à un cautionnement inconditionnel des comportements discriminatoires et sexistes ou racistes (Joseph et Roussel, 2012).

Outre cette propension à la résilience, des femmes tendent, la plupart du temps, à se sous-estimer et à se laisser, entre autres, submerger par la peur du succès et un sentiment d'imposture par autocensure. La peur du succès se définit comme étant « l'attitude qui consiste à se limiter à des réalisations qui ne font pas appel à toutes les qualités intellectuelles ou physiques. Cette peur provoque l'inhibition chez ces personnes, l'autocensure et les amène à adopter des comportements d'évitement de la réussite ». Quant au sentiment d'imposture, il fait référence à « l'endossement d'un sentiment de malhonnêteté intellectuelle. Ces personnes ont souvent le sentiment d'agir sous des apparences ou de jouer des rôles éloignés de ce qu'ils sont vraiment » (Collet, 2012).

Certes, la construction sociale est intéressante pour essayer de comprendre certains comportements des femmes, principalement des entrepreneures. Peter Berger et Thomas Luckmann ont cherché à mettre en lumière comment « les frontières et les règles des sociétés, invisibles mais puissantes, sont créées, transformées, institutionnalisées et transmises aux générations futures » (Berger et Luckman, 1966). Il n'est pas toujours possible, ni facile de détricoter cette toile tissée de longue date. Toute l'activité humaine est déterminée par notre formatage originel et sujet aux habitudes apprises et intériorisées. Toute action fréquemment répétée est encastrée, enchâssée dans un modèle, lequel peut être reproduit avec une économie d'effort (Glasersfeld, 1988). L'institutionnalisation n'est cependant point un processus irréversible, nonobstant la tendance des institutions à perdurer une fois formées. Ce qui est construit peut être déconstruit. Il est essentiel à priori de confronter la réalité imposée et de procéder à la déconstruction des discours dominants voire dichotomiques (Femme-intérieur/Homme-extérieur). En attendant de trouver des mesures idoines, des femmes entrepreneures demeurent aux prises avec des contradictions des différents systèmes d'exploitation existants et souvent en concurrence, ainsi que des contraintes dont l'accès limité au capital financier et au capital social, principalement réservés aux hommes et aux nantis.

B- Accès limité au capital financier et capital social

Comme nous l'avons vu plus haut, des données colligées dans une dizaine de pays africains indiquent qu'en moyenne les entreprises appartenant à des hommes bénéficient de six fois plus de capital que celles des femmes. Or, un accès limité aux actifs affecte la capacité à obtenir des prêts moyens ou d'envergure et également la croissance des entreprises concernées. La condition des femmes entrepreneures risque très souvent de stagner, puisqu'elles tendent à priori à s'engager, par défaut et par précarité financière, dans des activités entrepreneuriales informelles. Le manque de moyens financiers au préalable les rend plus vulnérables, car les obligent à relever des défis substantiels lorsqu'elles ont des contraintes relativement à l'accès au financement, à la constitution du capital de démarrage et de développement. En outre, des

difficultés rencontrées pour l'obtention de fonds et d'autres enjeux peuvent contribuer à leur accès limité au capital financier, tels que les attentes démesurées des acteurs et/ou organismes prêteurs, des demandes de garanties très lourdes exigées par les institutions bancaires, même dans le cadre de prêts minimes et le peu de connaissance des femmes du système financier (produits/conditions de prêts, etc.). Les femmes entrepreneures de l'Afrique subsaharienne et d'Haïti peinent ainsi à bénéficier des opportunités financières existantes. D'où l'intérêt de développer, voire de maximiser parallèlement leur capital social.

La notion de « capital social » fait principalement référence aux ressources réelles ou potentielles touchant à un réseau durable de relations. Les femmes entrepreneures haïtiennes et de l'Afrique concernées par cette conférence ont ainsi intérêt à renforcer et étendre leurs réseaux informels et institutionnels. Les réseaux constituent des moyens intéressants, importants et incontournables en vue d'une mutualisation des ressources pour accéder plus spécialement à l'information et démystifier certaines procédures entrepreneuriales. Or, des contraintes familiales, culturelles, spatiales et la gestion du temps, notamment, sont susceptibles d'empêcher les femmes entrepreneures de bénéficier de ce moyen vital pour leur développement (Louis, 2015).

De plus, le mentorat, le réseautage, le co-développement sont loin de faire parties intégrantes des stratégies de développement des capacités et des entreprises féminines. Ce manque d'exposition à des modèles de femmes entrepreneures qui réussissent est un des facteurs cantonnant maintes entrepreneures dans un entrepreneuriat de subsistance, compte tenu des difficultés à maximiser leur potentiel socio-économique, à expliciter les méandres de la finance et à démystifier ce que l'on prône comme atouts de l'entrepreneuriat. Tenant compte du fait que bon nombre de femmes ont opté pour l'entrepreneuriat à défaut de trouver d'autres issues, il apparait très souvent qu'elles n'ont pas réellement intégré et considéré dans leurs démarches, au moment de choisir, l'esprit d'entreprise et la prise de risques.

Aussi, les succès et les apports socio-économiques des femmes entrepreneures ne sont pas suffisamment valorisés et connus par d'autres femmes entrepreneures, ce qui constitue une entrave, une tare persistante. La présence de mentors dans la vie de bien des femmes peut contribuer, de manière indéniable, à leur émulation. Dans le cadre de certaines situations aujourd'hui, en ne mettant pas en lumière, en n'activant pas assez les réseaux professionnels ou d'affaires disponibles susceptibles de répondre à certains de leurs besoins, les femmes entrepreneures peinent à contrôler l'évolution de leurs entreprises et à identifier les mécanismes, jeux et enjeux des marchés financiers.

2- Femmes entrepreneures : des exemples de succès du schéma non formel

A- Les Nanas Benz de l'Afrique de l'Ouest

Dans les années 1940-1950, des femmes de l'Afrique de l'Ouest se sont imposées dans le domaine du textile. Le terme « Nana », signifiant Rivière, mère ou grand-mère dans la langue *mina* (ou *guin*), est entre autres utilisé pour désigner les opulentes revendeuses de tissu dans des villes de la côte du Golfe de Benin et perçues comme des commerçantes prospères. Pionnières dans leur domaine et n'ayant aucun complexe relativement à leur réussite financière et sociale, dont les signes extérieurs de cette réussite : voitures luxueuses (d'où est dérivé d'ailleurs le nom dont elles sont affublées), villas imposantes et somptueuses et en s'impliquant aussi dans les affaires politiques, les Nanas Benz ont bénéficié des mêmes critères de réussite que les hommes. De plus, l'endossement, dans une large mesure, de la charge financière du

foyer et de l'éducation des enfants laissent supposer, dans l'imaginaire collectif, qu'elles assument également l'autorité réelle au sein de la famille. Donc, un glissement non accompagné par des lois s'est opéré dans la distribution des rôles entre hommes et femmes, contrairement à l'analyse et à la vision de Catherine Coquery-Vidrovitch, au sujet des amazones du Dahomey et qui soutient : qu'« elles rejettent ainsi la condition traditionnelle de leur sexe» (Coquery-Vidrovitch, 1994). En effet, la condition traditionnelle africaine de leur sexe était d'être au centre et non à la périphérie comme l'a voulu la tradition occidentale colonisatrice.

À partir des années 1990, les Nanas Benz connaissent certaines difficultés, étant ébranlées par des changements sociétaux et la globalisation, avec pour résultat une diminution drastique de leur patrimoine, donc de leurs revenus. En 2004, on pouvait lire dans les colonnes de l'Agence France-Press (AFP) : « les Nanas Benz togolaises, qui contrôlaient ces dernières années d'une main de fer le lucratif commerce des pagnes sur une grande partie de l'Afrique de l'Ouest, sont en voie de disparition, victimes de la concurrence et des imitations » (Toulabor, 2012). Cette concurrence aujourd'hui est principalement représentée par la production chinoise qui copie tous les modèles africains, bien entendu non labellisés, et inonde les marchés africains à des prix défiant toute concurrence.

Cependant, malgré ces mutations, la deuxième voire la troisième génération de Nana Benz tient bon et semblent maintenir leur rang social, malgré leur présence et leur importance de plus en plus diluées dans la sphère politique, a contrario des Nana Benz d'antan. S'adaptant à leur nouvelle réalité, à la globalisation, en modernisant et en diversifiant leur offre, ces nouvelles générations de Nana Benz mettent en place des éléments essentiels dans l'optique d'assurer leur pérennité.

En général, l'expérience glorieuse des Nanas Benz peut servir de source d'inspiration et de levier d'émulation pour les femmes entrepreneures d'aujourd'hui. Les Nanas Benz, les pionnières des années 1940-1950, ont réussi dans une certaine mesure à s'extirper des situations vulnérables et discriminatoires sexospécifiques d'une certaine époque pour continuer à avoir le respect, voire l'admiration de leur société. Visionnaires, elles ont priorisé l'éducation supérieure de leurs filles et valorisé leur savoir-faire millénaire, leurs expertises, ce qui a eu pour corollaire la pérennisation de l'activité et le maintien du capital (financier, physique et social) au sein du cercle familial. En effet, « l'instruction scolaire, et surtout au niveau supérieur, introduit une rupture épistémologique importante dans la structure du capital social qui les distingue de leurs mères. » (Toulabor, 2012). Donc la relève devrait ainsi être assurée et même dans un contexte formel.

B- African Development Credit (ADEC) : une banque de femmes, pour les femmes et les jeunes au Cameroun

L'ADEC est une coopérative financière initiée par des femmes au Cameroun et en conformité aux dispositions de l'acte uniforme de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires en Afrique (OHADA. C'est une sorte d'hyper coopérative à capital variable. Le capital étant détenu par les coopératrices.

Sachant qu'en Afrique, les femmes ont toujours joué un rôle important dans la société et plus précisément dans la famille, pour subvenir à leurs besoins et ceux de leurs familles, les femmes s'organisent comme elles peuvent. Dans l'exemple qui nous concerne, elles se sont organisées dans le but de conjuguer leurs efforts pour le bien-être de toutes. Sur la base de la confiance, des groupes de femmes d'horizons et de niveaux divers se sont constitués en associations afin

de s'entraider dans le cadre d'une vraie relation sociale agissante. C'est ainsi que sont nées les associations EMERGENCE et PROUESSES au Cameroun. Ces deux associations, composées de femmes issues de différentes couches sociales : commerçantes, femmes d'affaires, femmes rurales, femmes Bayam-Sellam : revendeuses, détaillantes des marchés populaires de Yaoundé ou Douala au Cameroun, ont pratiqué des tontines rotatives pendant plusieurs années. Ces tontines ont permis à chaque membre de mettre sur pied des petits projets individuels pour le bien-être de la famille.

Voyant le succès de la pratique de ces tontines rotatives et pour faire partager leurs expériences des microcrédits et des nano-crédits à un plus grand nombre de femmes, la présidente de ces associations, Mme Honorine NEUNGOUE, a proposé aux différents membres de développer une épargne plus considérable pour la création d'une coopérative financière. Les membres ont accepté et pendant presqu'une décennie, elles ont mobilisé près d'un million de dollars américains pour la mise en œuvre de leur projet de coopérative financière qui voit finalement le jour en juillet 2012.

Ainsi, après presque deux décennies de balbutiement dans le domaine de la micro finance au Cameroun, ces femmes regroupées au sein de ces deux associations (Emergence et Prouesses), rejointes par d'autres, sur la base d'un projet d'envergure dont le socle est l'autonomisation des femmes et des jeunes, ont voulu donner une nouvelle impulsion à leur ambition dans le cadre d'une gestion rigoureuse, ainsi que d'orienter leur stratégie de développement vers des missions et des objectifs plus ambitieux. Les objectifs priorisés sont entre autres : l'accroissement des dépôts, le développement de la monétique, le renforcement des actions et optimisation des recouvrements, la rentabilisation de l'exploitation, le développement de nouveaux produits en microcrédits et nano-crédits et le développement de l'épargne et particulièrement celle de la diaspora. Il s'agit ainsi d'objectifs quantitatifs et qualitatifs qui doivent s'intégrer dans une stratégie globale de développement. Il s'avère ainsi important pour African Development Credit (ADEC) d'organiser son développement selon une démarche marketing réellement efficace pour atteindre les objectifs ci-dessus évoqués.

D'autre part, dans le cadre de la lutte contre la pauvreté des femmes et des jeunes dans le pays, les promotrices de l'ADEC entendent à présent promouvoir la culture de l'épargne parmi les membres coopératrices et leurs proches, offrir aux membres coopératrices des services financiers de proximité, développer la monétique qui va consister à démonétiser la plupart des opérations, ce qui va induire une certaine sécurité à ces opérations et le développement de produits en microcrédits et nano-crédits spécifiques.

En 2012, le marché des établissements de micro finance (EMF) était constitué par une population d'environ 1,5 millions de clients et était estimé à une population de 2,5 millions en 2015. Les activités de l'ADEC démarrées à Yaoundé et sa périphérie vont se poursuivre à Douala, sa périphérie et dans certaines zones rurales du pays. La clientèle visée comprend plus spécialement les Bayam-Sellam (femmes et jeunes), les petites commerçantes et les jeunes commerçants, les micro-opératrices, les femmes rurales et jeunes ruraux (agriculture, élevage, biogaz, etc.), de même que la population féminine, en général ainsi que les jeunes et les démunis.

Cette cible représente environ 51% de la population et sa contribution au produit intérieur brut (PIB) du pays est importante. La concurrence est très âpre dans le secteur de micro finance d'une part et d'autre part entre les EMF et les banques, car la plupart du temps ils se partagent les mêmes cibles. Loin de constituer une menace, la concurrence peut être un atout pour

l'ADEC, car avec une bonne stratégie de pénétration commerciale, un accueil de qualité et des produits financiers spécifiques, il peut se démarquer des concurrents et trouver sa voie vers une pérennité assurée et capter d'ici cinq ans au moins 10 % du marché actuel des EMF avec son approche Genre.

C- Bref parallèle avec les Madan Sara d'Haïti

À présent, nous allons faire une juxtaposition du vécu des deux catégories de femmes entrepreneures considérées comme des piliers et de puissantes femmes d'affaires dans leurs sociétés respectives, soit les Nanas Benz de l'Afrique de l'Ouest et les Madan Sara d'Haïti. Le vocable Madan Sara se réfère à un oiseau migratoire qui est en constante quête d'aliments qu'il finit toujours par trouver, et ce, peu importe l'endroit (Murray et Álvarez, 1975). Les Madan Sara, commercialisant la production agricole, ont été longtemps représentées dans l'imaginaire collectif comme les piliers de l'économie haïtienne. En fait, les commerçantes haïtiennes prospères qui s'approvisionnent à l'étranger pour revendre sur les marchés haïtiens sont toutefois une figure ancienne. Elles sont aujourd'hui, pour la plupart, des femmes des régions rurales qui assurent principalement le lien essentiel du marché entre les producteurs ruraux et les consommateurs urbains.

Quoiqu'elles soient toujours incontournables dans leurs fonctions fondamentales, la structure de l'économie et les changements sociétaux les ont reléguées à des rôles beaucoup moins influents au cours des trente dernières années. «La précarité de l´emploi est l'un des éléments qui a contribué à une féminisation de la pauvreté en Haïti, puisque les femmes reçoivent des salaires inférieurs à ceux des hommes, travaillent plus dans le secteur informel, sans droit à la sécurité sociale (55,9%) et sont moins représentées dans les emplois formels (30%) » (UNFPA-Haiti, 2017). De ce fait, le discours actuel sur la place des femmes dans une perspective économique "est plus romantique que pragmatique" (Mauconduit et al, 2013).

Il est vrai que les femmes, en Haïti, incluant les Madam Sarah sont encore considérées comme le pilier familial (Poto mitan en créole). Toutefois, il existe un manque de reconnaissance de leur contribution. D'ailleurs, dans le cadre de la célébration de la Journée internationale des droits des femmes de 2019, les Nations unies en Haïti ont invité le gouvernement haïtien et d'autres intervenants à assurer la promotion de l'égalité de genre, la participation des femmes dans la vie publique et à réfléchir sur le rôle des femmes comme acteurs importants du développement durable (Espace Femmes, 2019).

CONCLUSION

L'inégalité ambiante entre les sexes limite le plein potentiel de développement des pays. Afin d'atteindre les objectifs de développement durable (ODD), dans de très nombreuses sociétés de l'Afrique francophone, comme dans plusieurs pays du monde, les femmes doivent occuper la place qui est la leur en gagnant en force et en légitimité, notamment dans les espaces publics, dans l'arène économique et politique, dans les institutions de pouvoir, tout en s'assurant d'être parties prenantes aux débats touchant aux intérêts sexospécifiques. Une analyse de l'actualité dans le monde permet de se rendre compte que malgré les gains importants accomplis depuis la Conférence de Beijing en 1994, une certaine régression peut être aussi observée, ce qui prouve plus que jamais que les droits des femmes ne sont toujours pas acquis. Cependant, une force économique stratégique au féminin peut ébranler et transformer les mentalités et ainsi contribuer à l'éradication des normes institutionnelles discriminatoires actuellement en vigueur et les rendre obsolètes. Tous peuvent contribuer à ces changements sociétaux nécessaires.

Par exemple, des experts africains ou membres de la diaspora, ressources indéniables pour les pays d'origine, pourraient contribuer au développement, à la formation de haut niveau et à l'autonomisation des femmes entrepreneures. En effet, pour favoriser des conditions gagnantes pour les entrepreneures, il est important de bien les outiller, les encadrer et les accompagner. Cet accompagnement peut s'effectuer par la formation, la sensibilisation, une réflexion soutenue sur les meilleures pratiques dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Si l'on accepte que c'est en Afrique qu'il y a le plus grand nombre de femmes qui créent des entreprises, il nous faudrait en même temps reconnaitre que ce n'est pas un hasard qu'il y ait des Nanas Benz, Bayam-Sellam, femmes de pêcheurs au Sénégal, etc. En effet, l'on peut considérer que ce sont les caractéristiques d'indépendance, d'autorité, de courage, d'autonomie et de confiance en soi, héritées des amazones ou des linguères qui ont fonctionné et qui ont fait de ces femmes des agentes de changement et des actrices de développement.

Bibliographie

Agence France-Presse (AFP). 2019. «L'entrepreneuriat des femmes africaines : une priorité pour la Banque mondiale», *Le Journal de Montréal*, https://www.journaldemontreal.com/lentrepreneuriat-des-femmes-africaines-une-priorite-pour-la-banque-mondiale

Atanga, I. 2017. «Les femmes à l'assaut de l'entrepreneuriat». *Afrique Renouveau*, https://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/%C3%A9dition-sp%C3%A9ciale-sur-la-jeunesse-2017/les-femmes-%C3%A0-l%E2%80%99assaut-de-l%E2%80%99entreprenariat

Berger, P. et Luckmann, T. 1966. *La construction sociale de la réalité, un traité de sociologie de la connaissance*, rééd. Armand Colin (1997). *Références.*

Coquery-Vidrovitch, C. 1994. *Les Africaines. Histoire des femmes d'Afrique noire du XIXe au XXe siècle*, Paris, Desjonquères.

Gaye, D. 2018. «Les femmes entrepreneures : avenir du continent africain», *Tribune*, Banque Mondiale, https://www.banquemondiale.org/fr/news/opinion/2018/11/29/women-entrepreneurs-the-future-of-africa

Glasersfeld, E.V.1988. «Introduction à un constructivisme radical», dans *Inventions de la Réalité-Comment croyons-nous ce que nous croyons savoir*?, sous la direction de Paul Watzlawick, Éditions du Seuil : 19-43

Joseph, K et Pierre, M. 2018. « Femmes en gouvernance, un processus sine qua non de développement socio-économique», dans *Économie sociale et solidaire et développement territorial : Théories, enjeux et pratiques et éclairage pour Haiti*, sous la direction de Jean-Claude Roc et Bénédique Paul, Presses internationales GRAHN-Monde : 47-63

Joseph, K et Roussel, M. automne 2013. «La sécurité des femmes haïtiennes, une préoccupation à intégrer dans les pratiques du pays, Haïti Perspectives», 2(3): 21-24.

Louis, E. 2015. «Diagnostic de l'entrepreneuriat féminin en Haiti, Stratégies EFH du PANSEH,», Rapport d'analyses, *Développement international Desjardins*, http://did-

panseh.com/wp-content/uploads/2016/04/Rapport-final-Diagnostic-et-strat%C3%A9gie-EFH-PANSEH-290915.pdf.

Mauconduit, N. et al. 2013. «Women and economic development: women entrepreneurship situation in Haiti», *Haïti-Perspectives*, 2 (3), 61-67, http://www.haiti-perspectives.com/pdf/2.3-women.pdf

Murray G.F. et Alvarez. M.D., 1975. «Haitian Bean Circuits: Cropping and Trading Maneuvers among a Cash-Oriented Peasantry», dans *Working Papers in Haitian Society and Culture.* Sydney Mintz, New Haven. http://www.clas.ufl .edu/users/murray/research/haiti/Haitian_bean_circuits.pdf

Paul, B. 2016. «Quel entrepreneuriat pour quel développement en Haiti ?»**,** *Études Caribéennes*, 35 : http://journals.openedition.org/etudescaribeennes/10341.

Sembene, O.1960. *Les Bouts de bois de Dieu*, Pocket.

Sembene, O.1974. *Xala*. Présence Africaine

Toulabor, C. 2012. « Les Nana Benz de Lomé. Mutations d'une bourgeoisie compradore, entre heur et décadence », *Afrique contemporaine*, 4(244), 69-80. https://www.cairn.info/revue-afrique-contemporaine-2012-4-page-69.htm

UNFPA-Haiti, 2017. «Faits et chiffres clés sur la situation des femmes en Haiti», *UNFPA,* https://haiti.unfpa.org/fr/news/faits-et-chiffres-cl%C3%A9s-sur-la-situation-des-femmes-en-ha%C3%AFti-novembre-2017 **)**.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

EFFET DU MICROCRÉDIT SUR LA PROBABILITÉ D'AUTONOMISATION DES FEMMES EN CÔTE D'IVOIRE

Henri-Bérenger N'CHO N'CHO

Enseignant-Chercheur, Université Jean Lorougnon GUEDE de Daloa, Côte d'Ivoire
nberenger2000@gmail.com
ncho_berenger@ujlg.edu.ci

RÉSUMÉ – Le lien entre Microcrédit et l'autonomisation des femmes continue d'être au centre des préoccupations. L'intuition théorique est que le microcrédit peut être un moyen efficace pour corriger les inégalités socio-économiques basées sur le genre. Ainsi, les femmes qui bénéficient de micro-prêts deviennent plus actives économiquement et surmontent les clichés négatifs tendant à les reléguer au second plan par rapport aux hommes, (Guérin, 2002 ; Mayoux, 2007). Pourtant, certains faits démontrent le contraire et les résultats des études sur le sujet ne sont pas univoques. Fort de cela, cette étude tente de vérifier la contribution du microcrédit au processus d'autonomisation des femmes en Côte d'Ivoire à l'aide d'une méthodologie combinant à la fois une approche statistique et économétrique (groupes appariés), sur la base des données issues de l'enquête niveau de vie (ENV 2015). Des résultats obtenus, il ressort globalement que l'accès au microcrédit a eu un impact négatif et significatif sur l'autonomisation des femmes en Côte d'Ivoire. Cela pourrait s'expliquer principalement par les sources d'accès au financement et l'instabilité du secteur d'activité dans lequel ces femmes opèrent.

Mots clés : Microcrédit – Autonomisation - Score de propension

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Défini comme étant un crédit de montant modeste et à court terme, consenti généralement à des personnes vulnérables, pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus, le microcrédit a été reconnu comme instrument privilégié de lutte contre la pauvreté par la communauté internationale en 2005. Depuis lors, cette thématique a non seulement

continué à s'inviter dans les débats réunissant les chercheurs de disciplines diverses, mais également à se positionner comme outil de choix dans la stratégie de développement économique des nations. Cette consécration se justifie pour deux raisons principales : La première, est d'ordre théorique. En effet, il est admis que les femmes qui bénéficient de micro-prêts deviennent économiquement actives, surmontent les clichés négatifs tendant à les reléguer au second plan par rapport aux hommes, parviennent de plus en plus à exprimer leurs potentialités parce qu'elles sont décomplexées, (Mayoux, 2007 ; Fonds International de Développement Agricole (FIDA), 2009).

D'un point vu empirique, (Pitt et al., 2006) a montré que le microcrédit permet d'atteindre les ménages pauvres et vulnérables. De même, certains auteurs tels que (Hashemi et al., 1996 ; Asim, 2008 ; Kato et Kratzer, 2013) ont souligné que le microcrédit contribue favorablement à l'autonomisation des femmes, car il donne de la fierté et de la confiance aux bénéficiaires, impulse un nouvel élan aux activités des femmes, renforce le capital respect. Toutefois, (Cheston et Kuhn, 2002) font observer à l'issu de leur étude que le microcrédit n'a pas permis de lever les considérations socioculturelles qui confinent les femmes dans leurs devoirs traditionnels en les maintenant dans la soumission aux hommes dans le foyer.

Comme l'on peut s'en rendre compte au travers de cette littérature riche et variée, le débat sur la contribution du microcrédit à l'autonomisation des femmes n'est pas nouveau. Seulement, la décision de se pencher encore sur cette problématique se perçoit à deux niveaux : D'un côté, il ressort que les travaux empiriques réalisés sur la capacité du microcrédit à rendre les femmes autonomes n'ont pas abouti à une conclusion univoque. De l'autre côté, l'on a pu noter à notre connaissance que très peu d'études se sont penchées sur cette problématique en Côte d'Ivoire, quand on sait que les femmes sont très impliquées dans l'entreprenariat malgré des freins culturels qui tendent à les confiner aux tâches ménagères, et que la majorité d'entre elles éprouvent des difficultés à obtenir un crédit (11 points par rapport à celui des hommes) selon le rapport de l'Agence de promotion de l'inclusion financière (API) de 2018.

Dans cet environnement marqué par la grande proportion des femmes d'être au chômage (54,2%) par rapport aux hommes (32,8%), combinée avec leur vulnérabilité accrue (plus de deux tiers occupent un emploi vulnérable (68 %) et 47,4% d'entre elles sont pauvres, selon rapport de de l'enquête nationale de la situation de l'emploi et du travail des enfants 2016). Ainsi, la réflexion que nous proposons s'articule autour facteurs influençant la capacité du microcrédit à atteindre sa cible dans la mesure où les études antérieures n'ont pas pu établir un lien clair, et aussi à cause du contexte particulier de la Côte d'Ivoire. Ce manque de consensus nous conduit donc au questionnement suivant : Quelle sont les critères déterminants pour obtenir un microcrédit ? Quel est l'impact de l'accès au microcrédit sur l'autonomisation des femmes en Côte d'Ivoire ?

Cette étude se propose donc d'analyser l'impact de l'accès au microcrédit des femmes sur leur probabilité d'autonomisation. De manière spécifique, il est question dans un premier temps d'analyser les déterminants de l'accès au microcrédit des femmes en Côte d'Ivoire. Dans un second temps, il s'agit de mesurer l'impact de l'accès au microcrédit des femmes sur leur processus d'autonomisation.

Le postulat de base de cette recherche est que le microcrédit tend à amélioration de niveau d'autonomisation des femmes qui y ont accès. Afin de répondre aux objectifs prédéfinis, la suite de ce travail est organisée comme suit : la seconde section présente une brève revue de la littérature sur la relation entre le microcrédit et l'autonomisation des femmes. La section 3

expose la méthodologie et les variables utilisées pour conduire l'étude. Les résultats des estimations sont analysés dans la section 4. La dernière section (section 5) sera consacrée à la discussion des résultats. L'étude s'achève par une conclusion assortie des recommandations de politiques économiques.

2. Revue de littérature

Le concept d'autonomisation renvoi au processus par lequel des individus ou des groupes vulnérables, qui n'ont, au départ, pas ou peu de pouvoir, s'affirment, se renforcent et deviennent capables de faire des choix qui affectent leur existence. Ce processus peut être influencé par plusieurs facteurs dont l'accès aux microcrédits. Dans la littérature, la relation entre microcrédit et autonomisation des femmes a été abordée selon diverses approches aussi bien selon l'angle théorique qu'empirique.

D'un point de vue théorique, il est admis que les effets du microcrédit sur les femmes bénéficiaires se perçoivent à plusieurs niveaux. Au niveau économique par exemple, le microcrédit permet aux femmes porteuses de projets d'être économiquement actives, d'acquérir plus d'influence aussi bien dans leur ménage que dans la communauté à laquelle elles appartiennent. De plus, le succès découlant de leur implication accrue dans les activités génératrices de revenus devraient non seulement contribuer à lever les clichés négatifs tendant à les reléguer au second plan par rapport aux hommes mais encore de leur permettre de s'affranchir de nombreuses contraintes socioculturelles. Au niveau familial, les revenus générés par les activités financées grâce aux microcrédits devraient les aider à contribuer davantage à la couverture des charges du ménage. Au plan légal, les services connexes fournis par les institutions de microfinances (IMF) favorisent une meilleure diffusion des droits des femmes et des enfants dans la communauté. Au regard de leurs succès économiques, certaines femmes pourraient même devenir très influentes au point de s'impliquer dans la vie politique de leur communauté. Finalement, au niveau psychologique, l'accès au crédit des femmes est de nature à libérer leurs potentialités, à les décomplexer surtout lorsqu'elles sont convenablement encadrées. Toutes choses qui forcent l'admiration et le respect de l'entourage, car dit-on « qu'une femme qui ne quémande pas est davantage respectée » (Guérin, 2002).

D'un point de vue empirique, il faut noter que de nombreuses études se sont penchées sur l'analyse des effets du microcrédit sur l'autonomisation des femmes sans toutefois aboutir à une conclusion univoque. Certaines aboutissent à un lien positif. D'autres à un effet négatif, lorsqu'une dernière catégorie parvient à conclure à un effet neutre.

Au titre des travaux qui concluent à un lien positif, figurent ceux de (Hashemi et al., 1996 ; Pitt et Khandker,1998 ; Swain et Wallentin, 2007). Ces auteurs montrent que l'accès au microcrédit confère aux femmes bénéficiaires une grande propension de mobilité et leur permettent de contribuer davantage aux dépenses du ménage. De leur côté, (Pitt et al., 2006) concluent que le microcrédit donne aux femmes un meilleur accès aux ressources économiques et financières. Pour (Cheston et Kuhn, 2002), l'accès au microcrédit, assorti de formations spécifiques, impulse un nouvel élan aux activités des femmes à travers l'amélioration des relations avec la clientèle et les fournisseurs, une meilleure planification de leurs activités et de la tarification. Selon (Kabeer, 2001 ; Cheston et Kuhn, 2002), les femmes bénéficiaires éprouvent beaucoup de fierté et de confiance parce qu'elles arrivent de plus en plus à satisfaire leurs petits besoins sans recourir à leurs époux et à faire face aux dépenses d'éducation des enfants à partir de leurs propres revenus. Elles sont également plus sensibles à l'éducation des filles et répartissent plus équitablement les travaux domestiques entre les filles et les garçons (Cheston et Kuhn, 2002).

Elles participent en toute autonomie et sans aucune pression de leur époux ou de la famille aux élections nationales pour élire les candidats de leur choix (Basher, 2007) et certaines parviennent même à obtenir des postes politiques au niveau local (Ahmed, 2004). Toutes ces externalités positives induites par l'accès au microcrédit renforcent la respectabilité et l'influence des femmes au sein de la communauté avec des implications significatives sur leur degré d'autonomisation.

Cependant, à la différence des auteurs ci-dessus, (Mayoux, 2007 ; Guérin, 2002) indiquent que la microfinance peut dans certains cas avoir des impacts négatifs sur les bénéficiaires. Selon eux, ces effets relèvent essentiellement de la saturation du marché local, et du surendettement de l'emprunteur. Le premier effet survient lorsque l'offre de microcrédits est principalement orientée vers une activité dans un environnement incertain et instable où le risque de saturation des marchés locaux est élevé, (Guérin, 2002). De son côté, (Mayoux, 2007) indique que le phénomène s'observe aussi sur les marchés urbains, où la croissance rapide des programmes de microfinance participe à la saturation du marché en activités « féminines », provoquant une chute du profit. Quant au second effet, il se survient lorsque l'emprunteur se voit dans l'obligation de contracter plusieurs prêts auprès de différents prêteurs (surtout auprès des usuriers locaux) dans le but de rembourser leurs microcrédits déjà obtenus. Cette spirale ne fait qu'accroître le risque de surendettement.

Au-delà des effets contrastés révélés par les travaux précédents, d'autres auteurs tels que (Guérin et Palier, 2005 ; Asim, 2008 ; Khandker et al., 2008 ; Duflo et Parienté, 2009 ; Roodman et Morduch, 2009) font observer que les effets sont ambigus non seulement dans certains contextes et mais aussi auprès de certains groupes sociaux spécifiques. Pour eux, le microcrédit n'a pas d'effet sur le pouvoir de négociation des femmes dans le ménage dans des domaines majeurs se rapportant aux enfants, à la santé, à l'économie et à la mobilité sociale. De leur côté, (Cheston et Kuhn, 2002) font remarquer que des préoccupations essentielles restent entières quant au pouvoir du microcrédit à favoriser l'autonomisation des femmes. Leur étude révèle que le microcrédit n'a pas permis de lever les considérations socioculturelles qui confinent les femmes dans leurs devoirs traditionnels et les maintiennent dans le respect et la soumission aux hommes dans le foyer. Pis, cela a conduit certains chefs de famille hommes à réduire volontairement leurs contributions habituelles aux charges familiales après que les affaires de leurs épouses aient prospéré, ce qui est de nature à accroître la pression financière sur les femmes.

Certes, ces études n'aboutissent pas à un consensus sur les effets du microcrédit sur l'autonomisation des femmes. Néanmoins, elles nous enseignent que bon nombre d'entre elles peuvent se concilier sur certains points, à condition d'observer quelques précautions d'ordre méthodologique et conceptuel, (Kabeer, 2001).

3. Méthodologie

La présente section s'attèle d'abord à présenter les variables mobilisées pour l'étude ainsi que la source d'où elles ont été extraites. Ensuite, elle expose la méthode d'estimation retenue pour l'estimation des variables.

3.1.Présentation et sources des données

Dans ce travail, les variables utilisées sont de trois ordres : Il y'a la variable de traitement, les variables d'appariements et la variable de résultat. La typologie des variables est résumée dans le tableau ci-après.

3.1.1. Présentation des variables

Type de Variables	Description de la variable	Nature de la variable
Variable de Traitement	Accès ou non au microcrédit	Discret (1=oui, 0= non)
Variables d'Appariements	Appartenance à une association	Discret (1=oui, 0= non)
	Situation matrimoniale (célibataire)	Discret (1=oui, 0= non)
	Milieu de résidence (rural)	Discret (1=oui, 0= non)
	Age du bénéficiaire	Continue
	Age au carré du bénéficiaire	Continue
	Niveau d'instruction (secondaire)	Discret (1= oui, 0= non)
Variables de résultats	Indice composite d'autonomisation	Continue

Source : auteur à partir de l'ENV, 2015

Les dimensions de l'autonomisation retenues pour cette étude sont :

- **Alphabétisation et niveau d'éducation** *: niveau d'instruction, Indicateur d'alphabétisme.*
- **Responsabilités sociales et conditions de vie :** *Possession d'un téléphone dans le ménage, Possession d'une maison, Possession d'une maison de location, Possession d'un terrain non bâti, possession des terres cultivables.*
- **Participation et droits politiques :** *Participation à une association religieuse, Participation à une association professionnelle, Participation à une association politique, Participation à une association familiale.*
- **Participation et les droits culturels :** *Accès à la radio, Accès à la télévision, accès à internet.*

3.1.2. Source des variables

L'échantillon de cette étude constitué de 2 445 femmes chefs de ménages proviendra de l'enquête niveau de vie (ENV 2015). C'est une enquête qui est réalisée en Côte d'Ivoire par l'Institut National de la Statistique (INS) vise à mesurer les différentes dimensions de la qualité de la vie des individus vivant dans ce pays.

3.2.Méthode d'estimation

La démarche méthodologique retenue pour cette étude se décline comme suit : Dans un premier temps, il est question de construire un indice composite d'autonomisation qui résume les dimensions couvertes par cette variable en un indicateur unique. Plusieurs méthodes existent

pour sa construction dont l'approche d'entropie et l'approche d'inertie. Dans le cadre de cette étude, la construction de l'indicateur composite a été réalisée selon l'approche d'inertie notamment par l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM). Les variables qui sont utilisées pour estimer cet indicateur composite sont des variables binaires prenant la valeur 1 si le ménage possède l'attribut et la valeur 0 si non. L'étude s'est inspirée de la méthodologie déjà utilisée dans plusieurs travaux effectués notamment ceux de (Ki, 2005 ; Ayadi et al., 2007). Ici, l'objectif est de résumer l'information apportée par ces indicateurs qualitatifs en un seul indicateur quantitatif. La forme fonctionnelle de l'indice est:

$$\boldsymbol{ICAUTO_i = \sum_{j=1}^{J} \gamma_j \, I_{ji}} \quad (1)$$

I_{ji} est l'indicateur primaire j (j=1 ;J) pour l'individu i (i=1 ;N) ; γ_j est le poids attribué à l'indicateur j dans la calcul de l'indice composite ICAUTO de l'individu j.

Afin de construire un contrefactuel pour chaque bénéficiaire, nous utilisons les informations disponibles sur les femmes n'ayant pas bénéficié de microcrédit dans l'optique de débarrasser l'estimation de tout biais potentiel. Ces contrefactuels seront obtenus à partir d'une régression logistique sur la base du score de propension de chaque femme de bénéficiaire du microcrédit selon les caractéristiques observables. En s'appuyant sur le modèle causal d'impact de (Rubin, 2006), l'effet causal du traitement Y_i pour l'individu *i*, se définit de la manière suivante :

$$\boldsymbol{\Delta_i = Y_i^1 - Y_i^0} \quad \textbf{(1)}$$

où : Δ_i est l'effet de traitement i, où i =1,2,…, N ; $Y_i^1 et\ Y_i^0$ des variables qui décrivent le niveau d'autonomisation des femmes conditionnellement à l'accès ou non au crédit.

Afin de capter les effets du traitement moyen sur le traité, l'équation (1) est modifiée de la manière suivante :

$$\boldsymbol{\Delta_{ATT} = E[Y_i^1 - Y_i^0)/T_i = 1] = E(Y_i^1/T_i = 1) - E(Y_i^0/T_i = 1)} \quad \textbf{(2)}$$

Où : $E(Y_i^1/T_i = 1)$ est la différence entre le résultat attendu avec et sans traitement pour les femmes bénéficiaires. $E(Y_i^0/T_i = 1)$ est le résultat hypothétique qui aurait résulté si les femmes n'avaient pas bénéficier de crédit.

Ensuite, le calcul de l'effet moyen de traitement sur les traités (ATT) est effectué à partir deux estimateurs notamment la méthode du plus proche voisin et la méthode du kernel matching. Enfin, le test de (Rosenbaum, 2002) est fait en vue d'analyser la sensibilité des estimateurs à la présence des caractéristiques inobservables et de vérifier la robustesse des résultats.

4. Résultats et Discussions

La présente section est organisée en deux parties. Dans un premier temps, il est question de faire une analyse descriptive. Dans un second temps, une analyse économétrique.

4.1. Analyse statistique

De l'analyse des résultats, il ressort que 30,41 % des femmes bénéficiaires d'un microcrédit appartiennent à une association contre 69,59 n'appartenant à aucune association. Aussi, faut-il préciser qu'environ 18% des femmes de notre échantillon sont membres d'une association contre 82%, (confère annexe 1.1). Cela dénote du fait que les femmes en Côte d'Ivoire dans leur grande majorité sont soumises à de fortes pressions et des préjugés de toutes natures ce qui les oblige à rester en marge de certaines activités telles qu'appartenir à une association. L'analyse de l'annexe 1.2 montre que le milieu de résidence n'a aucun effet sur la probabilité d'un individu de bénéficier d'un micro-prêt. Il faut noter qu'environ 53% des femmes de notre échantillon habitent en milieu urbain. En revanche, il faut souligner que près de 65% des femmes bénéficiaires du microcrédit n'ont aucun niveau d'instruction. Ce résultat confirme l'intuition selon laquelle les microcrédits sont destinés à une catégorie de la population

notamment les plus pauvres dans le but de leur apporter des ressources pour le financement de leurs projets (confère annexe 1.3). Notons par ailleurs que ces bénéficiaires exercent en grande partie dans le secteur informel (84,87%) et que la probabilité d'un requérant d'avoir accès au microcrédit diminue avec l'évolution de son âge, (voir l'annexe 1.4 et 1.5). Par ailleurs, les données issues de l'estimation suggèrent que la tranche d'âge comprise en 25 et 34 ans cumule près de 31,03% d'accès au crédit contre 21,92% et 12, 56% respectivement pour les tranches d'âge comprise en 35 et 44 ans et moins de 25 ans. Au-delà de tout ce qui précède, il faut souligner que l'offre de crédit provient en grande parte des particuliers (environ de 68%) suivie des banques (6,45%) et des institutions de crédit (0,92%). Ces faits témoignent de la difficulté des femmes d'avoir accès aux microcrédits auprès des structures classiques de crédit pour le financement de leurs activités. Elles sont contraintes de se tourner vers les particuliers et plus probablement vers les usuriers pour obtenir des fonds à des taux allant souvent du simple au triple, à défaut s'organiser en tontines. Cela n'est pas sans conséquence dans la mesure où les emprunts auprès des usuriers et autres particuliers peuvent entraîner une spirale de surendettement des bénéficiaires. Ces résultats corroborent ceux de (Mayoux, 2007).

4.2. Analyse économétrique

Les contrefactuels pour les femmes bénéficiaires ont été obtenus à partir du modèle de régression logistique sur la base du score de propension de chaque femme de bénéficier du microcrédit selon les caractéristiques observables. Ceci a permis d'identifier les facteurs essentiels d'accès au microcrédit des femmes. Il s'agit du milieu de résidence, la classe d'âge et la situation matrimoniale. En effet, le statut de bénéficiaire du microcrédit est positivement influencé par la résidence en milieu rural, l'âge du bénéficiaire compris entre 25 et 34 ans, le fait que le bénéficiaire soit marié, qu'il appartienne à une association et qu'il soit instruit. Notons que la probabilité d'obtenir le microcrédit diminue si l'âge du bénéficiaire est inférieur à 25 ans et lorsque son âge est supérieur 35 ans, (voir annexe 2.1). Les résultats présentés dans l'annexe 2.2 montrent que l'appariement de l'échantillon par la méthode du score est effective et de bonne qualité car il élimine énormément la dissemblance entre les femmes bénéficiaires du microcrédit et celles qui n'en ont pas bénéficié. En outre, pour les différentes estimations, la restriction au support commun est validée par les données. Ceci assure que pour chaque femme bénéficiaire, il existe au moins une femme non bénéficiaire avec un score de propension proche (voir annexe 2.2).

Le tableau 1 révèle que l'effet du microcrédit sur la probabilité d'autonomisation globale est significativement négatif allant de -1,107 à -0,044. Ces résultats abordent dans le même sens que (Mayoux, 2007 ; Guérin, 2002). La justification de cet effet pourrait se trouver dans la source de financement de ces prêts. L'analyse statistique a fait observer que les particuliers sont les principales sources des microcrédits en comparaison aux structures classiques dédiées pour cette activité. Et, dans l'hypothèse que les taux de remboursement des prêts consentis sont très élevés, les bénéficiaires étant de nature pauvres peuvent se retrouver dans l'incapacité de remboursement. Par conséquent, elles subissent des pressions énormes de la part de ces derniers et même dans certains cas, ces derniers saisissent des biens des débiteurs pour se rendre justice. Ce contexte d'instabilité financière et sociale agit négativement sur la probabilité des femmes d'être autonomes. Aussi, le fait que la majeure partie des bénéficiaires opèrent dans le secteur informel pourrait justifier cet effet négatif. Près de la moitié des bénéficiaires (45%) sont occupés dans les activités agricoles contre (19%) dans le commerce. Les effets néfastes du changement climatiques au niveau de l'agriculture combinés aux fluctuations des cours de matières premières agricoles peuvent constituer une justification au fait que les débiteurs ne soient pas en mesure d'honorer leurs engagements auprès de leur créancier.

Tableau 1 : Accès au microcrédit et probabilité d'autonomisation des femmes

Méthodes	ATT	écart-types	t-student
plus proche voisin	-0,058	0,021	-2,772
Méthode du radius	-0,107	0,021	-5,200
Méthode de stratitication	-0,044	0,016	-2,818
Méthode du kernel	-0,077	0,016	-4,775

Source : auteur à partir de l'enquête ENV 2015

5. Conclusion

Cette étude s'est employée à appréhender l'impact du microcrédit sur l'autonomisation des femmes en Côte d'Ivoire. Pour ce faire, elle s'est appuyée sur la base des données disponibles dans le cadre de l'enquête niveau de vie ENV 2015.

L'approche méthodologique adoptée pour mesurer l'impact du microcrédit sur la probabilité d'autonomisation des femmes inspirée des travaux de (Rosenbaum et Rubin, 1983 ; Rubin, 2006 ; Abadie et Imbens, 2006) est la méthode des groupes appariés.

Des résultats obtenus, il ressort globalement que l'accès au microcrédit a eu un impact négatif et significatif sur l'autonomisation des femmes en Côte d'Ivoire. Cela pourrait s'expliquer d'une part par les conditions d'accès au financement et l'instabilité du secteur d'activité dans lequel ces femmes opèrent. D'autre part, cet effet négatif pourrait se justifier par le fait que la quasi-totalité des prêts contractés par les femmes proviendrait de l'épargne des personnes physiques particulières notamment des usuriers et non des circuits classiques de crédit.

Les recommandations à l'issue de ce travail sont les suivantes :

- Les gouvernants gagneraient à accompagner le processus d'autonomisation des femmes par la mise en place de véritables structures de microcrédits ;
- Les gouvernants devraient garantir une offre de microcrédit diversifiée et assouplir les conditions d'accès;
- Les gouvernants devraient encadrer les femmes dans la gestion des fonds octroyés par des formations spécifiques.

<u>Annexes 1</u> : Résultats de l'analyse statistique

<u>Annexe</u> 1.1 : Répartition des femmes bénéficiaires selon le critère d'appartenance à une association

Etre membre d'une association	Bénéficiaires d'un crédit (%)		Total
	Non	Oui	
Oui	16,78	30,41	17,99
Non	83,22	69,59	82,01
Total	100,00	100,00	100,00

<u>Source</u> : auteur à partir de l'enquête ENV 2015

Annexe 1.2 : Répartition des femmes bénéficiaires selon le milieu de résidence

Milieu de résidence	Bénéficiaires d'un crédit (%)		Total
	Non	Oui	
Urbain	53,06	49,31	52,73
Rural	46,94	50,69	47,27
Total	100,00	100,00	100,00

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

Annexe 1.3 : Répartition des femmes bénéficiaires selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Bénéficiaires d'un crédit (%)		Total
	Non	Oui	
Aucun	66,38	64,52	66,22
Primaire	15,39	13,36	15,21
Secondaire	15,31	21,20	15,83
Supérieur	2,92	0,92	2,74
	100,00	100,00	100,00

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

Annexe 1.4 : Répartition des femmes bénéficiaires selon le secteur institutionnel

Secteur institutionnel	Bénéficiaires d'un crédit (%)		Total
	Non	Oui	
Secteur formel	7,41	15,13	8,13
Secteur informel	92,59	84,87	91,87
	100,00	100,00	100,00

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

Annexe 1.5: Répartition des femmes bénéficiaires selon la tranche d'âge

Tranche d'âges	Bénéficiaires d'un microcrédit (%)		Total
	Non	Oui	
15-24ans	24,48	12,56	18,52
25-34ans	32,61	31,03	31,82
35-44ans	17,79	21,92	19,855
45-54ans	12,11	17,74	14,925
55-64ans	7,16	12,06	9,61
65 et +ans	5,86	4,68	5,27

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

Annexe 1.6: Répartition des femmes bénéficiaires selon l'organisme prêteur

Organismes prêteurs	Bénéficiaires d'un microcrédit (%)
Banque	6,45
Institution de crédit	0,92
Fonds sociaux	0,46
Coopec	2,30
Autres IMF	1,38
Tontine	4,15
Particulier	67,74
Coopérative/GVC	4,15
Autres	12,44
Total	100

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

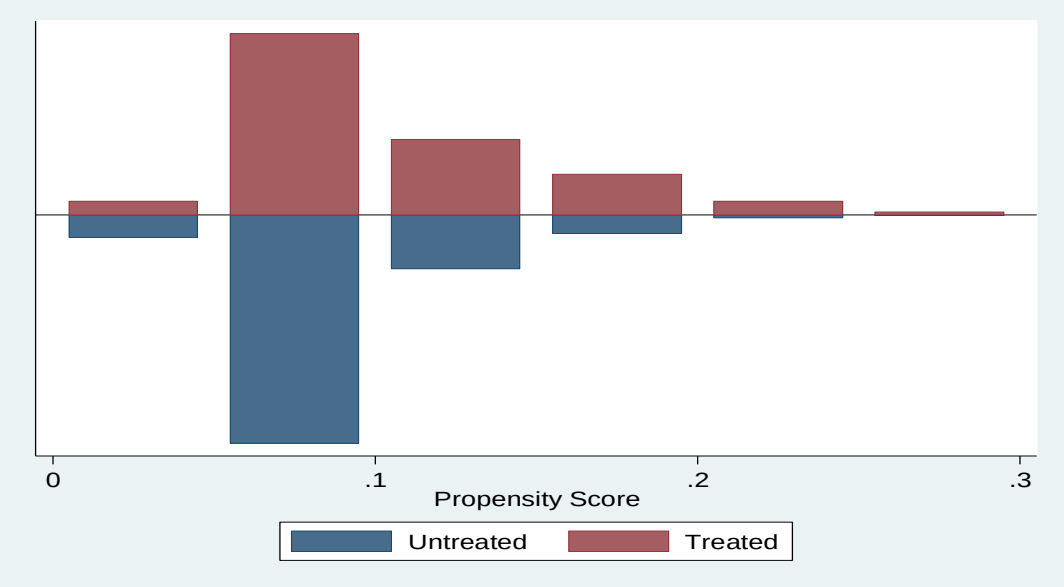
Annexes 2 : Résultat des régressions économétriques

Annexes 2.1 : Modèle logistique pour l'estimation du score de propension

VARIABLES	Coefficients logit	Effets marginaux
Age du bénéficiaire	0,0681**	0,00542**
	(0,0292)	(0,00233)
Age du bénéficiaire au carré	-0,000747**	-5,94e-05**
	(0.000308)	(2,47e-05)
Association	0,735***	0,0585***
	(0.160)	(0,0129)
Niveau d'instruction	0,480**	0,0382**
	(0,187)	(0,0150)
Milieu de résidence	0,257*	0,0204*
	(0,147)	(0,0117)
Constant	-4,091***	
	(0,655)	
Observations	2 445	
LR chi2(5)	36,46	
Prob > chi2	0,0000	
Pseudo R2	0,0249	

***Source** : auteur à partir de l'enquête ENV 2015*

Annexes 2.2 : Support commun



Source : auteur à partir de l'enquête ENV 2015

Avec « Propensity score » qui signifie score de propension, « Treated », observations traitées et « Untreated », observations non traitées

Références Bibliographiques

Abadie, A. et G. Imbens. 2006. « Large Sample Properties of Matching Estimators for Average Treatment Effects », *Econometrica*, 74 (1): 235-267.

Ahmed, S. 2004. « Microcredit in Bangladesh: Achievements and Challenges », *Palli Karma-Sahayak Foundation*: 1-14.

Asim, S. 2008. « Evaluating the Impact of Microcredit on Women's Empowerment in Pakistan », *CREB Working Paper*, (2-9): 1-57.

Ayadi, M., N. Chtoui et A. E. Lahga. 2007. « Pauvreté et inégalités en Tunisie: une approche non monétaire », *Cahier de recherche PMMA 2005-2007*.

Basher, A. 2007. « Empowerment of microcredit participants and its spillover effects: evidence from the Grameen Bank of Bangladesh ». *Journal of Developing Areas: Tennessee State University College of Business*, 40 (2): 173-183.

Cheston, S. et L. Kuhn. 2002. « Empowering Women through Microfinance », dans S. Daley-Harris, ed. *Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families:* Bloomfield, Kumarian Press: 167-228.

Duflo, E. et W. Parienté. 2009. « Développements récents sur l'impact et les mécanismes de la microfinance », Secteur Privé et Développement dans la Revue de PROPARCO. *Quel équilibre entre soutenabilité financière et enjeux sociaux dans le secteur de la microfinance* ?", (3) : 10-12.

Fonds International de Développement Agricole. 2009. *« L'égalité des sexes et la microfinance rurale : Atteindre et autonomiser les femmes »*, Guide à l'intention des spécialistes, *:1*-81.

Guérin, I. 2002. « Microfinance et Autonomie Féminine », *Organisation Internationale du Travail, Programme Finance et Solidarité, Document de travail* (32) :1- 69.

Guérin, I. et J. Palier. 2005. « Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ? », *ADA Dialogue,* (37) : 27-34.

Hashemi, S., S. M. Schuler et A. P. Riley. 1996. *« Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh », World Development*, 24 (4): 635-653.

Kabeer, N. 2001. « Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh », *World Development*, 29 (1): 63-84.
Kato M. P et J. Kratzer. 2013. « Empowering Women through Microfinance: Evidence from Tanzania» *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 2 (1): 31-59,
Khandker, S R., G. B. Koolwal et H. A SAMA. 2008. « Benefits of Improving Young Women's Labor Market Opportunities: Evidence from Group-based Credit Programs in Rural Bangladesh », *Part of the background research being undertaken for the World Bank's Adolescent Girls' Initiative aimed at promoting the economic empowerment of adolescent girls and young women in low-income countries* : 1-24.
Ki J.B, S. Faye, et B. Faye. 2005. « pauvreté multidimensionnelle au Sénégal: une approche non monétaire par les besoins de base », *Cahier de recherche PMMA 2005-05, PEP*.
Mayoux, L. 2007. *« Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance »*, ADA Dialogue, (37) : 35-64.
Pitt, M., S. R. Khandker et J. Cartwrigth. 2006. *« Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh »*, *Economic Development and Cultural Chance*, : 791-830.
Roodman, D. et J. Morduch. 2009. « The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence », *Center for Global Development Working Pape,r* (174): 1-47.
Rosenbaum, P.R. et D.B. Rubin. 1983. *« The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects »*, *Biometrika*, 70 (1):41-55.
Rubin, D.B. 2006. *« Matched Sampling for Causal Effects »*, *Cambridge University Press*, 1-502.
Rosenbaum, P. R. 2002. *« Overt Bias in Observational Studies»* Observational Studies : 71-104.
Swain, R.B. et F.Y. Wallentin. 2007. « Does Microfinance Empower Women? Evidence from Self Help Groups in India », *Uppsala University, Department of Economics, Working paper* (24): 1-26.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LIBÉRER L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO, PARTICULIÈREMENT DANS LE DOMAINE DES SCIENCES

Blanca LEWO NKONDI

Ingénieure 2IE, Génie Civil et Infrastructure
Présidente de l'Association Femmes Ingénieures, Femmes Intégrées, en sigle 2FI, Enseignante-Chercheure, Institut National du Bâtiment et des Travaux Publics,
Ville de Kinshasa, République Démocratique du Congo
blancalewo@gmail.com

RÉSUMÉ – L'activité entrepreneuriale en RDCongo, a connu depuis le début des années 90 l'entrée en masse des femmes, conséquence d'une récession générale de l'économie nationale. Surreprésentées actuellement dans la création des entreprises de petite taille généralement dans le secteur du commerce, leur apport dans les domaines des sciences est indispensable pour renforcer le capital humain et permettre le progrès économique et social de la RD Congo. Sachant que l'entrepreneuriat reposant généralement sur deux piliers importants, à savoir l'éducation et les outils organisationnels de la communauté, et afin de mieux aborder cette thématique, épingler la problématique y découlant, les causes qui s'y attachent ainsi que les solutions envisagées, nous avons d'abord présenté sous forme de graphique l'état des lieux de ces deux piliers. Il ressort de cet état des lieux que les femmes hésitent de façon alarmante à explorer les domaines des sciences à cause des stéréotypes sexistes, les attitudes culturelles et les préjugés religieux. L'enjeux majeure de la libération du potentiel entrepreneurial des femmes Congolaises dans les domaines des sciences est la reconnaissance et le respect de leurs libertés de disposer d'elles même. Des actions concrètes qui s'attaquent essentiellement aux causes profondes de ces inégalités sont ainsi proposées dans cette réflexion.

Mots-clés : Entrepreneuriat, femme, science, développement

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

Bien qu'elles soient la partie majoritaire de la population (51,5 %), les filles et femmes congolaises demeurent sous-représentées dans les différents cycles d'enseignement (primaire, secondaire, supérieur et universitaire), les différents secteurs d'activités économiques et la sphère politique (OMD). Plusieurs études montrent qu'en RD Congo, les femmes sont plus nombreuses à arriver sur le marché

du travail sans formation et entrent dans la vie active (informelle) à un âge plus précoce que les hommes.

Ce constat est d'autant plus alarmant pour les filles et les femmes scientifiques qui sont davantage sous-représentées. Cependant, la participation des femmes au marché du travail ne cesse d'augmenter depuis le début des années 1960, période au cours de laquelle une récession générale de l'économie nationale a été observé. Elles ont été motivées par plusieurs facteurs tels que le chômage et la nécessité économique. Toutefois, elles n'occupent pas les mêmes emplois que les hommes et elles ne travaillent pas dans les mêmes secteurs.

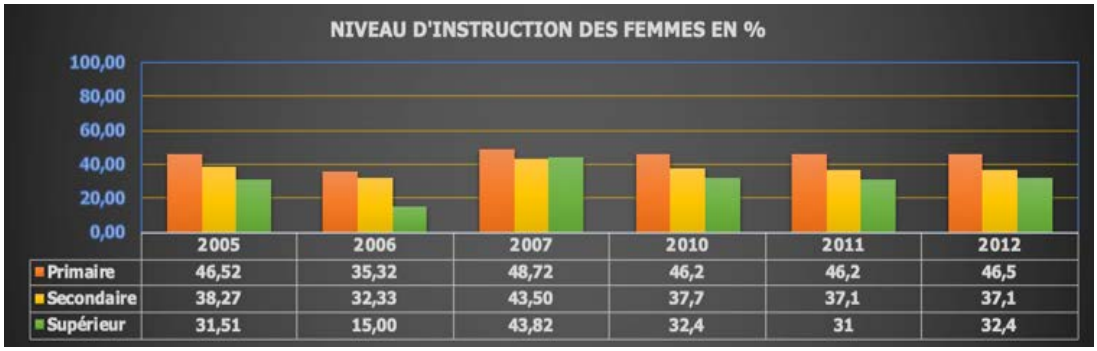
Quoique ne disposant pas de capitaux suffisants, elles sont devenue une plaque tournante de l'économie congolaise particulièrement à Kinshasa. Les stéréotypes sexistes, les attitudes culturelles ou les préjugés religieux restreignent l'accès des femmes à l'éducation et à la formation ainsi qu'au soutien commercial et financier.

Dans un contexte où d'importants défis sont à relever, et ce dans tous les secteurs, il s'avère important d'initier divers programmes et les mettre en œuvre pour encourager les femmes à embrasser aussi les carrières scientifiques, traditionnellement réservé aux hommes, pour ne pas priver la société des nombreux talents dont elle a besoin pour leurs permettre de participer activement à l'essor technologique et relever les défis par la création des entreprises dans ce secteur, moteur de croissance économique et d'inclusion sociale et professionnelle, en vue du développement de la RD Congo.

2. ETAT DES LIEUX SUR L'EDUCATION DES FILLES EN RD CONGO : ENSEIGNEMENT PRIMAIRE, SECONDAIRE ET SUPERIEUR

La compilation de plusieurs données tirées de la Monographie de la République Démocratique du Congo (RDC), du Rapport OMD 2000-2015 (Ministère du Plan RDC), de l'annuaire statistique de la RDC, d'une étude sur la situation des femmes en sciences et mathématiques en RDC (Mukala, M. Septembre 2012), du premier projet de rapport d'Aout 2017 sur l'autonomisation des femmes de la commission économique pour l'Afrique de la Banque Mondiale, nous a permis de présenter sous forme de graphique l'état des lieux suivant :

(1) Niveau d'instruction générale.

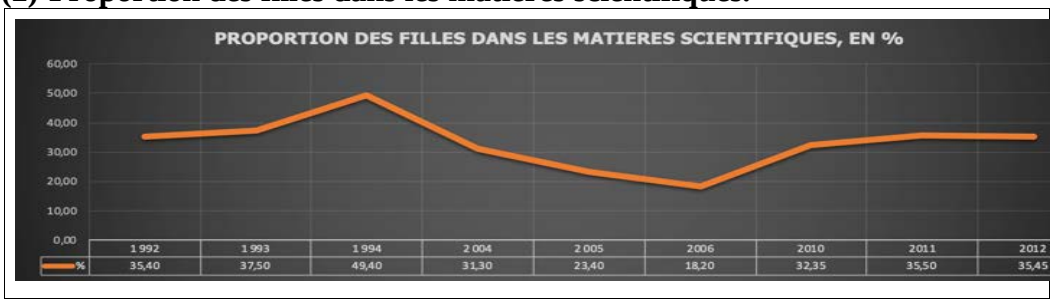


	2005	2006	2007	2010	2011	2012
Primaire	46,52	35,32	48,72	46,2	46,2	46,5
Secondaire	38,27	32,33	43,50	37,7	37,1	37,1
Supérieur	31,51	15,00	43,82	32,4	31	32,4

Selon le graphique ci-dessus, le pourcentage des filles diminue au fur et à mesure que l'on passe du niveau inférieur au niveau supérieur d'enseignement. Du point de vue du pourcentage, sur les six dernières années, dans l'enseignement primaire secondaire

et supérieur, la dynamique générale ne varie pas tellement, exception faite pour l'an 2006 qui révèle une perte de vitesse surtout pour le supérieur, et ensuite une forte reprise en 2007.

(2) Proportion des filles dans les matières scientifiques.



L'analyse de la proportion des filles dans les matières scientifiques révèle une amélioration de la situation de 1992 à 1994, une perte de vitesse de 1995 à 2006 et une légère reprise de 2007 à 2012, tendance qui semble se maintenir à l'heure actuelle.

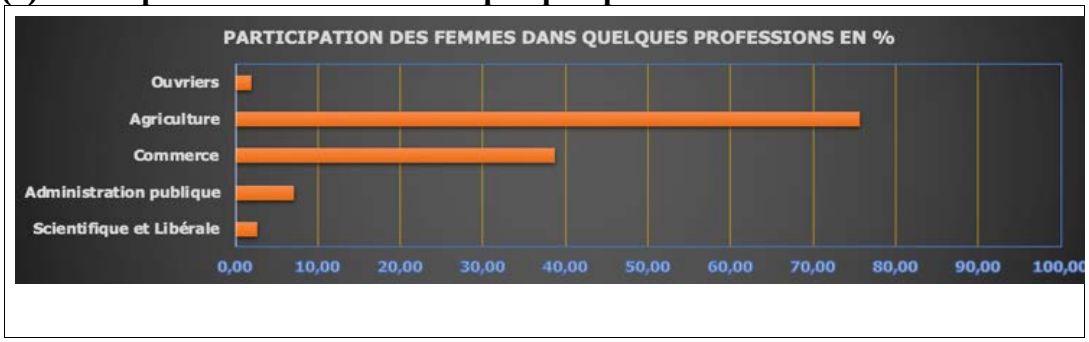
(3) Choix des métiers d'avenir par les filles.



Le tableau ci-dessus représente le sondage fait auprès de quelques filles ayant suivi des carrières scientifiques dans quelques écoles de la capitale Congolaise pour connaitre leurs choix de métiers d'avenir. Elles sont ici plus attirées par la médecine (55%), et à 18% attirées par l'ingénierie et moins de 10% ont évoquées le journalisme, la comptabilité et le droit.

3. ETAT DES LIEUX SUR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL DANS LEQUEL EVOLUENT LES FEMMES EN GENERAL ET LES FEMMES INGENIEURE EN PARTICULIER, EN RD CONGO

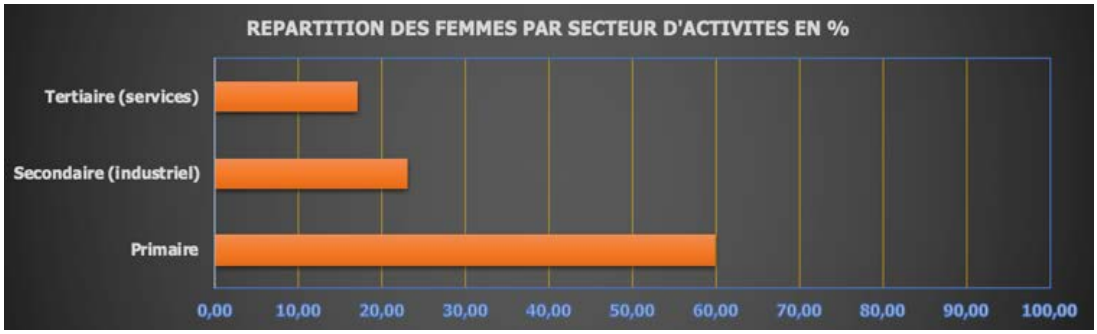
(1) Participation des femmes dans quelques processions



Les femmes sont surreprésentées dans l'agriculture avec un pourcentage de 76 % et aussi un peu plus dans le commerce à 39 %. Elles sont moins présentes dans l'administration publique, dans les professions scientifiques et libérales ainsi que dans la catégorie ouvrière ou elles représentent moins de 10 % des employés.

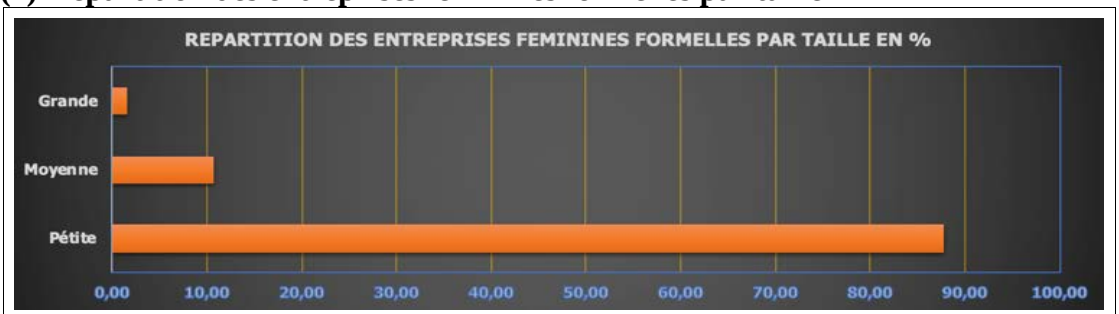
4. ETAT DE LIEUX SUR L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES EN GENERAL ET DES FEMMES INGENIEURES EN PARTICULIER EN RDCONGO

(1) Répartition des femmes par secteur d'activités



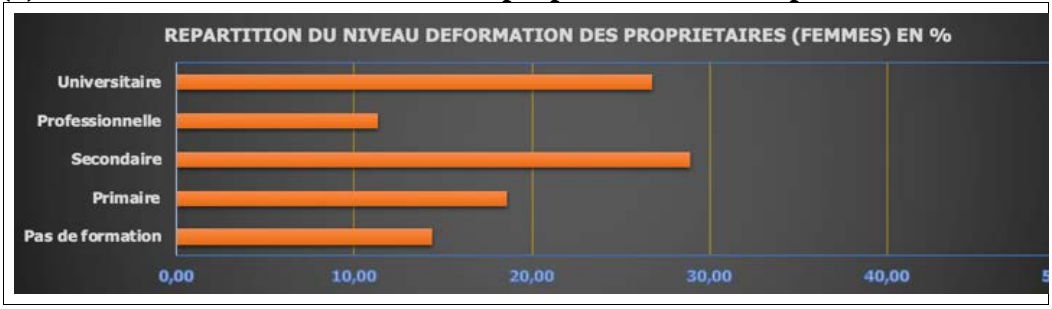
La présence des femmes varie également selon les secteurs d'activités. Elles sont largement majoritaires, à 60 %, dans le secteur primaire, elles sont plus rares dans le secteur secondaire (industrie), et ne sont plus que 18 % dans le secteur tertiaire (service).

(2) Répartition des entreprises féminines formelles par taille



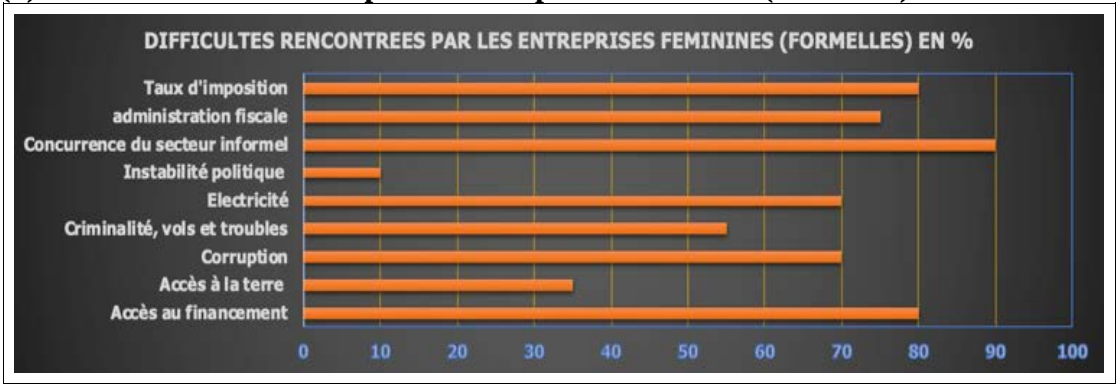
Le graphique révèle que 88% des femmes congolaises possèdent des petites entreprises. Par contre, elles sont à moins de 15% à posséder des moyennes entreprises et encore à moins de 5% en ce qui concerne les grandes entreprises.

(3) Niveau de formation des femmes propriétaires d'entreprises



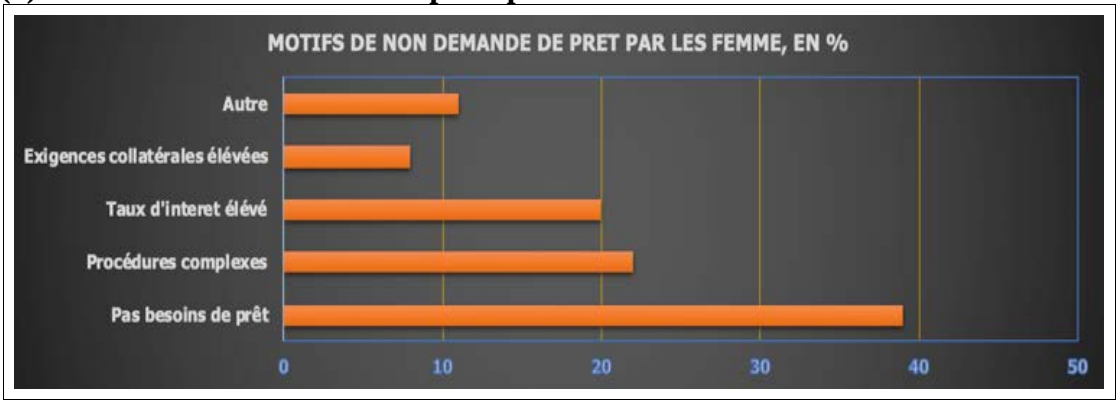
Il ressort du tableau ci-dessus que seulement 28% des femmes entrepreneurs ont un niveau d'études secondaires, 26% ont un niveau universitaire, 18% d'entre elles ont fait les études primaires, 15% n'ont suivi aucune formation et 12% ont suivi une formation professionnelle.

(4) Difficultés rencontrées par les entreprises féminines (formelles)



Il se dégage du graphique ci-dessus que la principale contrainte la plus fréquente des entreprises féminines est la concurrence du secteur informel, soutenu à 90% par les femmes chefs de file. Et l'accès au financement et le taux d'imposition viennent en deuxième position avec 80%.
L'administration fiscale est le troisième obstacle le plus fréquemment signalé avec un pourcentage de 75. Viennent enfin l'électricité et la corruption à 70%, la criminalité à 55%, l'accès à la terre à 35% et l'instabilité politique à 10%.

(5) Motifs de non demande des prêts par les femmes



La figure 25 ci-dessus donne un aperçu de la raison pour laquelle les entreprises appartenant à des femmes ne demandent pas de prêt. Au moins 38,5% suggèrent qu'ils n'ont pas besoin d'un prêt, 22% des entreprises soutiennent que la procédure de demande est trop complexe. Et 20% d'entreprises qui n'ont pas demandé de prêt suggèrent que le taux d'intérêt est élevé et 8% évoquent des exigences collatérales élevées.

5. PROBLEMATIQUE : CONSTATS, CAUSES ET CONSEQUENCES

5.1. Constat

(1) Du point de vu de l'éducation

La baisse du ratio filles/garçons au fur et à mesure que l'on passe du niveau inférieur au niveau supérieur d'enseignement s'explique par la pauvreté des parents qui préfèrent scolariser les garçons en priorité. Les filles étant destinées au mariage dans plusieurs cultures congolaises. Selon l'EDS (2007), 18% des filles se marient entre 15-19 ans alors que pour les garçons du même âge ils sont 1,0% à se marier. À 20-24 ans, l'âge pour accéder à l'enseignement supérieur, 54,2% des filles se marient contre 19,8% des garçons.

(2) Du point de vu des matières et carrières scientifiques

Même en l'absence des statistiques ventilées par sexe dans le domaine des sciences, il est évident que le pourcentage de femmes qui embrasse les carrières scientifiques et d'ingénieurs ou encore possèdent une entreprise dans ce domaine en RD Congo est très faible. Selon l'UNESCO, les jeunes filles ne représentent en Afrique que 7 à 12% des effectifs des étudiants en ingénierie.

(3) Du point de vue du domaine d'activités

Les femmes sont surreprésentées dans l'agriculture et aussi un peu plus dans le commerce (souvent informel) mais moins présente dans l'administration publique, dans les professions scientifiques et libérales. On les retrouve logiquement au bas de la hiérarchie des catégories socio-professionnelles car selon les données sur le secteur de l'emploi de l'annuaire des statistiques de la RDC en 2014 : les femmes représentent 13,7 % des secrétaires généraux, 8,1 % des président de conseil d'administration, contre 10,8 % des Directeurs générales. Elles sont plus présentes dans les professions incarnant les « vertus dites féminines » (administration, santé, social, services à la personne) : plusieurs sont des secrétaires, des aides-soignants, des employés administratifs de la fonction publique ou encore des enseignantes.

Les femmes sont aussi très présentées dans l'activité entrepreneuriale en gérant des micros et petites entreprises dans le secteur informel avec moins de 5 employés et opèrent dans des secteurs comme le commerce de gros et de détail, les hôtels et les restaurants, jugés moins rentables par rapport aux entreprises appartenant à des hommes. De ce fait, étant plus actives dans le secteur primaire, elles occupent le nœud le plus bas de la chaîne de valeur.

(4) Du point de vue du niveau de formation et des femmes entrepreneurs et des contraintes rencontrées

Une constatation frappante est la prévalence des diplômés du secondaire parmi les responsables des microentreprises, et aussi le fait qu'un bon pourcentage aussi d'entre elles n'ont suivi aucune formation. En RD Congo, les pratiques des secteurs informels semblent affecter les entreprises féminines du secteur formel, même si les autres

contraintes évoquées sont l'accès au financement, le taux d'imposition et l'administration fiscale.

(5) Du point de vu de la volonté d'accéder aux prêts

La majorité des entreprises qui n'ont pas demandé de prêt estiment qu'elles n'en ont pas besoin (généralement parce qu'elles pensent prendre moins de risque en n'initiant que des micro-projets à très faibles coûts), même si quelques-unes soutiennent que la procédure de demande est trop complexe et le taux d'intérêt élevé.

Notons également que selon une étude réalisée par la Banque Mondiale, même si les femmes rencontrent également des problèmes plus généraux que connaissent toutes les PME en RDC : le crédit est rare et cher car le secteur bancaire est sous-développé, elles sont particulièrement confrontées à une réglementation inadaptée et à des préjugés sociaux, elles ont de lourdes responsabilités familiales et leur niveau d'instruction est faible et elles peinent à obtenir des financements.

(6) Du point de vu des textes légaux

Pendant longtemps, le Code de la famille a interdit aux femmes mariées de signer un contrat, de faire enregistrer une entreprise, d'ouvrir un compte bancaire ou d'obtenir un prêt sans l'autorisation de leurs époux. À l'issue de réformes portées par le Ministère de la Justice et par celui de la Femme, de la Famille et de l'Enfant, sa version révisée a été votée par le Parlement de RD Congo et promulgué par le Chef de l'Etat en juin 2016.
Il faut également souligner le fait que la Constitution de notre pays consacre la parité entre l'homme et la femme.

(7) De manière générale

En moyenne, en Afrique, les femmes passent 4 heures par jour sur le travail non rémunéré, tandis que les hommes passent un peu plus d'une heure. Ce temps est constamment consacré aux soins des enfants et aux tâches ménagères sans aucune reconnaissance et sans un soutien suffisant de leurs partenaires.

5.2. Conséquences

Le poids des traditions qui implique encore à ce jour : mariage, parfois précoce et sans le consentement de la femme, grossesse précoce, faible conscience de l'importance de l'éducation pour les filles de la part des familles; dissuadent souvent les filles d'envisager l'instruction et la formation comme une voie de réalisation de soi, ni d'aspirer à une profession. Ceci a aussi comme corollaire, d'une part une disparition de la motivation de la part des femmes, et d'autre part une sous-estimation de leurs aptitudes.

Pire encore, plusieurs acteurs de l'éducation et de l'enseignement dispensés aux filles les incitent à embrasser des carrières dites ‘’féminines’’ plutôt que de les encourager à choisir les domaines des sciences. Elles sont encouragées à devenir enseignantes, infirmières, hôtesses, travailleuses sociales, etc… puisque d'une frange de la société congolaise s'attend à ce qu'elles soient actives dans les domaines du stylisme, la

restauration, le média et autres occupations à caractère social. De ce fait, les femmes congolaises sont généralement plus impliquées dans la création et la direction de petites entreprises en relation avec le social et sont considérées comme des entrepreneurs plus prospères. En outre, les femmes hésitent de façon alarmante à explorer des domaines de développement commercial traditionnellement dominés par les hommes.

Et le petit nombre qui a pu traverser cette restriction est encore rattrapé par les mêmes pesanteurs dans la vie professionnelle qui se manifestent par la déconsidération de leurs compétences pourtant acquises, par un accès difficile aux promotions, et beaucoup d'inégalités et des harcèlements pour qu'ils puissent accéder à leurs propres droits. L'accès des femmes au monde de l'entreprise n'est donc pas aisé et reste préoccupante pour ces diverses raisons.

Les femmes sont beaucoup moins susceptibles de trouver un emploi stable dans un emploi salarié et, par conséquent, de choisir eux-mêmes différents types d'activités de travail autonome. Plusieurs contraintes, telles que le niveau d'instruction, la sous-estimation de leurs aptitudes, le manque de confiance en elles, la peur de l'échec, le manque de compétences, l'insuffisance de la formation à l'esprit d'entreprise, l'absence de fonds propres, l'accès limité aux capitaux (des moyens financiers dont elles ne peuvent souvent bénéficier que par l'intermédiaire de leur mari), y compris le temps obligent les femmes à trouver des activités génératrices de revenus souvent dans le secteur primaire.

Les préjudices liés au genre ne freinent pas seulement la progression des femmes et des filles : ils exercent les mêmes effets sur nos sociétés

6. CAUSES ET SOLUTIONS

6.1. Causes

Les indices importants sont les pesanteurs culturelles qui se caractérisent essentiellement par le fait que de façon unilatérale, la société a été scindée en deux.
En effet, les rôles que devant occuper les deux genres ont été systématiquement scindés en estimant que tel ou tel autre genre avait plus d'aptitude que l'autre genre dans tel ou autre domaine, ce qui a entraîné des affectations unilatérales des rôles.

Dans l'article "Congo : Egalité entre hommes et femmes" paru dans le numéro précédent de KARIBU, Albertine Tshibilondi, philosophe, professeur d'universités, spécialiste en la matière, et directrice du Centre d'Etudes Africaines et de Recherches Interculturelles (CEAF&RI), a précisé que le cadre culturel congolais marque de manière profonde les relations inégalitaires entre la femme et l'homme. En pratique, la femme est subordonnée à l'homme. Cette conception patriarcale valorise l'homme et marginalise la femme.

Elle institue les relations inégalitaires entre les sexes. La femme en tant que mère et épouse est considérée comme un être inférieur devant se soumettre à l'homme, considéré comme supérieur, le "pater familias" (chef de famille). La destinée d'une Congolaise réside dans la maternité, la fécondité (surtout des enfants mâles, dans le système patrilinéaire qui est le plus répandu). La stérilité de la femme (et non de

l'homme) étant une cause de répudiation et de moquerie. En tant que mère et épouse, la congolaise est donc confinée dans son rôle de reproduction qui est le plus apprécié. Ainsi, certaines pratiques et coutumes justifient les rapports et rôles inégalitaires entre l'homme et la femme dans le mariage, dans la famille et dans la société.

Dans ces conditions, la destination essentiellement réservée à la jeune fille est le mariage. Cette situation d'enfermement des personnes, principalement des filles, dans des rôles prédéterminés a pour conséquence la limitation et parfois même l'étouffement du potentiel des femmes.

6.2. Solutions

« Les inégalités entre les sexes ont des répercussions économiques importantes », note Klaus Tilmes, directeur au pôle Commerce et compétitivité du Groupe de la Banque mondiale. « Il faut d'abord comprendre ces obstacles, qui vont des normes culturelles à l'accès à un financement, si l'on veut non seulement autonomiser les femmes, mais aussi aider les pays en développement à devenir plus productifs et à créer des emplois.

L'Initiative d'ingénierie de l'UNESCO met l'accent sur l'enseignement des sciences de l'ingénierie : motiver les jeunes esprits à relever les défis mondiaux actuels via les sciences de l'ingénierie et les sensibiliser quant à son rôle d'outil crucial pour le développement durable.

En ce qui nous concerne, afin d'apporter notre modeste pièce dans le processus de redressement de la tendance, nous avons initié, avec les autres collègues femmes ingénieures, la création d'un regroupement des femmes ingénieures dénommée « Femmes Ingénieures, Femmes Intégrées », en sigle 2Fi dont la vision principale est l'intégration harmonieuse de la femme en général, et la femme ingénieure en particulier dans les activités de développement de la nation congolaise.

7. ACTIONS CONCRETES (2FI)

Nous pensons que l'enjeux majeure de la libération du potentiel entrepreneurial des femmes en RD Congo, et plus particulièrement dans les domaines des sciences, est la reconnaissance et le respect de leurs droits fondamentaux en tant que personnes humaines. Et cela suppose une révolution mentale, éducationnelle et juridique pour valoriser davantage la femme.

L'influence des familles et l'enracinement de certaines valeurs culturelles et de l'entourage sur nos enfants est possible d'être éradiqué au fil des ans. C'est dans cette optique nous avons mis en place cette association « 2Fi » pour contribuer à l'amélioration du traitement équitable entre les deux genres basés essentiellement sur le mérite.
Nous vison pour cela à moyen et long terme, l'augmentation de la participation des femmes dans les filières d'ingénieures.

L'association, « Femmes Ingénieures, Femmes Intégrées » en sigle 2FI, qui a vu le jour à la fin de l'année 2019, est une association sans but lucratif qui rassemble les femmes Ingénieures Congolaises pour promouvoir l'ingénierie en :

☑ Déconstruisant les stéréotypes sur les femmes ;
☑ Facilitant le partage des informations et des opportunités ;
☑ Favorisant le développement des femmes par le mentorat et la formation continue
☑ Incitant les filles à suivre les filières techniques ;
☑ Eveillant, exhortant et transformant les mentalités durablement et non en surface.

(1) Notre vision (2Fi)

L'intégration harmonieuse de la femme en général, et ingénieur en particulier dans les activités de développement de la nation congolaise.
2Fi vise de manière générale à contribuer à l'élection d'une communauté humaine dans laquelle cohabite pacifiquement et harmonieusement homme et femme, garçons et filles, sans aucune discrimination de quelque nature que ce soit basée sur le genre, c'est à dire une société dans laquelle l'opportunité est donnée librement à la femme d'exercer ses choix, développer des ambitions, de se fixer ses propres objectifs de manière à participer activement au développement de la Nation.

Notre objectif (2Fi)

Nous recherchons l'équité et la réduction des inégalités sociales pour le bien-être des générations présentes et futures. Car en effet, la capacité d'un homme ou d'une femme à entreprendre telle ou telle autre chose ne peut être attachée à son appartenance à un genre (sexe) mais plutôt en sa seule volonté de s'engager ou pas. Nous nous sommes donc donné comme objectifs de sensibiliser la communauté nationale, particulièrement la femme et la jeune fille à tous les niveaux, de manière à ce que nous puissions parvenir à faire évoluer notre culture qui aurait alors pour socle, la reconnaissance du potentiel de chaque être humain tel que Dieu l'a créée.

(2) Notre stratégie
Pour mettre en œuvre cette vision, 2FI se base sur deux axes stratégiques essentiels suivants :

Axe 1 : La stratégie préventive

Elle vise à sensibiliser dès la base, le milieu dans lequel va naitre la fille et le garçon de manière à prendre en charge la fille qui vient de naître et qui va déjà se retrouver dans un milieu sensibilisé qui est celui de la famille. Et aussi sensibiliser tout l'environnement et tout le parcours dans lequel évoluera la fille, à savoir : les niveaux primaires et secondaires (écoles), le niveau supérieur et universitaire ainsi que le monde professionnel.

Axe 2 : La stratégie curative

Elle vise à accompagner et assister la fille, par la sensibilisation et la proposition des stratégies et attitudes qu'elle devra mettre en place pour faire face aux difficultés qu'elle rencontre sur son parcours allant de la famille, en passant par l'éducation (enseignement primaire, secondaire et supérieur) jusqu'au niveau professionnel, de manière à lui permettre de prospérer et de s'épanouir dans la société.

Notre approche étant essentiellement la sensibilisation, quatre actions seront de mise à savoir :

1 - Conscientiser la base (famille et structures religieuses : églises) :

Sur la nécessité de traiter la fille et le garçon de la même manière et de leurs offrir les mêmes opportunités. Nous comptons encourager les parents et plus particulièrement les mamans à traiter équitablement les filles et les garçons en bannissant les stéréotypes.

Nous allons également mieux faire connaître le métier d'ingénieur aux parents pour qu'ils encouragent aussi leurs enfants (filles) à l'embrasser.

2 - Conscientiser les milieux scolaires et académiques :

Sur la nécessité d'offrir à la fille et au garçon les mêmes opportunités basées uniquement sur l'assiduité de chacun et chacune.

Faire mieux connaître le métier d'ingénieur aux jeunes filles et à leurs enseignants (enseignement primaire et secondaire), en leurs présentant des modèles des femmes qui ont réussies dans leur vie professionnelle d'ingénieure, en dépit des obstacles évoqués précédemment, pour encourager les élèves filles à embrasser les métiers dits ''réservés aux hommes''. Et nous allons encourager les étudiantes qui ont déjà embrassé les formations techniques à mieux faire face aux difficultés rencontrées au cours de leurs formations et à cultiver l'excellence en bannissant tout complexe face à leurs collègues masculins et en se consacrant à l'apprentissage de manière assidue afin de mériter leurs places dans la société, non pas parce qu'elles sont femmes, mais plutôt parce qu'elles sont compétentes.

3 - Conscientiser les milieux professionnels :

Sur la nécessité de ne tenir compte que du critère de compétence et d'offrir aux 2 genres les mêmes chances. Nous allons les sensibiliser sur le respect et la dignité due à toute personne humaine, sur la promotion de la justice pour tous. Car homme et femme doivent être gouvernés par la loi, les textes règlementaires, qui eux même doivent être édictés sur des bases de justice et d'égalité entre les deux sexes.

Nous allons également initier et encourager la formation professionnelle et le recyclage des femmes ingénieures et organiser le partage d'expériences.
De même, assister et conseiller la femme ingénieure qui fait face à une discrimination ou agression basé sur le genre au plan professionnel sera notre cheval de bataille.
Développer la coopération avec les autres réseaux de femmes scientifiques ou ménagères, représenter l'ensemble des femmes ingénieures auprès des pouvoirs publics et de tout organisme national ou international est également notre ambition.

4 - Conscientiser la femme elle-même :

Dans tout ce qu'elle est, ce qu'elle fait, la manière dont elle agit, dans les idées qu'elle se fait d'elle-même de manière à stimuler sa personnalité et aiguiser sa détermination à s'affirmer en tout lieu et en toute circonférence, comme un être humain, doté des

capacités et potentiels inouïs, sûre d'elle-même et prête à réaliser ses propres ambitions, sans aucune restriction de qui que ce soit, sur le simple fait qu'elle soit femme, afin de participer activement au développement de notre pays.

8. PERSPECTIVES

Nous restons convaincus, que grâce à une sensibilisation permanente de l'environnement externe dans lequel évolue la femme (la communauté nationale) et de celui interne (la femme elle-même) sur la nécessité d'une cohabitation pacifique entre les deux genres basés sur la liberté, le mérite et la justice, nous aboutirons à :

- ☑ L'évolution des mentalités de tous
- ☑ L'amélioration de la compréhension de l'importance des sciences et de l'ingénierie par la communauté en général et les filles en particulier
- ☑ L'augmentation de la participation des femmes dans les filières d'ingénieries
- ☑ L'amélioration du traitement équitable entre les deux genres basés essentiellement sur le mérite.

9. CONCLUSION

L'Afrique, et particulièrement la RD Congo mon pays, recèle donc un immense potentiel inexploité (le potentiel féminin). S'il était libéré grâce à de bonnes politiques, il pourrait doper la croissance économique et sortir des millions de personnes de la pauvreté.

En effet, la libération du potentiel entrepreneurial en général, et celui des femmes en particulier en RD Congo permettra donc l'éclosion des hommes et des femmes compétentes, ayant la capacité d'agir en mobilisant des savoirs (des connaissances), des savoir-faire (maitrise des processus dans la pratique) et des savoir-être (attitudes, comportements) pour des résultats (actions) concrets.

Les femmes représentent une source de croissance et de compétitivité nationale largement sous-exploitées. L'entrepreneuriat féminin requiert d'urgence l'attention des autorités et de la société dans son ensemble. L'oppression à l'égard des femmes, dont usent principalement certains hommes en RD Congo, lorsqu'ils exercent leurs fonctions dans la société (dans l'administration, les entreprises publiques et privées), affecte de manière directes qu'indirecte, aussi bien les hommes que les garçons dans leurs stabilités puisqu'ils se retrouvent dans leurs vies avec des femmes, mères et sœurs étouffées, moins instruites, moins épanouies et dépendantes.

Cependant, la reconnaissance et le respect des droits fondamentaux des femmes par une révolution mentale, éducationnelle et juridique et qui valorise celle-ci permettra de libérer son potentiel et renforcer sa participation à des activités de développement du pays, ce qui peut à son tour accélérer la croissance économique et créer des emplois.

L'égalité des chances entre hommes femmes est donc indispensable au développement et à la croissance, mais aussi à la paix et à la stabilité durable.

Nous devons trouver de nouvelles approches, être plus proactifs et envisager des actions innovantes, si nous voulons réellement combattre les inégalités de traitement basées sur le genre en RD Congo. Les femmes et les filles ne sont pas un groupe homogène ayant un seul besoin spécifique. C'est un groupe varié avec des besoins multiples selon l'âge, le statut social, l'appartenance ethnique, le rang et les traditions. Il nécessite donc une réponse qui tienne compte de ces différences et qui s'attaque essentiellement aux causes profondes de ces inégalités (Davis, Fabbri et Muthaka, Profil du pays en matière d'égalité de genre, 2014).

La communauté Congolaise toute entière doit, de manière générale, contribuer à l'érection d'une société dans laquelle l'opportunité est donnée librement à tous (dont la femme) et de manière équitable, d'exercer ses choix, développer ses ambitions, de se fixer ses propres objectifs de manière à participer activement au développement de la Nation. Si vraiment nous pouvons atteindre cet objectif, nous pourrons assister à l'émergence d'une société caractérisée par des familles équilibrées, une communauté équitable et juste, une croissance accélérée ainsi que des relations intégrées et harmonieuses entre les genres.

BIBLIOGRAPHIE

Etude sur la situation des femmes en sciences et mathématiques de la RDCongo, du premier projet de rapport d'Aout 2017 sur l'autonomisation des femmes de la commission économique pour l'Afrique de la Banque Mondiale,

Institut National de la Statistique et Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) en RD Congo, Annuaire statistique 2014, page 103.

Ministère du Plan, République Démocratique du Congo, Monographies de onze provinces de la République Démocratique du Congo, 2005-2006, chapitres sur le genre, 520 pages.

Ministère du Plan, Rapport OMD 2000 – 2015 «Evaluation des progrès accomplis par la République Démocratique du Congo dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement », page 39-42.

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) en RD Congo, Rapport National OMD Septembre 2015 « Évaluation des progrès accomplis par la RDC dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement en 2012 », page 29-36.

Mukala, M. Septembre 2012, étude sur la situation des femmes en sciences et mathématiques en République Démocratique du Congo », page 31-37

Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique, L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES, « *Renforcer l'entreprenariat féminin en Afrique* » Premier projet de rapport Août 2017, 107 pages.

Davis, Fabbri et Muthaka, Ambassade de Suède en collaboration avec DFID, la délégation de l'Union Européenne et l'ambassade du Canada, à Kinshasa, « Rapport Profil du pays en matière d'égalité de genre de la République Démocratique du Congo 2014 », page 1- 18, 39-4.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ ET L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES COMMERÇANTES EN CÔTE-D'IVOIRE : UNE APPROCHE HISTORIQUE

Mathata Mireille Pulchérie-Laure OUATTARA
Doctorante en Histoire Economique et Sociale, Histoire du genre
Université Félix Houphouët-Boigny d'Abidjan
Stagiaire OFE du programme FORJE 2018-2019 à l'Université Kongo de RDC
mathatamireilleouattara@gmail.com

RÉSUMÉ – La présente étude a pour objet de faire d'abord un état des lieux des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en Côte-d'Ivoire, ensuite d'analyser le développement de l'esprit d'entreprise des femmes en focalisant l'analyse sur le cas des commerçantes en Côte-d'Ivoire pour montrer que le commerce, activité multiséculaire pourrait donc être source d'autonomisation économique pour ces femmes, mais comment ? On soutient l'hypothèse de recherche selon laquelle il existe bien un rapport de causalité entre l'entrepreneuriat féminin et l'autonomisation économique des femmes commerçantes ivoiriennes, sous réserve d'un accompagnement entrepreneurial de la part de l'Etat Ivoirien. Au plan méthodologique, notre étude qualitative est basée sur la méthode des récits de vie. Les résultats de l'enquête indiquent en substance que les femmes commerçantes ivoiriennes, dans l'ensemble ont non seulement l'intention d'entreprendre mais elles développent un esprit d'entreprise hors du commun, s'inscrivant tant dans un entrepreneuriat de nécessité qu'un entrepreneuriat d'opportunité ou de croissance, leur dynamisme leur permet d'atteindre l'autonomisation économique. Par ailleurs, la création d'entreprises commerciales par les femmes constitue un enjeu essentiel pour l'économie ivoirienne, d'où le déploiement par l'Etativoirien de dispositifs d'accompagnement, via des partenariats publics-privés, pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin, y compris au profit des jeunes femmes.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin, autonomisation économique, femmes commerçantes, Côte-d'Ivoire

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Entreprendre en Côte-d'Ivoire, on pourrait dire, est une histoire qui se décline au féminin et se conjugue au présent. En effet, l'entrepreneuriat féminin est un sujet à la fois ancien et d'actualité. Ancien, car par nature quasiment toutes les femmes africaines entreprennent. En ville ou en campagne, ce sont les femmes qui font l'économie, elles sont omniprésentes dans

toutes les activités génératrices de revenus, de façon parfois précaire et non reconnue mais au moins essentielle. Actuel, parce que justement on prend de plus en plus conscience du rôle que jouent les femmes, surtout dans les échanges commerciaux et l'on déduit qu'il est impérieux de les accompagner. Les femmes sont donc perçues comme de véritables piliers de développement des pays africains. Ainsi, de par leur esprit d'entreprise et leur désir de se prendre en charge et d'être autonomes financièrement, elles ont actuellement une plus grande proportion à prendre en compte les problématiques sociétales. Le programme de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) pour le développement de l'entrepreneuriat féminin (WED) initié depuis 2002, a permis d'en tirer des informations utiles et des leçons pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Selon un rapport récent produit par l'OIT en 2016, la promotion de l'entrepreneuriat féminin et de l'égalité des sexes contribue à la création d'emplois, à la réduction de la pauvreté et à l'autonomisation économique des femmes dans leurs familles et au sein de leurs communautés. Il faut noter que la Côte-d'Ivoire n'est pas restée en marge de cette question cruciale car le paysage de l'entrepreneuriat féminin se dessine et se dote de contours de plus en plus nets. Des structures et projets ont donc vu le jour afin de soutenir l'entrepreneuriat féminin en Afrique de façon générale et en Côte-d'Ivoire en particulier. L'état ivoirien, aidé par les organisations internationales va mettre en place des mesures d'accompagnement pour encourager et favoriser l'entrepreneuriat féminin afin de permettre aux femmes d'atteindre une autonomie financière. Une étude qui s'intéresse à l'entrepreneuriat féminin et à l'autonomisation économique des femmes, a tout son sens dans la mesure où elle nous permet de faire un état des lieux des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en Côte-d'Ivoire, ensuite d'analyser le développement de l'esprit d'entreprise des femmes en focalisant l'analyse sur le cas des femmes commerçantes en Côte-d'Ivoire et principalement celles de la ville d'Abidjan, pour montrer comment celles-ci parviennent à s'autonomiser grâce à cette activité multiséculaire. Ce qui justifie notre intérêt pour ce sujet qui tente d'établir un lien de causalité entre entrepreneuriat féminin et autonomisation économique des femmes commerçantes, sous réserve d'un accompagnement entrepreneurial de la part de l'Etat Ivoirien et de ses partenaires.

I- CONTEXTE DE L'ETUDE ET JUSTIFICATION

L'application du Plan d'Ajustement Structurel (PAS) par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International (FMI) n'a pas épargné les pays en voie de développement notamment ceux de l'Afrique du Sud Sahara comme la Côte d'Ivoire. Certains pays vont connaître le phénomène de l'exode rural vers les grands centres urbains, créant un surpeuplement des villes, une chute du niveau de vie, un chômage avec pour corollaire la pauvreté. L'évolution de ce phénomène en Côte d'Ivoire accentué par les différentes crises socio-politiques qu'a connu le pays nous permet de retenir que la paupérisation demeure un fait qui complique d'avantage la situation des ménages. Cette réalité existante dans les zones rurales est accentuée dans les zones urbaines. Les principales victimes étant les jeunes et les femmes, ces dernières se trouvent ainsi confrontées à des problèmes d'exclusion, de mise à distance avec un réel problème d'accès aux ressources. L'entrepreneuriat féminin, se veut donc une alternative en procurant aux femmes pauvres, la possibilité de créer des Activités Génératrices de Revenus (AGR). Un gain de pouvoir qui pourrait leur permettre d'être autonome et lutter contre la pauvreté féminine (Sery, 2012). Cependant, le chemin est encore long et de nombreux efforts restent à faire dans ce sens car, les chiffres rendus publics par le Ministère de la promotion de la femme, de la famille et de la protection de l'enfant en 2017, sur l'emploi des femmes en Côte-d'Ivoire[1], montrent une sous-représentation des femmes dans le milieu de l'entrepreneuriat et de nombreuses commerçantes demeurent dans une situation très précaire. La participation des femmes au

[1] Source : Ministère de la promotion de la femme, de la famille et de la protection de l'enfant, 2017

secteur économique reste faible (32,3%). La pauvreté a une incidence particulière sur les femmes dont l'activité demeure concentrée dans les secteurs à faible productivité tels que l'agriculture de subsistance et le secteur informel où elles sont très actives et représentent respectivement 67% et 63% de la main d'œuvre. Les statistiques des pays africains de ces dernières années montrent également une prédominance des femmes dans les secteurs de la production et du commerce. Selon les informations officielles reçues au niveau de ces différents pays en général et celles de la Côte-d'Ivoire en particulier, la situation des femmes dans le commerce se présente comme suit: En Côte d'Ivoire, les femmes occupent essentiellement le secteur primaire contre une faible représentativité dans le secteur secondaire. Selon une étude du Bureau National de la Population (BUNAP, 2017), les femmes ivoiriennes sont majoritairement représentées dans le milieu rural en tant qu'agricultrices et productrices de vivriers. Elles occupent 55% des activités agricoles, de pêche, d'élevage et représentent 27,2% du personnel commercial et vendeur. De façon générale, le commerce intérieur en Côte d'Ivoire est caractérisé par: La prédominance de l'informel (60% de l'activité du secteur du commerce) avec 41 % d'hommes et 59 % de femmes ; face à un secteur formel relativement bien organisé et qui couvre environ 40% de l'activité de distribution ; un marché de distribution estimé à 500 milliards de francs CFA environ selon la Banque Africaine de Développement (BAD 2015). L'alimentaire qui représente 70% de l'activité de distribution contre 30% pour le secteur non alimentaire. Plus de 50% de l'activité de distribution est concentrée à Abidjan. Les denrées agricoles sont essentiellement tenues par les femmes 94,3% et 75,8% pour la banane et le manioc frais selon une étude du Centre Ivoirien de Recherches Economique et Sociales (CIRES, 2000), le bovin et la viande sont de la compétence des hommes. En effet, les femmes constituent de façon générale la majorité des personnes du secteur informel moins payé et moins organisé dans la plupart des économies. Il faut souligner que ces statistiques sont utilisées pour justifier la priorité qui est donnée à la promotion de l'entrepreneuriat féminin et à l'augmentation de l'accès des femmes aux services financiers parce qu'elles sont bien plus désavantagées que les hommes. Une telle assertion reflète la réalité telle que vécue par les femmes ivoiriennes. Notons également qu'à travers ces statistiques, nous pouvons apprécier l'évolution de l'entrepreneuriat féminin en Côte-d'Ivoire et l'on peut donc déduire que de nombreuses femmes ivoiriennes demeurent encore dans le secteur informel, avec une certaine prédilection pour les activités commerciales (voir tableau 1). Il existe donc une multitude de défis à l'autonomisation économique des femmes par l'esprit d'entreprise. L'Afrique abrite des pays où les taux d'activité des femmes sont très différents, la plupart des femmes dans la population active sont indépendantes et vulnérables aux chocs. Ainsi, à l'instar des femmes ivoiriennes, environ 70% des femmes de l'Afrique subsaharienne sont impliquées dans le commerce informel, le taux élevé s'explique par l'existence d'obstacle institutionnel à l'adoption des règles du commerce formel note le Fonds de développement des Nations unies pour la femme (UNIFEM, 2009). Ces femmes participent à ce type de commerce principalement dans le désir d'une autonomisation financière (LARES, 2010). Au Kenya par exemple le commerce est la principale source de revenue d'environ 79% des femmes qui y participent (UNIFEM, 2009). L'Agenda 2030 sur les objectifs du développement durable et l'Agenda 2063 imposent une pression énorme aux États membres des pays africains pour qu'ils améliorent l'égalité des sexes à part entière, mais aussi en raison des externalités positives qui découlent de l'autonomisation des femmes vers la réalisation d'autres objectifs de développement (CEA, 2017). Les États membres en Afrique sont donc très disposés à expérimenter des interventions politiques pour encourager l'entrepreneuriat féminin afin d'accélérer le processus d'autonomisation des femmes. Ainsi, plusieurs études ont été menées ces dernières décennies sur le commerce de façon générale. Par ailleurs, on dénombre peu d'informations sur ces commerçantes et les conditions d'exercice de leur activité et surtout comment celle-ci contribue efficacement à leur autonomisation économique, d'où cette étude que nous avons choisie de mener à dessein afin

d'en savoir un peu plus sur les retombées de cette activité et comment pourrait-elle contribuer efficacement à leur autonomisation économique.

TABLEAU 1 : Les statistiques de l'entreprenariat féminin en Côte-d'Ivoire

CLASSEMENT PAR SECTEUR D'ACTIVITE	POURCENTAGE DE FEMMES EXERCANT DANS CES SECTEURS
Activité de fabrication	14,20 %
Commerce, articles domestiques	34 %
Hôtellerie et restauration	17 %
Immobilier et placement de services aux entreprises	4 %
Activités à caractère collectif et personnel	8,4 %
Activités non classées	0,7 %

SOURCE : MINISTERE DE LA PROMOTION DE LA FEMME, DE LA FAMILLE ET DE LA PROTECTION DE L'ENFANT, 2017.

II- L'APPROCHE GLOBALE DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ ET L'AUTONOMISATION ECONOMIQUE DES FEMMES

Selon Bel Géneviève (2009), l'entrepreneuriat féminin qui peut être défini comme la création et le développement d'entreprises par les femmes, a pris depuis une dizaine d'années une importance croissante dans la plupart des pays industrialisés mais aussi des pays en développement avec souvent pour ces derniers, des caractéristiques spécifiques. L'autonomie féminine joue un rôle économique et social fondamental surtout que les femmes deviennent de plus en plus présentes dans le tissu économique. On estime qu'en Afrique, plus d'un tiers des entreprises appartiennent à des femmes (Dzaka-Kikouta, et Mabenge. 2018). Les entreprises dirigées par les femmes constituent la majorité des entreprises du secteur informel (OIT, 2009). « Un pourcentage important de femmes entrepreneures dirige des micros et des petites entreprises au sein de l'économie parallèle. Dans le monde en développement, la main-d'œuvre féminine représente près de 60% des employés des secteurs non agricoles dans l'économie parallèle, dont près de 90% des marchands ambulants et jusqu'à 80% des travailleurs à domicile (Manika, 2011). L'entrepreneuriat féminin englobe donc toutes les activités économiques des femmes, y compris celles de la production et de la commercialisation. Grâce à l'entrepreneuriat féminin, les femmes développent leur esprit d'initiative qui se manifeste de manière prépondérante ; les femmes ont tendance à s'organiser compte tenue des ressources disponibles pour satisfaire leurs besoins. Pour ce qui est de *l'entrepreneuriat féminin*, nous pouvons dire qu'il est généralement admis que les femmes, parce que « mères de famille », sont naturellement portées à entreprendre pour la survie de toute la famille ainsi que pour leur propre autonomie financière. C'est justement ce qui fait entre autres la spécificité de l'entreprenariat féminin. De plus, l'entreprenariat féminin se caractérise par des modes de financement particuliers. Quant à *l'autonomisation ou empowerment*, il faut noter qu'il est difficile de trouver une définition qui englobe tous les aspects du phénomène. Chaque définition essaie de mettre un accent particulier sur certains éléments clés. Selon Samman et Santos (2009) Arestoff et Djemai (2016), Lebêgue

(2015) l'autonomisation est le processus par lequel les individus acquièrent, après résistance ou contraintes le pouvoir sous diverses formes (Ducheneaut et Orhan 2000). Il peut s'agir de l'habileté de créer de nouvelles possibilités, le pouvoir de devenir un acteur principal dans un groupe, le pouvoir de reconnaissance et de respect de soi, etc. Alsop et Heinsohn, de leur côté, qualifient les individus et les groupes d'autonomisés quand ils « possèdent la capacité de faire des choix effectifs : c'est-à-dire de transformer ces choix en actions et en résultats désirés ». Ici, les auteurs veulent que le pouvoir si on l'acquiert, qu'il soit utile, qu'il serve à atteindre des objectifs en termes de choix effectifs. Le pouvoir doit conduire à l'action, le fait d'agir, de prendre des décisions. Le caractère effectif' est très important selon ces auteurs. *L'autonomisation économique des femmes* peut donc se définir comme un processus par lequel celles-ci augmentent leur capital humain, financier et matériel au fur et à mesure qu'elles bénéficient des opportunités économiques (Rapport CEA, 2017). La Banque Interaméricaine pour le Développement (BID, 2010) définit l'autonomisation des femmes en termes « d'expansion des droits, des ressources, et de la capacité des femmes à prendre des décisions et à agir de façon indépendante dans les sphères sociales, politiques et économiques ». Ici, on peut mettre en valeur deux choses. Il s'agit d'abord de l'existence ou la reconnaissance du droit des femmes dans les sphères sociales, politiques et économiques puis l'acquisition des ressources pour la prise de décision. Néanmoins il faut préciser que ce soient des décisions effectives. Jusqu'ici, les définitions ne mettent pas un accent sur l'action du concerné, c'est-à-dire la place de la femme elle-même dans ce processus (Djodjo et al, 2017). Le sentiment de l'estime de soi pour les femmes, le droit de faire des choix, le droit d'accéder. Le fait qu'il n'existe pas une définition unique et unanime montre la richesse du concept et son vaste champ d'appréhension. De toute façon, ces définitions ne s'opposent pas mais plutôt se complètent. Certains thèmes apparaissent quel que soit la considération ou l'orientation donnée par l'auteur. Plusieurs auteurs se sont intéressés aux dimensions qui structurent les potentialités entrepreneuriales des femmes (Voir tableau 2). Celles-ci peuvent être définies comme l'ensemble des caractéristiques représentant la capacité de l'entrepreneure à réussir dans son métier, ce sont: Les dimensions relatives aux antécédents, aux motivations, aux aptitudes, aux attitudes et aux intérêts que nous pouvons qualifier de potentialités entrepreneuriales de la femme entrepreneure qui peuvent également s'appliquer à femme commerçante ivoirienne. (Akrikpan et al. 2016).

Tableau 2: Dimensions structurant les potentialités entrepreneuriales des femmes

LES ANTECEDENTS	• L'histoire de la personne • Âge, • sexe, • expérience, • parenté
LES MOTIVATIONS	• Besoin de réalisation, • de pouvoir, • d'autonomie, • de réussite, • de défis
LES APTITUDES	• Besoin d'actions, • De prise de risques, • La croyance de pouvoir de pouvoir influencer les évènements
LES ATTITUDES	• La perception religieuse, • La perception du changement, • La perception de la concurrence
LES INTERETS	• Innovation (Aimer à réaliser des innovations) • L'action (agir et faire soi-même) • Les comportements réels (savoir-faire et savoir être)

Il ressort que les types d'activités menées par les femmes ivoiriennes sont essentiellement les quatre suivantes : Le commerce, qui désigne l'activité économique d'achat et de revente de biens et de services, en particulier l'achat dans le but de revendre avec un profit ou un bénéfice. Le commerce a également ses lois propres qui sont recueillies dans les codes de commerce et ses propres juridictions nationales ou internationales. Cette activité peut simplement consister à vendre les produits qu'elles créent, soit en tant que maraîchères ou paysannes, soit en qualité

d'artisanes. Dans ce secteur, on trouve des femmes qui effectuent des ventes de produits de luxe, de la friperie, des bijoux, des chaussures, des denrées alimentaires, des produits manufacturés. Le plus souvent, ce sont les femmes du milieu urbain qui exercent ce métier. Elles génèrent des revenus journaliers de subsistance. C'est donc généralement des activités qui ont une rotation journalière ou hebdomadaire de leurs stocks. L'agriculture : elle est considérée comme la première activité génératrice de revenus. Ce sont souvent les femmes qui habitent le milieu rural qui œuvrent dans ce secteur, parce qu'attachées à leur terre, leur seule motivation est la survie familiale et, ensuite, la commercialisation de la production restante pour se procurer des produits manufacturés. La transformation des produits agricoles: les femmes, par des techniques ancestrales, procèdent à la transformation de produits de leur travail ; il peut s'agir de l'huile de palme, du manioc, du riz, … Dans ce secteur, on retrouve à la fois les femmes urbaines et rurales. Ces techniques ancestrales ne leur permettent pas d'améliorer réellement leur revenu car elles n'évoluent pas. Le service : l'essentiel des activités des femmes se trouve dans cette branche qui offre peu de perspectives d'expansion (cas de la teinture, de la couture, de la broderie, de l'esthétique, de la coiffure, de la poterie, de la vannerie, etc.).

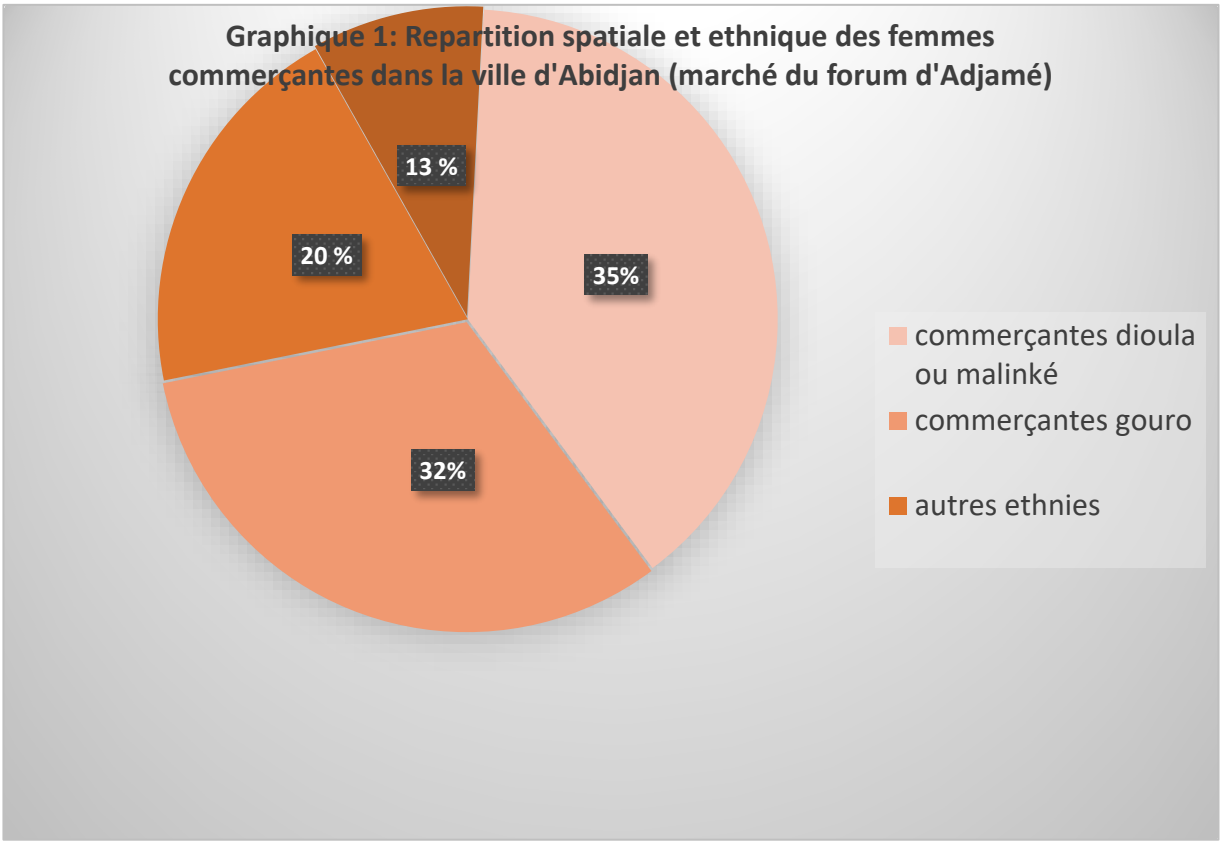
III- ENTREPRENEURIAT FEMININ ET AUTONOMISATION DES FEMMES COMMERCANTES EN COTE-D'IVOIRE : RESULTAT DE L'ENQUETE

Comme mentionné précédemment, les femmes africaines en général et ivoiriennes en particulier entreprennent souvent dans le secteur informel de l'économie et occupent généralement des emplois précaires. Il faut noter qu'en 1970, le rôle de la femme dans le commerce en Afrique de l'ouest devient un objet d'intérêt à travers le mythe des *nanas Benz*[2] du Togo, suivi des baronnes de Lagos, les « femmes capables » du Cameroun et des *driankés*[3] de Dakar (Diallo, 2014). A l'instar donc de ces grandes femmes d'affaires qui ont fait fortune dans le commerce, atteignant ainsi une véritable autonomie financière, en Côte-d'Ivoire également, les femmes Gouro et les femmes Dioula (Malinké), se distinguent par leur dynamisme et leur esprit d'entreprise car se sont-elles les pionnières du commerce féminin en Côte-d'Ivoire et de ce fait, elles occupent une place de choix dans les activités commerciales du pays. Les enquêtes réalisées auprès d'une cinquantaine de femmes ivoiriennes que nous avons choisi de façon aléatoire car exerçant des Activités Génératrices de Revenus (AGR) dans la ville d'Abidjan, principalement dans le marché du Forum de la commune d'Adjamé, nous a permis d'établir un lien de causalité entre entrepreneuriat féminin et autonomisation économique. Il faut surtout retenir que le commerce occupe une place de choix dans les activités des femmes entrepreneures notamment les femmes africaines car plus facile à créer et demandant peu de qualification. Alors, si les progrès réalisés dans la mesure de l'activité principale des femmes sont sur le point d'atteindre leur objectif qui est de rendre visible la place qu'elles occupent dans la population active ou la main d'œuvre, cette place reste encore fortement sous-estimée. Selon les témoignages des concernées notamment les femmes Gouro, qui s'illustrent dans la commercialisation des vivriers, la présence des marchés Gouro dans quelques villes de l'Ouest de la Côte d'Ivoire et à Abidjan, est le prolongement des aptitudes commerciales issues du passé précolonial du peuple (Brou, 2018). Ces dernières, on peut le dire constituent la cheville ouvrière du commerce du vivrier en Côte-d'Ivoire. En effet, la côte d'ivoire doit sa sécurité alimentaire grâce au dynamisme des femmes Gouro qui offrent à la nation toute entière, malgré les nombreux obstacles qui se dressent devant elles, la sève nourricière qui lui permet d'assurer son autosuffisance alimentaire. La culture et le commerce

[2] Les *nanas benz* du Togo sont de grandes femmes d'affaires qui ont fait fortune dans la vente des pagnes traditionnels imprimés, appelés Wax.

[3] Les *driankés* ont fait leur renommée en s'approvisionnant en marchandises dans les comptoirs africains de Dubai, Jakarta, Thaïlande ou Hong-Kong.

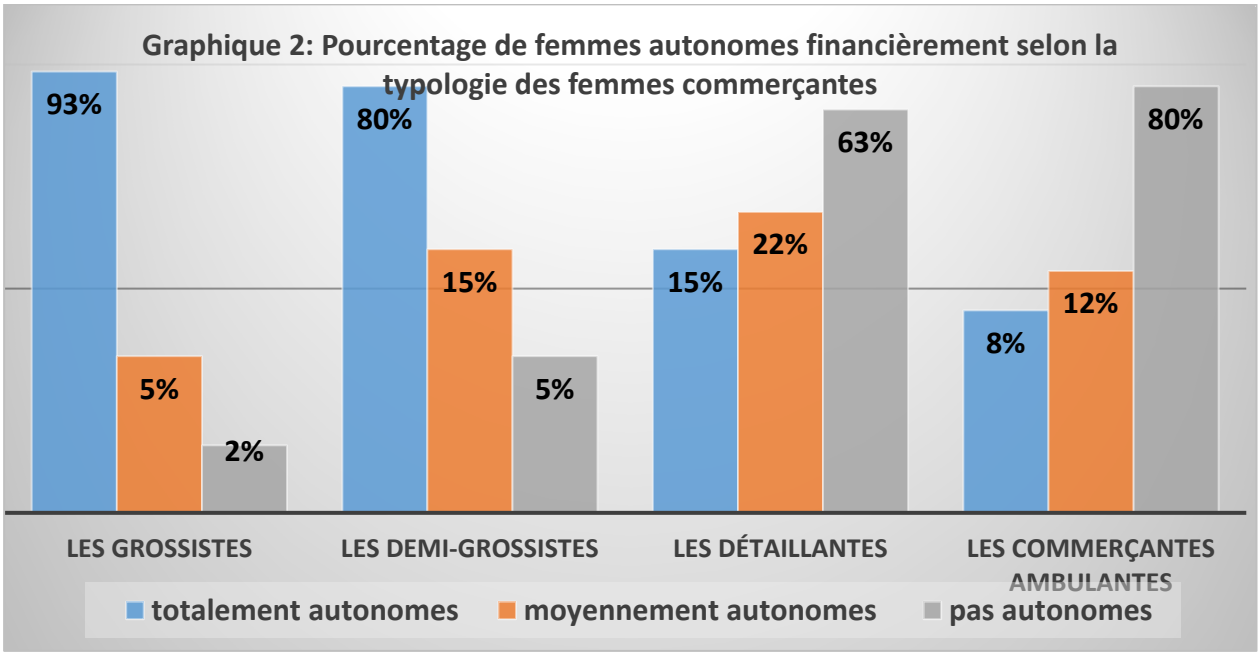
de vivriers sont un business qui non seulement permet aux femmes du marché gouro d'Adjamé de se prendre en charge de scolariser leurs enfants. A côté des commerçantes gouro, nous pouvons citer également les femmes Dioula. Très entreprenantes et dynamiques, ces dernières sont quant à elles omniprésentes dans toutes les activités commerciales sans exception. Ainsi, Bien qu'analphabètes pour la plupart, ces femmes ont su à travers les activités génératrices de revenus, bâtir de véritables entreprises commerciales grâce à leur dynamisme et aux différents réseaux qu'elles se sont constitués, les rendant ainsi de moins en moins dépendantes vis-à-vis des hommes et donc financièrement autonomes. Leur présence est remarquable sur les marchés des dix communes d'Abidjan, principalement dans la commune d'Adjamé, au grand marché du forum au sein duquel se trouve le marché gouro fondé par feue Nanti Lou Rosalie, qui fut elle-même grande commerçante de produits vivriers. Ce marché est dominé par les femmes gouro qui se sont également constituées en réseau et se sont spécialisées dans la vente de produits vivriers. Pour rappel, le marché du forum est le plus grand centre commercial pour toute la ville d'Abidjan. Il est également le plus grand marché de produits vivriers d'Abidjan et regorge au total plus de 15 000 commerçants et commerçantes. Avec une superficie de 1210 hectares et une population de 35 000 habitants, la commune d'Adjamé abrite chaque jour deux millions de personnes en raison de son forum des marchés et de sa situation géographique. Là, se trouve la plus importante gare routière de la ville, qui s'oriente vers toutes les destinations de l'Afrique de l'Ouest. Ce qu'il convient de retenir surtout, c'est que ce marché abrite un nombre important de femmes commerçantes issues de toutes les régions de la Côte-d'Ivoire et celles de la sous-région. Parmi celles-ci, les plus influentes comme nous l'avons mentionné sont les femmes femmes dioula qui occupent 35% de l'espace contre 32% pour les femmes gouro, 20% pour les autres ethnies (bété, baoulé, ébrié,…) et 13% pour les femmes issues de l'espace CEDEAO notamment celles de la communauté nigériane, malienne, sénégalaises, burkinabé, guinéennes,



etc. (Voir graphique 1)

Source : l'auteur

Rappelons que l'implication des femmes dans le commerce est liée aux régulations de la période coloniale qui a favorisé l'accès des hommes à l'éducation et a restreint les femmes à la distribution informelle de marchandises et services aux hommes migrants (Tchouassi 2003). Dans son article intitulé *Grand commerce féminin, hiérarchies et solidarités en Afrique de l'ouest*, Béatrice (Humarau, 1998) nous montre le rôle traditionnel, historique des femmes dans le commerce national et régional en Afrique. Ainsi, nous avons identifié différentes catégories de femmes impliquées dans le commerce dans le but d'établir une typologie de femmes commerçantes en Côte-d'Ivoire. Nous les avons classées comme suit: Les collectrices, les grossistes des marchés locaux, les commerçantes grossistes, et les commerçantes détaillantes qui travaillent toutes en étroite collaboration. Pour les femmes gouro et dioula, il faut noter que le commerce est une activité multiséculaire car depuis l'époque précoloniale, ces dernières étaient présentes dans les circuits commerciaux, notamment dans le commerce à longue distance. Elles ont ainsi transmis cette culture du commerce de génération en génération à leurs filles qui ont donc pris le relais. Elles ont ainsi atteint une certaine autonomie financière grâce à une bonne structuration et organisation de leurs activités commerciales reposant pour l'essentiel sur les réseaux de solidarité féminine. Les résultats des enquêtes que nous avons réalisées auprès de ces femmes commerçantes dont nous avons suivi les différentes trajectoires, révèlent que plus de 90% des femmes grossistes affirment avoir réussi à être autonomes financièrement grâce à leurs activités commerciales. Pour les demi-grossistes, ce sont 80% des femmes interrogées qui affirment être autonomes financièrement. Quant aux détaillantes et aux commerçantes ambulantes qui dépendent pour la plupart des grossistes et des demi-grossistes, l'autonomie financière n'est pas totalement acquise (voir graphique2). Il faut rappeler que cette autonomisation économique se résume pour ces dernières, dans l'acquisition de certains biens immobiliers et surtout dans la prise en charges de leurs propres besoins et des dépenses du ménage. Pour la femme dioula ou malinké, cette autonomie financière se résume aux éléments suivant : le prestige financier (richesse), matériel (nombre de maisons, etc.), social (nombre de chansons qui lui sont dédicacées, nombre de mariages ou de baptêmes dont elle est marraine), religieux (contribution financière lors des cérémonies religieuses organisées au sein de la communauté religieuse à laquelle elle appartient) mais aussi son atout physique et ses tenues d'apparat (bazins riches, pagnes de valeurs, tenues couteuses, bijoux de luxe), son influence politique dans bien des cas.



Source : l'auteur.

Notons que la plupart des commerçantes interrogées sont des jeunes femmes (85% des répondants étaient des femmes dont l'âge moyen est 32 ans) et des commerçantes expérimentées âgées pour l'essentiel de plus de 50 ans (44% de ces commerçantes sont actives depuis plus de vingt ans). Ces commerçantes sont spécialisées dans la vente de denrées alimentaires, notamment des céréales, légumineuses, légumes et fruits. Les quantités concernées sont petites et sont généralement portées sur la tête pour les petites commerçantes. Quant aux grandes commerçantes, elles brassent des millions dans la vente en gros de leurs marchandises. Cependant, le capital de démarrage est très faible (moins de 20.000 francs CFA) et provient généralement de la famille ou des tontines ou encore d'un financement de la part de l'Etat. Peu de commerçantes reçoivent des prêts d'une institution financière. La grande majorité des commerçants (95%) souhaitent investir et faire croître leur entreprise mais les conditions qui prévalent actuellement et le manque de financement sont des contraintes ressenties. Comme nous l'avons mentionné, pour près des deux-tiers des répondants, la principale source de revenus provient du commerce et des différentes tontines dont la plupart (77%) indiquent que le revenu du ménage est fortement tributaire de leurs activités commerciales ce qui constitue parfois un handicap dans l'obtention d'un chiffre d'affaire conséquent pourles détaillantes et les vendeuses ambulantes. Pour terminer, nous retenons que le rôle indéniable des femmes dans la commercialisation ou la promotion des produits vivriers est aussi mis en exergue. Par exemple, dans le mécanisme de fonctionnement de la Coopérative de Commercialisation des Produits Vivriers d'Adjamé (COCOPROVI), l'on souligne l'importance de l'entraide qui résulte de la conscience d'appartenance des commerçantes à une même famille. Elle est source de cohésion sociale (Brou 2018).

VI- QUELQUES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ETAT IVOIRIEN DANS LE CADRE DE LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ ET DE L'AUTONOMISATION DES FEMMES EN COTE-D'IVOIRE

Depuis la *«découverte»* du rôle économique des femmes, parallèlement aux effets socialement dévastateurs des politiques d'ajustement structurels, l'attention des ONG et des organisations et institutions internationales est braquée sur les femmes, qui se retrouvent au cœur des programmes d'Activités Génératrices de Revenus d'abord, puis « d'entreprenariat ». Plus récemment, on observe un changement d'échelle des programmes, tenant compte de la place des femmes dans l'économie mondialisée avec sa nouvelle division sexuelle du travail (ouvrières dans les zones franches, migrantes assumant des rôles clés dans ce que l'on qualifie de l'économie du « care », etc.). Depuis, il ne s'agit plus d'analyser seulement la place et l'apport des femmes au niveau macroéconomique mais surtout au niveau microéconomique en tentant de comprendre l'apport des femmes dans la prise en charges des ménages. La création d'entreprises par les femmes constitue un enjeu essentiel pour l'économie ivoirienne, d'où le déploiement par l'Etat ivoirien de dispositifs d'accompagnement, via des partenariats publics-privés, pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin, y compris au profit des jeunes femmes. Le Gouvernement Ivoirien reconnaît que les femmes ont une place essentielle dans la société, du fait de leur contribution au processus de développement national. Depuis 2011, s'appuyant sur la vision nationale à long terme, le gouvernement a donné une impulsion à travers le Plan National de Développement (PND 2016-2020) qui consacre la promotion de l'égalité des sexes, comme une dimension centrale de son projet en faveur de l'émergence. Ainsi, on note quelques dispositifs d'accompagnement suivant :

Le Fonds pour la promotion des PME et de l'entreprenariat féminin doté d'une enveloppe de cinq (05) Milliards de FCFA soutient les dix premières entreprises dirigées par des femmes,

essentiellement des structures de micro entreprise. Le premier bilan porte sur un montant global de 260 millions de FCFA, accordés par la Banque Atlantique sous forme de crédits pour financer les besoins liés au cycle d'exploitation ou d'investissement des premières entreprises sélectionnées par le Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME, en 2017 soucieux de la diversité du tissu économique et de l'émergence de l'entreprenariat féminin. Notons que ce Fonds pour la promotion des PME et de l'entreprenariat féminin vise à faciliter l'accès au crédit bancaire aux femmes chefs d'entreprise y compris de start-up, tout secteur d'activité confondu, notamment le commerce. L'initiative permet de stimuler concrètement le financement en faveur des femmes, faisant progresser l'inclusion financière et surtout l'autonomisation économique des femmes ivoiriennes. Le Fonds d'Appui aux Femmes de Côte d'Ivoire (FAFCI), Créé en 2012 à l'initiative de la première dame de Côte-d'Ivoire, madame Dominique OUATTARA avec le soutien du Président de la République, ce fonds de microcrédit a pour objectif d'aider les femmes à devenir pleinement autonomes à travers l'entrepreneuriat féminin. Ainsi, en cinq ans, ce sont plus de 130 000 femmes qui ont vu leurs projets financés sur toute l'étendue du territoire national grâce à ce Fonds. De plus, le Fonds d'appui aux femmes de la Côte d'Ivoire a permis à 110 000 femmes de réaliser des Activités Génératrices de Revenus (AGR). En effet, les autorités ivoiriennes ont conscience des efforts à entreprendre pour accélérer l'autonomisation des femmes d'où la création en 2019, par le gouvernement ivoirien d'un secrétariat d'Etat chargé de l'autonomisation des femmes. Ceci passe notamment, par la réduction des discriminations dont elles font l'objet et par une participation accrue de chacune, au processus de décision et de production car, leurs fonctions aussi diverses soient-elles, les placent au centre des défis économiques, sociaux et politique que doit encore relever la Côte-d'Ivoire. Il convient pour ce faire, d'accorder une place de choix aux femmes en tant qu'actrices du développement, devant apporter leur pleine et entière contribution à la construction économique, politique et sociale des pays africains. La promotion de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes fait partie intégrante des interventions du PNUD en vue de réduire les inégalités à travers la promotion des droits des femmes et des filles, et la lutte contre les pratiques discriminatoires qui freinent les opportunités de participation des femmes au processus de développement et accentuent les obstacles à leur autonomisation. Ainsi, le système des Nations Unies et notamment le PNUD, à travers le Cadre programmatique Unique pour la coopération au développement, accompagneront de manière stratégique et inclusive la dynamique en cours en faveur de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes. Le secteur du vivrier a recours à des partenaires financiers que sont l'Etat et des personnes volontaires. Les subventions de l'Etat de Côte d'Ivoire suivent les voies administratives et sont octroyées aux fédérations qui sont chargées de sa distribution aux coopératives. Des fonds personnels des associés contribuent aussi au fonctionnement du secteur vivrier pour l'achat des marchandises dans les villes environnantes de la capitale et de l'intérieures, pour la culture du vivrier sur des parcelles allouées dans les villages et pour la transformation de certaines marchandises comme le manioc en produit fini (Brou, 2018). D'après les sources consultées, les financements étatiques relèvent des ministères agrées par l'Etat et des fonds d'aides. La Coopérative d'Epargne et de Crédit (COOPEC) est une structure reconnue depuis quelques années pour les soutiens des femmes aux activités agricoles de détaillantes. D'autres structures créées par les premières Dames ou épouses des chefs d'Etat du pays apportent aussi leur assistance aux femmes commerçantes du secteur en général en vue de leur autonomisation à travers les activités agricoles. Le secteur souffre d'énormes difficultés en dépit de l'assistance financière de l'Etat (Brou, 2018).

CONCLUSION

L'entrepreneuriat féminin se situe en amont dans le processus d'autonomisation des femmes. Ainsi, les résultats de notre travail de recherche sont de nature à contribuer aux politiques de promotion et de renforcement de l'entrepreneuriat féminin en Afrique de façon générale et en Côte-d'Ivoire en particulier, ce qui contribuera à accélérer l'autonomisation économique des femmes dont les activités occupent une place non-négligeable dans le développement économique des pays africains. Mieux encore, ils constituent un réel outil d'accompagnement des créatrices d'entreprise, notamment les femmes commerçantes qui demeurent dans l'informel. Cet accompagnement personnalisé de l'Etat ivoirien et des partenaires internationaux (Banque Mondiale, PNUD, OCDE, CEA) concerne aussi le développement de la reconnaissance de l'entrepreneuriat féminin au travers du renforcement des compétences des créatrices d'activités et des possibilités de développement de leurs organisations. Ainsi, à l'issu des résultats de l'enquête que nous avons réalisée et des résultats collectés sur le terrain, nous pouvons affirmer que les femmes commerçantes ivoiriennes sont animées dans leur grande majorité d'un esprit d'entreprise et d'un dynamisme commerciale, elles se battent au quotidien afin d'assurer la survie du ménage et de se prendre en charge. A l'instar donc des grandes femmes d'affaires d'Afrique de l'ouest, notamment les *Nana Benz* du Togo, les *Driankés* de Dakar, ainsi que les baronnes de Lagos pour ne citer que celles-là, les femmes commerçantes gouro et dioula (malinké) de Côte-d'Ivoire, figurent en bonne place dans les activités commerciales du pays. En effet, leur dynamisme ainsi que leurs réseaux de solidarité et d'entraide, leurs ont permis de se hisser au rang de grandes femmes d'affaires et de chefs d'entreprises commerciales, jouissant ainsi d'un statut social particulier et d'une certaine autonomie financière. L'incidence économique des activités commerciales menées par les femmes sur les ménages et l'ensemble de la région ouest africaine : les chiffres d'affaire et les marges bénéficiaires issues des comptes d'exploitation montrent que les femmes brassent d'énormes flux financiers, ce qui traduit leur participation active dans la dynamique économique nationale, régionale et internationale. Cependant, il faut préciser que ces femmes commerçantes ivoiriennes, à l'instar de celles de l'Afrique de l'Ouest, font face à plusieurs contraintes et difficultés qui malheureusement constituent un frein ou un handicap dans l'exercice de leur métier, à la réalisation de leurs objectifs, dont le principal est la quête d'une autonomie financière.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Akrikpan K. et Mahamoud R.A, 2016, « Typologie des créatrices d'entreprise djiboutiennes en termes de potentialités entrepreneuriales : importance des antécédents familiaux et professionnels » in *Revue internationale des sciences de l'organisation,* N° 2, pp. 41 à 78.
- Alsop et Heinsohn, N. 2005. «Measuring empowerment in practice: Structuring, analysing and framing indicators».*World Bank Policy Research Working Paper*.n°3510. pp. 3-10
- Arestoff F. et Djemai E. 2016, *L'autonomisation des femmes à travers le cycle de vie et les générations : des preuves en provenance d'Afrique subsaharienne*. World Development, 87, pp.70-87
- Bel. B. 2009 « L'entrepreneuriat au féminin » Conseil Economique social et environnemental. 116p.
- Brou Moustapha J.E, 2018, « Les Gouros et le vivrier en Côte d'Ivoire (1893-2011) », *CELHTO* (Niamey), pp. 49-68.

- Diallo A., 2014 « Yakaar, Dakar-Dubaï-Guangzhou : trajectoire des commerçantes de Dakar » *Revue Tiers Monde* (n° 217), p. 97-112.
- Djodjo, G.El Oualidi, M.N et Diaw A. 2017 « Mesure de l'*empowerment* des femmes : un essai théorique basé sur la typologie entrepreneuriale», dans *Revue Repères et Perspectives Economiques*, [En ligne], 01 / 1er semestre 2017.
- Ducheneaut B. et Orhan M., 2000, « Les femmes entrepreneurs en France », dans *Séli Arslan*, 384p.
- Dzaka-Kikouta, T. et C. Mabenge. 2018. « Enjeux de l'entrepreneuriat chez les jeunes et les femmes en Afrique francophone », dans La Francophonie économique 1. Situation économique en Afrique francophone : enjeux et perspectives, sous la direction de Brahim Boudarbat. Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal : 118-153.
- Humarau B., 1997« Grand commerce féminin, hiérarchies et solidarités en Afrique de l'Ouest », in Politique Africaine, n067, pp. 89-102.
- Lebêgue T., 2015. « La réussite de carrière entrepreneuriale des femmes », in *Revue de l'Entrepreneuriat*, pp. 93-127
- Manika-Manzongani J.P., 2012, « Les déterminants du financement des femmes entrepreneures par la micro finance en RDC », *11e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*, Brest, UBO.
- ONU/UA, 2016, *L'esprit d'entreprise des femmes et des jeunes en Afrique : le rôle de la formation à l'entrepreneuriat pour le développement*. Note d'information, ONU, Union Africaine, New-York, ONU, 3p, www.un.org/fr/africa.
- PNUD. 2016. «Rapport sur le développement humain en Afrique 2016», *Rapport exécutif sommaire.* 24 p.
- Samman, E. et Santos M.E. 2009. *Agency and empowerment: A review of concepts, indicators and empirical evidence,* Oxford Poverty and Human Development Initiative. 15 p.
- Tchouassi G., 2003, *Entreprendre au féminin au Cameroun : possibilités et limites*. ISH, Université de Lyon2.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

COMMENT LA FEMME RÉPARTIT-ELLE SON TEMPS ENTRE ENTREPRENEURIAT ET TRAVAIL DOMESTIQUE ?

Samia EL FASSI
Doctorante, ENCGT
samia.elfa@gmail.com

Nora BENAHMED
Professeur chercheur, ENCGT
nowasi@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Le temps passé au travail n'a jamais été plus agréable que le temps passé à faire d'autres activités. La répartition et l'efficience du temps non travaillé peut être plus importante pour l'économie que celle du temps travaillé. Selon un rapport de l'AFEM - Association des femmes entrepreneurs du Maroc - (2015), 86% des femmes entrepreneurs au Maroc ont des enfants et 76% d'entre elles sont mariées. Ceci nous a amené à nous interroger sur la situation des femmes entrepreneures tout en étant mère de famille et responsable. Depuis fort longtemps, les recherches scientifiques se sont plus focalisées sur le travail marchand étant donné son utilité, en laissant de côté le travail non marchand. En 2015, plusieurs chercheurs à l'université de Colombie ont commencé à s'intéresser au travail non marchand, afin d'en faire ressortir une certaine utilité. Selon Gary Becker, la prise en compte de l'activité domestique est un point clé dans la répartition du temps. Dans ce cadre, notre article s'intéressera à la répartition du temps de la femme, ceci se fera avec l'appui d'une revue de l'allocation du temps dans la nouvelle logique entrepreneuriale, tout en incluant le rapport avec la prise de décision chez la femme entrepreneure.

Mots-clés : Entrepreneuriat, femme entrepreneure, travail marchand, travail domestique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

Introduction

Vivant dans une société où le sexe masculin est dominant, la situation de la femme marocaine nous a toujours intriguée. Au Maroc, l'entrepreneuriat féminin est aujourd'hui perçu comme un principal levier dans son développement économique. Toutefois, seulement 10% des créateurs d'entreprises

au pays sont des femmes[1], mais ce taux n'est pas des plus crédibles et masque la réalité de la dynamique de l'entrepreneuriat féminin, et ce du au poids consistant de l'informel. En effet, cette proportion de femmes limite considérablement le nombre de femmes pouvant être considérées comme entrepreneures. Le poids de l'informel reste le plus important, puisqu'un grand nombre de femmes réalisent des activités ou des travaux à elles seules uniquement à domicile.

La définition du nombre de femmes entrepreneures au Maroc se révèle très délicat à chiffrer. Cependant, la dynamique de l'entrepreneuriat féminin s'avère être accrue de plus en plus.
Les femmes ont su montrer au fil des années leur importante contribution dans le secteur d'entrepreneuriat en général. Selon le BIT[2], les femmes marocaines semblent s'impliquer dans l'activité entrepreneuriale à un stade plus précoce de leur vie par rapport aux autres femmes entrepreneures de la région MENA.[3]

Allant de la micro-entreprise jusqu'à la PME, les sociétés gérées et dirigées par des femmes représentent différentes activités et travaillent dans plusieurs secteurs, selon une multitude de critères comme l'âge, la formation scolaire, le niveau d'étude, le statut familial…
Au Maroc, le chômage reste relativement élevé avec un taux qui atteint 9.4% pendant le 3e trimestre de 2019. Plus de la moitié des chômeurs sont à la recherche de leur premier emploi, dont 67.4% de femmes.[4] Les femmes sont alors en recherche constante d'emploi et ne trouvent pas forcément un travail répondant à leurs attentes spécifiques, ce qui les motive aussi à entamer l'entrepreneuriat et à se lancer dans ce domaine.

Nul ne peut nier que la femme est chef d'entreprise au sein de sa famille avant toute chose, elle développe donc inconsciemment un esprit d'entrepreneuriat hors norme, qui la pousse directement ou indirectement à créer sa propre entreprise, et par conséquent à s'investir dans le marché de travail extérieur marchand.

Nous mettons en hypothèse de départ de notre recherche une forte liaison entre la vie professionnelle de la vie d'une entrepreneure et sa vie personnelle et familiale. Cela nous a conduit à nous interroger sur la situation des femmes entrepreneures en même temps que d'être mamans et responsables. Deux axes indispensables dans le développement de toute famille et société.
Notre questionnement principal tourne autour de la répartition du temps de la femme entrepreneure entre son travail au sein de la maison et en dehors de celle-ci.

La femme entrepreneure trouve-t-elle un équilibre entre le travail marchand et le travail domestique ?
Notre démarche exploratoire des études théoriques nous permettra de mieux éclairer ces questions, plusieurs questions dont le but est de trouver des réponses pertinentes tout au long de ce modeste travail.

Cadre théorique

[1] Selon une enquête réalisée par l'AFEM (Association des femmes chefs d'entreprises au Maroc) en 2006 sur un échantillon de 579 femmes chefs d'entreprises.
[22]BIT: Bureau International de Travail.
[3] Selon un rapport du BIT sur « L'évaluation du développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc » réalisé entre 2014 et 2015.
[4] Rapport trimestriel d'activité, d'emploi et de chômage de l'HCP (Haut Commissariat au Plan) du 3e trimestre de l'année 2019.

Dans le monde de la recherche, plusieurs théories sont discutées afin de trouver celle qui comprend le mieux notre sujet. Pour le cas de la nôtre, qui concerne et l'entrepreneuriat et la répartition du temps en général, et de la femme entrepreneure en particulier, plusieurs théories se sont intéressées au sujet. Certaines sont plus pertinentes et d'autres moins.

La littérature s'est beaucoup intéressée à la question de la répartition du temps, en démontrant de nombreuses théories qui pourraient servir dans plusieurs types de recherches. En effet, il existe une pluralité de théories traitant ce sujet, ce qui rend le fait de limiter et de cerner le sujet chose difficile. Afin de trouver les théories cohérentes avec notre sujet, nous avons cherché les théories qui traitent plus la répartition du temps de l'entrepreneur, dans sa façon de voir les choses et d'interpréter la manière d'entreprendre, en faisant attention à l'impact que cela a sur l'entourage (répercussion sur l'éducation des enfants, sur leur développement socio-économique, leur influence par l'entrepreneuriat…) et sur l'octroi de la juste valeur de temps à chaque travail, soit marchand ou non marchand.

On a donc essayé de trouver des théories qui pourront guider ce modeste travail.
A ce sujet, plusieurs économistes ont saisi l'importance du manque à gagner dans le processus éducationnel et plus généralement dans tous les investissements dans le capital humain.
Cependant, nombreux de ces économistes sont ceux qui n'ont pas creusé dans l'utilisation du temps non travaillé. Par exemple, le coût d'un service tel que partir au cinéma ou manger un bon plat au restaurant est souvent considéré égal à son prix de marché. Néanmoins, ces services prennent du temps, tout comme la scolarité des étudiants et leurs études, donc le temps passé en faisant ces services pourrait être utilisé d'une manière plus productive. Pour cela, on obtient l'équation suivante :

Coût total d'activités = ensemble des prix du marché + manque à gagner du temps utilisé

La production domestique peut être définie comme étant une production non rémunérée par des membres de la famille, dont il existe des substituts sur le marché. Cette production représente une activité non marchande.

Ces dernières années, des chercheurs à l'université de Colombie ont commencé à introduire systématiquement le coût du temps dans les décisions concernant les activités hors du travail[5]. Le principal chercheur est Gary Becker, qui a été l'un des premiers à fusionner la consommation de biens avec l'utilisation du temps dans la production d'utilité domestique. Il a proposé une nouvelle conception des ressources et moyens mis à la disposition d'agents économiques, en introduisant dans sa théorie le temps hors marché et le capital humain.

Selon lui, les biens de consommation ainsi que les biens d'utilisation servent tous les deux à obtenir des produits, ce qui nous permet d'obtenir l'utilité. Gary Becker, et à l'aide d'autres chercheurs, comme Jacob Mincer, qui a montré à l'aide de plusieurs exemples empiriques que les diverses utilisations du temps non marchand (garde des enfants, ménage domestique…) produisent une plus grande élasticité des salaires pour les femmes que les hommes, car elles se heurtent à plus de

[5] The Economic Journal, Vol.75, No. 299. Sep 1965

marges de substitution. Aussi, il y a J Owen, qui a analysé comment la demande pour le loisir peut être affecté.

L'étude qu'ils ont menée a débuté par une analyse théorique du choix qui considère le coût du temps comme le même coût des produits du marché. Aussi, les chercheurs ont abordé une théorie qui parle d'une nouvelle approche en ce qui concerne les heures de travail et celles des loisirs, l'intégration de la consommation productive dans l'analyse économique, une nouvelle analyse sur l'effet du revenu sur la quantité et la qualité des produits consommés…

Gary Becker s'est référé à plusieurs travaux empiriques. Ceci a été la base d'une approche de la consommation, effectuée par lui. Selon lui, l'activité de consommation ou de production domestique comprend deux éléments principaux, à savoir le temps de consommation et les produits achetés sur le marché, dont découle l'utilité. En exemple, Gary Becker présente une pièce de théâtre, qui est le bien final (output), et qui procure une satisfaction à celui qui va la regarder. Cette pièce combine plusieurs données (inputs), à savoir la performance des acteurs, le texte de la pièce, la salle…

Aussi, Gary Becker donne l'exemple du sommeil, qui est l'output, et qui dépend lui-même de plusieurs inputs, à savoir le lit, le temps, la maison… l'activité de consommation est alors une activité de production de bien final, qui met en avant l'activité de transformation du ménage.
Gary Becker a conceptualisé l'idée qui stipule que le temps est une ressource économique, dont l'allocation contribue au bien-être. Le coût d'une heure (unité de temps) est égal au taux de salaire horaire.

Ainsi, la fonction d'utilité ne dépend pas des produits achetés par le ménage, mais plutôt des biens finals produits par ce dernier. Conformément à la théorie traditionnelle, les ménages maximisent les fonctions d'utilité : **Zi : U= U (Z1, Z2, …, Zm)**
La fonction de production d'un bien final s'écrit : **Zi=fi(xi,Ti)** où xi représente les produits achetés sur le marché, et Ti le temps.

Quant à la contrainte budgétaire, elle s'écrit : $\sum$**xi pi= I= V + (N*W)**, où pi représente les prix des produits, I le revenu total, V les revenus non salariaux, N le temps de travail, et W le salaire horaire/gains. Cette contrainte décrit l'affectation des ressources aux dépenses en l'absence d'épargne. Ainsi, on obtient une contrainte de temps, qui s'écrit : **To= N+** $\sum$ **Ti où** $\sum$ **Ti** représente le temps passé à l'activité domestique.

Cette analyse a pour but principal de démontrer les substituabilités entre temps et dépense, plus précisément dans les choix des activités domestiques. Chaque activité domestique se différencie de l'autre par la combinaison temps-produits, puisque certaines activités utilisent beaucoup plus de temps que de dépenses (garde d'enfants, lessive à la main…), et d'autres plus de dépenses que de temps (lessive en machine…).

Ici, l'augmentation du salaire fait augmenter le prix du temps, ce qui va mener au fait que l'augmentation du salaire va entraîner un déplacement de l'activité des productions à base temps vers des productions à base de dépenses.
Donc selon Gary Becker, le coût de l'activité loisir consiste en coût de renoncement au travail salarié et le coût des autres activités est constitué uniquement du prix des biens.

Gary Becker a été celui qui a intégré le temps hors travail salarié dans l'analyse économique. Ainsi, le travail domestique n'existe plus, vu qu'il se dissout dans l'activité hors travail du ménage et ne se distingue plus des autres activités de loisir.

Selon la théorie du choix du consommateur, l'individu maximise son utilité sous une contrainte de budget. Ici, les biens achetés sont ceux qui font naître l'utilité.
Le ménage est celui qui répartit son temps entre loisir et travail. En effet, la répartition et l'allocation du temps travaillé et non travaillé dépend du taux de salaire et de l'utilité relative des loisirs.

Jusqu'à ce point, l'activité domestique est négligée et dans la théorie du choix du consommateur, et dans la théorie de l'offre du travail. Jacob Mincer est venu par la suite considérer l'activité domestique, et ce par le biais d'analyses effectuées sur l'offre de travail. Auparavant, l'offre de travail était déterminée seulement par un calcul individuel, qui stipule que le temps hors travail est uniquement du loisir. Mais Jacob Mincer a voulu changer la dote, surtout pour les femmes mariées. En effet, ces dernières ne sont pas uniquement cernées dans la dichotomie travail/loisir dans leur temps, puisque le temps non travaillé n'est pas forcément un loisir, vu qu'elles ont le travail domestique de l'autre côté. Leur offre de travail ne dépend pas seulement du salaire, et leur travail total, notamment le travail rémunéré et travail domestique.

Ainsi, une augmentation de salaire de la femme mariée influe le partage entre travail rémunéré et travail domestique, vu qu'il y aura un jeu de substitution entre activité marchande et non marchande.

La prise en compte de l'activité domestique est un point clé dans la répartition du temps. Le point de départ est le processus d'utilisation des biens par les ménages, ou de consommation. Théoriquement, la consommation est considérée comme un processus d'allocation de ressources en biens, temps et d'environnement.

Qu'il s'agît d'activités de loisir ou de travail domestique, l'individu combine des biens et du temps. Le travail domestique est comme le travail marchand, qu'on préférerait faire faire par quelqu'un d'autre, alors qu'il n'est pas possible de jouir des loisirs par l'intermédiaire de quelqu'un d'autre.
Les individus ressentent une ressemblance entre les produits domestiques et les produits marchands, ce qui détermine la frontière entre activité domestique et loisir. Par exemple, préparer un repas peut être perçu par un ménage comme un loisir, vu qu'il le prépare avec plaisir, et peut être également perçu par un autre ménage comme une activité domestique, quand il le prépare en ressentant que c'est une charge obligée vu son moindre coût au lieu de le faire préparer par un auxiliaire. Donc, on ne peut considérer la production domestique comme loisir, que si l'individu la ressent positivement.

Ainsi, la théorie de répartition du temps a posé les fondements pour l'étude du travail domestique et l'allocation du temps en prenant en considération le ménage. Gary Becker a contribué efficacement dans le sujet avec la mise en place de son modèle cité auparavant, ce qui a permis une meilleure compréhension des mécanismes de choix du consommateur.
L'approche de Gary Becker a été accueillie avec méfiance et scepticisme dans le monde de la recherche. Les chercheurs et les économistes n'ont pas accepté dès le début ses idées. Malgré cela, Gary Becker a persévéré dans ses recherches et ne s'est pas découragé, et a détaillé encore plus la

répartition du temps de travail, pour voir ensuite ses travaux de plus en plus acceptés par les économistes. De nombreux auteurs ont intégré le temps dans la théorie des choix individuels du consommateur.

Becker n'a pas été le seul pionnier de l'allocation du temps, Gornau (1997),[6] a lui aussi établi son propre modèle concernant l'allocation du temps.

En effet, Gronau a effectué une distinction entre le travail à la maison et le loisir, en démontrant que le ménage aurait préféré que le travail à la maison puisse être fait par quelqu'un d'autre (si le coût est bas), au contraire du loisir, qui est impossible d'être apprécié tout en étant effectué par quelqu'un d'autre. De cela, il a été déduit que le travail à la maison et le travail en dehors de celle-ci sont de parfaits substituts l'un pour l'autre tant que leur utilité directe est concernée.
Chaque personne a une fonction d'utilité Z dont les arguments sont le produit X et le temps de consommation ou de loisir L : **Z=Z(X,L).**

Les biens et services peuvent soit être achetés sur le marché, soit produits à la maison (biens et services domestiques équivalents). Notons que M représente la consommation marchande et D la production domestique en fonction du prix des équivalents marchands aux produits domestiques : **X=M+D**. Ce prix varie selon le service demandé, à savoir qu'il est plus élevé pour les services affectifs que pour les services ménagers.

Selon Gronau, le choix de la personne en relation avec l'entrée en marché ou de rester à la maison dépend de la préférence personnelle pour les biens ou pour le loisir.
Son modèle s'est étendu plus particulièrement au cas d'un couple marié. Le mariage introduit pour le couple une nouvelle forme d'activité, qui utilise des biens produits à la maison et induit un accroissement du travail à la maison au dépit du travail en dehors de cette dernière. Le mariage a un effet très important sur l'allocation du temps des personnes.

Tous ces auteurs cités présentent l'allocation du temps de manière à diviser le temps de la femme entre travail domestique et travail marchand, à savoir l'entrepreneuriat pour notre cas de discussion. En parlant de méthodologie, nous parlons surtout de définir les principales étapes avec suffisamment de précision afin de bien cerner le pourquoi et le comment du sujet. Cependant, avoir des résultats concrets ne fait pas encore partie de la méthodologie avec laquelle nous entamons notre travail.

Conclusion

Nous nous sommes tout d'abord intéressés à l'entrepreneuriat d'une manière générale. Les recherches et lectures faites au fil du temps nous ont permis de nous focaliser plus sur la répartition du temps de la femme entrepreneure, mais aussi sur son rôle au sein de sa propre entreprise, et par conséquent à chercher à savoir si ces dernières auront un impact favorable ou défavorable vis-à-vis des générations futures.
Selon la nouvelle logique économique, les femmes entrepreneures trouvent du plaisir à faire le travail domestique non marchand, vu que cela leur procure une satisfaction personnelle et professionnelle.

[6] GRONAU, Leisure, Home Production and Work, 1977.

Après un recueil de données primaires de l'AFEM -citées au tout début-, nous nous sommes surtout intéressés aux théories ayant une forte liaison avec le sujet.
La méthodologie envisagée dans la prochaine étape de notre recherche est une méthodologie de type empirique, de manière à pouvoir recueillir des données réelles issues d'observations du comportement des femmes ayant commencé leur projet tout en étant mamans.
Ces observations feront office d'un échantillon aléatoire de 300 femmes dont un questionnaire sera élaboré spécialement pour elles. L'élaboration de ce dernier se fera en fonction de la situation de vie perçue au Maroc.
L'analyse des données recueillies à travers ce questionnaire se fera alors par la suite. Nous devons aussi partir du général au particulier, en faisant ressortir en premier ces femmes observées du pays impliqué -notamment le Maroc-, afin de permettre à tous les lecteurs des prochains articles venant de tous les pays de comprendre la portée de la recherche dans son vrai sens.
Les femmes entrepreneures sont notre principale source de recherche, en suivant la méthodologie expliquée auparavant, nous arriverons à mieux cerner les données recueillis et de mieux cerner le sujet. Aussi, nous pourrons délimiter les freins pouvant entraver notre recherche, et essayer de les diverger.

Bibliographie

- Enquête réalisée par l'AFEM (Association des femmes chefs d'entreprises au Maroc) en 2006 sur un échantillon de 579 femmes chefs d'entreprises.

-Rapport du BIT sur « L'évaluation du développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc » réalisé entre 2014 et 2015.

- Rapport trimestriel d'activité, d'emploi et de chômage de l'HCP (Haut Commissariat au Plan) du 3e trimestre de l'année 2019.

- The Economic Journal, Vol.75, No. 299. Sep 1965

- Introduction to A theory of the allocation of Time, James Heckman, Août 2014

-Gary Becker's A theory of the allocation of time, Pierre-André Chiappori, Mars 2015

-Bernard-Becharies J François, « Budget-Temps et choix d'activité », Revue consommation, Janvier-Mars 1971
-Carayon-affré Joelle « Analyse économique et description de la consommation de nouvelles perspectives », CREDOC, Mars 1975

-Becker, 1973 « A theory of marriage ». The journal of political economy, n.4 :813-846

-Lancaster, Kelvin 1966 « A new approach to consumer theory ». Journal of political economy 74(2).
-Mincer, Jacob 1960 « Labor supply, family income, and consumption ». The american review.

-Gronau, 1977 « Leisure, home production and work- the theory of the allocation of time revisited, journal of political economy, vol.85

-Gustafsson, 1980 « Lifetime patterns of labor force participation »

-Lemennicier, 1979 « Education et technologie de consommation » l'economique de l'éducation : travaux français. J-C. Eicher.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES FACTEURS DE BLOCAGE DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ AU MAROC : CAS DE LA RÉGION BÉNI-MELLAL KHÉNIFRA

Hajar KOBI
Doctorante en sciences économiques et de gestion, laboratoire de recherche : Management des organisations, droit des affaires et développement durable, FSJES Souissi, Université Mohammed V, Rabat-Maroc
hajarkobi@gmail.com

Mostafa OUKASSI
Professeur en sciences économiques et de gestion, laboratoire de recherche : Management des organisations, droit des affaires et développement durable, FSJES Souissi, Université Mohammed V, Rabat-Maroc
Oukassi2103@gmail.com

Résumé : *La présente communication vise à présenter un portrait de l'entrepreneuriat féminin au Maroc* en prenant le cas de la région de Béni Mellal-Khénifra afin de déceler les principaux facteurs de blocage des femmes entrepreneures de la région, tout en optant pour une démarche quantitative basée sur une enquête préliminaire auprès de 42 femmes chefs d'entreprises appartenant à la région en question, l'analyse des résultats obtenus nous a permis de déterminer et regrouper ces facteurs de blocage en catégories et par conséquent proposer certaines actions et recommandations pour améliorer l'état de l'entrepreneuriat régional.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin ; Facteurs de blocage ; Femmes entrepreneures ; développement économique et social

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1- INTRODUCTION :

Le développement économique de chaque pays passe nécessairement par l'intégration de la femme en tant qu'acteur économique à part entière. Au Maroc, le statut de la femme chef d'entreprise est

un « métier » relativement récent : ce n'est qu'à partir des années 80, que nous avons assisté, à l'apparition et au développement d'entreprises détenues et gérées par des femmes.
C'est pour cette raison que les femmes entrepreneures sont peu nombreuses, elles représentent un peu moins de 4.7% de la population en âge de travailler (GEM ; 2016), avec ce score, le Maroc se classe dernier du classement GEM, couvrant 54 pays. Les quatre pays africains du ranking font nettement mieux. A savoir: Madagascar, avec un taux d'entrepreneuriat féminin de 20,6%, l'Afrique du Sud (9%) et l'Egypte (7,5%) (GEM ; 2016),. En dépit des estimations statistiques qui ne sont pas toujours stabilisées, l'entrepreneuriat féminin devient un des piliers qui participe réellement au développement économique des pays à travers la diminution du chômage et la contribution à la création de la valeur, Ce développement est dû à l'augmentation et à la prédominance de la part des activités tertiaires dans l'économie (tertiarisation), à l'accès à l'éducation et à l'enseignement supérieur de la femme.

Sur le plan académique, la question de l'entrepreneuriat féminin a connu une croissance phénoménale comme indiqué par St-Cyr et al. (2003). Si les premières études sur le sujet se sont focalisées à dresser le portrait des femmes entrepreneures sur le plan sociodémographique, très rapidement les questions de recherche ont pris une nouvelle voie pour chercher à démontrer la singularité de l'entrepreneuriat des femmes par rapport à leurs homologues hommes (Zouiten et Levy-tadjine 2005).

Face à cette poussée importante des femmes entrepreneures, notre travail portera sur la thématique de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, plus précisément nous allons nous focaliser sur les facteurs qui bloquent les femmes entrepreneures au sein de la région Béni Mellal-Khénifra. En d'autres termes, la problématique centrale de ce travail consiste à répondre à la question suivante :
Quels sont les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin au sein de la région Béni Mellal-Khénifra ?

Pour ce faire, il est nécessaire de répondre à un certain nombre de questions notamment :

- ✓ Quel est l'impact économique de l'entrepreneuriat féminin ?
- ✓ Quelle distinction peut-on faire entre l'entrepreneuriat féminin et l'entrepreneuriat masculin ?
- ✓ Quels sont les éléments clés qui motivent les femmes à entreprendre ?
- ✓ Quels sont les facteurs de blocage et les grands obstacles que les femmes entrepreneures de la région Béni Mellal-Khénifra font face ?

La méthodologie adoptée dans la réalisation de ce travail commence par un survol théorique sur la thématique en question en se référant à une documentation variée abordant le champs entrepreneurial, l'instar des rapports provenant des organismes nationaux et internationaux. Cette littérature sera enrichie par une étude quantitative menée auprès d'un échantillon de 42 femmes entrepreneures marocaines appartenant à la région Béni Mellal-Khénifra à travers laquelle nous pouvons détecter les majeurs facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin.

Quant à la structure de ce travail, nous allons premièrement essayer de contextualiser le champ de l'entrepreneuriat féminin au Maroc à la lumière de la littérature existante. Deuxièmement, nous présenterons la méthodologie de travail quantitative ainsi que les axes du questionnaire Troisièmement, nous exposerons et nous discuterons les résultats collectés. Enfin, nous conclurons avec une proposition des actions comme recommandations.

2- L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ : DÉFINITION ET IMPACTS

a- Définition :

Selon Y. GASSE et A. d'AMOURS, l'entrepreneuriat est « l'appropriation des ressources humaines, matérielles et financières dans le but de créer, de développer, et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus ».

Au Maroc, l'activité économique et entrepreneuriale actuelle se caractérise par une forte présence des PME et PMI (96% du tissu entrepreneurial national)[1], d'où l'émergence de différents types et formes d'entrepreneuriat : L'entrepreneuriat individuel et collectif, l'entrepreneuriat formel et informel, l'entrepreneuriat privé et public, l'entrepreneuriat masculin et féminin ; cette dernière qui fait l'objet de ce travail.

B. NDONGO et L. OUDRAOGO définissent l'entrepreneuriat féminin comme : « un ensemble d'activités mises sur pieds et gérées par les femmes elles-mêmes indépendamment de la taille de l'entreprise ». Autrement dit, il s'agit d'une traduction d'un esprit d'initiative des femmes qui se manifestent de manière prépondérante et qui s'organisent pour créer des activités économiques rentables dans les secteurs formel et/ou informel. Il s'agit ici, comme le dit G. TCHOUASSI « de la dynamique féminine qui se manifeste par un esprit de créativité admirable ».

Selon une étude menée en 2015 par l'Association des femmes-chefs d'entreprises du Maroc (AFEM), seulement 10% des créateurs d'entreprises sont des femmes ce qui demeure peu nombreux par rapport aux pays anglophones et francophones où on enregistre des taux respectifs de 27 et 26% de femmes entrepreneures, ce qui est expliqué principalement par les facteurs sociaux et culturels qui n'encouragent pas les femmes à entreprendre, voire envisager cette voie.

B- L'impact économique de l'entrepreneuriat féminin :

De nombreuses études internationales montrent que l'implication des femmes dans l'entreprenariat est un élément essentiel à la croissance de leurs pays, notamment le Maroc et la France. Nous décrivons dans le tableau suivant l'impact estimé de l'entrepreneuriat féminin sur la croissance économique des deux pays

[1] La dynamique entrepreneuriale au Maroc, Khalid EL OUAZZANI 2017.

Tableau 1. L'influence économique de l'entrepreneuriat féminin

Pays	Impact économique
France	• 36% des sociétés et petites entreprises ont comme chef d'entreprise une femme (Eurostat, 2010). • 30% environ des entreprises créées le sont par une femme et le taux de pérennité de ces entreprises à 3 ans est de 67% (contre 70% pour celles créées par des hommes). Ces chiffres ont peu évolué ces dernières années (INSEE, 2006).
Angleterre	• En 2010, 34% des entreprises ont pour chef d'entreprise une femme (Geneviève Bel, 2009).
Canada	• En 2007, un peu plus de 260 000 entreprises appartenaient en majorité à des femmes, ce qui représente 16 % des PME du Canada (Canada, 2007). • En 2007, les entreprises appartenant en majorité à des femmes étaient plus susceptibles que celles appartenant en majorité à des hommes d'indiquer des intentions de croissance (Canada, 2007). • Les entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts affichent une excellente performance pour ce qui est du revenu total moyen, qui est passé de 335 000 $ en 2000 à 525 000 $ en 2004 et à 563 000 $ en 2007 (Canada, 2007)
Maroc	• La Banque mondiale évalue à 19,44 % le taux d'entreprises dirigées par des femmes. Ces entreprises sont essentiellement des PME/PMI couvrant le secteur des services (37%), le commerce (31%) et l'industrie (21%) notamment le textile (Afem, 2004). • 30 % des entreprises dirigées par des femmes ont une activité à rayonnement local, 44 % au niveau national et 21 % à une échelle internationale (Afem, 2004). • Les entreprises sont le plus souvent de petites entreprises, voire de très petites entreprises de type SARL (57%) ou des entreprises individuelles (22%) avec un chiffre d'affaires qui reste dans la très grande majorité des cas inférieur à 20 millions de Dirhams, voire à 5 millions de Dirhams pour une large proportion d'entre elles (Afem, 2004).

Source : Les facteurs enclencheurs de l'entrepreneuriat féminin chez les étudiantes universitaires : revue de la littérature ; Hind BOUZEKRAOUI ;Driss FERHANE

3- Distinction entre l'entrepreneuriat féminin et masculin au Maroc :

L'entrepreneuriat féminin est l'une des préoccupations les plus discutée dans le champ de l'entrepreneuriat. Nous ne pouvons que nous en réjouir tant l'image de l'entrepreneur schumpétérien[2] reste encore fortement ancrée dans une forme d'héroïsation masculine.

Vu comme un levier de croissance, d'innovation et d'emploi, l'entrepreneuriat féminin a connu ces dernières années un intérêt croissant de la part des gouvernements en raison de sa participation

[2] J. schumpétérien est un économiste et professeur en science politique autrichien naturalisé américain, connu pour ses théories sur les fluctuations économiques, la destruction créatrice et l'innovation.

active au développement. Or, le potentiel de création d'entreprises par les femmes, reste finalement peu utilisé, voire encouragé pou favorisé (GEM,2017)

De même ; la participation des femmes dans l'économie d'un pays est déterminée par deux indicateurs : la participation dans la population active ainsi que la proportion des femmes directement impliquées dans la création et la gestion des entreprises.

Figure 1: Le taux d'activité de la population marocaine

	2015	2016	2017
Taux d'activité total	49,21%	49,34%	49,46%
Taux d'activité des hommes	70,49%	70,46%	70,42%
Taux d'activité des femmes	25,33%	25,46%	25,57%

Source : Rapport national, GEM 2017

Ce tableau montre que la mesure de l'entrepreneuriat au Maroc donne des taux de l'entrepreneuriat féminin traditionnellement inférieurs à ceux de la participation masculine, de telle sorte que les hommes sont plus susceptibles que les femmes à entamer l'activité entrepreneuriale quel que soit le niveau de développement. (GEM, 2017)

Figure 2: La répartition de l'indice genre de l'activité entrepreneuriale par catégorie de développement économique

	TAE Hommes	TAE Femmes	Ratio de TAE Femmes/ Hommes	TAE Hommes Nécessité	TAE Femmes Nécessité	Ratio de TAE Femmes/Hommes Nécessité
Eco. tirées par les facteurs	16.6	16.2	0.98	23.8	23.2	0.97
Eco. tirées par l'efficience	16.9	12.8	0.76	23.2	30.9	1.33
Eco. tirées par l'innovation	11.3	7.1	0.63	16.1	19.1	1.19

Source : Rapport national, GEM 2017

D'après ce tableau, on peut constater que dans la catégorie des économies tirées par l'efficience, les taux d'entrepreneuriat chez les femmes n'atteignent que les trois quarts du niveau des hommes. Par ailleurs, les femmes sont plus susceptibles d'être motivées par la nécessité. Dans les économies tirées par l'innovation, les femmes sont encore moins susceptibles de participer à l'entrepreneuriat que les hommes : pour dix entrepreneurs hommes, il n'y a que six entrepreneurs femme.

Le Maroc pour sa part présente le plus faible indice de l'équité genre dans le monde de telle sorte que le taux d'activité entrepreneuriale émergente chez les hommes est 3 fois supérieure à celui des femmes. Les entrepreneurs établis hommes sont 4 fois supérieurs aux femmes. Cet écart est dû à

la perception des compétences : les capacités féminines en matière d'entrepreneuriat sont réelles et pourtant handicapées par un système social et culturel pénalisant. Mais il est plutôt important de signaler que lorsqu'elles entreprennent, les femmes marocaines disposent d'un meilleur potentiel de croissance que les hommes. Globalement, la population féminine reste un enjeu majeur, un réservoir d'énergies et d'initiatives pour favoriser la création d'entreprise et le développement au Maroc. (GEM, 2017).

4- MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL :

Pour répondre à la question centrale de ce travail de recherche, nous avons adopté une étude quantitative basée sur une enquête menée en optant pour un échantillon de 42 femmes-Chefs appartenant à la région BéniMellal-Khénifra. Cette enquête va nous permettre de dresser un portrait régional de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, dont le but est de soulever les difficultés rencontrées par les femmes lors de leurs parcours entrepreneurials. Nous avons choisi comme outil un questionnaire qui a été administré auprès de l'échantillon sondé et qui s'articulait autour de trois parties :

• Dans la première partie nous avons cherché à présenter le profil socio-économique des femmes qui ont réussi à franchir le premier pas en créant leurs propres entreprises.

• Dans la seconde partie, nous avons essayé de présenter le type des entreprises dirigées par des femmes-chefs

• Et dans la dernière partie, nous avons tenté de déceler et de classer les facteurs de blocage auxquels les femmes entrepreneurs marocaines ont fait face durant leurs parcours entrepreneuriaux.

Figure 3 Les axes du questionnaire



Source: élaboré par nos soins

Notons que l'exploitation des données a été faite à l'aide d'un logiciel qui a permis de faire des statistiques descriptives.

5- RÉSULTATS ET DISCUSSIONS :

Les résultats obtenus après la collecte des réponses sont présentés en axes de recherche :

5.1 Le profil des femmes entrepreneures de la région Béni Mellal-Khénifra :

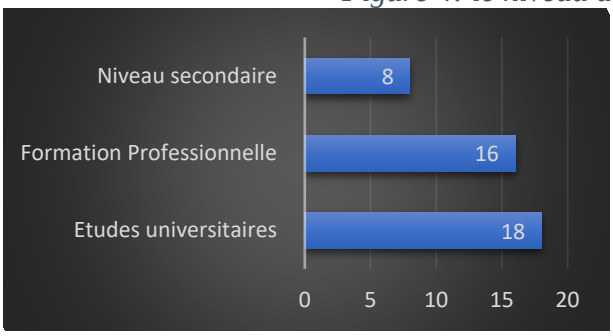
Tableau 2: la répartition des répondantes par âge

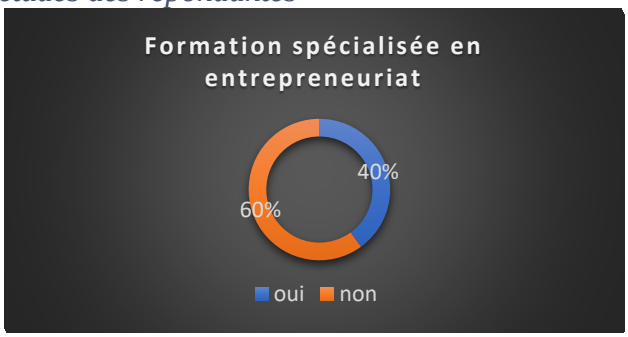
Tranche d'âge	Réponses
Entre 20 ans et 30 ans	6
Entre 30 ans et 40 ans	19
Entre 40 ans et 50 ans	15
> 50 ans	2
Total	**42**

Source : Elaboré par nos soins

Selon le critère de l'âge, on constate que 34 femmes chefs interrogées sont âgées entre 30 ans et 50 ans. C'est l'âge de maturité qui suscite la décision d'entreprendre étant donné que les capacités et les expériences sont accumulées par les femmes.

Figure 4: le niveau d'études des répondantes





Source : Elaboré par nos soins

D'après les résultats obtenus, 43% des femmes entrepreneures disposent d'un niveau études supérieur : soit universitaire (42%),ou une formation professionnelle (38%) ce qui prouve que les femmes chefs interrogées ont dans leur grande majorité un niveau d'instruction élevé. Cependant, uniquement 40% des répondantes ont subi une formation spécialisée en gestion d'entreprise ou en en entrepreneuriat ce qui va renforcer leurs capacités entrepreneuriales.

Figure 5 La situation personnelle avant la création

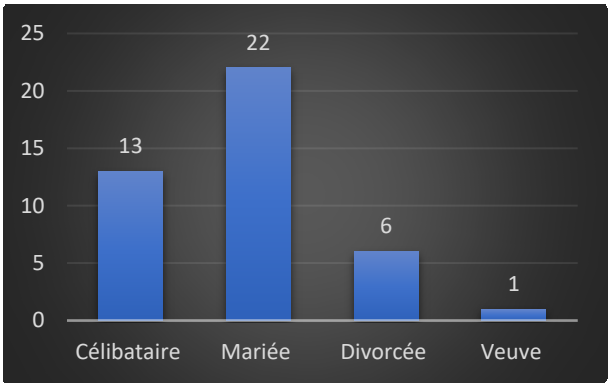
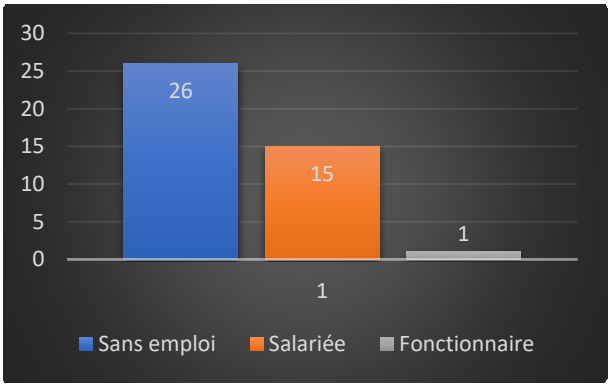


Figure 6: l'expérience professionnelle



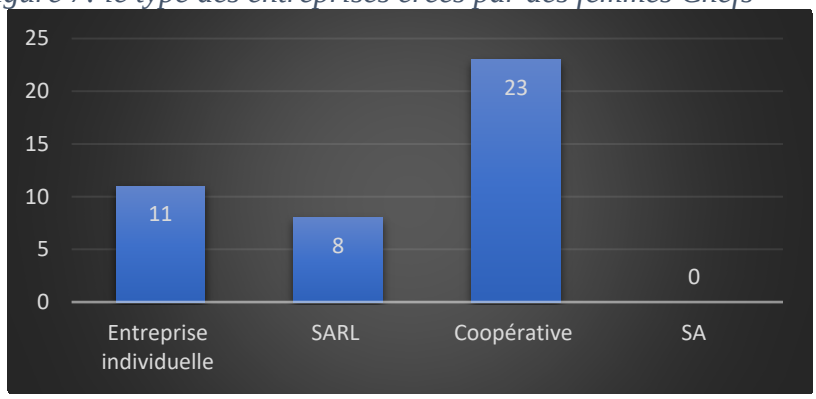
Source : Elaboré par nos soins

Concernant la situation familiale, les femmes entrepreneures mariées sont prédominantes (50%), suivies par les femmes célibataires (31%), ce qui a cassé l'idée qui prévaut l'ouverture de la femme sur le marché des affaires.

Sur le plan de l'expérience professionnelle qui précède la création d'entreprise, nous avons constaté d'après les réponses collectées que la majorité des femmes (62%) étaient sans travail et la décision d'entreprendre pour elles est une nécessité afin de créer un emploi et faire face au chômage, en outre,36% des femmes qui avaient une expérience professionnelle dans le secteur privé et uniquement un seul cas qui faisait partie de la fonction publique. Ce qui traduit que l'entrepreneuriat pour ces cas représente une deuxième carrière professionnelle marquée par l'autonomie financière et administrative.

5.2 Le profil des entreprises crées par des femmes chefs :

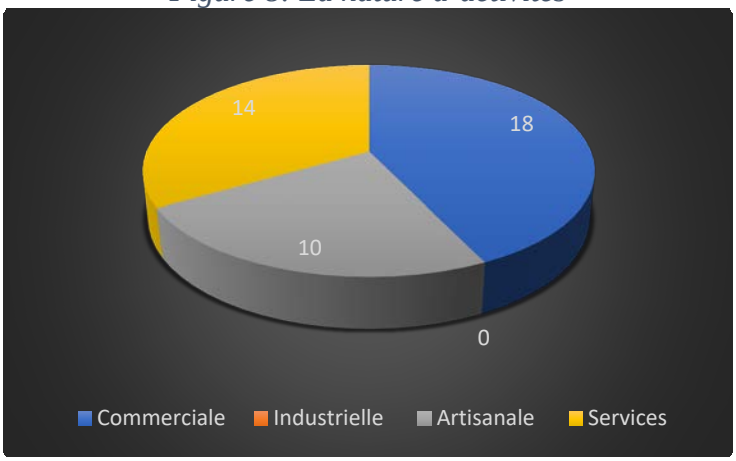
Figure 7: le type des entreprises crées par des femmes Chefs



Source : Elaboré par nos soins

Les entreprises dirigées par les entrepreneures de la région sont le plus souvent des coopératives (55%) suivies par les entreprises individuelles (31%). Un enregistrement de 8 entreprises sous le statut de la SARL avec une absence complète au niveau dès SA. Cette forte proportion des coopératives est justifiée par sa simplicité ainsi que la souplesse de son statut et du capital social qui reste moins élevé par rapport aux autres statuts.

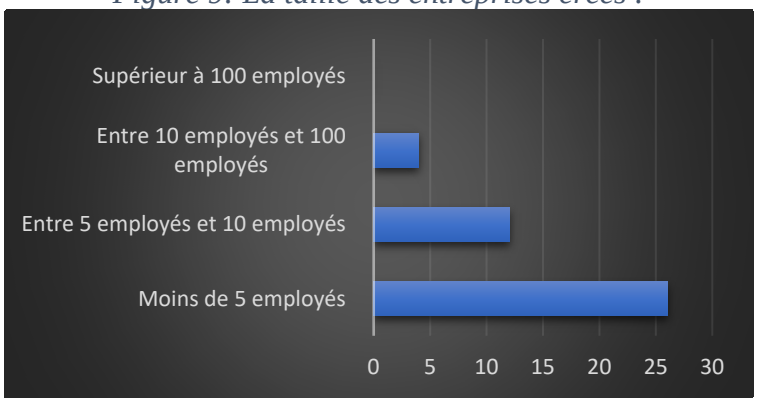
Figure 8: La nature d'activités



Source : Elaboré par nos soins

Concernant la nature d'activités, les entreprises féminines de la région sont concentrées dans le secteur commercial avec un taux de 43%, suivies par le secteur tertiaire à savoir les services avec 33% et les activités artisanales en dernier lieu avec 24%. Nous remarquons aussi l'absence des activités à caractère industrielle ce qui est justifié par la nature de la région à vocation agricole.

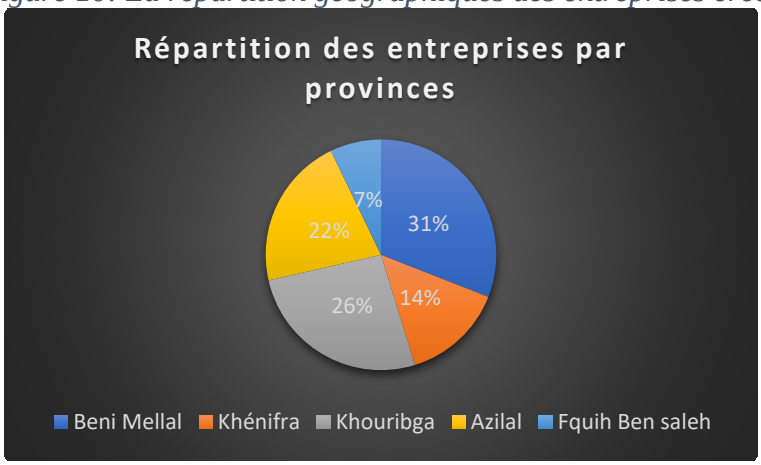
Figure 9: La taille des entreprises crées :



Source : Elaboré par nos soins

Les entreprises créées par les femmes de l'échantillon sélectionné emploient dans leur majorité moins de 10 salariés. Ainsi on est majoritairement devant le cas des entreprises types TPE (26 entreprises soit 62%) et des PME (12 entreprises soit 28%), ce qui correspond à la réalité économique marocaine touchée de plus de 96% de PME citée par le rapport de GEM.

Figure 10: La répartition géographiques des entreprises crées



Source : Elaboré par nos soins

Par rapport à la localisation géographique régionale, nous constatons que les entreprises féminines sont installées dans les cinq provinces de la région, ce qui présente une couverture géographique satisfaisante de l'échantillon étudiée.de telle sorte que la première province (Beni Mellal) Contient 13 entreprises et la dernière est classée avec 3 entreprises.

5.3 Les facteurs de blocage des femmes entrepreneures:

Les femmes entrepreneurs font face à différents obstacles tout au long de leurs parcours dont les principaux figurent dans le tableau suivant :

Tableau 3: Les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin lors de la création

Difficultés d'accompagnement et au manque d'orientation	16%
Difficultés de financement des projets	52%
Difficultés juridiques de création	21%
Difficultés liées à l'accès au foncier	8%
Difficultés liées à la disponibilité des informations	3%
Aucune	0%
Total	**100%**

Source : Elaboré par nos soins

Pour le cas de la région ciblée, il apparaît que le problème dont souffre le tissu entrepreneurial est l'accès au financement (52%). Ce qui met en exergue la nécessité d'améliorer l'accessibilité aux moyens de financement afin de faire face aux difficultés financières auxquelles se heurtent de nombreux entrepreneurs, qu'ils soient hommes ou femmes.

Malgré les efforts fournis par l'Etat Marocain, les problèmes juridiques liés à la lenteur et la complexité de la procédure de création se situe en deuxième lieu avec une fréquence de citation de 21%. Le manque d'orientation et d'accompagnement vient en troisième rang avec un pourcentage de 16%. Suivis par l'accès au foncier et l'immobilier (8%) ainsi que la disponibilité des informations (3%).

Tableau 4: Les facteurs de blocage durant la gestion quotidienne

Disponibilités d'un personnel compétent et qualifié	15%
Difficultés commerciales et de distribution	54%
Difficultés financières	23%
Difficultés d'approvisionnement avec les fournisseurs	2%
Difficultés liées aux réseau professionnel	6%
Aucune	0%
Total	100%

Source : Elaboré par nos soins

Par contre, au cours de la gestion quotidienne, les entrepreneures interrogées de la région, signalent leur besoin en termes de commercialisation des produits (54%), ce qui apparaît logique vue que la majorité des entreprises qui font l'objet de ce sondage sont sous formes des coopératives ; cette dernière qui justifie un manque remarquable au niveau de la distribution de leurs biens à cause de l'incapacité de ces structures timides à relever les défis de la mondialisation et l'ouverture des marchés sans des aides provenant des opérateurs économiques nationaux et internationaux, quant aux autres difficultés ressentis, elles sont surtout liés à des habiletés managériales tels que les difficultés financière de fond de roulement, la sélection d'un personnel compétent ainsi que l'accès à un réseau de soutien professionnel.

D'après les résultats obtenus, les majeurs facteurs de blocage sont résumés en quatre catégories notamment :

Tableau 5: Les types des facteurs de blocage

Facteurs de blocage professionnels	Liés au secteur d'activité, à la nature des opérations et au métier du dirigeante-chef.
Facteurs de blocage financières et logistiques	Liés aux difficultés standards pour accéder aux crédits, à la technologie, aux services d'appui etc.
Facteurs de blocage s juridiques	Liés à la lenteur administrative de création
Facteurs de blocage liés au niveau d'instruction	Plus précisément le manque de la formation spécialisée en gestion des entreprises et en entrepreneuriat.

Source : Elaboré par nos soins

6- CONCLUSION :

Les femmes aujourd'hui ont réussi à gagner leurs places dans un monde qui associe le nom entrepreneuriat exclusivement aux hommes ; un mode de pensée véhiculé par l'Etat, la société et l'éducation. Les femmes entrepreneures ont défiées les inégalités et elles ont revendiquées leur position professionnelle. Elles sont désormais reconnues comme un élément très important de la société qui favorise le développement, tant économique que social.

L'entrepreneuriat féminin de sa part revêt de plus en plus une importance capitale pour le développement économique et social du Maroc. Elle pourrait même devenir un des remèdes à la crise actuelle à travers sa contribution à la création d'emploi et la lutte contre le chômage. Dans cette optique, de nombreuses études empiriques ont enrichi la connaissance sur les caractéristiques démographiques des femmes entrepreneures, leurs familles, leurs expériences professionnelles et leurs formations, leurs motivations pour créer une entreprise et les problèmes qu'elles rencontrent. En outre, la particularité de ce travail de recherche consiste à mener une étude spécifique aux facteurs de blocage des femmes chefs d'entreprise au sein de la région Béni-Mellal Khénifra ; cette région à vocation agricole qui se caractérise par une présence dominante des coopératives et des entreprises individuelles, quant aux facteurs de blocage, nous avons constaté que les femmes entrepreneures de la région souffrent des mêmes freins et obstacles que leurs homologues notamment les difficultés de financement, d'un manque d'accompagnement ainsi qu'une faiblesse de réseau professionnel.

Pour y remédier nous proposons quelques recommandations qui s'articulent autour de trois principaux axes :

- La nécessité d'améliorer l'accès au financement pour les femmes entrepreneures : La difficulté d'obtenir un crédit étant un obstacle auquel se heurtent de nombreux entrepreneurs, qu'ils soient hommes ou femmes.
- La promotion de l'entrepreneuriat féminin grâce à des formations personnalisées et adaptées aux besoins des femmes entrepreneures. Ce point va permettre de détecter les obstacles et les problèmes de la gestion quotidienne, afin d'en apporter des solutions
- L'interaction permanente entre la politique nationale et les associations qui opèrent en matière d'entrepreneuriat, afin de favoriser la mise en réseau qui apparaît comme une source précieuse d'inspiration et d'échange d'expériences entre les différentes parties.

L'apport central de ce travail de recherche sur le plan théorique permet de donner une contribution à la littérature concernant la thématique de l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat féminin en particulier afin de dresser une posture entrepreneuriale régionale marocaine, sur le plan empirique, cet article consiste à mettre l'accent sur les obstacles majeurs auxquels les femmes chefs d'entreprises font face et par conséquent proposer des actions correctives afin d'y remédier.
Loin de toute perfection, les limitations de cette étude consistent d'une part à ne pas pouvoir approfondir les variables liées à la psychologie de la femme entrepreneure et les facteurs sociaux et culturels, ce qui est dû au choix de l'outil méthodologique quantitatif qui ne permet pas de détailler ces volets. D'autre part et faute de statistiques et de disponibilité d'étude, toutes perspectives de comparaison entre les femmes et les hommes ou même entre les femmes entrepreneures des autres régions et celles qui ne le sont pas sont anéanties, ce qui pourra faire l'objet d'une future recherche pour compléter ce travail.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- AFEM/CGEM (2010). L'entrepreneuriat féminin au Maroc : bilan et perspectives. Casablanca, Association des femmes entrepreneures marocaines et Confédération générale des entreprises du Maroc.
- Banque mondiale (2011). Women, business and the law : removing barriers to economic inclusion. Washington D.C., The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Barkallil, N. (2005). Genre et activités économiques au Maroc : la persistance de la précarité dans l'activité féminine. Rabat, Maroc, Secrétariat d'État chargé de la Famille, de l'Enfance et des Personnes handicapées, Haut-Commissariat au Plan.
- Barkallil, N. (2006). La situation socioéconomique des femmes au Maroc : des progrès… mais la précarité reste prédominante. Séminaire international : femmes et sociétés en transition. Casablanca
- Benradi, M. (2006). Prospective Maroc 2030 : dynamique sociale et évolution des statuts des femmes au Maroc. Rabat, Maroc, Haut-Commissariat au Plan.
- De Vita, L., Mari, M. et Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries : evidences from the literature. European Management Journal, 32(3), 451-460.
- Global Entrepreneurship Monitor (2017). Rapport général, la dynamique entrepreneuriale au Maroc, Centre entrepreneuriat et performance de la PME
- Haut-Commissariat au Plan (2013). La femme marocaine en chiffres : tendances d'évolution des caractéristiques démographiques et socioprofessionnelles. Rabat, Maroc, Direction de la statistique.
- OCDE (2004). Entrepreneuriat féminin : questions et actions à mener. 2e Conférence de l'OCDE des Ministres en charge des PME : promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale.
- Rapport national Beijing (2015). Rapport de synthèse : la déclaration et le programme d'action de Beijing ont 20 ans. New York, ONU Femmes.
- Zirari, H. (2006). Femmes du Maroc entre hier et aujourd'hui : quels changements ? Recherches internationales, 3(77), 65-80

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ : LES COOPÉRATIVES FÉMININES

Souad MERIMI
Doctorante- Laboratoire de recherche Management des Organisations Droits des Affaires et Développement Durable, Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales – Souissi-Rabat. Maroc.
souad.merimi@um5s.net.ma

Lekbira EL FADI
PA- École Supérieure de Technologie – Salé, Maroc.
l.elfadi.ests@gmail.com

RÉSUMÉ – Les chiffres de la structure de l'emploi des femmes actives occupées adultes en tant qu'indépendantes et employeurs révèlent qu'elles représentent respectivement 16,5 pour cent et 0,8 pour cent de la population active féminine. Au Maroc, le nombre de femme entrepreneure représente 12 pour cent du nombre total des entrepreneurs. Elles sont concentrées sur Rabat et Casablanca. Leur chiffre d'affaires reste inférieur à 20 millions MAD, leurs âges pour la plupart d'entre elles, ne dépasse pas 40 ans. La moitié d'entre celles résidentes en milieu urbain possèdent une expérience professionnelle en tant que salariées de tous domaines confondus, qui les a aidées à se lancer et à progresser dans l'entrepreneuriat. Les secteurs d'activité dans lesquels elles investissent en milieu urbain sont notamment le commerce et les services, et l'agriculture en milieu rural. Malgré les difficultés qu'elles connaissent, ces femmes entrepreneures créé en moyenne 5 emplois durant l'année, ce qui montre le potentiel important d'opportunités d'emploi si elles sont soutenues. Les perceptions socialement construites et les craintes intériorisées des femmes constitueraient des facteurs majeurs entravant l'entrepreneuriat féminin. La présente communication présente les résultats d'une étude empirique menée auprès de groupes d'entrepreneures pour déterminer les facteurs clés de succès de la femme entrepreneur.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin, coopératives féminines, facteurs clés de succès,

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les initiatives venant d'en bas et impulsées par la société civile, ont historiquement toujours répondu à des enjeux de société majeurs. Ce sont des femmes et des hommes qui déterminent sur le terrain les besoins et activités nécessaires puis y répondent par la création d'une organisation envisagée en tant que moyen, et non comme une fin en soi.

Ces initiatives, qui dessinent les contours de l'économie sociale et solidaire ont alors des spécificités et ne sont substituables ni par l'Etat ni par le marché. Elles s'enracinent dans un terreau de développement soutenable, puisqu'elles ne visent pas à accroître production et consommation dans une logique de croissance infinie. Mais, elles ambitionnent l'émergence d'un paradigme à l'exact opposé. Le territoire apparaît dans ce cadre comme le creuset de l'économie puisque les différents types d'interactions qui s'y enchevêtrent sont la source même de ces organisations.

Pour comprendre leur évolution et pouvoir envisager leur diffusion ainsi que le développement de l'économie sociale et solidaire au sein de l'économie plurielle, il semble intéressant d'analyser le facteur territorial qui favorisent la réussite des activités économiques locales.

D'autre part, l'entrepreneuriat social a connu un grand essor depuis les années 80 aux Etats-Unis comme en Europe (Kerlin, 2006 ; Defourny et Nyssens 2010). Les académiciens portent de plus en plus un vif intérêt pour ce phénomène, qui existait partout et depuis toujours (Bacq et Jenssen, 2011) mais dont les manifestations contemporaines se révèlent intrigantes, d'une part leur succès et leur développement rapide. La littérature traitant du sujet reflète parfaitement cet engouement traduit par l'accroissement de la production scientifique depuis la fin des années 90 (J.C.Short et al, 2009 ; Huybrechts et al, 2012). La revue de cette littérature fait ressortir plusieurs constats dont l'un des majeurs est l'absence de consensus et de paradigme unificateur quant à la définition du concept (Bacq et Jenssen, 2011). Ceci s'explique par les distinctions relatives à la conception et la pratique de l'entrepreneuriat social dans les différents contextes, notamment en Europe de l'est et aux Etats Unis. Penser et pratiquer l'entrepreneuriat social reste donc soumis aux spécificités du contexte géographique.

Cet article s'inscrit dans cette perspective, puisque nous cherchons à comprendre les facteurs clés de succès de la coopérative féminine au Maroc, un pays où nous assistons à l'émergence du phénomène de l'entrepreneuriat Social porté les femmes.

Présentation et objectifs de l'étude

Le présent article porte sur l'appréciation critique portée sur le concept « Genre » en lien avec le développement humain sur la base d'une étude de cas. L'étude est conçue de manière à mettre en avant la participation économique des femmes et concourir à leur épanouissement et à l'amélioration de leur autonomisation.

Dans les faits, les femmes ont un accès très limité aux ressources économiques comparativement à leurs homologues masculins et généralement actives dans l'économie informelle. Elles sont sous représentées dans les secteurs d'activité à valeur productive élevée, occupent des emplois sous payés et sont souvent considérées officiellement dans les statistiques nationales comme inactives parce qu'elles sont femmes au foyer et leur travail est rendu ainsi invisible.

Aussi, les femmes s'avèrent être très vulnérables en matière de participation économique étant donné que généralement, elles sont souvent les plus assujetties à l'illettrisme ou à l'abandon scolaire et les moins armées en termes de formation et d'acquisition de compétences susceptibles de les rendre employables. Sur la base de ce constat, ce projet d'étude d'ordre qualitatif et exploratoire se propose de développer une réflexion s'articulant autour de la dimension « Genre » dans les différents programmes de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH) au niveau de la Préfecture de Salé.

Il a vivement mis l'accent sur les perceptions plurielles des rapports sociaux de genre en interpellant les rôles et les responsabilités assignées culturellement aux Femmes et aux Hommes et leurs impacts sur l'accès, l'affectation et la répartition des ressources.

Son but est de mesurer à quel point les besoins différenciés des Femmes et des Hommes et leur participation au processus de conception et de montage des projets, sont pris en considération.

Aussi, il projette de susciter chez les décideurs publics au niveau du site de l'étude (Ville de Salé), une prise de conscience de l'utilité sociale et économique de l'organisation des femmes de Salé en coopératives et/ou en associations et leur contribution dans la lutte contre l'exclusion et les inégalités notamment de Genre. De surcroît, la promotion des programmes de l'INDH à travers la mise en œuvre de partenariats et l'exécution de projets de développement, pourrait faciliter le passage pour ces femmes, d'une logique de travail non payé (tâches domestiques) à une logique d'activité de développement personnel et/ou de travail marchand (activité rémunérée) qui demeure un levier (parmi d'autres) visant la reconfiguration de la Division Sexuelle du Travail (DST) et des Rapports Sociaux de Sexe (RSS) pour plus d'équité et de dignité au sein de notre société.

Enfin, ce travail, dont les résultats sont à géométrie variable, est une contribution aux programmes d'habilitation des femmes en tant que population cible et en particulier, celles issues de couches sociales défavorisées. Il peut aisément s'inscrire dans le débat réactivé par l'INDH autour de la problématique de la pauvreté, la marginalisation et l'égale répartition des ressources entre les Femmes et les Hommes.

Il sera question dans cet article de présenter en premier lieu, les généralités de l'étude empirique de notre travail à savoir : l'objectif de l'étude, les acteurs concernés par cette étude, l'échantillon ciblé, les outils méthodologiques adoptés pour la réalisation de notre enquête sur le terrain et les contraintes rencontrées lors de la réalisation des enquêtes sur le terrain.

En deuxième lieu, ce chapitre sera dédié à exposer l'interprétation des résultats de nos investigations sur le terrain tout en soulevant les principaux constats qui nous aideront aussi bien à :

- L'infirmation ou à la confirmation de nos hypothèses de travail,
- La présentation des facteurs clés de succès des coopératives féminines au Maroc.

Les généralités sur l'enquête :

L'objectif de l'étude :

Ce travail de recherche a pour objectifs :

- - Présenter la situation de l'activité économique des coopératives au niveau de la ville de Salé,
- - Renseigner sur les niveaux de blocage se rapportant au développement de la coopérative,
- - Esquisser une évaluation des facteurs clés de succès de la coopérative féminine.

Les acteurs concernés par cette étude :

Notre travail empirique a porté principalement sur le ciblage d'une seule catégorie représentée par les coopératives féminines à Salé:

A ce niveau une enquête qualitative est menée à travers la réalisation d'interviews spécifiques avec un groupe de coopérative de femmes exerçant à Salé dans plusieurs domaines.

L'échantillon :

Notre enquête portera sur un échantillon représentatif de coopérative exerçant à Salé dans la production et le service ayant un nombre d'années d'existence de 2 ans minimum ainsi qu'une expérience remarquable permettant la réussite de l'enquête et garantir la fiabilité des résultats.

Les outils méthodologiques:

Pour la réalisation de notre enquête, nous avons opté pour seul type d'outil méthodologique :

- Le guide d'entretien ;

Le guide d'entretien

Nous avons opté pour l'élaboration d'un guide d'entretien dont les questions sont semi directives adaptées selon le type des interviewées.

Les réponses sur le guide d'entretien ont été collecté lors de 3 ateliers différents avec 3 types de coopératives exerçant dans :

- Atelier n°1 : Coopératives de production artisanale spécialisée dans le tapi Rbati,
- Atelier n°2 : Coopératives de production artisanale spécialisée dans le tissage des tapis et coussins berbères,
- Atelier n°3 : Coopératives de production agricole spécialisée dans les plantes aromatique.

Les ateliers se sont déroulés suivant la méthode semi-directive et le croisement des résultats se présentent ci-dessous.

Croisement des résultats

De manière générale, l'essentiel des activités reproductives, non génératrices de revenus, sont considérées comme féminines. C'est le principe la Division Sexuelle du Travail qui repose sur l'affectation des rôles selon le sexe au sein du ménage et dans la sphère publique, fondée à la fois sur la perception des responsabilités et rôles sociaux des hommes et des femmes et sur l'idéologie de genre.

Il ressort des dires des femmes que les tâches domestiques, largement assumées par les filles/femmes, sont systématiquement non rémunérées, ce qui implique une dépendance monétaire des femmes vis-à-vis de la famille, ou de la communauté. Les hommes ont par contre, en vertu de leur statut de principal soutien du ménage, ou en tant que propriétaire des biens de production du ménage, un accès prioritaire aux activités génératrices de revenus, ou aux revenus tirés de la production familiale.

De ce fait, les inégalités entre les valeurs assignées aux hommes et aux femmes sont le résultat du processus social et ne reflètent en rien leurs compétences réelles car elles aussi disposent de potentiel et cherchent à s'affirmer dans la société.

« La capacité des femmes à entreprendre des activités économiques ne dépend pas seulement de l'accès à des ressources financières ou à des moyens de production. Elle est conditionnée par une série de facteurs culturels, politiques, économiques et sociaux qui peuvent favoriser ou restreindre leur participation dans le domaine économique ».[1]

Aussi, la répartition sexuelle des rôles n'est pas toujours en faveur des femmes. La conciliation des rôles liés à la production et à la reproduction et l'absence de services et de technologies appropriées pour alléger les corvées des femmes constituent des obstacles importants à leur accès à l'activité marchande et au développement.

Les facteurs d'influence juridiques sont par ailleurs importants. Bien que des changements continuent à voir le jour, certaines dispositions juridiques demeurent encore discriminatoires à l'égard des femmes.

L'éducation constitue également un facteur d'influence déterminant : faible scolarisation des filles, faible accès à la formation professionnelle, …. Les filières de la formation professionnelle offertes aux filles contribuent particulièrement à renforcer la position des femmes dans les secteurs « traditionnellement » féminins et précaires (textile et artisanat notamment).

Recommandations

Points forts :
 L'ensemble des grands projets relevant des infrastructures de base sont opérationnels grâce à l'organisation d'un comité de gestion organisé en association.
 L'organisation de la plupart des AGR en coopératives pour faciliter leur suivi et leur durabilité.
 L'augmentation du nombre d'associations citoyennes qui intègrent le travail des jeunes et des femmes dans leur plan d'action.
 Les porteurs d'AGR sont pour la plupart des femmes qui assurent la bonne gestion de leurs projets.
 L'évolution de la qualité des travaux du CLDH et des EAQ au cours de la 2ème phase. Ces derniers évaluent les projets en fonction de leur faisabilité et pérennité et non sur la base de leur financement.

Non-implication des femmes dans la conception du projet d'AGRE.

Le financement des AGR enregistre des difficultés pour l'organisation des bénéficiaires en coopératives. Car, ce travail nécessite beaucoup d'accompagnement et de formation.

Pour pallier à certaines insuffisances dans la mise en œuvre des actions et projets pour la lutte contre la précarité, le CPDH de la Préfecture de Salé a adopté une démarche novatrice qui consiste à édifier des projets générateurs de revenus qui ont permis aux associations chargées de la gestion des centres d'accueils de subvenir aux charges liées à leur bonne marche.

[1] Association Marocaine de Promotion de la Petite Entreprise 2004.

Conscients de l'intérêt de l'insertion par l'économique, les concepteurs de la plate-forme 2011-2015 de l'INDH stipulent que 40% de l'enveloppe du programme transversal doit financer des AGRE. Ce taux n'est pas facile à atteindre compte tenue de la nature des projets présentés. Car, un souci persiste, qui est celui de la pérennité et la durabilité surtout des projets portés par des associations ambitieuses mais peu expérimentées.

Certains porteurs d'AGRE n'ont pas l'esprit de management et baignent dans l'analphabétisme. Ils manquent d'une culture de gestion solidaire, ce qui pénalise le processus d'aboutissement de ces projets.

 Respecter la périodicité des réunions (4 fois par an).
 Attribuer des tâches supplémentaires aux CLDH dans le suivi des projets programmés.
 Garantir moins de lourdeur aux équipes des DAS compte tenue de l'ampleur des projets et la complexité dans l'exécution des tâches.
 Intégration de la population dans la conception puis la mise en œuvre des projets.
 Examen et sélection des projets : critères d'éligibilité, classement des propositions, grilles de notation.
 Nécessité de programmation des projets AGR, et délicatesse dans le processus de mise en œuvre (financement, contribution financière des porteurs des projets, l'innovation dans les idées, …).
 Les AGR réalisées restent peu diversifiées et peu innovantes.
 La viabilité économique n'est pas garantie.
 Renforcer le diagnostic participatif en lui attribuant une rubrique financière.
 Donner plus de pouvoir décisionnel aux services extérieurs pour qu'ils arrivent à s'intégrer plus dans les projets proposés.
 Le PCD des communs doits tenir compte des besoins prioritaires des quartiers cibles et des besoins différenciés des Femmes et des Hommes.
 Les projets proposés par les associations doivent inclure les études techniques qui doivent être réalisées par les communes.
 Améliorer la convergence en matière de conception et d'exécution des projets et actions entrepris en partenariat avec les communes et les services extérieurs concernés.
 Renforcer les outils d'évaluation des risques inhérents à la pérennité des projets par rapport au montage de projet, Respect des critères d'éligibilité, Capacité de gestion de certaines associations,… etc.
 Respect des clauses des conventions notamment celles relatives à la gestion et le fonctionnement des projets.
 Respect du principe de non substitution de l'INDH aux actions relevant naturellement d'attributions et compétences propres aux départements ministériels compétents et aux collectivités territoriales concernées.
 Location occasionnelle des locaux de projets notamment urbains (complexe sportif, culturel, …) au profit de particuliers, ce qui permet de drainer des revenus conséquents.

Conclusion

Lorsqu'on regarde tous les facteurs en cause dans le processus de développement coopératif, force est d'admettre qu'il s'agit d'un modèle complexe. Malgré cette complexité, le modèle marocain continue d'obtenir l'appui public. Ce support de la communauté s'explique par des raisons historiques, mais aussi parce que la capacité d'adaptation de la formule coopérative au contexte actuel est jugée grande. Elle continue de répondre à de nouveaux besoins.

La distinction coopérative se définit par une philosophie particulière, des pratiques de gestion différentes et des résultats distinctifs. Puisque les résultats sont souvent le critère ultime d'évaluation, il faut reconnaître qu'ils sont très stimulants. Cela est vrai si on regarde l'effet positif de l'action coopérative sur la qualité de vie des individus. Ces impacts se situent dans plusieurs facettes de la vie en société : emplois, éducation à la démocratie, saine concurrence, distribution plus équitable de la richesse, durabilité, etc.

Le contexte économique actuel présente des défis particuliers pour plusieurs régions du Royaume et il faudra savoir mettre à profit toutes les formes d'entrepreneuriat.

BIBLIOGRAPHIE

- Beauvais, M. (2008). Une démarche de recherche-accompagnement : d'une saisie intuitive d'éléments contextuels à l'émergence de significations. Recherches qualitatives, hors série 6, 73- 86.
- Chouinard, O., Beaudin, M., Donovou-Vinagbe, P. et Martin, G. (2009). Contribution de la coopération et de l'économie sociale dans le développement territorial des Îles Lamèque et Miscou en Acadie du Nouveau-Brunswick [En ligne], Moncton : Chaire des caisses populaires acadiennes en gestion des coopératives, Faculté d'administration, Université de Moncton,
- Daigle, J. (1990). Une force qui nous appartient : la Fédération des caisses populaires acadiennes, 1936-1986. Moncton : Éditions d'Acadie.
- Doiron, M. (1996). Évolution, problématique, potentialité et conditions d'appui au développement de nouvelles coopératives en Acadie, Nouveau-Brunswick.
- Guillemot, J., Plante, S., et Boisjoly, J. (2008). Gouvernance et développement territorial en milieu insulaire : le cas de l'Isle-aux-Coudres (Québec-Canada). Revue canadienne des sciences régionales, 31, 521-538.
- Joyal, A. (2001). Le développement local : comment stimuler l'économie des régions en difficulté, Québec : Presses de l'Université Laval et Éditions de l'IQRC.
- L'Economie Sociale et Solidaire : un levier pour une croissance inclusive CESE 2O15.
- Rapport sur le budget genre 2014/Ministère de l'Economie et des Finances.
- Entrepreneuriat social : innover au service de l'intérêt général; de Amandine Barthélémy.
- GENRE ! L'essentiel pour comprendre, d'Arnaud Alessandrin et Brigitte Esteve-Bellebeau, 2014.
- Charte africaine de l'entrepreneuriat social, de Consortium Africain Pour L'Entrepreneuriat Social, 2012.
- Atelier National sur les Coopératives de femmes : résultat des travaux 2010.
- Aomar IBROUK , 2010 « la promotion des actions du mouvement associatif au Maroc : des réalisations appréciables à évaluer ».
- Yahya Yahyaoui et Hachmi Bentahar : « Evolution historique de l'économie solidaire » Année 2011.
- Dardory Mohammed (2011), « les coopératives au Maroc : évolution et répartition, ODCO, RABAT.
- KAMDEM E. 19 avril 2010, « réponse à la crise à travers l'entreprenariat coopératif et la création d'emplois décents en Afrique » conférence à la chambre de commerce et de l'industrie de rabat, Réseau marocain d'économie sociale et solidaire REMESS.
- Etude sur l'identification d'activités économiques potentielles pour les femmes au Maroc, réalisée par l'AMAPPE en 2004.

- Economie sociale et solidaire : un moteur de l'action sur les territoires de la politique de la ville, Vendredi 2 juillet 2004.

Webographie :

- http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/pdf/BDPfA%20F.pdf
- www.odco.gov.ma
- www.maroctaswiq.ma
- www.remess.ma
- http://www.umoncton.ca/umcm-ccpagc/node/3.
- http://www.umce.ca/andre_chaire/recherche.htm.
- www.tanmia.ma

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DU SUCCÈS ENTREPRENEURIAL DES FEMMES : CAS DU SÉNÉGAL

Safae ELOTMANI
Doctorante. Ecole Nationale de Commerce et de Gestion – Kénitra, Maroc
Safae.elotmani@gmail.com

RÉSUMÉ – Durant les dernières années, le succès entrepreneurial a fait l'objet d'une prolifération des recherches scientifiques. En effet, la communauté scientifique fait appel à l'exploration de la perception subjective et objective du succès entrepreneurial (Fisher et al., 2014; Staniewski, 2019; Sheperd et al.,2019; Wiklund et al., 2019). Dans cette optique, la recherche suivante a pour but d'explorer les déterminants et les critères du succès entrepreneurial en priorisant la perception des femmes. Suite à une étude qualitative réalisée auprès de 11 femmes entrepreneures, nous avons traité les résultats en favorisant la méthode d'analyse de contenu thématique. Les résultats montrent que l'éducation, l'expérience professionnelle, les compétences, les traits de personnalité, les motivations, le support du mari et le réseau influencent favorablement la réussite des femmes. De surcroît, les femmes s'appuient sur des critères quantitatifs et qualitatifs à la fois pour définir le succès entrepreneurial.

Mots clés : Succès entrepreneurial, femmes entrepreneures, perception subjective, déterminants, Sénégal

Introduction

Les dernières décennies témoignent d'une production scientifique impressionnante sur le thème de l'entrepreneuriat féminin. Il s'affirme aujourd'hui comme étant un sous-champ distinct de l'entrepreneuriat (Jennings et Brush, 2013). L'entrepreneuriat des femmes est, sans contexte, l'un des facteurs pouvant conduire à un développement économique durable, avec des avantages comme la réduction du chômage, la création de richesses et l'amélioration du niveau de vie (Brush, 1992). Le Sénégal, à l'instar d'autres pays en développement, ne cesse de déployer des efforts pour encourager l'entrepreneuriat des femmes parmi lesquels la promotion des tontines et le renforcement des institutions de microfinance. Cependant, le pourcentage des femmes entrepreneures demeure deux fois inférieur à celui des hommes (68,7 %)[1].

[1] Rapport global du recensement général des entreprises 2017, Ministère de l'économie, des finances et du plan, république du Sénégal.

Plusieurs recherches ont étudié le succès entrepreneurial dans la littérature (Duchesneau et Gartner, 1990; Buttner et Moore, 1997; Anna et al., 2000; Masuo et al., 2001; Reavley et al., 2005; Indarti et Langenberg, 2008; Tlaiss, 2013). Néanmoins, peu de travaux scientifiques se sont intéressés à l'aspect subjectif du succès et à la perception propre de l'entrepreneur. En effet, les recherches ont souvent privilégié la performance d'entreprise. Il sied de constater que l'aspect objectif (financier) du succès entrepreneurial ne prend pas en considération la réalité des petites et moyennes entreprises (Robichaud et McGraw, 2008) ni celle des femmes (Butter et Moore, 1997) . C'est dans cette optique que les dernières recherches s'intéressent de plus en plus à la dimension subjective du succès entrepreneurial (Fisher et al., 2014; Dej, 2010; Wach et al., 2016; Kirkwood, 2016 ; Constantinidis et al., 2018; Gupta et Mirchandani, 2018; Angel et al., 2018; Staniewski et Awruk, 2019).

Dès lors, l'intérêt de cette recherche est de répondre à l'appel de la communauté scientifique qui incite à l'exploration des critères subjectifs et objectifs du succès entrepreneurial (Anna et al., 2000; Robichaud et al., 2003; Kirkwood, 2016 ;Gupta et Mirchandani, 2018; Constantinidis et al., 2018). De ce fait, la problématique de cette recherche peut être formulée comme suit : quels sont les déterminants et les critères du succès entrepreneurial selon la perception des femmes sénégalaises ?

Dans une première partie, nous nous attarderons sur les fondements théoriques du succès entrepreneurial. Une attention particulière sera accordée aux critères d'évaluation et aux déterminants du succès entrepreneurial. La seconde partie sera consacrée à l'aspect méthodologique de notre recherche. Finalement, nous analyserons et discuterons dans une troisième partie les résultats obtenus.

Revue de littérature

Définition du succès entrepreneurial

Le succès entrepreneurial a longuement été assimilé à la performance de l'entreprise (Fairlie et Robb, 2009). Néanmoins, plusieurs études réalisées dans le domaine présument que le succès entrepreneurial ne peut être limité uniquement à cet aspect. De ce fait, le succès entrepreneurial est qualifié de phénomène complexe et multidimensionnel (Shane et ventakaraman; 2000, Wach et al., 2016) incluant à la fois plusieurs critères d'ordre financier et non financier (Dej, 2010). Masuo et ses coauteurs (2001) définissent le succès entrepreneurial en matière de mesures économiques et financières (ventes, bénéfice, nombre d'employés, survie d'entreprise, etc.) ; ainsi qu'en matière de mesures subjectives (satisfaction client, développement personnel, l'accomplissement personnel, etc.). Dans la même lignée, Paige et son collègue (2002) définissent le succès selon des critères intrinsèques qui incluent la liberté, l'indépendance, le contrôle de son futur, être son propre patron ; et selon des critères extrinsèques soit le retour sur investissement, le revenu personnel et la richesse. De plus, il convient de définir le succès entrepreneurial subjectif comme étant la compréhension et l'évaluation personnelle de l'individu des critères importants en termes de réalisation et de réussite entrepreneuriale (Wach et al., 2016).

Les critères d'évaluation du succès entrepreneurial

Pendant plusieurs décennies, la réussite entrepreneuriale a été assimilée à des indicateurs purement quantitatifs et financiers à savoir la survie, le nombre d'employés et le chiffre d'affaires (Rochibaud et al., 2003 ; Zhou et al., 2017). Or, les femmes valorisent davantage les critères intrinsèques subjectifs pour évaluer leur succès entrepreneurial (Robichaud et al., 2003). Ainsi, les entreprises

gérées par des femmes paraissent moins performantes, de petite taille et dont la croissance demeure limitée (Rochibaud et al., 2003; Carrington, 2006; Fairlie et Robb, 2009). D'ailleurs, Buttner et Moore (1997) ont découvert que le succès est évalué chez les femmes d'abord suite à des critères intrinsèques (accomplissement personnel, équilibre travail-famille ,satisfaction des clients) (Robichaud et al., 2003) et ensuite par des critères extrinsèques (le profit, croissance, etc.). Cependant, il y a de plus en plus de recherche dans la littérature qui favorise les critères subjectifs d'évaluation du succès entrepreneurial (Fisher et al., 2014; Kirkwood, 2016; Wach et al., 2016; Constantinidis et al., 2018). À titre d'exemple, (Wach et al., 2016) ont découvert dans leur étude que la performance d'entreprise, les relations au travail, la réalisation de soi, l'impact sur la communauté ainsi que les récompenses financières personnelles représentent les critères les plus utilisés par les entrepreneurs pour définir le succès. Ces résultats se concordent avec ceux des auteurs (Angel et al., 2018), dans la mesure où ils identifient la réalisation de soi, la relation client, l'impact sur la communauté et la croissance d'entreprise comme étant les principaux critères du succès entrepreneurial.

Les déterminants du succès entrepreneurial

Les caractéristiques personnelles et le succès entrepreneurial des femmes

Pendant plus de 20 ans de recherche, l'approche internaliste a permis de relever les principaux traits de caractère qui mènent à la réussite entrepreneuriale (Hernandez, 1999). Plusieurs chercheurs s'accordent sur le fait que les caractéristiques de l'entrepreneur sont essentielles à la compréhension du succès entrepreneurial (Schumpeter, 1943; Mcclelland,1965 ; Buttner et Moore, 1997; Sexton et Bowman, 1984, 1985 ; Brockhaus ,1980 ;Gupta et Mirchandani, 2018). Dans la même lignée, (Chatterjee et al, 2019) avancent que les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur sont un facteur clé de succès des femmes entrepreneurs. Dans le même esprit d'idées, nous postulons qu'il serait judicieux de présenter dans ce qui suit les principales caractéristiques personnelles.

- **Éducation et expériences professionnelles**

Plusieurs auteurs semblent s'accorder sur le lien entre le niveau d'étude de l'entrepreneur et la performance de l'entreprise (Hamilton, 2000; Masuo et al., 2001; Indarti et Langenberg, 2008). Panda (2008) suggère que l'expérience de l'entrepreneur est un facteur clé du succès de l'entreprise (Yusof et al, 2017; Gupta et Mirchandani, 2018). Ces auteurs démontrent que l'éducation (Indarti et Langenberg, 2004) et l'expérience (Buttner et Moore, 1997) impactent positivement la réussite des entreprises. De même, l'auteur Kamitewoko (2013) stipule qu'il existe une relation positive entre l'éducation, l'expérience de l'entrepreneur et le succès entrepreneurial. C'est dans cette optique que nous présentons notre première proposition de recherche :

P1 : l'éducation et les expériences professionnelles sont des déterminants du succès entrepreneurial.

- **Compétences**

Man et al. (2002) définissent la compétence comme étant un ensemble de traits de personnalité, d'aptitudes, de connaissances, d'expériences, de formation et de critères démographiques. Omrane, Fayolle et Ben-Slimane (2011) concluent que la combinaison intelligente de ces compétences confère à l'entrepreneur plus de chances de réussite et de succès. De plus, l'auteur Raman (2004) s'aperçoit dans son étude que la compétence est un déterminant du succès entrepreneurial

(Krishnamoorthy et Balasubramani, 2014). Dans cette lignée, Masuo et ses coauteurs (2001) s'accordent sur le fait que le succès entrepreneurial dépend en partie des compétences de l'entrepreneur (Yusof et al., 2017). Cependant, il existe une multitude de compétences en littérature, nous citons quelques unes parmi elles : leadership, capacités communicationnelles, relations humaines, technicité, aptitudes innées. Intégrant ces compétences dans leur model structurel, Chatterjee et ses collègues (2019) postulent que les compétences impactent positivement le succès entrepreneurial des femmes à l'exception des compétences techniques. C'est dans cette perspective que nous avançons notre deuxième proposition de recherche :

P2 : les compétences sont un déterminant du succès entrepreneurial à l'exception des compétences techniques.

- **Traits de personnalité**

Certaines études ont montré qu'il existe un lien positif entre les traits de personnalité de l'entrepreneur et le succès entrepreneurial (Rauch et Frese, 2007; Fairlie et Robb, 2009; Zhao et al., 2010; Robichaud et al., 2003; Staniewski et Awruk, 2019). À titre illustratif, il s'avère que le besoin d'accomplissement, l'innovation, une personnalité proactive, l'auto-efficacité, la tolérance au stress, l'autonomie, la capacité de contrôle ainsi que la prise de risque sont significativement corrélés au succès entrepreneurial (Rauch et Frese, 2007). De plus, Zhao et ses coauteurs (2010) démontrent que la conscience, l'ouverture d'esprit, la stabilité émotionnelle et l'ouverture à l'expérience impactent positivement la performance d'entreprise. De ce fait, nous formulons notre troisième proposition :

P3 : les traits de personnalité représentent un déterminant du succès entrepreneurial.

- **Motivations**

La littérature comporte une diversité d'études sur les motivations entrepreneuriales. Parmi les motivations les plus recensées chez les femmes, citons celles relatives à l'indépendance et la flexibilité (Carrier et al., 2006; Cornet et Constantinidis, 2004; Jamali, 2009; Kirkwood, 2009; Meyer et Landsberg, 2015 ; Lebègue, 2015), la recherche de profit (Das, 2000), l'équilibre entre vie de famille et professionnelle (Kirkwood, 2009; Meyer et Landsberg, 2015; McGowan et al., 2012; Tlaiss, 2013; Lebègue, 2015), l'insatisfaction au travail ou chômage (Kane, 2009; Jamali, 2009; Lebègue, 2015). La motivation est considérée comme l'un des facteurs les plus importants influençant la survie et la performance de l'entreprise (Shane et al., 2003). Herron et Robinson (1993) estiment dans leur modèle que la motivation joue un rôle très important dans l'étude de la performance de l'entreprise. Il parait que les facteurs de motivation conduisent à la réussite entrepreneuriale (Raman, 2004; Reavley et al., 2005; Dej, 2010). De surcroît, Robichaud et McGraw (2008) avancent dans leurs résultats que la nature des motivations (intrinsèques ou extrinsèques) influence la façon dont le succès entrepreneurial est mesuré. Ainsi, nous formulons notre quatrième proposition de recherche :

P4 : les motivations représentent un déterminant du succès entrepreneurial.

L'environnement interne et le succès entrepreneurial des femmes

De façon générale, l'environnement est un élément crucialement important au sein du processus entrepreneurial (Gartner, 1985). De ce fait, Hisrich et Fulop (1995) stipulent que l'environnement est un déterminant du succès entrepreneurial. S'inscrivant dans la même vision, (Gupta et

Mirchandani, 2018) avancent que la réussite des entreprises féminines est fortement influencée par l'environnement. D'autant plus que les dimensions socioculturelles ont un impact direct sur le succès entrepreneurial des femmes (Chatterjee et al, 2019). Nous choisissons alors de traiter les éléments les plus influents de l'environnement de la femme.

- **Support familial**

Pour les femmes en général, la sphère familiale est d'une importance cruciale. En Afrique, cela est essentiellement dû à l'héritage culturel et religieux. En dépit des évolutions qu'a connues la place de la femme ses dernières décennies, sa position dans la société continue d'être assimilée au rôle primaire (mère, épouse, femme au foyer). Dès lors, le soutien de la famille et l'approbation du mari sont primordiaux à la création et à la réussite de l'entreprise (Aït Errays et Tourabi, 2018). D'après Dia et al. (2017), le soutien du mari est particulièrement observé dans les familles sénégalaises où le couple est monogame. En effet, il s'agit d'une forte coopération conjugale, où le mari représente généralement le premier soutien moral et financier pour la femme. Il met son expérience professionnelle au service de sa femme en l'aidant dans les orientations majeures et stratégiques. Force est de conclure que plusieurs études s'accordent sur le fait que le support familial est un facteur déterminant du succès entrepreneurial de la femme (Robichaud et al., 2003; Das, 2000; Brush, 2009; Jennings et McDougald, 2007; Lebègue, 2015 ; Jabeen et al., 2015 ; Robichaud et Mcgraw, 2015; Constantinidis et al., 2018; Chatterjee et al., 2019). Ainsi, nous postulons la cinquième proposition :

P5 : le support familial est primordial à la réussite des femmes

- **Réseau**

Les réseaux sociaux aident les femmes à se procurer des ressources humaines et financières, il s'agit essentiellement d'associations professionnelles, de tontines au Sénégal (Diouf et Simen, 2016) ou de l'entourage familial (Constantinidis et al., 2018). Ces réseaux offrent la possibilité d'échanger autour des difficultés communes que les femmes rencontrent, ce qui permet de répondre à leurs besoins spécifiques (McGowan et al., 2012). En cela, le succès entrepreneurial des femmes semble fortement influencé par le réseautage peu importe qu'il soit formel ou informel (Zafir et Fazilah, 2011). La recherche menée par l'auteur Watson (2012) confirme l'importance de l'intégration des entrepreneurs des réseaux d'affaires pour mieux réussir. Dans cet ordre, nous formulons la sixième proposition :

P6 : le réseau est un déterminant du succès entrepreneurial.

L'environnement externe et le succès entrepreneurial

- **La culture**

Il est communément admis que les femmes entrepreneurs rencontrent plusieurs obstacles d'ordre social, culturel et religieux (Tlaiss, 2013). En effet, l'entrepreneuriat féminin demeure fortement impacté par les exigences religieuses et les valeurs culturelles (Arasti, 2008). Ces dernières sont définies par (Hofstede, 1980), comme étant un état d'esprit qui distingue les membres d'un groupe d'individus d'un autre et leur interaction avec l'environnement. Yusof (2007) et ses coauteurs montrent que les attitudes culturelles sont des mécanismes qui contribuent à l'atteinte du succès entrepreneurial (Gupta et Mirchandani, 2018; Chatterjee et al., 2019). Ainsi, nous énonçons la septième proposition :

P7 : la culture est un déterminant du succès entrepreneurial.

- **Accessibilité aux ressources financières**

L'accès au capital est un déterminant important du succès entrepreneurial (Indarti et Langenberg, 2008; Gupta et Mirchandani, 2018). Cependant au Sénégal, l'accès des femmes au crédit bancaire est beaucoup plus difficile que dans les pays développés (Dia, et al., 2017). Dans la mesure où la majorité des femmes ne remplissent pas les conditions exigées par les banques. Ainsi, pour financer les projets entrepreneuriaux les femmes sénégalaises à faible revenu se dirigent essentiellement vers les institutions de microfinance ou les tontines (Diagne, 2013). Dans la même veine, Chatterjee et ses co-auteurs (2019) découvrent que l'accès aux finances n'est aucunement un facteur de succès pour les femmes en Inde. De ce fait, nous émettons la huitième proposition de notre recherche :

P8 : l'accès aux ressources ne représente pas un déterminant du succès entrepreneurial.

- **Actions des pouvoirs publics**

Les programmes d'accompagnement mis en place par les pouvoirs publics ont une influence positive sur la survie des entreprises nouvellement créées (Berger-Douce, 2005). Les résultats trouvés par les auteurs Gupta et Mirchandani (2018) suggèrent que le support gouvernemental impacte positivement et significativement le succès entrepreneurial des petites et moyennes entreprises des femmes émiraties. Tandis que Chatterjee et ses co-auteurs (2019) avancent dans leurs résultats que le support du gouvernent n'a qu'une faible influence sur le succès entrepreneurial des femmes indiennes.

P9 : les actions des pouvoirs publics aident les femmes à mieux réussir en entrepreneuriat.

La méthodologie

L'intérêt de la recherche qualitative

La majorité des recherches en entrepreneuriat sont quantitatives (Rispal et al, 2014). Pourtant, plusieurs auteurs et experts montrent l'intérêt de mobiliser la recherche qualitative pour contribuer au développement du champ de l'entrepreneuriat (Cornet et Constantinidis, 2004; Borges, Simard, Filion, 2005; Carrier et al., 2006; Robichaud et al., 2003 ; Gartner, 2007; Kirkwood, 2009; Constantinidis et al., 2018). En effet, la recherche qualitative s'avère très intéressante lors de l'exploration d'un nouveau phénomène ou d'un contexte singulier. Souvent, la liberté d'expression accordée à l'interlocuteur lors des entretiens permet de relever de nouveaux éléments jusque-là encore ignorés par le chercheur. Finalement, l'étude qualitative semble efficace pour étudier un sujet de recherche en profondeur. Dans la mesure où elle permet d'enrichir les connaissances d'un champ de recherche et de s'adapter aux spécificités du phénomène étudié (Rispal et al., 2014). Suite au constat dressé ci-dessus, nous avons choisi d'opter pour une étude qualitative dans la mesure où notre problématique s'inscrit dans une perspective exploratoire.

Échantillonnage et instrument d'investigation

Nous avons interrogé 11 femmes entrepreneures issues de la zone urbaine de Dakar. Elles opèrent toutes dans le secteur des services. L'âge des répondantes varie entre 24 et 55 ans. Nous nous sommes limités à cette région du pays, car elle représente 60 %[2] du PIB sénégalais; et au secteur

[2] Enquête Nationale Emploi au Sénégal 2015 (ENES)

des services, car les femmes opèrent essentiellement et traditionnellement dans ce secteur. Nous avons privilégié les entretiens semi-directifs afin de procurer une certaine liberté à nos interviewées pour s'exprimer librement. L'auteur Wacheux (1996) préconise cet instrument d'investigation parce qu'il permet de mettre en relief une diversité des connaissances. L'entretien semi-directif est un type d'entretien soit une conversation qui se déroule entre l'interviewé et le répondant. Il comporte une question d'entrée pour mettre le répondant en confiance avant d'entamer un enchainement de questions ouvertes et guidées qui assurent une certaine scientificité à l'étude (Romelaer, 2005). Les entretiens ont duré en moyenne 1 h 10 min. Nous avons enregistré et retranscrit l'intégralité des entretiens. Différentes méthodes ont été utilisées pour approcher les femmes entrepreneurs, notamment à travers un bureau d'accompagnement des entrepreneurs « Unacois » et le réseau personnel du chercheur. Nous avons également utilisé la méthode d'échantillonnage « boule de neige » pour interviewer d'autres participantes.

Traitement et analyse des données

L'analyse des données est une analyse de contenu thématique à l'aide du logiciel NVIVO. L'intérêt de cette méthode est la compréhension profonde des perceptions personnelles, des représentations sociales et l'interprétation des fragments de discours. L'analyse des entretiens s'est déroulée en cinq étapes. Premièrement, les entretiens ont été lus plusieurs fois afin de constituer une vue d'ensemble. Deuxièmement, la lecture de chaque entretien a permis de ressortir les thèmes principaux et les sous-thèmes. Troisièmement, nous avons réalisé la codification de l'ensemble des entretiens, il s'agit de regrouper l'ensemble des fragments de discours appartenant au même thème ou sous thème. Quatrièmement, nous avons constitué à l'aide du logiciel Nvivo plusieurs matrices qui ont permis la réalisation de l'analyse verticale, horizontale et transversale. Et finalement, nous avons établi le lien avec la théorie.

Lecture et discussion des résultats

Caractéristiques personnelles et succès entrepreneurial

- Parcours scolaire et expériences professionnelles

Les résultats démontrent une première classification. Elle concerne d'une part les femmes qui n'ont pas pu décrocher le diplôme de baccalauréat (CM2, 4ème secondaire...) à cause des conditions financières et sociales défavorables. Ces femmes se sont dirigées vers l'entrepreneuriat comme solution pour éviter le chômage compte tenu des exigences académiques du marché de travail. Elles opèrent dans le secteur informel, il s'agit essentiellement d'un entrepreneuriat de nécessité. D'autre part, nous observons les femmes entrepreneurs avec un niveau d'étude supérieure (Bts, licence, master) qui disposent généralement de plusieurs années d'expérience avant de se lancer en entrepreneuriat. Elles créent des entreprises formelles et entreprennent par opportunité.

« J'ai arrêté les études au CM2 pour aider ma mère à élever ses enfants, car nous sommes plusieurs frères et sœurs à la maison ». « Mon niveau scolaire ne me permet pas de travailler dans un bureau, donc si ce n'est pas l'entrepreneuriat je risque fort de me retrouver au chômage ». (Keur)

« J'ai une licence et un master en marketing et communication. Et en parallèle, j'ai eu beaucoup d'expériences professionnelles. J'étais responsable marketing et communication pendant 3 ans. Et la toute dernière expérience, j'étais chef de publicité dans une agence où je gérais les budgets de communication de l'entreprise et un portefeuille de clients important ». (Nogaye)

À l'unanimité, toutes les femmes entrepreneurs de notre échantillon estiment que le parcours scolaire et les expériences professionnelles sont primordiaux à la réussite entrepreneuriale. Kamitewoko (2013) conclut également dans son étude que l'éducation (Indarti et Langenberg, 2004) et l'expérience influencent positivement le succès entrepreneurial (Hamilton, 2000 ; Raman, 2004 ; Panda, 2008). Elles procurent à l'entrepreneur la possibilité d'augmenter ses revenus, d'assurer la survie de l'entreprise et d'atteindre le succès (Kamitewoko, 2013). Néanmoins, les femmes entrepreneurs sénégalaises pensent que les expériences professionnelles sont plus importantes à l'atteinte du succès.

- Compétences entrepreneuriales

Les compétences entrepreneuriales mobilisées lors de la création et du développement d'entreprise sont la vente, la négociation commerciale et le marketing ainsi que le leadership et la gestion des ressources humaines. Ces compétences ont permis aux femmes entrepreneures de mieux réussir en entrepreneuriat. Dans la même veine, Raman (2004) démontre que les compétences mènent au succès entrepreneurial.

« J'ai une compétence celle de savoir convaincre les autres à savoir convaincre les sponsors à collaborer avec nous et les clients à travailler avec nous. C'est les compétences qui font la réussite de l'entreprise ». (Mery)

« Je me suis rendu compte que grâce à la compétence de gestion des ressources humaines que j'ai pu gérer et faire face à beaucoup de problèmes par conséquent ça m'a permis de mieux réussir ». (Nogaye)

La communication, l'écoute client ainsi que l'innovation et la créativité se dressent en deuxième lieu des compétences évoquées, suivi de la compétence gestion financière, planification stratégique et technicité du métier. Cela étant, cette dernière s'avère cruciale comme compétence à la réussite des femmes qui entreprennent dans le domaine de la couture et du prêt-à-porter.

« Si tu crées ton entreprise dans le domaine de la couture, sans savoir les aspects techniques du métier, c'est difficile de réussir. Ces compétences sont justement ce qui te procure plus de chance de réussir dans le domaine ». (Keur)

- Traits de personnalité

Les traits de personnalité des femmes entrepreneurs sénégalaises s'articulent autour de huit traits principaux : opportunisme, détermination et persévérance, passion, confiance en soi, exigence professionnelle et force de caractère, sociabilité, prise de risque, et créativité. L'ensemble des femmes pensent que les traits de personnalité ont un impact positif sur la réussite de leur projet entrepreneurial. Ainsi, la persévérance et la détermination sont désignées par les femmes comme étant les plus importantes. Ensuite viennent l'opportunisme, la force de caractère en affaires et la sociabilité.

« J'ai un fort caractère, je n'ai pas froid aux yeux et je suis preneuse de risque, je peux tout miser. Je suis quelqu'un qui s'impose en affaires et je suis perfectionniste et très exigeante ». (Fayez)

« Pour moi le trait de personnalité de l'entrepreneur qui mène vers la réussite d'une entreprise c'est la détermination ». (Adja)

Des travaux antérieurs suggéraient déjà que les traits de personnalité influencent positivement le succès entrepreneurial chez la femme (Das, 2000). Ce constat est accentué par nos résultats qui indiquent que les traits de personnalité influencent positivement le succès de la femme.

- Motivations

Globalement, diverses motivations d'opportunité et de nécessité ont propulsé les femmes vers le succès entrepreneurial. Cela dit, l'indépendance, la flexibilité et la liberté professionnelle semblent être les plus fréquemment exprimées. Suivi de l'insatisfaction au travail et le chômage, la recherche de profit et enfin celles se rapportant à la conciliation entre vie privée et professionnelle. Nous constatons que les femmes qui entreprennent dans le secteur informel et dont le niveau d'étude est faible sont essentiellement motivées par des facteurs de nécessité. Notamment, le fait d'éviter le chômage et la recherche de profit pour satisfaire les besoins familiaux.

« Avoir la flexibilité de choisir mes horaires de travail, ne pas avoir de patron, la recherche de profit et l'indépendance. Également la possibilité de concilier entre la vie privée et la vie personnelle ». (Dabo)

« Ce qui m'a motivé le plus à réussir, c'est de pouvoir gagner de l'argent pour satisfaire mes besoins, éviter le chômage et avoir la possibilité d'aider ma mère parce que mon père est décédé. Également ne pas demander de l'argent à mon mari et aider mes enfants à améliorer leur niveau de vie ». (Fatou)

Ces résultats renforcent ceux de l'auteur (Lebègue, 2015), qui considèrent l'insatisfaction au travail et la liberté professionnelle telles des motivations de la femme. De plus, les résultats confortent également ceux de l'auteur (Das, 2000), qui confirment que le gain financier est un facteur clé de motivation chez la femme dans les pays en voie de développement. Dès lors, la motivation est un facteur déterminant à l'atteinte du succès entrepreneurial (Raman, 2004).

Environnement interne et succès entrepreneurial

- Support familial et du mari

Les femmes qui occupaient des emplois stables ont rencontré des réticences familiales lors de la création d'entreprise. En effet, il parait que le salariat au Sénégal est mieux perçu par l'entourage familial que l'entrepreneuriat. Ainsi, les femmes sans expérience professionnelle n'ont pas eu du mal à avoir le soutien de la famille pour se lancer en affaires. De façon générale, les répondantes présument que l'aspect familial représente au jour d'aujourd'hui un frein à l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. Néanmoins, elles font état du changement de mentalité à savoir que les réticences liées à la famille sont en voie de disparition et que l'entrepreneuriat des femmes est de plus en plus encouragé.

« Au début je n'ai pas eu le soutien de la famille parce que ma mère n'était pas d'accord avec le fait que je me lance en entrepreneuriat, elle ne comprenait pas pourquoi on fait des études et on arrive à décrocher un poste et que par la suite on laisse tomber tout cela pour aller faire de la couture et du commerce des choses qui sont incertaines ». (Assayta)

« En général, il s'agit plus d'un frein ici au Sénégal, car les femmes rencontrent beaucoup de problèmes au niveau familial, si ce n'est pas avec le mari c'est la belle famille ou les enfants ». (Keur)

Le mari représente le premier soutien financier et moral des femmes entrepreneurs sénégalaises. La majorité révèle que c'est grâce au soutien du mari principalement qu'elles ont pu réussir leur projet entrepreneurial. Cela s'explique parfaitement par le fait que c'est généralement le mari qui finance le démarrage et parfois même le développement de l'entreprise. Par ailleurs, le soutien émotionnel encourage les femmes à s'investir davantage en entreprise plutôt que de se préoccuper de la sphère familiale. Il est important de mentionner également que le mari est souvent très impliqué dans la vie d'entreprise de sa femme, il représente le garant en banque, le conseiller,

l'investisseur et parfois même le visionnaire. Finalement, nous concluons que le soutien du mari est un déterminant du succès entrepreneurial pour les femmes au Sénégal.

« Oui bien sûr, car sans le soutien du mari, je ne pourrais pas travailler tranquillement et encore moins voyager pour vendre mes tenues. Je ne serai jamais arrivée au stade où j'en suis aujourd'hui, c'est lui qui me conseille et qui m'encourage. Il participe beaucoup à la réussite de mon projet entrepreneurial ». (Mariam Diop)

Les travaux précédents mettent clairement en avant l'importance du soutien familial comme facteur du succès entrepreneurial (Robichaud et McGraw, 2015 ; Jabeen et al., 2015). Néanmoins, nos résultats suggèrent que le soutien du mari est plus important pour la femme que le soutien de la famille (Das, 2000). Dès lors, ce constat s'inscrit dans la lignée des travaux de (Aït Errays et Tourabi, 2018) qui concluent que le soutien du mari est primordial à la création et à la réussite entrepreneuriale de la femme. Contrairement aux résultats de l'étude menée par (Constantinidis et al., 2018b), il s'avère dans notre recherche que le support du mari ne dépend aucunement de l'environnement socio-économique de la femme. De sorte que l'ensemble des femmes entrepreneurs ont reçu le soutien de leurs conjoints respectifs. De surcroît, la résistance de la famille à l'entrepreneuriat des femmes est démontrée également par (Jennings et McDougald, 2007) et (Kirkwood, 2009).

- Réseau

Le réseau des femmes entrepreneurs est constitué essentiellement de la famille proche (parents, frères et sœurs) et du mari. Nous remarquons que les entrepreneures se dirigent en premier lieu vers les membres de leur famille pour recueillir des conseils puis en deuxième lieu vers les institutions et les réseaux d'entrepreneurs. Par ailleurs, les femmes qui opèrent dans le secteur informel avancent à l'unanimité que l'institution d'accompagnement est leur principal conseiller. De ce fait, toutes les femmes entrepreneurs considèrent que le réseau est un déterminant du succès entrepreneurial.

« Oui je dirai l'institution "Unacois" m'a beaucoup aidé à atteindre le succès entrepreneurial, car ils ont mis en place pour les entrepreneures un programme de mise à niveau qui nous a beaucoup aidés, il comprend plusieurs formations sur divers aspects de l'entreprise ». (Dabo)

(Diouf et Simen, 2016) ont également constaté des résultats semblables. En effet, les femmes s'appuient d'abord sur le réseau lié à son entourage proche puis elles constituent d'autres cercles de réseau plus éloignés notamment les associations de femme.

Environnement externe et succès entrepreneurial

- Culture

Il sied de constater qu'il existe toujours des réticences d'ordre social, culturel et religieux à l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. La femme reste sujette à la division des rôles sociaux qui la confère au rôle primaire de femme au foyer. Cependant, les répondantes de notre échantillon affirment que la culture sénégalaise est de plus en plus favorable à l'entrepreneuriat des femmes. Elles témoignent d'un changement de mentalités en faveur de l'employabilité des femmes. Cela dit, ces dernières fournissent un double effort pour concilier entre la vie privée et professionnelle.

« Avant la culture n'était pas favorable, mais maintenant on assiste à une révolution. Les mentalités ont changé, les femmes ont plus de liberté. Ceci dit, il existe toujours des personnes récalcitrantes à l'entrepreneuriat des femmes ». (Merry)

En fin de compte, la culture n'est pas considérée comme étant un déterminant du succès entrepreneurial des femmes au Sénégal. Elle est plus perçue comme étant un obstacle.

« Oui je pense qu'il y a des femmes qui ne réussissent pas à cause de l'impact de la religion ou de la division des rôles. À force de rencontrer des obstacles à la maison, elles finissent par abandonner ». (Nogaye)

« C'est très compliqué pour la femme, elle est obligée de rester chez elle si elle n'a pas l'appui de son mari ou l'aide de la famille, elle finit par abandonner. Donc pour moi, la culture impacte négativement la réussite des femmes en entrepreneuriat ». (Victorine)

De ce fait, nos résultats confortent les travaux antérieurs qui suggèrent que la culture dans les pays en voie de développement est un obstacle à l'entrepreneuriat des femmes (Tlaiss, 2013 ; Bastian et Zali, 2016).

- Accès aux ressources financières

L'ensemble des femmes entrepreneurs ont financé le démarrage de leur entreprise suite au soutien financier de leur mari ou suite à une épargne personnelle. Le choix de ces moyens de financement semble parfaitement logique. Étant donné que toutes les femmes entrepreneurs expriment la difficulté d'accès aux ressources financières. Il semble que les banques et les micros finances au Sénégal exigent des garanties, des hypothèques, un remboursement en moins d'une année, ou encore des taux d'intérêt très élevés. De surcroît, l'accès aux fonds étatiques mis en place pour financer les projets des femmes demeure sélectif et corrompu. Toutefois, les femmes entrepreneurs se dirigent vers les tontines comme solution pour pallier aux difficultés de financement. Finalement, la majorité des femmes estime que l'accès aux ressources financières au Sénégal n'est pas un déterminant du succès entrepreneurial. Elles avancent qu'un meilleur accès aux ressources permettra aux femmes de mieux réussir en entreprise (Indarti et Langenberg, 2003). Nous déduisons que les difficultés d'accès aux ressources financières freinent l'expansion entrepreneuriale des femmes sénégalaises.

"C'est très difficile c'est même quasi inexistant, c'est plus de la poudre jetée aux yeux quand tu regardes au fond concrètement il n'y a pas vraiment de ressources financières au Sénégal". (Adja)

"C'est très difficile parce que si tu veux contracter un prêt auprès de la banque, on te demande souvent soit un garant soit d'hypothéquer tes biens". (Fatou thiam)

"Par contre ce sont les tontines qui nous aident à avoir une possibilité de financement, en plus de cela il n'y a pas d'intérêt ni de garantie aucune pression, c'est la seule solution qui nous permet de faire face aux difficultés de financement". (Ayssata)

Les résultats rejoignent ceux trouvés par (Coleman et Robb, 2009) et (Carrington, 2006) dont les études montrent que les femmes entrepreneures se dirigent vers des sources de financement internes et personnelles plutôt qu'externes (Indarti et Langenberg, 2003 ; Roomi et Parrott, 2008 ; Jabeen et al., 2015). De surcroît, nos résultats montrent que l'accessibilité aux ressources financières est un obstacle majeur à la création d'entreprise chez la femme (Coleman et Robb, 2009 ; Jamali, 2009 ; Akehurst et al., 2012 ; Ramadani, 2015 ; Panda, 2018). Au final, les tontines sont très favorisées comme moyen de financement au Sénégal (Diagne, 2013).

- Actions des pouvoirs publics

Les femmes entrepreneures témoignent d'une multitude d'actions étatiques mises en place pour encourager l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. Notamment la création d'une délégation

rapide à l'entrepreneuriat (DRE), le déblocage de fonds pour financer les projets des femmes, le soutien financier aux formations à l'étranger ainsi que des programmes de mise à niveau. Cependant, il semble y avoir une certaine discrimination dans la mesure où, ce sont généralement les privilégiés du cercle politique qui bénéficient de ces actions. D'autant plus que les résultats de notre étude relèvent qu'aucune entrepreneure n'a bénéficié d'un prêt étatique ni aucun membre de son entourage. Enfin, la moitié des répondantes pensent que les actions étatiques impactent positivement l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. Tandis que l'autre moitié estiment qu'elles demeurent insuffisantes pour les considérer comme un déterminant du succès entrepreneurial.

"La vérité, je n'ai jamais vu ou constater dans mon entourage une femme qui a réussi grâce aux actions de l'État. Pour moi, les actions de l'État ne sont pas suffisantes, il faut aller davantage vers les PME et les soutenir. Je trouve qu'il y a beaucoup de favoritisme en ce qui concerne les actions de l'État, car les gens qui ne font pas partie du cercle politique n'ont pas accès justement à ses programmes". (Fatou)

Ces résultats appuient ceux répertoriés dans la revue de littérature, à savoir que le support du gouvernent n'est aucunement ou faiblement considéré comme un déterminant du succès entrepreneurial (Robichaud et Mcgraw, 2015 ; Chatterjee et al., 2019).

Perception du succès entrepreneurial selon les femmes

- **Déterminants du succès entrepreneurial selon les femmes**

Les résultats relatifs à la perception des déterminants du succès entrepreneurial convergent avec les résultats précédents. À savoir que les facteurs de l'environnement externe ne sont aucunement considérés comme des déterminants de la réussite entrepreneuriale de la femme au Sénégal. En effet, la motivation semble être le principal déterminant du succès entrepreneurial des femmes, suivi du parcours scolaire et des expériences professionnelles. Ensuite viennent le soutien du mari, les traits de personnalité et celles se rapportant aux compétences ainsi qu'au réseau.

"La motivation pour moi est le facteur le plus important, car sans motivation on ne peut pas réussir". (Christine)

"Pour moi l'éducation est très importante elle représente un facteur déterminant de la réussite en entreprise, dans le sens où les valeurs que tu as pu accumuler à travers l'école où la famille, les expériences par lesquelles tu as pu passer, les notions que tu as pu apprendre, c'est ce qui te permet de prendre le meilleur de toi-même et de l'inculquer à ton entreprise". (Adja)

Alam (2011) conclut également dans son étude que la motivation influence considérablement le succès entrepreneurial chez la femme spécialement la motivation liée à l'indépendance (McGowan et al., 2012 ; Krishnamoorthy et al., 2014). De plus, Das (2000b) avance que la majorité des femmes entrepreneures indiennes assimilent leurs réussites au soutien du conjoint.

- **Critères et définition du succès entrepreneurial selon les femmes**

Les critères du succès entrepreneurial des femmes au Sénégal sont très diversifiés. En effet, les femmes définissent leur succès à travers des agrégats quantitatifs et qualitatifs à la fois. Il importe de noter que l'aspect financier occupe une place prépondérante au sein des réponses. Les principaux critères quantitatifs relevés sont : le gain financier (bénéfice, chiffre d'affaires, fonds propres), le nombre d'employés, et la pérennité de l'entreprise. Tandis que les critères qualitatifs s'articulent autour de la satisfaction client, la création d'emploi, la réputation de l'entreprise, être un modèle, l'indépendance, l'amélioration du niveau de vie des enfants, et la réussite d'un challenge.

"Oui, j'estime que j'ai réussi, j'ai pu réaliser des choses notamment les investissements que j'ai pu faire à savoir l'argent sur mon compte bancaire, mon terrain, mon bus et mon atelier". (Fatou thiam)

"Oui, j'estime que j'ai réussi, car j'ai pu améliorer le niveau de vie de mon foyer et le plus important pour moi c'est que j'ai pu payer les études de mes enfants". (Diop sola)

"C'est le fait de réussir à employer plus de gens et pouvoir les aider à avoir un revenu pour entretenir leur famille". (Ayssata)

Nos résultats ont révélé que les femmes entrepreneures sont essentiellement motivées par l'indépendance en premier lieu plutôt que le gain financier lors de la création. Cependant une fois l'entreprise créee, elles ont tendance à considérer l'aspect financier comme étant un critère du succès entrepreneurial (Kirkwood, 2016). Contrairement au résultat de Buttner et Moore (1997) qui stipule que les femmes favorisent essentiellement les critères subjectifs pour évaluer le succès (Jabeen et al., 2015).

Conclusion

La finalité de cette recherche est d'explorer les déterminants et les critères du succès entrepreneurial chez la femme sénégalaise. Nos résultats démontrent que les caractéristiques personnelles et l'environnement interne sont des déterminants du succès entrepreneurial pour ces femmes. Tandis que l'environnement externe n'est pas considéré comme tel. De surcroît, les motivations liées à l'indépendance et au support du mari s'avèrent être les déterminants les plus importants menant vers la réussite des femmes au Sénégal.

Par ailleurs, notre étude montre que les femmes définissent le succès entrepreneurial à travers des critères quantitatifs et qualitatifs à la fois. Cependant, les résultats postulent que les femmes considèrent l'aspect financier comme un critère de réussite. Néanmoins, il importe d'accorder une attention particulière aux critères subjectifs émis par les femmes lors de la définition du succès entrepreneurial.

Finalement, cette recherche comporte quelques limites à souligner. Sur le plan théorique, d'autres déterminants pourraient être testés : (l'âge, la stratégie de l'entreprise, le capital de départ, l'accès au marché, etc.). Sur le plan empirique, l'échantillon d'étude ne généralise pas l'ensemble des femmes entrepreneures. Dès lors, l'extrapolation des résultats à d'autres contextes géographiques demeure critique et peu envisageable.

Pour les praticiens, femmes entrepreneures, institutions d'accompagnement et autorités publiques, cette recherche offre une connaissance qui leur permet de mieux appréhender le succès entrepreneurial chez la femme. De plus, cette étude répond à l'appel de la communauté scientifique relatif à la définition du succès entrepreneurial selon la perception de la femme. Au final, nous suggérons qu'il serait intéressant de comparer la perception du succès entrepreneurial des femmes appartenant à des contextes géographiques différents (Europe/Amérique du nord versus Afrique).

Bibliographie :

Aït Errays, N., Tourabi, A., 2018. Le rôle du support du mari et de l'empathie dans la formation des intentions entrepreneuriales prosociales des femmes marocaines mariées. *La Revue Gestion et Organisation* 10, 14–28.

Akehurst, G., Simarro, E., Mas-Tur, A., 2012. Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal* 32, 2489–2505.

Angel, P., Jenkins, A., Stephens, A., 2018. Understanding entrepreneurial success: A phenomenographic approach. *International Small Business Journal* 36, 611–636.

Anna, A.L., Chandler, G.N., Jansen, E., Mero, N.P., 2000. Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing* 15, 279–303.

Arasti, Z., 2008. L'entrepreneuriat Feminin En Iran: Les Structures Socioculturelles. *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie* 1, 1–29.

Bastian, B.L., Zali, M.R., 2016. Entrepreneurial motives and their antecedents of men and women in North Africa and the Middle East. *Gender in Management : International Journal* 31, 456–478.

Baum, J.R., Frese.M, Baron, A.R 2014. The psychology of Entrepreneurship. Psychology Press, 2014.

Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A Multidimensional Model of Venture Growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292–303.

Berger-Douce, S., M.,2005. L'accompagnement entrepreneurial par un incubateur universitaire – Le point de vue critique d'un créateur, 24.

Brockhaus, R.H. 1980. Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneurs: A longitudinal study. Paper presented at the *Academy of Management Meeting*, Detroit.

Brush, C.G., 2009. Women Entrepreneurs: A Research Overview. Oxford University Press.

Brush, C.G., 1992. Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, 5–30.

Buttner, E.H., Moore, D.P., 1997. Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success. *Journal of small business management* 15.

Cândido Borges, Germain Simard, Louis Jacques Filion, 2005. Création d'entreprises – Femmes entrepreneures. *Rapport de recherche* 2005.

Carrier, C., Julien, P.-A., Menvielle, W., 2006. Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années. *Gestion* 31, 36.

Carrington, C., 2006. Women Entrepreneurs. *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 19, 83–94.

Chatterjee, N., Das, N., Srivastava, N.K., 2019. A structural model assessing key factors affecting women's entrepreneurial success: Evidence from India. *Journal of Entreprise in Emerging Economie* 11, 122–151.

Coleman, S., Robb, A., 2009. A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economie* 33, 397.

Constantinidis, C., Lebègue, T., El Abboubi, M., Salman, N., 2018. How families shape women's entrepreneurial success in Morocco: an intersectional study. *International Journal of Entreprise Behaviour & Ressource* IJEBR-12-2017-0501.

Cornet, A., Constantinidis, C., 2004. Entreprendre au féminin. *Revue francaise de gestion* no 151, 191–204.

Das, M., 2000. Women Entrepreneurs from India: Problems, Motivations and Success Factors. *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 15, 67–81.

Dej, D., 2010. Defining and measuring entrepreneurial success. *Entrepreneurship: A Psychological Approach.*

Dia, Ibrahima and Bonnet, Jean and Abdesselam, Rafik, 2017. The determinants of female entrepreneurship in Dakar Senegal. *Centre de Recherche en Economie et en Management, Laboratoire Conception de l'Action en Situation.*

Diagne Seynabou, 2013. Tontines et empowerment des femmes au Sénégal Le cas des tontinières du marché de Habitations à Loyer Modéré (HLM) Nimzatt à Dakar, in: Mémoire.

Diouf, I.D., Simen, S.F., 2016. Importance des réseaux de relations personnelles dans le processus de création d'entreprise : Le cas des femmes-entrepreneures au Sénégal.

Duchesneau, D.A., Gartner, W.B., 1990. A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing* 5, 297–312.

Fairlie, R.W., Robb, A.M., 2009. Gender differences in business performance : evidence from the Characteristics of Business Owners survey. *Small Business Economies* 33, 375–395.

Fisher, R., Maritz, A., Lobo, A., 2014. Evaluating entrepreneurs' perception of success: Development of a measurement scale. *International Journal of Entreprise Behaviour & Ressource* 20, 478–492.

Gartner, W.B., 2007. Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development, in: Cuervo, Á., Ribeiro, D., Roig, S, Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective. *Springer*, Berlin, Heidelberg, pp. 229–242.

Gupta, N., Mirchandani, A., 2018. Investigating entrepreneurial success factors of women-owned SMEs in UAE. *Management Decision* 56, 219–232.

Hamilton, B.H., 2000. Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy* 108, 604–631.

Hernandez E.-M. (1999). *Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat,* Paris, l'Harmattan, 256 p.

Hisrich, Robert D; Fulop, Gyula., 1995. Hungarian entrepreneurs and their enterprises - ProQuest. *Journal of Small Business Management*; Milwaukee Vol. 33, N° 3,.

Hlady-Rispal, M., Jouison-Laffitte, E., 2014. Qualitative Research Methods and Epistemological Frameworks: A Review of Publication Trends in Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 52, 594–614.

Hofstede (1980) Culture and Organizations, International Studies of Management & Organization, 10:4, 15-41,

Indarti, N., Langenberg, M.,2004. Factors affecting business success among SMEs: Empirical evidences from Indonesia. 2004 Proceedings of the Second Bi-Annual European Summer University 2004, (19) 20 & 21 September 2004, University of Twente, Enschede, The Netherlands., 15.

Jabeen, F., Katsioloudes, M.I., Das, S.S., 2015. Is family the key? Exploring the motivation and success factors of female Emirati entrepreneurs. IJESB 25, 375.

Jamali, D., 2009. Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries: A relational perspective. *Gender in Management: An International Journal* 24, 232–251.

Jennings, J.E., Brush, C.G., 2013. Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature? *The Academy of Management Annals* 7, 663–715.

Jennings, J.E., McDougald, M.S., 2007. Work-family interface experiences and coping strategies: Implications for entrepreneurship research and practice. AMR 32, 747–760.

Kamitewoko, E., 2013. Determinants of Entrepreneurship Success: An Examination of Chinese-Owned Businesses in Congo Brazzaville. 02, 113–120.

Kane, N.O.D., 2009. Problématique de l'entrepreneuriat féminin en Mauritanie : essai de validation d'un modèle (thesis). Reims.

Kirkwood, J., 2009. Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal* 24, 346–364.

Kirkwood, J.J., 2016. How women and men business owners perceive success. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 22, 594–615.

Krishnamoorthy, V., & Balasubramani, R. (2014). Motivations factors among women entrepreneurs and their entrepreneurial success: A study. I*nternational Journal of Management Research and Business Strategy*, 3(2), 13-26

Lebègue, T., 2015. La réussite de carrière entrepreneuriale des femmes. *Revue de l'Entrepreneuriat* 14, 93.

Man, T., Lau, T., Chan, K.F., 2002. The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of Business Venturing* 17, 123–142.

Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J., Cabal, C., 2001. Factors associated with business and family success: A comparison of single manager and dual manager family business households.

Journal of Family and Economic Issues 22, 55–73.

McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*(4), 389–392

McGowan, P., Redeker, C.L., Cooper, S.Y., Greenan, K., 2012. Female entrepreneurship and the management of business and domestic roles: Motivations, expectations and realities. *Entrepreneurship & Regional Development* 24, 53–72.

Meyer, N., Landsberg, J., 2015. Motivational Factors Influencing Women's Entrepreneurship: A Case Study of Female Entrepreneurship in South Africa. *International Journal of Economics and Management Engineering* 9, 6.

Omrane, A., Fayolle, A., Ben-Slimane, O.Z., 2011. Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion* n° 251, 91–100.

Paige, R.C., Littrell, M.A., 2002. Craft Retailers' Criteria for Success and Associated Business Strategies. *Journal of Small Business Management* 40, 314–331.

Panda, S., 2018. Constraints faced by women entrepreneurs in developing countries: review and ranking. *Gender in Management: An International Journal* 33, 315–331.

Ramadani, V., 2015. The Woman Entrepreneur in Albania: An Exploratory Study on Motivation, Problems and Success Factors. Journal of Balkan and Near Eastern Studies 17, 204–221.

Raman, R., 2004. Motivating factors of educated self employed in Kerala - a case study of mulanthuruthy block in ernakulam district. Centre for Socio-economic and Environmental Studies Prasanthi Road, Palarivattom, Kochi.

Reavley, M.A., Lituchy, T., McClelland, E., 2005. Exporting success: a two country comparison of women entrepreneurs in international trade. IJESB 2, 57.

Robichaud, Y., McGraw, E., 2008. Les motivations entrepreneuriales comme facteur explicatif de la taille des entreprises. *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 21, 59–73.

Robichaud, Y., McGraw, E., Université de Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, 2003. Analyse comparative entre l'entrepreneurship féminin et l'entrepreneurship masculin: le cas des entreprises de services et de détail chez les francophones du Nouveau-Brunswick. *Institut canadien de recherche sur le développement régional.*

Romelaer, P., 2005. Chapitre 4. L'entretien de recherche. *Methodes Recherches* 101–137.

Roomi, M.A., Parrott, G., 2008. Barriers to Development and Progression of Women Entrepreneurs in Pakistan. *The Journal of Entrepreneurship* 17, 59–72.

Shane S., Locke E. A., Collins C. J. 2003, 'Entrepreneurial Motivation,' *Human Resource Management Review*, **13**, (2), 257–279

Shane S. et Venkataraman S., "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, 2000, p. 217-226.

Schumpeter, J.A., 1943. *Capitalism, socialism, and democracy.*

Sexton D. L., Bowman N. (1984, August) The effects of preexisting psychological characteristics on new venture initiations. Paper presented at the meeting of the *Academy of Management*, Boston, MA.

Sexton, D.L. , & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, (1), 129-140.

Staniewski, M.W., Awruk, K., 2019. Entrepreneurial success and achievement motivation – A preliminary report on a validation study of the questionnaire of entrepreneurial success. *Journal of Business Research* 101, 433–440.

Tlaiss, A, H., 2013. Women managers in the United Arab Emirates: successful careers or what? *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal* 32, 756–776.

Tlaiss, H.A., 2013. Entrepreneurial motivations of women: Evidence from the United Arab Emirates. *International Small Business Journal* 33, 562–581.

Wach, D., Stephan, U., Gorgievski, M., 2016. More than money: Developing an integrative multi-factorial measure of entrepreneurial success. *International Small Business Journal* 34, 1098–1121.

Wacheux, F., 1996. Méthodes qualitatives de recherches en gestion (No. hal-00157140), Post-Print. HAL.

Watson, J., 2012. Networking: Gender differences and the association with firm performance. *International Small Business Journal* 30, 536–558.

Yusof, S., 2017. Exploring the cultural determinants of entrepreneurial success: The case of Malaysia. *International Journal of advanced and applied science* 4, 287–297.

Zafir, M.M., Fazilah, H.M., 2011. Entrepreneurial Success: An Exploratory Study among Entrepreneurs. International Journal of Business and Management

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. Journal of Management, 36, 381–404.

Zhou, M., Zhou, Y., Zhang, J., Obschonka, M., & Silbereisen, R. K. (2017). Person-city personality fit and entrepreneurial success: An explorative study in China. International Journal of Psychology.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

GOUVERNANCE DES ORGANISATIONS FÉMININES : QUELQUES ENSEIGNEMENTS À PARTIR DE L'EXPÉRIENCE DE TROIS ORGANISATIONS FAITIÈRES DANS LE DELTA DU SALOUM

Marie FALL
Professeure, Université du Québec à Chicoutimi
marie.fall@uqac.ca

Mathilde GOUIN-BONENFANT
Université de Montréal
mathilde.gouinb@gmail.com

Edmée MBAYE
Maître – assistante, Université Cheikh Anta Diop de Dakar
edmee2000.mbaye@gmail.com

Bénédicte Marie Louise ALY SÉNE
Université Cheikh Anta Diop de Dakar
benedicteaida@gmail.com

RÉSUMÉ – Cette contribution présente les résultats d'une étude portant sur la gouvernance des organisations locales des femmes de trois villages du delta du Saloum et l'impact d'une meilleure gouvernance pour le développement de l'entreprenariat féminin. Une approche méthodologique exploratoire et participative a permis la réalisation d'ateliers participatifs et d'entretiens de groupe. Un des principaux résultats démontre la nécessité de maintenir les approches actuelles de gouvernance des GIE de femmes tout en renforçant le leadership et consolider la démocratie participative.

Mots-clés : Groupements d'intérêt économique ; Entrepreneuriat féminin ; Gouvernance ; Îles du Saloum.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'autonomisation socioéconomique des femmes insulaires, notamment celles qui mènent des activités génératrices de revenus, est aujourd'hui au cœur des agendas gouvernementaux. But ultime de nombreux projets de développement financés par les partenaires bilatéraux et multilatéraux du Sénégal et menés par diverses ONG et institutions, l'autonomisation est aussi au-devant des revendications de la société civile soucieuse de lever les multiples freins à la participation des femmes aux progrès de leurs communautés d'appartenance. La nécessité de renforcer l'entrepreneuriat féminin s'inscrit dans un continuum d'objectifs et de stratégies en vue de briser les nombreuses barrières et les contraintes (culturelles, socioéconomiques, politiques, sexospécifiques) expliquant le statut de groupe défavorisé dans lequel les femmes sont classées dans la majorité des sociétés africaines, surtout en milieu rural sénégalais.

Dans les villages du delta du Saloum, les femmes transformatrices de produits halieutiques contribuent au développement socioéconomique de leurs territoires tout en s'investissant grandement dans la satisfaction des besoins domestiques de base en tant que mères, épouses, productrices et reproductrices (Fall, 2009). En effet, la diminution des ressources halieutiques ainsi que les contraintes agricoles en milieu insulaire face à la réduction des surfaces cultivables ont poussé l'ensemble des populations à se tourner vers d'autres activités pouvant compenser la faiblesse ou manque de revenus. Les femmes ne sont pas en reste face à cette situation. La diversité de l'écosystème mangrove offre aux femmes plusieurs activités sources de revenus (exploitation des ressources malacologiques, prélèvement du sel, la transformation et commercialisation des ressources halieutiques, etc.) (Mbaye, 2000). Cependant, elles subissent, de manière plus prononcée, les contrecoups d'une situation de subordination socioéconomique en plus d'être en première ligne face aux situations d'injustice. Conscientes de l'importance écologique et économique de leurs terroirs villageois, les populations des îles du Saloum, en particulier les femmes, s'engagent pour une gestion participative des ressources naturelles à travers une exploitation respectueuse des normes de durabilité. Ces femmes se sont, pour la plupart, regroupées en Groupements d'intérêt économique (GIE) pour assurer un meilleur accès aux ressources et mieux défendre leurs intérêts.

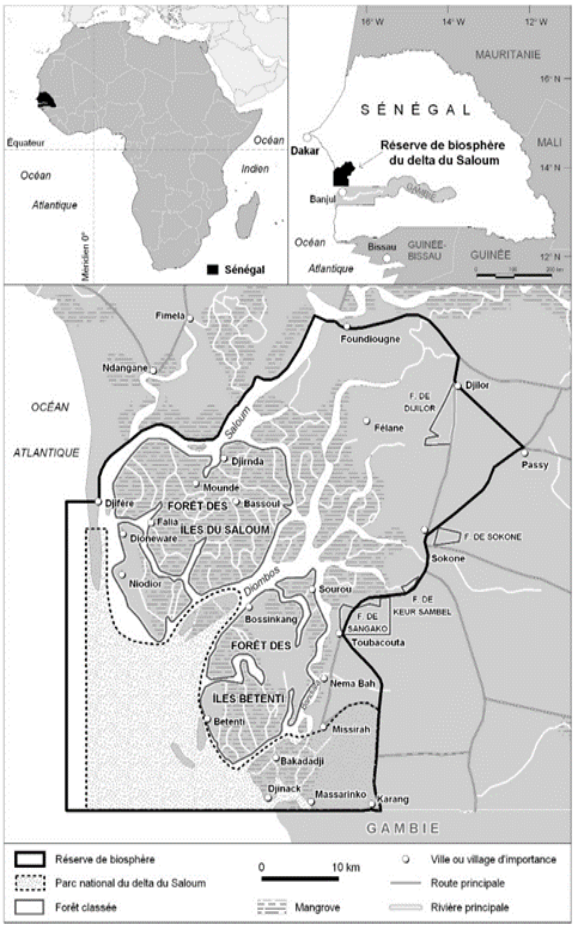
Dans le cadre du Programme de coopération climatique internationale du Québec (PCCI), le Centre de Solidarité internationale du Saguenay-Lac-Saint-Jean a mis en œuvre le projet « Initiative de coopération régionale et internationale pour une meilleure adaptation des îles du Saloum aux changements climatiques » en partenariat avec le Laboratoire d'études et de recherches appliquées sur l'Afrique de l'Université du Québec à Chicoutimi, Agrinova, Transfert Environnement et Société au Québec ; et, en collaboration avec l'Institut de Technologie Alimentaire, l'Université de Cheikh Anta Diop de Dakar et l'Association Nébéday au Sénégal. L'objectif ultime du projet est de réduire les pressions exercées par les communautés insulaires sur les écosystèmes pour promouvoir des pratiques éco énergétiques de fumage des poissons et accompagner les femmes dans la transformation des produits forestiers non ligneux dans trois îles situées dans le delta du Saloum : Bassoul, Bassar et Thialane. En plus de l'adaptation des îles du Saloum aux changements climatiques, l'Initiative appuie les femmes des trois villages dans le développement de l'entrepreneuriat à travers une meilleure connaissance de la filière et des chaines de valeur ainsi que de meilleures pratiques de commercialisation. Une meilleure gouvernance des organisations locales des femmes est un préalable pour capitaliser tous les acquis du projet.

Cet article présente les résultats de l'étude sur la gouvernance des unions locales de femmes pour le renforcement de l'entrepreneuriat féminin dans les trois villages ciblés par le projet. Pour ce faire, nous présentons la zone d'étude, la problématique spécifique, le cadre conceptuel et la méthodologie avant d'exposer nos résultats de recherche qui mettent en exergue l'importance de la gouvernance des organisations féminines dans la promotion de l'entrepreneuriat dans le delta du Saloum au Sénégal.

Présentation de la zone d'étude

La commune rurale de Bassoul fait partie intégrante de la Réserve de Biosphère du delta du Saloum (RBDS) caractérisée par sa vulnérabilité face aux aléas climatiques (Mbaye, 2001). Elle est dans l'arrondissement de Niodior qui fait partie du département de Foundiougne de la région administrative de Fatick, à l'ouest du Sénégal (carte 1).

Carte 1 : Situation de la RBDS dans le Sénégal

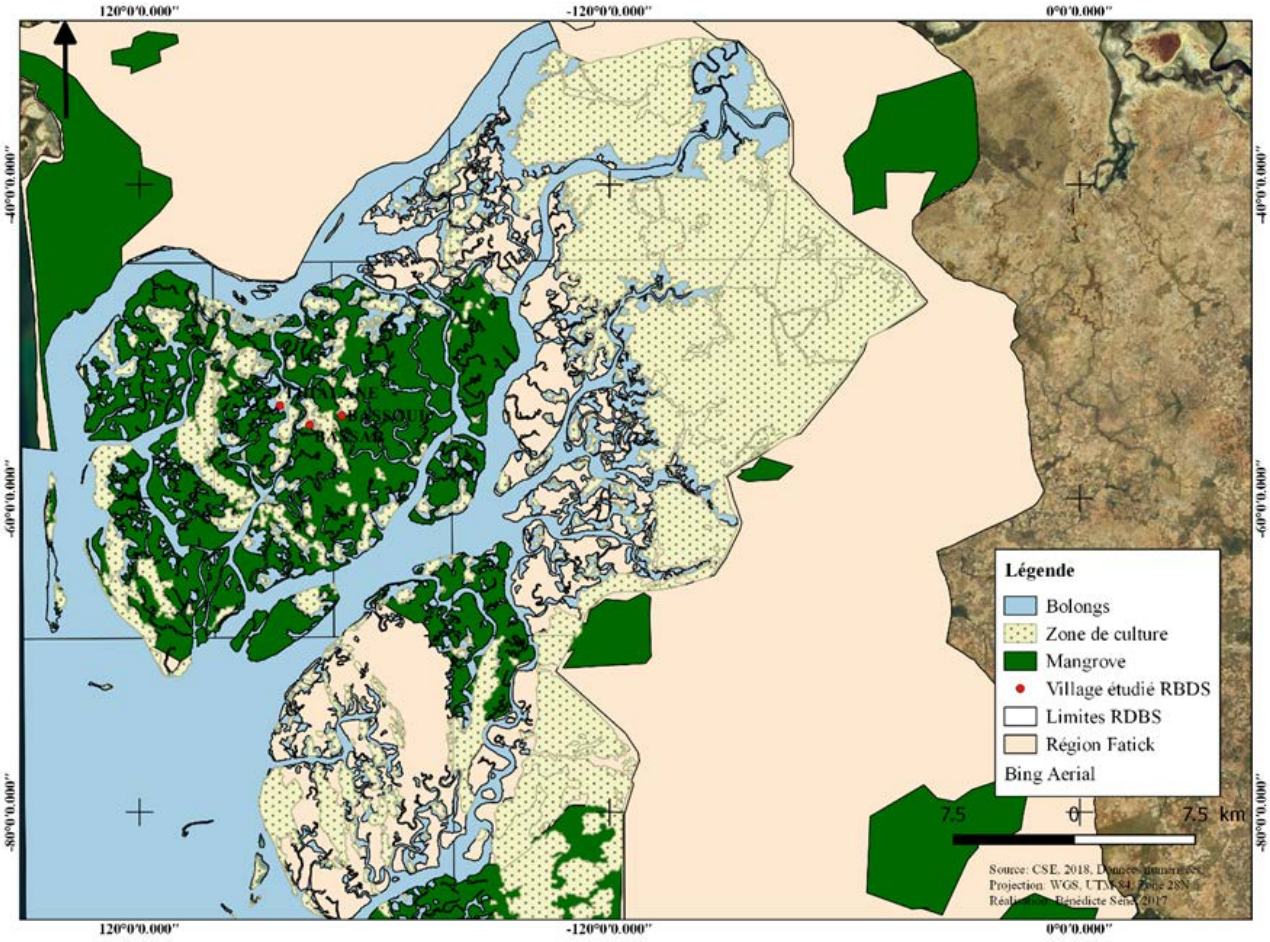


Source : Marie Fall, 2006

La commune rurale de Bassoul est formée de cinq villages insulaires, dont Bassoul, Bassar, Thialane, qui constituent nos territoires d'étude (Carte 2). Les limites géographiques de la

commune rurale de Bassoul suivent le tracé des cours d'eau qui démontrent la complexité de la géographie locale.

Carte 2: Localisation des villages étudiés



Problématique spécifique

Dans les îles du Saloum, les femmes transformatrices de produits halieutiques font face à un contexte social, économique et environnemental qui a subi de récentes et profondes mutations. Du point de vue environnemental, la dégradation des écosystèmes côtiers due aux effets du changement climatique et à la pression anthropique accrue entraîne une diminution des ressources halieutiques (Niang, 2011). Les revenus des pêcheurs, mareyeurs et transformatrices en sont affectés. Ce qui met en péril la sécurité alimentaire. Celle-ci dépend prioritairement de l'accès aux ressources halieutiques et de leur transformation (Niang, 2011. 36, 142). Des bouleversements socio-économiques ont également observés dans le secteur de la pêche et de la transformation avec, entre autres, l'arrivée de nouveaux acteurs, hommes et allochtones contribuant ainsi à la vulnérabilité des femmes transformatrices (Moity-Maizi, 2006). Politiquement, le modèle de gouvernance des ressources naturelles historiquement très centralisé s'ouvre de plus en plus aux populations locales, mais l'articulation entre les différentes échelles de pouvoir reste inégale et source de conflits (Fall, 2006 ; Niang, 2011).

Dans ce contexte, le renforcement des organisations occupe une place importante dans les stratégies d'adaptation au changement climatique des communautés dont l'activité économique principale est la pêche et la transformation des produits halieutiques. Cette recherche s'intéresse ainsi à la gouvernance des unions locales de femmes transformatrices dans trois villages des îles du Saloum, soit Bassoul, Bassar et Thialane. L'objectif général est d'analyser les dynamiques de gouvernance des organisations de femmes et leurs impacts sur le développement de l'entrepreneuriat féminin.

Cadre conceptuel : gouvernance des organisations et entrepreneuriat féminin

Le concept de « gouvernance » est abondement employé dans la littérature grise, mais il n'existe pas de consensus sur sa définition. Le concept a été popularisé dans les années 1980. Il provient du milieu financier et du développement international (Côté et Gagnon, 2005). Il s'impose dans les années 1990, dans un contexte de globalisation et de l'influence croissante des idées libérales. La gouvernance apparaît alors comme une modernisation de l'action publique (Theys, 2002) et un moyen de promouvoir un nouveau mode de gestion des affaires publiques fondé sur la participation de la société civile à tous les niveaux (local, national, régional et international) (Thiao, 2009). Dans ce contexte, les institutions internationales érigent le critère de « bonne gouvernance » qui vise « la mise en œuvre de mécanismes de fonctionnement des institutions de façon à éviter que les intérêts des mandatés prennent le pas sur ceux de leurs mandants ; cela, dans un esprit de démocratie » (Thiao, 2009, 32). La FAO (2001) définit d'ailleurs la gouvernance comme un processus global de participation des citoyens. « La gouvernance est basée sur, et contribue à, un contrat social entre l'État et ses citoyens, conformément auquel les deux parties reconnaissent la légitimité des règles régissant la société » (FAO 2001, dans Thiao 2009, 32). Dans son utilisation courante dans les organismes internationaux, la gouvernance est ainsi un concept normatif qui qualifie la gestion des affaires publiques et le fonctionnement des institutions et des États dans une logique de démocratisation.

L'autre registre du terme de gouvernance est celui de cadre analytique pour les systèmes de coordination non hiérarchique. Dans ce registre, plusieurs approches émergent : gouvernance des organisations, gouvernance mondiale et gouvernance moderne. Dans un registre analytique, « [la gouvernance] « est ». Elle n'est ni bonne ni mauvaise à priori, mais dotée de caractéristiques analysables et interprétables. Toute société élabore ses propres processus et modèles de gouvernance ; et, ses propres systèmes de prise de décision ou de résolution des conflits entre ses membres ses normes et ses institutions. Elle peut également être analysée de manière non normative et non prescriptive (bien que, du point de vue épistémologique, toute théorie, élément nécessaire à l'analyse, repose in fine sur des valeurs). La gouvernance n'est donc pas un « modèle » spécifique qu'il est « souhaitable d'encourager » et il ne peut y avoir plus ou moins de gouvernance » (Hufty, 2014).

Nous nous intéressons dans cette recherche à la *gouvernance interne des organisations*. Pour revenir aux différents registres de la gouvernance de Hufty (2014), la gouvernance des organisations peut être étudiée avec un registre analytique : « [i]l s'agit d'observer et de théoriser les mécanismes concrets et les institutions qui facilitent la coordination entre les unités d'une organisation, l'arbitrage des divergences, le maintien de la cohésion de l'ensemble et la gestion des coûts de transaction entraînés par un pilotage plus « horizontal » que « vertical » (et de les promouvoir selon la version normative) » (Hufty 2014, 2). Toutefois, il existe aussi une forte

utilisation normative du concept de gouvernance, où des principes de « bonne gouvernance » sont mis de l'avant. On y retrouve, par exemple, des principes et valeurs d'efficacité, d'équitabilité, de légalité, de prise en compte du droit international, de coopération, de transparence et de redevance (OCDE, 2015).

Jean-Pierre Olivier de Sardan (2011) définit, pour sa part, la gouvernance comme toutes les méthodes d'organisation pour délivrer des biens et des services publics ou collectifs, à travers des logiques, des normes, et des formes d'autorité spécifiques. Une des formes que prend la gouvernance en Afrique est alors la gouvernance par les associations. Elle se réfère aux architectures institutionnelles largement similaires des coopératives, groupements paysans ou groupements féminins, associations villageoises, associations de développement et autres comités de gestion qui quadrillent le monde rural africain, initialement sous l'impulsion des projets de développement (Olivier De Sardan, 2010).

Ce mode de gouvernance, importé par les agences internationales occidentales a été adopté par les organisations locales.Olivier de Sardan (2011) montre l'écart entre l'appropriation « idéale » et la « vraie » appropriation. La première implique l'internalisation du modèle – et des valeurs qu'il sous-tend – par les populations. La culture politique de la communauté en est transformée et lorsque le projet est terminé, le mode de gouvernance promu est reproduit naturellement. La réalité est plus complexe. Par exemple, les élections sont souvent remplacées par des consensus, les rencontres de comité ne se déroulent pas aux moments prévus, etc.

L'entrepreneuriat féminin a plusieurs points de convergence avec l'évolution de la gouvernance des organisations. Tenant compte des objectifs de la recherche et de certaines spécificités propres au Sénégal, nous avons jugé nécessaire de nous intéresser à quelques dimensions et catégories de ce processus socioéconomique dans les îles du Saloum. En effet, plus de la moitié des personnes vivant au Sénégal réside en milieu rural (Agence nationale de la statistique et de la démographie, 2018). Le rôle de la femme sénégalaise dans la dynamique du développement socioéconomique, politique et culturel est central et inhérent à l'évolution du pays. Ainsi, à l'image des autres pays africains, le Sénégal a stipulé et légiféré dans sa constitution l'égalité hommes/femmes. Mais les facteurs socioculturels font que ce principe juridique et élémentaire n'est guère respecté. Les femmes sénégalaises restent bien souvent reléguées et confinées aux travaux domestiques et agricoles, notamment dans les régions rurales.

Aujourd'hui, toutes les tendances montrent une entrée remarquable des femmes dans la vie socioprofessionnelle et principalement entrepreneuriale. Au Sénégal, comme ailleurs sur le continent, plusieurs raisons expliquent cette prise de conscience du rôle primordial des femmes dans le développement d'un pays. C'est dire qu'aujourd'hui, l'internationalisation des directives issues de certains traités portant sur la promotion et l'autonomisation des femmes sont devenues des schémas directeurs du financement des programmes de développement par les partenaires internationaux du Sénégal. D'ailleurs, un ministère est dédié à l'entrepreneuriat féminin et à la microfinance.

Mbaye (2006) révèle que le processus d'autonomisation des femmes, favorisé par la crise économique dans le delta du Saloum, aboutit à la réorganisation de groupements féminins qui n'avaient qu'un caractère culturel au départ. A partir des années 90, « l'économique prenant le dessus sur le culturel » entraîna la réorganisation des femmes en associations développant des

activités génératrices de revenus (AGR). Progressivement, ces dernières ont donné naissance à des GIE pour pouvoir bénéficier d'appuis financiers et faire face la satisfaction des besoins de leurs ménages. Tout processus menant au développement de l'entreprenariat féminin implique ipso facto un pouvoir de prise de décision, une liberté et une totale indépendance dans la gestion de son activité. Par contre, la mauvaise interprétation de certains préceptes de l'islam cantonne la femme au rôle de « femme au foyer » à laquelle s'ajoutent certaines directives législatives et règlementaires qui ne tiennent pas suffisamment compte de toutes les aspirations légitimes de la couche féminine. Aussi, plusieurs femmes entrepreneures sont ralenties dans leurs activités à cause notamment de leurs compétences techniques et professionnelles très insuffisantes pour comprendre et analyser certaines informations inhérentes au développement de leurs activités. Notons que dans l'exercice de ces activités essentiellement caractérisées par des microréalisations, le « bouche-à-oreille » est l'une des techniques de communication la plus utilisée par ces entrepreneures souvent analphabètes mais fonctionnelles.

Dans les îles du Saloum, le dynamisme des femmes transformatrices de produits halieutiques appuyées par l'État sénégalais et ses partenaires au développement se manifeste par l'achat de nouveaux équipements et une spécialisation de plus en plus remarquable dans les activités génératrices de revenus (AGR). Certaines femmes exercent seules ou aidées par les membres de la famille des AGR. Elles se regroupent au sein des GIE regroupés en unions ou fédérations locales pour faciliter l'accès aux crédits ou à d'autres de fonds de roulement.

Méthodologie

Les communautés villageoises de Bassoul, de Bassar et de Thialane, ciblées par le projet *Initiative de coopération régionale et internationale pour une meilleure adaptation des îles du Saloum aux changements climatiques,* ont été identifiées pour la recherche. Dans chacune d'entre elles, il existe une union regroupant les différents GIE de femmes œuvrant dans le fumage du poisson, la transformation des produits halieutiques ou des produits forestiers non ligneux.

Pour recueillir les données nécessaires à cette recherche, nous avons effectué deux visites sur le terrain. La première visite tenue en octobre 2018 était exploratoire et a permis la tenue de trois rencontres, soit une rencontre par union. Durant ces rencontres, nous avons eu recours à deux méthodes de collecte des données : des ateliers participatifs et des entretiens de groupe.

Les ateliers participatifs sont des animations de groupe qui font appel au jeu, à la discussion et à la participation. Ils suscitent la réflexion par le jeu et de mobiliser les participant-e-s. Les entretiens de groupe permettent d'être témoin de discussions autour d'un sujet précis, sans attendre que ces discussions aient lieu dans un contexte d'observation participante (Morgan et Spanish, 1984). Ils donnent accès aux interactions entre les participantes et permettent de mettre en lumière les zones de tensions, les éléments sur lesquels elles sont d'accord et ceux où plusieurs points de vue sont concurrents, voire contradictoires. L'entretien de groupe favorise aussi la création un sentiment de sécurité, puisque les participantes ne sont pas obligées de répondre à toutes les questions (McAllum et Zahra, 2017). Ainsi, nous voyons comment se construisent les consensus et comment se négocient les désaccords.

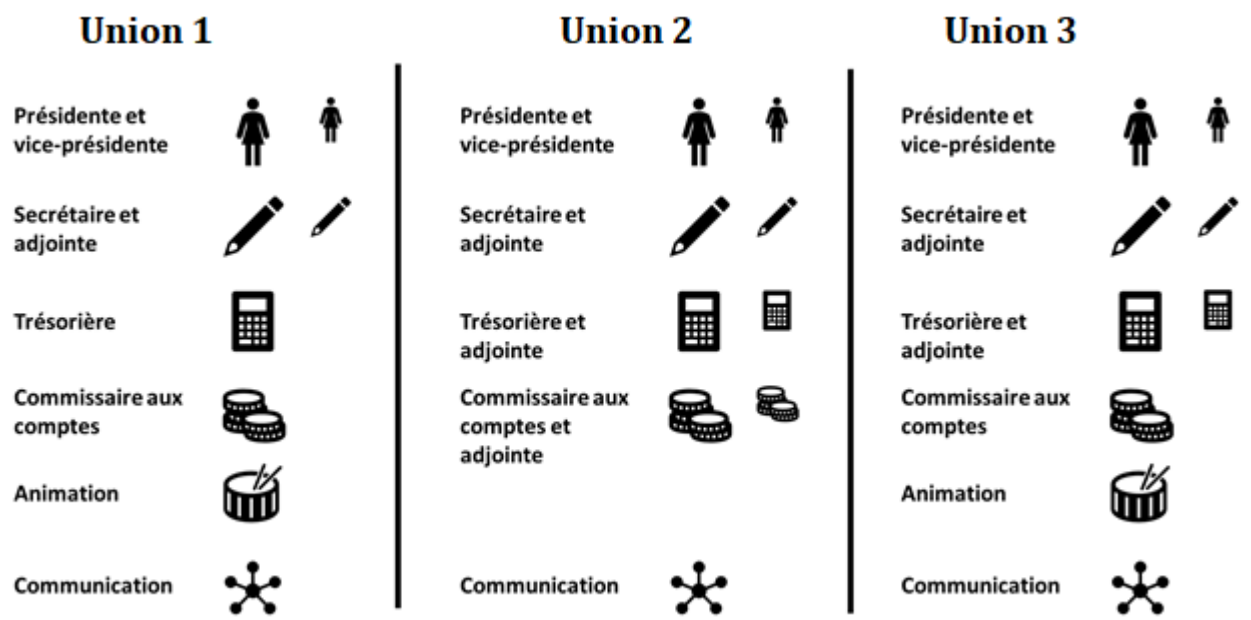
Afin d'obtenir nos résultats, nous avons, dans un premier temps, analysé la répartition des rôles et des pouvoirs, les processus de prise de décision, les modalités de gestion financière et la présence d'outils de gestion et de documentation écrite. Ensuite, nous avons réalisé un diagnostic des capacités à renforcer. Enfin, nous avons étudié la provenance, l'appréciation et l'idéal de modèle de gouvernance pour le renforcement de l'entreprenariat. Ainsi, il ne s'agit pas d'un diagnostic organisationnel qui ne tient en compte que la présence – ou non – d'outils ou de processus spécifiques. Nous avons alors tenté de faire ressortir les aspirations et les perceptions des femmes sur la gouvernance et l'entreprenariat. L'idée étant que les membres des unions possèdent déjà le savoir sur leur gouvernance et sur ce qui doit être amélioré. Notre rôle, en tant que chercheures est alors de montrer ce savoir et de l'organiser pour qu'il soit intelligible et synthétisé.

Résultats

Pour des raisons de confidentialité, nous avons décidé d'*anonymiser* nos résultats afin qu'il ne soit pas possible d'associer des données spécifiques à une des unions ou à des membres précis des trois villages de l'étude. Nous parlerons ainsi de la première, deuxième et troisième union.

La façon dont sont répartis les rôles dans les bureaux trois unions est très semblable. Les rôles sont les suivants :

- Présidente
- Vice-présidente
- Secrétaire
- Secrétaire adjointe
- Trésorière
- Trésorière adjointe
- Commissaire aux comptes
- Commissaire aux comptes adjointe
- Responsable des communications
- Responsable de l'animation



La description des responsabilités de chacun de ces rôles est similaire d'une union à l'autre.
Présidente : Convoque les réunions, coordonne les actions, facilitatrice et médiatrice.
Secrétaire : Durant les réunions, elle fait la liste des présences, prend les notes, fait les procès-verbaux et fait l'ordre du jour.
Trésorière : Responsable de la gestion des finances. Elle fait les dépôts et les retraits, selon les modalités de l'union.
Commissaire aux comptes : Vérifie la gestion financière.
Animation : Aide à l'organisation des activités, à l'animation et à la mobilisation.
Communication : Chargée de la mobilisation et l'information des membres lors d'événements et d'activités. Il s'agit soit d'une seule personne, ou, dans le cas de Bassoul, d'un comité, formé d'une personne par GIE.
Adjointes : Les adjointes de chaque rôle sont là en remplacement.
Membres simples : sont présentes aux réunions et actives dans le travail.

Ces données proviennent de la première visite de terrain et ont ensuite été confirmées durant les entretiens lors de la deuxième visite tenue en décembre 2018. Alors qu'à la première visite, en groupe, les femmes étaient en mesure de nommer et expliquer chaque rôle, lors des entretiens individuels, plusieurs membres simples n'étaient pas au courant des rôles et responsabilités des membres du bureau.

Dans la deuxième union, les connaissances sur les rôles du bureau sont moins bien réparties. L'union étant très jeune, elle n'est pas encore très bien structurée et connue par les membres simples qui ont de la difficulté à différencier l'union des différents GIE membres.

Au contraire, c'est dans la troisième union que les connaissances sur les rôles du bureau sont le mieux réparties, même si ce n'est pas parfait. Lors de notre première visite, durant l'atelier sur les rôles, il y avait une grande connaissance et la valorisation de chaque rôle. Les femmes valorisaient

et priorisaient leur rôle dans l'union sur les autres tâches qu'elles doivent accomplir. Cette valorisation et la priorisation semblent participer à la bonne gestion de l'union. Elles ont beaucoup insisté aussi sur la nécessité de maintenir une bonne communication et une solidarité entre les différents rôles. Par rapport à la sélection des membres du bureau, une membre de l'union de nous a expliqué : « pour élire les membres de l'union, on se rassemble toutes ensemble pour les choisir. Ces gens doivent être des personnes responsables et droites. Ainsi, cela ne se fait pas par vote. On discute ensemble pour nommer un membre. Souvent, le vote peut faire naitre des frustrations. »

Prise de décisions

Un des éléments que nous avons analysé dans la gouvernance de l'union est la façon dont sont prises les décisions. Dans les trois unions, le processus est similaire : la présidente convoque une réunion avec le bureau, discute des décisions à prendre, puis convoque l'union au complet, par l'entremise de la responsable des communications. Les femmes se rassemblent et prennent une décision en groupe. Nous avons effectué une analyse de discours des réponses données par les femmes à cette question, pour vérifier la place que prennent la négociation et la discussion dans la prise de décision.
C'est dans la troisième union que cet élément ressort le plus ; ce qui correspond aussi à nos observations lors des entretiens de groupe. La présidente encourageait effectivement les femmes à donner leur point de vue et s'assurait que toutes prennent la parole. Aussi, les femmes ont insisté sur la prise de décision collective. Certains membres ont toutefois aussi mis de l'avant qu'elles suivent la présidente dans la direction qu'elle souhaite.

Toutefois, malgré ces variations, dans les trois unions, toutes les femmes ont dit être satisfaites par le processus de prise de décisions. L'aspect le plus important dans leurs discours reste la mobilisation collective derrière la décision prise et non le processus pour prendre la décision.

Rencontres et communications

Pour la première union, les femmes se rencontrent une fois par mois, lors de la calebasse[1]. Ensuite, cela dépend des activités. Parfois, elles se rencontrent une fois par semaine, lorsqu'elles ne sont pas trop occupées par les activités. Une femme de chaque GIE a comme responsabilité de faire circuler les informations sur les événements et les activités à venir.

Pour la deuxième union, les femmes se rencontrent une fois par semaine pour faire la calebasse. À cette rencontre hebdomadaire peuvent s'ajouter d'autres rencontres. Pour les communications, une personne est responsable de communiquer avec les femmes sur les activités prévues. Les femmes plus jeunes de l'union font aussi le tour des membres pour faire circuler l'information (tenue de réunion, etc.).

La troisième union se regroupe au moins une fois par mois. Le jour où elles font la calebasse. Si une autre rencontre doit être organisée, cela doit passer par la présidente qui convoque les membres, à l'aide d'une personne qui fait les communications.

[1] Activité de collecte de Fonds durant laquelle chaque femme dépose un montant consensuel dans une calebasse commune afin de financer des initiatives ou des projets individuels ou collectifs.

Dans les trois unions, toutes les femmes ont affirmé n'avoir aucun problème à faire circuler l'information et à réunir les femmes. Cela est aussi conforme à nos observations. Il n'a jamais été difficile de communiquer avec les membres de l'union et de les regrouper.

Gestion financière

La première union possède un compte en banque qui est géré par la trésorière, la commissaire aux comptes et la présidente. Les dépôts et les retraits sont effectués par la trésorière, en présence de la présidente. À chaque réunion, la trésorière fait un compte rendu de l'état des finances. Le compte sert, entre autres, à accumuler l'argent provenant de la calebasse. Des contrôles sont aussi effectués régulièrement par la commissaire aux comptes.

Une fois par mois, les femmes se rassemblent pour faire la calebasse. Elles y font un tirage et une cotisation. Le tirage est une forme de crédit rotatif permettant aux femmes d'investir dans leurs propres activités. La cotisation sert à différentes dépenses. Une membre explique :

> « Chaque femme met dans la calebasse sa cotisation (j*amra en langue locale wolof du Sénégal*). Ensuite, cet argent est utilisé pour faire les travaux que nécessite le site, ou la maison des femmes, ou les travaux de l'union. Et aussi pour les besoins de la pirogue que la FENAGIE[2] (à expliquer en note de bas de page) pêche nous a donnée. Tous les revenus issus de cette pirogue entrent dans l'entretien de la maison des femmes. […] Pour la calebasse, chaque femme est obligée de donner 200 francs[3] pour le fonds de calebasse, mais chaque mois, chaque femme cotise 1000 francs. Cet argent-là est utilisé comme prêt pour les femmes qui veulent travailler et après elles remboursent avec des intérêts qui vont dans l'entretien de la maison des femmes. C'est grâce aux revenus de la pirogue et au *Jamra* de la calebasse qu'on a pu construire notre maison. Cette maison nous permet de mener nos activités et quand des gens viennent ici, on peut y tenir les réunions. La maison est très bien aérée. »

Finalement, les processus sont bien connus des femmes et celles-ci en sont très satisfaites. Elles sont plusieurs à mentionner que c'est avec ces systèmes qu'elles peuvent surmonter les difficultés de leurs activités et investir dans des infrastructures comme la maison des femmes.

La deuxième union ne possède pas de compte en banque, l'argent est donc conservé dans une caisse. La trésorière explique :

> « C'est la trésorière qui garde l'argent, mais elle ne peut pas sortir l'argent seule. Le bureau se rassemble d'abord pour parler de l'activité à mener et la somme nécessaire pour y arriver. La présidente parle, la secrétaire et la trésorière prennent des notes. Ensuite, en présence de la commissaire aux comptes, on ouvre la caisse, cette dernière compte devant toutes les sommes à retirer, puis la communique à haute voix. »

[2] Fédération nationale des GIE de pêche.
[3] 1CAD$ équivaut à 450 Francs.

Tous les vendredis, les membres de l'union font la calebasse. Chaque femme met 200 Francs dans la calebasse. Quand il y a assez d'argent, chaque femme reçoit 5000 Francs qu'elle remboursera le mois suivant avec un intérêt de 500 Francs. Après le remboursement, l'argent dans la calebasse fructifie et les femmes peuvent recevoir au deuxième mois le double de ce qu'elles ont reçu le premier mois.

Les activités sont réalisées au sein des GIE. Ce sont donc les groupements qui gèrent les bénéfices. À la fin des activités, ceux-ci sont redistribués aux membres sous forme de prêts. Celles-ci doivent rembourser les prêts dans un délai donné, avec un intérêt.

Les connaissances sur ces processus étaient beaucoup moins bien réparties que dans les autres unions. Aussi, il était souvent très difficile d'être certaine que les processus décrits étaient bien ceux de l'union, ou s'il s'agissait de mécanismes au sein des différents GIE. Malgré ces connaissances partielles, les femmes ont toutes affirmé être satisfaites des processus et n'y voient aucun problème.

À la troisième union, le compte bancaire sert à recevoir les financements des ONG qui versent l'argent dans ce compte. Cet argent finance les activités des femmes.

> « Pour les retraits de financement, c'est la trésorière, la présidente et la secrétaire qui le font. Cet argent sert à financer les femmes dans leurs activités pour six mois. Au bout de cinq mois, la chargée de la communication fait un rappel aux femmes pour leur dire que le remboursement se fera le mois suivant. Ainsi, des rapports sont aussi faits sur les prêts octroyés à chaque femme et les remboursements. »

Pour ce qui est des revenus des activités, ceux-ci sont conservés dans la caisse de l'union. Après la fin de la période d'activités, les dettes sont remboursées et les bénéfices distribués sous forme de prêt, mais sans intérêt. Tous les mois, les femmes font aussi la calebasse :

> « On prend la calebasse qui est recouverte d'un morceau de tissu. Chaque fin du mois, toutes les femmes se rassemblent. Chacune se lève et met ce qu'elle a dans la calebasse sans que l'autre ne sache combien. Ensuite, on enlève le tissu que l'on étale par terre et on y verse tout l'argent que contient la calebasse. Puis, on fait le calcul devant toutes. Si une femme a des difficultés, on lui donne de cet argent. À la rentrée des classes, on achète des tee-shirts et des fournitures scolaires pour soutenir nos élèves. On participe aussi aux travaux de la mosquée. Même quand une famille dans le village à des difficultés alimentaires, on l'aide grâce à cet argent. C'est ça notre calebasse. Le montant à mettre dans la calebasse dépend de ce que chaque femme a. Quand on a des invités aussi, on amène la calebasse et celui-ci y met la somme qu'il veut. Si aussi nous devons accueillir des invités, on puise dans l'argent de la calebasse pour faire les dépenses. »

Les connaissances sur la gestion des finances sont plus complètes que dans la deuxième union, mais ce n'est pas non plus parfait. Toutes les membres affirment qu'elles sont satisfaites de la gestion financière.

Documentation écrite

À la première union, des procès-verbaux (PV) sont écrits lors des réunions par la secrétaire et conservés par la présidente. Les membres interrogés ont aussi toutes affirmé avoir des règlements intérieurs écrits. Toutefois, aucune d'entre elles n'était en mesure de dire quels étaient ces règlements. Ceux-ci sont conservés soit par la secrétaire ou la présidente (les réponses variaient). Au sujet du contenu, une femme a expliqué qu'elles n'ont pas lu les règlements, puisqu'elles ne savent pas lire, mais qu'elle sait qu'ils sont traduits en sérère pour que les femmes puissent les comprendre.

Lorsqu'interrogées sur le sujet lors de l'entretien de groupe mixte, les femmes rapportent que la secrétaire rédige des rapports d'activités. Les membres simples interrogés ne sont toutefois pas au courant et ne démontrent pas d'intérêt pour ce genre d'outil de gestion. Une des femmes nous répond : « *tu sais, nous ne sommes pas là juste pour écrire et même si on fait ce cahier, cela ne veut pas dire que ce sont ces activités seulement que l'on va faire dans l'année*. » Une autre ajoute : « *ce sont celles qui écrivent les PV qui peuvent savoir ça, mais tout ce que je sais, c'est que, chaque fin du mois, on se rencontre pour parler de ce qui se passe ou doit se passer. Et je sais que le nom de chaque femme est écrit.* »
Nous avons analysé ces réponses comme une irritation par rapport à nos questions sur les documents écrits qui ne semblent pas être la façon privilégiée pour conserver l'information.

Modèle de gouvernance : sources, appréciation, idéal

À travers nos entretiens, nous avons demandé aux femmes d'où provenait le modèle de gouvernance qu'elles ont mis en place.
Dans les trois unions, les femmes ont nommé les sources suivantes :

- Les mères[4] : Ce sont elles qui ont mis en place le modèle de gouvernance, nous affirme une des membres. Celui-ci s'est construit au fil du temps et des rencontres avec d'autres groupements.
- Les présidentes : Comme les mères, les présidentes ont aussi modelé les façons de faire. Les femmes soulignent encore que c'est aussi en s'inspirant d'autres GIE et Unions que ces modèles ont pris forme.
- Les formations : Les membres des unions ont reçu une multitude de formations, grâce à différentes ONG et structures. Dans les trois unions, les femmes se rappellent bien des formations sur la calebasse, par exemple. Elles sont satisfaites de ces formations et les jugent pertinentes.
- Échanges d'expertise avec d'autres unions : Les membres ont souligné que les échanges d'expertises et d'expériences permettaient de découvrir d'autres façons de faire et de toujours apprendre. Les outils et les stratégies des autres groupements peuvent alors être repris s'ils sont jugés adéquats.

Nous avons aussi demandé si les femmes avaient l'impression qu'elles devaient améliorer leurs modèles de gouvernance. Toutes les femmes interrogées ont répondu par l'affirmative. Ce n'est pas qu'elles ne sont pas satisfaites de ce qui est en place – toutes ont indiqué être parfaitement satisfaites. Plutôt, elles pensent qu'il y a toujours un moyen d'apprendre et d'intégrer de nouvelles

[4] Ici, il s'agit des mamans plus âgées qui ont créé les premiers groupements d'intérêt économique.

façons de faire. Une des femmes résume cette position ainsi : « *nous, tout ce qu'on fait c'est de trouver des choses qui nous aident à aller de l'avant*. »

Finalement, lorsque nous demandons aux femmes ce qu'elles considèrent comme une « bonne gouvernance », elles répondent qu'il s'agit d'une forme de gestion qui leur permet de travailler ensemble, d'être unies, que toutes les femmes soient impliquées dans l'union et dans les activités et que toutes les femmes en profitent. À travers ces questions, nous avons mis en lumière deux aspects : premièrement l'influence des ONG (et autres organisations) dans l'acquisition d'outils de gestion provenant de modèles occidentaux classiques (PV, règlements intérieurs, AG, etc.), mais aussi du rôle du partage entre villages et entre groupements qui semble très valorisé.

Modèles de gouvernance hybride

Les résultats sur les modèles de gestion concordent parfaitement avec les écrits de Jean-Pierre Olivier de Sardan (2011). Ces unions ont en effet des modèles occidentaux de gouvernance qui ont – très probablement – été promus par les différentes ONG avec lesquelles elles ont collaboré. Toutefois, ces modèles sont adaptés au contexte local par les groupements de femmes. Par exemple, nous avons vu que les trois unions possèdent des bureaux avec une présidente, une secrétaire, etc. Par contre, c'est par consensus que les femmes du bureau sont choisies – et non par un vote. La prise de décisions en général est aussi plus consensuelle que « démocratique ». Comme dans l'étude de Lewandowski (2007), la hiérarchie formelle est aussi imbriquée dans d'autres hiérarchies présentes dans le village. Ainsi, dans l'une des unions, la présidente possède un double statut qui semble jouer dans le pouvoir qu'elle a au sein de l'union. Certains outils sont aussi implantés, mais sont plus ou moins pertinents. Par exemple deux des unions possèdent des règlements intérieurs, mais les femmes ne les connaissent pas. Des PV sont aussi réalisés, mais ne sont pas lus.

Renforcement des capacités organisationnelles

Pour renforcer les capacités organisationnelles des membres de l'union, il faut renforcer la gestion démocratique, transparente et participative de l'organisation. Les capacités identifiées pour cela sont :

- La mobilisation des membres autour d'un projet organisationnel collectif (mission, vision, principes de responsabilité partagée, confiance, solidarité…) ;
- La mise en application par les membres et dirigeants des outils de gestion associative : structure organique, statuts, règlements internes, plan stratégique institutionnel, procès-verbaux ;
- La planification et l'animation par les dirigeants des réunions avec les membres (assemblée générale, visites des groupements de bases, réunions diverses) ;
- La mise en place d'outils de communication et d'information : bulletin interne, site web et blogues, panneau d'affichage dans les locaux de l'organisation, programme de radio, autres) ;
- Le développement d'une offre de services sociaux aux familles des membres (fonds d'urgence, campagne de santé, bourses scolaires, activités culturelles…).

Le renforcement de ces capacités doit d'abord s'appuyer sur un diagnostic des capacités à renforcer. Suite au diagnostic, il est suggéré de partager les opinions et de construire une vision collective du besoin de renforcement de capacités au sein de l'organisation. Ensuite, il faut définir les activités à réaliser pour contribuer au renforcement de ces capacités, à travers trois modalités : l'investissement, la formation et/ou l'appui-conseil. Il s'agit ensuite de s'assurer du suivi-évaluation. Les étapes peuvent ainsi être synthétisées : 1) diagnostic participatif des capacités à renforcer ; 2) identification des modalités de renforcement ; 3) définition et programmation des investissements et de l'appui-conseil ainsi que définition des contenus de formation et construction du plan de formation; 4) mise en œuvre des activités de renforcement des capacités, suivi-évaluation du renforcement de capacités opérées.

Conclusion

L'entrepreneuriat féminin au Sénégal et particulièrement dans les îles du Saloum est un enjeu de développement des communautés. L'organisation des GIE de femmes et le renforcement de la gouvernance démocratique des instances internes permettent une meilleure prise de décision et la réalisation de projets de grande envergure. Avec le processus d'autonomisation des femmes, l'entreprenariat constitue un modèle à valoriser.

À travers notre étude, nous avons confirmé la pertinence de travailler au renforcement des capacités organisationnelles des organisations féminines. Toutefois, cela doit se faire à partir des logiques dans lesquelles s'inscrivent les femmes concernées. Nous avons ainsi souligné l'importance de mettre en lumière le modèle de gouvernance souhaité par les actrices avant de faire un diagnostic organisationnel et de proposer un plan de renforcement des capacités. Dans notre étude, les femmes ont mis l'accent sur une gouvernance au service de la mobilisation, de l'efficacité du travail et des retombées pour toutes. C'est en gardant ces objectifs en tête qu'un travail de renforcement des capacités peut être entamé de façon collaborative afin de mieux les accompagner dans la réalisation de projets favorisant le développement de l'entreprenariat.

Bibliographie

Agence nationale de la statistique et de la démographie. 2018. Rapport national sur population du Sénégal et sa structure par groupes d'âges et par sexe. URL : http://www.ansd.sn/ressources/publications/Rapport_population_060219%20002%20RECsn%20.pdf consulté le 18 décembre 2019.

Côté, G. et Gagnon, C. 2005. "Gouvernance environnementale et participation citoyenne : pratique ou utopie ?" *Nouvelles pratiques sociales 18* (1): 57–72. https://doi.org/10.7202/012196ar.

Fall M, 2009 : S'adapter à la dégradation de l'environnement dans le Delta du Saloum : variabilité des perceptions et des pratiques chez les femmes socés et niominkas. VertigO - la revue électronique en sciences de l'environnement, Volume 9 numéro 2 | septembre 2009, [En ligne] URL : http://vertigo.revues.org/index8651.html

Fall, M. 2006. "Dynamique des acteurs, conflits et modes de résolution pour une gestion durable des ressources naturelles dans la Réserve de Biosphère du Delta du Saloum *(Sénégal)."* Université de Montréal.

Hufty, M. 2014. “La Gouvernance est-elle un concept opérationnel ? Proposition pour un cadre analytique.” *Fédéralisme Régionalisme 7* (2): 1–8.
Lewandowski, S. 2007. “Les Compromis d’une ONG Burkinabè Entre Politiques de « bonne gouvernance » et pouvoirs locaux.” *Afrique Contemporaine 221* (1): 131–52. https://doi.org/10.3917/afco.221.0131.
Mbaye, E. 2001. « Valeurs d'un parc agroforestier de fruitiers sauvages. Intérêt pour l'exploitation durable dans quelques iles du Saloum (Sénégal) », UCAD, FLSH, Dakar, mémoire de D.E.A. de Géographie, Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
Mbaye, E. 2006. « La cueillette en brousse : terroirs et filières du Gandou1. Fonctionnement, logiques et perspectives... » Thèse de Doctorat de Troisième cycle, Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
Mbaye, E, 2000. « Approche géographique de l’exploitation des amas coquilliers dans une aire protégée : l’exemple du terroir de Niodior (Iles du Saloum) », Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
McAllum, K. and Zahra, A. 2017. “The positive impact of othering in Voluntourism: The role of the relational other in becoming another self.” *Journal of international an intercultural communication (2017)*
Moity-Maizi, P. 2006. “Artisanes et artisans dans la transformation de poissons au Sénégal.” Dans *Empreintes et inventivités des femmes dans le développement rural*, 1–18.
Morgan, D-L., and Spanish, M-T. 1984. “Focus groups: a new tool for qualitative research.” *Qualitative sociology 7* (3): 253–70. https://doi.org/10.1007/BF00987314.
Niang, Nd. A. 2011. “Dynamique socio-environnementale et développement local des régions côtières du Sénégal : L’exemple de La Pêche Artisanal.” Université Cheikh Anta Diop.
OCDE. 2015. “Principes de gouvernement d’entreprise Du G20 et de l’OCDE.”
Olivier de Sardan, J-P. 2010. “Développement, modes de gouvernance et normes pratiques (une approche socio-anthropologique).” *Canadian Journal of Development Studies 31* (1–2): 5–20. https://doi.org/10.1080/02255189.2010.9669327.
Olivier de Sardan, J-P. 2011. “The eight modes of local governance in west Africa.” *IDS bulletin 42* (2): 22–31. https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2011.00208.x.
Theys, J. 2002. “La gouvernance, entre innovation et impuissance.” *Développement durable et territoires 2* (2002): 28. https://doi.org/10.4000/developpementdurable.1523.
Thiao, D. 2009. “Un système d’indicateurs de durabilité des pêcheries côtières comme outil de gestion intégrée des ressources halieutiques sénégalaises.” Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DE SUCCÈS DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ AU MAROC : LE RÔLE MODÉRATEUR DES POLITIQUES PUBLIQUES ET DE L'APPUI INSTITUTIONNEL

Majdouline HILALI
Doctorante
FSJES, Université Ibn Tofail –Kénitra, Maroc
hilali.majdouline@gmail.com

Fatima-Zahra ACHOUR
Professeur d'Enseignement Supérieur
FSJES, Université Ibn Tofail –Kénitra, Maroc
fatyachour2000@yahoo.fr

RÉSUMÉ –L'entrepreneuriat constitue pour les femmes marocaines une opportunité pour accéder à des activités génératrices de revenus. Au Maroc, plusieurs réformes légales et fiscales axées sur le soutien à l'entrepreneuriat ont été adoptées dans le cadre de programmes nationaux de restructuration économique. De ce fait la mise en place de politiques publiques visant à accompagner les femmes entrepreneures, a certainement favorisé le développement de l'entrepreneuriat féminin contribuant à la création d'emploi et de plus-value économique. Cependant, la participation des femmes à l'activité économique et entrepreneuriale témoigne de résistances sociales, culturelles et institutionnelles qui peuvent freiner l'entrepreneuriat féminin. Notre objectif est de présenter un état d'art sur les politiques publiques mises en place au Maroc en faveur de l'entrepreneuriat féminin en présentant l'ensemble d'institutions et observatoires publiques opérant pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin.

Mots clés : L'entrepreneuriat féminin, Maroc, Politiques publiques, Succès entrepreneurial.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Face à l'échec des politiques économiques adoptées après leur indépendance et à la globalisation de l'économie, les pays africains s'accommodent des principes de l'économie de marché. Depuis les années 80, ils multiplient leur soutien dans les programmes de promotion de

l'entrepreneuriat, reconnaissant ainsi le rôle primordial du secteur privé formel et informel dans le développement et la croissance économique. Dans ce sens des structures publiques et privées ont été créées dans ces pays pour accompagner les entrepreneurs potentiels dans la réalisation de leur projet d'entreprendre (Nkakleu, 2013). Depuis les années d'indépendance, les Etats africains, apportent leur soutien à la promotion de l'entrepreneuriat en particulier des femmes et des jeunes. Ce soutien s'est renforcé par la présence de différents acteurs gouvernementaux, des organisations non gouvernementales et des organisations telles que les Nations unies et la Banque Mondiale, qui ont joint leur effort pour lutter contre la féminisation de la pauvreté, notamment en supportant les processus d'autonomisation économique des femmes. Cependant, malgré l'importance de ces initiatives, l'entrepreneuriat féminin comme objet d'étude est resté négligé, particulièrement en Afrique (Brière et al., 2017).

L'entrepreneuriat suscite sans cesse la convoitise à tous les niveaux et à des différents degrés d'intérêts du moment où il est toujours perçu comme générateur de solutions alternatives aux innombrables problèmes d'ordre économique, social ou autres. Cependant chaque fois que le concept en question est manipulé dans le cadre d'une approche féministe, il laisse filer de multiples controverses. D'ailleurs, il est même qualifié de phénomène. Ainsi l'entrepreneuriat féminin a été soutenu par de nombreuses politiques publiques depuis les années 1970. Elles ont été développées en réponse au nombre croissant de femmes qui entraient sur le marché du travail. Depuis lors, les politiques et programmes relatifs à l'entrepreneuriat féminin sont monnaie courante dans les pays en développement. Bien des progrès ont été réalisés pour aider les femmes à surmonter les obstacles qui se dressent entre elles et la création d'entreprise, mais les femmes sont encore confrontées à diverses barrières, ce qui implique que de nouvelles politiques sont nécessaires.

Par ailleurs, dans la plupart des entreprises à travers le monde, la nécessité d'une action managériale qui passe par l'atteinte des objectifs influence une partie significative de la performance des entreprises. Les entrepreneurs jouent un rôle décisif dans la performance des entreprises, toutefois la présence des femmes entrepreneures dans le milieu d'affaires est un phénomène social récent et important dans le développement de toute société.

En ce sens l'objectif de cette présente communication est de mobiliser la littérature spécialisée sur la question de l'entrepreneuriat féminin, ainsi pour bien cerner le sujet, la réflexion sera orientée vers les facteurs déterminants de la réussite des femmes entrepreneures à créer leurs propres entreprises. Nous allons chercher à établir une image globale sur la mise en place des politiques publiques au niveau du Maroc, et leur impact sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin.

Dans cet article, nous allons dépeindre les caractéristiques de l'environnement entrepreneurial féminin au Maroc. Dans un premier temps, nous allons montrer l'importance de l'environnement entrepreneurial dans l'éclosion de l'entreprise, pour déboucher sur une lecture du contexte marocain à travers les caractéristiques économiques, juridiques, socio-culturelles et institutionnelles. Dans un deuxième temps, nous allons détailler les politiques et les recommandations publiques en matière de développement d'un cadre national stratégique visant le développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc.

Il s'agit d'une étude des politiques d'entreprenariat des femmes et de la question suivante : En quoi les politiques d'entreprenariat des femmes impactent elles la croissance et la performance des entreprises dirigées par les femmes ?

1) Position de la femme au Maroc

Au Maroc, le degré de participation des femmes marocaines à la vie économique dépend, dans une large mesure, de la conjonction de facteurs structurels où les rapports sociaux de genre, les disparités entre classes sociales, le rôle de l'Etat, des politiques économiques et les stratégies de développement mises en œuvre occupent une place majeure.

1.1) Le cadre légal

Dans toutes les sociétés humaines, le statut de la femme n'a jamais été une évidence. Au Maroc, les premières revendications des femmes pour leurs droits se sont focalisées sur la réforme du statut personnel et du droit de la famille, et ce dès la fin des années 1940. Une première initiative prend forme autour d'un projet intitulé "Plan d'intégration de la femme au développement". Ce plan d'intégration s'inscrit dans une nouvelle dynamique suite à l'arrivée du gouvernement d'alternance en 1998. Le plan de l'action pour l'intégration de la femme au développement part du constat de l'échec de plusieurs politiques publiques portant sur la promotion de la femme depuis l'indépendance du Maroc.

La réforme du code de la famille constitue un changement de taille en matière de rapports au sein de la famille. Ce code, promulgué en 1958 et modifié en 1993, témoigne du statut juridique infériorisé des femmes. Ses dispositions discriminatoires ont sacralisé davantage ce code constitué durant des décennies, une atteinte majeure à la fois aux droits, à la dignité et à la liberté des femmes (Naciri, 2006). Il plaçait les femmes dans un état de subordination et leur réservait un statut mineur au sein de la sphère familiale, alors que la constitution et le droit public leur accordent les mêmes droits qu'aux hommes (Benradi, 2006). Ce n'est qu'en 2004, qu'un projet de la Moudawana a été mis en place. L'objectif principal de cette réforme est de rendre ce code plus égalitaire vis-à-vis des femmes (Bras, 2007).

Cependant la question du statut juridique des femmes marocaines a suscité beaucoup de débats. Les inégalités de genre énoncées par les textes juridiques revêtent un caractère non seulement légal, mais censément sacré en raison du lien indissociable qui existe entre les lois marocaines et le Coran (Benradi, 2006).

Plusieurs changements légaux, ont suscité beaucoup de polémique au sein de la société marocaine (Code de la famille 2004, Code de la procédure pénale 2002, Code du travail 2003, Code du commerce 2003). Ces changements ont contribué à la visibilité de certaines catégories professionnelles féminines telles que les femmes entrepreneures (Salman, 2016).

La réforme du code du travail constitue également une avancée importante pour les femmes marocaines. L'ancien code du travail contenait des dispositions discriminatoires vis-à-vis des femmes. Avant la femme marocaine, ne pouvait pas exercer une activité ou engager des services sans l'autorisation du mari. Cette restriction a été abolie dans le nouveau code du travail, il a également apporté des modifications significatives en termes de concrétisation du principe de la non-discrimination entre les hommes et les femmes. Dans le même sens, la femme marocaine ne pouvait pas avoir le statut de commerçante sans l'accord du mari. La femme est dans ce cas, considérée par la législation commerciale comme étant mineure. Dans la mise en place du nouveau code du commerce, par la suite ces dispositions ont été abolies. De ce fait la femme mariée est libre d'exercer une activité commerciale.

1.2) La situation économique

Dès l'indépendance du Maroc, la progression de la scolarisation des filles a été facteur majeur qui a ouvert aux femmes les portes du marché du travail (Bihas et al., 1997).

De nos jours, l'activité féminine connaît un tournant remarquable. Au cours des années le profil de la femme a évolué. Les marocaines ont intégré, petit à petit, tous les secteurs grâce à leurs compétences et leurs motivations. Ainsi depuis les années 80, on assiste de plus en plus à une évolution du taux d'activité féminine due à la féminisation significative de certains secteurs économiques (Assad, 2006). La situation de certaines femmes peut être expliquée par la nature du système productif qui contribue au renforcement de la précarité de l'emploi féminin, qui connaît souvent une forme instable par les aléas du marché (Benradi, 2006).

Les femmes subissent plus du chômage qui représente un problème structurel, une autre pénalisation. Celle de la discrimination au niveau des fonctions occupées et au niveau des salaires (Jaidi et Zirari, 2006).

1.3) La situation socio-culturelle

Pendant longtemps, le rôle de la femme s'est limité à prendre soin de son foyer. La femme marocaine était privée de tout accès à des ressources financières, à certains métiers. Certaines études expliquent que pendant longtemps, dans certains milieux la femme est sous la tutelle de membres masculins. Les représentations sociales restent dominées par l'idée de suprématie du masculin et par une distinction radicale entre les genres se faisant au détriment du féminin (Zirari, 2006). Cependant les pouvoirs publics marocains ont entamé des efforts en matière d'alphabétisation. Malgré ces efforts les femmes souffrent toujours des taux élevés par rapport aux hommes en termes d'éducation. Concernant les dimensions familiales dans la prise de décisions, l'accès des femmes à la prise de décision reste encore limité.

Le travail garantit aux femmes une large autonomie financière. C'est un atout qui leur permet de disposer d'un certain pouvoir, d'avoir un meilleur statut au sein du ménage et de négocier des rapports plus égalitaires dans le couple (Salman, 2016)

2) Les facteurs qui influencent la réussite entrepreneuriale des femmes

La mesure du succès des entrepreneurs est davantage guidée par des critères subjectifs comme la croissance personnelle, l’accomplissement de soi et l’augmentation de ses compétences plutôt que par les mesures objectives comme le profit ou la croissance économique.

L’évaluation de la réussite des entrepreneures se fait tout d’abord à partir des bénéfices que l’entrepreneuriat a générés avant de considérer les résultats économiques de l’entité crée (Buttner et Moore, 1997).

Plusieurs chercheurs se sont intéressés aux études sur le sujet de l’entrepreneuriat féminin en dressant un portrait de femmes entrepreneures sur le plan sociodémographique, leurs motivations, le style de gestion des femmes entrepreneures en comparaison avec celui de leurs homologues masculins.

D’autres recherches ont mis en évidence plusieurs contraintes liées au processus entrepreneurial, ainsi que plusieurs préoccupations comme étant propre à l’entrepreneure.

Proulx (1995) distingue quatre grandes catégories d'obstacles qui sont, les contraintes personnelles, les difficultés de financement, manque de soutien du milieu, et une faible intégration aux réseaux d'affaires. Le groupe conseil sur l'entrepreneuriat féminin (2000) relève trois préoccupations majeures des femmes : l'accès au financement, à l'information et la formation. Nous pouvons ainsi retenir quatre principales préoccupations des femmes entrepreneures : à savoir le financement, le besoin de formation, la conciliation travail- famille, et finalement l'accès au réseautage.

Plusieurs facteurs déterminants peuvent expliquer la mesure de réussite de l'entrepreneuriat féminin. Notre revue de littérature a permis d'identifier quatre facteurs principaux qui sont la formation, le soutien et la situation familiale, le réseautage et l'accès au financement.

2.1) La formation :

La formation des femmes entrepreneures a fait l'objet de plusieurs recherches dont les résultats semblent contradictoires.

Birley et al (1987) considèrent que les dirigeants et les dirigeantes possèdent un bagage de connaissances similaires et principalement en contexte de démarrage d'entreprise notamment en matière d'expérience et financement d'entreprise. Au contraire Lee et Rogoff (1997) admettent qu'ils existent des différences significatives en matière de formation en gestion. Les auteurs expliquent que les femmes, possédaient un niveau de connaissances moindre que les hommes en raison de l'expérience faible dans le domaine de gestion.

Atol (1997) souligne que les bagages dont disposent les femmes pour faire fonctionner leurs entreprises sont insuffisantes. Les femmes manquent dans la plupart des cas, d'éducation scolaire de base et de formation (rapport sur l'entrepreneuriat féminin en Afrique Subsaharien (Atol 1997).

Selon Hisrich et Brush (1987), 68 % des femmes entrepreneures ont atteint le niveau secondaire ou plus. Mais cette formation se fait couramment dans le domaine des sciences humaines et non pas dans le domaine technique.

La plupart des études sur la formation de la femme entrepreneure admettent que cette dernière a un niveau d'instruction plus élevé que la moyenne de la population.

Lavoie (1984) estime que le besoin varie selon la formation antérieure, la position hiérarchique et le statut de la femme entrepreneure. Carter (2000) suggère la promotion du mentorat afin de permettre aux femmes entrepreneures de bénéficier d'une formation spécialisée au moment du développement de l'entreprise.

2.2) Soutien et situation familiale

Les recherches ont admis que les femmes entrepreneures sont souvent influencées par leurs environnements familiaux que ce soit au moment du lancement ou tout au long du processus entrepreneurial.

Ainsi Kirkwood (2009) signale que la femme entrepreneure consulte sa famille avant toute prise de décision de nature entrepreneuriale. La femme échange avec tous les membres de son

entourage, toutes les parties prenantes avant de prendre la décision de démarrer son activité entrepreneuriale.
L'étude de Werbel et Danes (2010) développe que la famille joue un rôle crucial en possédant un droit de décision sur l'engagement du capital initial, souvent issu de fonds familiaux.
Dunkelberg et Cooper (1982) considèrent qu'un pourcentage élevé d'entrepreneurs descend du père lui-même entrepreneur.

2.3) Le réseautage

Plusieurs études insistent sur l'importance et le rôle du réseautage pour l'activité entrepreneuriale, au niveau de la création, la croissance et la continuité des entreprises. (Manolova et al. 2006,2007). Cependant les femmes restent peu présentes dans les réseaux d'affaires traditionnels. (Aldrich, 1989 ; Blisson et Rana, 2001.)

Il existe plusieurs définitions du terme réseau. Selon Aldrich et al. (1987), le réseau représente l'ensemble de personnes qui entretiennent une relation consistant à un échange de biens, de services d'information. Ou de compétences. Pour Aldrich et Rosen (1987) le réseautage est un processus de recherche de contacts amenant l'entrepreneur à la réussite.

Cromie et al., 1992 affirment que le réseautage est le résultat de développement d'une relation entre deux personnes.

Plusieurs chercheurs affirment que les femmes entrepreneures se regroupent dans des réseaux féminins. (Lambrecht et al. 2003).

Cependant St- Cyr (2001) révèle que les femmes suite à plusieurs raisons tels que le manque de temps ou d'intérêt ne font pas recours au réseautage.
La littérature énumère différents types de réseaux utilisés par les entrepreneurs : les réseaux sociaux, personnels, d'affaires, réseau professionnels et réseaux informationnels (Johannisson et al. ,1994 ; Blisson et Rana, 2001).

Selon (Baines et Wheelock, 1998), ces réseaux d'entrepreneures sont utiles pour le conseil, le développement du projet, ainsi que la saisie de nouvelles opportunités d'affaires.
Toutefois, le plan de la création d'entreprise peut être positivement impacté par la qualité des réseaux personnels (Anderson et Evenssoun, 2000 ; Doyle et Young, 2001).

Par ailleurs, Mankelow et al. (2002) affirment que les réseaux informels de divers types ont une influence positive sur les femmes entrepreneures, il peut s'agir de rencontres informelles avec diverses personnes (amies, connaissances, proches…) fournissant un encouragement et un soutien moral pendant le démarrage et la connaissance de leurs entreprises, ces réseaux peuvent contribuer à l'apport de l'information ainsi que diverses sources de financement (Veltz, 2002).

2.4) L'accès au financement

L'obtention du financement par les entrepreneures particulièrement lors de la création de l'entreprise a été le sujet de plusieurs recherches (Chavan, 2005).
Selon (Schwartz, 1979), l'obtention du crédit est parmi les difficultés rencontrées par les entrepreneures surtout dans la phase du démarrage du projet.
On distingue de courants de recherches concernant la discrimination ou non lors de l'attribution des prêts aux entrepreneurs.

Colman (2000) note que lors de l'obtention du crédit, les femmes entrepreneures ont des conditions moins favorables que les hommes, plus de garanties et des cautionnements sont exigés aux entrepreneures qu'à leurs homologues masculins.

Les entreprises détenues par les femmes sont plus jeunes et plus petites que celles des hommes, ainsi cette discrimination n'est pas sur la base de du genre mais plutôt sur la base de la taille de l'entreprise. Dans ce sens, de manière générale les femmes sont majoritairement propriétaires de petites entreprises donc désavantagées face aux standards de financement des institutions financières.

St-Cyr et al. (2002) admettent que les caractéristiques des entreprises dirigées par les femmes (taille, âge, secteur d'activités,…) rendent l'accès au financement plus difficile.
Haines et al., (1999) notent qu'il n'y a pas de discrimination selon le genre de l'emprunteur, les résultats de leurs études démontrent que les termes du prêt ne changent pas que l'emprunteur soit une femme ou un homme.

3) Les politiques publiques en matière d'entrepreneuriat féminin au Maroc

3.1) L'entrepreneuriat féminin au Maroc

Il existe différentes classifications des grands thèmes de recherche étudiés dans le champ de l'entrepreneuriat féminin. Une classification chronologique a été proposée par Léger-Jarniou (2013). Cette auteure avance, que l'entrepreneuriat féminin a évolué selon trois périodes : les deux premières périodes à savoir (1970-1980 et 1990) sont axées sur des comparaisons hommes-femmes étudiant leurs motivations, leurs caractéristiques personnelles et leurs expériences en reposant sur l'idée que la norme entrepreneuriale est une norme masculine (Brush, 1992 ; Ahl, 2006). La période la plus récente (depuis les années 2000, apporte une diversification sur les thèmes abordés : les recherches se concentrent sur les femmes elles-mêmes. Les résultats ont montré que les femmes entrepreneures constituent un groupe hétérogène, avec des vécus, des aspirations et des expériences différentes (Marlow et Carter, 2004 ; d'Andria et Gabarret, 2016 ; Santoni, 2016). Cependant des spécificités qui permettent de mettre en avant un entrepreneuriat en féminin.

Il existe plusieurs facteurs qui contribuent à l'insécurité économique des femmes. Le manque d'éducation, de capacités et de compétences, le chômage, l'écart salarial entre les sexes, le manque de soutien familial, ainsi que le manque d'accès et de contrôle sur les ressources et plus spécifiquement sur les avantages publics.

3.2) Les politiques publiques déployées en matière d'entrepreneuriat féminin

Selon Paturel et Arasti (2006), les politiques gouvernementales se concentrent principalement sur les exonérations fiscales, les procédures d'octroi de crédit, les structures d'appui et d'accompagnement ainsi que les mesures de soutien en faveur des projets spéciaux tels que les coopératives, les pépinières d'entreprises, les centres d'affaires, l'essaimage, etc, sans compter les multiples programmes spécifiques et ciblés. Les auteurs ont montré que la plupart des codes et des politiques existantes ne sont pas tellement efficaces pour le succès des entreprises instaurées et/ou conduites par des femmes suite à une forte méconnaissance des textes de loi et des exonérations en vigueur. Dans le même sens, Brown et al. (2006) indiquent dans leurs recherches que les femmes ont tendance à négliger les programmes gouvernementaux. Ces programmes demeurent inaccessibles, en constante évolution et difficile à contrôler.

Par ailleurs les politiques gouvernementales, peuvent impacter négativement le succès de l'entrepreneuriat féminin (Ted et Nicol, 2002 ; Arasti et Paturel, 2006). Plusieurs études stipulent que la reconnaissance des droits des femmes facilite leurs participations au développement du pays. La mise en place de plusieurs mesures gouvernementales permettant l'égalité d'accès au service public, l'identité fiscale indépendante de la femme, le démantèlement des obstacles juridiques impacte positivement le succès de l'entrepreneuriat des femmes (Zouiten, 2004 ; Hassine, 2016).

Au Maroc, une minorité des femmes entrepreneures connait une structure d'accompagnement publique. Ceci est dû à une faible communication de ce genre d'institution qui devrait aller vers les femmes entrepreneures plutôt que d'attendre d'être sollicité (Boussetta, 2011). Ces institutions présentent différents services aux femmes entrepreneures : conseil/information, études de projet, formation et financement. Une étude menée par l'Association des Femmes Entrepreneures au Maroc indique que l'importance des institutions de soutien publiques en matière de gestion et de viabilité des entreprises des femmes n'est pas encore perçue de manière importante par une majorité de femmes entrepreneures (AFEM, 2010). Cependant plusieurs études soulignent l'importance du rôle que jouent ces institutions dans la création, l'accompagnement et la pérennité des entreprises féminines (OCDE, 2014)

3.2.1) Institutions publiques, observatoires et associations œuvrant pour la promotion de la femme et de l'entrepreneuriat féminin au Maroc

- L'Observatoire Nationale pour l'Amélioration de l'Image de la Femme dans les Médias (2015)

L'observatoire est constitué de représentants de plusieurs secteurs gouvernementaux, il a pour missions d'assurer l'observation de l'image de la femme dans les différents supports médiatiques, mettre en place une base de données portant sur les images stéréotypées sur la femme dans les médias. Cet observatoire est chargé de suivre et de lutter contre les images négatives véhiculées par les médias. L'observatoire est appelé à présenter des propositions et des alternatives pour mettre en avant des modèles positifs de la femme dans la société en contribuant à la promotion de l'image de la femme dans les médias.

- L'Observatoire de Violence à l'Egard des Femmes (2013)

L'observatoire représente un mécanisme national, intégrant des départements ministériels concernés par la question de la violence à l'égard des femmes. Les principales missions de l'observatoire est et la documentation du phénomène de la violence à l'égard des femmes, la participation à l'orientation des politiques publiques en matière de lutte contre la violence à l'égard des femmes.

- L'Observatoire Genre de la fonction publique

La création de l'observatoire Genre de la Fonction Publique a aidé à mettre en place un accès juste et équitable aux postes de décision aux niveaux politique et administratif. Cependant la présence féminine n'a pas encore atteint la parité. Elle représente environ 35% en 20151. Cet observatoire vise à améliorer la représentation des femmes dans les sphères de décisions.

- Centre d'Excellence de Budgétisation Sensible au Genre auprès du Ministère de l'Economie et des Finances

[1] Site de l'Observatoire Genre de la Fonction Publique. Cité par le rapport " Egalité de genre, politiques publiques et croissance économique au Maroc", 2017

Le centre a été créé par le ministère de l'Economie et des finances en 2013, en vue de la création et de partage des connaissances et de mise en relation des instances dans le domaine de la BSG à l'échelle internationale. Le centre vise de planifier la dimension genre dans les projets des institutions.

Le centre d'excellence de la BSG a pour missions : la capitalisation des acquis à travers un système de connaissances en matière de BSG, et le renforcement de l'appropriation de la budgétisation sensible au genre

- Association Point de Départ (ESPOD)

L'association espace de départ, représente une institution importante dans le domaine de la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Fondée en 1991, l'association représente un espace de rencontre, d'information, de formation et de solidarité visant l'amélioration de l'environnement et de la qualité des entreprises féminines.

Après une tentative de création d'un bureau affilié de la Women's World Banking (Fond de garantie internationale permettant l'accès des femmes au crédit bancaire) au Maroc. ESPOD a été créée en 1988, par des femmes qui ont travaillé avec le ministère des Finances et la Banque Populaire, pour concrétiser le projet Women World's Banking Maroc.

Est une association marocaine pour la promotion de l'entreprise féminine. L'association vise la promotion économique et sociale des femmes. Elle représente un acteur actif en matière du développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, en ciblant les femmes artisanes et les jeunes femmes désirant se lancer en entrepreneuriat.

Les principales activités de l'ESPOD visent différents axes :

- L'aide à la création d'entreprises et à leur accompagnement dans leur gestion et leur croissance ;
- La formation afin de renforcer les compétences managériales des femmes entrepreneures ;
- Le rôle d'interface entre les entreprises féminines et les organismes de conseil et de financement.

- L'Association des Femmes Entrepreneures au Maroc (AFEM)

L'association des femmes entrepreneures a été créée en 2000, elle représente une association active au niveau national. L'AFEM a pour mission de la promotion de l'entrepreneuriat féminin au Maroc par l'encadrement et l'orientation des femmes entrepreneures dans l'action de développement de leurs entreprises. Parmi les objectifs de l'association est la promotion de l'image de la femme entrepreneure marocaine, et la représentation des chefs d'entreprises femmes au sein des cercles de décisions.

La question de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, est partagée par plusieurs départements ministériels dont l'effort consentis, n'est pas forcément accompagné par une coordination efficace ce qui manifeste un manque de connaissance des spécificités de ces entrepreneures (Rachdi, 2016)

Le développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, fait aussi l'objet de plusieurs programmes ayant comme objectif la promotion de l'entrepreneuriat féminin et l'accompagnement des femmes entrepreneures par la mise en place d'un programme de formations et de mentorat.

Les principales missions de l'A.F.E.M consistent à :

- Encourager et appuyer la création d'entreprises par les femmes ;
- Informer, encadrer et assister les femmes chefs d'entreprises dans la gestion et la pérennisation de leurs entreprises ;
- Développer les compétences managériales des femmes entrepreneures en leur assurant des formations ;
- Constituer un réseau afin de jouer un rôle de lobbying auprès des pouvoirs publics et des institutions internationales ;
- Promouvoir l'image de la femme chef d'entreprise au Maroc et à l'étranger.

- Réseau Entrelles Maroc :

Le réseau a été créé le 30 Août 2016 par l'assemblée constitutive des associations Entreelles du Maroc. La création est dans le cadre de l'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin.
Le Réseau Entreelles Maroc a été créé en partenariat avec Maroc Petites et Moyennes Entreprises (Maroc PME), l'agence allemande de coopération internationale GIZ, différents centres régionaux d'investissement, l'Association Pour la Promotion de l'Education et de la Formation à l'Etranger (APEFE), et le cabinet de conseil trait d'union.

Ce réseau d'entrepreneures adopte une approche régionale, visant à

- Accompagner les femmes entrepreneures dans le développement de leurs entreprises ;
- Initier les jeunes filles dans les territoires éloignés à l'entrepreneuriat, en leur offrant des programmes de formation et en l'accompagnant au quotidien.

3.2.2) Programmes d'accompagnement

Les autorités marocaines et leurs partenaires de développement élaborent des programmes spécifiques aux femmes entrepreneures en avançant l'importance de la contribution des femmes au développement économique du pays.

- Programme Min ajliki

L'APEFE2, a initié le programme Min Ajliki en 2013, il s'agit d'un programme pilote sur le développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, le programme est belgo-marocain de soutien des entrepreneures femmes marocaines. Le programme s'intéresse à des aspects relatifs à la création des entreprises. Ainsi le programme vise à renforcer les capacités des femmes désirant se lancer en entrepreneuriat à travers la formation sur l'entrepreneuriat, l'accompagnement et la sensibilisation lors de la création de leurs entreprises.

Le programme alimente le changement social aux structures nationales liées au développement de l'entrepreneuriat féminin.

L'Association Pour la Promotion de l'Education et de la Formation à l'Etranger, vise à partir de son programme Min Ajlki à s'attaquer d'une part à l'auto-emploi et d'autre part à la population exclusivement féminine.

Le projet vise à la promotion d'une image dynamique de la femme marocaine, à travers la valorisation de sa contribution aux revenus du ménage. Le programme vise aussi à la formation à l'entrepreneuriat, l'accompagnement et la sensibilisation.

[2] L'association pour la Promotion de l'Education et de la Formation à l'Etranger fondée en 1976, c'est un centre d'expertise belge de Wallonie Bruxelles Financé par la coopération Belge.

- Programme Tamkine

Il s'agit d'un programme multisectoriel qui porte sur la lutte contre les violences à l'égard des femmes, dont l'objectif est de faire converger les efforts déployés par les différentes institutions. Le programme vise l'autonomisation économique des femmes en mettant l'accent sur la diffusion de la culture de l'égalité de genre.

- Programme Ilayki

Ilayki représente un produit financier gendarisé, il a été lancé par la Caisse Centrale Garantie en 2013. Il avait pour mission l'objectif de la mise en place de cet instrument est de donner une impulsion au secteur bancaire afin de pouvoir développer une offre spécifique réservées aux femmes entrepreneures. La CCG a permis depuis de mobiliser des crédits d'un montant total de près de 81.5 millions de dirhams ayant permis le financement de 236 créations d'entreprises créées par des femmes.

- Programme IKRAM

Les initiatives phare du Maroc en terme de défense de droits des femmes, consiste à l'adoption d'un plan national pour l'égalité. Dans ce sens le programme a été lancé au titre de la période 2012/2016 sous le titre de "IKRAM". Ce programme englobe des mesures et des objectifs qui porte sur l'institutionnalisation et la promotion des principes d'équité, d'égalité en perspective de réaliser la parité, la lutte contre toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, notamment en ce qui concerne l'élaboration de textes législatifs et organiques pour la protection des femmes. Le développement des programmes préventifs de lutte contre la discrimination et la violence à l'égard des femmes et des filles et l'institutionnalisation de la prise en charge des femmes et des enfants victimes de violence.

Le programme porte également sur les dispositions relatives au renforcement de l'autonomie sociale et économique des femmes, notamment la lutte contre la précarité.

- Arab Women's Entrepreneurship Project (AWEP)

Le projet "Arab Women's Entrepreneurship" a été lancé en 2011, le projet a visé à aider les femmes afin de surmonter les obstacles freinant leur participation à l'économie régionale en leur proposant des formations, des programmes d'encadrement et d'autres formes de soutien visant à augmenter leurs chances de réussite dans la création d'une entreprise ou dans le développement d'une entreprise existante. Les participantes au programme ont été initiées lors des formations aux compétences entrepreneuriales de base aidant à réussir en tant qu'entrepreneures femmes.

Le programme visait à aider les participantes à achever un business plan, soit en procédant à la création de nouvelles entreprises ou au développement des entreprises existantes.

- Plan gouvernemental pour l'égalité en perspective de la parité (2012-2016)

Le conseil du gouvernement a adopté le plan en 2013, en vue de doter le pays d'un cadre institutionnel structuré par divers départements ministériels pour la promotion de l'égalité de genre. Le Ministère de la Solidarité, de la Femme, de la Famille et du Développement Social a été en charge de la supervision de la mise en œuvre du plan.

- Stratégie Nationale pour l'Emploi (2015-2025) : Valorisation de la force de travail féminine (SNE)

La situation de la femme sur le marché d'emploi représente une résultante de l'absence de prise en compte des contraintes spécifiques rencontrées par les femmes par les politiques publiques.

La Stratégie Nationale pour l'Emploi a pour objectif la promotion de l'accroissement de la participation des jeunes et des femmes dans le marché de travail. Ainsi la SNE vise à renforcer l'égalité et la réduction des disparités dans l'accès des emplois.

Afin de concrétiser l'égalité des hommes et des femmes lors de leurs accès à l'emploi, la SNE a traité les contraintes rencontrées par les femmes en prenant en compte la dimension genre dans l'ensemble des composantes de la stratégie en matière de politiques et mesures mises en place. De ce fait la SNE vise le renforcement de la lutte contre la déscolarisation des filles, la promotion de l'emploi et de l'entrée des femmes en activité.

Conclusion

Le but de cette recherche était de comprendre le rôle des politiques publiques dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, ainsi dans cet article nous avons essayé dans un premier temps de présenter la situation économique et socioculturelle de la femme au Maroc. Par la suite nous avons essayé d'énumérer les facteurs qui influencent la réussite entrepreneuriale des femmes, dans un dernier temps, nous avons essayé de présenter les politiques publiques en matière d'entrepreneuriat féminin au Maroc, en présentant une vision globale de l'ensemble d'institutions, observatoires et programmes visant à promouvoir la situation de la femme de façon générale et l'entrepreneuriat des femmes au Maroc de façon particulière. Ces politiques représentent un élément clé de l'écosystème entrepreneurial, qui est susceptible de façonner le comportement de création et les résultats de l'entreprise. Néanmoins, peu d'études peuvent éclairer l'élaboration des politiques étatiques en termes d'entrepreneuriat féminin.

Au Maroc, la femme a été pendant longtemps marginalisée et reléguée à l'arrière-plan. Or, le développement économique, social et politique d'un pays ne peut se faire sans la participation effective de toutes les couches sociales, notamment celle des femmes.

Dans ce sens, le Maroc a réalisé, lors des deux dernières décennies, un progrès significatif dans la promotion des droits des femmes et l'amélioration de leurs conditions. En effet la scolarisation progressive des femmes au Maroc, leur accès par la suite au marché de l'emploi ainsi que les changements positifs au niveau juridique ont favorisé l'émergence de l'entrepreneuriat féminin au Maroc.

Références Bibliographiques

AFEM (Association des Femmes Entrepreneures au Maroc , CGEM. (2010). L'entrepreneuriat féminin au Maroc : Bilans et Perspectives. . Association des Femmes Chefs d'Entreprises, Casablanca Etude n°23.

Ahl, H. (2006). Why Research on Women Entrepreneurs needs new directions . Theory an Practice.

Aldrich H. (1989). Networking among Women Entrepreneurs. In women owned Business. Sexton New York Praeger, 103-32.

Aldrich H, Rosen, Woodward. (1987). The Impact of Social Networks on Business Founding and Profit : A Longitudinal Study, in Frontiers of Entrepreneurship Research . Babson College, 154-168.

Andersson A, Evensson C. (2000). The personal Networks of Women Entrepreneurs in the IT Trade. Thesis, Karlstads University, Sweden.

Assad. (2006). Employment and Unemployment Dynamics. Paper prepared for Egypt Labor Market Panel Survey. Dissemination Conference. Cairo.

Atol. (1997). Les femmes entrepreneurs et les ONG d'appui en Afrique subsaharienne. Un éloge de la diversité et de la complexité. Rapport final Recherche-Action sur l'Entrepreneuriat féminin en Afrique Subsaharienne .

Aude D'Andria, Ines Gabarret. (2016). Femmes et entrepreneurs : trente ans de recherches en motivation entrepreneuriale féminine . Revue de l'Entrepreneuriat De Boeck Supérieur.

Baines S, Wheelock J. (1998). Working for each other : Gender, the household and micro-business Survival and Growth. International Small Business Journal 17(1), 16-35.

Benradi. (2006). Prospective "Maroc 2030" Dynamique sociale et Evolution des Statuts des Femmes au Maroc. Le Haut Commissariat au Plan Rabat.

Bihas A. Cherif H, Jammari. (1997). L'Entrepreneuriat Féminin au Maroc. Revue de gestion et société. ISCAE, 151-167.

Birley S , Moss C, Saunders P. (1987). Do women entrepreneurs Require different Training ? American Journal of Small Business, 12 (1), 27-35.

Blisson D, Rana. B. (2001). The role of entrepreneurial networks : the influence of gender and ethnicity in British SME's. 46 th ICSB world conference on SMEs in traditional and new-mixed era Taipei.

Boussetta M. (2011). Entrepreneuriat Féminin au Maroc : Environnement et Contribution au Développement Economique et Social . ICBE-RF Dakar Juillet.

Bras. (2007). La réforme du Code de la Famille au Maroc et en Algérie : Quelles avancées pour la démocratie ? . Critiques Internationnalles, 4 (37), 93-125.

Brière S., Auclair I., Tremblay M. (2017). Soutenir les femmes entrepreneures en contexte africain : vers une nouvelle approche dynamique et collective. Revue Internationale PME Volume 30, Number (3-4), 69-97.

Brown et al. (2006). Les femmes entrepreneures au Canada dans les années 90. . Banque de développement au Canada.

Brush, C. (1992). Research on Women Business Owners : Past Thends, a new Perspective and Future Directions. Entrepreneurship Theory And Practice.

Buttner, EH . Moore, DP. (1997). Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship : Self Reported Motivations and Correlates with Success. Journal of Small Business Management, 31(1), 34-46.

Carter. (2000). Improving the Numbers and Performance of Women-owned Business : some Implications fr Training and Advisory Services. . Education and Training 42 (4-5), 326-334.

Chavan M. (2005). Demystifing the women entrepreneurship in Sydney, Australia. A best practice model . Actes de la 50e conférence de l'International Council for Small Business, Washington .

Coleman S. (2000). Access to capital and terms of credit : A comparison of men* and women-owned small businesses. Journal of Small Business Management. Vol. 38, n° 3 , p 37-52.

Cromie S, Birley, . (1992). Networking by female business owners in Northern Ireland . Journal of Business Venturing Vol.7, n°3, , 237-251.

Doyle W, et Yound J. (2001). Entrepreneurial networks in the micro-business sector : examining differences across gender and Business stage . Journal of small business and entrepreneurship, vol.16 n°1 , 40-55.

Dunkelberg W, Cooper. (1982). Entrepreneurial typologies : an empirical study in Frontiers of Entrepreneurship Research. Proceedings of the Babson Entrepreneurship Research Conference, Wellesley, MA,, 1-15.

Haines G.H, Orser B, Ridind A. (1999). Myths and realities : An empirical study of banks and the gender of small business clients. Revue canadienne des sciences de l'administration vol.16 n°4, 291-307.

Hassine, A. .. (2016). L'entrepreneuriat féminin en Tunisie : Indicateurs et determinants de succes . Revue Economie, Gestion et Société.

Hisrich R D, Brush C . (1987). Women Entrepreneurs : A Longitudinal Study Frontiers of Entrepreneurship Research. . Babson College, 187-199.

Jaidi. L, Zirari. H. (2006). Apport et Limites du Partenariat Euro-méditerranéen à L'Evolution Récente des droits de la femme marocaine. Conférence annuelle EuroMesco Voies vers la démocratie et Inclusion dans la diversité, Actes de Congrès.

Jarniou, L. (2013). Femmes entrepreneures et forte croissance : Est ce possible ? 8 éme Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation AEI 2013. Fribourg, Suisse .

Johannisson B, Alexanderson O, Nowicki K, Senneteh . (1994). Beyond anarchy and organization : Entrepreneurs in Conceptual network. Entrepreneurship and Regional Development Vol .6 n° 3, 329-356.

Kirkwood. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. Gender in Management : An International Journal, 346-364.

Lambrecht J, Pirnay, Amedodji, Aouni. (2003). Entrepreneuriat féminin en Wallonie . Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat - Université de Liège et Centre d'Etudes pour l'Entrepreneuriat, EHSAL, 231.

Lavoie, D. (1984). A new era for female Entrepreneurship in the 80s. Journal of Small Business, 2(3), 34-43.

Lee MS , Rogoff EG. (1997). Do Women Entrepreneurs require special Training ? An Empirical Comparison of men and women entrepreneurs In the United States. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 14-29.

Mankelow G, Mundie F, Thompson M. (2002). The role of network by Australian small business owners . Actes du 47 e congrès de l'International Council for Small Business, San Juan, Porto Rico.

Manolova T, Carter, Manev, Gyoshev . (2007). The differential effect of men and women entrepreneurs Human capital and networking on growth expectancies in Bukgaria. Entrepreneurship Theory and Practice, 31 (3),, 407-426.

Marlow S, Carter. (2004). Accounting for Change : Professional Status, Gender Disadvantage and self-employment. Women in Management Review, 19, 5-169.

Ministère de l'Industrie et du commerce. (2000). Les défis des entrepreneures. Rapport du Groupe Conseil sur l'Entrepreneuriat féminin.

Naciri. (2006). Genre, Pouvoir et Prise de décision au Maroc. Disparités en Genre et culture en Afrique du Nord. Questions et défis, Commission Economique pour l'Afrique du Nord (UNCEA), Nations Unis, 25-40.

Naciri. (2006). Les droits des femmes. Rapport d'Etudes. Le Haut commissariat au Plan, Rabat Janvier.

Nkakleu R., Altante D.B, Alphonse Mefoute B., Benjamin Y., Bassirou T., Fatou D., Serge S., Alfred N. (2013). Accompagnement des entrepreneurs et performance post création des petites entreprises Camerounaises et Sénégalaises . TRUSTAFRIQUA Rapport de recherche du FR-CIEA N° 78/13. Dakar: Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement des Affaires .

OCDE. (2014). Les femmes et l'entreprise 2014 : Accélérer le développement de l'entreprenariat dans la région Afrique du Nord et Moyen-Orient. Editions OCDE.

Paturel. R, Arasti. Z. (2006). Les principaux determinants de l'entrepreneuriat féminin en Iran. 8éme Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME) :

Internationnalisatio des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales (p. p4). Fribourg, Suisse: 25-26-27, Hautes école de gestion (HEG).

Proulx. (1995). Regards dur la décentralisation gouvernementale au Québec . Actes de Forum régional sur la décentralisation, Université du Québec Chicoutimi.

Rachdi. (2016). L'entrepreneuriat féminin au Maroc : Une approche par le reseau. Thèse de doctorat.

Salmane. (2016). Les femmes entrepreneures au Maroc : Quels sont les facteurs individuels et contextuels qui influencent leur activité ? Une étude comparative entre trois profils de femmes entrepreneures. HEC Liège, Belgique.

Santoni. (2016). Le rôle de la sensibilisation, de l'accompagnement et de l'auto-efficacité entrepreneuriale perçue dans l'engagement entrepreneurial des femmes. Université de Strasbourg.

Schwartz, F. (1979). Invisible Ressource : Women for Boards. . Harvard Business Review 58(2), 6-8.

St-Cyr. (2001). Banque de données sur les entrepreneures québécoises,. Rapport présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce.

St-Cyr L, Audet J, Carrier C, Légaré M. (2002). L'entrepreneuriat féminin du secteur manufacturier québécois : caractéristiques et accès au financement . Actes du 6e congès International francophone sur la PME, HEC Montréal.

Ted. Heidrick, Nicol T. (2002). Financement des PME au Canada : Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital. Phase 1 - Revue de littérature .

Travail, B. I. (2016). Evaluation du développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. Genève : BIT.

Veltz. (2002). Des lieux et des liens : le territoire français à l'heure de la mondialsation . Editions de l'Aube.

Werbel J D , Danes, S M . (2010). Work Family Conflict in New Business Ventures : The Moderating Effects of Spousal Commitment to the new Business Venture. Journal of Small Business Management 48 (3), 421-440.

Zirari, H. (2006). Femmes du Maroc entre Hier et Aujourd'hui : Quels changements ? Recherches Internationales 3 (77), 65-80.

Zouiten, J. (2004). L'entrepreneuriat féminin en Tunisie. Communication au XVéme Colloque International de Cedimes,. Alexandrie.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INFLUENCE DE L'INTÉGRATION À L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL SUR LA PLACE ET LES REPRÉSENTATIONS SOCIALES CHEZ LA JEUNE FEMME RURALE MAROCAINE

Fidae EL HASSOUNI
Doctorante à l'Université Ibn Tofail, Kénitra Maroc
Fidae.elhassouni@hotmail.fr

RÉSUMÉ – Le présent travail, est basé sur une enquête de terrain auprès des coopératives féminines au Maroc, se propose une étude empirique, dans deux villes différentes, à base d'entretiens et de focus-groups. L'objectif étant, à premier abord, d'étudier l'impact du travail coopératif, sur la situation socio-économique et surtout sur le rôle social de la femme rurale dans son entourage. L'étude dans sa phase exploratoire ne présume pas être capable de résumer la réalité des coopératives féminines au Maroc, mais elle nous permet néanmoins d'illustrer le phénomène pour des femmes qui deviennent brusquement des « entrepreneures ». En effet, même en présence du principe de gestion collective, la coopérative s'attribue la qualité d'entreprise et attribue à ses adhérents la qualité d'entrepreneurs. Elle fait partie de ce qui est communément appelée Economie Sociale et Solidaire (ESS).
La présente recherche exploratoire est basée sur une enquête qualitative afin d'observer et de comprendre le sens que les femmes adhérentes donnent à leurs actes d'adhésion à la coopérative et à leur vécu professionnel en travail coopératif.

Mots clés : l'entrepreneuriat social ; la femme rurale ; coopérative.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le rapport commence par définir l'objet de recherche et dresser un état des lieux de la littérature qui lui est relatif, avant de spécifier pour le Maroc, l'évolution et les caractéristiques du phénomène coopératif féminin. Ensuite, sera posée la question de recherche issue de la littérature et des études antérieures consultées, les hypothèses de la recherche et la méthodologie adoptée dans ce travail de recherche exploratoire.

Enfin, les résultats seront présentés après avoir été traitées par le logiciel de traitement des données qualitatives (Atlas.ti).

Définition et évolution de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) au Maroc et à l'étranger

Dans l'économie sociale, on trouve en plus des coopératives, les mutuelles, les associations et les fondations. Ces organisations se distinguent des entreprises privées du moment où elles permettent de réunir des personnes avant les capitaux. Leur objectif ultime n'est pas le profit mais surtout servir le social. En comparaison aux entreprises publiques, ces organisations ont plutôt un caractère privé. Alors que l'économie solidaire se rapproche de l'économie sociale par le principe de justice et d'égalité.

Selon le Conseil Economique, Social et Environnemental (CESE) marocain :

> *« L'ESS est le troisième pilier sur lequel doit pouvoir reposer une économie équilibrée et inclusive aux côtés du secteur public et du secteur privé. Cette économie a le potentiel et les moyens de mobiliser et de créer des richesses importantes, aussi bien matérielles qu'immatérielles »*[1].
>
> Les définitions du concept de l'ESS varient selon les pays. Cependant, il existe un accord général sur le plan international autour de certaines valeurs qui distinguent le champ de l'ESS. En général, l'économie sociale et solidaire se base sur les critères de la libre adhésion, de la non-lucrativité individuelle, de la gestion démocratique, de l'utilité sociale du projet et de la mixité des ressources.

Les principes de la coopérative s'inspirent de ceux de l'ESS. Apparues suite aux tensions face au modèle révolutionnaire industriel du 19ème siècle, les coopératives ont commencé a émergé en Grande Bretagne. Aujourd'hui, elles réunissent plus d'un milliard d'adhérents à travers le monde et pourvoient du travail à plus de 100 millions de personnes.

L'ESS et principalement les coopératives, est présentée comme alternative face à la crise des valeurs capitalistes suite aux différents crises internationales et également après la propagation des industries polluantes. Les nations unies ont reconnu l'importance du model coopératif et elles ont proclamé 2012 comme l'année des coopératives. Il faut savoir qu'en Suisse par exemple, la majorité des producteurs de Champagne sont des coopératives et que la majorité des postes d'emploi pourvus sont dans ce pays sont issus du secteur coopératif.
En Espagne, environ 80% de l'huile d'olive produite par des coopératives alors qu'en Italie, environ 90% du Parmesan vient des coopératives.

La tendance vers ce secteur est mondiale. Selon le directeur de l'Office de Développement de la coopération (ODCO) marocain (2016)[2] :

> *« Les assises nationales de l'économie sociale et solidaire organisées en juillet 2016 étaient, bien entendu, dédiées à cette thématique. Des expériences nationales et internationales venant des pays d'Afrique (Mali, Sénégal, Tunisie…), d'Europe (Espagne, France, Belgique…), des Amériques (Canada, Colombie, Mexique) et d'Asie (Malaisie) avaient mis en exergue la contribution de l'ESS à asseoir un développement local durable dans divers contextes et cultures avec des valeurs et des principes universels ».*

Dans les pays en voie de développement comme le Maroc, l'objectif des coopératives est tout d'abord de lutter contre le chômage et l'exclusion surtout en milieu rural et d'assurer une

[1] Conseil Economique, Social et Environnemental, 2015, « L'Economie Sociale et Solidaire : un levier pour une croissance inclusive », Consulté le 08/08/2018 sur http://www.cese.ma/Pages/Auto-saisines/AS-19-2015-economie-sociale-et-solidaire.aspx

[2] Numéro 6 de la Revue Marocaine des Coopératives (2017). Disponible en ligne sur : http://www.odco.gov.ma/sites/default/files/remacoop6.pdf

croissance équilibrée avec la participation des plus démunies (principalement la femme rurale et les jeunes diplômés).

Aperçu historique des coopératives au Maroc

Au Maroc, l'implantation des coopératives a été faite par le protectorat. C'était principalement pour des raisons d'exploitation économique. Il fallait attendre l'indépendance pour inaugurer une nouvelle étape dans laquelle l'interventionnisme étatique dans ce secteur avait joué un rôle déterminant. En effet, entre 1956 et 1983, le Maroc a connu une série de réformes qui avaient pour objectif de limiter la dépendance envers l'étranger et de bâtir un tissu productif national solide. Cependant, les années 80 étaient marquées par la crise d'insolvabilité envers les bailleurs de fonds étrangers (FMI et BM) qui ont exigé un Plan d'Ajustement Structurel (1983-1993) qui n'était pas sans effets sociaux néfastes (rétrécissement des dépenses de l'Etat, augmentation des disparités sociales, du chômage, etc.). Ensuite, est venue l'étape du désengagement de l'Etat du domaine des coopératives en les assimilant à des entreprises capables de réaliser le double objectif économique et social. Elles doivent créer de l'emploi, réduire les disparités sociales et régionales, organiser le travail informel, assurer une intégration sociale des femmes rurales dans la vie active, etc. en 2005, le lancement par le Roi de l'Initiative Nationale de Développement Humain (INDH) a engendré une augmentation exponentielle du nombre de coopératives créées.

Plusieurs initiatives juridiques et d'accompagnement (Programme Mourafaka[3] en 2018) étaient adoptés pour promouvoir l'esprit entrepreneurial pour créer des coopératives principalement en milieu rural.

Tableau 1 : Les coopératives par région (fin décembre 2015)

Région	Nombre	Adhérents	Capital en dh
FES-MEKNES	1 835	36 202	417 055 382
CASABLANCA-SETTAT	1 780	76 958	2 313 779 800
RABAT-SALE-KENITRA	1 667	45 741	930 703 447
TANGER-TETOUAN-AL HOCEIMA	1 486	39 162	395 063 655
MARRAKECH-SAFI	1 407	71 558	594 782 006
SOUSS-MASSA	1 395	38 113	869 377 020
LAÄYOUNE-ASSAKIA AL HAMRA	1 293	11 357	12 924 593
ORIENTAL	1 215	53 227	525 896 669
BENI MELLAL-KHENIFRA	1 203	57 134	255 545 158
GUELMIM-OUED NOUN	1 157	11 015	58 555 720
DRÄA-TAFILALET	999	41 283	93 139 823
EDDAKHLA-OUED EDDAHAB	298	2 481	3 349 900
Total	15 735	484 231	6 470 173 172

Source : Numéro 6 de la Revue Marocaine des Coopératives (2017), Page 115. Disponible en ligne sur : http://www.odco.gov.ma/sites/default/files/remacoop6.pdf

[3] Le programme d'une durée de 5 an vise le renforcement des capacités de 2000 coopératives nouvellement créées (500 par an), ce qui permettra d'améliorer et de pérenniser les revenus d'environ 200000 bénéficiaires directs et indirects (Voir http//www.odco.gov.ma/fr/content/programme-mourafaka).

En termes de nombre par région, c'est la région de Fès-Meknès qui vient en tête avec 1835 coopératives avec en moyenne 20 adhérentes par coopérative (Voir tableau 1). Au niveau de l'échantillon de la présente étude, ce sont des coopératives d'agriculture et d'artisanat qui étaient les plus représentées (Voir tableau 2).

Tableau 2 : Les coopératives de femmes par secteur (fin décembre 2015)

Secteur	Nombre	Adhérents	Capital en dh
ARTISANAT	987	13965	7 379 626
AGRICULTURE	763	13835	6 724 659
ARGANE	274	7117	1 877 126
DENREES ALIMENTAIRES	170	1766	597 501
PLANTES MEDICINALES ET AROMATIQUES	35	699	187 300
MAIN D'OEUVRE	13	101	20 850
COMMERCANTS DETAILLANTS	10	70	20 750
PECHE	8	178	55 300
ALPHABETISATION	8	59	102 600
FORETS	7	127	26 400
CONSOMMATION	3	22	12 400
IMPRIMERIE-PAPETERIE	1	7	700
ART ET CULTURE	1	14	7 000
Total	2 280	37 960	17 012 212

Source : Numéro 6 de la Revue Marocaine des Coopératives (2017), Page 113. Disponible en ligne sur : http://www.odco.gov.ma/sites/default/files/remacoop6.pdf

Le choix de la région pour mon étude exploratoire vise à comprendre les raisons et les obstacles à la promotion de la place de la femme via le travail coopératif. Deux villes ont été choisies pour mon étude qualitative à savoir Missour et Taounate qui appartiennent à la région de Fès-Meknès.

Avant de contextualiser l'étude, il est jugé opportun de rappeler le cadre théorique sur lequel je me suis basé pour définir la problématique et les hypothèses de la recherche.

Problématisation et hypothèses de la recherche

Cependant, l'essentiel n'étant pas de créer les coopératives mais d'en assurer la pérennité. Plusieurs problèmes inhérents au système de marché entravent l'expansion de ce genre d'entrepreneuriat qui se veut plutôt à finalité sociale. Il s'agit des difficultés de commercialisation des produits, de trouver des sources de financement à faible coût, d'assurer la main d'œuvre qualifiée surtout en milieu rural. Ce constat nous rappelle Rosa Luxembourg pour laquelle l'entreprise sociale se trouverait un jour obligée, dans une économie de marché, de concurrencer celle classique et de chercher à vendre à un prix concurrentiel.
Si l'entrepreneur est considéré comme un bourgeois qui exploite le prolétariat dans la pensée marxiste, c'est plutôt un héros des temps modernes chez les néolibéraux (Schmitt, C. et F. Janssen, 2011), puisqu'il crée de la richesse et pourvoit de l'emploi aux autres. Dans la réalité des pays en voie de développement comme le Maroc, la perception de l'entrepreneur est marquée par plusieurs idées reçues ; l'entrepreneur est plutôt un homme, un héritier issu de la bourgeoisie et qui dispose d'un capital social et d'un relationnel important. Ce postulat confirme le caractère traditionnel et conservateur de ces sociétés qui ont été obligées, dans leur majorité, de suivre le modèle libéral.

Dans le cadre de cette recherche exploratoire, je m'intéresse plutôt l'influence de l'accès à l'entrepreneuriat sur le rôle social de la femme rurale marocaine et sur sa place dans son milieu familial et dans son entourage proche. L'étude s'intéresse également au lieu entre la situation économique et le rôle social des femmes comparativement à leurs situations avant l'adhésion à la coopérative. On s'intéresse donc aux interactions sociales entre les individus et à leur répercussion sur les représentations sociales de la place et du rôle de la jeune femme rurale. Une analyse microsociologique qui s'intéresse à la différence de situation entre « avant » et « après » l'adhésion à la coopérative.

Autour de la thématique de la femme et de l'entreprise, le courant radical se base sur le postulat d'une société conservatrice qui exploite la femme et qui l'interdit de sortir de ses rôles traditionnels. Cependant, le courant libéral considère que ce sont les compétences et les cercles de relations dont bénéficie l'individu (homme ou femme) qui jouent un rôle déterminant dans la réussite entrepreneuriale. Alors que concernant ce volet, du moment qu'historiquement les hommes sont privilégiés par rapport aux femmes, ces dernières n'accèdent que rarement aux cercles de pouvoir et à l'entreprise d'une manière spécifique. Selon le courant libéral, la problématique est inhérente à la disposition ou non du capital social et non pas à la domination masculine d'après le courant radical.

Pour Fatema Mernissi (Mernissi, 1981), la femme surtout rurale a été longtemps exploitée dans des petits métiers et qu'elle est restée longtemps privée du droit à l'ascension sociale à cause d'une idéologie dominante. Dans le cadre de ce travail, je pose une problématique centrale à deux hypothèses en relation à l'entrepreneuriat féminin dans le cadre des coopératives au Maroc.

Comment la coopérative a influencé sur la situation socio-économique de la femme rurale ? Existe-t-il une relation de cause-à-effets entre l'amélioration de la situation économique et celle sociale ? Est-ce que le niveau d'instruction des adhérentes a un impact sur la place de la femme rurale au sein de la coopérative et dans son entourage.

Deux hypothèses complémentaires été formulées :
H1 : L'adhésion de la jeune femme rurale à la coopérative, quel que soit son niveau d'instruction lui a permis d'améliorer sa situation économique et par conséquent son rôle social
H2 : Au niveau des coopératives ayant des problèmes de commercialisation et de financement, les jeunes adhérentes se trouvent exposées au travail précaire malgré qu'elles soient des gérantes. Elles deviennent par conséquent capitalistes d'elles-mêmes

Méthodologie de la recherche

C'est en fait la technique de boule de neige qui m'a plus servi au niveau de la constitution de mon échantillon. A l'aide des informateurs et du relationnel, j'ai accéder à des profils variés de jeunes femmes rurales travaillant dans des secteurs différents et dans des lieux éparpillés de la ville.

Au final, entre Missour et Taounate, deux focus-groups et 18 entretiens étaient réalisés. L'analyse des données recueillies a été effectuée à l'aide du logiciel de traitement des données qualitatives Atlas.ti.

En effet, après la revue de littérature qui a servi à la formulation de la question de recherche et des hypothèses, le choix méthodologique est venu pour apporter quelques éléments de réponse à une question d'ordre qualitatif et dans un travail de recherche qui se veut exploratoire. Les variables qui ont permis la formulation des hypothèses ont été transformées en indicateurs. Ce sont ces derniers qui étaient la base de constitution des guides des focus-groups et des entretiens. Le terrain est effectué en Darija.

Les jeunes femmes interviewées : profils et motivations

Au total, au niveau des deux villes, ont été approchées 32 participantes réparties entre entretiens (18) et focus-groups (14) (Voir tableaux 4 et 5).

Tableau 4 : Nombre d'interviewes au niveau des entretiens et au focus-group par ville

Missour		**Taounate**	
Entretiens	**Nombre des participantes au focus-groups**	**Entretiens**	**Nombre des participantes au focus-groups**
9	**9**	**9**	**5**
18		**14**	
32			

Source : L'enquête réalisée par nous-même dans le cadre de cette étude exploratoire

Tableau 5 : Nombre d'interviewées par secteur d'activités des coopératives

Activité	**Taounate**	**Missour**	**Total**
Pâtisserie	5	6	11
Agro-alimentaire (Figue, Couscous, Plante aromatique)	9	2	11
Elevage	0	4	4
Couture	0	6	6
Total	**14**	**18**	**32**

Source : L'enquête réalisée par nous-même dans le cadre de cette étude exploratoire

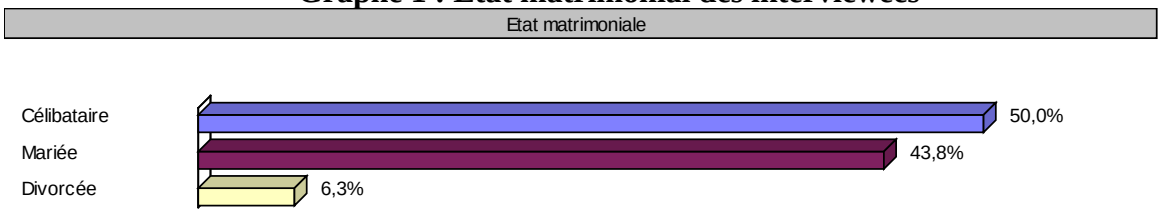
Certaines participantes appartenaient à la même coopérative. Au total, l'étude avait porté sur une dizaine de coopératives œuvrant dans différents domaines avec une moyenne de 16 participantes par ville. En majorité, ces coopératives sont nouvellement créées (entre 2012 et 2016) avec une moyenne de 12 adhérentes par coopérative. Toutes ces créations ne résultaient pas de transformation forcément d'une association en coopérative. Cependant, la majorité des femmes de ces coopératives avait une expérience en travail associatif soit comme bénéficiaire des services de l'association (cours de couture, d'analphabétisme, de pâtisserie, etc.) ou comme actrice associative (formatrice, etc.).

Selon une adhérente à une coopérative en agroalimentaire à Missour :

> *J'ai été déjà dans le travail coopératif depuis 2008. Des fonctionnaires que je connaissant m'avaient proposé de constituer une coopérative. Pour moi, le travail coopératif est une bonne chose puisque la personne se retrouve en réalisant soi-même d'une manière générale. Dans ce travail coopératif, tu voyage beaucoup pour d'autres villes et régions, etc. Tu connais de nouvelles personnes, grâce à Dieu, on n'a pas besoin d'un capital financier pour développer du relationnel.*

Ces femmes interviewées dans le cadre de ce travail combinent à la fois, dans leur majorité (2/3), entre travail manuel et travail de gestion de la coopérative. Elles se considèrent plutôt de la classe moyenne. Malgré leurs conditions économiques défavorables (des revenus bien au-dessous des salaires minimums), les interviewées avaient plutôt tendance à choisir le juste milieu quand elles ont le choix entre s'identifier à la classe des riches ou à celles des pauvres.
Les participantes avaient un âge moyen de 28 ans avec un écart-type de 4 points. L'âge minimal était de 23 ans et 32 ans comme âge maximal. Parmi ces participantes, 50% sont célibataires (voir graphe n°1). Certaines présidentes de coopératives, et qui avaient un âge supérieur à 30 ans, ont fait partie de l'échantillon en raison de l'importance de leur profil et parce que la définition de la jeunesse aujourd'hui est loin de se limiter dans un intervalle d'âge donné. Du moment où une majorité de celles qui ont participé à l'enquête dont l'âge dépassait 30 ans étaient toujours célibataires, elles se considèrent toujours en âge de jeunesse.

Graphe 1 : Etat matrimonial des interviewées



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Pour les interviewées mariées (en majorité sans enfants), l'accès au travail coopératif n'était pas une affaire facile. Le soutien du mari, si rare, se limite à encourager l'idée d'accès à la coopérative. Mais, son hégémonie s'exerce par exemple pour l'interdire de participer à des activités en dehors de la ville ou du Douar.

Le contrôle de l'homme sur l'activité de la femme en milieu rural ne se limite pas aux femmes mariées, les célibataires en plus des divorcées sont plus exposées au contrôle parental et familial (frères, cousins, voisins, etc.).

Selon une jeune célibataire et adhérente à une coopérative de couture :

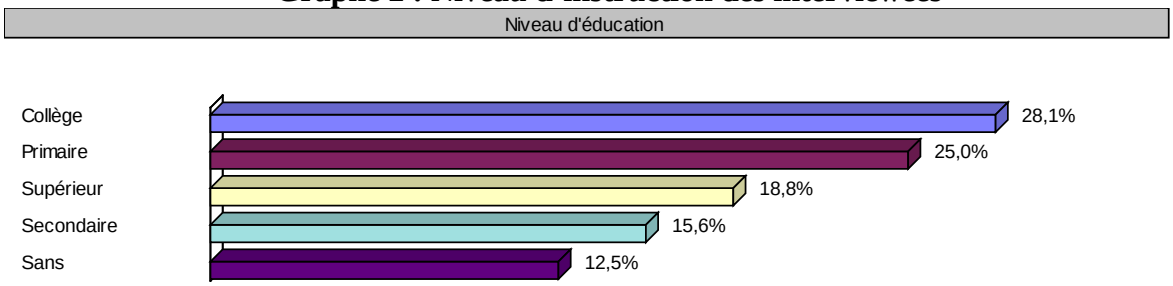
> *« J'ai appris la couture dans une association, après j'ai adhéré à une coopérative malgré le refus de ma famille ».*

Une autre célibataire et adhérente à une coopérative à Taounate :

> *« Au contraire, personne ne m'a encouragé, même ma famille avait refusé. Ils faisaient des soucis pour moi et espèrent que je reste toujours à la maison. Pour eux, une fille qui sort de la maison pour rejoindre son travail est une honte. Même si au début j'ai senti une certaine hésitation de leur part, mais enfin, c'est mon frère ainé qui crée des problèmes et a essayé de tout bloquer. ».*

Concernant le niveau d'instruction, entre focus-groups et entretiens, seules 4 femmes parmi les 32 interviewées étaient analphabètes ou sans niveau d'éducation. Les autres avaient un niveau d'instruction qui oscille entre le primaire et le supérieur (Voir Graphe 2). Les femmes à niveaux d'instruction les plus élevés étaient souvent celles qui participaient à la gestion et à la prise de décision (principalement des gérantes) au sein de leurs coopératives respectives.

Graphe 2 : Niveau d'instruction des interviewées



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Les femmes adhérentes aux coopératives concernées par l'étude étaient plus animées par des motivations d'amélioration de leurs situations socioéconomiques et d'affirmation de soi à travers le développement de leur savoir-faire et de leurs personnalités. La majorité estime que son rôle dans la famille a positivement changé après son adhésion à la coopérative (Voir Graphe 3). Cependant, pour une minorité d'entre elles, cela se fait au détriment du temps à consacrer pour la famille.

Selon une participante au focus-group de Missour :

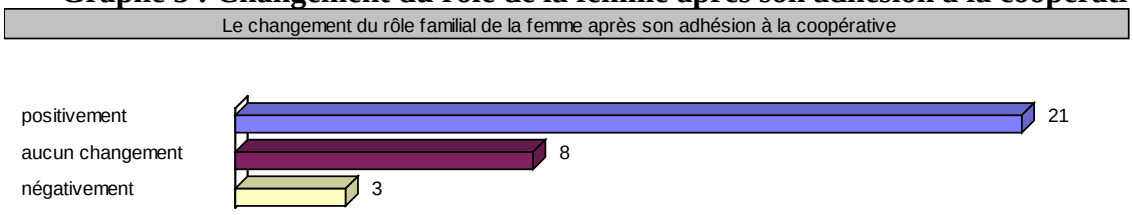
> *On a voulu améliorer notre situation, c'était notre objectif derrière la création de la coopérative. Nous cherchons à nous émanciper, au moins financièrement.*

Selon une participante au focus-group de Taounate :

> *Le fait d'adhérer à une coopérative est plutôt un sacrifice, c'est une aventure puisque la femme se trouve obligée d'abandonner, pour un moment de la journée, sa maison et ses enfants… Le problème est que certaines adhérentes veulent qu'elles soient payées au même pied d'égalité avec d'autres ayant fourni plus d'effort en travail… Egalement, on trouve entre chaque dix adhérentes, deux qui travaillent correctement… ».*

Malgré les problèmes rencontrées surtout en période de démarrage, la majorité des interviewées estiment avoir réalisé un changement positive après leur adhésion à la coopérative (Voir graphe 3). C'est principalement au niveau du rôle social que ce changement se fait le plus sentir.

Graphe 3 : Changement du rôle de la femme après son adhésion à la coopérative



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

68.8% des participantes n'avaient aucune source de revenue avant leur adhésion aux coopératives alors que d'autres avaient un travail dans le cadre associatif comme encadrante ou formatrices dans des associations de lutte contre l'analphabétisme. D'autres avaient plutôt travaillé comme salariées dans des usines installées en d'autre villes. Les autres étaient sans travail et s'occupaient principalement des tâches ménagères.

Après les adhésions, 34% des interviewées estime que leurs revenus ne se sont pas améliorés. Cela s'explique en partie, pour certaines coopératives, par le réinvestissement total des revenus réalisés dans un objectif d'augmentation du capital investi.

Ces réinvestissements sont justifiés par le fait que la majorité des coopératives étudiées sont toujours dans leurs premières années de démarrage.

Alors que celles qui commencent à avoir des revenus (21 femmes parmi les 32 interviewées), espèrent toujours améliorer leur situation puisqu'elles ne perçoivent qu'un revenu mensuel moyen de 40 dollars américain qui varie en fonction des ventes réalisées. Cependant, ce faible revenu a permis à la majorité des adhérentes (23 femmes) de contribuer financièrement aux budgets de leurs familles. Si pour ces jeunes femmes, le mari et les parents s'occupent en général de l'alimentation et de l'hébergement, les dépenses sont plus orientées vers l'habillement (pour 14 femmes) comme poste budgétaire principal suivi de celui de la santé et de l'alimentation.

Néanmoins, une autre catégorie de femmes a constaté une dégradation de ses revenus mensuels après l'adhésion à la coopérative. Il s'agit de femmes célibataires qui, avant leur adhésion aux coopératives, disposaient d'un travail comme salariés dans des usines avec des salaires qui avoisinent en moyenne le Salaire Minimum. Pour ces femmes, intégrer une coopérative était plus animé par une recherche d'autonomie et de réalisation de soi.

Une participante de ce profil qui a toujours souffert d'une maladie de peau, a longtemps souffert des stigmates de son entourage immédiat et a voulu s'affirmer dès son jeune âge en son milieu d'enfance. En abandonnant son travail de salariée en ville, elle avait décidé de rentrer à son Douar d'origine pour créer une coopérative de pâtisserie. Selon cette femme célibataire :

> *« J'ai embauché une fille handicapée pour l'aider à sortir de sa solitude et se confirmer en société à travers son travail… ».*

Selon une autre participante d'une coopérative de pâtisserie :

> *« Ma sœur m'a encouragé pour créer une coopérative… Avant, je travaillais à Tanger avec un salaire mensuel de 4000 dhs (environ 400 dollars américain) … J'ai eu un accident de travail, je suis tombée malade et je ne pouvais plus poursuivre mon travail à l'usine…»*

Toutes les participantes étaient unanimes autour de l'idée que l'adhésion aux coopératives était une bonne initiative malgré les difficultés inhérentes à la commercialisation, à la gestion et à l'entourage immédiat, à la difficulté d'obtenir le certificat de l'Office National de sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires (ONSSA). Si la famille en général est considérée comme un soutien moral pour la majorité, les hommes en particulier ne sont considérés comme obstacle que pour 12 des 32 femmes interviewées. Elles insistent sur leurs attitudes négatives face au travail coopératif de la femme (considéré parfois comme une honte) principalement à cause d'un manque de confiance en ses compétences. Pour certaines interviewées, les hommes de la famille (mari, frère ainé, etc.) influencent le travail coopératif de la femme rurale soit en l'interdisant ou, dans le cas échéant, en le sous-estimant. Si la moitié constate un changement positif au niveau du respect de l'entourage, l'autre moitié ne sente aucun changement à ce niveau.

Malgré tout, la majorité des femmes interviewées espèrent continuer en travail coopératif même en présence d'une alternative de travail à salaire fixe dans des entreprises. Elles se sentent plutôt utiles au travail coopératif. Pour elles, ce type de travail a l'avantage de la proximité (qui facilité la négociation avec les hommes de la famille), de l'autonomie et des possibilités d'ouverture sur l'extérieur.

Analyse thématique à l'aide d'Atlas.ti

Après retranscription des entretiens et des focus-groups, un code book a été élaboré abritant les thématiques principales réparties selon des codes. Ensuite, les documents primaires (les retranscriptions) téléchargés sur Atlas.ti ont étaient codés pour servir par la suite une analyse des données (quantification, cooccurrence, etc.).

Récurrence des thématiques au niveau des entretiens et des focus-groups

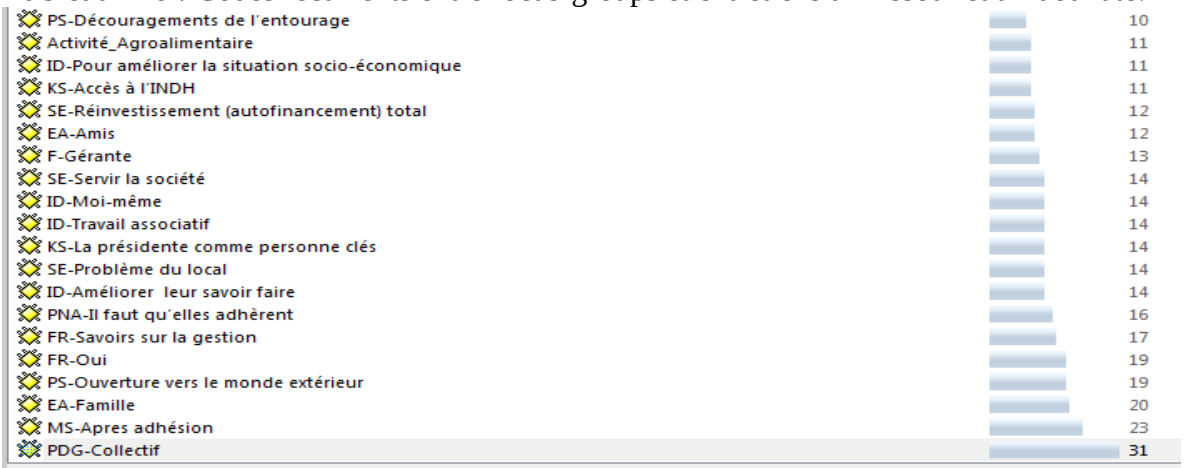
Du moment où les thématiques abordées aux entretiens sont reprises au niveau des focus-groups, nous pouvons commencer par analyser toute la base de données sur Atlas.ti. Sont à étudier à ce niveau les thématiques et les mots récurrents, les cooccurrences entre les codes. Un croisement avec la ville ou avec une autre variable a été également possible.

Les thématiques abordées sont principalement: l'idée d'adhésion à la coopérative, les motivations et les obstacles, l'impact de l'adhésion sur la situation socioéconomique et psychologique, la perception de la femme coopérante et de la femme non coopérante dans son entourage immédiat, la gestion de la coopérative et les problèmes récurrents inhérents à la commercialisation, rôle du capital social et culturel de la femme dans la coopérative, etc.

Codes et thématiques récurrents et cooccurrences

Au total, à l'aide du logiciel de traitement des données qualitatives Atlas.ti, ont été attribués (sur l'ensemble des retranscriptions réalisées) 138 codes et 432 citations à partir des thématiques abordées en entretiens et focus-groups.
Les intervenantes avaient plus accès leurs discours sur l'intérêt d'une gestion collective de leurs coopératives (voir Tableau n°6). Le deuxième code le plus récurrent renvoie à la meilleure situation ressentie après avoir adhéré à la coopérative.

Tableau n°6 : Codes récurrents entre focus-groups et entretiens à Missour et à Taounate.



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Les jeunes femmes interviewées étaient conscientes que leur situation (plutôt sociale qu'économique) s'est améliorée après l'adhésion à la coopérative, mais elles aspirent à un climat professionnel meilleure, marqué par la collaboration et le sacrifice pour le bien collectif. Les adhérentes n'ont pas nié l'importance des encouragements de leurs familles, malgré quelques résistances qui émanent surtout des hommes (mari, frère ainé, etc.) du douar. L'intérêt d'être adhérente est pour les jeunes femmes interviewées une occasion de sortir en dehors de leur milieu cloisonné (pour assister à des formations, exposer des produits, etc.). Alors que cette même raison constitue l'argument de certains hommes pour interdire à la femme d'adhérer à une structure qui peut les encourager à sortir « seules » du douar.

La majorité de ces femmes, anciennes actrices associatives ou anciennes bénéficiaires des prestations fournies par des associations de douar et de quartier (cours d'analphabétisme, de couture, etc.), a pris la décision d'adhérer ou de créer une coopérative dans un but de pouvoir soit de s'émanciper par rapport à l'homme, soit pour échapper au chômage alors qu'elles ont acquis un savoir-faire des formations (de couture, de pâtisserie, etc.) dans le cadre associatif. D'après une gérante d'une coopérative à Taounate :

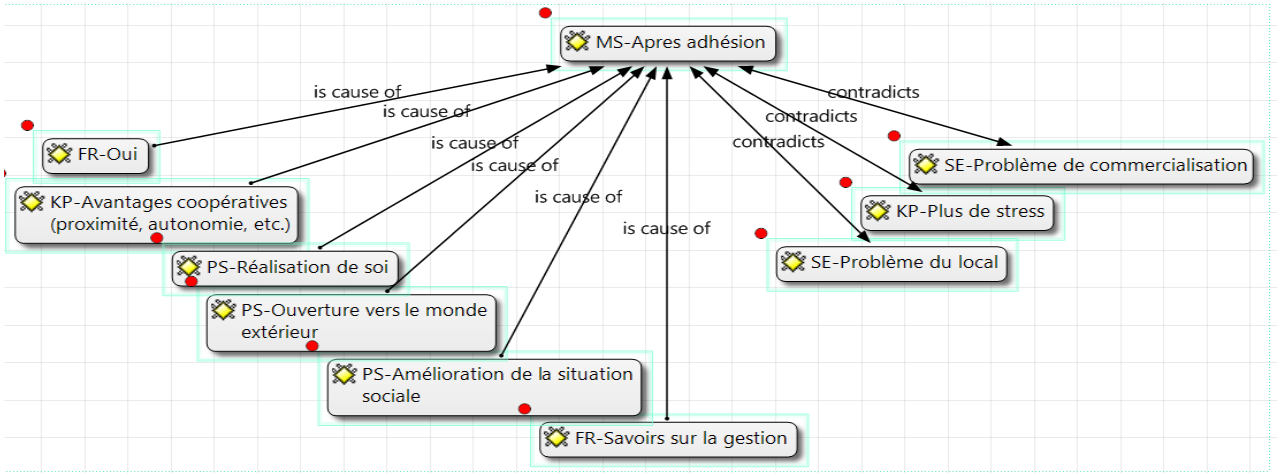
> *« J'ai été adhérente à une association qui faisait des formations en couture. Après un certain moment, on a pensé à créer une coopérative de production dans le secteur de la couture. Les femmes fondatrices étaient motivées par la volonté d'améliorer la qualité de la production et d'agréger les efforts pour un avenir meilleur ».*

Malgré que la situation sociale de la majeure partie des interviewées s'est améliorée après l'adhésion, certains problèmes notamment sociaux persistent pour entraver la croissance et le développement de la coopérative. Les discussions autour de la thématique de « la situation socioéconomique des femmes après leur adhésion aux coopératives » étaient co-occurrentes avec celles en rapport aux avantages de l'adhésion, mais également aux obstacles et difficultés rencontrés (voir Graphe 4).

Graphe n° 4 : Situation socioéconomique des femmes après adhésion à la coopérative
Cooccurrences avec le code : Meilleure situation (MS) après adhésion

---

Ce code a été, une trentaine de fois, co-occurrent avec neuf autres codes.
Les neuf Codes :
FR (Formation reçue) -Oui {19-1}
FR-Savoirs sur la gestion {17-1}
KP (Capitaliste de soi-même _ Travail précaire)-Avantages coopératives (proximité, autonomie, etc.) {4-1}
KP-Plus de stress {4-1}
PS (Effet psycho-social après l'adhésion à la coopérative)-Amélioration de la situation sociale {9-1}
PS-Ouverture vers le monde extérieur {19-1}
PS-Réalisation de soi {3-1}
SE (Situation économique après adhésion à la coopérative)-Problème de commercialisation {8-1}
SE-Problème du local {14-1}

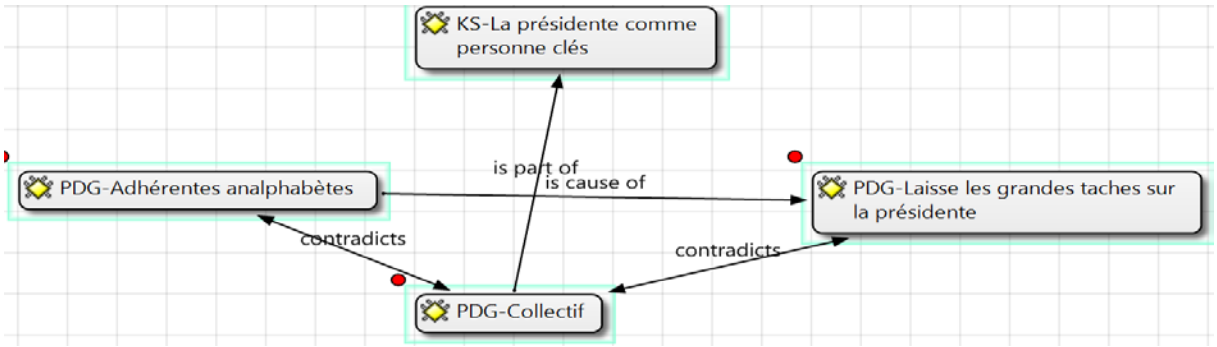


Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Les interviewées ayant estimé que leur situation s'est améliorée après leur adhésion à la coopérative ont formulé 23 citations relatives au sujet. Elles considèrent que la coopérative, proche de leur lieu d'habitation leur a permis d'accéder à un niveau d'autonomie tout en continuant à prendre soins de leur famille, de bénéficier des formations, de s'ouverture vers l'extérieur, de s'affirmer. Ces aspirations restent entravées par le problème de commercialisation, du local sans oublier le stress et la fatigue physique et mental éprouvés essentiellement par les gérantes des coopératives.
L'affirmation de soi prend le dessus sur la volonté de réaliser des bénéfices, alors que les deux objectifs sont intimement liés si l'on veut garantir la pérennité de son entreprise.
Les femmes gérantes de coopératives étaient bien représentées dans notre échantillon (13 parmi les 32), et se sont souvent exprimées au sujet de leur rôle et leur engagement pour la coopérative, en l'absence d'un engagement collectif des autres adhérentes souvent analphabètes, même au détriment du temps à consacrer pour la famille.

Graphe n° 5 : Problématique de la gestion collective au sein des coopératives étudiées
Cooccurrences avec le code : Prise de décision et Gestion(PDG) collective.

Ce code a été 31 fois co-occurrent avec trois autres codes.
Les trois Codes :
Capital social (KS)-La présidente comme personne clés {14-1}
PDG-Adhérentes analphabètes {5-2}
PDG-Laisse les grandes taches sur la présidente {8-2}



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Certaines adhérentes, à cause de l'interdiction émanant des hommes ou de leur analphabétisme et du fait qu'elles n'ont jamais eu l'occasion de quitter leurs maisons, refusent d'aller représenter la coopérative dans des expositions ou assister à des formations. C'est plutôt la gérante, en général qui dispose d'un niveau d'instruction plus élevé, qui s'occupe de plusieurs de ces tâches. La présidente doit jouer un rôle primordial et se trouve obligée d'avoir un capital social et culturel exploitable dans la gestion quotidienne de la coopérative.
Selon une jeune adhérente à une coopérative à Missour :

> *« Dans la plupart des coopératives, à part les tâches manuelles, tout le travail est laissé à la présidente ou bien à la secrétaire. Elle est amenée à chercher les points de vente pour commercialiser les produits (les souks, les expositions, etc.), s'occuper de tout ce qui est administratif, en plus parfois de quelques travaux manuels, comme les autres adhérentes, que la présidente se trouve souvent obligée d'y contribuer ».*

En plus des problèmes de découragement de l'entourage, des obstacles liés à la non disponibilité du matériel et du financement, des problèmes de commercialisation, etc.
Ces coopératives affrontent également le problème de manque de coopération de la part des adhérentes elles-mêmes qui selon nos interviewées : « ne comprennent pas le travail coopératif », « pensent seulement à être payées », etc. C'est un problème qui influence, plus que les autres, sur l'état psychique des adhérentes qui se sentent découragées quand l'essence même du travail coopératif n'est pas respecté / compris.

Une adhérente à une coopérative à Taounate explique :

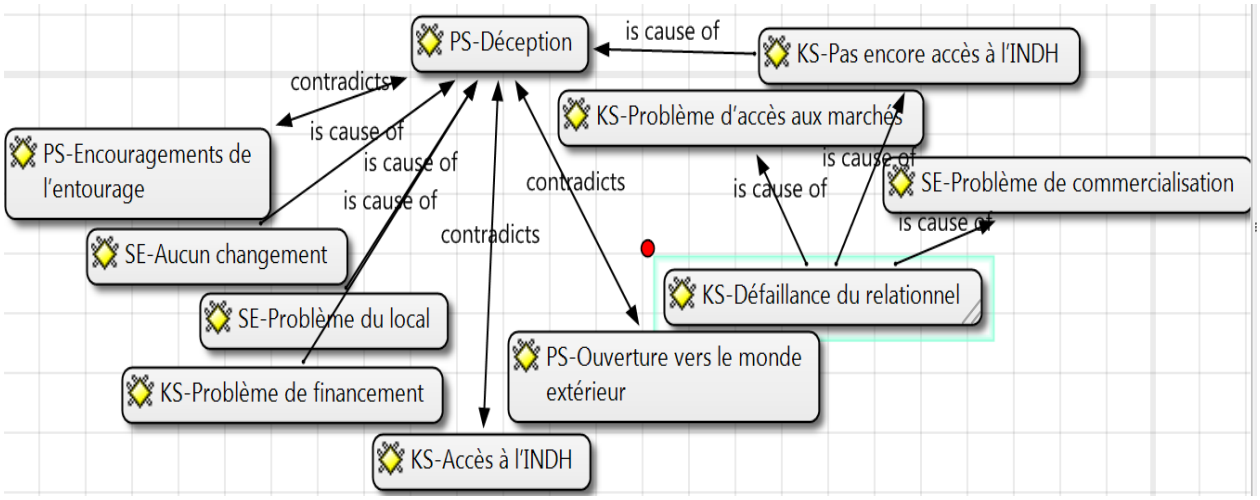
> *« L'état psychologique de la personne change vers le meilleur quand elle fait quelque chose pour sa région d'origine ; Même avec un revenu financier faible, ce sont plutôt les gens du Douar qui essayent de casser ta volonté....Si une minorité t'encourage, la majorité te casse… Par exemple, si on reçoit des commandes des gens loin de notre village, les gens du Douars évitent de nous acheter nos produits et espèrent les avoir gratuitement… Ils veulent déguster nos produits, alors qu'ils oublient qu'on a des charges à payer, surtout le loyer, l'eau et l'électricité ».*

La perception des femmes non adhérentes : il faut qu'elles adhèrent. Certaines ont quitté après leurs mariages, elles sont perçues comme dominées, inactives, non courageuses, manque de confiance en soi, etc. Certaines d'entre elles préfèrent le gain sûr en travaillant comme salariées dans des usines dans d'autres villes

Graphe n° 7 : Effets sociaux et psychologiques de l'adhésion aux coopérative sur les femmes interviewées
Cooccurrences avec le code : Cooccurrence du code (PS) Déception ➔ La déception comme effet psycho-social (PS) après l'adhésion à la coopérative.

Ce code a été 7 fois co-occurrent avec six autres codes. D'autres codes au niveau du schéma sont co-occurrents avec des codes autres que (PS) Déception.

Les dix codes :
KS-Accès à l'INDH {11-1}
KS-Défaillance du relationnel {3-3}
KS-Pas encore accès à l'INDH {3-2}
KS-Problème d'accès aux marchés {4-1}
KS-Problème de financement {8-1}
PS-Encouragements de l'entourage {1-1}
PS-Ouverture vers le monde extérieur {19-2}
SE-Aucun changement {5-1}
SE-Problème de commercialisation {8-2}
SE-Problème du local {14-2}



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Selon les interviewées, le sentiment de déception s'installe souvent après le démarrage de leurs coopératives. Le sentiment de l'échec est dû pour certains d'entre elles aux problèmes de gestion, de local, de commercialisation, de financement. Pour d'autres, la déception est étroitement liée à une situation qui ne s'est pas améliorée selon leurs critères d'évaluation subjectifs.

Selon une adhérente de Taounate :

> *« Au début nous avons le problème du local et de financement. Mais nous les adhérentes, nous avions beaucoup de volonté, chacune de nous encourage les autres et on cotise parfois pour acheter la matière première dont on avait besoin. Après un an de travail, on est devenu capables de payer le loyer grâce à la vente de nos produits. Cependant, on ne recevait rien comme rémunération, on essaye toujours d'agrandir notre projet même si on est toujours confrontées au problème de commercialisation. Le problème est que certaines adhérentes demandent à être payées et ne comprennent pas beaucoup cette idée de réinvestissement, ça rentre pas dans leurs têtes. Elles sont en majorité analphabètes ou à niveau d'instruction très bas. La*

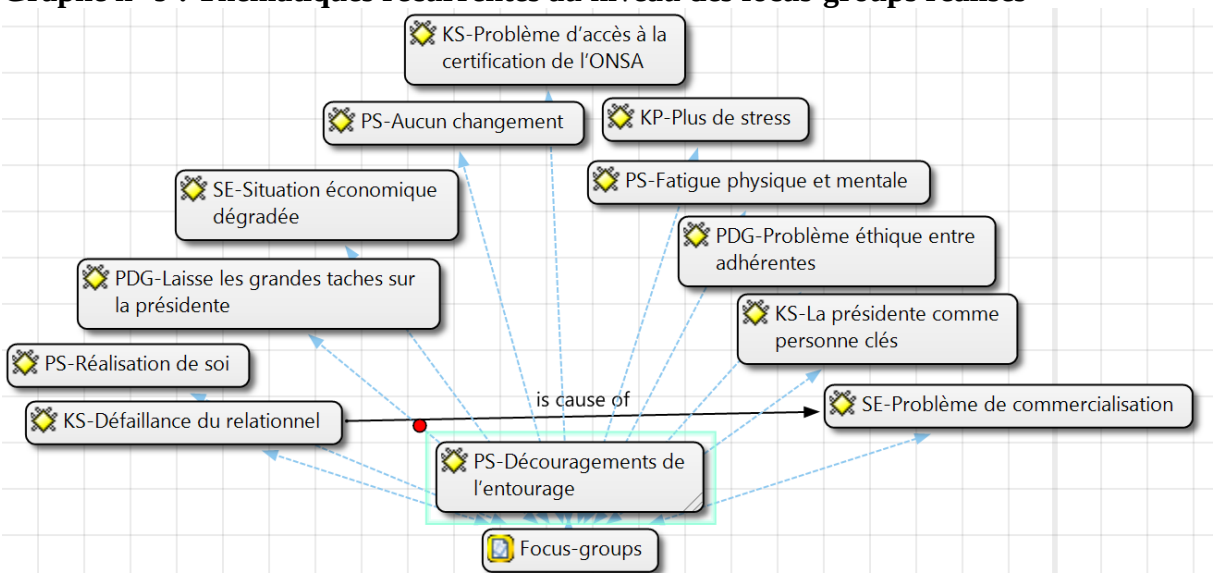
majorité a décidé de quitter la coopérative, on est resté juste cinq adhérents très motivées, même si nos objectifs ne sont pas encore atteints… ».

Cependant, cette déception peut être atténuée grâce à l'encouragement de l'entourage (principalement de la part des autres adhérentes) et aux possibilités d'ouverture vers le monde extérieur que présente le travail coopératif pour ces jeunes femmes auparavant limitées à leurs douars d'origine.

Les thématiques récurrentes au niveau des focus-groups

Deux focus-groups ont été réalisés à raison d'un focus-group par ville. Une analyse des thématiques par ordre de récurrence (voir Graphe n°**9**) a montré l'importance des discussions autour des problèmes de gestion et des effets psychosociaux face aux obstacles rencontrés principalement en phase de démarrage des coopératives.

Graphe n° 9 : Thématiques récurrentes au niveau des focus-groups réalisés



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Différenciation des thématiques et codes entre Taounate et Missour
Une analyse par ville a permis d'avoir le tableau ci-dessous :

Tableau n° 8 : Les trois premières thématiques les plus citées par ville

Thèmes / Ville	Missour	Taounate
PDG-Collectif	19	12
Ms-Après adhésion	15	8
ID-Moi-même	2	12
PNA-Il faut qu'elles adhèrent	5	11
FR-Savoirs sur la gestion	13	4

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête exploratoire

Les thématiques les plus récurrentes au niveau de Missour sont l'intérêt pour une gestion collective des coopératives, la situation qui s'est améliorée après l'adhésion et le rôle des

formations reçus dans le cadre des activités d'organismes étatiques et non-étatiques qui soutiennent l'entrepreneuriat social en général.

Alors qu'au niveau de Taounate, les thématiques les plus discutées étaient, en plus de l'importance et des difficultés d'une gestion collective de la coopérative, « ID-Moi-même » c'est-à-dire que l'idée d'adhérer à la coopérative était une décision personnelle et « PNA-Il faut qu'elles adhèrent » qui signifie les perceptions des non adhérentes par rapport aux adhérentes. Ces dernières estiment qu'il faut que toutes les jeunes filles adhèrent à ce genre d'activité.

Conclusion

Au niveau de la présente recherche exploratoire, deux principales hypothèses étaient formulées :
H1 : L'adhésion de la jeune femme rurale à la coopérative, quel que soit son niveau d'instruction lui a permis d'améliorer sa situation économique et par conséquent son rôle social.

C'est une hypothèse validée avec certaines nuances. Il existe une différence entre le fait d'être une gérante ou une simple adhérente. Alors que pour les deux catégories, l'impact sur le rôle social de l'adhérente n'est pas tributaire de l'amélioration de sa situation économique. Le terrain d'enquête nous permet de réaliser l'absence de corrélation entre l'amélioration de la situation économique et celle de la situation sociale des adhérentes.

H2 : Au niveau des coopératives ayant des problèmes de commercialisation et de financement, les jeunes adhérentes se trouvent exposées au travail précaire malgré qu'elles soient des gérantes. Elles deviennent par conséquent capitalistes d'elles-mêmes.

C'est une hypothèse non validée par ce que les motivations psycho-sociales priment sur les motivations économiques (ces coopératives sont en phase de démarrage qui nécessitent un réinvestissement de revenu) si objectivement la précarité peut être ressenti au niveau des conditions de travail (travail non rémunérer, stress, manque de coopération...) du point d vue subjectif (selon les interview), les motivations qui domine sont plutôt psychosociales (respect, estime de soi...). C'est justement parce que la totalité des coopératives étudiées sont en phase de démarrage (la plus ancienne de ces coopératives a été créée en 2012). La pression devrait être plus grande au cours des autres phases qui suivront le démarrage. Une étude longitudinale est donc nécessaire pour vérifier cette hypothèse tout au long d'un cycle de vie de la coopérative.

Il y a une différence entre le fait d'être gérante et le fait d'être une simple adhérente qui effectue les travaux manuels, l'amélioration de la situation après l'adhésion se calcule plus au niveau économique pour les adhérentes et au niveau social pour les gérantes. C'est pourquoi, l'amélioration de la situation sociale (du relationnel, du rôle social et du respect, etc.) n'est pas toujours tributaire de l'amélioration de la situation économique.

La majorité des adhérentes ayant un niveau supérieur sont des gérantes des coopératives. Selon le terrain de l'enquête, le niveau d'instruction est corrélé aux possibilités de développer son relationnel et son capital social. C'est pourquoi, ce sont les gérantes qui ont plus de chance à développer leur relationnel et à élargir le cercle de leurs connaissances (assister à des formations, à des expositions, etc.).

Pour les adhérentes, qui disposent en général d'un niveau d'instruction bas, le niveau économique s'améliore comparativement à leurs situations avant l'adhésion aux coopératives. Ces adhérentes dépensent l'essentiel de leur revenu sur l'habillement et l'alimentation. Leur contribution au budget de la famille leur permet également d'avoir un rôle plus actif. L'amélioration de la situation sociale pour cette catégorie d'adhérentes est plus ressentie au niveau de l'entourage immédiat (grâce à la proximité elles prennent soins de leur famille, maris…). Les présidentes gérante à cause des tâches administratives et parfois manuelles ont moins de temps pour leurs familles. La majorité d'entre elles ont un niveau d'instruction plus élevé ce qui leurs permettent de développer leurs cercles de relationnel. Un réseau qui peut s'étendre au contraire des autres adhérentes avec un niveau d'éducation bas.

Selon des coopératives qui échouent ; elles attribuent cela à la défaillance du relationnel qui constitue une voie importante pour accéder à des opportunités de financement.
Selon certaines gérantes l'objectif c'est d'assurer la survie de leurs projets en réinvestissant des revenus après avoir partagé des petites sommes entre les adhérentes.

Les femmes rurales peuvent améliorer leur situation socio-économique grâce au travail coopératif. La place occupée au sein de la société joue un rôle important pour développer ou non le capital culturel. La différence est que les adhérentes ayant un niveau d'instruction bas ne peuvent que développer leur capital social au niveau de leur entourage immédiat, alors que les gérantes à niveau d'instruction élevé peuvent le développer en dehors de cet entourage.

Bibliographie

1. Boltanski Luc, Chiapello Eve (1999) « Le Nouvel esprit du capitalisme », Ed. Gallimard, Paris.
2. Goody Jack, (1983), "The Development of the Family and Marriage in Europe".. (Cambridge: Cambridge University Press.
3. Granovetter, Mark, The Strength of Weak Ties (1973). American Journal of Sociology, Vol. 78, Issue 6, p. 1360-13.
4. McClelland, D.C. (1961), "The Achieving Society", Princeton, Van Nostrand.
5. Mernissi Fatima, (1989), « Le harem politique : le Prophète et les femmes ». Paris, Albin Michel, 294 p.
6. Mernissi, Fatima (Auteur), (1998), « Rêves de femmes : Une enfance au harem », Ed. Poche, Ruth Ward (Illustrations), Claudine Richetin (Traduction).
7. Paugam Serge, (2008), « Le lien social », Coll. Que Sais-Je?, éd. PUF, 128 p.
8. Saïd Ahrouch, 2011, « Les coopératives au Maroc : enjeux et évolutions » Le management dans l'ESS Numéro 322.
9. Schmitt, C. et F. Janssen (2011), « L'entrepreneur, héros des temps modernes? Pour une analyse critique de l'entrepreneuriat », dans L. Taskin et M. de Nanteuil (dir.), Perspectives critiques en management pour une gestion citoyenne, De Boeck, p. 163-184
10. Weber Max (1964) « L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme », Ed. Plon, Paris.

Webographie

11. Ahmed Fath Allah, 2011, « Eclairage sur le mouvement coopératif marocain », Numéro 6 de la Revue Marocaine des Coopératives, Page 11. Disponible en ligne sur : http://www.odco.gov.ma/sites/default/files/remacoop1.pdf

12. Conseil Economique, Social et Environnemental, 2015, « L'Economie Sociale et Solidaire : un levier pour une croissance inclusive », Consulté le 08/08/2018 sur http://www.cese.ma/Pages/Auto-saisines/AS-19-2015-economie-sociale-et-solidaire.aspx
13. Déclaration sur l'identité coopérative internationale, ACI, 1995, « Les 7 principes coopératifs », consulté le 08/08/2018 sur https://www.entreprises.coop/7-principes-cooperatifs.html
14. Le programme d'une durée de 5 an vise le renforcement des capacités de 2000 coopératives nouvellement créées (500 par an), ce qui permettra d'améliorer et de pérenniser les revenus d'environ 200000 bénéficiaires directs et indirects (Voir http//www.odco.gov.ma/fr/content/programme-mourafaka).
15. Mernissi, Fatima (1981), *« Le prolétariat féminin au Maroc « , in Annuaire de l'Afrique du Nord, Centre de recherches et d'études sur les sociétés méditerrannéenes (CRESM)(éds.)*, Paris, Editions du CNRS, pp. 345-356, Vol. 19 (1388 p.), Contient bibl., index., sigles. *In http://aan.mmsh.univ-aix.fr/volumes/1980/Pages/AAN-1980-19_49.aspx*
16. Numéro 6 de la Revue Marocaine des Coopératives (2017). Disponible en ligne sur : http://www.odco.gov.ma/sites/default/files/remacoop6.pdf
17. SIBIEUDE Thierry (2011) « Cours d'introduction à l'Entrepreneuriat Social » Mise en ligne le 03 mars 2011. Consulté le 09/08/2018 sur : http://www.youtube.com/watch?v=9ZEe5CE9jFM

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

IMPACT D'UNE POLITIQUE DE PROTECTION SOCIALE À ORIENTATION GENRE SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE AU SÉNÉGAL

Mame Cheikh Anta SALL
Laboratoire de recherche sur les Institutions et la Croissance (LINC)
Université Cheikh Anta DIOP de Dakar
mamecheikhantasall@yahoo.fr

Résumé : L'objectif de cette recherche est d'analyser l'impact d'une politique de protection sociale à dimension genre sur le marché du travail et la croissance économique à travers un modèle d'équilibre général calculable. Compte tenu de la spécificité de la recherche, une segmentation poussée du marché du travail est effectuée suivant le genre et la catégorie socioprofessionnelle afin de mettre en évidence les hétérogénéités de ce marché. Les simulations ont porté sur une hausse de 10% de l'offre de travail des femmes. Les résultats ont montré que l'augmentation de l'offre de travail féminine a non seulement amélioré le taux d'emploi des femmes, elle a aussi bonifié la croissance économique avec en particulier une hausse importante de la valeur ajoutée dans les secteurs les plus intensifs en main d'œuvre féminine.

Mots clés : protection sociale, genre, marché du travail et croissance économique.
Code JEL : H55, J16, J40, F43.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La crise financière mondiale de 2007/2008 a souligné, une fois de plus, l'importance du rôle de la sécurité et de la protection sociale dans son action de tampon contre les conséquences sociales négatives entrainées par des baisses de revenus soudaines ou des hausses soudaines du nombre de sans-emplois (Razavi, 2011). Le rôle joué par la protection sociale dans l'atténuation des chocs ainsi que son impact jugé favorable, d'expériences menées dans plusieurs pays en développement, ont incité la plupart des organismes des Nations Unies et des organisations non gouvernementales à unir leurs forces et leurs énergies pour promouvoir la protection sociale. Ainsi, au fil des années, les objectifs, les cibles et le sens de la protection sociale ont considérablement évolué (Holmes et Jones, 2010 ; Antonopoulos, 2013).

Du point de vue conceptuel, il n'existe pas de définition "normalisée" ni même "stabilisée" de la protection sociale. Le concept est utilisé différemment selon les acteurs et sa définition, de même que le périmètre d'activité qu'il englobe, ne fait pas encore vraiment l'objet de consensus (Barrientos et Hulme 2008, Holmes et Jones 2010). L'OIT (2011) définit la protection sociale comme la fourniture à l'ensemble des citoyens d'une aide sociale de base généralisée quelles que soient les contributions de l'individu et son parcours professionnel, comportant notamment une aide au revenu, sur la base des besoins et non des droits des acquis et des soins de santé pour l'ensemble de la population. Les systèmes de protection sociale incarnent les moyens d'une société de protéger le niveau de vie de ses citoyens, de prévenir, d'atténuer et de surmonter les difficultés qui, autrement, augmenteraient la volatilité des revenus et la vulnérabilité à l'insécurité des revenus ou à la pauvreté (Gentilini et Omamo 2009). Les différents systèmes de protection sociale s'appuient le plus souvent sur des modalités étroitement liées au marché du travail d'autant plus que ce dernier est incontournable dans la mise en œuvre d'une politique sociale efficace.

Au Sénégal, le marché du travail est caractérisé par une forte vulnérabilité des emplois occupés, due notamment à une prédominance du secteur informel. Celle-ci est, en outre, plus accentuée chez la main d'œuvre féminine dont les 93% évoluent principalement dans le secteur informel (ESPS II, 2011). Les travailleurs indépendants/employeurs et aides familiaux représentent 63% de la main d'œuvre occupée (ENES, 2015). Ainsi, la proportion de travailleurs indépendants, cumulée à la proportion des apprentis et celle des aide-familiaux, montre qu'environ sept individus occupés sur dix sont vulnérables en emploi avec également des disparités de genre. En effet, la proportion de l'emploi vulnérable observée chez les femmes est supérieure de 1,7 point de pourcentage à celle observée chez les hommes (ENES, 2015). Ceci témoigne donc de la vulnérabilité manifeste des femmes sur le marché du travail liée à la précarité du travail exercé notamment en termes de salaire, de sécurité du travail et de protection sociale etc.

Les politiques sociales pratiquées à travers le monde tournent principalement autour de deux approches : le modèle bismarckien et le modèle beveridgien. Le modèle bismarckien, dit d'assurance sociale obligatoire, a été inspiré par Bismarck en 1883. Il s'appuie sur de la notion de statut professionnel et de risque au travail avec une couverture sociale des employés contre les risques liés à leurs activités. L'assurance sociale a souvent trait aux programmes liés à l'exercice d'un emploi, avec un système de financement par cotisations des employeurs et des employés, basées sur les salaires (Razavi, 2011). Par contre le modèle de protection sociale, proposé par Beveridge en 1945, renvoie plutôt à un système d'assistance sociale. C'est un système de protection fondé sur le principe d'universalité et de solidarité nationale (Jack, 2011). L'aide sociale vise la pauvreté aiguë ou chronique, les vulnérabilités de la vieillesse, des enfants et de femmes, ou les catastrophes naturelles par des transferts d'argent ou en nature (Gentilini et Omamo 2009).

La plupart des dispositifs de protection sociale sont aveugles au genre (à l'exception du congé de maternité et du congé parental). De facto, en adoptant comme norme l'exercice d'un emploi à temps plein, dans le secteur formel, les programmes sociaux sont implicitement discriminatoires envers les femmes. A titre illustratif, les femmes qui sont en marge du marché du travail ou qui travaillent dans le secteur informel de l'économie ne peuvent en général pas prétendre à une assurance maladie elles-mêmes. Razavi (2011) souligne dans ce sens, que lorsque l'accès à une aide sociale et le montant de celle-ci sont étroitement liés à l'exercice d'un emploi rémunéré et quand aucun mécanisme n'est mis en place pour valoriser d'autres formes de contributions à la société, les

inégalités fondées sur le genre qu'on trouve sur le marché du travail sont transmises au système de protection sociale et s'y voient même amplifiées.

Dans ce sens, une perspective de genre n'est pas un ajout facultatif, mais fait partie intégrante de la politique de protection sociale si elle veut parvenir à un changement durable à long terme parce qu'elle a le potentiel de réduire les inégalités sociales notées sur le genre à moindre coût (Newton, 2016). La dimension genre de la protection sociale et la considération sexo-spécifique dans la conception des programmes offrent, en conséquence un vaste potentiel de promotion de l'égalité des sexes (Razavi, 2011 ; Tebaldi 2016).

Dès lors, il semble important de s'interroger sur l'impact d'une politique de protection sociale à orientation genre sur la croissance et les disparités sur le marché du travail sénégalais. Est-ce que celle-ci permet d'améliorer la situation des femmes sur le marché du travail et de façon concomitante favoriser une croissance économique plus soutenue et plus inclusive ?

L'objectif de cette recherche est de mesurer l'impact d'une politique de protection sociale genre sur l'emploi des femmes et la croissance économique. Pour mener à bien ce travail, nous nous fondons sur l'hypothèse selon laquelle, une politique de protection sociale à orientation genre améliore la situation des femmes sur le marché du travail et favorise une croissance économique plus soutenue et équilibrée.

La suite de cet article s'organise au tour des sections suivantes. La première section se consacre à l'analyse de l'état de la protection sociale au Sénégal, la littérature sur la protection sociale et le genre est présentée dans la deuxième section, la troisième section se consacre à la méthodologie et la dernière à la justification des simulations et aux résultats.

1. Les mécanismes de protection sociale et le marché du travail au Sénégal

Le marché du travail Sénégalais est caractérisé par des disparités de genre notoires en raison des opportunités relativement différentes selon que le travailleur soit de sexe masculin ou féminin (Sall, 2018). Quelle que soit la tranche d'âge considérée, le niveau d'activité est plus important chez les hommes que chez des femmes. L'analyse des chiffres d'ENES (2015) montre qu'il est de 61,1% pour les hommes et de 46,7% pour les femmes dans la population des 10 ans ou plus, et respectivement de 70,6% et 53,2% dans la population des 15 ans ou plus.

Le taux d'occupation aussi est de 51,7% chez les hommes contre 29,2% pour les femmes en ce qui concerne la population des 10 ans ou plus. S'agissant de la population des 15 ans ou plus, il est de 47,8% chez les hommes contre 24,7% pour les femmes (ENES, 2015)[1]. L'analyse du taux d'emploi salarié révèle que, même si le taux global est relativement faible (37%), celui des hommes (43,5%) dépasse largement celui des femmes (26,3%).

[1] Au Sénégal, la population en âge de travailler est celle ayant au moins 10 ans. Mais nous prenons également la population des 15 ans et plus pour faciliter la comparaison à l'échelle internationale.

Tableau 1 : Taux d'activité et d'occupation selon le genre

	Population active en %		**Population occupée en %**		**Emploi salarié en %**
	10 ans et plus	15 ans et plus	10 ans et plus	15 ans et plus	
Hommes	61,1	70,6	51,7	47,8	43,5
Femmes	46,7	53,2	29,2	24,7	26,3

Source : Auteur, à partir des données d'ENES (2015)

Du point de vue du taux de chômage, les mêmes inégalités sont observées. Les chiffres d'ENES (2015) montrent que le taux de chômage global est estimé à 13,4%. L'analyse selon le sexe révèle que le chômage affecte davantage les femmes (19,3 %) que les hommes (8,1 %).

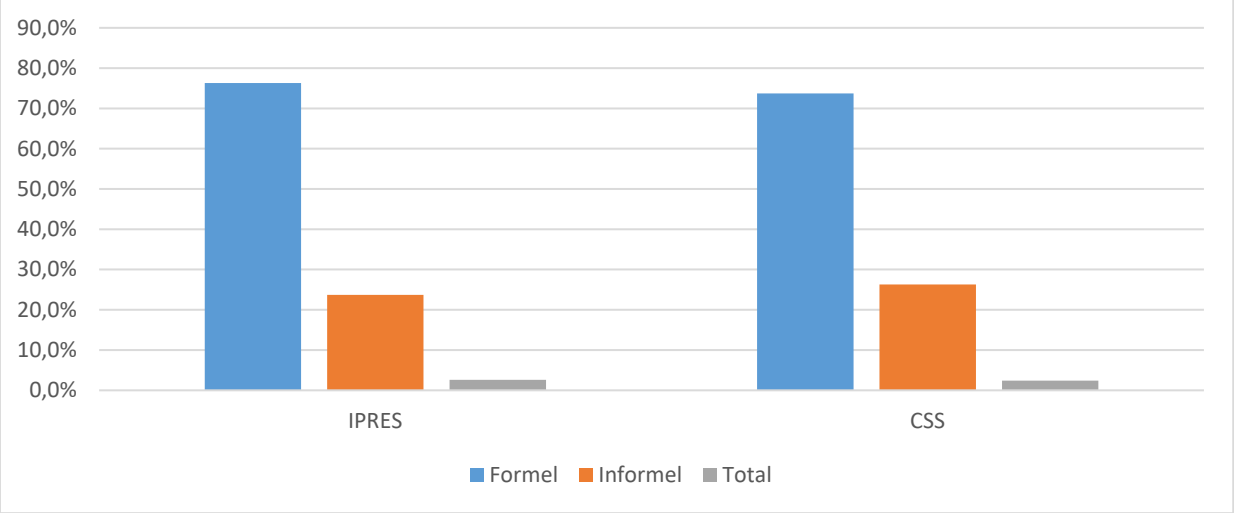
La structure de la population sénégalaise, de plus en plus dominée par la population en âge de travailler (54% selon SES, 2015), montre la nécessité d'anticiper sur les défis de protection sociale liés à l'emploi (secteur informel, emploi des jeunes, pertes d'emplois), aux maladies handicapantes et risques professionnels entre autres, afin de mieux tirer bénéfice du dividende démographique. En effet, la meilleure façon de lutter contre la vulnérabilité chez les personnes en âge de travailler est de leur faciliter l'accès à l'emploi, y compris à l'auto emploi. Le Sénégal compte s'appuyer sur la protection sociale afin d'assurer la transition du secteur informel au secteur formel, à travers notamment les garanties d'un minimum de couverture maladie, de pension, etc. (SNPS, 2017).

Dans le secteur formel de la sécurité sociale, caractérisé par la domination du système contributif et obligatoire, les pensions de retraite des fonctionnaires (gérées par le FNR) et du secteur privé et agents non fonctionnaires de l'Etat (gérées par l'IPRES) représentent la part la plus importante, suivies des prestations familiales. Généralement, les entreprises Sénégalaises sont tenues de s'immatriculer obligatoirement au niveau de l'Institution de Prévoyance Retraite du Sénégal (IPRES) et de la Caisse de Sécurité sociale (CSS) pour garantir des conditions de travail favorables aux employés et à leurs familles.

Les activités du CSS ont trait aux prestations familiales et à la prise en charge des accidents de travail, alors que celles de l'IPRES revoient aux pensions et aux allocations de retraite.

Sur l'ensemble des unités économiques du pays, les inscriptions à l'IPRES (2,6%) et à la CSS (2,4%) demeurent très faibles. Si l'on tient compte de la dualité des secteurs formel et informel, l'analyse révèle que 76,3% des entreprises du secteur formel sont immatriculées à l'IPRES et 73,7% à la CSS (RGE, 2017). Il est important de préciser dans ce sens que, les unités du secteur informel inscrites à l'IPRES et à la CSS sont dues à la non-exigence de la tenue de comptabilité au niveau de ces deux institutions.

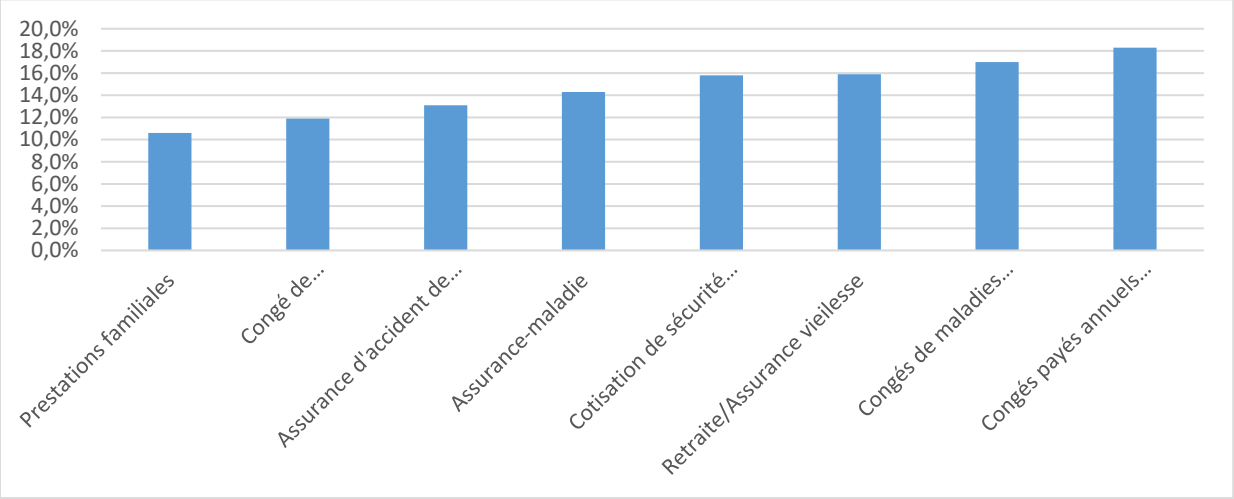
Graphique 1 : Répartition des entreprises inscrites à l'IPRES et à la CSS selon la formalité



Source : ANSD, RGE (2017)

Les prestations sociales reçues par les travailleurs sont également relativement faibles. Il est ressorti de l'ENES (2015) que plus de 80% des actifs occupés ne bénéficient pas des avantages liés à la protection sociale. Les niveaux de prestation sociale mesurés par la garantie des « congés annuels payés », des « congés maladies rémunérés », la « retraite/assurance vieillesse », l'« assurance maladie », les « cotisations de sécurité sociale », les « congés de maternité/paternité », l'« assurance d'accidents de travail » et les « prestations familiales », tournent autour de 15%.

Graphique 2 : Répartition (%) des avantages liés à la protection sociale reçus par les employés



Source : ANSD, ENES (2015)

Une analyse selon le genre montre également des disparités dans l'adhésion aux systèmes de sécurité sociale. Le taux d'affiliation des hommes aux différentes institutions de sécurité sociale double pratiquement celui des femmes.

Système de Sécurité Sociale (SSS)	**Hommes en %**	**Femmes en %**	**Ensemble en %**
IPRES	5	2,70	4
CSS	3,70	1,70	2,80
FNR	2,20	0,80	1,60
Mutuelle de santé	3,60	2,30	3
Autres systèmes de sécurité	0,80	0,50	0,70
Ensemble	2,30	0,70	2

Tableau 2 : Actifs affiliés à un système de sécurité sociale selon le sexe
Source : Auteurs, à partir des données de l'ESPS2 (2011)

2. Protection sociale et marché du travail : une analyse de la littérature suivant le genre

Une analyse de la littérature a permis de constater que les dispositifs d'assistance sociale sous le prisme du genre se sont avérés très efficaces dans la lutte contre la discrimination à l'encontre des femmes afin de libérer tout le potentiel économique de la main d'œuvre féminine sur le marché du travail. Ces mécanismes ont également, pour la plupart, favorisé l'amélioration du bienêtre de toute la communauté (des enfants notamment).

Du point de vue des transferts monétaires, Samson et al. (2004) ont avancé qu'au Bangladesh, au Brésil et en Afrique du Sud, le fait que les transferts soient versés aux femmes a un impact positif sur la fréquentation scolaire, surtout par les filles. Arnold et al., (2009) soulignent que pour un grand nombre de pays, les principaux bénéficiaires des programmes de protection sociale sont des femmes, ce qui a contribué à atténuer les disparités existantes entre elles et les hommes, favoriser leur émancipation et entraîner une amélioration des résultats relevés pour les filles sur le plan du développement humain. Holmes et Jones (2010), dans une étude sur le genre et la protection sociale en Afrique Subsaharienne, ont avancé qu'il est toujours plus pertinent en termes d'efficacité et d'égalité des sexes de verser les prestations relatives aux transferts monétaires aux femmes dans la mesure où elles sont les principales dispensatrices de soins aux enfants. Ils soulignent également que si les prestations passent par les banques ou les institutions de microfinance, elles favoriseraient davantage l'inclusion financière des femmes. D'autres auteurs ont montré également que ces transferts favorisent la participation des femmes sur le marché du travail. A titre illustratif, « *la Bolsa Familia* » du Brésil a augmenté le taux d'activité des femmes à un taux supérieur à celui des hommes : 2,6% pour les hommes et 4,3% pour les femmes (Marques et al., 2017).

Au Kenya, le transfert de fonds pour les enfants orphelins et vulnérables (CT-OVC) a également eu différents effets sur les disparités de genre, augmentant la participation des femmes bénéficiaires dans le travail salarié agricole et dans leurs propres fermes, tout en augmentant la participation des hommes dans l'emploi salarié non agricole (Asfaw et al., 2012). Certains programmes de transferts monétaires aident à rééquilibrer les rôles entre les hommes et les femmes et l'allocation de main-d'œuvre au sein des familles. En Amérique latine, les femmes recevant des transferts monétaires ont un plus grand respect de la part des hommes et un statut plus élevé dans le ménage (Molyneux et Thompson, 2011 ; Marques et al., 2017). La perception des hommes quant à la capacité des femmes à gérer leur argent ainsi que leur rôle dans la contribution au revenu du ménage se sont

nettement améliorés grâce aux programmes de transferts monétaires au Kenya, au Zimbabwe et en Indonésie (Oxfam, 2014).
Néanmoins, pour beaucoup d'auteurs, l'impact des transferts monétaires sur la réduction de l'écart entre les sexes sur le marché du travail et sur l'éducation des jeunes dépend souvent de la manière dont ces programmes sont conçus, du contexte et des opportunités existantes disponibles (Gitter et al, 2013). Par exemple, certains programmes peuvent prévoir dans leur conception de payer une prime plus élevée aux ménages qui envoient les filles à l'école, en particulier au niveau secondaire (OCDE, 2011).

Du reste, les programmes d'emplois publics peuvent aussi améliorer les infrastructures communautaires ainsi que la qualité de vie des femmes en mettant en œuvre des projets correspondant aux besoins de ces dernières et en leur permettant de réduire le temps alloué à leurs tâches quotidiennes. Etant donné que les femmes consacrent trop de temps au travail non rémunéré, elles subissent la plupart du temps le chômage saisonnier en tant que travailleuses agricoles et sont également très vulnérables sur le marché du travail. Elles sont généralement engagées dans des emplois de types irréguliers et informels, elles n'ont pas ainsi d'assurance sociale et reçoivent des salaires inférieurs à ceux des hommes.

Afin de faire face à la vulnérabilité accrue des couches sociales les plus défavorisées, de nombreux pays caractérisés par des taux de chômages très élevés ont mis en place des programmes (appelés autrement plan de garantie de l'emploi) afin d'apporter une assistance sociale aux personnes dans le besoin. Ces programmes sont souvent des politiques actives fondés sur le principe selon lequel l'État joue un rôle « d'employeur de dernier recours ». L'Inde a mis en application, en 2005, la loi nationale de garantie de l'emploi[2] dont l'objectif était d'offrir 100 jours de travail avec un salaire minimum légal à tous les ménages ruraux disposés à effectuer un travail manuel peu ou non qualifié. Une dimension genre est notée dans la mise en œuvre de cette loi avec un quota d'au moins 1/3 des emplois réservés aux femmes, ainsi que des garderies sur les lieux de travail. Ainsi, la participation des femmes au marché du travail a remarquablement augmenté bien qu'avec des variations importantes d'une région à l'autre (Khera et Nayak, 2009). Le programme d'entretien des routes rurales au Pérou (2003-2006) a aussi permis d'augmenter la participation des femmes de 3,5% à 24% en fixant un quota de femmes de 10% dans les microentreprises (OIT, 2011).

La conception de la plupart des programmes de travaux publics recensés dans les Pays à Faible Revenus (PFR) d'Afrique subsaharienne prévoit un certain niveau de sensibilisation aux questions d'égalité des sexes avec des quotas explicites (oscillant généralement entre 30 et 50%) ou des objectifs de participation féminine. Le Programme étendu de travaux publics (*Expanded Public Works Programme*) de l'Afrique du Sud y est notamment cité en exemple, car les services de soin figurent depuis le début dans ses offres de travail (Antonopoulos, 2013). Tebaldi (2016) souligne que la Guinée a entrepris le programme de travaux publics à haute intensité de main d'œuvre (*labour Intensive Public Works*, LIPW), sur la base d'un constat d'une faible participation féminine au marché du travail. Ce programme est articulé autour des campagnes de sensibilisation et inclus des activités « souples » de travaux publics, susceptibles d'attirer davantage la main d'œuvre

[2] *Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (MNREGA).* Baptisée en 2009 du nom du père de la nation (Mahatma Gandhi), la loi cible les régions rurales, dans lesquelles la pauvreté est plus importante qu'en milieu urbain et où son rôle est primordial pendant les périodes de pénurie, lorsque la population rurale n'est pas en mesure d'obtenir un emploi.

féminine. De même, le Liberia a entrepris d'encourager la participation féminine à des fonctions productives non traditionnelles. Ils ont mis en œuvre plusieurs programmes pour encourager la main d'œuvre féminine et ont envisagé la possibilité de proposer des services de garde d'enfants confiés à des garderies sur place et/ou des bénéficiaires. Il est courant, par ailleurs, que les programmes de travaux publics sexo-spécifiques proposent des heures de travail plus flexibles ; dans le cas du Fonds d'action sociale de la Tanzanie (*Tanzania Social Action Fund*, TASAF), les femmes ont d'ailleurs la possibilité de faire des demi-journées de travail.

En définitive, il est admis que ces différents programmes de garantie de l'emploi, s'ils prennent en considération la dimension genre durant tout le processus, permettent non seulement aux femmes de s'émanciper du point de vue économique mais aussi de se positionner et d'améliorer leur statut social au sein de la famille et de la communauté.

3. Modélisation en équilibre général calculable (MEGC)

La structure du modèle de base utilisée est celle de PEP-T, élaborée par Decaluwé et al. (2013). Nous y avons ajouté une segmentation poussée du marché du travail, une spécification du marché du travail marquée par l'introduction d'une courbe des salaires, la modélisation du commerce extérieur qui prend en compte l'existence d'une demande d'exportation finie. Le modèle est dynamique récursif, ce qui signifie qu'il est résolu comme une séquence d'équilibres statiques reliés dans le temps, à travers l'accumulation du capital et l'accroissement de la main d'œuvre et des équations de comportement. Un des avantages d'une spécification du modèle dynamique est la possibilité de générer un sentier à moyen et long terme. De plus, les changements structurels peuvent être analysés dans le temps. Le modèle s'applique à une petite économie pour laquelle les prix mondiaux sont donnés.

- Structure du bloc de production

La technologie de production est décrite selon un processus à différents niveaux. Dans un premier temps, la production du secteur est exprimée par une fonction de type Leontief combinant des parts fixes de la valeur ajoutée et des consommations intermédiaires. La consommation intermédiaire totale est une part fixe de sa production. Chaque produit représente une part fixe de la consommation intermédiaire totale sectorielle. La valeur ajoutée est formulée de façon différente selon les secteurs. Dans le secteur non-marchand, la valeur ajoutée est une fonction CES qui combine du travail composite et du capital public. En revanche, dans les secteurs marchands, la valeur ajoutée est une fonction *CES* qui combine du travail composite et du capital composite. Le travail composite est une fonction CES combinant les 20 différentes catégories de travail. La demande de travail de chaque branche est déterminée par la condition de premier ordre de maximisation du profit. Le capital composite est représenté sous la forme d'une fonction CES combinant le capital privé et le capital public. La demande de capital spécifique de chaque branche est déterminée par la condition de premier ordre de maximisation du profit. La productivité globale des facteurs (PGF) est endogène. Elle est une fonction du ratio entre le capital public du secteur et le capital privé du secteur et de l'élasticité de la PGF à ce ratio.

$$B_j^{VA} = \overline{B_{j,t}} \left[\left(KH_{j,t} \right)^{\varepsilon_k} \left(RD_{j,t} \right)^{\varepsilon_r} \left(IP_{j,t} \right)^{\varepsilon_i} \left(\frac{\mathrm{KDpubG}_t}{\mathrm{KDpriv}_{j,t}} \right)^{\varepsilon_k} \right] \qquad (1)$$

La valeur ajoutée ($VA_{j,t}$) de chaque secteur est constituée de main-d'œuvre composite et du capital composite, suivant une spécification d'élasticité de substitution constante (CES) :

$$VA_{j,t} = B_j^{VA}\left[\beta_j^{VA} LDC_{j,t}^{-\rho_j{}^{VA}} + \left(1-\beta_j^{VA}\right)KDC_{j,t}^{-\rho_j{}^{VA}}\right]^{\rho_j{}^{-\frac{1}{VA}}} \quad (2)$$

- Modélisation du marché du travail

Dans ce modèle, une des caractéristiques du marché du travail est, d'une part, la segmentation poussée du marché du travail en dix catégories socio professionnelles (les cadres supérieurs et ingénieurs, les cadres moyens et agent de maitrise, les employés et ouvriers qualifiés, les employés et ouvriers semi qualifiés, les employeurs, les manœuvres, les travailleurs indépendants, les aides-familiaux, les apprentis rémunérés ou non, les autres qui regroupent les non déclarés et les inclassables). Chaque catégorie est également segmentée selon le genre (homme et femme). En conséquence, nous distinguons 20 segments du marché du travail. D'autre part, nous tenons compte du caractère rigide des différents segments du marché du travail en introduisant le chômage dans de façon endogène.

Les travailleurs sont supposés être mobiles à l'intérieur des différents segments du marché du travail qualifiés et non qualifiés. Mais il n'existe pas de mobilité de la main d'œuvre entre les différents segments du marché du travail. L'approche par la courbe des salaires (wage curve) développée par Blanchflower et Oswald (1994) est utilisée pour modéliser le marché du travail où nous supposons l'existence d'un chômage dans le segment du travail qualifié. Les travailleurs de ce segment du marché sont principalement employés dans le secteur moderne ou secteur formel où nous supposons une relative rigidité dans la fixation du salaire.

Le taux de salaire y évolue selon la situation du marché du travail, conformément à la situation décrite par la *wage curve*. Celle-ci décrit une relation négative entre les niveaux de chômage[3] et les salaires. Elle traduit le fait que les zones et/ou secteurs caractérisés par des taux de chômage élevés, sont associées à de bas salaires, alors que ceux à taux de chômage faibles sont marqués par des niveaux élevés de salaires. Dans le segment du marché du travail non-qualifié, les travailleurs évoluent généralement dans le secteur informel. Le taux de salaire est supposé y être déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande de travail. Ainsi sur ce marché, l'équilibre résultant de l'égalité entre la somme de l'offre et de la demande de travail non-qualifié permet de déterminer le taux de salaire.

L'offre de travail d'une année donnée correspond à l'offre de l'année précédente qui croit avec la croissance démographique.

$$LS_{t+1}^{L} = LS_t^{L}.(1+n) \quad (3)$$

LS_{t+1}^{L}= l'offre de travail en t+1 ;
LS_t^{L}= l'offre de travail en t ;
n = taux de croissance démographique.

La particularité de ce modèle est l'intégration des canaux de transmission par lesquels l'augmentation de la main d'œuvre féminine peut affecter les salaires et les demandes de travail

[3] Selon les estimations de la Banque mondiale (2007), le taux de chômage est estimé à 13% au Sénégal.

(tous segments compris), la valeur ajoutée mais aussi la production. L'une des hypothèses fortes de ce modèle est inhérente au fait que tout le supplément de main d'œuvre féminine injectée sur le marché du travail est absorbé par les différents secteurs d'activité. Les autres hypothèses du modèle étant restées intactes, le plein emploi pour l'ensemble des non-qualifiés et du chômage pour la main d'œuvre masculine.

Au niveau le plus bas du côté de la valeur ajoutée, les différentes catégories de travail l ∈ L $=\{L_1, \dots, L_l\}$, sont combinées suivant une technologie d'élasticité de substitution constante (CES) qui reflète une substituabilité imparfaite entre différents types de travail. L'entreprise choisit sa composition de la main-d'œuvre afin de minimiser son coût compte tenu des taux de salaire relatifs. La demande de chaque type de travail ($LD_{l,j,t}$) dérive des conditions de premier ordre de minimisation des coûts par l'entreprise représentative, sous réserve de la technologie CES :

$$LDC_{j,t} = B_j^{LD}\left[\sum_l \beta_{l,j}^{LD}\, LD_{l,j,t}^{-\rho_j^{LD}}\right]^{\rho_j^{-\frac{1}{LD}}} \quad (4)$$

$$LD_{l,j,t} = \left[\frac{\beta_{l,j}^{LD} WC_{j,t}}{WTI_{l,j,t}}\right]^{\sigma_j^{LD}} \left(B_j^{LD}\right)^{\sigma_j^{LD}-1} LDC_{j,t} \quad (5)$$

- Processus de bouclage

L'équilibre épargne-investissement est réalisé à travers l'introduction d'une taxe indirecte endogène qui permet à l'État de collecter le supplément de ressources nécessaires aux fins d'investissement. Le taux d'épargne des autres institutions est fixé. Les dépenses publiques sont supposées fixes, en terme réel, à la première période. Toutefois, elles augmentent au même rythme que la population. Il en est de même de l'épargne budgétaire, des transferts, de l'offre de travail qui progressent au même taux que la population.

- Dynamique du modèle

La dynamique de l'économie est induite par l'accumulation du capital productif et la croissance démographique. L'accroissement du capital productif à travers l'investissement est la principale source de croissance de l'économie. L'investissement couvre la dépréciation du capital et contribue à son accumulation d'une période à l'autre. La règle d'accumulation du capital privé est déterminée comme suit : le taux d'accumulation sectoriel du capital privé est supposé être une fonction croissante du ratio coût-bénéfice du capital, ce dernier évoluant à un taux décroissant :

$$\frac{IND_{k,bus,t}}{KD_{k,bus,t}} = \varphi_{k,bus}\left[\frac{R_{k,bus,t}}{U_{k,bus,t}}\right]^{\sigma_{k,bus}^{INV}} \quad (6)$$

Le stock de capital privé sectoriel de fin de période ($KD_{k,j,t+1}$) est égal au stock de début de période $\left(KD_{k,j,t}\right)$ net de la consommation en capital fixe (ou dépréciation) de la période à un taux $\left(\delta_{k,j}\right)$, auquel s'ajoute le volume de capital accumulé au cours de la période $\left(IND_{k,j,t}\right)$:

$$KD_{k,j,t+1} = KD_{k,j,t}\left(1-\delta_{k,j}\right) + IND_{k,j,t} \quad (7)$$

Quant aux flux d'investissements publics, nous supposons qu'ils représentent une proportion des flux d'investissements privés, traduisant ainsi une relative complémentarité entre ces deux types d'investissements dans les secteurs marchands :

$$ING_{bus,t} = \mu * (IND_{priv,bus,t}) \quad (8)$$

Dans le secteur non-marchand, les flux d'investissements publics dépendent du revenu disponible de l'Etat :

$$ING_{ntr,t} = \mu_{ntr} * YG_{t,GOV} \quad (9)$$

La croissance démographique agit sur la croissance économique, principalement par la demande finale et l'épargne des privés et de l'Etat de manière indirecte. La consommation publique est donc supposée augmenter au rythme de la croissance démographique. Cette hypothèse est également valable pour les transferts inter-ménages, les transferts publics versés aux ménages, les transferts privés et publics du reste du monde vers les institutions résidentes et vice-versa, la consommation minimale privée.

- Paramètres des formes fonctionnelles du modèle

La spécification des fonctions de production, de consommation des ménages et des demandes d'importation et d'exportation nécessite des paramètres, notamment : l'élasticité-revenu de la demande de produits, le paramètre de Frisch, l'élasticité de substitution entre capital et travail, l'élasticité de substitution entre les produits importés et locaux, l'élasticité de transformation entre les ventes extérieures et les ventes locales, et l'élasticité de la demande extérieure. En l'absence de séries longues, ces paramètres n'ont pas été estimés sur des données du Sénégal. Ils ont été empruntés à la littérature des MEGC, et à des études empiriques réalisées dans d'autres économies en développement[4]. Tous les autres paramètres du modèle ont été calibrés à l'aide des données de la MCS, de manière à assurer la cohérence des données de l'année de base. L'élasticité de complémentarité entre le capital public et sectoriel est empruntée de Cabral et al. (2010).

- Cadre comptable du modèle : Matrice de Comptabilité Sociale du Sénégal (2014)

La matrice initiale est construite par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) sur la base du tableau entrées-sorties (TES), du tableau des opérations financières de de l'Etat (TOFE) et du tableau de la balance des paiements de 2014.

Nous avons désagrégée cette matrice à l'aide des données récentes provenant de l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS II, 2011) ajustée grâce à l'Enquête Nationale Emploi au Sénégal (ENES, 2015). C'est une matrice qui a été désagrégée de la façon la plus large possible compte tenu de la spécificité de la recherche. Elle comprend 27 secteurs d'activité et 48 produits. Le facteur travail est d'abord segmenté en dix (10) catégories socio professionnelle :

- les cadres supérieurs et ingénieurs (CSI)
- les cadres moyens et agent de maitrise (CMAM)
- les employés et ouvriers qualifiés (EOQ)
- les employés et ouvriers semi qualifiés (EOSQ)
- les employeurs
- les manœuvres
- les travailleurs indépendants (propre compte)

[4] Des détails sur les paramètres dans les MEGC sont apportés par Annabi et al. (2002).

- les aides-familiaux
- les apprentis rémunéré ou non
- les autres qui regroupent les non déclarés et les inclassables.

Ensuite, chaque catégorie de travailleurs est également segmentée selon le genre (homme et femme). Au total, le seul facteur travail se retrouve maintenant scinder en 20 sous segments. En effet, cette segmentation permet de mettre en évidence l'hétérogénéité du marché du travail selon la catégorie socioprofessionnelle et le sexe afin de répondre pertinemment à la spécificité de notre problématique. Le facteur capital est aussi scinder en deux modalités : capital privé et capital public. Cette procédure de segmentation permet de simuler l'impact d'une variation des investissements publics dans un secteur sur l'emploi suivant le genre et la catégorie socio professionnelle. Concernant les agents, nous avons les classiques : les ménages, les firmes, le gouvernement et le reste du monde. Les ménages sont également dissociés en quinze (15) sous segments selon les quartiles et la zone d'habitation (cinq quartiles pour Dakar, cinq quartiles pour les autres centres urbains et cinq quartiles pour la zone rurale) afin de prendre en compte leur hétérogénéité.

4. Justification des simulations et résultats

Le scénario à simuler consiste en une hausse de 10% de l'offre de main d'œuvre féminine consécutive à un programme de garantie de l'emploi orientée vers les femmes. Comme montré dans la section sur la revue de la littérature, des politiques sociales à orientation genre permettent d'augmenter le taux d'emploi des femmes suivant plusieurs mécanismes. D'une part, elles permettent d'améliorer l'état de santé et la fréquentation scolaire des enfants, en particulier des filles, d'autant plus que c'est souvent l'une des conditions à respecter par les ménages afin de bénéficier transferts monétaires. En conséquence, elles favorisent la participation des femmes au marché du travail (cas du Kenya, du Brésil et de la Colombie). D'autre part, des programmes de garantie de l'emploi initiés dans plusieurs pays en tenant en compte la dimension genre ont également permis de favoriser l'accès à l'emploi des couches les plus vulnérables notamment les jeunes et les femmes (cas de l'Ethiopie, du Libéria de l'Afrique du Sud, du Pérou et de l'Inde).

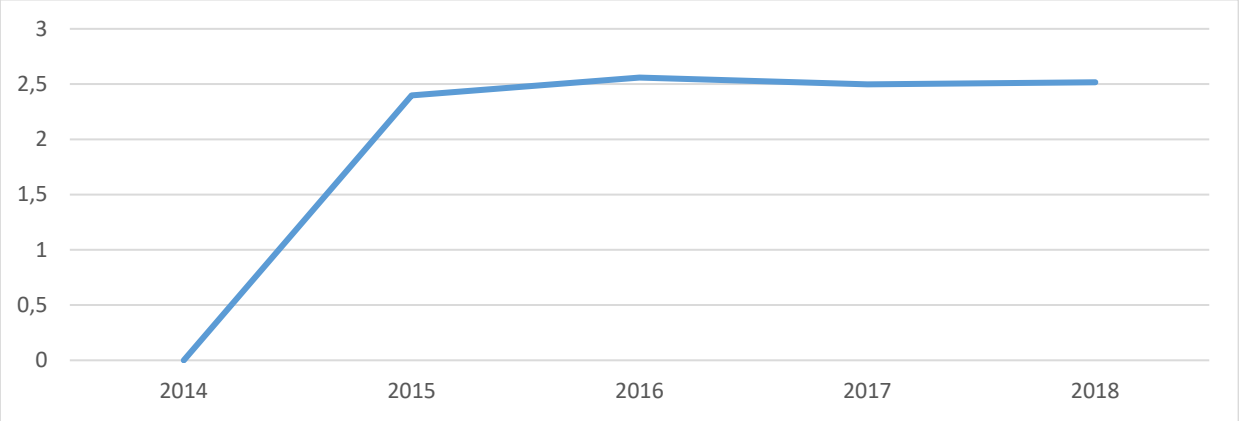
Ces programmes, dans leur conception, ne sont pas loin de celui entrepris par l'Etat du Sénégal en 2018 à savoir la Délégation à l'Entrepreneuriat Rapide des Jeunes et des Femmes (DER/JF). L'auto-emploi mobilise une grande partie de la main d'œuvre sénégalaise et joue ainsi un rôle majeur dans la lutte contre le chômage et le sous-emploi. Néanmoins, cette frange importante de la population peine souvent à trouver des financements pour développer leurs activités et participer pleinement à l'activité économique. Dans la loi des finances de 2018, l'Etat du Sénégal a décaissé un budget de 30 milliards de FCFA pour le financement dudit programme. Le gouvernement Sénégalais souhaiterait, en effet, s'appuyer sur l'entreprenariat et l'auto-emploi afin de faciliter l'accès à emploi des jeunes et des femmes.

En conséquence, l'idée de cette simulation est d'analyser l'impact d'une politique de protection sociale genre sur la situation des femmes sur le marché du travail mais aussi sur la soutenabilité de la croissance économique au Sénégal.

- Impact global sur la production

Le surplus de main d'œuvre féminine injecté sur le marché de travail a favorisé une augmentation du PIB et permet d'enregistrer une amélioration du taux de croissance du PIB de 2,3 à un peu plus de 2,5 points de pourcentage entre 2015 et 2018, soit une hausse moyenne de 1,99 points de pourcentage. Le pic de croissance est noté en 2016 avec une hausse de 2,56 points de pourcentage.

Graphique 3 : Variation du PIB (en % par rapport au scénario BAU)

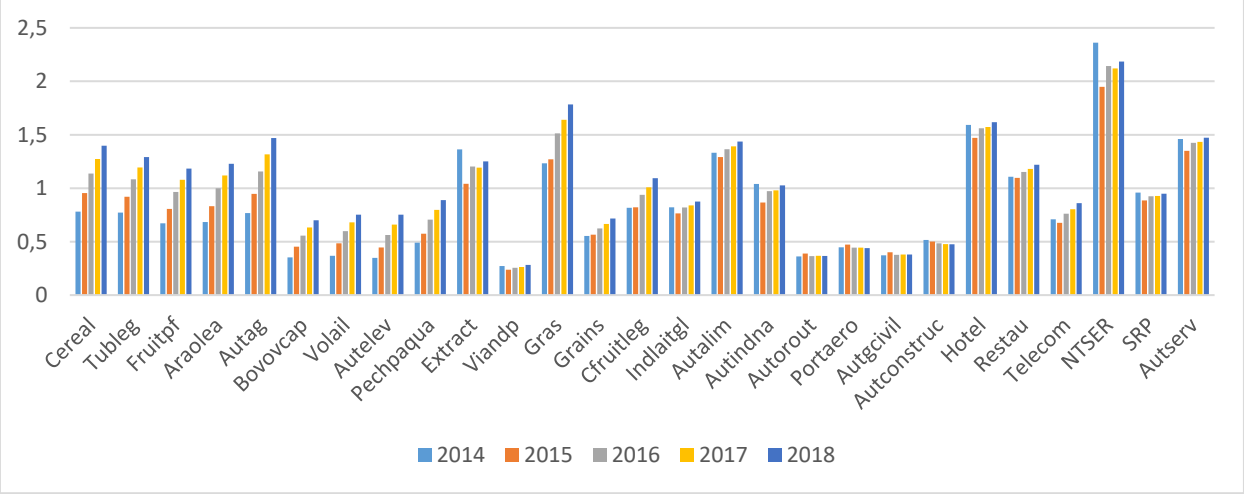


Source : Auteur, à partir des simulations

- Impact sectoriel sur la valeur ajoutée

L'augmentation de l'offre de travail féminine est supposée avoir plus d'impact dans les secteurs très intensifs en main d'œuvre féminine. Les secteurs tels que l'hôtellerie, les services non marchands, les autres services et l'industrie alimentaire (« gras », « autalim ») ont connu les plus fortes augmentations de leur valeur ajoutée. Le secteur agricole dans son ensemble a connu une hausse un peu moins importante. Les secteurs les moins influencés par la hausse de l'offre de main d'œuvre féminine sont ceux qui tournent autour du génie civil (« autoroute », « portaero », « autgcivil », « autconstruc »). Ces derniers ont la particularité d'être très intensifs en main d'œuvre masculine.

Graphique 4 : Evolution de la valeur ajoutée sectorielle (en % par rapport au scénario BAU)



Source : Auteur, à partir des simulations

- Impact sur le marché du travail

Etant donné que la simulation a porté sur une hausse de l'offre de travail des femmes, l'offre de travail global s'en trouve augmentée, ce qui entraine une baisse des taux de salaires (tous segments compris). Néanmoins, les salaires des hommes et ceux des femmes ne baissent pas dans les mêmes proportions. La baisse des salaires des femmes est sept (7) fois plus importante que celle des salaires des hommes.

Tableau 3 : Evolution du taux de salaire selon les segments du marché du travail (en % par rapport au BAU)

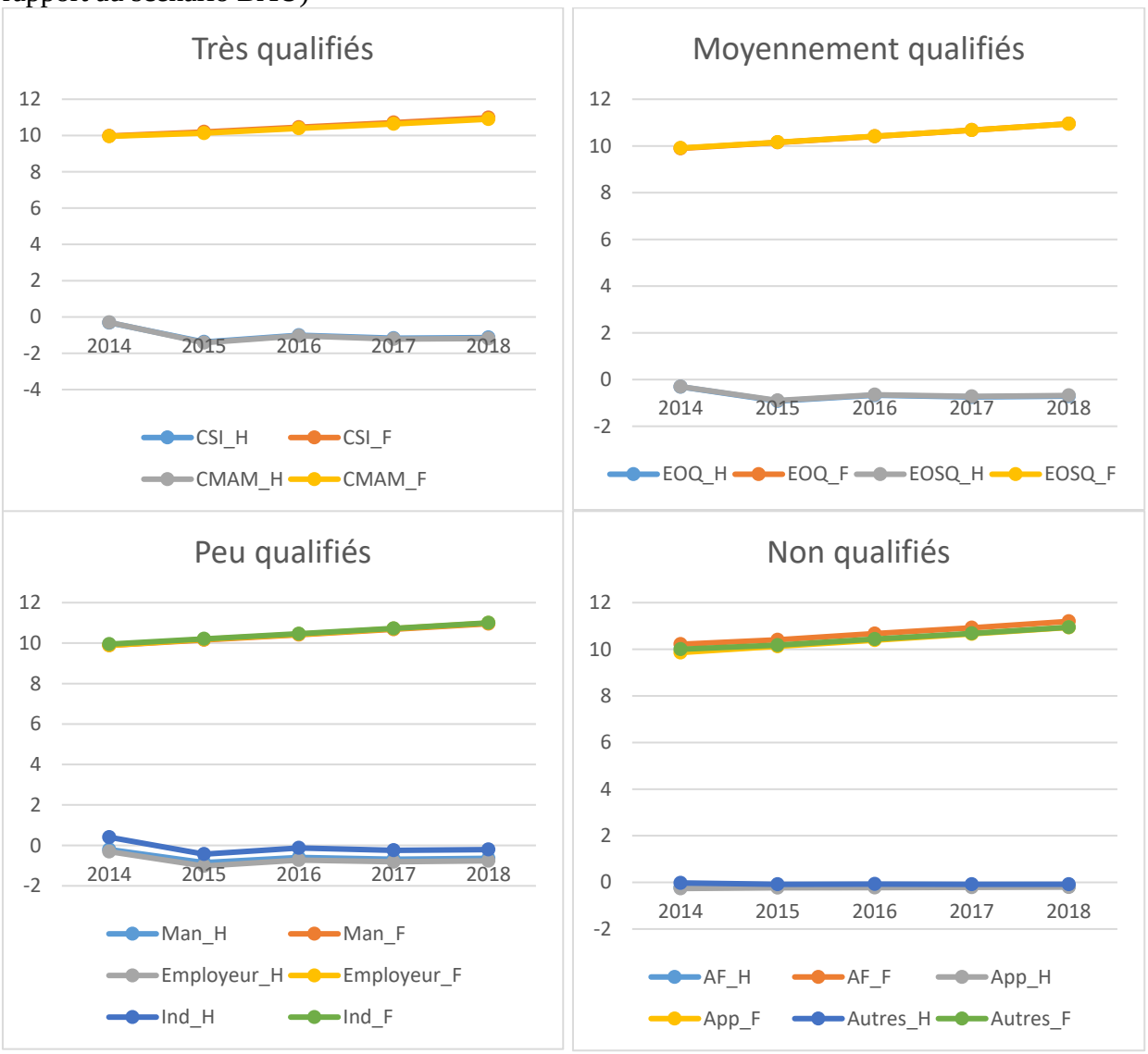
Segments du marché du travail	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
CSI_H	-0,997	-0,057	-0,384	-0,255	-0,293
CSI_F	-7,28	-6,955	-7,03	-6,969	-6,964
CMAM_H	-1,014	-0,094	-0,417	-0,292	-0,331
CMAM_F	-7,269	-7,028	-7,093	-7,051	-7,051
EOQ_H	-0,987	-0,2	-0,463	-0,349	-0,376
EOQ_F	-7,234	-6,921	-6,998	-6,94	-6,937
EOSQ_H	-0,962	-0,166	-0,43	-0,314	-0,341
EOSQ_F	-7,244	-6,934	-7,009	-6,951	-6,948
Man_H	-0,937	-0,022	-0,334	-0,206	-0,24
Man_F	-7,23	-6,879	-6,961	-6,895	-6,89
Employeur_H	-0,963	-0,067	-0,368	-0,24	-0,272
Employeur_F	-7,231	-6,863	-6,947	-6,877	-6,871
Ind_H	-0,985	-0,092	-0,39	-0,263	-0,295
Ind_F	-7,208	-6,819	-6,903	-6,829	-6,822
AF_H	-1,726	-1,17	-1,273	-1,161	-1,145
AF_F	-7,544	-7,095	-7,184	-7,095	-7,084
App_H	-1,023	-0,609	-0,713	-0,638	-0,635
App_F	-7,211	-6,869	-6,953	-6,891	-6,888
Autres_H	-1,109	-0,718	-0,81	-0,739	-0,737
Autres_F	-7,291	-6,943	-7,018	-6,952	-6,946

Source : Auteur, à partir des simulations

En conséquence de l'augmentation de l'offre de travail féminine et de la baisse des salaires, nous observons une hausse de la demande de travail pour les femmes et une baisse de la demande pour les hommes (cf. graphique 5). Cette tournure est observée pour tous les segments du marché du travail à l'exception du segment des non-qualifiés pour lequel, nonobstant l'augmentation de la demande de main d'œuvre féminine, le statut quo est observé pour celle masculine.

En effet, le supplément de travailleuses injecté sur le marché du travail est totalement absorbé par les différents secteurs d'activité. De facto, nous observons que la main d'œuvre féminine exclut du marché celle masculine, ceci explique alors la baisse de la demande de travail des hommes. Par contre, la main d'œuvre masculine des non-qualifiés n'a pas diminué parce qu'il a été supposé à ce niveau un plein emploi pour le segment des non qualifiés (tous sexes compris).

Graphique 5 : Evolution de la demande de travail des segments du marché du travail (en % par rapport au scénario BAU)



Source : Auteur, à partir des simulations

Conclusion et implications de politique économique

A l'instar de la plupart des pays à travers le monde, la mise en œuvre d'une politique de protection sociale avec une dimension genre favorise non seulement la croissance économique, mais permet également d'améliorer le taux d'emploi des femmes. Cet article est produit dans le but d'explorer la relation qui pourrait exister entre les politiques sociales sous le prisme du genre, le marché du travail et la croissance économique. Pour mener à bien cette recherche, nous avons construit un modèle d'équilibre général calculable dans l'optique de simuler une augmentation de 10% de l'offre de travail des femmes. Nous avons utilisé une matrice de comptabilité sociale à segmentation poussée du marché du travail suivant le genre et la catégorie socioprofessionnelle afin de mettre en évidence les hétérogénéités de ce marché.

Les résultats des simulations ont montré le taux d'emploi des femmes (tous segments compris) a relativement augmenté, alors que l'inverse est observé chez la main d'œuvre masculine. En conséquence, il est admis que la protection sociale genre axée sur des programmes de création d'emploi pour les femmes est certes importante pour relever le niveau de participation de la main d'œuvre féminine sur le marché du travail. Même s'il faudrait penser à mettre en œuvre des politiques compensatoires pour ne pas in fine léser celle masculine.

La protection sociale genre a aussi permis de consolider la croissance économique (avec une hausse moyenne du PIB de 1,99 points de pourcentage) et d'augmenter les valeurs ajoutées sectorielles (les hausses les plus importantes étant notées dans les secteurs les plus intensifs en main d'œuvre féminine). Ceci corrobore l'idée selon laquelle les femmes participent de plus en plus à l'activité économique et au processus de développement socioéconomique. Elles constituent alors une frange de la population qu'il ne faudrait pas négliger si on veut tirer profit de toute la main d'œuvre disponible sur le marché du travail et ainsi favoriser une croissance économique plus inclusive.

Références bibliographiques

Agence National de la Statistique et de la Démographie (2011), « Rapport de l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS-II) ».
Agence National de la Statistique et de la Démographie (2015), « Rapport de l'Enquête National sur l'emploi au Sénégal (ENES) ».
Antonopoulos R. (2008), "The Unpaid Care Work- Paid Work Connection", Working Paper No. 86, Policy Integration and Statistics Department, Geneva, Switzerland: International Labour Office.
Antonopoulos R. (2013), "Expanding Social Protection in Developing Countries: A Gender Perspective", Levy Economics Institute of Bard College.
Arnold C., Johnson T and Thakur G.S. (2009) "Gender and Social Protection. In: Promoting Pro-Poor Growth Social Protection", The Organisation for Economic Co-operation Development (OECD). Disponible sur : http://www.oecd.org.
Asfaw S., Audi P., Dalton T. and Lipper L. (2012a), "Market participation, on-farm crop diversity and household welfare: micro-evidence from Kenya", Journal of Environment and Development, 17(04), 1-23.
Barrientos A. and Hulme D. (2008), "Social Protection for the Poor and Poorest in Developing, Countries: Reflections on a Quiet Revolution." Manchester, UK: Brooks World Poverty Institute, The University of Manchester.
Cabral F. J., Cissé F. et Diagne A. (2017), "Modélisation de l'impact du PSE agricole sur la demande de travail au Sénégal", Miméo.
Decaluwe B., Lemelin A., Maisonnave H. and Robichaud V. (2013), "PEP-1-t: The PEP standard single-country, recursive dynamic CGE model", Partenership for Economic Policy (PEP).
Fond des Nations Unies pour l'Enfant UNICEF (2009), « La situation des enfants dans le monde », Numéro spécial », www.unicef.org/publications.
Gentilini, U. and Omamo S. W. (2009), "Unveiling Social Safety Nets." Occasional Paper No. 20. Rome, Italy: World Food Programme.
Gitter S., Manley J. and Slavchevska V. (2013), "How Effective are Cash Transfers at Improving Nutritional Status?", World Development Vol. 48, pp. 133–155, 2013.
Holmes R. and Jones N. (2010), "Rethinking Social Protection Using a Gender Lens." London, UK: Overseas Development Institute.

International Labor Organization (2006), "Social protection and inclusion, Experiences and policy issues", Genève. http://www.ilo.org/step.
Jack L. (2011), "Bismarck vs. Beveridge, Is there still a debate?", World Bank.
Khera R. and Nayak N. (2009), "Women Workers and Perceptions of the National Rural Employment Guarantee Act in India", London, UK: School of Oriental and African Studies and Delhi, India: Delhi School of Economics.
Marques R. M., Ximenes S. B. and Ugino C. K. (2017) « les politiques sociales de Lula et Dilma et la redistribution des revenus », Chronique Internationale de l'IRES, N°159, Pages 63 à 72.
Molyneux M. and Thomson M. (2011), "Cash transfers, gender equity and women's empowerment in Peru, Ecuador and Bolivia", Gender and Development Vol. 19, No. 2.
Organisation Internationale du Travail (2011), « Mettre en place des socles de protection sociale pour tous », Programme phare mondiale.
OCDE (2011), « Effets sur le marché du travail des systèmes de protection sociale dans les économies émergentes », Perspectives de l'emploi de l'OCDE.
OXFAM (2014), « Il est temps de mettre fin aux inégalités extrêmes », Publié par Oxfam GB pour Oxfam International sous l'ISBN 978-1-78077-723-8.
Razavi Shahra (2011), « Pour la création d'une protection et d'une sécurité sociale selon le genre » Fondation Friedrich Ebert, Analyse de Politique International.
République du Sénégal (2016), « Stratégie Nationale de Protection sociale (2016-2025) ».
Sall M. C. A. (2018), « Disparités salariales et genre sur le marché du travail au Sénégal », Revue d'Economie et de Gestion (REG) Vol 2 N°1, pp.1-16.
Samson M. (2009), « Social Cash Transfers and Pro-Poor Growth », Vers une croissance pro-pauvres : La Protection sociale, Document de recherche, OCDE, Paris.
Tebaldi R. (2016), « Genre et protection sociale en Afrique subsaharienne : évaluation générale de la conception de différents programmes », Centre International de Politiques pour la Croissance Inclusive (IPC-IG) 2016 ISSN 2358-1379.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ACCES DES FEMMES AUX MICROCREDITS AU CŒUR DE CHANGEMENTS SOCIOECONOMIQUES MAJEURS : LE CAS DU SENEGAL

Ndeye Faty SARR
Enseignante, Université d'auvergne à Clermont, France
Chercheure associée au Laboratoire d'études et de recherches appliquées sur l'Afrique
Université du Québec à Chicoutimi, Québec
Ndeye_faty.wane@ext.uca.fr

Marie FALL
Professeure en coopération internationale, géographie et aménagement durable
Responsable du Laboratoire d'études et de recherches appliquées sur l'Afrique
Université du Québec à Chicoutimi, Québec
marie.fall@uqac.ca

RÉSUMÉ – Cet article analyse les effets des microcrédits sur l'*Empowerment* socioéconomique des femmes ayant bénéficié des crédits de l'Union des Mutuelles-Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal (UM-PAMECAS). Quarante (40) femmes bénéficiaires de microcrédits et treize (13) employés de l'organisme ont été interrogés à partir d'entrevues semi-dirigées. L'observation participante et la consultation de sources documentaires secondaires ont complété le portrait de la situation des femmes en lien avec l'accès aux microcrédits. La perspective de l'approche globale adoptée dans cette recherche a permis d'analyser et de comprendre les caractéristiques, le fonctionnement, les effets économiques et sociaux de la diffusion du microcrédit comme mécanisme de développement chez les femmes. Le concept d'*Empowerment* a été mobilisé pour prendre la mesure des effets de la microfinance sur les femmes. Le concept central d'*Empowerment* et ses indicateurs ont servi à l'élaboration de notre modèle d'analyse de l'*Empowerment* socioéconomique des femmes interrogées. Les résultats révèlent que l'accès des femmes aux microcrédits a favorisé leur *Empowerment* économique, avec le renforcement de leurs activités professionnelles et l'autonomie financière. Toutefois, cet *Empowerment* économique est fragilisé, tant par des facteurs structurels qu'idéologiques. Quant aux effets des microcrédits sur l'*Empowerment* social et politique, ils sont multiformes.

Mots-clés : Microfinance, femmes, développement, *Empowerment*

Les idées et opinions exprimées dans ce texte n'engagent que leur(s) auteur(s) et ne représentent pas nécessairement celles de l'OFE ou de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité de ou des auteurs.

Introduction

Cet article présente les résultats de l'étude portant sur les incidences économiques et sociales des microcrédits sur la vie des femmes ayant bénéficié des crédits de l'Union des Mutuelles-Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal (UM-PAMECAS). L'UM-PAMECAS est un organisme de microcrédit qui a démarré ses activités d'octroi de prêt en 1995 à Rufisque, Pikine et Guédiawaye, des quartiers précaires de la capitale du Sénégal, Dakar. Pour cela, il a bénéficié de l'appui technique et financier de la coopération canadienne par le biais de Développement International Desjardins (DID) et de l'ex Agence Canadienne de Développement international (ACDI). Cette contribution canadienne explique d'ailleurs qu'on ait essayé, à ses tout débuts, de prendre en compte la dimension genre (Larocque et Bernier, 1997) à travers la constitution d'un produit financier - Accès des Femmes Sénégalaises à des Services Financiers (AFSSEF) - dédié exclusivement aux femmes ; et, de chercher à savoir les impacts des microcrédits sur les conditions de vie des membres bénéficiaires. Les conclusions de notre recherche révèlent qu'effectivement l'accès des femmes aux microcrédits participe d'une reconfiguration économique et sociale. Dans un premier temps, nous allons présenter le cadre théorique et méthodologique de notre étude ; et, dans un second temps, nous aborderons les transformations de nature économiques et socio-politiques induites par l'accès des femmes aux microcrédits.

1. CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE

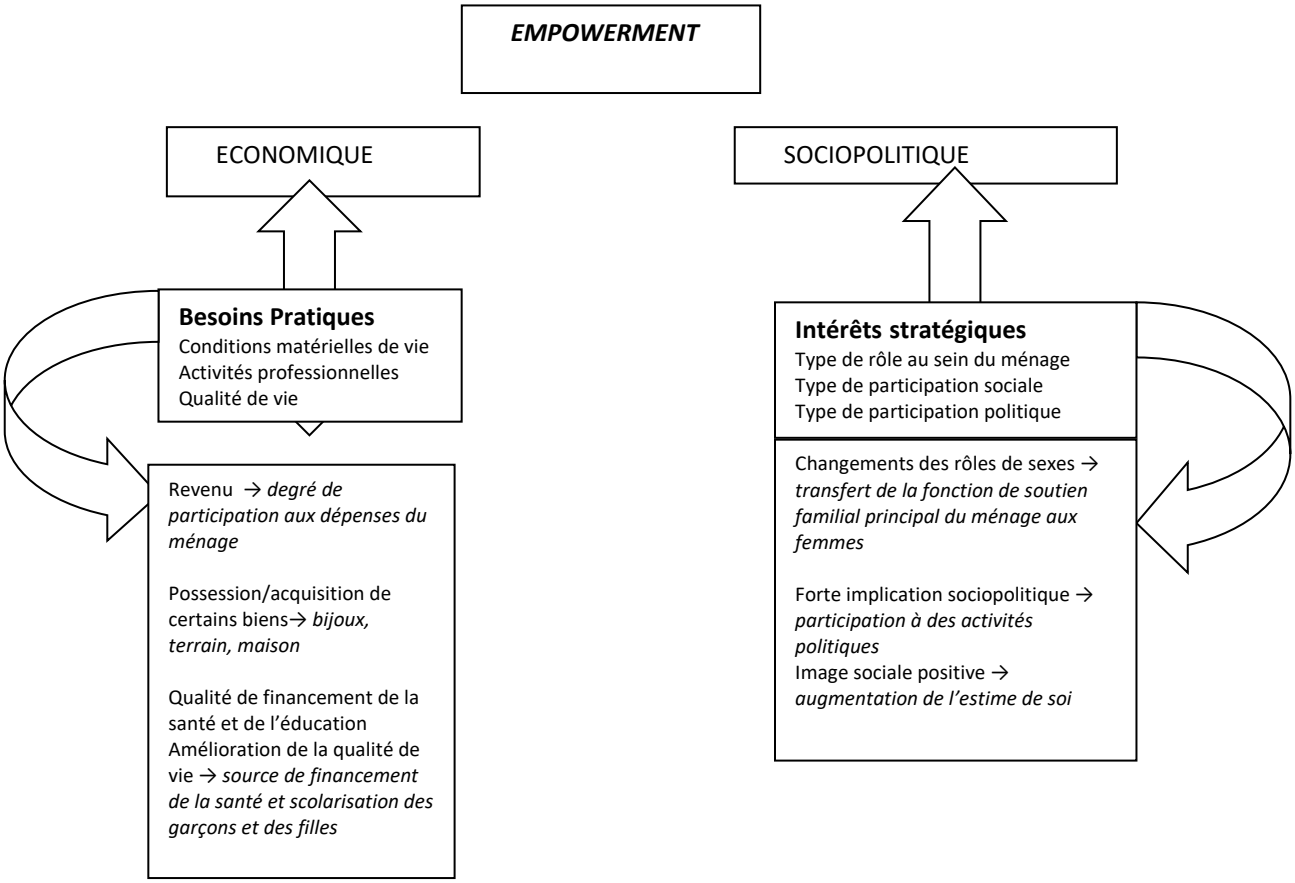
La microfinance telle que définie (une technique financière qui vise les populations exclues des banques classiques) résulte d'une expérience initiée par le professeur Yunus un économiste du Bangladesh ((Hofmann et Marius-Gnanou, 2003) pour prouver au monde que les pauvres pouvaient être aussi solvables. Son expérience qui sera couronnée de succès et qui se formalise en une institution financière du nom de Gramen Bank va être récupéré par les acteurs du développement qui, après l'application de multiples politiques qui n'ont pas fait recette dans les pays du Sud, en ont fait une stratégie de développement (De Lima et Camus, 2007).

Cependant, la spécificité de cette nouvelle politique est le ciblage des femmes pauvres dont on dit qu'avec leur accès aux micros prêts, elles seront plus « *empowered* » et aussi autonomes par rapport aux hommes tant dans la sphère privée que publique. Elles participeront ainsi au développement puisque leurs accès à des ressources financières permettrait le relèvement de certains indicateurs de développement tels que l'éducation et la santé des enfants (Comin, 2009; Mayoux, 2007; Kabeer, 2001). En effet, les acteurs du développement ont assigné à la microfinance une double mission : celle de permettre d'atteindre le développement économique et social ; et, subsidiairement de participer à l'établissement de rapports égalitaires entre les hommes et les femmes (Hoffman et Gnanou, 2003).

La question de l'égalité des sexes a été donc introduite dans la promotion de la microfinance. Elle est connue sous le label microfinance et genre ou microfinance. L'*Empowerment* est un terme anglais qu'on peut définir approximativement par autonomie (Mayoux, 2001). Il existe plusieurs acceptions du concept d'*Empowerment* (Guérin et Palier, 2007; Damant, Paquet et Bélanger, 2001; Dagenais et Piché, 1994) qui est un concept central de la recherche. Cette centralité explique du reste son omniprésence dans la littérature. Nous retenons que l'*Empowerment* est une aspiration à l'autonomie (ici des femmes) qui nécessite une prise de conscience individuelle et/ou une action collective menant à l'acquisition d'un certain pouvoir. Cependant, il convient de préciser la

différence entre la notion d'indépendance et celle d'autonomie comme nous l'a rappelé François de Singly dans son essai *L'individualisme est un humanisme*. En effet, la notion d'indépendance s'assimilerait plus à l'émancipation qui marque la rupture d'avec l'autorité alors que l'autonomie référerait plus à l'auto-détermination ; cette capacité de l'individu de se construire soi-même (De Singly, 2011). Avec ces éléments de précision, l'*Empowerment* dont il question ici relèverait plus d'une quête d'autonomie. Ce qui explique que nous considérons que ce concept d'*Empowerment* doit être étudié dans ses aspects économique, social et politique. Pour mesurer les effets des microcrédits sur les bénéficiaires, notre propre modèle d'analyse de l'*Empowerment* des femmes participantes à la recherche a été élaboré en s'inspirant de la recension des définitions.

Figure 1 : Modèle d'analyse du concept d'*Empowerment*



Par ailleurs, la posture socio-anthropologique comme perspective théorique de recherche a été adoptée (De Sardan, 2008). Nous avons privilégié la théorie de l'enchevêtrement des logiques sociales en nous centrant sur l'acteur et ses motivations. Nous avons ainsi priorisé les significations que les femmes ont de leur comportement social dans le cadre de leur participation à un programme de microcrédits. Cette approche nous a aussi permis d'analyser et de comprendre les caractéristiques, le fonctionnement et les effets économiques et sociaux de la diffusion du microcrédit comme mécanisme ou modalité de développement chez les femmes. Grâce à cette approche, nous avons donc pu examiner l'ensemble des interactions, pratiques et représentations qu'implique un organisme de microfinance pour mesurer les écarts dans les pratiques des promoteurs de la microfinance et ceux entre les effets attendus des microcrédits sur l'*Empowerment*

des femmes. Cette démarche socio-anthropologique orientée sur l'acteur, a permis l'analyse des pratiques réelles des récipiendaires des microcrédits.

Notre approche méthodologique est qualitative. De là, nous avons choisi la méthode de l'étude cas (Roy, 2004) pour être capable, partant de l'analyse du fonctionnement de l'organisme de microfinance, de connaître les logiques qui fondent ses actions et d'évaluer ses incidences tant au niveau des conditions de vie des femmes que dans l'état de la structure des rapports de genre. Ainsi, s'inspirant de la méthode biographique, nous avons invité 40 femmes impliquées dans 5 régimes matrimoniaux à nous raconter certaines parties importantes de leur parcours susceptibles d'éclairer notre compréhension des incidences des microcrédits sur leur vie.
Si à l'entame nous visions à interroger un nombre identique de femmes pour chacune des catégories matrimoniales identifiées[1] (cinq de chaque), le plus important de nos critères inclusifs, à savoir le fait que la répondante soit avant tout une ancienne membre de cinq (5) ans et plus, a quelque peu reconstitué notre échantillon en nous faisant ainsi rencontrer plus de femmes impliquées dans des régimes monogamiques et polygamiques. D'autre part, treize (13) membres du personnel de l'UM-PAMECAS (directrices et directeurs de service ou de caisses, des agentes et des agents de crédits) ont été interrogés afin de recueillir des éléments discursifs devant être comparés avec les pratiques de l'organisme de microfinance.

Pour la prise de contact de la population-cible, nous avons mis à contribution la connaissance des agents et agentes de crédits des membres. Toutefois, nous avions tenu à préciser aux répondantes que l'UM-PAMECAS n'est pas le commanditaire de la recherche et que par conséquent, elles devaient se sentir libres d'exprimer leur opinion ou de retirer si elles ne se sentaient pas à l'aise. La majorité des femmes ont choisi de participé à l'étude. Cependant, compte tenu de la personnalité sociale des Sénégalaises, plus portées vers l'introversion, il fallait s'attendre à un certain conformisme discursif surtout en ce qui a trait à l'utilisation effective des microcrédits de l'UM-PAMECAS. Ainsi donc, les données d'analyse sont constituées des entretiens des femmes ciblées, du personnel de divers paliers de l'UM-PAMECAS, de données documentaires et de données d'observation.

L'une des principales difficultés rencontrées est liée à la collecte de certaines données relatives au revenu généré par les activités professionnelles des femmes, ou aux parts réservées aux dépenses en santé et dans la scolarité des enfants, même de manière approximative. En effet, la ponction dans les revenus gagnés de l'activité professionnelle pour financer les dépenses courantes du ménage est une pratique généralisée chez les femmes qui peinent ainsi à donner les bénéfices réels générés par leurs emplois. C'est pour cette raison, que nous avons décidé d'appliquer des catégories directement tirées des observations sur le terrain. Ainsi, une femme qui s'active dans une Activité génératrice de revenu (AGR) de petite envergure comme la vente de menus produits au marché ou chez elle, ne peut théoriquement que gagner de faibles revenus de cette activité. Par ce fait, cette femme rentre dans la catégorie de celles qui gagnaient de faibles revenus. Ce principe de catégorisation a prévalu pour les femmes qui, par leurs activités, sont susceptibles de gagner théoriquement des revenus moyens à élevés.

[1] Les célibataires, les mariées dans un régime polygamique et résidant avec leur conjoint, les femmes mariées dans un régime polygamique et ne résidant pas avec leur conjoint, les femmes mariées dans un régime monogamique et les femmes veuves et/ou divorcées.

2. RÉSULTATS

Les résultats de cette étude révèlent des incidences économiques et socio-politiques majeures de la microfinance.

2.1 Les incidences économiques

L'analyse des incidences économiques de l'accès des femmes aux microcrédits révèle leur contribution majeure au renforcement de l'intégration professionnelle. En effet, grâce aux microcrédits beaucoup de femmes ont pu démarrer des activités génératrices de revenu. Toutefois, nous avons observé que l'ensemble des activités professionnelles des femmes appartiennent au secteur informel. Cette situation est notamment une conséquence de leur niveau de scolarité généralement très bas ; et, l'absence de formation et d'expérience professionnelle formelle. Cette principale observation nous amène à soutenir que, globalement, l'intensification des activités entrepreneuriales des femmes grâce à leur accès aux microcrédits n'induit pas une transformation de la structure économique dont la portion la plus importante reste le secteur informel. Toutefois, l'accès des femmes semble avoir un impact sur les secteurs d'emploi qui recrutement le plus ces femmes. En effet, plusieurs des femmes rencontrées étaient employées de maison. L'accès aux microcrédits les a poussées à abandonner ces emplois salariés et de subordination à d'autres femmes pour lancer leurs propres activités. A cet égard, nous pouvons concevoir les nouvelles activités professionnelles comme étant à la source de l'autonomie économique et l'indépendance sociale des femmes. La pénurie d'employées de maison observée au cours des dix dernières années au Sénégal renforce cette affirmation.

Le renforcement du travail des femmes, favorisé par leur accès au microcrédit, est à l'origine de leur autonomisation financière. L'autonomie financière des femmes est également à l'origine de nouvelles responsabilités qui étaient réservés aux hommes. En premier lieu, la participation accrue des femmes au budget des ménages. Toutefois, les femmes minimisent leur participation dans le seul but de reproduire le mythe qu'elles sont entretenues par leurs maris. Elles financent les dépenses liées à la réussite de leurs enfants à même le microcrédit demandé à la caisse. C'est de là qu'il a été possible d'établir des liens entre l'accès des femmes au microcrédit et le renforcement du phénomène migratoire des jeunes. En effet, les femmes utilisent les crédits pour financer les projets d'émigration légale ou illégale de leurs enfants perçus comme des investissements plus productifs à long terme tant socialement que financièrement. Ainsi, les finalités des crédits sont détournées par les femmes. Cette instrumentalisation des crédits traduit leur « agentivité ». Les femmes bénéficiaires des microcrédits ne seraient donc pas aussi passives que les analystes peuvent le croire. Ces observations tiennent aussi lieu d'indicateurs de l'existence du phénomène de détournement de crédit.

Le phénomène le plus important observé reste cette tendance généralisée chez les femmes à l'accès à la propriété privée. En vérité, cette ruée vers la propriété privée (l'achat d'un terrain ou d'une maison) traduit plutôt une volonté de consolider leur indépendance sociale et économique. L'accès à la propriété servirait aussi de couverture devant les risques liés à l'instabilité du marché. Il semblerait aussi qu'il réduirait les risques de se voir un jour répudiée par le mari. Cependant, même si les femmes s'approprient de tels comportements dits masculins, elles tiennent à mettre à l'avant les hommes dans les transactions d'achat de terrain ou de maison.

Finalement, nous avons pu observer un *Empowerment* économique en construction chez les femmes interrogées. Les données révèlent que l'accès des femmes au microcrédit participe beaucoup au renforcement de leur insertion économique, même si, du reste, leurs principaux investissements se font dans le secteur informel et leurs emplois demeurent des prolongements de leurs rôles traditionnels.

2.2.Les incidences sociales et politiques

L'analyse des résultats de l'*Empowerment* social et politique des femmes suite à leur accès au microcrédit de leur caisse de base révèle une réalité complexe. En effet, concernant leur *Empowerment* social, les femmes ont réussi à se construire une image sociale positive grâce à l'autonomie financière acquise de leurs activités professionnelles. Les valeurs sociales se construisent autour de l'ethos du travail qui relègue, sans toutefois le détrôner, le mariage au second plan des projets de vie. Au niveau politique, les observations révèlent un renforcement de la conscience citoyenne des femmes rencontrées. Cependant, leur implication politique demeure faible. En effet, la participation des femmes en politique reste toujours assujettie aux pressions sociales qui considèrent le leadership politique comme allant contre l'ordre naturel des choses. Les femmes ne peuvent se sentir à l'aise en politique que lorsqu'elles sont épaulées par les hommes ; sans mentionner que la difficile conciliation entre gestion du foyer et activités hors du foyer ne favorise pas non plus une participation optimale des femmes.

Aussi, il importe de signaler l'incidence quasi nulle du statut matrimonial des femmes récipiendaires de crédit de l'UM-PAMECAS sur leur *Empowerment* économique, social et politique. D'un point de vue strictement économique, toutes les femmes rencontrées sont logées à la même enseigne. Aucune différence n'est observée dans leur processus d'insertion économique. Les femmes rencontrées, toutes catégories matrimoniales confondues, sont mues par un seul motif : avoir des ressources financières à travers les activités commerciales. Il en est de même sur le plan social. Les différentes femmes interrogées tiennent le même discours de justification des rapports sociaux de sexe. En revanche, c'est seulement sur le plan de l'*Empowerment* politique qu'on a observé de légères variations. En effet, selon les observations, les femmes mariées sous le régime polygamique sont plus présentes en politique. Nous considérons que cette plus grande participation politique est favorisée par leur plus grande disponibilité. Cependant, comme toutes les autres femmes, leur participation politique ne résulte pas d'une motivation personnelle : le chaperonnage d'un homme semble inéluctable.

Conclusion

Nous avons cherché à mieux comprendre comment les microcrédits octroyés à des femmes par un organisme de microfinance participent à la reconfiguration de la sphère économique et à la redéfinition des rapports sociaux de sexes. Nous espérons ainsi avoir montré avec cette recherche l'importance de la prise en compte du contexte culturel dans l'analyse et la compréhension des effets des programmes de microcrédit. Ainsi donc, au regard des résultats, nous pouvons répondre à l'interrogation de départ en disant que même si un *Empowerment* de type intégral n'a pas été observé chez les femmes rencontrées, des changements majeurs sont en cours. Nous ne pouvons pas soutenir non plus, sur la base de ces mêmes observations, que les femmes rencontrées sont

l'objet d'une instrumentalisation unilatérale de la part de l'organisme de microfinance[2]. Compte tenu de tous ces éléments, nous pensons que les principales contributions de ce travail sont à même de nourrir des réflexions théoriques sur les politiques de développement. C'est d'ailleurs dans cette lancée que nous souhaiterions engager des pistes de recherches sur les facteurs culturels susceptibles d'expliquer les spécificités des économies africaines.

Bibliographie

Comim, F. 2009. « La réduction de la pauvreté à travers la microfinance : perspective de la capabilité ». Dans Bernd Balkenhol (dir.). *Microfinance et politique publique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 59-76

Dagenais, H. et D. Piché. 1994. *Femme, féminisme et développement*. Montréal: Canadian Research Institute for the Advancement of Women, McGill-Queen's University Press, 447 p.

Damant, D., J. Paquet et J. Bélanger. 2001. « Recension critique des écrits sur l'*Empowerment* ou quand l'expérience des femmes victimes de violence conjugale fertilise les constructions conceptuelles ». *Recherches féministes*, vol. 14, numéro 2, pp. 133-154.

De Lima, P. et J. Camus. 2007. *Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté*. Paris : J.C. Lattès, 286 p.

De Singly, F. 2011. L'individualisme est un humanisme.Paris : l'Aube, 160p

Guérin, I. et J. Palier. 2007. « Microfinance et *Empowerment* des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu? ». *ADA*, numéro 37, pp. 27-34.

Hofmann, E. et K. Marius-Gnanou. 2003. « L'approche "genre dans la lutte contre la pauvreté" ». Dans *Développement socialement durable et la pauvreté,* PUB, 2003, pp. 269-284.

Larocque, P. et Y. Bernier. 1997. *La microfinance et le Développement International Desjardins*. Ottawa : Canada, 24 p.

Mayoux, L. 2007. « Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance ». *ADA*, numéro 37, p. 35-63.

Kabeer, N. 2001. « Conflits Over Credits: Re-evaluating the *Empowerment* Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh ». *World Development*, vol.29, numéro 1, pp. 63-84.

Roy, S. N. 2004. « L'étude de cas ». Dans Benoît Gauthier (dir.). *Recherche sociale : de la problématique à la collecte de données*. Québec: PUQ, pp. 159-184.

[2] Les taux d'intérêts élevés pratiqués par l'UM-PAMECAS de l'ordre de 15% sont certes décriés par les participantes qui continuent tout de même à recourir aux microcrédits soit pour rembourser d'autres prêts soit pour renflouer leur trésorerie.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES FACTEURS EXPLIQUANT LA MOTIVATION DE L'ENTREPRENEURIAT CHEZ LA FEMME MAROCAINE SELON LE NIVEAU D'ÉTUDES

Nassiba GOUSAID
Enseignante chercheuse, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Ait Melloul
Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc
nassibagousaid@gmail.com

Amira QANQOM
Enseignante chercheuse vacataire, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Ait Melloul
Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc
Mail : amirarqubi@gmail.com

RÉSUMÉ –La question de l'entrepreneuriat a été étudiée dans plusieurs articles et travaux. Ces différentes études ont permis de lister les différents freins et motivations à l'entrepreneuriat. Dans la présente communication, nous allons nous concentrer sur l'entrepreneuriat des femmes marocaines qui, malgré les différentes associations et politiques les encourageant, s'avèrent toujours moins nombreuses que les hommes entrepreneurs. Pour ce, nous allons nous baser sur la théorie Push et Pull afin d'expliquer la motivation de la femme marocaine. Une étude exploratoire par focus group est réalisée avec un échantillon de femmes entrepreneures afin de vérifier l'existence des différentes variables dans le contexte marocain.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin, motivation, théorie Push et Pull.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La question de l'entrepreneuriat a été étudiée dans plusieurs articles et travaux. Ces différentes études ont permis de lister les différents freins et motivations à l'entrepreneuriat.
Pour étudier la question de l'entrepreneuriat féminin, nous allons présenter le concept en faisant le tour de la littérature, afin de définir l'entrepreneuriat, et la femme entrepreneure. Nous présenterons les chiffres clés de l'entrepreneuriat féminin dans le monde, en Afrique et au Maroc, avant de nous attarder sur les théories Push et Pull qui expliquent la motivation de l'individu vis-à-vis des activités entrepreneuriales.

Une étude sur terrain sera présentée afin d'étudier les facteurs les plus probants de la motivation dans le cas bien précis de la femme marocaine. Pour ce, des entretiens sont réalisés avec des femmes entrepreneures des différentes villes et régions du royaume. Les résultats permettent de déceler les motivations de ces femmes en distinguant entre les motivations de la théorie Push et celle de la théorie Pull. Nous essayons de catégoriser les résultats de ces motivations selon le niveau d'études des femmes interviewées.

I- L'entrepreneuriat féminin et l'économie

Le présent article permet de mettre sous la lumière du jour le rôle joué par l'entrepreneuriat féminin dans l'économie du pays et d'étudier les motivations à l'entrepreneuriat chez la femme marocaine selon son niveau d'études. Nous allons donc nous rapprocher davantage du concept de l'entrepreneuriat en général, puis de celui bien spécifique de la femme, avant de traiter les modèles des déterminants ou des motivations chez la femme marocaine.

1- Définition de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneure femme :

Dans ce travail, le premier point serait de souligner le rôle de l'entrepreneuriat féminin dans l'économie mondiale et nationale. Pour ce, il serait judicieux de commencer par délimiter le cadre conceptuel en définissant l'entrepreneuriat et en expliquant de manière cohérente le processus entrepreneurial.

En effet, la définition de l'entrepreneuriat a toujours fait l'objet d'une polémique quant aux champs y appartenant. Scott Shane a défini le terme comme l'activité qui concerne la découverte, l'évaluation et l'exploitation des opportunités de proposer de nouveaux biens et services, de méthodes d'organisation de marchés, de processus et de matières premières qui n'existaient pas auparavant sur le marché. (Shane, 2003). Nous pourrons également évoquer une définition à dénominateur assez large pour que le plus grand nombre de chercheurs s'y retrouvent. L'entrepreneur serait donc « toute personne imaginative caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires possibles. Aussi longtemps qu'il ou elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue de jouer un rôle entrepreneurial ». (Filion, 1988).

Ceci dit, toujours selon la même source, il faut toujours être vigilent à distinguer entre l'entrepreneur et le propriétaire-dirigeant de PME. D'ailleurs, plusieurs personnes exercent des rôles entrepreneuriaux sans être des propriétaires dirigeants. Il s'agit de personnes qui exercent leurs activités entrepreneuriales à l'intérieur de grandes entreprises et qui jouent le rôle d'intrapreneurs, ou de personnes qui lancent des entreprises et qui opèrent comme travailleurs autonomes sans pour autant développer une petite entreprise. En parallèle, il existe également des personnes qui sont propriétaires-dirigeants mais qui ont acquis l'entreprise en question sans l'avoir créée, ni apporté des changements significatifs, tracé de vision claire, et développé de nouveaux produits ou de nouveaux marchés.

Si la personne entrepreneure a été définie d'une manière générale, nous ne pouvons nier que la femme entrepreneure quant à elle a des spécificités à prendre en compte. D'ailleurs, il est à souligner dans ce cadre que le fait de trouver une définition exacte de la femme entrepreneure dans la littérature n'est pas chose aisée. Cette difficulté vient du fait que les définitions proposées nous parviennent de diverses écoles de pensées et de différents domaines de

recherche. Cette diversité ne permet pas toujours de trouver un consensus sur la définition en question.
D'ailleurs, une première définition interpelle notre attention. Lavoie décrit l'entrepreneure, qu'il a aussi appelée propriétaire-chef d'entreprise, propriétaire-dirigeante d'entreprise ou encore femme chef d'entreprise, comme « une femme qui seule ou avec des partenaires a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui en assume les risques et les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe à sa gestion courante. (Lavoie, 1988).

Pour Belcourt, Burke et Lee-Goselin l'entrepreneure est «cette femme qui recherche l'épanouissement personnel, l'autonomie financière et la maitrise de son existence grâce au lancement et à la gestion de sa propre entreprise ». (Belcourt, 1991).
Nous retenons dans ce travail également la définition de l'entrepreneuriat féminin du groupe canadien de travail sur l'entrepreneuriat féminin, et qui définit la femme entrepreneure par « une personne qui prend des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice en développement de nouveaux produits et en conséquent de nouveaux marchés » (GTEM, 1997).

2- Le poids de l'entrepreneuriat féminin :

Aujourd'hui, il n'est plus à prouver que la femme joue un rôle très important dans sa société. La femme entrepreneure, à travers son entreprise, les emplois créés, la valeur ajoutée engendrée a un impact grandissant sur l'économie de son pays.

Selon l'étude de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) dans son édition de 2016-2017, l'entrepreneuriat féminin progresse partout dans le monde. D'ailleurs, 163 millions de femmes ont créé une entreprise 111 millions en dirigent une déjà constituée, et la progression est à deux chiffres (10%) entre 2014-2015 et 2016-2017.

En France par exemple, 40% des entreprises individuelles sont créées par des femmes (contre 38% en 2014 et 2013) et 30% des entreprises françaises sont créées et dirigées par des femmes en 2015 selon le rapport publié par le portail de l'économie, des finances, de l'action et des comptes publics en 2017. Ces femmes sont plus diplômées que les hommes puisque 72% sont de niveau Bac+5 à doctorat et MBA contre une moyenne de 62% seulement.

En Allemagne, 31% des femmes seraient entrepreneures et 33% des sociétés et petites entreprises ont pour chef d'entreprise une femme. Eurostat, (2010). Et selon les statistiques publiées par le Center for Women's Business Research (2005), aux Etats-Unis, jusqu'en 2005, 10,6 millions d'entreprises (47,7 % de l'ensemble des entreprises créées aux Etats-Unis ont été l'œuvre des femmes, avec un chiffre d'affaires de 2,5 trillions de dollars. Elles ont créé des emplois pour 19,1 millions de personnes.

En 2007, le nombre d'entreprises détenues par les femmes a progressé de 20,1% par rapport à 2002. Soit 28,7% des entreprises américaines représentant 6,7% de la totalité des employés et générant 3,9% des revenus (contre 28,2% pour les hommes) (Census, 2007).

Les femmes créent chaque année plus d'entreprises que les hommes, et la croissance de leurs entreprises et des emplois générés est aussi plus forte. Le nombre d'entreprises comportant plus de 100 personnes a augmenté de 44%. (Fiducial, 2006).

Si les chiffres sont très encourageants en Europe et en Amérique, la situation en Afrique demeure encore plus intéressante puisque les femmes africaines ont été élues championnes du monde en entrepreneuriat. En effet, le taux d'activité entrepreneuriale (TEA) des femmes le plus élevé du monde a été enregistré en Afrique par le cabinet Roland Berger en 2019.

Dans le continent, près de 24% des africaines en âge d'exercer un emploi sont activement impliquées dans la création d'entreprise et le chiffre est impressionnant car il devance de loin ceux annoncés dans d'autres régions du monde. En Asie par exemple, avec des pays qui occupent pourtant les premières places du classement du Global Entrepreneurship Monitor répertoriant les entrepreneurs dans le monde, le TEA ne représente que 11%.

Et si l'entrepreneuriat africain est salutaire pour la femme, on ne peut nier que les retombées économiques de cette dynamique profitent au continent tout entier. En 2016, la valeur totale du PIB créée par l'entrepreneuriat féminin est estimée à un montant avoisinant les 300 milliards de dollars américains, ce qui représente 14% environ du PIB du continent.

Ceci dit, une grande disparité est remarquée entre les différents pays et régions. Les pays 'émergents', dont fait partie la première économie du continent « le Nigeria » apportent la contribution la plus élevée avec 62% de la valeur ajoutée totale. Cependant, des pays du groupe dit 'des traditionnels' enregistrent un apport du TEA au PIB proche de zéro.

Toujours en analysant cette disparité, on distinguerait entre les pays subsahariens et le maghreb et machrek. Dans cette optique, le TEA subsaharien est de 26%, alors que le Maroc, Algérie, Tunisie et Egypte ne représentant que 8%. Ceci serait expliqué dans une grande partie par un accès à l'éducation dans le nord du continent pour les femmes plus que dans les pays subsahariens. Les femmes de ces pays, chercheuses pour les études, ont un accès plus facile au marché du travail et sont donc moins contraintes de créer leur propre entreprise.

Cette première distinction commence à faire remarquer que l'entrepreneuriat féminin au Maroc pourrait se développer davantage et nécessite l'octroi d'efforts plus intenses afin d'encourager la femme à se lancer dans le monde de l'entreprise.

L'étude la plus récente menée dans ce cadre a d'ailleurs démontré que la femme entrepreneure au Maroc représente à peine 10 à 12% du tissu des entrepreneurs marocains, selon le rapport du bureau international de travail (BIT) ayant étudié l'évaluation de l'entrepreneuriat féminin entre 2014 et 2015.

Le rapport a relevé également une concentration accrue des femmes entrepreneures sur Casablanca et rabat, et le chiffre d'affaire reste généralement inférieur à 2O millions de DH, voire à 5 millions dans une large proportion.

La femme entrepreneure au Maroc s'intéresse beaucoup plus au secteur du commerce et services en milieu urbain, et à l'agriculture en milieu rural, délaissant ainsi l'industrie, les activités de commerce qui représentent une grande part des secteurs d'activité des entreprises marocaines.

Ce sont toutes ces disparités qui nous poussent à nous pencher davantage sur la question de la motivation de la femme marocaine vis-à-vis des activités entrepreneuriales. Notre objectif est donc de comprendre la dynamique entrepreneuriale féminine au Maroc, ainsi que de lister les éléments poussant la femme marocaine à se lancer dans le monde de l'entreprise. Dans notre

analyse, nous avons décidé de nous concentrer sur l'impact du niveau d'études de cette dernière sur ses motivations.

II- Les approches de la motivation féminine entrepreneuriale :

La motivation est un concept qui a toujours été étudié en littérature, quelque soit son champ d'application. Avant d'arriver à la motivation entrepreneuriale, rappelons déjà que la motivation est toute énergie qui pousse et conduit à une action. (Olson et Bosserman, 1984). En effet, pour mieux comprendre énergie, un groupe d'auteurs a considéré la motivation comme une impulsion qui vise la satisfaction d'un besoin, ou l'atteinte d'objectifs fixés à l'avance. (Maslow, 1954) et Locke, (1968). Un autre groupe de chercheurs explique la motivation par une réaction d'attitude venant répondre à une situation injuste. (Adams, 1963).

Il y a également la motivation intrinsèque et extrinsèque. La première fait référence à la recherche d'un intérêt personnel tandis que la deuxième s'intéresse à la récompense qui suit un comportement déterminé, comme l'argent ou le statut. (Carsrud et Brannback, 2011).

Le présent texte s'intéresse spécifiquement à la motivation entrepreneuriale. Et dans ce cas de figure, notre point de départ a été marqué par l'idée qui stipule que la création d'une entreprise peut être choisie ou subie. En d'autres termes, cette création est déclenchée par la présence d'une opportunité d'affaires, ou par un besoin de rémunération quand l'entrepreneur n'a pas d'accès au marché d'emploi. Deux dimensions exclusives coexistent, il s'agit des approches Push et Pull.

On parle de l'approche Push quand le concept de l'entrepreneuriat apparaît par nécessité. Un premier aspect de cette approche est économique, et concerne le fait de ne pas avoir d'emploi. Le deuxième est non économique et apparaît avec une insatisfaction au travail. (Bradley et Roberts, 2005).

La théorie Push est donc directement liée à l'insatisfaction et la nécessité. Dans ce cas de figure, les facteurs de poussée sont souvent accompagnés de connotations négatives. Cette nature de connotations vient de la nécessité, l'absence de travail, le licenciement, l'emploi précaire ou flexible, l'insatisfaction du travail, et la restructuration d'entreprise. (Kirkwood et Campbell-Hunt, 2007) et (Mullen et al., 2008). Ce profil d'entrepreneurs cherche généralement à prouver sa valeur en société à travers l'entreprise.

L'approche Pull, quant à elle, est liée à l'entrepreneur par opportunité. Cette deuxième approche comporte également deux volets, à savoir le volet économique et le non économique. Il s'agit de la découverte d'une opportunité d'affaires ou du désir d'indépendance. Reynolds et al., (2002).

Cette deuxième théorie voit la création d'entreprise comme le résultat d'une culture entrepreneuriale. La motivation est une recherche d'indépendance et d'autonomie, accompagnée bien évidemment par la détection d'une opportunité d'affaires.

La différence entre les volets de cette théorie et ceux de la théorie précédente, c'est que l'opportunité d'affaires et le désir d'indépendance sont regardées de manière positives car la décision d'entreprendre est perçu comme un choix individuel et volontaire. (KIRKWOOD ET KAMPBELL-HUNT, 2007).

Si le désir d'indépendance est clair et compréhensible, l'opportunité d'affaires quant-à-elle requiert une définition. En effet, on pourrait expliquer l'opportunité d'affaires par la situation dans laquelle de nouvelles marchandises, matières premières, méthodes d'organisation et de nouveaux services peuvent être vendus à un prix plus important que leur coût de production. (Shane et al., 2003).

Ces opportunités d'affaires sont de différents types. Pour certains, l'opportunité se trouve dans l'innovation. L'entrepreneur dans ce cas est un innovateur qui propose des produits nouveaux qui remplacent les anciens déjà disponibles sur le marché. D'autres voient que l'entrepreneur est un arbitragiste qui s'intéresse aux imperfections du marché pour trouver son bénéfice, et restituer l'équilibre. (Gabarret et Vedel, 2015).

Des auteurs ont cette fois-ci défini l'opportunité par le processus : le passage de la découverte à l'exploitation, la construction d'opportunités, la transformation d'une idée en opportunité d'affaires. (Gartner et al., 1992). Et finalement, la littérature a mis l'opportunité en relation avec les traits de personnalité. Le fait de posséder certains traits permettrait la perception des opportunités d'affaires. (Grilo et Thurik, 2004).

Si cette vision explique la motivation de l'entrepreneur, elle ne demeure pas sans critiques, surtout quand il s'agit du caractère mutuellement exclusif de l'approche Push ou Pull. Aujourd'hui, il est à souligner que les mutations que connaît l'environnement de travail et l'essor de l'entrepreneuriat donnent naissance à des profils atypiques d'entrepreneurs. La vision monolithique d'autrefois n'est donc plus justifiée actuellement. Tounes et Fayolle, (2006). Dans cette nouvelle ère entrepreneuriale de l'autonomie, de la recherche de sens, la question à poser est : dans quelle mesure l'approche nécessité/opportunité est adéquate pour interpréter la motivation à l'entrepreneuriat ?

En effet, plusieurs chercheurs ont déjà montré que la motivation entrepreneuriale peut varier dans le temps et selon les origines ethniques. Williams, (2012).

Dans ce présent travail, nous nous basons sur la déconstruction de la motivation en enlevant le caractère d'exclusivité du concept Push et Pull de Gabarret eu-t Vedel, (2015). Quatre dimensions bien distinctes sont donc présentes. Il s'agit de l'opportunité économique, la nécessité, l'insatisfaction vis-à-vis du travail précédent et le désir d'autonomie et d'indépendance. Ici, il s'agit de faire remarquer les quatre dimensions peuvent être regardées comme des facteurs négatifs ou positifs : la satisfaction au travail peut être considérée comme un facteur négatifs puisqu'elle ne pousse pas l'individu à la création d'entreprise, ou comme un facteur positif puisque cette recherche de satisfaction attire l'individu vers l'entrepreneuriat.

III- La motivation entrepreneuriale Push/Pull chez la femme marocaine selon le niveau d'études :

Après avoir étudié le concept de l'entrepreneuriat féminin et défini les éléments de la motivation entrepreneuriale dans la théorie Push et Pull, nous avons jugé intéressant de faire une étude sur terrain afin de recenser la motivation de l'entrepreneure marocaine et de voir si le niveau d'études a un impact sur la nature de la motivation se trouvant à la base de la décision d'entreprendre.

Notre étude est alors de type exploratoire, puisqu'elle a pour objectif de tâter le terrain et de dégager les thèmes, les points d'accroche et les points d'approche sur notre objet d'étude.
Nous avons choisi de faire une étude qualitative via des focus group avec des femmes entrepreneures marocaines, quelque soit les villes ou régions dans lesquelles leurs entreprises opèrent, le secteur d'activité qu'elles ont choisi ou encore la taille de leur entreprise ou le chiffre d'affaires enregistré. Nous avons organisé au total neuf entretiens collectifs, avec des groupes de 6 à 9 femmes entrepreneures à la fois, (5 groupes de neuf femmes, deux groupes de 6 femmes, un groupe de 7 femmes et un de 8 femmes). Nous nous sommes donc entretenus avec 72 femmes marocaines entrepreneures. Pour ce qui est des niveaux d'études, nous avons choisi de les organiser en quatre classes distinctes. Des femmes non scolarisées rencontrées exclusivement en milieu rural, des femmes ayant un niveau bac ou inférieur, des femmes avec un niveau d'études allant du bac à la licence, et des femmes titulaires de master et de doctorat.

Nous avons conçu un guide d'entretiens avec des questions ouvertes, et nous avons veillé à laisser la liberté totale aux interviewées d'évoquer les éléments ayant participé à leur décision d'entrepreneuriat.

Une première partie de ce guide s'est intéressée au profil des participantes (ville, âge au moment de la création, niveau d'études, secteur d'activité, expérience professionnelle, nombre d'emplois crées, chiffre d'affaires, …). Ensuite, une deuxième partie avait pour objectif de pousser les interviewées à raconter leur expérience d'entrepreneuriat. Nous avons décidé de ne pas conditionner les réponses en évoquant les différents éléments de la théorie Push et Pull mais la totalité des réponses de ces femmes entrepreneures ont été organisées selon ces éléments trouvés dans la littérature.

Ceci nous permet de vérifier si les variables trouvées dans la littérature sont effectivement toutes présentes dans le contexte bien particulier de la femme marocaine, et si la motivation de ces entrepreneures est exclusivement Push ou Pull ou si nous avons affaire à une motivation hybride se positionnant entre les deux. Cette étude exploratoire nous permet également de voir s'il n'y a pas d'autres facteurs qui les ont encouragés et qui peuvent enrichir les éléments de ces deux théories.

Pour pouvoir présenter les résultats de notre enquête, nous allons commencer tout d'abord par décrire le profil des femmes entrepreneures questionnées. Parmi les 72 femmes interviewées, presque un tiers sont du milieu rural (29%) contre 71% du milieu urbain. Dans les 51 femmes habitant le milieu urbain, 78% déclarent avoir moins de 38 ans à l'époque de la création de leur entreprise. Seulement 16% avaient entre 38 et 50 ans et seulement 6% déclarent avoir plus de 50 ans. Pour le milieu rural, la proportion des âges demeure très différente puisque seulement 32% se lancent dans la création d'entreprise à un âge inférieur ou égal à 38 ans, avec une proportion de 68% de femmes âgées entre 38 et 50 ans.

Pour ce qui est du niveau d'études des femmes interviewées, nous avons décelé 23% de femmes non scolarisées ou ayant fait des études primaires, 16% avec un niveau bac ou inférieur, 34% avec un niveau entre Bac et licence, et 27% avec un master ou doctorat. Ceci dit, des disparités ont été remarquées concernant le niveau d'études selon le milieu rural ou urbain.

En milieu urbain, les femmes entrepreneures sont dans la grande majorité de niveau licence ou bac+2 avec un pourcentage de 57%, contre seulement 43% avec un niveau master et doctorat. Dans notre échantillon, aucune entrepreneure n'avait un niveau d'études inférieur au bac. Les entrepreneures du milieu rural sont à 63% non scolarisées ou de niveau primaire, contre 30% avec un niveau bac et moins, et 7% avec un niveau bac+2, licence, master et doctorat.

Pour ce qui est des secteurs d'activités, l'agriculture est prédominante chez les femmes entrepreneures marocaines dans le rural avec un taux de 89%, le reste de l'échantillon opère dans le domaine du commerce. Le secteur des services est celui le plus présent chez les femmes en milieu urbain, avec une proportion de 71%. 14% ont créé des entreprises en industrie, 13% en commerce et 2% se sont spécialisées en start-up technologiques.

Les chiffres d'affaires diffèrent selon le milieu de la création. En rural, ces derniers dépassent rarement les 1 millions de dhs par an (6%). En milieu urbain, 48% des entreprises de l'échantillon enregistrent un chiffre d'affaires annuel de moins de 1 million de dhs, 18% annoncent un chiffre d'affaires entre 1 et 5 millions de dhs, et 34% font un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions de dhs par an.

Les femmes entrepreneures en rural créent en moyenne 7 emplois alors que celles en milieu urbain dépendent de leur secteur d'activité (et non du chiffre d'affaires). En industrie, chaque entreprise crée en moyenne 12 emplois, contre seulement 2 en service, 4 en start-up technologiques, et un peu moins de 5 en commerce.

Pour ce qui est des motivations, nous avons remarqué que pour la plupart des femmes entrepreneures avec un niveau d'études allant de la licence au doctorat, les commentaires et les variables évoquées relevaient de la théorie push et pull avec un point en commun qui est le non-économique.

Pour l'échantillon des femmes entrepreneures avec un niveau d'études entre le bac et la licence, les raisons et variables qui revenaient le plus sont l'insatisfaction des conditions de travail (76%), l'insatisfaction des opportunités d'évolution de carrière (45%), le désir d'être son propre patron (89%), le désir de prouver sa capacité à créer et à gérer une entreprise (33%), variable qui a été étroitement lié à un trait de personnalité que nous avons décelé chez ces femmes : il s'agit du leadership et de la volonté de gérer des équipes).

Pour les femmes entrepreneures avec ce niveau d'études, 16% seulement ont décidé d'entreprendre pour saisir une opportunité d'affaires et 19% ont pris cette décision pour la nécessité (car elles ne trouvaient pas d'emploi).

Pour ce qui est de l'échantillon des femmes marocaines avec un niveau d'études Master ou doctorat qui représente une proportion de 27% de l'échantillon total, nous sommes toujours sur des variables Push et Pull relevant des raisons non économiques plus que celles économiques. L'ordre des variables restent plus ou moins le même avec une différence légère sur les proportions des femmes expliquant leur décision d'entreprendre en utilisant ces raisons. Ceci n'est pas valable pour les raisons économiques, car premièrement les femmes avec niveau master et doctorat les évoquent beaucoup plus que les autres, et deuxièmement, la nécessité (qui est assez faible chez les femmes avec licence) est beaucoup plus apparente pour ce niveau d'études avec une proportion dépassant le tiers (les femmes de ce niveau d'études

auraient plus de mal que le précédent à trouver un emploi qui répond à leurs attentes, ou refuseraient des offres s'éloignant de leurs spécialités d'études).
L'échantillon des femmes non scolarisées et avec un niveau bac et moins représentant 39% de l'échantillon total sont présentes en grande majorité en milieu rural. Elles ont à leur tour un point en commun. Les motivations décelées étaient pour la plus grande majorité économiques relevant de la théorie Push.

Ces femmes entrepreneures déclarent, quand elles ont un niveau bac ou moins, avoir créé leurs entreprises pour pouvoir participer aux dépenses de la famille, vu que les offres d'emploi en milieu rural restent très rares. Elles prennent cette décision également après le décès du père de famille ou de l'époux, se trouvant devant l'obligation de prendre en charge leurs enfants ou frères et sœurs. Ces entrepreneures évoquent également des raisons relevant du volet toujours économique mais de la théorie pull. Elles expriment leur désir de saisir une opportunité financière avec les différentes coopératives sensibilisant ces femmes, et leur expliquant les avantages et la valeur ajoutée qu'elles pourraient engendrer. Certaines expliquent leur motivation par le volet non économique de la théorie Pull. Elles cherchaient une indépendance financière, pouvoir se prendre en charge et améliorer les conditions de vie de leurs familles.

Les motivations restent pratiquement les mêmes pour les femmes non scolarisées ou ayant fait des études primaires. Ce sont les pourcentages qui changent, puisque dans ce niveau d'études, il s'agit beaucoup plus des raisons économiques que de celles non économiques, et des motivations de la théorie Push beaucoup plus que de celle Pull.

Tableau récapitulatif des résultats des motivations des femmes entrepreneures marocaines

	Non scolarisées/ Etudes primaires (23%)	Niveau Bac ou inférieur (16%)	Entre Bac et Licence (34%)	Master/ Doctorat (27%)
Push et Pull (raisons non économiques)	Amélioration des conditions de vie de la famille (22%) Désir de prouver sa capacité à créer et à gérer une entreprise (11%)	Recherche d'indépendance financière (28%) Amélioration des conditions de vie de la famille (19%) Insatisfaction des conditions de travail (9%)	Désir d'être son propre patron (89%) Insatisfaction des conditions de travail (76%) Insatisfaction des opportunités d'évolution de carrière (45%) Désir de prouver sa capacité à créer et à gérer une entreprise (33%)	Insatisfaction des conditions de travail (64%) Désir de prouver sa capacité à créer et à gérer une entreprise (62%) Désir d'être son propre patron (51%) Insatisfaction des opportunités d'évolution de carrière (46%)
Push et Pull (raisons économiques)	Décès du père ou de l'époux (41%) Désir de participer aux dépenses de la famille (29%)	Désir de participer aux dépenses de la famille (69%) Saisir une opportunité d'affaires (47%) Décès du père ou de l'époux (31%)	Nécessité (19%) Saisir une opportunité d'affaires (16%)	Nécessité (31%) Saisir une opportunité d'affaires (14%)

Source : Elaboré par nos soins.

En plus de ces motivations, nous avons également remarqué que la motivation de l'entrepreneuriat a été expliquée par un grand nombre de femmes par le changement du statut social. En milieu urbain, 23% des femmes ont décidé de s'investir dans la création d'entreprise après un divorce, et 28% ont hérité d'une entreprise après le décès du conjoint, et ont décidé de gérer l'entreprise et d'y apporter des changements.

L'inégalité entre les sexes dans le milieu professionnel a été également une motivation d'entreprendre pour un taux de presque 11% des femmes en milieu urbain. La plupart de ces femmes étaient contre l'évolution de carrières plus rapide des hommes, ou la rémunération plus importante de ces derniers quand il s'agissait du même poste occupé.

Si les motivations sont différentes, la question de l'expérience met en accord plus de 85% des femmes entrepreneures avec un niveau d'études licence et plus. Elles déclarent toutes avoir besoin d'une expérience professionnelle avant de créer leur propre entreprise. Parmi ces 85%, 34% voient que 2 ans s'avèrent suffisants avant de se lancer en entrepreneuriat, alors que 66% trouvent que le nombre d'expériences suffisantes serait entre 2 et 6 ans.

Pour les femmes entrepreneures ayant un niveau bac ou moins, la question de l'expérience est perçue différemment. 76% se sont lancées dans une expérience entrepreneuriale sans aucune expérience.

Conclusion

Si nous avons décidé de nous pencher dans ce travail sur l'entrepreneuriat féminin, c'est pour le rôle qu'il pourrait jouer dans l'évolution de l'économie marocaine. Dans ce cadre, les chiffres plus qu'encourageant des pays subsahariens nous poussent à creuser la question de la motivation de la femme marocaine, puisque c'est un moyen excellent pour l'encourager à ce lancer dans des activités entrepreneuriales.

L'étude exploratoire que nous avons menée nous a permis de déceler les variables existantes dans le cadre bien particulier du Maroc, et d'y ajouter des variables qu'il serait intéressant d'étudier dans le cas de la femme marocaine. Ce travail constituera une matière première à un modèle conceptuel et à la création d'un questionnaire qui permettra de mesurer l'impact du niveau d'études sur les différents items afin de mieux cerner la dynamique motivationnelle de l'entrepreneuriat féminin au Maroc.

Bibliographie

Adams J. (1963), "Towards an Understanding of Inequality", *Journal of Abnormal and Normal Social Psychology*, Vol. 67, p. 422-436.

Belcourt, (1991) Belcourt, M. Burke, J. Hélène Lee-Gosselin " Une cage de verre : les entrepreneures au Canada" CCCSF, Ottawa 1991,101 p.

Bradley D., Roberts J. (2005), "Is Low Job Satisfaction a Cause of Self-Employment Entrance? A Survival Analysis Using Data from the British Household Panel Survey", working paper, East Carolina University, Greenville, North Carolina.

Carsrud A., Brannback M. (2011), "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know?" *Journal of Small Business Management*, Vol. 49, n° 1, p. 9-26.

Census, (2007), Characteristics of Business Owners Survey, Report of the US Census Bureau 2007, http://www.census.gov.

CWBR, (2005), "The Economic Impact of Women-Owned Businesses In the United States", Report of Center for Women's Business Research, 2005.

Eurostat, (2010), Enquête sur les forces de travail, les organisations couvertes sont les sociétés et petites entreprises et les postes couverts les dirigeants, directeurs et gérants, Eurostat, 2010.

Fiducial, (2006), "Rapport de l'Observatoire Fiducial de l'entreprenariat féminin", janvier 2006, http://www.fiducial.fr/

Filion, L.J, (1988), The strategy of successful entrepreneurs in small business : Vision, Relationships and anticipatorylearning, Thèse de doctorat, University de Lancaster, Grande-Bretagne (UMI 8919064)

Gartner W., Bird B., Starr J. (1992), "Acting As If: Differentiating Entrepreneurial from Organizational behavior", *Entrepreneurship Theory and Practice*, spring, p. 13-31.

Gabarret I. et Vedel B. (2015), "Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale", Revue des Sciences de Gestion, 2015. hal-01891934

Grilo I., Thurik R. (2004), "Determinants of Entrepreneurship in Europe", Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2004-30, Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group, July.

GTEM, (1997), GROUPE DE TRAVAIL SUR L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ. Entreprendre au féminin, Québec, 1997, 40 pages.

Kirkwood J., Campbell-Hunt C. (2007), "Using Multiple Paradigm Research Methodologies to Gain New Insights into Entrepreneurial Motivations", *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 15, n° 3, p. 219- 241.

Lavoie, D (1988), Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa, février 1988, 64 p.

Maslow A. (1954), *Motivation and Personality*, Harper & Row Publishers Inc.
Olson P., Bosserman D. (1984), "Attributes of the Entrepreneurial Type", *Business Horizons*, Mai-June, p. 53-56.

Reynolds P., Bygrave W., Autio E., Cox L., Hay M. (2002), "Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report", Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation, and London Business School.

Shane S., Locke E., Collins C. (2003), "Entrepreneurial Motivation", *Human Resource Management Review*, Vol. 13, p. 257-279.

Tounes A., Fayolle A. (2006), « L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur », *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 220-221, p. 17-30.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ETUDE MICROÉCONOMÉTRIQUE SUR LES DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT À MAYOTTE: OPPORTUNITÉ ET/OU NÉCESSITÉ ?

Ibrahima NASSAY
Doctorant à l'Université de Rennes,
CNRS, CREM-UMR 6211, F-35000 Rennes, France
nassay.ibrahima@univ-rennes1.fr

Eric MALIN
Professeur des universités, Université Rennes,
CNRS, CREM-UMR 6211, F-35000 Rennes, France
eric.malin@univ-rennes1.fr

RÉSUMÉ – En utilisant des données issues d'une enquête originale auprès de 160 entrepreneurs mahorais, nous analysons si les entrepreneurs d'opportunité diffèrent des entrepreneurs de nécessité en termes de facteurs motivationnels ante-création. Les résultats de l'analyse probit indiquent que les entrepreneurs de type « opportunité », par rapport aux entrepreneurs de type « nécessité », sont motivés par l'autonomie, le défi, la reproduction de la tradition familiale, et l'espoir de gains plus élevés. Cette analyse simple met en évidence des effets ambivalents suggérant qu'il faut dépasser le simple clivage pull/push, nous amenant à proposer un modèle plus sophistiqué. Ainsi, dans le cadre d'un modèle Logit Multinomial non ordonné, les composantes économique et non économique de l'entrepreneuriat d'opportunité et de l'entrepreneuriat de nécessité sont étudiées. Les résultats montrent que l'individu peut être motivé à la fois par un continuum de motivations push/pull.

Mots-clés : opportunité, nécessité, Mayotte, logit multinomial, dichotomique

Classification JEL : L26 ; M13

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

De nombreux travaux avancent que l'activité entrepreneuriale a un effet positif sur la croissance économique (Audretsch & Thurik, 2001 ; Van Stel et *al*., 2005 ; Acs et *al*., 2005). Les bienfaits identifiés de l'entrepreneuriat sur la croissance économique rendent nécessaire l'étude des mécanismes qui l'encouragent. Divers travaux ont examiné les déterminants de l'entrepreneuriat (Verheul et *al*., 2002 ; Block & Sandner, 2009 ; Bhola et *al*., 2006 ;

Audretsch & Thurik, 2000). En matière de politiques publiques, de nombreuses mesures ont été déployées pour encourager l'entrepreneuriat, l'objectif d'offrir une alternative d'insertion pour les chômeurs. L'activité entrepreneuriale découle de différentes circonstances et de motivations conduisant à la création d'une nouvelle entreprise (Bhola et *al*., 2006). Depuis 2001, les études de *Global Entrepreneurship Monitor*[1] (GEM) rendent compte des facteurs qui influencent la création d'entreprise dans plusieurs pays. Selon Reynolds et *al*. (2001), l'entrepreneuriat obéit à deux dynamiques, l'approche *pull* et l'approche *push*. En d'autres termes, l'individu se dirige vers l'entrepreneuriat en raison des facteurs d'attraction (*pull)* ou des facteurs de contrainte *(push)* (Reynolds et *al*., 2001 ; Bhola et *al*., 2006). D'où la naissance de deux types d'entrepreneurs baptisés entrepreneur d'opportunité et entrepreneur de nécessité. Dès lors, la création d'entreprise est tributaire des motivations ante-création (Reynolds et *al*., 2001). La catégorie entrepreneur d'opportunité fait référence au lancement d'une entreprise à l'issue de l'identification et de la saisie d'une opportunité d'affaires (Kirzner, 1973 ; Shane & Venkataraman, 2000 ; Reynolds et *al*., 2001 ; Audretsch & Thurik, 2000). Quant à la catégorie entrepreneur de nécessité, l'individu devient entrepreneur par contrainte, en l'absence d'autres options professionnelles (Reynolds et *al*., 2001 ; Williams, 2009). Cette logique dichotomique est admise dans la littérature, et affirme que le choix d'une création d'entreprise peut être subi (pression) ou choisi (attraction). Néanmoins, pour étudier l'acte de création d'entreprise, une série d'interrogations subsistent sur la validation de cette approche binaire exclusive. Au-delà de cette classification binaire (*pull*/*push*) utilisée pour identifier les motivations entrepreneuriales, certains travaux soulignent que l'individu peut combiner plusieurs motivations hétérogènes en son sein. Les individus feraient le choix de s'engager dans une activité entrepreneuriale en raison d'un continuum de motivations (Van Der Zwan et *al*., 2016). Par exemple, une femme qui crée son entreprise à la fois pour prouver qu'elle est capable de relever un défi (en tant que femme) mais aussi pour assurer la subsistance de ses enfants, relève-t-elle de la logique push ou de la logique pull ? Plusieurs recherchent soulignent également que les facteurs favorisant le passage à la création d'entreprise diffèrent d'un individu à un autre et peuvent mitiger cette dichotomie (Hughes, 2003 ; Evans et Leighton, 1989 ; Giacomin et *al*., 2011).

Cependant, depuis les travaux de Reynolds et *al*. (2001), la plupart des études se sont cantonnées à cette classification binaire entre entrepreneuriat d'opportunité versus entrepreneuriat de nécessité pour étudier la bifurcation vers la création d'entreprise. En dépit de l'admission de cette taxonomie dans la littérature (Acs et *al*., 2008 ; Hessels et *al*., 2008), à l'exception de quelques récentes recherches, peu d'études ont critiqué ce clivage, par exemple en raison des critères utilisés pour segmenter les individus soit en *push entrepreneur*, soit en *pull entrepreneur* (Dawson & Henley, 2012 ; Williams & Williams, 2014). Aujourd'hui, à notre connaissance, peu de travaux étudiant l'acte entrepreneurial mettent en exergue la compilation de motivations de nature différente chez un même individu. De plus, ces différents stimuli peuvent exprimer un besoin ou un désir, un motif pécuniaire ou non pécuniaire, intrinsèque ou extrinsèque.

Notre recherche pourrait permettre de comprendre plus finement les profils d'entrepreneurs en fonction de différents déterminants de la création d'entreprise. Dans cet article, nous explorons, sur la base d'un échantillon original d'entrepreneurs de Mayotte, la question des

[1] Le GEM est une enquête qui vise à mesurer chaque année la dynamique entrepreneuriale dans plus de cent pays actuellement. Il utilise l'indicateur de mesure du TAE (Taux d'Activité Entrepreneuriale) en prenant en compte le pourcentage de la population appartenant à la classe d'âge 18-64 ans qui est en train de créer une entreprise ou qui a déjà créé une entreprise de moins de 3 ans et demi.

motivations de ces entrepreneurs, pour comprendre quels seraient les meilleurs leviers de stimulation de la création d'entreprise sur ce territoire. En d'autres termes, cette étude se propose d'analyser : en-quoi les entrepreneurs de type opportunité diffèrent des entrepreneurs de type nécessité en termes des motivations ante-création. Nous tentons de répondre à ces questions de recherche : quels sont les critères de discrimination entre les entrepreneurs d'opportunité et les entrepreneurs de nécessité à Mayotte ? Pourquoi les individus sont incités et/ou poussés à entreprendre ? Existe-t-il des motivations multiples qui feraient que la distinction classique *push/pull* n'est pas assez fine ? Pour y répondre, nous utilisons des données micro-économiques provenant d'une enquête originale menée auprès de 160 entrepreneurs mahorais. Nous testerons l'effet des motivations ante-création ainsi que des caractéristiques individuelles des entrepreneurs sur la probabilité de la décision d'entreprendre.

Cet article s'articule comme suit. Dans la section 1, nous justifions notre démarche méthodologique, ainsi présentons les caractéristiques de notre échantillon. Dans la section 2, nous spécifions les modèles économétriques que nous utilisons. La section 3 est consacrée aux résultats empiriques et aux différentes interprétations. Enfin, la conclusion insiste sur les préceptes de nos principaux résultats et leurs implications.

1. Méthodologie

1.1. Source de données

Les données utilisées dans cette recherche empirique proviennent d'une enquête de terrain que nous avons administré à Mayotte. Notre enquête a été effectuée en juillet et août 2019 et porte sur des entreprises de moins de 10 salariés. Sur la base de notre étude exploratoire, les entretiens menés en face-à-face nous ont permis, en premier lieu, d'allouer les entrepreneurs sur des décisions de création soit d'opportunité ou de nécessité.

Notre variable endogène correspond à la question : « *Quels sont les facteurs qui ont déclenché votre passage à l'acte d'entreprendre* ? ». Plusieurs réponses possibles sont proposées telles que la migration forcée (nécessité), le divorce (nécessité), l'échec scolaire (nécessité), la perte d'emploi (nécessité), le veuvage (nécessité), la misère sociale (nécessité), la présence des clients (opportunité), la formation entrepreneuriale (opportunité), la présence des aides financières (opportunité) et autres catégories. D'une manière générale, la question a donné lieu à des entretiens durant plusieurs minutes. Cela nous a permis de prendre des notes et de mieux disséquer les réponses des enquêtés. Sur la base de ces différents critères décisionnels nous avons établi, d'abord, une classification binaire (Modèle 1), puis polytomique (Modèle 2) avec quatre alternatives possibles.

En premier lieu, nous avons opté pour l'approche binaire afin d'appréhender la problématique de la création d'entreprise dans le contexte mahorais. A cet effet, nous tentons de capter la décision entrepreneuriale de l'individu à l'aide de différents facteurs motivationnels et des caractéristiques socio-économiques. La clé de répartition adoptée est une technique alternative à une méthode exogène d'allocation (sur des critères observables) et de celle reposant sur du déclaratif, l'entrepreneur interrogé se classant lui-même dans l'une des catégories.

Pour ce faire, nous avons réquisitionné certains indicateurs issus de la littérature afin d'identifier si la décision de création d'entreprise est dictée par une volonté (opportunité) ou par une contrainte (nécessité). Nos résultats trouvés alertent sur les limites de cette analyse

dichotomique pour analyser le passage à l'acte d'entreprendre. Aussi, certaines difficultés peuvent survenir lorsqu'on interprète les résultats issus du modèle dichotomique.

Pour cette raison, en deuxième lieu, une seconde classification a été effectuée. Nous avons essayé d'étudier le passage à l'acte selon différents volets économique et non économique. Nous avons déconstruit la variable dichotomique en abrogeant le caractère binaire (exclusif) de ces deux approches *push* et *pull*. Cette analyse est donc affinée par un modèle logit multinomial non ordonné dans lequel la variable dépendante décrit plus finement la décision entrepreneuriale selon quatre segments : 'opportunité économique'(OE), 'opportunité non-économique'(ONE), 'nécessité économique'(NE), 'nécessité non-économique'(NNE). La modalité 'nécessité économique' étant prise comme modalité de référence.

1.2.Échantillon

Notre étude porte sur 160 entrepreneurs interrogés en 2019 à Mayotte. Toutes les entreprises interrogées possèdent entre 0 et 10 salariés. Concernant les secteurs d'activités, le commerce est le secteur d'activité le plus représenté dans l'échantillon, 54,38% des promoteurs sont des commerçants. Ensuite vient en deuxième position le secteur des services (services aux particuliers et services aux entreprises), 16,88% des entreprises opérant dans ce secteur d'activité. Les secteurs de la restauration et de la construction occupent la troisième position, chacun représente 10,00% des entreprises enquêtées. La proportion d'artisans s'élève à 8,75%.

En ce qui concerne l'âge des promoteurs, la tranche d'âge la plus représentée dans notre échantillon est celle des 30-40 ans. Environ 35,00% des entrepreneurs interrogés ont leur âge compris entre 30-40 ans. Ceux qui ont 50 ans/+ sont bien représentés, la proportion s'élève à 30,00%. En troisième position, 18,12% des entrepreneurs appartiennent à la tranche d'âge des 40-50 ans. Environ 20 entrepreneurs sur 160 représentent les jeunes de 20-30 ans, soit une proportion de 12,50%.

Concernant l'état matrimonial, l'échantillon est constitué majoritairement d'entrepreneurs mariés[2]. Quelle que soit la nature du contrat de mariage réalisé, civil ou religieux. La proportion des entrepreneurs ayant déclaré être célibataire s'élève à environ 14,35%. Les entrepreneurs polygames représentent 8,75% de l'échantillon. Environ 3,75% des entrepreneurs ont mentionné respectivement être divorcés et veufs. Le niveau d'éducation des entrepreneurs interrogés est pris en compte et revêt une grande importance dans notre étude. La proportion du niveau d'études secondaires demeure la plus élevée, soit 30,00% des entrepreneurs ayant atteint ce niveau. Le pourcentage des entrepreneurs interrogés qui ont un niveau d'études primaires s'élève à environ 21,25%. À peu près 18,12% des entrepreneurs de notre échantillon mentionnent ne pas avoir d'éducation du tout (des individus qui n'ont jamais été scolarisés). Environ 12,50% des entrepreneurs sont diplômés de Bac +2, 11,88% ayant atteint un niveau Bac +3. La proportion des entrepreneurs ayant un Bac +5/+ s'élève à environ 6,25%.

[2] Mariage état civil ou religieux

1.3.Description des variables

Genre (*réf.* : la modalité femme), cette variable est muette, elle prend la valeur 1 si l'individu est un homme, 0 si l'individu est une femme.
Niveau d'éducation (*réf.* : niveau d'instruction primaire), niveau d'instruction de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il est diplômé dans l'enseignement supérieur, 0 sinon ; niveau d'instruction de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il a un niveau secondaire, 0 sinon ; niveau d'instruction de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il n'a jamais été scolarisé, 0 sinon.

Etat matrimonial, état matrimonial de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il est marié (polygamie ou monogamie et civil ou religieux), 0 sinon. Le mariage religieux (en Islam) est effectif si certaines conditions préalables sont remplies, à savoir l'accord des deux parties (la femme et l'homme), le consentement du tuteur (de la femme), la présence des deux témoins et l'acquittement de la dot[3] par le prétendant.

Nombre d'enfants (*réf.* : + de 9 enfants), nombre d'enfants de l'entrepreneur prenant la valeur 1 si le nombre est <5, 0 sinon ; nombre d'enfants de l'entrepreneur prenant la valeur 1 si le nombre se situe entre 5-9, 0 sinon.

Âge (*réf.* : 30 ans/-) : l'âge de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il est compris entre 30-39 ans, 0 sinon ; l'âge de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il est compris entre 40-49 ans, 0 sinon ; l'âge de l'entrepreneur prenant la valeur 1 s'il a 50 ans/+, 0 sinon.

En ce qui concerne la variable exogène **motivation**, les entrepreneurs enquêtés étant invités à évaluer la motivation avant la création de leur entreprise sur une échelle de Likert 'pas du tout d'accord ou en désaccord', 'ni d'accord, ni en désaccord', 'd'accord ou tout à fait d'accord'. Cette variable a été codée de la façon suivante. 1 = 'pas du tout d'accord et en désaccord' ; 2 = 'ni d'accord, ni en désaccord' et 3 = 'd'accord et tout à fait d'accord'

2. Modèles économétriques

2.1.Modèle Dichotomique

La modélisation du passage à l'acte entrepreneurial (de l'individu i) selon un choix binaire :

$$y_i = \begin{cases} 0 : \text{si l'individu } i \text{ appartient à la catégorie entrepreneur de nécessité} \\ 1 : \text{si l'individu } i \text{ appartient à la catégorie entrepreneur d'opportunité} \end{cases}$$

Cette analyse est menée à l'aide d'un modèle dichotomique de type probit. Le modèle est estimé en utilisant la méthode du maximum de vraisemblance. Le modèle s'écrit de la façon suivante :

$$y_i = F(X_i\beta) + \varepsilon_i \quad (1)$$

Où $y_i = 1$ si l'individu appartient à la catégorie 'entrepreneur d'opportunité' et $y_i = 0$ si l'individu appartient à la catégorie 'entrepreneur de nécessité'; $F(.)$ représente la fonction de

[3] En Islam, c'est un droit qui appartient à la femme (mariée). La dot est obligatoire pour que le mariage religieux soit effectif, à défaut, le contrat de mariage est caduc et la relation ne peut pas être consommée

répartition de la loi normale centrée réduite ; X_i = (genre, âge, niveau d'éducation, état matrimonial, nombre d'enfants, motivations) ; β est le vecteur des paramètres à estimer ; et ε_i est le terme d'erreur supposé suivre une loi normale. La fonction de répartition $F(.)$ correspond en effet à la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite $\forall_\omega \in \mathbb{R}$:

$$F(\omega) = \int_{-\infty}^{\omega} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{z^2}{2}} dz = \Phi(\omega) \quad (2)$$

2.2.Modèle Logit Multinomial

Dans cette modélisation, notons l'hypothèse qu'un individu i doit choisir l'alternative j si l'utilité espérée associée est supérieure à tous les autres alternatives. j=1,2,…,m

$$y_i = \begin{cases} 1: \text{si l'individu } i \text{ choisit le segment opportunité économique} \\ 2: \text{si l'individu } i \text{ choisit le segment opportunité non-économique} \\ 3: \text{si l'individu } i \text{ choisit le segment nécessité économique} \\ 4: \text{si l'individu } i \text{ choisit le segment nécessité non économique} \end{cases}$$

A chacun de ces m alternatives correspond à une fonction d'utilité notée :

$$U_{ij} = X_{ij}\beta + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

X_{ij} correspond à un vecteur de variables exogènes, β est un vecteur de paramètres inconnus et ε_{ij} est un terme d'erreur. La probabilité de préférer j équivaut à estimer à l'aide de la méthode du maximum de vraisemblance le modèle ci-dessous:

$$Prob(y_i = j) = \frac{exp(X_i\beta_j)}{\sum_{k=1}^{m} exp(X_i\beta_k)} \quad \forall_i = 1 \dots, N \, , \forall_j = 1,2, \dots, m_i \quad (4)$$

3. Résultats empiriques

3.1.Statistiques descriptives

Le Tableau (١) présente des statistiques descriptives pour les variables utilisées dans cet article. La variable 'entrepreneur d'opportunité' est utilisée comme variable dépendante et est dichotomique. En moyenne, 51,9 % des individus enquêtés appartiennent à la catégorie 'entrepreneur d'opportunité'. La moyenne de la motivation 'quête d'autonomie' (mieux représentée) s'élève à 2,744 avec un maximum = 3. Inversement, la motivation 'perpétuer la tradition familiale' est, en moyenne, la moins représentée. Sa moyenne est de 1,488 avec un minimum = 1.

D'un point de vue descriptif, les hommes entrepreneurs sont majoritaires dans la catégorie 'entrepreneuriat d'opportunité' en comparaison avec la catégorie 'entrepreneuriat de nécessité'. Soit, environ 64,47% des entrepreneurs masculins se trouvent dans la catégorie 'entrepreneur d'opportunité' contre 35,53% dans la catégorie 'entrepreneur de nécessité'. Sur les 83 entrepreneurs de type 'opportunité', environ 59,04% sont des hommes contre 40,96% des femmes. A contrario, à travers ces résultats descriptifs, il est important de soulever la forte proportion des femmes dans la catégorie 'entrepreneur de nécessité' en comparaison avec leurs homologues masculins (soit environ 64,94% des femmes contre 35,06% des hommes).

Les résultats sur l'âge renseignent que les promoteurs de type 'nécessité' sont plus âgés que les promoteurs de type 'opportunité' (sur les 77 promoteurs de type 'nécessité', environ 62,34% sont âgés de plus de 40 ans contre 38,55% sur 83 de ceux de type 'opportunité'). Les promoteurs de type 'opportunité' sont plus instruits que le groupe 'entrepreneur de nécessité' (sur les 77 promoteurs appartenant à la catégorie 'entrepreneur de nécessité' seulement 9,09% ont un niveau d'éducation d'enseignement supérieur contre 50,60% de ceux appartenant à la catégorie 'entrepreneur d'opportunité'). En ce qui concerne l'état matrimonial, nous constatons peu de différences entre les statuts, hormis le statut célibataire, 20,48% des promoteurs appartenant à la catégorie 'entrepreneur d'opportunité' sont célibataires contre 7,79% des promoteurs de type 'entrepreneur de nécessité'.

Tableau 1 : Statistiques descriptives portant sur les variables explicatives

Variables	**Moyenne**	**Écart-type**	**Min**	**Max**
Entrepreneur d'opportunité	0,519	0,501	0	1
Sortir du chômage	2,088	0,948	1	3
Etre mon propre patron	2,681	0,648	1	3
Etre autonome	2,744	0,564	1	3
Etre respecté au sein de ma communauté	2,156	0,865	1	3
Gagner un maximum d'argent	2,413	0,788	1	3
Subvenir aux besoins de ma famille	2,713	0,598	1	3
Perpétuer la tradition familiale	1,488	0,769	1	3
Elever le rang de ma famille	2,063	0,909	1	3
Besoin d'accomplissement	2,238	0,865	1	3
Contribuer au développement de l'île de Mayotte	2,388	0,861	1	3
Relever un défi	2,182	0,910	1	3
Développer de nouvelles combinaisons	2,038	0,924	1	3
Offrir du travail aux gens de ma communauté	2,131	0,891	1	3
Pour mieux gérer ma vie	2,744	0,564	1	3
Niveau d'éducation supérieur	0,306	0,462	0	1
Niveau d'éducation secondaire	0,3	0,460	0	1
Aucune scolarité	0,181	0,386	0	1
Genre : masculin	0,475	0,501	0	1
Marié	0,738	0,441	0	1
Nombre d'enfants : < 5 enfants	0,556	0,498	0	1
Nombre d'enfants : 5-9 enfants	0,281	0,451	0	1
Âge : 30-39 ans	0,363	0,482	0	1
Âge : 40-49 ans	0,188	0,392	0	1
Âge : 50ans/+	0,313	0,465	0	1

N.B. : la variable motivation est évaluée de la façon suivante : 1 = 'Désaccord et pas du tout d'accord', 2 = 'Ni d'accord, ni en désaccord' et 3 = D'accord et tout à fait d'accord'.
Source : Calculs effectués par les auteurs à partir du logiciel STATA 13

Le tableau (٢) présente les corrélations entre les variables motivationnelles que nous incluons dans notre étude. Certains coefficients de corrélation sont supérieurs à 0,5, ce qui pourrait générer un problème de multicolinéarité entre les variables concernées lors des régressions. C'est la raison pour laquelle nous avons diagnostiqué la multicolinéarité pour chaque variable explicative en calculant la Variance Inflation Factors (VIF). Par conséquent, le test de colinéarité ne révèle pas de problème de multicolinéarité entre nos variables exogènes car les

valeurs associées à chaque VIF calculé sont largement inférieures à 10. La moyenne des VIF est égale à 2,18. Plus le VIF calculé converge vers la valeur 1, moins il y a de problème de colinéarité.

Tableau 2 : Matrice de corrélation portant sur les motivations entrepreneuriales

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Sortir du chômage	1,0000													
2. Être mon patron	0,2403***	1,0000												
3. Être autonome	0,2425***	0,7223***	1,0000											
4. Être respecté	0,3590***	0,2240***	0,2503***	1,0000										
5. Gagner d'argent	0,2293***	0,0497	0,1828**	0,4120***	1,0000									
6. Besoins de la famille	0,3113***	0,2004**	0,2654***	0,3914***	0,2934***	1,0000								
7. Perpétuer la tradion f.	0,2001**	0,1119	0,1305	0,2062***	0,1020	0,0469	1,0000							
8. Elever le rang famil.	0,3003***	0,2049***	0,2279***	0,4192***	0,2886***	0,2186***	0,2171***	1,0000						
9. Accomplissement	-0,0639	0,2706***	0,1901**	0,1265	0,0676	0,0964	0,0991	0,1330*	1,0000					
10. Développement	-0,2421***	0,0424	-0,0015	0,0448	-0,1628**	0,0834	0,2163***	0,1215	0,4075***	1,0000				
11. Défi	-0,2445***	0,2052	0,1156	0,0437	-0,0347	0,0386	0,1156	0,1078	0,5600***	0,5756***	1,0000			
12. Innovation	-0,1761**	0,1356**	0,0669	-0,0703	-0,0732	0,0538	0,1069	0,0646	0,2091***	0,3925***	0,5153***	1,0000		
13. Offrir du travail	-0,0435	0,1165	0,0173	0,0630	-0,0149	0,1540*	0,1814**	0,1451**	0,2367***	0,4987***	0,4202***	0,4828***	1,0000	
14. Gérer ma vie	0,1954**	0,2744***	0,3465***	0,2503***	0,2961***	0,2281***	0,0434	0,1911**	0,2805***	0,0115	0,1156	-0,0297	0,0173	1,0000

N.B. : (*), (**) et (***) indiquent le niveau de significativité des coefficients de corrélation estimés respectivement au seuil de 10%, 5% et 1%.
Source : Calculs effectués par les auteurs à partir du logiciel STATA 13

3.2.Analyses économétriques : modèle Dichotomique

Les résultats du modèle Probit dichotomique sont consignés dans le Tableau (٣). Ainsi, les effets marginaux des variables explicatives figurent dans la colonne (4). A l'issue des régressions du modèle Probit, six variables motivationnelles apparaissent significatives : 'sortir du chômage' (effet négatif), 'être respecté au sein de ma communauté' (effet négatif), 'gagner un maximum d'argent' (effet positif), 'perpétuer la tradition familiale' (effet positif), 'relever un défi' (effet positif) et 'développer de nouvelles combinaisons' (effet négatif).

Le coefficient associé à la variable 'sortir du chômage' exerce un effet négatif sur la catégorie 'entrepreneur d'opportunité'. Cette variable est significative au seuil de 1%. Cela dit, plus l'individu est motivé à quitter la situation de sans emploi, moins il est susceptible d'entreprendre par opportunité. Le fait que l'individu soit motivé à quitter le statut de sans emploi réduit de 27,0% la probabilité d'être un entrepreneur de type 'opportunité'. Également, La variable 'être respecté au sein de ma communauté' est significative et manifeste un impact négatif sur la dynamique entrepreneuriale de type 'opportunité'.

La probabilité de se diriger vers l'entrepreneuriat de type 'opportunité' diminue avec la quête de respect. Le coefficient associé à la variable 'gagner un maximum d'argent' manifeste un effet positif et la variable est significative au seuil critique de 5%. Le fait de chercher à gagner plus accroît la probabilité de créer une entreprise par opportunité de 21,6%. Cet effet pourrait résulter du fait que l'individu souhaite avoir une autonomie financière, ainsi s'épanouir financièrement. Mais aussi, l'entrepreneuriat peut apparaître chez l'individu comme une source de revenu complémentaire ou un moyen d'accumulation de la richesse.

La dynamique entrepreneuriale d'opportunité est positivement et significativement influencée par la variable 'perpétuer la tradition familiale'. La perpétuation de la tradition familiale entraîne une hausse de 19,3% de la probabilité d'entreprendre en tant qu'entrepreneur d'opportunité. Ce résultat peut être justifié en le combinant avec plusieurs mécanismes. D'une part, lorsque les parents sont entrepreneurs, ils peuvent inculquer à leur progéniture des aptitudes entrepreneuriales. De la sorte, il est plausible que l'individu soit encouragé par ses parents à préserver et à honorer la tradition entrepreneuriale familiale. De même, l'individu pourrait également bénéficier d'un soutien (financier ou non financier) au sein de son entourage familial pour accomplir des activités entrepreneuriales. D'autre part, cela pourrait résulter de l'expérience relative aux activités entrepreneuriales imprégnées dans les entreprises familiales.

En ce qui concerne le facteur motivationnel 'relever un défi', nous observons qu'il est significatif et agit à la hausse sur la probabilité d'être entrepreneur de type 'opportunité'. Cela signifie que lorsque l'individu est stimulé par le défi, la propension de s'inscrire dans une logique entrepreneuriale de type 'opportunité' augmente. Autrement-dit, lorsque l'individu est d'accord avec la motivation de 'relever un défi', cela accroît de 15.1% la probabilité de créer une entreprise par opportunité. Ce résultat trouvé peut-être interprété de deux façons. En premier lieu, à Mayotte, certaines personnes peuvent être motivées à créer une entreprise pour montrer à la société qu'elles peuvent réussir. Par exemple, certaines personnes qui se sentent sous-estimées et dénigrées peuvent vouloir montrer qu'elles sont capables de relever le défi (motivation de pression) de l'entrepreneuriat. D'une certaine façon, créer une entreprise, c'est prouver aux autres qu'on peut aussi faire fructifier un *business*. En deuxième lieu, un certain nombre d'individus peuvent décider de mettre un terme à leur contrat de travail pour relever le défi (motivation d'attraction) de création d'entreprise.

La motivation ‘développer de nouvelles combinaisons’ n’agit pas positivement sur l’entrepreneuriat de type ‘opportunité’. A première vue, ce résultat peut paraître étonnant car dans la littérature empirique, l’innovation est associée positivement à l’entrepreneuriat d’opportunité. Néanmoins, ce résultat peut être lié à la faiblesse des activités à fort potentiel d’innovation dans les *Très Petites Entreprises* (TPE) à Mayotte. En l’occurrence, le frein à l’innovation peut être assimilé à un contexte macroéconomique défavorable.

Contrairement aux femmes, les promoteurs masculins sont enclins à devenir des entrepreneurs de type ‘opportunité’. La variable ‘genre’ est significative et affecte positivement la catégorie ‘entrepreneuriat d’opportunité’. Une variation d’une unité de la variable ‘genre’ accroît de 25,4% la probabilité d’entreprendre par opportunité. Dans la société mahoraise, le patriarcat a toujours eu un rôle prééminent, pour des raisons liées aux préceptes de la confession religieuse et aux principes de la tradition, les hommes sont considérés comme responsables de leur foyer. Egalement, les résultats montrent un effet significatif et positif du niveau d'instruction ‘supérieur’ de l'individu sur l'entrepreneuriat de type ‘opportunité’. Cela signifie que plus le niveau d'éducation de l'individu est élevé, plus l'impact sur la probabilité d'être un entrepreneur de type ‘opportunité’ est important. Le fait de détenir un niveau d’instruction dans l’enseignement supérieur accroît de 55,9% la probabilité d’être un entrepreneur de type ‘opportunité’.

La théorie du capital humain soutient que la connaissance procure aux individus une augmentation de leurs facultés cognitives, ce qui conduit à une activité potentielle plus productive et efficace (Schultz, 1959 ; Becker, 1964 ; Mincer, 1974). Aussi, le fait de bénéficier d’un niveau d’éducation secondaire est associé positivement à l’entrepreneuriat de type ‘opportunité’. Le niveau d’instruction secondaire accroît de 26,9% la propension à créer une entreprise en tant que ‘entrepreneur d’opportunité’. Ce niveau d’instruction pourrait être combiné par un niveau élevé d’expérience professionnelle de l’individu.

L’état matrimonial de l’individu n’est pas sans effet sur la probabilité d’être un entrepreneur de type ‘opportunité’. Cela-dit, la variable ‘marié’ exerce un effet négatif sur l'entrepreneuriat d'opportunité. Le fait que l’individu soit marié réduit de 37,5% la probabilité d’être un entrepreneur de type ‘opportunité’. En fait, avoir moins de cinq enfants augmente la probabilité d'être un entrepreneur de type ‘opportunité’ de 31,5 %. Plus la taille du ménage est petite, plus l’individu s’inscrit dans une logique entrepreneuriale d’opportunité puisqu’il a moins de charges et de responsabilités à assumer.

Tableau 3 : Effets sur la probabilité de l'entrepreneuriat d'opportunité

Modèle 1

Variables explicatives	**Coef.**	**Écart-type**	**dF/dx**	**Écart-type**
Sortir du chômage	-0,680***	[0,189]	-0,270***	[0,075]
Être mon propre patron	0,269	[0,380]	0,107	[0,151]
Être autonome	0,259	[0,416]	0,103	[0,165]
Se faire respecter dans ma communauté	-0,510**	[0,210]	-0,203**	[0,083]
Gagner un maximum d'argent	0,545**	[0,245]	0,216**	[0,097]
Subvenir aux besoins de mes enfants	-0,139	[0,281]	-0,055	[0,111]
Perpétuer la tradition familiale	0,486**	[0,208]	0,193**	[0,082]
Elever le rang de ma famille	0,074	[0,187]	0,0295	[0,074]
Besoin d'accomplissement	-0,153	[0,219]	-0,061	[0,087]
Contribuer au développement de Mayotte	-0,244	[0,252]	-0,097	[0,100]
Relever un défi	0,586**	[0,254]	0,232**	[0,101]
Développer de nouvelles combinaisons	-0,347*	[0,198]	-0,138*	[0,078]
Offrir du travail aux gens de ma communauté	0,059	[0,215]	0,0236	[0,085]
Gérer ma vie	-0,305	[0,304]	-0,121	[0,121]
Niveau d'instruction : supérieur	1,686***	[0,497]	0,559***	[0,116]
Niveau d'instruction : secondaire	0,708*	[0,431]	0,269*	[0,152]
Niveau d'instruction : aucune scolarité	-0,254	[0,533]	-0,101	[0,211]
Genre : masculin	0,651**	[0,315]	0,254**	[0,118]
Marié	-1,040***	[0,387]	-0,375***	[0,119]
Nombre d'enfants : < 5 enfants	0,811*	[0,445]	0,315*	[0,164]
Nombre d'enfants : 5-9 enfants	0,648	[0,559]	0,247	[0,199]
Âge : 30-39 ans	0,008	[0,436]	0,003	[0,173]
Âge : 40-49 ans	0,293	[0,556]	0,114	[0,212]
Âge : 50ans/+	0,370	[0,495]	0,145	[0,189]
Constante	-0,590	[1,047]		
Obs.	160			
p value	0,0000			
LR Chi²	94,66			
McFadden R²	0,4272			
Log-likelihood	-63,463			

N.B. : Les valeurs entre crochets représentent les écarts types robustes. (*****), (******) et (*******) indiquent le niveau de significativité des coefficients estimés respectivement au seuil de 10%, 5% et 1%. La colonne dF/dx contient les effets marginaux des variables explicatives, où une variation d'une unité de la variable explicative entraîne une augmentation ou une diminution d'être entrepreneur de type 'opportunité'.

Source : Calculs effectués par les auteurs à partir du logiciel STATA

3.3.Analyses économétriques : modèle Logit Multinomial

3.4.

On utilisera le codage suivant tout au long de nos interprétations : 'OE' = opportunité économique, 'ONE' = opportunité non-économique, 'NNE' = nécessité non-économique et 'NE' = nécessité économique. À la lumière des résultats (Modèle 2), un premier constat peut

être établi : le choix entrepreneurial de l'individu n'est pas exclusivement influencé par des motivations d'opportunité ou de nécessité. Comme nos résultats le confirment (Modèle 2), chaque segment entrepreneurial semble être influencé par une combinaison de motivations. Les résultats montrent que les entrepreneurs du segment 'OE' recherchent, par le biais de la création d'entreprise à perpétuer la tradition familiale. Ce résultat nuance le fait que les individus appartenant au segment 'OE' ne sont pas uniquement motivés par des facteurs de nature purement économique.

A titre d'exemple, il est possible d'être motivé par la reproduction familiale sans pour autant être dépourvu d'aspiration pécuniaire. La perpétuation des activités familiales pourrait être réalisée par le transfert d'une entreprise prospère et rentable. Les investigations empiriques de Hughes (2006) arrivent aux mêmes conclusions, l'individu peut mixer à la fois des motivations d'opportunité et de nécessité.

La variable 'offrir du travail aux gens de ma communauté' est une autre motivation intéressante à étudier. Cette variable est significative et positivement associée au segment 'ONE'. Le fait que l'individu soit motivé par la création d'emplois augmente la probabilité de 10,7% d'être dans le segment 'ONE'. Ce résultat pourrait être annexé à la culture locale, fondée sur des valeurs communautaires encourageant les individus à faire preuve de solidarité. L'auto-satisfaction et la réussite individuelle correspondent à des facteurs intrinsèques et la création d'emplois communautaires est un facteur extrinsèque qui a plus de valeur et de mérite aux yeux des gens. La société mahoraise, qui est fondée sur des valeurs de solidarité et d'entraide mutuelle, la réussite d'un individu est jugée à l'aune de son rendement pour les autres.

La quête de l'autonomie et le fait de relever un défi ont un effet positif sur le segment 'ONE'. La quête de l'autonomie peut être associée à la volonté d'exercer pour son propre compte. En revanche, concernant la variable 'sortir du chômage', il convient de noter que ce facteur motivationnel affecte négativement les segments 'OE' et 'ONE'. Le fait de créer une entreprise pour quitter le statut de sans emploi réduit la probabilité d'être dans les segments 'OE' et 'NOE' de 9,3% et de 10,9% respectivement. Le fait de créer son entreprise pour se faire respecter au sein de la communauté a un impact négatif sur les segments 'OE' et 'ONE'.

Cela-dit, les entrepreneurs de type 'OE' et 'ONE' ne créent pas pour chercher la renommée ou pour gagner le respect de la population. La variable 'subvenir aux besoins de ma famille' a un effet négatif sur le segment 'OE'. La motivation pour des raisons pécuniaires concerne tant les individus dans le segment 'ONE' que dans le segment 'OE'. Par exemple, un promoteur dans le segment 'ONE' peut être instantanément stimulé par le défi et l'espoir de gains plus élevés. Nous avons deux stimuli (économique/non-économique) présents chez le même individu.

La variable 'développer de nouvelles combinaisons' a un effet significatif et négatif sur le segment 'OE'. On pourrait justifier ce résultat par la faiblesse ou l'inexistence des activités innovantes dans les *Très Petites Entreprises* (TPE) mahoraises. Egalement, notons que la motivation 'besoin d'accomplissement' est significative et a une influence négative sur les segments 'ONE' et 'NNE'. Le besoin de réalisation d'accomplissement inhibe le comportement des individus qui créent leur entreprise pour des motifs non-économiques.

La variable 'Genre' impacte positivement le segment 'ONE'. Être un homme stimule l'individu pour des motifs de type attraction non-économique. La probabilité d'entreprendre

par 'ONE' augmente de 12,5% lorsque l'individu est un homme. Sur la base des statistiques descriptives, les femmes expriment des motivations liées aux contraintes familiales, tandis que les promoteurs masculins aspirent à gagner davantage et à travailler pour leur propre compte. La variable « niveau d'instruction supérieur » est significative et positive pour les trois segments 'OE', 'ONE', avec un effet modéré sur le segment 'NNE'.

En ce qui concerne la variable 'Âge', la tranche d'âge des 50ans/+, les régressions affichent un effet positif sur le segment 'opportunité non-économique'. Ce signe positif dans ce segment (non-économique) pourrait être justifié par le fait que les promoteurs mahorais plus âgés ont déjà travaillé auparavant, ainsi ils se dirigent vers la création d'entreprise après leur retraite. Deux façons d'interpréter ce signe positif.

D'une part, la création d'entreprise résulterait d'un choix sans contrainte économique, mais plutôt, l'individu pourrait décider de créer une entreprise pour occuper son temps libre (activité de loisir ou de divertissement). D'autre part, l'individu pourrait promouvoir une activité entrepreneuriale en vue de la léguer plus tard à sa descendance. Force est de constater la divergence qu'existe dans la littérature en ce qui concerne l'effet de l'âge sur les activités entrepreneuriales.

Tableau 4 : Effets selon les segments de l'entrepreneuriat

	Modèle 2		
Variables explicatives	**OE**	**ONE**	**NNE**
Sortir du chômage	**–****	**–*****	ns
Être mon propre patron	ns	ns	ns
Être autonome	ns	ns	ns
Être respecté au sein de ma communauté	**–***	**–****	ns
Gagner un maximum d'argent	ns	**+****	ns
Subvenir aux besoins de mes enfants	ns	ns	ns
Perpétuer la tradition familiale	**+***	ns	ns
Elever le rang de ma famille	ns	ns	ns
Besoin d'accomplissement	ns	**+****	**–****
Contribuer au développement de l'île de Mayotte	ns	ns	ns
Relever un défi	ns	**+****	ns
Développer de nouvelles combinaisons	**–****	ns	ns
Offrir du travail aux gens de ma communauté	ns	**+***	ns
Gérer ma vie	ns	ns	ns
Niveau d'instruction : supérieur	**+*****	**+*****	**+***
Niveau d'instruction : secondaire	**+***	ns	ns
Niveau d'instruction : aucune scolarité	ns	ns	ns
Genre : masculin	ns	**+***	ns
Etat matrimonial : marié	ns	**–*****	ns
Nombre d'enfants : moins de 5 enf.	ns	**+*****	ns
Nombre d'enfants : 5-9 enf.	ns	ns	ns
Âge : 30-39	ns	ns	ns
Âge : 40-49	ns	ns	ns
Âge : 50/+	ns	**+****	ns
Constante	ns	ns	ns
Obs.		160	
p value		<0.0001	
LR Chi²		167.37	
McFadden R^2		0.413	
Log-likelihood		-119.110	

N.B. : (*), (**) et (***) indiquent le niveau de significativité des coefficients estimés respectivement au seuil de 10%, 5% et 1%. (+) signifie que le coefficient est positif et (–) qu'il est négatif. (ns) indique que le coefficient n'est pas significatif, 'nécessité économique' étant prise comme la modalité de référence. Le test d'indépendance des alternatives non pertinentes indique que l'hypothèse de l'IIA n'est pas violée, le rapport P_j/P_k est indépendant des autres possibilités de choix dans le modèle (Hausman & McFadden, 1984). **Source** : Calculs effectués par les auteurs à partir du logiciel STATA

Conclusion

Dans cette recherche, nous avons tenté de mettre en évidence les articulations, au niveau microéconomique, entre les motivations et les critères de création d'entreprise basés sur le principe 'nécessité/opportunité'. Nos modèles ont été pondérés par les attributs individuels socio-économiques et démographiques. Les résultats du modèle dichotomique attestent que l'entrepreneur d'opportunité par rapport à l'entrepreneur de nécessité est dicté par des motivations de nature différente *(pull/push, intrinsèque/extrinsèque et pécuniaire/non-pécuniaire*). La quête d'indépendance, l'espérance de gains plus élevés et la volonté de relever un défi sont davantage des motivations qui stimulent l'entrepreneur d'opportunité. Néanmoins, il faut être modéré quant à l'interprétation des motivations en considérant l'approche push et pull comme deux forces antagonistes. De plus, nos résultats révèlent que certaines caractéristiques s'avèrent plus importantes pour un groupe particulier d'entrepreneurs. Mais aussi, ces motivations dépendent relativement des attributs personnels des entrepreneurs. Le capital humain et le genre de l'individu sont associés positivement à l'entrepreneuriat de type 'opportunité'. Les hommes sont plus susceptibles de devenir des entrepreneurs de type 'opportunité' par rapport à leurs homologues féminins. Ce résultat peut être mis en contraste avec le rôle des hommes et leur responsabilité étendue dans la société mahoraise. De même, le niveau d'instruction est positivement associé à l'entrepreneuriat d'opportunité. Le capital humain permet aux individus de pouvoir identifier les opportunités d'affaires (Davidsson & Honig, 2003). Dans notre modèle Logit Multinomial, les résultats sont conformes aux conclusions de Dawson & Henley (2012) et Hughes (2003). En d'autres termes, l'individu peut être motivé à la fois par des motivations de type *pull* et *push*. Ou encore, ce dernier peut compiler des motifs pécuniaires et/ou non-pécuniaires (Gabarret & Vedel, 2015 ; Dawson & Henley, 2012). La décision entrepreneuriale résulte d'une mixité de motivations pull et/ou push à caractère économique et/ou non-économique. La situation de l'individu au moment du processus de création d'entreprise joue un rôle prééminent.

En fait, un individu peut vraisemblablement considérer l'entrepreneuriat comme une opportunité de réduire le taux de chômage à Mayotte, mais aussi comme un défi étant donné l'incertitude inhérente. Les motivations pécuniaires d'un individu en situation de misère sociale sont différentes de celles d'un individu en situation d'aisance. Comme pour l'autonomie, la femme avec des enfants qui crée une entreprise ne perçoit pas l'autonomie de la même manière que l'homme célibataire sans enfant qui crée pour l'indépendance et la liberté d'exercer pour son propre compte.

En somme, favoriser l'entrepreneuriat à Mayotte, revient à discerner concrètement les motivations ante-création. Nonobstant, il est essentiel d'identifier plus finement l'hétérogénéité des motivations présentes chez le créateur. Concernant la mise en œuvre des programmes et des mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat, Bhola et *al*. (2006) soulèvent que les politiques d'accompagnement efficaces pour les entrepreneurs de type 'nécessité' pourraient être infructueuses pour les entrepreneurs de type 'opportunité', et vice versa. Enfin, dans le contexte de la promotion de l'entrepreneuriat, nos résultats impliquent que les créateurs peuvent avoir besoin de différentes mesures d'appui conçues pour répondre de façon singulière (plutôt que des programmes et dispositifs uniformisés) à leurs aspirations et motivations. Dans les pays en développement, certaines politiques mettent en place des dispositifs d'accompagnement et d'aide en faveur de l'entrepreneuriat d'opportunité tout en l'ignorant. Or, les travaux du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) indiquent que l'entrepreneuriat de nécessité est majoritaire dans les pays en développement. L'une des implications de ce papier pour les pouvoirs publics est de les aider à comprendre en finesse

les motivations qui incitent et/ou poussent l'individu à entreprendre. Cela-dit, il est contre-productif d'élaborer une politique d'appui ne répondant pas aux aspirations des futurs créateurs et des entrepreneurs. Si l'entrepreneuriat de type nécessité est le plus répandu dans un pays ou une contrée, il sera illusoire de proposer des mécanismes d'aide répondant aux attentes de l'entrepreneuriat d'opportunité.

Bibliographie

Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2005). *Growth and Entrepreneurship: An Empirial Assessment* (No. 3205). Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small business economics*, *31*(3), 219-234.

Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2000). Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of evolutionary economics*, *10*(1-2), 17-34.

Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). Linking entrepreneurship to growth.

Becker, G. S. (1964). Human capital theory. *Columbia, New York, 1964*.

Bhola, R., Verheul, I. I., Thurik, R. A., & Grilo, I. I. (2006), Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs.

Block, J. H., & Wagner, M. (2010), Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earning s differentials. *Schmalenbach Business Review*, *62*(2), 154-174.

Block, J., & Sandner, P. (2009), Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. *Journal of Industry, Comp&ition and Trade*, *9*(2), 117-137.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, *18*(3), 301-331.

Dawson, C., & Henley, A. (2012), "Push" versus "pull" entrepreneurship: an ambiguous distinction?. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, *18*(6), 697-719.

Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). The determinants of changes in US self-employment, 1968–1987. *Small Business Economics*, *1*(2), 111-119.

Gabarret &, I., & Vedel, B. (2015), Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *La Revue des Sciences de Gestion*, (1), 13-20.

Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J. L., & Lohest, O. (2011), Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs

Hausman, J., & McFadden, D. (1984). Specification tests for the multinomial logit model. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1219-1240.

Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, *31*(3), 323-339.

Hughes, K. D. (2003), Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership. *Gender, Work & Organization*, *10*(4), 433-454.

Hughes, K. D. (2006). Exploring motivation and success among Canadian women entrepreneurs. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, *19*(2), 107-120.

Kirzner, I. M. (1973). Entrepreneurship and competition.

Mincer, J., & Polachek, S. (1974). Family investments in human capital: Earnings of women. *Journal of political Economy*, *82*(2, Part 2), S76-S108.

Reynolds, P. D., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2001), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2001 Executive Report. *Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership*.

Schultz, T. W. (1959). Investment in man: An economist's view. *Social service review*, *33*(2), 109-117.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, *25*(1), 217-226.

Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016), Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, *6*(3), 273-295.

Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, *24*(3), 311-321.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. In *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison* (pp. 11-81). Springer, Boston, MA.

Wagner, J. (2005). Nascent necessity and opportunity entrepreneurs in Germany evidence from the regional entrepreneurship monitor (REM). *Labor and Demography*, *506004*.

Williams, C. C. (2009), The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity-or opportunity-driven?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *5*(2), 203.

Williams, N., & Williams, C. C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *10*(1), 23-40.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ETUDE EMPIRIQUE SUR LES DÉTERMINANTS DE L'INTENTION DE CRÉATION D'ENTREPRISE DANS LE CONTEXTE UNIVERSITAIRE MAROCAIN : CAS DE L'UNIVERSITÉ CADI AYYAD DE MARRAKECH

M'hamed ELMAYMOUNI
Doctorant, Université Chouaib Doukkali, El Jadida, Maroc
mhamed.elmaymouni@gmail.com

Driss ENNESRAOUI
Professeur, Université Chouaib Doukkali, El Jadida, Maroc
atia005@hotmail.com

Aomar IBOURK
Professeur, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc
aomaribourk@gmail.com

RÉSUMÉ – Le présent article vise à mettre en exergue notre contribution à l'étude des déterminants de l'intention de création d'entreprises dans le contexte universitaire marocain vu l'intérêt grandissant suscité par cette création chez les jeunes d'une part, et en raison de sa contribution à la réduction du chômage des diplômés et à travers la promotion de l'auto-emploi d'autre part. A cet égard, nous avons mobilisé le modèle théorique du comportement planifié (Ajzen,1991) et le modèle de Shapero et Sokol (1982), qui considèrent l'intention entrepreneuriale comme variable dépendante des variables personnelles et contextuelles. Par ailleurs, sur le plan empirique, les résultats obtenus sur un échantillon de 1113 étudiants appartenant à différents établissements de l'Université Cadi Ayyad, nous ont permis d'abord, une compréhension réelle de l'intention entrepreneuriale des étudiants et par la suite, de déterminer les groupes d'étudiants homogènes en termes de caractéristiques liées à l'esprit d'entreprise, à la désirabilité entrepreneuriale et à la capacité entrepreneuriale.

Mots clés : Création d'entreprise, Etudiants, Modèles d'intentions entrepreneuriales, Analyse typologique

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat est un processus qui nécessite certaines aptitudes et attitudes, qui ne peuvent être acquis que par des programmes d'enseignements et de formations bien adaptés. De tels programmes, favoriseraient probablement l'émergence d'idées ou d'opportunités d'affaire, et in fine la création d'entreprise. A cet effet, il est important de savoir quels types d'individus

créent des entreprises, pour quelles raisons et dans quels contextes ils opèrent. Les premières recherches en entrepreneuriat identifiaient les causes qui amènent les individus à être entrepreneurs, leurs traits et leurs caractéristiques psychologiques. La spécificité de ces recherches est de traiter notamment des populations dans des situations ex-post, c'est-à-dire des individus qui sont déjà créateurs et entrepreneurs. Depuis le début de la décennie 1990, les recherches en entrepreneuriat portent un intérêt plus important aux phases amont, qui s'intéressent aux individus en devenir dans le processus entrepreneurial.

Ainsi, au lieu d'aborder les phénomènes sur la base de comportements observés, il apparaît nécessaire de s'interroger d'abord sur les processus amont pour expliquer les comportements futurs. Pour avoir une image globale de l'entrepreneuriat, il n'est pas suffisant d'étudier seulement ceux qui ont concrétisé leurs objectifs (création), mais aussi ceux qui sont en amont du processus menant à la création d'entreprise (Volery et al,1997).

Selon Krueger et Carsrud (1993), étudier un comportement futur de création d'entreprise est inséparable des intentions qui animent les individus quant à la concrétisation de ce comportement. Pour Tounes (2003), les processus sont moins compris lorsqu'ils sont traités rétrospectivement. Une optique prospective de la recherche entrepreneuriale demande des modèles processuels hypothético-déductifs qui s'intéressent à l'intention entrepreneuriale.

Dans cette perspective, nous essayerons de mener une recherche sur les facteurs et les déterminants de l'intention entrepreneuriale susceptibles de prédire le comportement entrepreneurial des étudiants dans le contexte universitaire marocain (Cas de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech). A cet effet, notre question centrale est de savoir, **dans quelle mesure les déterminants de l'intention entrepreneuriale contribuent-ils à prédire le comportement entrepreneurial dans le contexte universitaire marocain ?**

Théoriquement, nous avons mobilisé le modèle théorique du comportement planifié (Ajzen, 1991) et le modèle de Shapero et Sokol (1982), qui considèrent l'intention entrepreneuriale comme variable dépendante des variables personnelles et contextuelles.
Empiriquement, nous avons fait le choix d'une analyse typologique qui consiste à constituer des groupes d'étudiants homogènes en termes de certaines caractéristiques qui nous évoquerons par la suite dans ce papier.

Nous présenterons successivement le cadre conceptuel et méthodologique de notre recherche, ainsi que les résultats empiriques y afférents.

1) CADRE CONCEPTUEL

Notre cadre conceptuel de référence est constitué essentiellement par les modèles de l'intention entrepreneuriale inspirés des travaux de Icek Ajzen (1985, 1991) et de Shapero et Sokol (1982) et autres[1], grâce à leur succès indéniable dû certainement à leur commodité d'utilisation. En d'autres termes, ce cadre conceptuel nous permet de rendre compte des attributs et des facteurs contingents qui influencent les individus au cours du processus entrepreneurial amont, notamment la phase intentionnelle. Ce qui nous amène à explorer les définitions de l'intention quand il s'agit de l'entrepreneuriat ou particulièrement la création d'entreprise. Nous présentons dans un premier temps les modèles de l'intention entrepreneuriale, ensuite les variables déterminantes pour notre recherche.

[1] *Krueger (1993) ; Emin (2003) ; Boissin et al., (2005) ; Tounes, (2006) ; Aliouat et Be-Cheikh, (2009*).

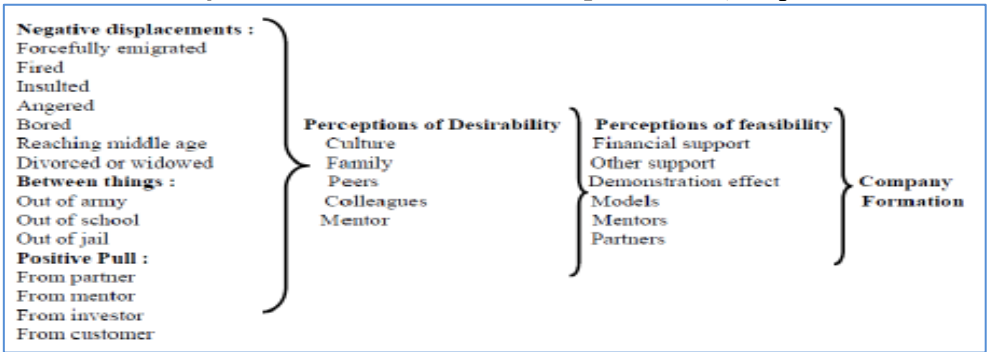
1.1. Fondements théoriques de l'intention entrepreneuriale

1.1.1. Le modèle de l'événement entrepreneurial (Shapero et Sokol 1982)

Le modèle de l'évènement entrepreneurial de Shapero (1982) est considéré comme étant un modèle pionnier dans le champ de l'entrepreneuriat. Depuis, d'autres auteurs ont développé et vérifié ce modèle (Krueger 1993, Krueger et al 2000) pour analyser et observer empiriquement l'intention entrepreneuriale notamment dans le milieu estudiantin[2]. Ce modèle accorde une place cruciale au système social et aux valeurs culturelles dans la formation de l'évènement entrepreneurial.

Selon Shapero et Sokol, l'évènement entrepreneurial résulte de quatre catégories de facteurs. D'abord, un contexte explicatif de l'acte entrepreneurial faisant référence aux déplacements négatifs, situations intermédiaires et aux déplacements positifs. Ensuite, les facteurs de perceptions de désirabilité et de faisabilité de l'acte entrepreneuriale. Enfin, la formation de l'intention à entreprendre.

Figure 1 : Modèle de formation de l'événement entrepreneurial (Shapero et Sokol, 1982)



1.1.1.1. Les déplacements négatifs et positifs

Les déplacements négatifs font allusion, à titre d'exemple, au licenciement, divorce ou insatisfaction au travail ou encore un échec dans les études qui vont pousser l'individu à passer à l'acte d'entreprendre. L'événement entrepreneurial peut alors être expliqué par un changement forcé de contexte. D'un autre côté, l'obtention d'un héritage, un gain à la loterie, etc., sont considérés comme étant des facteurs favorables ou encore des stimulus positifs.

1.1.1.2. Les situations intermédiaires

Les situations intermédiaires (*between things*) sont les événements qui entrainent des modifications dans les parcours de vie des individus. Elles sont à la base du déclenchement de l'événement entrepreneurial, par exemple, chez les étudiants qui obtiennent leur diplôme d'une école de commerce ou d'ingénieur (Tounès 2003).

1.1.1.3. La désirabilité et faisabilité perçues

La désirabilité perçue se forme par le système de valeurs des acteurs, ce système se forge par l'influence des variables sociales et culturelles, notamment celles de la famille et des parents. Les expériences antérieures, les échecs ou encore les réussites dans des aventures sont des

[2]*Les travaux de Jean-Pierre Boissin, Barthélémy Chollet et Sandrine Emin ont conduit à la constitution de l'observatoire international des intentions entrepreneuriales des étudiants (http://aims2009.cerag.org/fr/)*

facteurs qui renforcent les perceptions de désirabilité. Quant à la faisabilité perçue, elle se forme sur la base des perceptions des facteurs d'appui et de soutien disponibles. Il s'agit notamment de la disponibilité des ressources financières et informationnelles, mais aussi des compétences acquis à travers les enseignements dispensés dans les établissements universitaires.

Ainsi, les perceptions de la désirabilité et de la faisabilité sont en interaction, l'individu peut juger l'acte désirable mais non faisable, et la faisabilité influence notre notion sur ce qu'est désirable. De ce fait, les auteurs traitent les deux facteurs séparément.

1.1.1.4. La formation de l'acte d'entreprendre

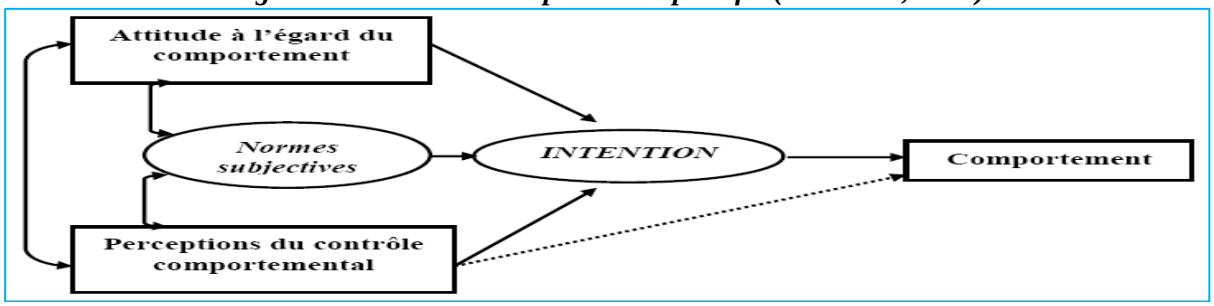
C'est la propension à l'acte de l'individu. Elle constitue une variable du modèle à expliquer par les trois groupes de variables explicatives susmentionnés.

1.1.2. Le modèle du comportement planifié (Ajzen 1991)

Le modèle du comportement planifiée d'I. Ajzen est un modèle par essence prédictif car il tente d'expliquer l'apparition d'un comportement dans des contextes spécifiques[3]. Cette théorie intègre et prolonge des travaux cognitifs qui ont pour objet d'expliquer et prédire les comportements humains à travers des concepts renvoyant aux dispositions comportementales, aux attitudes et aux traits de personnalité (I. Ajzen, 1991, p. 179)[4].

La théorie du comportement planifié confère à l'intention de l'individu la place centrale dans la genèse du comportement. Celle-ci reflète l'ensemble des forces motivationnelles qui influencent un comportement. L'intention est l'indicateur des comportements que les individus veulent adopter. Elle met en relation les attitudes et les comportements, les attitudes prédisent donc les intentions qui à leur tour prédisent les comportements (Ajzen et Fishbein, 1980). Icek Ajzen (1991, p. 179 et 188) pose le postulat que les intentions peuvent prédire les comportements à travers trois antécédents, conceptuellement distincts mais liés entre eux, nous les présentons dans le schéma et les propos suivants

Figure 2 : Modèle du comportement planifié (I. AJZEN, 1991)



1.1.2.1. Les attitudes associées au comportement

Les attitudes associées au comportement impliquent l'évaluation, favorable ou défavorable, que fait l'individu du comportement auquel il aspire (Ajzen, 1991, p. 188). Elles dépendent des

[3]*Elle a été suggérée par les travaux de Autio et al (1997), Davidsson (1995), Kolvereid (1996), Krueger et Carsrud (1993) et Krueger et al (2000) et Tkachev et Kolvereid (1999).*

[4]*Elle s'appuie particulièrement sur la théorie de l'action raisonnée ("the theory of reasoned action") élaborée par I. Ajzen et M. Fishbein (1980).*

résultats probables que l'individu en attend du comportement en question. Les attitudes associées au comportement renvoient au concept de désirabilité développé par Shapero et Sokol (1982). Par exemple, avoir l'intention de créer son entreprise peut s'expliquer dans le cadre de notre recherche par des attitudes qui se manifesteraient par le développement de l'esprit d'entreprise. Ces attitudes sont relatives aux motivations professionnelles telles que le besoin d'accomplissement, le besoin du pouvoir, la recherche de l'autonomie ; mais également aux valeurs attachées à la création d'entreprise telles que l'esprit créatif et la propension à la prise du risque. Ce sont des dimensions des attitudes comportementales qui peuvent influencer éventuellement l'intention entrepreneuriale chez les étudiants.

1.1.2.2. Les normes subjectives

Les normes subjectives résultent des perceptions de la pression sociale qui concernent ce que les parents, la famille et les amis penseraient de ce que l'on voudrait entreprendre (Ajzen, 1991, p. 188). Elles peuvent être l'effet de sensibilités qui naissent dans un cercle plus large que celui de l'environnement immédiat. Une famille d'entrepreneurs qui détient le contrôle sur au moins une entreprise pourra augmenter les sensibilités de ses héritiers à s'orienter vers des carrières entrepreneuriales. De même, les normes subjectives renvoient elles aussi au concept de désirabilité élaboré par Shapero et Sokol (1982).

Selon nous, la qualité de l'environnement social marqué par l'existence de modèles d'entrepreneur dans l'entourage de l'étudiant, et par les perceptions de possibilités de concrétisation de l'idée d'entreprise qui se renforcent plus ou moins avec le statut des parents, entre également en jeu dans la détermination de la disposition à entreprendre de l'étudiant.

1.1.2.3. Les perceptions du contrôle comportemental

La théorie du comportement planifié pose l'hypothèse que l'intention ne peut trouver un terrain d'expression que si elle est sous le contrôle de la volonté de l'individu. C'est pourquoi, comme nous l'avons annoncé précédemment, I. Ajzen (1991) "greffe" à "la théorie de l'action raisonnée" de Ajzen et Fishbein (1980) une troisième variable prédictive : "les perceptions du contrôle comportemental". Celles-ci combinées avec l'intention, permettent de prédire directement le comportement. Elles impliquent la prise en compte des degrés de connaissance et de contrôle qu'a un individu de ses propres aptitudes, ainsi que des ressources et des opportunités nécessaires en vue de concrétiser le comportement souhaité. Ajzen (1991) prête à cette variable un rôle primordial en ce qu'elle apporte plus de précision dans la prédiction du comportement.

1.2. Les variables déterminantes pour notre travail de recherche

A la lumière des modèles théoriques présentés précédemment qui tentent de prédire l'intention des acteurs et par conséquent leur comportement, nous précisons, dans ce qui suit, quelques variables susceptibles de favoriser ou d'inhiber l'intention de création d'entreprise par les étudiants.

1.2.1. La variable « Esprit d'entreprise »

La variable « esprit d'entreprise » semble renvoyer à un ensemble d'attitudes générales positives vis-à-vis de la notion d'entreprise et celle de l'entrepreneur. De ce fait, il désigne l'ensemble des attitudes de l'individu à l'égard de la création d'entreprise. Il représente le degré d'évaluation, favorable ou défavorable, de l'étudiant envers cette création. Cette variable est issue du modèle Ajzen (attitude entrepreneuriale) exprimée à travers les dimensions suivantes :

⇒ Les motivations professionnelles qui se manifesteraient par le besoin d'accomplissement, le besoin du pouvoir, la recherche d'autonomie et l'altruisme ;
⇒ Les valeurs attachées à la création d'entreprise telles que la créativité et la prise du risque.

1.2.2. La variable « Désirabilité entrepreneuriale »

La variable « Désirabilité entrepreneuriale » fait référence à ce que l'entourage du créateur (famille, amis et ceux dont l'opinion compte pour l'individu) pense de l'acte de création (Shapero et Sokol, 1982) et l'existence des modèles d'entrepreneurs. La désirabilité entrepreneuriale de l'étudiant est approchée par les dimensions suivantes :
⇒ Les modèles d'entrepreneurs qui influencent selon la nature de leurs expériences (échec/succès) le désir d'entreprendre de l'étudiant ;
⇒ La perception de la pression sociale due à l'influence de l'entourage, aux statuts des parents et au degré de dépendance au système de valeurs.

1.2.3. La variable « Capacité entrepreneuriale »

Le concept de la capacité entrepreneuriale perçue consiste à l'évaluation que fait le créateur de ses prédispositions entrepreneuriales pour pouvoir concrétiser et traduire en réalité son intention, il s'agit de la perception du contrôle comportemental (Azjen, 1991). La capacité entrepreneuriale de l'étudiant est perçue par les dimensions suivantes :
⇒ Par sa capacité à la mise en œuvre du projet d'entreprise (disponibilité des ressources financières, informationnelles, …) ;
⇒ Par ses aptitudes entrepreneuriales développées à travers des expériences professionnelles (stage, participation aux activités associatives, etc) ;
⇒ Par ses aptitudes et ses compétences acquises à travers des formations en entrepreneuriat.

2) CADRE METHODOLOGIQUE

Il s'agit de présenter dans ce cadre notre positionnement épistémologique, démarche et mode de raisonnement, constitution de l'échantillon et traitement des données.

2.1. Positionnement épistémologique

Selon Wacheux, adopter une épistémologie, donc des guides pour l'action de recherche permet de se démarquer des consultants, des dirigeants et des journalistes qui parlent sur l'entreprise au seul titre de leurs praxis ou de leurs expériences. Notre recherche vise à appliquer une approche fondée sur les modèles de l'intention entrepreneuriale dans le contexte marocain[5]. Elle tente aussi d'expliquer la phase intentionnelle dans le processus entrepreneurial dans un contexte universitaire. En effet, nous adoptons une posture épistémologique positiviste au sens de Raymond Thietart (2014).

2.2. Démarche et mode de raisonnement

Selon Grawitz (1993), il est de tradition en recherche de faire une distinction entre le qualitatif et le quantitatif. La recherche qualitative permet d'étudier les opinions d'un échantillon plus étroit sur un sujet particulier de façon plus approfondie et inductif. Elle génère des idées

[5]*Le modèle de la formation de l'événement entrepreneurial (SHAPERO et SOKOL, 1982) et la théorie du comportement planifié (AJZEN, 1991) sont les plus appliqués pour étudier l'intention entrepreneuriale.*

pouvant contribuer à comprendre comment une question est perçue par la population cible. En revanche, la recherche quantitative est plus souvent perçue comme une méthode consistant à établir des relations causales dans des conditions normalisées (contrôlées).

Ceci nous permet de souligner l'essentiel et d'inscrire notre recherche dans une approche quantitative revendiquée par Raymond Thietart (2014). En outre, notre recherche vise une optique prospective de la recherche entrepreneuriale basée sur des modèles processuels hypothético-déductifs qui s'intéressent à l'intention entrepreneuriale.

2.3. Echantillon et recueil des données

Notre recherche porte sur un échantillon composé des étudiants de Licence, du Master et du Cycle d'ingénieur répartis entre les établissements appartenant à l'Université Cadi Ayyad de Marrakech (Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales FSJES ; Ecole Nationale de Commerce et de Gestion ENCG ; Ecole Nationale des Sciences Appliquées ENSAM ; Faculté des Sciences Semlalia FSS ; Faculté des Sciences et Technique de Guéliz FSTG ; Faculté de Médecine et de Pharmacie FMP et la Faculté des Lettres et Sciences Humaines FLSH). Au total nous avons retenu mille cent treize (1113) questionnaires exploitables et complets pour un taux de réponse de 55,6% ; ensuite, nous avons saisi ces réponses sur le logiciel SPSS[6].

2.4. Choix de la démarche d'analyse

Notre recherche a privilégié une analyse typologique, le choix d'une telle technique est justifié par notre objectif qui consiste à constituer des familles d'étudiants homogènes en termes d'esprit d'entreprise, de désirabilité entrepreneuriale et de capacité entrepreneuriale et de déterminer les types d'intentions entrepreneuriales.

2) PRINCIPAUX RESULTATS DE LA RECHERCHE

3.1. Profil général des étudiants

Tableau 1 : Répartition selon le genre des répondants

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Masculin	669	60,1	60,1	60,1
	Féminin	444	39,9	39,9	100,0
	Total	1113	100,0	100,0	

D'après ce tableau, notre échantillon retenu contient 669 étudiants et 444 étudiantes.

Tableau 2 : Répartition selon l'âge des répondants

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins de 22 ans	590	53,0	53,0	53,0
	Entre 22 et 25 ans	463	41,6	41,6	94,6
	Plus de 25 ans	60	5,4	5,4	100,0
	Total	1113	100,0	100,0	

[6]*Statistical Package for the Social Science (version 19.0)*

Selon cette répartition, les tranches d'âges qui représentent les plus grandes fréquences de réponse sont celles de moins de vingt-deux ans (590) et de vingt-deux ans à vingt-cinq ans (463) qui représentent respectivement 53 % et 41,6 % de l'effectif de l'échantillon. Alors que la tranche d'âges de plus de vingt-cinq ans représente 5,4 % de l'effectif de l'échantillon, soit 60 étudiants.

À cet égard, nous signalons l'importance de l'âge dans l'acquisition de la conscience entrepreneuriale. Nous constatons qu'il est difficile de démarrer une affaire quand on a moins de vingt ans au même sens de Quan LE et Robert PATUREL.

Tableau 3 : Répartition des répondants selon le niveau d'étude

	Semestre 6 (Licence)	Master	1er Cycle ingénieur (CI)	2eme CI	3eme CI	Total
Effectif n	765	157	78	105	8	1113
Fréquence %	68,7%	14,2%	7%	9,4%	0,7%	1

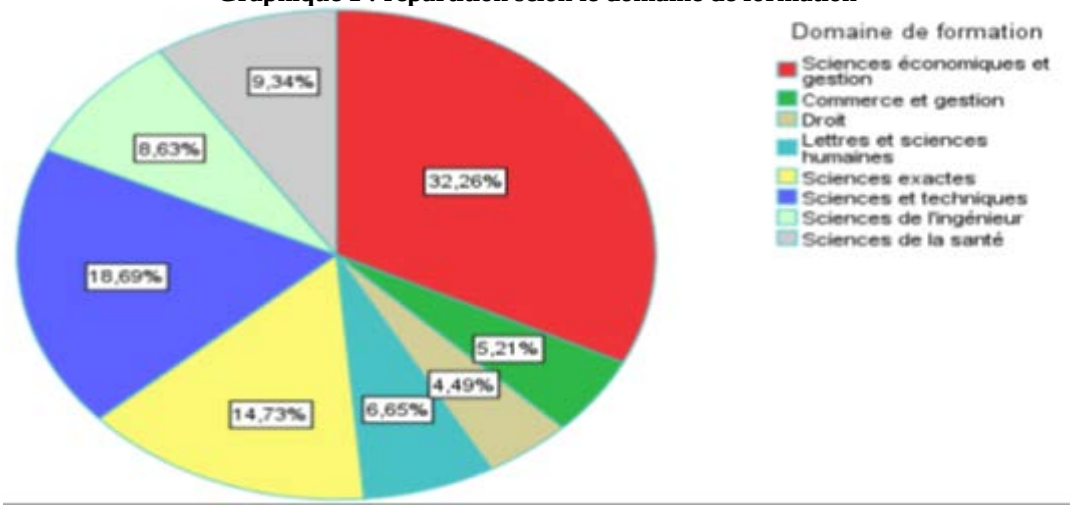
Notre recherche porte sur un échantillon d'étudiants de semestre six de Licence (765), de Master (157) et de Cycle d'Ingénieur (78 pour la première année, 105 pour la deuxième année et 8 pour la troisième année).

Tableau 4 : Répartition des répondants selon l'établissement d'appartenance

	FSJES	FSS	FST	ENSA	ENCG	FMP	FLSH	Total
Effectif n	**425**	**164**	**212**	**86**	**58**	**95**	**73**	**1113**
Fréquence %	**38,2%**	**14,7%**	**19%**	**7,7%**	**5,2%**	**8,5%**	**6,7%**	**1**

Les étudiants de notre recherche sont répartis entre les sept établissements de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech[7].

Graphique 1 : répartition selon le domaine de formation



Le graphique ci-dessus donne une idée sur le domaine de formation des étudiants interrogés.

[7]*L'université Cadi Ayyad (UCA) compte, actuellement, 13 établissements implantés sur la région de Marrakech-Safi. Elle couvre 4 villes universitaires : Marrakech, Kalaa des Sraghna, Essaouira et Safi. Notre étude s'est focalisé sur 7 établissements situés dans la ville de Marrakech.*

Tableau 5 : Les personnes dans la famille qui exercent une activité entrepreneuriale

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Aucun membre de votre famille	653	58,7	58,7	58,7
	Au moins un membre dans votre famille	460	41,3	41,3	100,0
	Total	1113	100,0	100,0	

Nous constatons à travers ce tableau, que 58,7 % des étudiants de notre échantillon déclaraient qu'aucun des membres de leurs familles n'exercent une activité entrepreneuriale. Alors que 41,3 % de l'échantillon disposent d'au moins d'un membre entrepreneur dans leurs familles (qui peut être le père, la mère, le frère et la sœur).

Tableau 6 : Un lauréat réussi est celui qui crée son propre entreprise

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	OUI	525	47,2	47,2	47,2
	NON	588	52,8	52,8	100,0
	Total	1113	100,0	100,0	

47,2 % des étudiants interrogés considèrent la carrière entrepreneuriale comme un facteur de réussite, alors que ceux qui considèrent que la réussite ne dépend pas forcément de la création d'entreprise, représentent 52,8% de l'effectif de l'échantillon. Il en résulte que les premiers s'opèrent dans un milieu différent à celui des autres.

Tableau 7 : Opinion sur la création d'une entreprise par un jeune

	un prestige	une nécessité	un premier choix de carrière	un refuge	une grande affaire	une simple affaire
Effectifs	176	247	317	92	651	169
Pourcentage %	15,8	22,2	28,5	8,3	58,5	15,2
Taille de l'échantillon			1113			

D'après ce tableau, nous constatons que l'importance accordée à la création d'entreprise diffère chez les étudiants de notre échantillon, ainsi 15,8 % considèrent que la création d'une entreprise est un prestige ; contre respectivement 22,2 % comme une nécessité ; 28,5 % comme un premier choix de carrière et 8,3% comme un refuge. En outre, 58,5 % des étudiants de l'échantillon considèrent que la création d'une entreprise est une grande affaire qui ne convient pas avec le statut d'un jeune diplômé, ils considèrent que c'est un souci des hommes d'affaires qui peuvent investir des fonds énormes et des responsabilités importantes. Cependant, la création d'une entreprise peut consister tout simplement à offrir certains services sur Internet comme la création d'un site web, le commerce des produits à domicile, …etc., ce qui ne demande pas des montants importants qui peuvent freiner l'affaire.

Tableau 8 : Avez-vous une idée sur le projet d'entreprise que vous pensez créer un jour

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	OUI	626	56,2	56,2	56,2
	NON	487	43,8	43,8	100,0
	Total	1113	100,0	100,0	

D'après les réponses à cette question, 56,2 % des étudiants de l'échantillon ont une idée sur un projet d'entreprise à concrétiser ultérieurement. Cette idée est née respectivement suite à des rencontres avec des entrepreneurs (54 %), suite à une formation antérieure (36%), suite à un stage effectué dans une entreprise (41%), suite à un emploi en parallèle aux études suivies (%39) et suite à des cours et formation en entrepreneuriat (49%). On déduit d'après ces données, l'importance des liens relationnels avec des entrepreneurs préexistants dans le renforcement de la conscience entrepreneuriale chez les étudiants. Ce qui nous renvoie à s'interroger sur l'effet de la théorie du capital social à la fois sur la promotion de l'esprit entrepreneurial et à l'accompagnement des entrepreneurs potentiels.

À noter également l'effet des cours suivis dans le parcours universitaire sur la promotion de la culture entrepreneuriale chez les étudiants, qui amèneraient à l'impulsion des idées ou projets d'entreprises chez les jeunes, par conséquent, une réflexion doit être portée sur les méthodes pédagogiques d'enseignement d'entrepreneuriat et de création d'entreprise. Parallèlement, il est à préciser que le fait de ne pas avoir une idée sur le projet qu'on peut éventuellement créer dans le futur, soit 43.8 % de l'échantillon, ne signifie pas forcément l'absence de l'intention.
Ainsi, suite à une autre question portant sur la probabilité de création d'entreprise dans les prochaines années après l'obtention du diplôme (moins d'un an ; dans 2 ans et plus), les réponses des étudiants de l'échantillon montrent que la probabilité de créer une entreprise est très faible durant l'année prochaine (10,1%) et forte dans les 2 années et plus (89,9 %).

Choix de carrière

Dans ce cadre, Kolvereid (1996) propose de mesurer l'intention entrepreneuriale en tenant compte de l'alternative professionnelle (salariat/entrepreneuriat). Nous avons retenu cette logique pour voir dans quelle mesure les étudiants interrogés sont attirés par la création d'entreprise[8]. Dans ce sens, 38,3 % des interrogés considèrent que la création d'entreprise est une option professionnelle très attractive ; 4,9 % voient dans cette option comme n'étant plutôt pas attractive et 4,7 % comme étant attractive. Par conséquent, 55,2 % des étudiants de notre échantillon préfèrent le travail dans le secteur public comme premier choix de carrière, la création d'entreprise comme un second choix pour 34,1 % ; le travail dans le secteur privé pour 39,4 % et le départ à l'étranger comme dernier choix de carrière pour 53,5 %.

3.2. Typologie des intentions entrepreneuriales

Nous avons effectué la Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) sur tous les items correspondants aux variables retenues dans notre recherche, en l'occurrence, l'esprit d'entreprise, la capacité entrepreneuriale et la désirabilité entrepreneuriale. Nous retenons trois classes que nous décrivons plus en détail infra (*cf.*, *Annexe 1*).

[8] *« Veuillez classer selon vos préférences prioritaires les propositions suivantes : Travailler dans le secteur public ; Créer mon propre entreprise ; Travailler dans le secteur privé ; Partir à l'étranger »*

Tableau 9 : Types d'intentions entrepreneuriales des étudiants

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Total
Effectif n	85	988	40	1113
Fréquence %	7,6%	88,8%	3,6%	100%
Désirabilité entrepreneuriale	4,55	0,84	-8,65	
Capacité entrepreneuriale	9,2	3,92	-10,93	
Esprit d'entreprise	45,89	16,6	-22,85	

Classe 1 : les étudiants « entrepreneurs »

Cette première classe représente 7,6 % de l'effectif total de l'échantillon, elle enregistre en moyenne des scores plus élevés au niveau des variables sauf celle de la désirabilité entrepreneuriale (-4,55), par contre, un esprit d'entreprise plus développé (45,89), une grande capacité entrepreneuriale perçue (9,2) et un environnement social plus ou moins propice (désirabilité entrepreneuriale). Ce sont plutôt des personnes qui pensent que la création d'entreprise peut leur apporter la sécurité d'emploi, des revenus stables et importants, du temps libre, la réalisation de leurs rêves, des perspectives de carrière, l'appartenance à un milieu social reconnu et le sentiment d'être utile pour la collectivité (esprit d'entreprise). Ils voient donc les aspects positifs de l'entrepreneuriat en termes de rémunération, d'autonomie, de réalisation de soi et de reconnaissance sociale. Cette classe regroupe donc, des étudiants qui ont l'intention de créer leurs propres entreprises à l'issu de leurs études et souhaiteraient le faire en l'absence de toutes contraintes (46 % des personnes affichant cette opinion appartiennent à cette classe).

Cette classe regroupe aussi, les individus qui pensent être capables d'exécuter un certain nombre de tâches critiques pour la création d'entreprise (capacité entrepreneuriale), telles que : trouver une idée, des informations sur les concurrents, des personnes et organismes pour être aidé, des personnes compétentes pour travailler, planifier sa démarche, estimer les besoins financiers, obtenir des fonds de proximité et un financement bancaire. Ce sont des individus qui bénéficient de leurs expériences de stage ou de leurs participations à des activités associatives pour acquérir et développer des aptitudes entrepreneuriales. De même, le suivi des formations à l'Université est une caractéristique propre de cette catégorie. Ces personnes sont plutôt soutenues (désirabilité entrepreneuriale) par, leur famille et leur entourage qui ont globalement une opinion positive sur l'engagent dans une création d'entreprise.

Classe 2 : les étudiants « hésitants »

Cette deuxième classe représente 88,8 % de l'effectif total de l'échantillon, elle enregistre en moyenne des scores plus ou moins élevé au niveau des variables de l'étude. En effet, un esprit d'entreprise plus ou moins développé, une grande capacité entrepreneuriale perçue et un environnement social plus ou moins propice. En moyenne, les personnes de cette classe sont neutres par rapport aux différents apports proposés de la création d'entreprise, même sur ceux sur lesquels il pourrait sembler aisé de se prononcer (sécurité de l'emploi, revenu fixe, temps libre). Ils ne se prononcent pas non plus sur leur intention de créer. Ils restent discrets dans l'annonce de leurs disponibilités présentes et projections futures.

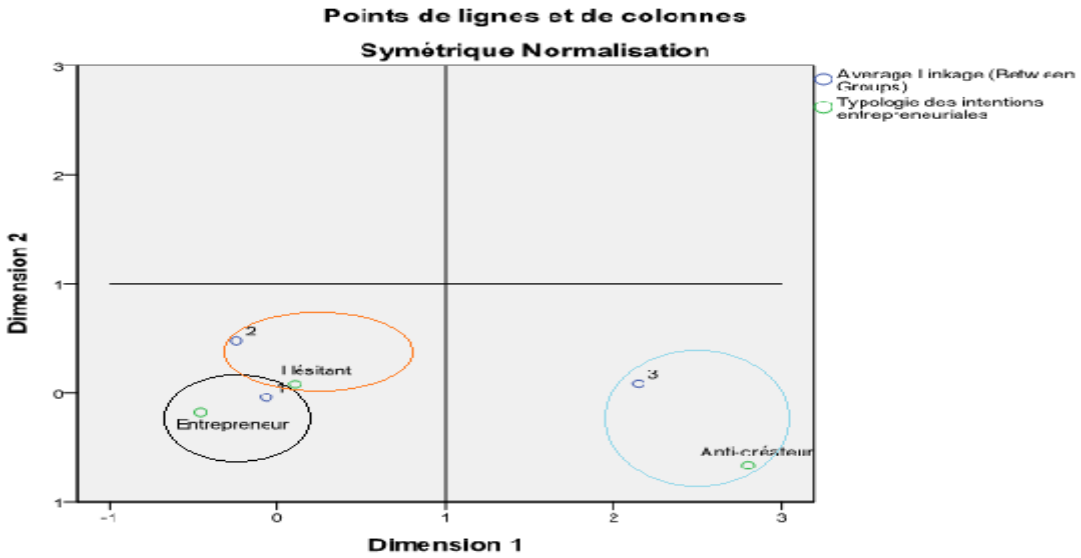
De la même manière, à la fois par rapport à une approche globale (faisabilité) et par rapport aux tâches proposées, ils ne savent pas s'ils se sentent capables ou pas de les mener à bien (capacité entrepreneuriale). Parallèlement, leur famille, leur entourage et les gens importants pour eux restent indifférents, selon eux, au fait qu'ils se lancent dans une création d'entreprise (désirabilité entrepreneuriale).

Classe 3 : les étudiants « anti-créations »

Cette troisième classe représente 3,6 % de l'effectif total de l'échantillon, elle enregistre en moyenne des scores faibles au niveau des variables de l'étude. En effet, un esprit d'entreprise moins développé, une faible capacité entrepreneuriale perçue et un environnement social défavorable (désirabilité entrepreneuriale). Ces personnes ont plutôt une vision négative de la création d'entreprise (esprit d'entreprise), celle-ci ne peut leur apporter ni la réalisation de soi, ni prendre des responsabilités, ni de reconnaissance sociale, ni d'autonomie. Cela ne leur permettra pas non plus de gagner beaucoup d'argent, d'avoir des perspectives de carrière, de ne pas avoir trop de travail ou de ne pas avoir un travail trop stressant. Elles se caractérisent par une valorisation négative pour leur vie professionnelle future du fait d'appartenir à un milieu social reconnu ou de faire quelque chose d'utile pour la collectivité. Sont ici surreprésentés les individus qui logiquement ne pensent pas se lancer dans une création d'entreprise à l'issu de leurs études et qui, même à l'idéal, sans contrainte ne le souhaitent pas et ne pensent pas à des projets de création. La pression sociale les renforce donc dans leur décision de ne pas créer puisque la désirabilité de la création est négative (44 % des personnes avec une désirabilité négative sont dans cette classe) et que l'opinion de leur famille sur ce sujet est aussi négative (toutefois ils ne lui accordent pas d'importance).

Par ailleurs, la projection de ces trois classes sur un plan factoriel peut nous donner une vision globale sur l'analyse comparative de ces dernières (graphique ci-après).

Graphique 2 : Analyse en composante principale



3.3. LIEN ENTRE LES VARIABLES ET L'INTENTION ENTREPRENEURIALE

Nous observons dans le tableau suivant le niveau d'intentions entrepreneuriales dans chacune des classes prédéfinies.

Tableau 10 : Variable dépendante (intention)

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Total
Effectif N	85	988	**40**	**1113**
Fréquence %	7.6%	88.8 %	**3,6%**	**100%**
Intention entrepreneuriale	3,21	2,53	1,33	

Pour la première classe l'intention entrepreneuriale est forte, cela peut être expliqué par les caractéristiques possédées par ces individus. Par conséquent, un esprit d'entreprise plus développé, une grande capacité entrepreneuriale et une importante désirabilité entrepreneuriale perçue peuvent renforcer positivement l'intention de création d'entreprise des étudiants.
Quant à la deuxième classe, l'intention entrepreneuriale est moyenne, cela peut être expliqué par les caractéristiques possédées par ces individus. Par conséquent, un esprit d'entreprise plus ou moins développé, une capacité entrepreneuriale moyenne et une désirabilité entrepreneuriale plus ou moins perçue peuvent impacter modérément l'intention de création d'entreprise des étudiants.

En ce qui concerne, la troisième classe, l'intention entrepreneuriale est faible, cela peut être expliqué par les caractéristiques possédées par ces individus. Par conséquent, un esprit d'entreprise moins développé, une faible capacité entrepreneuriale et une faible désirabilité entrepreneuriale perçue peuvent impacter négativement l'intention de création d'entreprise des étudiants.

Tableau 11 : caractéristiques des classes déterminées

	Entrepreneurs	Hésitants	Anti-créations
Fréquence %	7,6%	88,80%	3,6%
Désirabilité entrepreneuriale	+	=	-
Capacité entrepreneuriale	+	=	-
Esprit d'entreprise	+	=	-

En définitive, nous retrouvons bien l'influence de l'esprit d'entreprise, la désirabilité entrepreneuriale et la capacité entrepreneuriale sur l'intention de création d'entreprise par les jeunes. Le tableau suivant résume les grandes caractéristiques des classes déterminées. Un signe +, = et - correspond respectivement à la modalité positive, médiocre et négative du type de variable correspondante. (*Tableau 11*).

CONCLUSION

Ce travail de recherche apporte un certain nombre de connaissances sur la relation entre étudiant et entrepreneur. En effet, nous avons appréhendé l'intention entrepreneuriale à partir d'un modèle hypothético-déductif au sein duquel trois groupes de variables issues des modèles de Ajzen (1991) et de Shapero et Sokol (1982).

Au regard de nos résultats, les étudiants qualifiés « d'entrepreneurs » sont majoritairement de genre masculin par rapport à son homologue féminin soit 57,6 % de l'effectif total de notre échantillon (*cf., Annexe n°2*). Ce qui veut dire que le facteur genre est primordial dans le choix d'entreprendre par les jeunes. Parallèlement, les étudiants appelés « hésitants » pensent

qu'ils peuvent se lancer dans la création d'entreprise dans une durée plus lointaine avec 56,7 % des témoignages.

Ainsi, le niveau d'étude et l'environnement de l'étudiant ont un impact sur le choix de la carrière entrepreneuriale, car nous avons constaté que les étudiants affichant une intention de création forte appartiennent à un milieu entrepreneurial propice et disposant d'une conscience entrepreneuriale plus développée (*cf., Annexe n°3 et n°4*).

Si l'objectif est d'augmenter les probabilités d'entreprendre des jeunes, afin de favoriser la création d'emploi et de richesse, un accompagnement adéquat des jeunes s'avère donc indispensable, voire prioritaire. C'est bien évidemment à l'Université que revient l'essentiel d'implanter cette culture d'entrepreneuriat chez les jeunes à travers bien évidement la formation, l'encadrement et l'orientation.

Annexes

Annexe 1 : description des classes-type

Descriptives

		N	Moyenne	Ecart-type
Désirabilité entrepreneuriale	1	85	-4,55	12,515
	2	988	,84	8,389
	3	40	-8,65	11,604
	Total	1113	,09	9,161
Capacité entrepreneuriale	1	85	9,20	10,490
	2	988	3,82	10,182
	3	40	-10,93	11,881
	Total	1113	3,70	10,738
Esprit d'entreprise	1	85	45,89	8,593
	2	988	16,60	12,895
	3	40	-22,85	11,553
	Total	1113	17,42	16,696

ANOVA

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Désirabilité entrepreneuriale	Inter-groupes	5442,196	2	2721,098	34,372	,000
	Intra-groupes	87873,524	1110	79,165		
	Total	93315,720	1112			
Capacité entrepreneuriale	Inter-groupes	11141,540	2	5570,770	52,814	,000
	Intra-groupes	117081,023	1110	105,478		
	Total	128222,562	1112			
Esprit d'entreprise	Inter-groupes	134441,911	2	67220,955	425,067	,000
	Intra-groupes	175537,617	1110	158,142		
	Total	309979,527	1112			

ANOVA

Intention entrepreneuriale

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	97,551	2	48,775	5,808	,003
Intra-groupes	9321,225	1110	8,398		
Total	9418,776	1112			

Annexe 2 : sexe des étudiants selon les classes-type

Tableau croisé

			Average Linkage (Between Groups)			Total
			1	2	3	
Sexe	Masculin	Effectif	598	49	22	669
		% compris dans Sexe	89,4%	7,3%	3,3%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	60,5%	57,6%	55,0%	60,1%
	Féminin	Effectif	390	36	18	444
		% compris dans Sexe	87,8%	8,1%	4,1%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	39,5%	42,4%	45,0%	39,9%
Total		Effectif	988	85	40	1113
		% compris dans Sexe	88,8%	7,6%	3,6%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Annexe 3 : Milieu de résidence civique selon les classes-type

Tableau croisé

			Average Linkage (Between Groups)			Total
			1	2	3	
Milieu de résidence civique	Urbain	Effectif	645	47	18	710
		% compris dans Milieu de résidence civique	90,8%	6,6%	2,5%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	65,3%	55,3%	45,0%	63,8%
	Périurbain	Effectif	98	15	5	118
		% compris dans Milieu de résidence civique	83,1%	12,7%	4,2%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	9,9%	17,6%	12,5%	10,6%
	Rural	Effectif	245	23	17	285
		% compris dans Milieu de résidence civique	86,0%	8,1%	6,0%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	24,8%	27,1%	42,5%	25,6%
Total		Effectif	988	85	40	1113
		% compris dans Milieu de résidence civique	88,8%	7,6%	3,6%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Annexe 4 : Niveau d'étude selon les classes-type

Tableau croisé

			Average Linkage (Between Groups)			
			1	2	3	Total
Niveau d'étude	Semestre 6	Effectif	684	46	35	765
		% compris dans Niveau d'étude	89,4%	6,0%	4,6%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	69,2%	54,1%	87,5%	68,7%
	Master	Effectif	136	19	2	157
		% compris dans Niveau d'étude	86,6%	12,1%	1,3%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	13,8%	22,4%	5,0%	14,1%
	1er Cycle	Effectif	72	6	0	78
		% compris dans Niveau d'étude	92,3%	7,7%	,0%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	7,3%	7,1%	,0%	7,0%
	2e Cycle	Effectif	89	13	3	105
		% compris dans Niveau d'étude	84,8%	12,4%	2,9%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	9,0%	15,3%	7,5%	9,4%
	3e Cycle	Effectif	7	1	0	8
		% compris dans Niveau d'étude	87,5%	12,5%	,0%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	,7%	1,2%	,0%	,7%
Total		Effectif	988	85	40	1113
		% compris dans Niveau d'étude	88,8%	7,6%	3,6%	100,0%
		% compris dans Average Linkage (Between Groups)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AJZEN I. (2001), *Perceived behavioral control, self efficacy, locus of control, and the theory of planned behavioral, journal of applied social phychology*, 32(4) :665-84.

AJZEN, I.(1991),Theory of planned behaviour. Organizational Behaviour and Human Decision Processes, 50:179:211.

AUTIO E et al., (1997), Entrepreneurial *Intent among Students: Testing an Intent Model in Asia, Scandinavia and in the USA*, Frontiers of Entrepreneurship Research, Wellesley, MA: Babson College.

BOISSIN J.P., EMIN S. (2006), *Les étudiants et l'entrepreneuriat : l'effet des formations*, Revue de l'entrepreneuriat, vol, n°1, pp6-22.

BOISSIN J-P, CHOLLET.B, EMIN.S (2009) : *« Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique* », M@n@gement, 12(1), 28-51.

BOUDABBOUS, S., (2011), « *L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés* », Revue Libanaise de Gestion et d'Economie, N°6.

BOUSSETTAM (2003) : Formation *à la culture entrepreneuriale : l'expérience de l'EcoleDoctorale de Gestion de l'Université de Rabat –Agdal au Maroc ».*

BRUYAT C. (1994), *Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat*, Revue Française de Gestion, novembre-décembre.

DAVIDSSON P. (1995*), Determinants of entrepreneurial intentions,* RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, nov. 23-24,

EMIN S. (2006), *La création d'entreprise : une perspective attractive ?* Revue Finance Contrôle Stratégie, vol. 9, n°3, septembre, 39-65.

FAYOLLE A. (2002), Du *champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche*, C.E.R.A.G. n° 2002-32, 11 déc.
FAYOLLE A. (2004), *Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre*, Ed. Dunod, Paris, 392p.
FAYOLLE A., **GAILLY**, **BENOIT**., 2009, « *Évaluation d'une formation en entrepreneuriat : prédispositions et impact sur l'intention d'entreprendre », M@n@gement, 12*(3), 176-203.
GARTNER W.B. (1988), *Who is an entrepreneur? Is the wrong question,* American Journal ofSmall Business, spring, p. 11-32.
GARTNER W.B. (1990), "*What are we talking about when we talk about entrepreneurship",*Journal of Business Venturing, Janvier, vol. 5, p15-28.
GEM (2001), L'entrepreneuriat au Québec en 2001.
GJERDING ALLAN N. et al., 2006/3 , *« L'université entrepreneuriale : vingt pratiques distinctives »*,Politiques et gestion de l'enseignement supérieur, n°18, p. 95-124.
HERNANDEZ E.M, (2001), L'entrepreneuriat, approche théorique, éditions l'harmattan, collection altératives rurales,
KOLVERIED I. (1996), *Prediction of employment status choice intentions*, Entrepreneurship Theory and Practice, Fall, 47-56.
KOUBAA SALAH ET SAHIB EDDINE ABDELHAK, (2012), *« L'intention entrepreneuriale des étudiants au Maroc : une analyse PLS de la méthode des équations structurelles »*, CIFEPME.
LEVY-TADJINE THIERRY ET PATUREL ROBERT, 2008/1, *« Quelques réflexions succinctes sur l'enseignement de l'entrepreneuriat »*, Marché et organisations, N°6, p. 147-162. DOI : 10.3917/maorg.006.0147.
LOUITRI, A, ET **BENTALEB**, C., (2011). *« la construction de la croissance des PME au Maroc »*. Management et avenir, vol, n°43, pp. 77-81.
SALEH, L., 2011, *L'intention entrepreneuriale des étudiantes : cas du Liban*, Thèse de Doctorat ès Nouveau Régime Sciences de Gestion, l'Université de NANCY 2.
SAPORTA, (1994), *La création d'entreprises : enjeux et perspectives*, Revue Française deGestion, n°101, p74-86.
SCHMITT C. (2004), *Pour une approche dialectique de la relation entre recherche et pratiques entrepreneuriales : une relation en quête de sens »*, Revue Internationale PME, vol 17, n° 3 4, p43-68.
SHAPERO A., **SOKOL**, L (1982): *"The social dimensions of entrepreneurship*». In Kent, C.,
SURLEMONT B., (2006), *Former pour entreprendre ? Réflexions sur l'approche pédagogique en matière d'entrepreneuriat* [en ligne]. Université de Liège, 2006.
TAOUABO., (2014), *« Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain »*, European Scientific Journal, 2014/3, vol.10, No.7 Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc.
THIETART R.-A., (2014), « Méthodes de recherche en management », Dunod, Paris.
TOUNES A. (2003), *L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE* , Thèse en Sciences de Gestion, Université de Rouen.
VERSTRAETE T., **SAPORTA** B. (2006), *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DE L'ARBITRAGE ENTRE ENTREPRENEURIAT ET SALARIAT AU SÉNÉGAL

Abou KANE
Professeur Agrégé d'Economie à l'Université Cheikh Anta Diop (UCAD) - Dakar, Sénégal
abou.kane@ucad.edu.sn

Gnalenba ABLOUKA
Ingénieur Statisticien – Economiste
gnalenbaablouka@gmail.com

Amen Komlan DOGBE
Ingénieur Statisticien – Economiste
Doctorant à la Faculté des Sciences économiques et de gestion de l'UCAD
dogbekmlanamen@gmail.com

RÉSUMÉ – Malgré les nombreuses initiatives visant à encourager la population active à s'orienter vers l'entrepreneuriat, la situation sur le marché du travail reste inquiétante pour une bonne frange de la population sénégalaise. Dans ce travail, nous étudions les facteurs déterminants de l'arbitrage entre emploi salarié et entrepreneuriat. A partir des données du Global Enterpreneurship Monitor (2015), nous avons estimé un modèle logit multinomial pour appréhender les probabilités d'être entrepreneur comparativement aux autres situations comme l'emploi salarié (temps plein ou temps partiel) et le chômage. Nos résultats montrent que les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business sont plus déterminantes dans le choix d'être entrepreneur en plus de l'âge. Par ailleurs un niveau faible d'éducation accroît les chances d'être entrepreneur. Aussi un niveau de revenu élevé augmente la probabilité de s'engager dans l'entreprenariat.

Mots clés : Entrepreneuriat, marché du travail, emploi salarié

INTRODUCTION

Il est généralement admis que l'entrepreneuriat favorise la croissance et le développement économique grâce à l'introduction d'innovations qui apportent de la valeur ajoutée. L'innovation peut revêtir différentes formes : conception de produits ou de services nouveaux, élaboration de processus ou de moyens nouveaux qui utilisent les facteurs de production avec davantage d'efficience, et/ou mise en œuvre de technologies conçues par d'autres mais qui ne sont pas encore introduites sur le marché local (Stam et Van Essel, 2009).

Les politiques actives d'emploi dans les pays africains en général et au Sénégal en particulier, sont basées sur la mise en place de programmes visant à faire acquérir une expérience aux primo-demandeurs d'emplois ou à encourager l'entrepreneuriat à travers des fonds de financement destinés aux porteurs de projets. On constate cependant que malgré les nombreuses initiatives des régimes politiques qui se sont succédé, l'entrepreneuriat est encore à un état embryonnaire et les rares personnes qu'on qualifie d'entrepreneurs montent souvent leurs projets pour capter les financements mais leurs actions ne résultent pas d'un esprit d'entreprise capable d'identifier des opportunités et de les exploiter. C'est ce qui explique, dans une large mesure, la faible productivité, l'absence d'impact réel sur la croissance économique et la création d'emplois.

Le recensement général des entreprises de 2016 a montré que les petites et moyennes entreprises représentent 92,5% du tissu industriel sénégalais et font seulement 10% de la valeur ajoutée ; les grandes entreprises faisant 90% de la valeur ajoutée alors qu'elles ne représentent que 7,5% de l'effectif. La proportion d'entrepreneurs individuels est estimée à 59,5% en 2014 et la part du secteur industriel dans le PIB tourne autour de 10% même si avec les taux de croissance relativement élevés enregistrés ces dernières années (6,5% en 2015, 6,7% en 2016 et 6,8% en 2017 et 2018), l'on devrait noter une amélioration.

L'enquête nationale sur l'emploi au Sénégal (ENES, 2015) a montré que les employeurs et travailleurs pour compte propres sont constitués de 97% d'indépendants et que seuls 1,8% d'entre eux ont bénéficié de financement provenant d'une banque ou d'une institution de microfinance. C'est dire que l'entrepreneuriat au Sénégal n'est pas tellement lié au financement. La part relativement faible de l'emploi salarié au Sénégal (28,6% selon les résultats de l'enquête), révèle la nécessité d'encourager entrepreneuriat à travers un appui à l'auto-emploi. Mais pour garantir l'efficacité des politiques de promotion de l'entrepreneuriat, il est important de connaître les facteurs qui influent sur le choix entre entrepreneuriat et emploi salarié (salariat). C'est ainsi que l'objectif de ce travail est d'étudier le mécanisme qui sous-tend l'arbitrage entrepreneuriat-salariat afin de permettre une meilleure connaissance des leviers à actionner pour la promotion de l'entreprenariat.

Pour atteindre cet objectif, il faut répondre aux questions suivantes :

- le niveau de revenu influe-t-il sur l'arbitrage entre l'entrepreneuriat et le salariat ?
- quel est l'effet du capital social (connaissance de quelqu'un qui a démarré un business les deux dernières années) sur la décision d'entreprendre ou les chances de réussite dans l'activité entrepreneuriale ?
- quel est l'effet du niveau de formation sur la décision de devenir entrepreneur ?

1. REVUE DE LITTERATURE

La définition de l'entrepreneur est attribuée à Schumpeter, qui considère que l'innovation se manifeste sous l'une des cinq formes suivantes : produits nouveaux, processus de production nouveaux, marchés nouveaux, facteurs de production nouveaux ou réorganisation d'un secteur d'activité. L'entrepreneur au sens schumpetérien induit des perturbations sur le marché, via le processus de « destruction créatrice ».

Dans la tradition schumpétérienne, l'entrepreneur n'est pas un preneur de risque, mais un innovateur. Il propose de nouveaux marchés, une nouvelle manière d'organiser la firme et/ou de nouveaux intrants capables de rendre leurs projets plus attractifs. C'est la présence de ces individus innovateurs sur les marchés qui provoque le changement et nourrit le processus de

création de richesse et de développement économique (Schumpeter 1934). L'entrepreneur innovateur qui s'engage dans les affaires concrétise des idées nouvelles (Witt 1992).
Leibenstein (1968) se concentre sur les entrepreneurs dans les pays en développement, où les marchés ne sont pas bien définis et ne fonctionnent pas correctement, et où la fonction de production n'est pas connue. Il considère que l'entrepreneur a alors quatre rôles principaux : il comble les lacunes, il apporte des facteurs de production, il relie différents marchés et il crée des entreprises. L'entrepreneur dans un pays en développement doit donc remédier aux inefficiences des marchés, trouver des facteurs de production et mettre en relation les marchés (BAD, 2011).

Dans une étude sur les motivations à l'égard de l'entreprenariat auprès de 2500 étudiants de France, Belgique et Quebec, Labelle et al. (2012) trouvent, à travers un modèle hiérarchique, que l'âge et le fait d'avoir de l'expérience comme gestionnaire influencent positivement l'orientation vers l'entrepreneuriat durable. Lämsä et al., (2008) s'intéressent aussi aux déterminants de l'entreprenariat auprès de 217 étudiants en Master. Ils concluent que le genre constitue un facteur individuel important à l'entreprenariat puisque les femmes accorderaient plus de poids aux responsabilités éthiques, environnementales et sociétales des entreprises que leurs homologues masculins. Par ailleurs, un niveau d'éducation plus élevé serait associé à un degré de sensibilité plus développé aux enjeux liés à l'environnement et au social (D.L. Gadenne et al., 2009 ; M. Schaper, 2002 ; A. Vives, 2006). Dans le même sillage Sabri (2017), mène une étude similaire sur un échantillon de 363 jeunes et trouve que la création d'entreprise serait expliquée par le fait de vouloir disposer de beaucoup d'argent et de retrouver une autonomie de prise de décision. En revanche, la concurrence des grandes entreprises, la lenteur des procédures administrative ainsi que les difficultés de financement restent les principales contraintes qui entravent le processus de création d'entreprises chez les jeunes.

Boissin et al (2009) se sont appuyé sur un modèle fondé sur la théorie du comportement planifié pour montrer que le désir de pouvoir et d'autonomie est le premier facteur explicatif de l'attraction à la création d'entreprise. Aussi, la motivation financière et le besoin d'ordre supérieur, au sens de Maslow, que constitue la réalisation de soi par le travail influencent aussi positivement, mais dans une moindre mesure, l'attrait. La recherche de la stabilité professionnelle est le deuxième facteur en termes d'importance. Elle réduit ainsi fortement l'attrait pour la création d'entreprise. Le désir de simplicité freine également, dans une proportion moindre, l'engouement des étudiants pour l'entrepreneuriat. Par ailleurs, la recherche d'une bonne qualité de vie extra-professionnelle n'a pas d'influence significative sur l'attrait des étudiants envers la création d'entreprise.

En outre, Peterson (2009) démontre que le niveau de revenu est aussi un facteur individuel pouvant expliquer une part des valeurs des futurs entrepreneurs durables. Il révèle aussi que l'âge est un autre déterminant individuel puisque les plus jeunes seraient plus sensibles aux enjeux environnementaux en s'engageant dans l'entrepreneuriat.

2. METHODOLOGIE

Nous nous inspirons de Rogerson et al (2005), Moen (1997) et Shimer (1996), en considérant un modèle de recherche d'emploi en environnement stationnaire dans lequel certains travailleurs ont des exigences en termes de salaire (compte tenu de leur niveau de qualification) et certains autres font une prospection ciblée, c'est-à-dire qu'ils orientent leur recherche d'emploi vers des entreprises qui offrent les rémunérations les plus attractives. C'est donc un modèle concurrentiel de recherche d'emploi. Comme Tan (2018) qui a étudié la polarisation

des emplois et des salaires, nous prenons en compte l'hétérogénéité entre les travailleurs et les firmes.

2.1. LE CADRE THEORIQUE DU CHOIX ENTREPRENEURIAT-SALARIAT

Notre cadre théorique s'inspire de celui de Rogerson et al (2005) où on suppose que la perception que l'individu « i » a de ses talents d'entrepreneur θ_i suit une distribution log-normale

$log\theta_i = X_i\beta + \varepsilon_i$ (1)

Où X_i représente les caractéristiques de l'individu comme son niveau d'éducation, son genre et son contexte familial (éducation de ses parents, existence d'entrepreneurs dans la famille, etc). Le paramètre β sera estimé et l'origine du talent est supposée inconnue (pour le moment).

On suppose une fonction de production

$F(L, \theta_i) = y = \theta_i L^{\gamma}$ (2)

Avec γ l'élasticité de l'emploi par rapport à la production qui est comprise entre 0 et 1 de telle sorte que la fonction de production soit à rendements décroissants.

La fonction d'utilité de l'agent considéré est

$U_i = -\frac{{R_i}^{1-\sigma}}{1-\sigma}$ (3)

avec R_i le revenu qui peut représenter soit le profit π de l'entrepreneur, soit le salaire ω perçu si l'individu est employé. Le profit est incertain puisqu'il dépend d'un paramètre inconnu qu'est l'habileté.

σ est l'indice relatif d'aversion au risque qui s'obtient de la manière suivante :

$\sigma_i = \frac{U_i''(R)}{U_i'(R)} R$, avec $\sigma \neq 1$.

On aura : $\sigma_i \begin{cases} < 0 \; si \; l'individu \; est \; risquophile \\ = 0 \; si \; l'individu \; est \; neutre \\ > 0 \; si \; l'individu \; est \; risquophobe \end{cases}$

La prospection ciblée implique que chaque travailleur postule uniquement à un et un seul emploi puisqu'on suppose qu'il connaît les propositions de salaire de toutes les firmes. Cette hypothèse permet de pouvoir observer le niveau de chômage et la pénurie de main d'œuvre correspondant aux besoins des employeurs (non appariement). Plusieurs variantes de ce modèle ont été discutées dans la littérature.

La première variante considère qu'il existe des intermédiaires (sociétés de placement par exemple) qui segmentent le marché de telle sorte que tout appariement observé se fait au taux de salaire demandé par les travailleurs. Sur chaque segment, il existe une fonction d'appariement à rendements d'échelle constants $m\,(u, v)$ avec u le nombre de chercheurs d'emploi et v le nombre de postes vacants. Les taux d'arrivée des offres pour les travailleurs et pour les firmes sont respectivement α_ω et α_e avec $\alpha_\omega = \frac{m(u,v)}{u}$ et $\alpha_e = \frac{m(u,v)}{v}$.

Les taux d'arrivée sont déterminés par la longueur de la file d'attente

$$q = \frac{u}{v} \quad (4)$$

Cette file d'attente est l'inverse de la tension sur le marché du travail. Chaque chômeur et chaque firme ayant un poste vacant prennent ω et q comme donnés et iront là où leur espérance d'utilité est plus élevée. Ainsi aucun intermédiaire (société de placement) ne pourra faire une proposition qui attire à la fois les chômeurs et les firmes ; l'idée étant que ces intermédiaires demandent des frais d'entrée aux travailleurs qui cherchent un emploi et aux entreprises qui veulent pourvoir des postes.

La deuxième variante de ce modèle suppose que les employeurs eux-mêmes postent un niveau de salaire et les chercheurs d'emploi orientent leur recherche vers les entreprises les plus attractives. Ceci diminue le taux de contact pour les travailleurs α_ω et augmente celui des employeurs, α_e.
A l'équilibre les travailleurs sont indifférents par rapport à là où ils vont postuler, du moins pour les salaires qui attirent des travailleurs. Les firmes vont proposer des salaires qui maximisent leur profit.
Pour prendre une décision, l'individu compare les gains potentiels de l'entrepreneuriat et ceux d'un emploi salarié. Ainsi le profit potentiel d'un entrepreneur sera :
$\widehat{\pi_\iota} = \theta_i \widehat{L_\iota^\gamma} - \omega \widehat{L_\iota}$.
Si on normalise les prix des biens à l'unité et en supposant que le travail est le seul facteur utilisé au prix ω, le niveau d'emploi qui maximisera le profit potentiel est :

$$\widehat{L_\iota} = \left(\frac{\gamma\theta_i}{\omega}\right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \quad (5)$$

Et le profit potentiel sera

$$\widehat{\pi_\iota} = \left(\frac{\gamma\theta_i}{\omega}\right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \left(\frac{1-\gamma}{\gamma}\right) \omega \quad (6)$$

Puisqu'on a supposé θ_i aléatoire, $\widehat{L_\iota}$ et $\widehat{\pi_\iota}$ le sont aussi.
L'utilité associé à un emploi salarié est telle que :

$$logU_i^\omega = (1-\sigma_i) log\omega - \log(1-\sigma_i) \quad (7)$$

2.2. ANALYSE DESCRIPTIVE DE LA DECISION D'ENTREPRENDRE

Les données sont tirées de l'enquête menée en 2015 auprès de 1921 individus (dont 878 femmes) par le Global Entrepreneurship Monitor sur la population active âgée de 18 à 64 ans dans différents pays du monde dont le Sénégal. Notons qu'il s'agit de la base de données la plus récente qui comporte l'essentiel des variables nécessaires pour cette étude.

Nous cherchons, dans cette étude, à comprendre ce qui pousse les individus, dans le cas du Sénégal, à opter pour un emploi salarié plutôt que pour l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps) selon le quantum horaire qu'ils accordent à ce travail (plein temps ou temps partiel). Nous avons une variable d'intérêt (situation sur le marché du travail) avec cinq modalités : « employé salarié à plein temps », « emploi salarié à temps partiel », « emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel », « auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) » et « chômeur ».

Nous avons relevé sept variables susceptibles d'expliquer la situation sur le marché du travail, notamment le sexe, l'âge, le revenu, le niveau d'instruction, les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et enfin la peur de l'échec.

Des méthodes descriptives (univariée et bivariée) et économétriques ont été utilisées dans le cadre de cette étude. L'analyse économétrique repose sur une régression logistique multinomiale compte tenu de la nature polytomique de la variable à expliquer.

Sur notre échantillon de 1921 individus, 39,46% sont entrepreneurs (auto-emploi à plein temps), 33,78% sont chômeurs, 13,43% sont salariés à plein temps, 5,67% sont salariés à temps partiel et 7,65% combinent l'emploi salarié et l'auto-emploi à temps partiel (tableau1).

TABLEAU 1 : FREQUENCE DE CHAQUE MODALITE DE LA SITUATION SUR LE MARCHE DU TRAVAIL

Modalité	Effectif	Pourcentage
Chômeur	649	33,78
Auto-emploi à plein temps	758	39,46
Emploi salarié à temps partiel	109	5,67
Emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel	147	7,65
Emploi salarié à plein temps	258	13,43
Total	1921	100

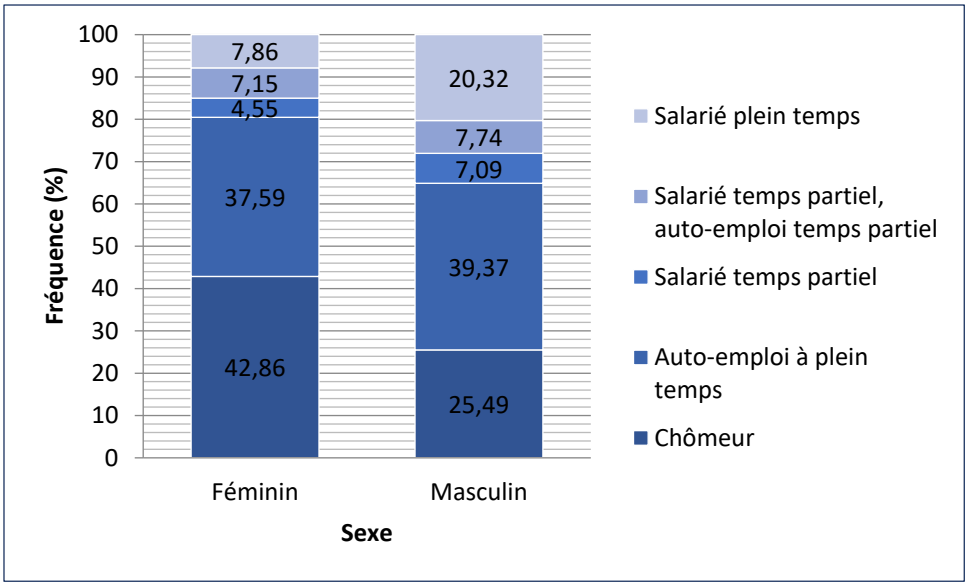
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor2015, calculs des auteurs*

En ce qui concerne le niveau de revenu des individus étudiés, Nous constatons que la majorité des personnes (57%) ont un niveau de revenu élevé alors que 28% en ont un niveau faible. Les individus au niveau moyen de revenu représentent 15% de l'échantillon.

Dans l'échantillon, 89 % des personnes affirment avoir des connaissances, compétences et expériences pour commencer un business ; 62% connaissent quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et seulement 16% soutiennent que la peur de l'échec est une raison du manque d'engagement entrepreneurial.

Nous commençons par observer les hommes et les femmes selon leur situation sur le marché. Les statistiques descriptives montrent que 40% des hommes exercent une activité personnelle à plein temps ; le constat est presque le même chez les femmes où 38% s'auto-emploient à plein temps. la proportion d'individus au chômage est plus élevée chez les femmes (43%) que chez les femmes (26%). Nous notons aussi une différence de proportion assez grande entre les hommes et les femmes en termes d'activité salariale à plein temps (20% chez les hommes contre 8% chez les femmes).

TABLEAU 2: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE SEXE



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

La part des personnes qui s'auto-emploient est élevée parmi les personnes ayant un faible niveau d'étude (54% pour le prescolaire). Ce taux diminue progressivement au profit du chômage au fur et à mesure que le niveau d'étude augmente jusqu'au niveau secondaire supérieur (14%) à partir duquel il se stabilise autour de 19%. La plupart des personnes au niveau d'étude élevé ne s'adonnent pas à l'entrepreneuriat comparativement à ceux qui possèdent un faible niveau d'instruction. (figure V-2 en annexe).

Les individus possédant une connaissance, des compétences et une expérience pour commencer une activité sont assez engagés dans l'entrepreneuriat (42%) alors que ceux qui n'en possèdent pas sont en grande partie au chômage (69%) (cf. figure 6)

La proportion des sénégalais qui sont dans l'auto-emploi à plein temps est plus importante parmi les ceux connaissant quelqu'un dans le domaine entrepreneurial (42%) que ceux qui n'en connaissent pas (34%). Ceci laisse penser que le capital social est très important dans la décision d'entreprendre.

La peur de l'échec semble être un facteur important dans la décision ou non d'entreprendre (figure A.4). En effet, dans l'échantillon, ceux qui sont dans l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) sont moins importants parmi ceux qui estiment que la peur est une raison pour ne pas s'engager dans une activité entrepreneuriale (31% contre 40% pour ceux qui sont de l'autre avis).

Nous avons effectué des tests d'indépendance de khi-deux qui montrent qu'il existe une liaison significative au seuil de 1% entre la situation sur le marché du travail et chacune des variables explicatives à l'exception des variables « peur de l'échec » et « revenu » qui, elles aussi, ont une liaison avec l'occupation mais à des seuils de significativité supérieurs (5% et 10% respectivement).

La section suivant s'intéresse à l'analyse économétrique de la relation entre la situation sur le marché du travail et les différentes variables explicatives jusqu'ici décrites.

I. RESULTATS ECONOMETRIQUES

Nous utilisons un modèle logit multinomial en partant de l'équation suivante qui donne les probabilités pour les cinq situations possibles (allant de 0 à 4) :

$$Pr\,o\,b(y=j)=\frac{e^{\beta_j x_i}}{\sum_{k=0}^{4} e^{\beta_k x_i}} \qquad \text{pour } j=1,2,3,4$$

La variable dépendante (situation sur le marché du travail) sera codée en fonction de ces situations exposées précédemment. Concernant les variables explicatives, nous considérons le sexe, l'âge, le revenu, le niveau d'instruction, les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et enfin la peur de l'échec.

En choisissant une des cinq modalités de la variable dépendante comme référence (ici nous choisissons « auto-emploi à plein temps), nous aurons deux ratios du type :

$$\ln\left[\frac{\Pr ob(Y_i=j)}{prob(Y_i=0)}\right]=\beta_j x'_i$$

Nous avons un modèle initial comprenant toutes les variables explicatives ci-haut citées que nous mettons en œuvre. Ensuite nous avons procédé à l'amélioration de ce modèle initial en

adoptant la technique de sélection pas à pas afin d'arriver à un meilleur modèle c'est-à-dire celui qui minimise le critère AIC (Akaike Information Criterion).
La variable « peur de l'échec » est la seule variable dont la suppression permet de diminuer le critère AIC par rapport à sa valeur de départ (modèle global comprenant toutes les variables). La suppression pas à pas des autres variables conduit à une augmentation du critère AIC par rapport à sa valeur de départ. Le tableau suivant en donne le détail

TABLEAU 3: SELECTION PAS A PAS

Procédure	Première procédure (suppression à partir du modèle complet)		Deuxième procédure (suppression à partir du nouveau modèle de départ c'est-à-dire le modèle sans la variable "peur de l'échec")	
Statistique	DDL	AIC	DDL	AIC
La peur de l'échec comme raison du manque d'engagement entreoreunarial	64	3312,34	-	-
Modèle de départ	68	3316,46	64	3312,34
Connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années	64	3321,97	60	3317,88
Revenu	60	3323,05	56	3319,73
Connaissance, compétences et expérience pour commencer un business	64	3339,22	60	3337,50
Niveau d'étude	44	3392,78	40	3389,26
Sexe	64	3404,95	60	3401,09
Age	52	3435,28	48	3431,97

La suppression de la variable « peur de l'échec » améliore donc le modèle. Ainsi nous obtenons modèle final dit meilleur qui est le modèle global sans la variable « peur de l'échec ».

1. TESTS DE VALIDATION

Le test de combinaison d'alternatives de Wald ne permet pas d'accepter l'hypothèse nulle d'une possibilité de combinaison des modalités de la variable explicative deux à deux. Les modalités sont toutes significativement distinctes deux à deux par rapport aux variables explicatives du modèle.

Par ailleurs, es tests de vérification de l'hypothèse IIA (Indépendance of Irrelevant Alternatives) de de Hausman et de Small-Hsiao montrent que cette hypothèse est vérifiée dans le cadre de cette étude.

2. ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

Nous nous servons principalement des ratios des risques relatifs pour interpréter les effets des variables explicatives sur la situation sur le marché du travail. Nous avons choisi la modalité

« Auto-emploi à plein temps » comme modalité de base ou groupe de comparaison. Les chances d'être dans une situation donnée seront interprétées en comparaison avec les individus appartenant à ce groupe (les entrepreneurs).

Les résultats (tableau 2) montrent que l'âge, le niveau d'étude, le revenu (revenu élevé), le fait d'avoir des connaissances, compétences, expériences pour commencer un business, le sexe ont un effet significatif sur le fait d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu d'un auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat). Les ratios de risques relatifs associés aux différentes classes d'âge sont tous inférieurs à 1. La tranche d'âge « 45 – 54 ans » offre le plus petit ratio de risque relatif (0,19). Cela implique que le fait de passer de la tranche d'âge « 18 - 24 ans » (prise comme modalité de référence de l'âge) à la tranche d'âge « 45 – 54 » diminue de 81% les chances d'opter pour un emploi salarié à plein temps plutôt que d'un auto-emploi à plein temps. Le fait de passer de la tranche d'âge « 18 - 24 ans » à la tranche d'âge « 34 – 45 ans » diminue aussi les chances d'opter pour un emploi salarié à plein temps plutôt que pour l'entrepreneuriat mais le taux de diminution de ces chances est réduit par rapport à ce qui est observé avec la tranche « 45 – 54 ans» (72%). Un regard sur les ratios de risques relatifs de toutes les tranches d'âge montre que plus une personne prend de l'âge, moins elle est encline à opter pour un travail salarié à plein temps plutôt que pour l'entrepreneuriat, ce qui est tout à fait conforme aux attentes.

Les résultats montrent par ailleurs qu'un niveau d'étude élevé accroit la probabilité de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'être entrepreneur (auto-emploi à plein temps). Passer par exemple de l'enseignement primaire au deuxième cycle de l'enseignement supérieur accroit de 966% les chances de s'engager dans un emploi salarié à plein temps au lieu d'un auto-emploi à plein temps. Aussi, un niveau de revenu élevé baisse la probabilité de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'être entrepreneur. Passer par exemple d'un niveau de revenu faible à un niveau de revenu élevé diminue de 34% les chances de s'engager dans un emploi salarié à plein temps au lieu de s'adonner à l'entreprenariat. En outre les personnes possédant la connaissance, les compétences et l'expérience requises pour commencer un business ont 64% moins de chance de s'engager dans un travail salarié à plein temps plutôt que dans l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps). Les résultats montrent aussi que les hommes ont 87% plus de chances de choisir un emploi salarié à plein temps plutôt que l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat).

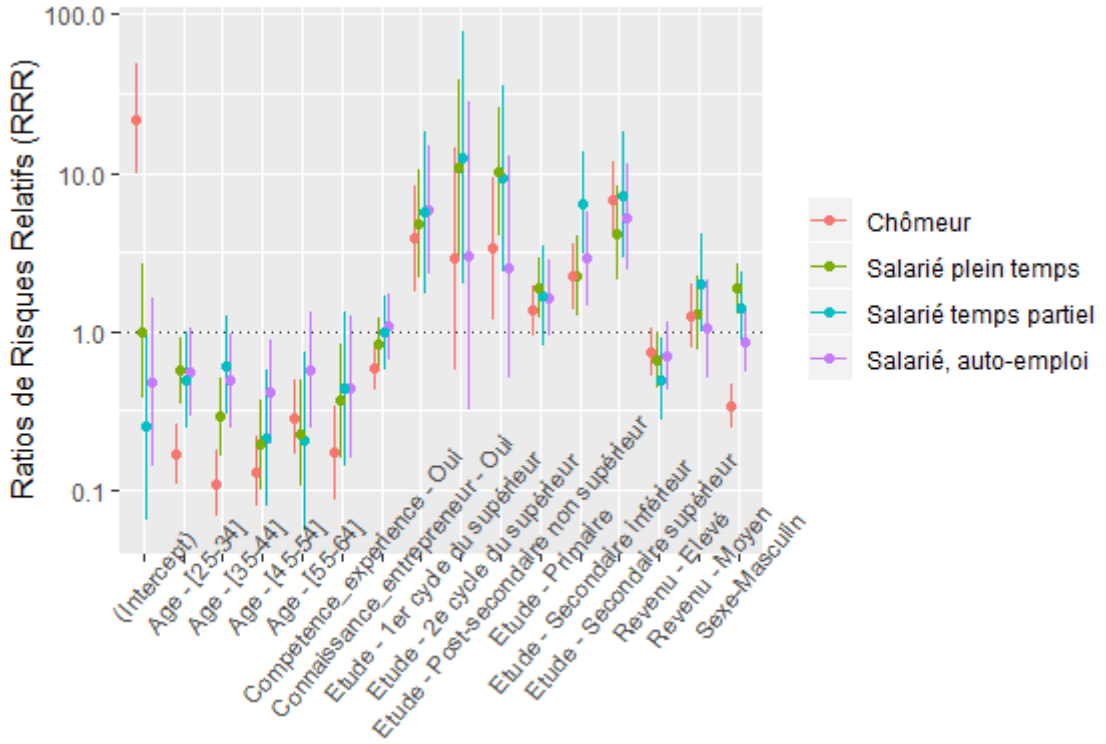
Les effets des variables explicatives sur le fait de choisir un emploi salarié à temps partiel au lieu de l'auto-emploi à plein temps sont presque similaires à ceux décrits plus haut pour l'âge et le niveau d'éducation. En effet le fait d'être de prendre de l'âge ou d'avoir un niveau d'étude élevé augmente les chances d'opter pour un travail salarié à temps partiel plutôt que pour l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps). En dehors de ces deux variables, il n'y a que le revenu qui affecte significativement ces chances. Les personnes au revenu moyen ont 102% plus de chance de s'engager dans un travail salarié à temps partiel plutôt que dans l'entrepreneuriat. Le sexe, la possession de compétences et l'expérience requises pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années n'ont pas d'effet significatif sur ces chances.

Nous nous intéressons maintenant aux effets des variables explicatives sur la probabilité de choisir un emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel. Plus une personne prend de l'âge (jusqu'à 54 ans), moins elle est encline à partager son temps entre travail salarié et un auto-emploi plutôt que de choisir l'entrepreneuriat. En effet passer de la tranche d'âge « 18 – 24 ans » à la tranche d'âge « 45 – 54 ans » réduit de 59% les chances d'être dans un travail

salarié à temps partiel et un auto-emploi à temps partiel par rapport au choix de l'auto-emploi à plein temps. Passer de la tranche « 18 – 24 ans » à la tranche « 35 – 44 ans » fournit le même résultat mais le taux d'accroissement des chances est moindre 517%). Un niveau d'étude élevé accroît les chances d'être dans un travail salarié à temps partiel et un auto-emploi à temps partiel plutôt que de choisir un auto-emploi à plein temps. Le taux d'accroissement des chances est de 588% pour un individu qui passe de l'éducation primaire au premier cycle de l'enseignement supérieur.

Le fait d'être un homme, le fait d'avoir un revenu élevé, le fait de posséder des compétences et l'expérience requises pour commencer un business et le fait de connaitre quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années diminue les risques d'être au chômage plutôt que de s'engager dans un auto-emploi. Les taux de diminution de ces chances sont de 66%, 26%, 83% et 41% respectivement. Aussi, les résultats montrent que plus une personne croît en âge, moins elle a des chances de rester au chômage plutôt que d'entreprendre. Nous observons le même résultat avec l'augmentation du niveau d'éducation (jusqu'au premier cycle de l'enseignement supérieur)..La figure 1 donne une représentation graphique des résultats du modèle .Les résultats tabulés sont présentés dans le tableau 2(Annexe)

FIGURE 1: REPRESENTATION GRAPHIQUE DES RATIOS DE RISQUES RELAT



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

CONCLUSION

L'arbitrage entre entrepreneuriat et salariat dépend non seulement des opportunités d'insertion sur le marché mais aussi de certaines caractéristiques individuelles que nous avons étudiées dans ce travail. En utilisant le cadre théorique de Rogerson et al (2005) et en adoptant les hypothèses de Tan (2018) nous avons modélisé la décision d'un individu de choisir entre l'entrepreneuriat et un emploi salarié qui passe par la comparaison des gains potentiels de l'entrepreneuriat et ceux d'un emploi salarié.è

Avec les données du Global Enterpreneurship Monitor 2015, nous avons estimé un modèle logit multinomial sur un échantillon composé de 39,5% d'entrepreneurs. La variable dépendante est codée en cinq modalités que sont : « employé salarié à plein temps », « emploi salarié à temps partiel », « emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel », « auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) » et « chômeur ». La modalité « entrepreneuriat » est considérée comme référence dans l'analyse.

Les résultats montrent que l'âge, le niveau d'étude, le fait d'avoir des connaissances, compétences, expériences pour commencer un business et la variable « sexe » ont un effet significatif sur le fait d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu d'être entrepreneur. Plus précisément, les individus les plus âgés sont plus enclins à choisir l'entrepreneuriat.

Les résultats montrent par ailleurs qu'un niveau d'étude élevé diminue la probabilité d'être entrepreneur. En outre la probabilité d'entreprendre est positivement impactée par la possession de connaissances, compétences et d'expériences requises pour commencer un business. Les résultats montrent aussi que les hommes ont 83% plus de chances de choisir un emploi salarié à plein temps plutôt que l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat). Un niveau de revenu élevé influence négativement la probabilité d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu de l'entreprenariat. Passer d'un niveau de revenu faible à un niveau de revnu élevé fait baisser de 34% les chances de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'entreprendre.

A la lumière de ces résultats, la promotion de l'entrepreneuriat au Sénégal pourrait passer une orientation vers des programmes spécifiques qui accroissent les compétences dans la conduite d'un business, l'accroissement ou l'amélioration des revenus et le ciblage des individus de plus de 24 ans.

BIBLIOGRAPHIE

Auriole, E (2013): « Barriers to formal enterpreneurship in developing countries ». in the enterprise sector:providing employment and sharing risk, World bank 2013.

Blanc, M, Cahuzac,E, Tahar, G, Zerah,G (2005) : « L'appariement de l'offre et de la demande sur les marchés locaux du travail : une comparaison entre espaces ruraux et espaces urbains ». Reflets et perpectives de la vie économiques 2005/4 (Tome XVIV), pp 19-33.

Boissin, J. P., Chollet, B., & Emin, S. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique. M@ n@ gement, 12(1), 28-51.

Dionne,G : (1981) « Le risque moral et la sélection adverse : une revue critique de la littérature » L'actualité économique 1981, 57 (2), 193-224.

Doisy, S, Duchêne,S ;Gianella,C (2004): « Un modèle d'appariement avec hétérogénéité du facteur travail : un nouvel outil d'évaluation des politiques économiques », Economie &prévision 2004/1 (no 162), p.1-22

Labelle, F., St-Jean, É. & Dutot, V. (2012). Déterminants de l'entrepreneuriat durable : Quelques constats auprès d'étudiants universitaires. La Revue des Sciences de Gestion, 255-256(3), 23-30. doi:10.3917/rsg.255.0023.

Leibenstein, H (1968): « Enterpreuneurship and development », The American Economic ReviewVol. 58, No. 2, Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1968), pp. 72-83

Mohamed Sabri (2017). Les déterminants de l'entrepreneuriat chez les jeunes. IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM) e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 19, Issue 12. Ver. V (December. 2017), PP 07-17

Maine, E ; Soh, P.H ; Dos Santos, N (2014): « The role of entrepreurial decision-making in opportunity creation and recognition. Technovation (2014), http://dx.doi.org/10.1016/j.technovation.2014.02.007

Poschke, M (2008): « Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupagional choice". IZA Discussion paper , N°3816.

Poitevin, M (1989): « Information et marchés financiers : une revue de littérature ». L'actualité économique , 64 (4), 555-589.

Rogerson,R ;Shimer,R ; Wright, R (2005) : « Search-theoric models of the labor market; a survey». Journal of economic literature , Vol XLIII.

Hernadez, E. M, Marco, L (2008) : Entrepreneuriat versus salariat. Revue française de gestion 2008/8-9 (n° 188-189), p. 61-76.

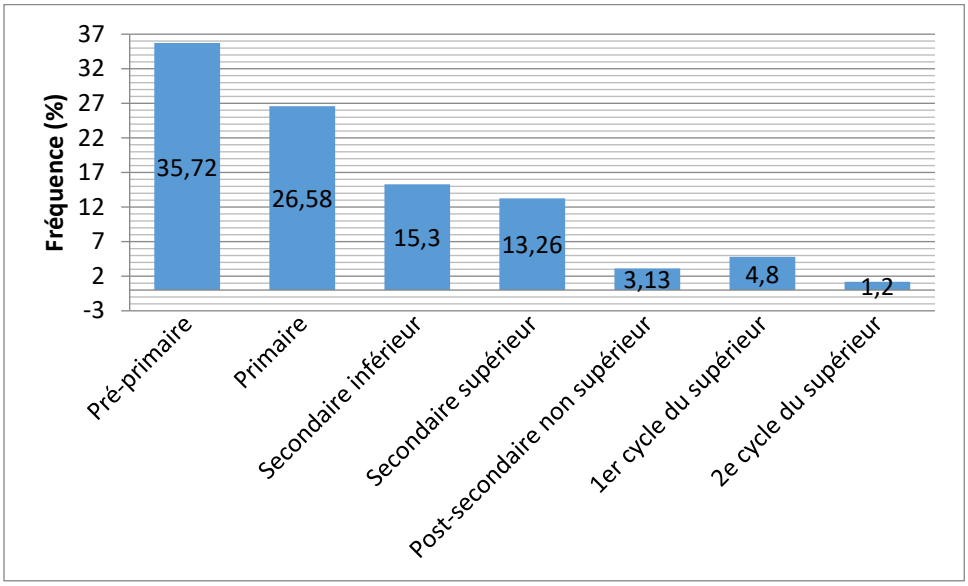
Horner,J; Ngai, R; Olivetti C (2007): « Public enterprises and labor market performance». International economic review 2007, Vol 48;N°2.

Van Praag, C.M; Cramer,J.S (2001): The roots of entrepreneurship and labour demand; individual ability and low risk aversion; Economica, 2001; Vol 68 N°269, pp 45-62.

Tan, J (2005): "Multidimensional heterogeneity and matching in a frictional labor market – an application to polarization 2005.

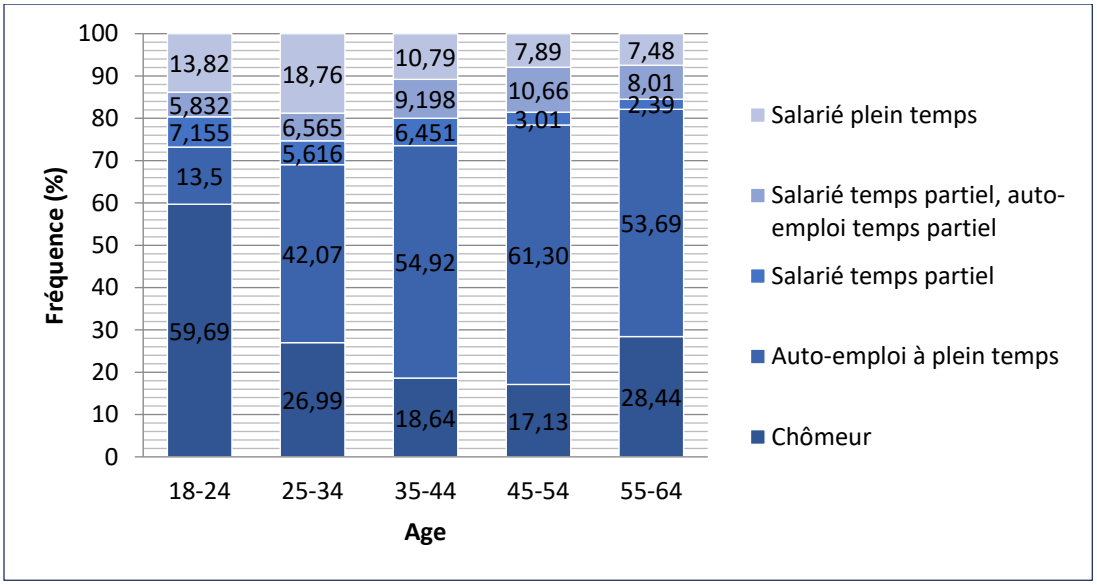
II. ANNEXES

FIGURE 2: REPARTITION SELON LE NIVEAU D'ETUDE



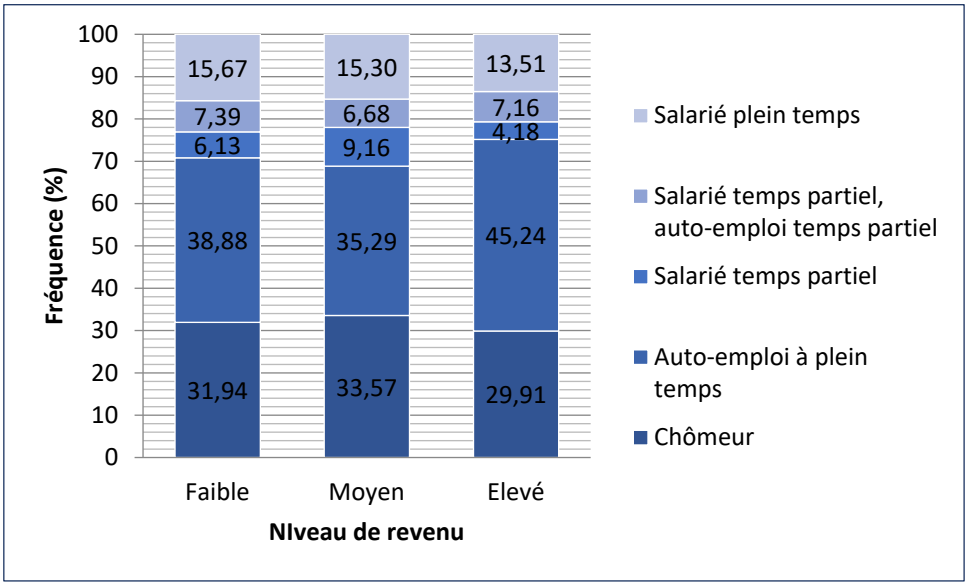
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 3: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET L'AGE



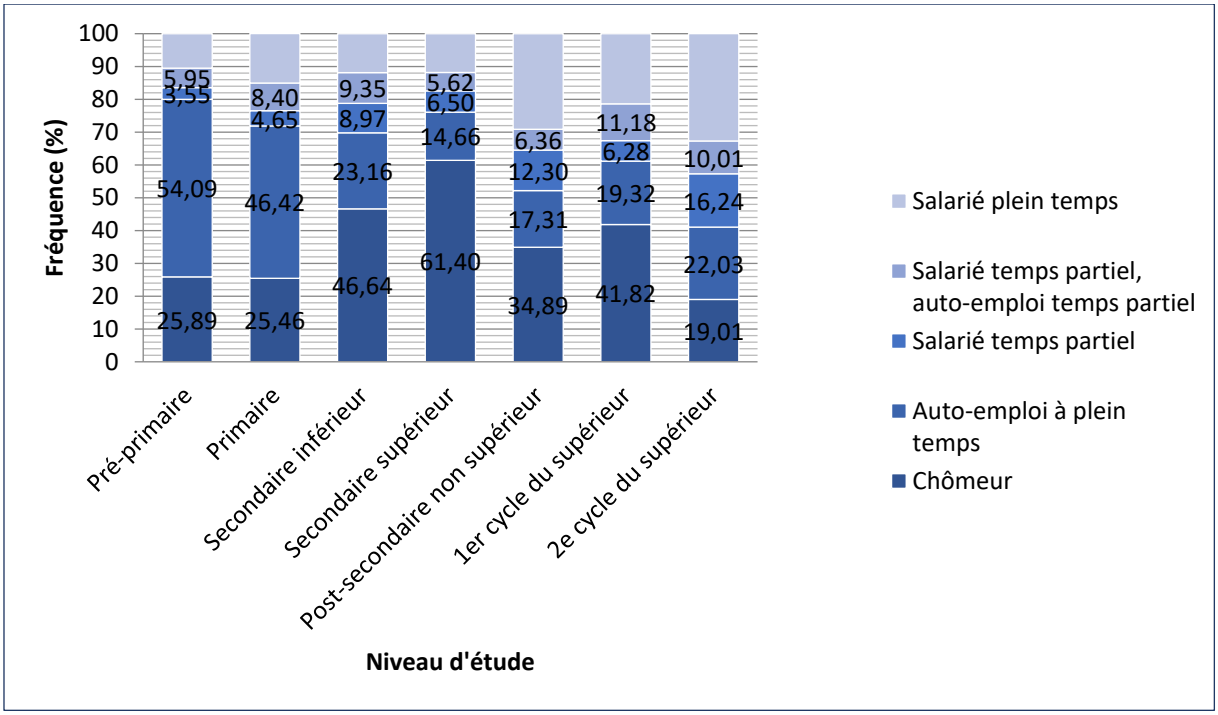
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 4: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE REVENU



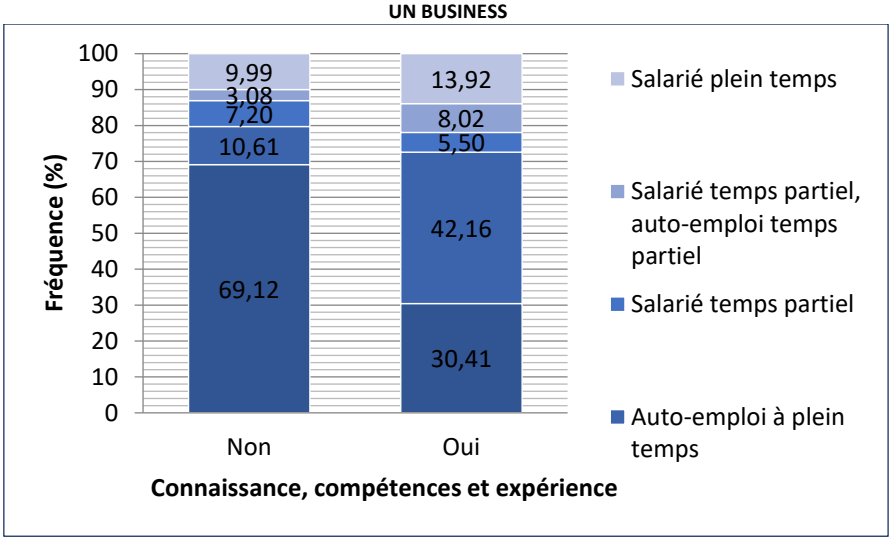
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 5: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE NIVEAU D'ETUDE



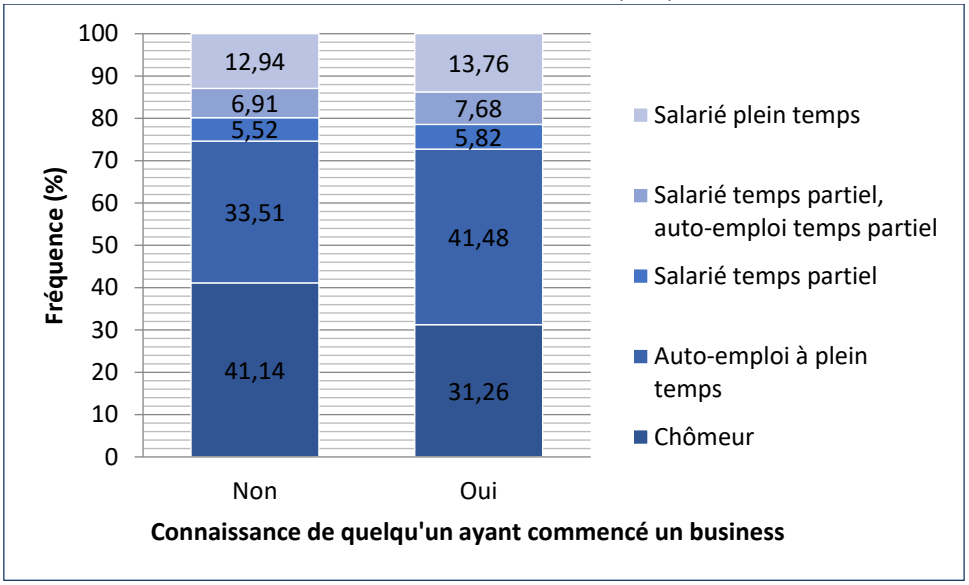
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 6: REPARTITION SELON L'OCCUPATION, LA POSSESION DE CONNAISSANCES, COMPETANNCES ET EXPERIENCES POUR DEBUTER UN BUSINESS



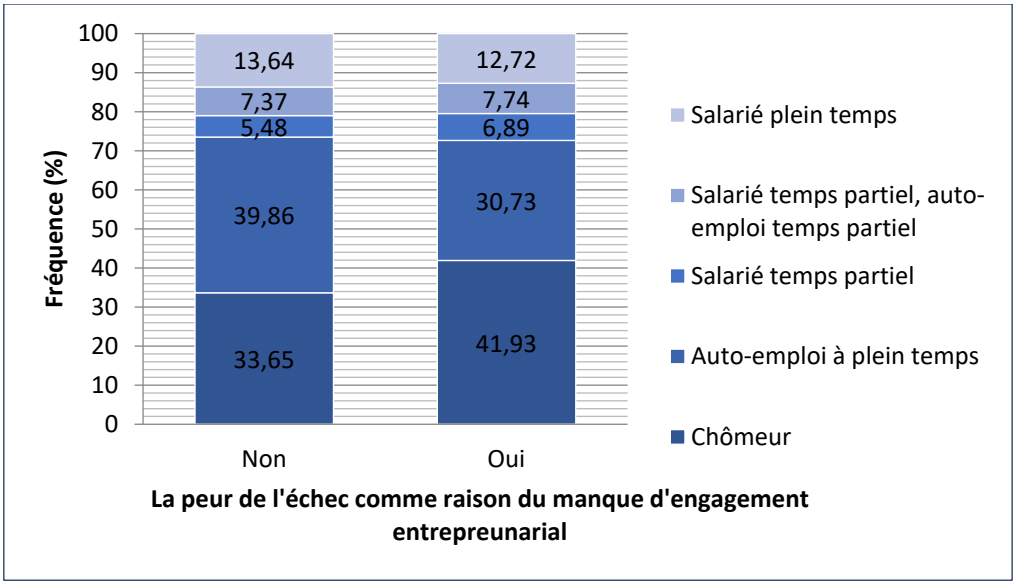
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 7: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE FAIT DE CONNAITRE QUELQU'UN DANS LE DOMAINE DU BUSINESS



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

FIGURE 8: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LA PEUR DE L'ECHEC COMME RAISON DU MANQUE D'ENGAGEMENT ENTREPREUNARIAL



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 4: RESULTATS DU MODELE LOGIT MULTINOMIAL

Variables	Modalités	Chômeur	Emploi salarié à temps partiel	Emploi salarié temps partiel et auto-emploi à temps partiel	Emploi salarié à plein temps
Sexe	Féminin				
	Masculin	0,337973***	1,397933	0,856747	1,87321***
Age	18-24				
	25-34	0,169279***	0,491663**	0,561528*	0,563911**
	35-44	0,109141***	0,607912	0,49099**	0,28863***
	45-54	0,130867***	0,213457***	0,413918**	0,19411***
	55-64	0,28687***	0,205778**	0,573685	0,225711***
Revenu	Faible				
	Moyen	1,24323	2,024583**	1,045139	1,29985
	Elevé	0,742512*	0,500176**	0,703615	0,661251**
Niveau d'éducation	Enseignement pré-primaire				
	Enseignement primaire	1,359788	1,678767	1,625579*	1,902268***
	Niveau secondaire inférieur	2,214315***	6,481466***	2,874064***	2,236164***
	Niveau secondaire supérieur	6,751954***	7,250524***	5,283799***	4,185815***
	Enseignement post-secondaire non supérieur	3,329203**	9,224668***	2,54874	10,151952***
	Premier cycle de l'enseignement supérieur	3,851474***	5,637703***	5,881262***	4,764918***
	Deuxième cycle de l'enseignement supérieur	2,900166	12,478869***	3,013432	10,661109***
Connaissance, compétences et expérience pour commencer un business	Non				
	Oui	0,171211***	0,435216	0,443088	0,364729**
Connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années	Non				
	Oui	0,586726***	0,983782	1,075102	0,845874

Constante	21,87236 ***	0,253574** *	0,481753	1,001875
Nombre d'observations	1381,000			
Prob > F	0,000			

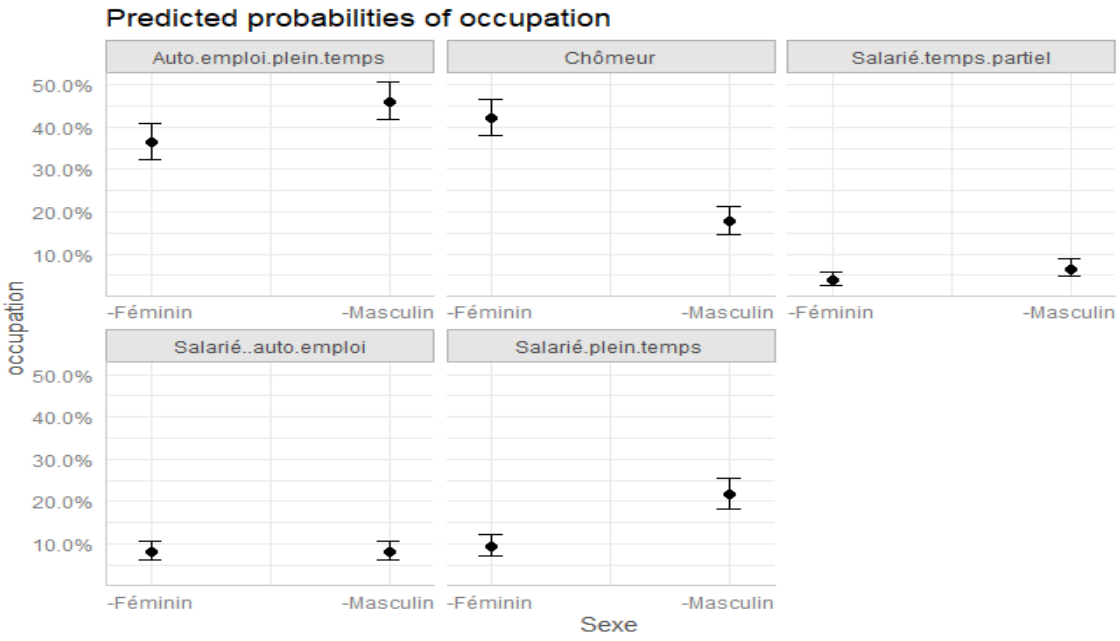
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

*** Significativité au seuil de 1%

** Significativité au seuil de 5%

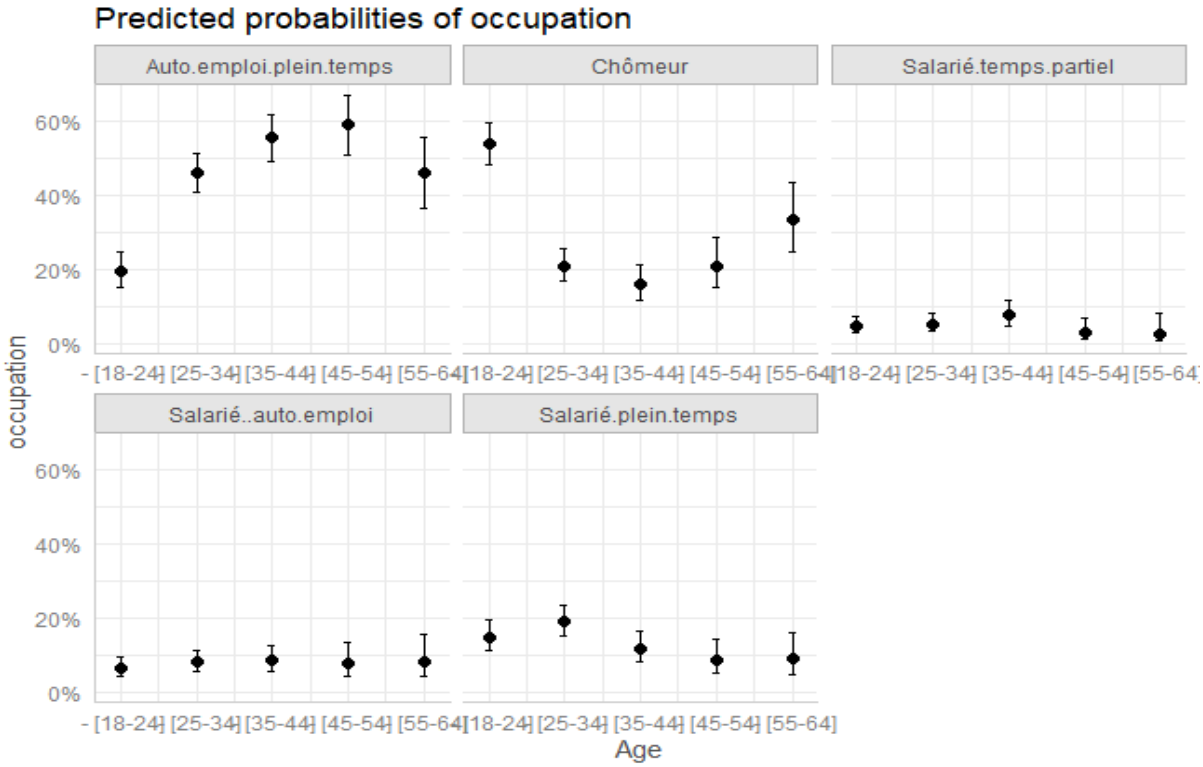
* Significativité au seuil de 10%

TABLEAU 5: EFFET MARGINAL DU SEXE



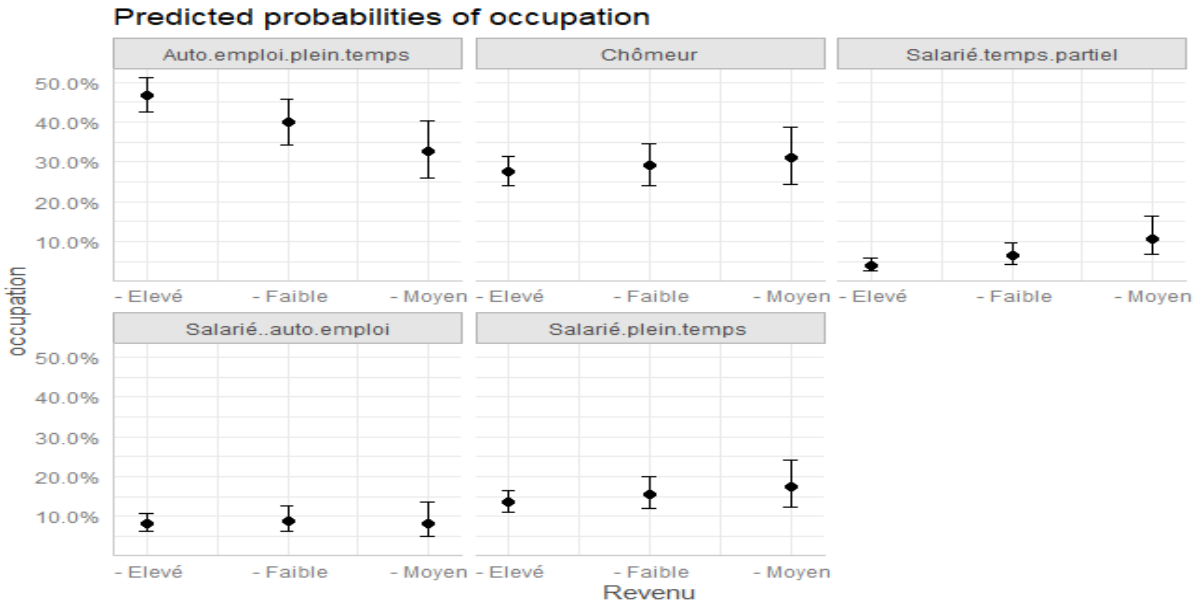
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 6: EFFET MARGINAL DE L'AGE



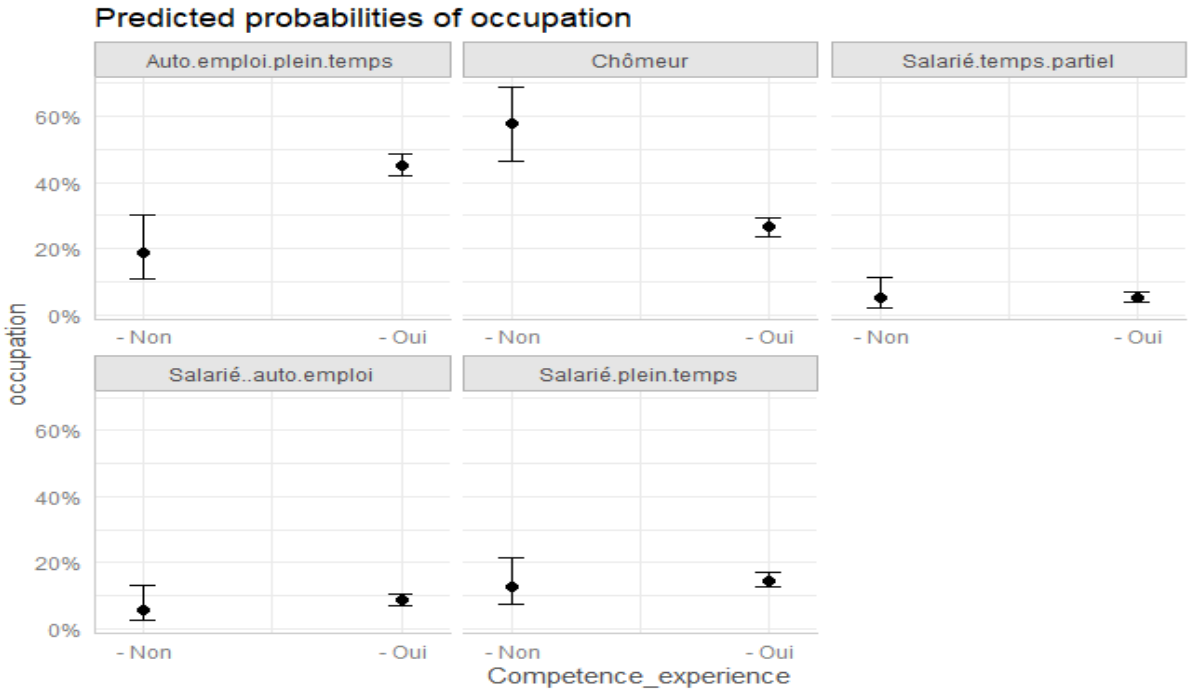
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 7: EFFET MARGINAL DU REVENU



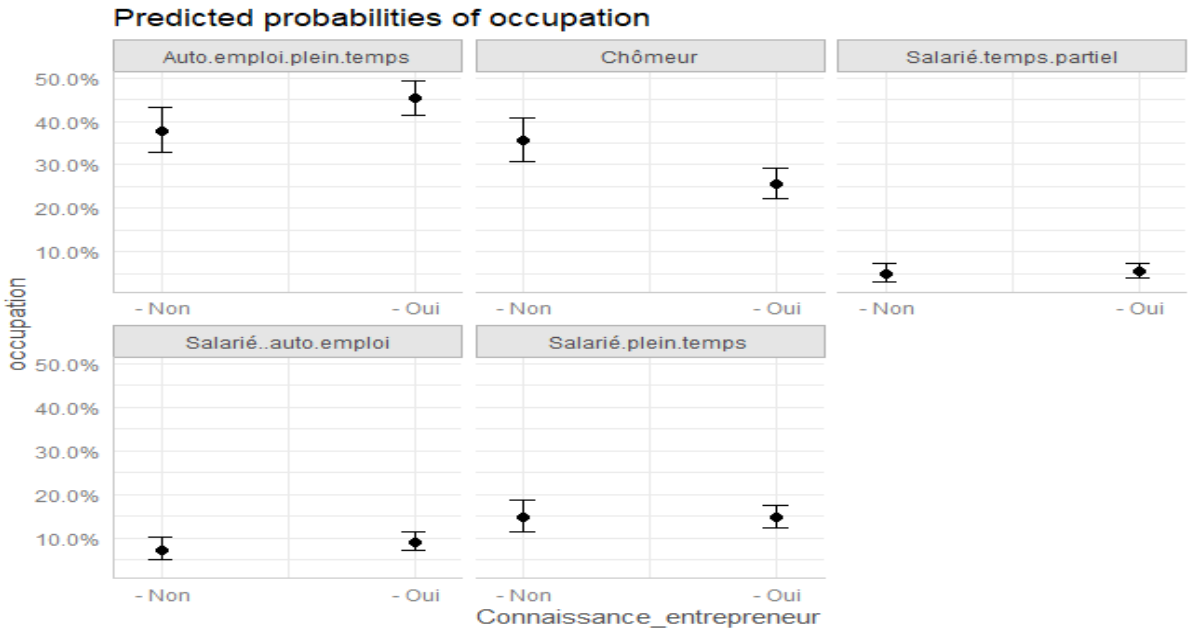
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 8: EFFET MARGINAL DE LA CONNAISSANCE, COMPETENCES ET EXPERIENCES POUR COMMENCER UN BUSINESS



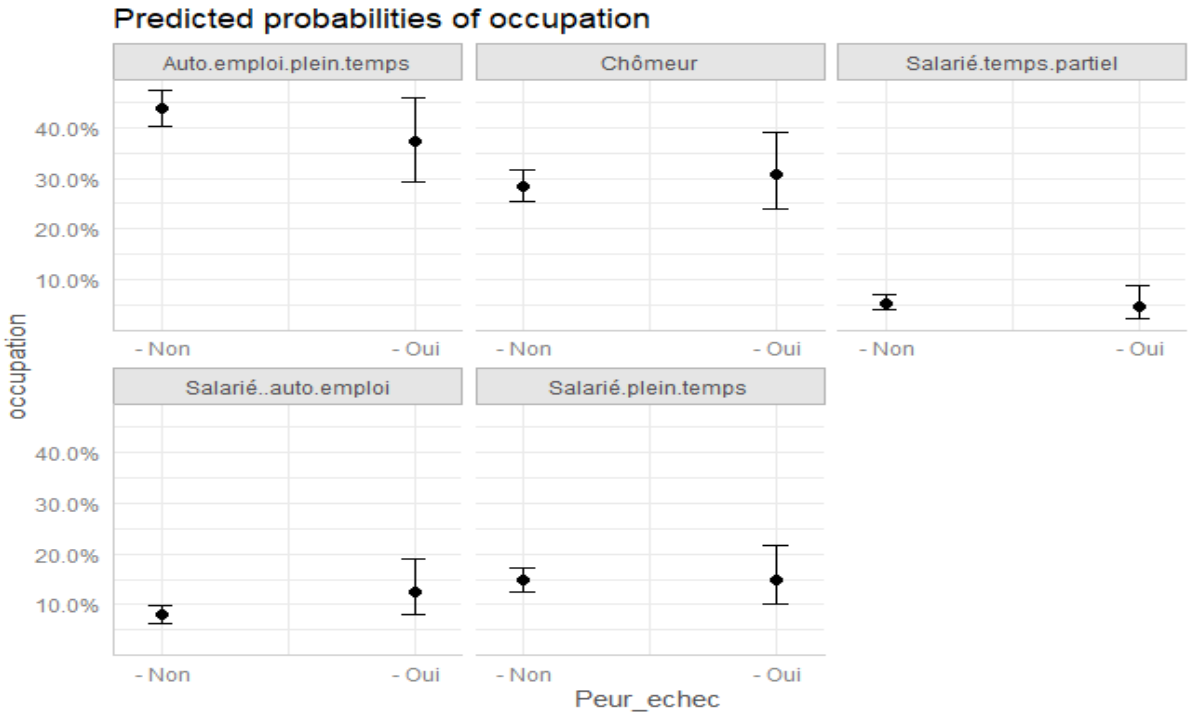
***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 9: EFFET MARGINAL DE LA CONNAISSANCE D'UN ENTREPRENEUR



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

TABLEAU 10: EFFET MARGINAL DE LA PEUR DE L'ECHEC



***Source** : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES POLITIQUES PUBLIQUES ET L'INTENTION ENTREPRENEURIALE CHEZ LES JEUNES AU MAROC : QUEL IMPACT SUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE ?

Salim MAALAOUI
Doctorant, Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc
maalaoui.salim@gmail.com

RÉSUMÉ – L'entrepreneuriat est l'un des facteurs les plus importants qui contribuent au développement économique et social, c'est-à-dire qu'il est le principal moteur de la création d'emplois et de la richesse nationale. Certains résultats empiriques indiquent que la plupart des individus tels que les jeunes et les diplômés, dans les pays en développement, qui souhaitent devenir entrepreneurs, le font par crainte du chômage (Fatoki, 2010). Ainsi, le chômage en tant que variable dépendante dans ces économies a un impact indirect sur l'intention entrepreneuriale des jeunes hautement qualifiés.
Face à l'envie d'encourager les jeunes entrepreneurs, le gouvernement marocain a mis en place diverses politiques. Par exemple, intégrez l'enseignement de l'entrepreneuriat dans toutes les universités marocaines. Le gouvernement estime que les établissements d'enseignement supérieur constituent un lieu idéal pour promouvoir la culture entrepreneuriale dans le milieu d'affaire marocain. La création d'un nouveau programme visait à soutenir les jeunes diplômés en leur facilitant l'accès aux prêts bancaires pour financer leurs projets, et à permettre une meilleure insertion professionnelle et économique des jeunes. Notre étude portera sur l'intention entrepreneuriale chez les jeunes au Maroc ainsi qu'aux politiques publiques mises en œuvre. Et ce, à travers une analyse des nombreux programmes publics.

Mots-clés : Intention entrepreneuriale, insertion professionnelle, politiques publiques, jeunes.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les intentions en matière d'entreprenariat sont définies comme la volonté d'un individu d'entreprendre une activité et de démarrer une nouvelle entreprise à un moment donné (Thompson, 2009). Ainsi, la mesure de l'intention entrepreneuriale pourrait être considérée comme une mesure de l'esprit d'entreprise latent dans la société (Verheula et al., 2006; Blanchflower et al., 2001). Cela aide à comprendre le processus entrepreneurial et à prévoir les activités entrepreneuriales en identifiant les antécédents d'intention des entrepreneurs (Davidsson, 1995; Bird, 1998). À quelques exceptions près, les entreprises sont considérées comme des activités économiques positives (Calás et al., 2009), qui contribuent de manière significative à la vie économique et sociale (Autio, 2005). La promotion de l'esprit d'entreprise est non seulement nécessaire pour une économie saine, mais également pour la prospérité durable, la création de nouveaux emplois et, partant, la réduction du taux de chômage

L'entrepreneur est devenu l'une des forces les plus dynamiques des pays en développement et renforce la croissance économique mondiale. L'activité entrepreneuriale est considérée comme un moteur de la croissance économique à long terme d'une nation (Romer, 1994). Des études telles que Frederick et al. (2006) et Engle et al. (2010) ont depuis longtemps reconnu l'importance des entrepreneurs et de l'esprit d'entreprise. Surtout lorsque l'économie est rude, les jeunes adultes tentent de créer une nouvelle entreprise. Ces nouvelles entreprises peuvent alors créer des emplois, stimuler l'innovation et développer l'économie locale (Mishory, 2011).

Le développement de la culture entrepreneuriale chez les jeunes devient l'un des programmes primordiaux des pays en développement. Par conséquent, le développement de l'esprit entrepreneurial en tant que manifestation destinée à soutenir la croissance économique est toujours nécessaire pour faire face au problème d'exclusion social, et surtout le chômage des jeunes. Les jeunes ont des intentions pour leur vocation. Certains ont l'intention entrepreneuriale de créer ou de gérer une entreprise, tandis que d'autres n'ont aucune intention de devenir des entrepreneurs. Les intentions professionnelles des jeunes dépendent de leurs antécédents socio-démographiques et de leurs mentalités. Le défi consiste à changer la mentalité et le désir des jeunes générations de devenir des entrepreneurs en vue de créer de nouvelles opportunités commerciales ou de développer les activités existantes. Le changement de mentalité peut être initié à partir d'un changement d'intention qui mène finalement à un comportement entrepreneurial en tant qu'entrepreneur. Au Maroc, l'intention entrepreneuriale ne répond toujours pas aux attentes des pouvoirs publics. Selon le dernier rapport de l'International Finance Corporation (IFC)[1]: "*42 % des jeunes Marocains âgés de 18 à 29 ans ont l'intention de devenir entrepreneurs, ce qui reflète le fait que pour de nombreux jeunes Marocains, l'entrepreneuriat est une alternative à un emploi rémunéré dans un environnement où la création d'emplois est limitée et les besoins en éducation relativement élevés. En plus de promouvoir une plus grande contestabilité du marché, renforcer l'écosystème entrepreneurial peut aider à canaliser davantage de jeunes vers la création de leur entreprise par choix, les autres préfèrent devenir employés".*

Face à l'envie d'encourager les jeunes entrepreneurs, le gouvernement marocain a mis en place diverses politiques. Par exemple, intégrez l'enseignement de l'entrepreneuriat dans toutes les universités marocaines. Le gouvernement estime que les établissements d'enseignement supérieur constituent un lieu idéal pour promouvoir la culture entrepreneuriale dans le milieu d'affaire marocain. En octobre 2019, le gouvernement marocain a lancé un nouveau programme intitulé "Fonds d'appui au financement de l'entrepreneuriat" doté de 6 milliards de dirhams (MMDH). Ce programme visait à soutenir les jeunes diplômés en leur facilitant l'accès aux prêts bancaires pour financer leurs projets, et à permettre une meilleure intégration professionnelle et économique des travailleurs du secteur informel.

A partir de cette vision, notre étude portera sur l'intention entrepreneuriale chez les jeunes au Maroc ainsi qu'aux politiques publiques mises en œuvre. Et ce, a travers une analyse des nombreux programmes publics, d'identifier les facteurs clés susceptibles d'influencer la décision des jeunes adultes de créer une nouvelle entreprise à l'avenir, d'utiliser les données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sur une période de 5 ans. Ceci nous amène à nous poser la question suivante : **Quel est le rôle des politiques publiques misent en œuvre au Maroc pour promouvoir l'intention entrepreneuriale et favoriser l'émergence de l'esprit d'entreprise chez les jeunes? Et quel impact sur l'insertion professionnelle des jeunes ?**

[1]Rapport intitulé « CRÉER DES MARCHÉS AU MAROC : Diagnostic du Secteur Privé » (Juin 2019) réalisé par l'International Finance Corporation à la demande et sous la direction de la SFI et de la Banque mondiale.

Revue de littérature

Les intentions dans les domaines de l'entrepreneuriat sont définies comme la volonté d'un individu d'entreprendre une activité entrepreneuriale et de démarrer une nouvelle entreprise à un moment futur (Thompson, 2009). Ainsi, la mesure de l'intention entrepreneuriale pourrait être considérée comme une mesure de l'entrepreneuriat latent dans la société (Verheula et al., 2006; Blanchflower et al., 2001). Il aide à comprendre le processus entrepreneurial et à prédire les activités entrepreneuriales en identifiant les antécédents d'intention des entrepreneurs (Davidsson, 1995; Bird, 1998).

L'intention peut être définie comme « un état d'esprit dirigeant l'attention d'une personne vers un objet ou un chemin spécifique afin de réaliser quelque chose» (Vesalainen et Pihkala, 1999, p. 3). L'intention entrepreneuriale est donc désignée comme l'intention de créer sa propre entreprise à l'avenir (Van Gelderen et al., 2008). Bird (1988) a déclaré que les intentions entrepreneuriales peuvent se référer à un état d'esprit individuel, qui les oriente et les guide vers le développement et la mise en œuvre d'un nouveau concept d'entreprise. Un certain nombre de recherches axées sur les facteurs affectant l'entrepreneuriat ont été menées, telles que les traits de personnalité (Franke et Lüthje 2004; Hisrich et Peters 1995; Johnson 1990; Bonnett et Fuhrmann 1991), les capacités et les expériences (Bird, 1988) et le comportement planifié (Ajzen 1985, 1987, 1991; Ajzen et Fishbein, 1980; Davidsson, 1995; Autio, et al., 2001; Franke et Lüthje, 2004). Il existe des résultats contradictoires sur le rôle des caractéristiques personnelles (Brockhaus et al., 1986; Robinson et al., 1991).

À quelques exceptions près, les efforts entrepreneuriaux sont considérés comme des activités économiques positives (Calás et al., 2009), qui contribuent de manière significative à la vie économique et sociale (Autio, 2005). La promotion de l'esprit d'entreprise est non seulement nécessaire pour une économie saine, mais également cruciale pour maintenir la prospérité, la création de nouveaux emplois et, par conséquent, la réduction du taux de chômage.

Des chercheurs antérieurs ont prouvé que l'intention entrepreneuriale est le principal prédicteur du futur entrepreneur (Katz, 1988; Reynolds, 1995; Krueger et al., 2000). Selon Krueger et al. (2000), l'activité entrepreneuriale peut être prédite avec plus de précision en étudiant l'intention plutôt que les traits de personnalité ou les facteurs situationnels. La décision de créer une nouvelle entreprise peut être considérée comme un comportement planifié et il existe une forte relation entre les intentions de comportement et l'acte réel (Ajzen, 1991). Comprendre les intentions envers tout comportement intentionnel est essentiel à la compréhension des antécédents de ce comportement (Ajzen et Fishbein, 1980).

Un certain nombre de recherches sur les déterminants personnels et environnementaux de l'intention entrepreneuriale, tels que les traits de personnalité, les attitudes envers l'entrepreneuriat ou l'environnement social, ont été largement discutés (Begley et al., 1997; Brandstätter, 1997; Davidsson, 1995; Robinson et al. , 1991; Segal et al., 2005). Fishbein et Ajzen (1975) ont défini l'attitude comme les sentiments positifs et négatifs (affectation évaluative) d'un individu concernant l'exécution du comportement cible. Wu (2008) a déclaré que l'attitude personnelle est le reflet des croyances et des opinions d'un individu sur le comportement. Selon la théorie du comportement planifié, les attitudes de l'individu ont un impact sur le comportement via l'intention (Schwarz et al., 2009). Autio et al. (2001) ont souligné qu'il a été démontré que les attitudes expliquent environ 50% de la variance des intentions.

Autio et al. (1997) ont donné un aperçu du rôle des attitudes générales dans le choix de carrière entrepreneuriale. Ils ont signalé que les attitudes générales à l'égard de la réussite, de l'autonomie, de l'argent et du changement et l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat influencent positivement la conviction entrepreneuriale (la facilité perçue de démarrer et de diriger une nouvelle entreprise).

Parmi ces attitudes, l'attitude envers l'entrepreneuriat s'est avérée être le déterminant le plus important de l'intention entrepreneuriale (Schwarz et al., 2009; Autio et al., 2001). Selon Lüthje et Franke (2003), l'attitude envers l'entrepreneuriat était le déterminant le plus important de l'intention de devenir indépendant et cette attitude est influencée par la personnalité (c.-à-d. La propension à prendre des risques et le lieu de contrôle interne) des jeunes. Une attitude personnelle positive à l'égard de la création d'entreprise est un bon point de départ pour stimuler le comportement entrepreneurial, quel que soit le niveau de formation des jeunes (Wu et Wu, 2008). Henderson et Robertson (2000) ont déclaré que les principales raisons pour lesquelles les jeunes envisagent de créer leur propre entreprise sont « d'être son propre patron » et « de gagner de l'argent ». Cependant, Douglas (1999) et Douglas et Shepherd (2002) ont révélé que l'attitude à l'égard du revenu (argent) ne contribue pas de manière significative à l'intention entrepreneuriale.

Grundsten (2004) a signalé que les facteurs environnementaux ont une certaine influence sur les activités entrepreneuriales d'un individu. Les facteurs environnementaux se réfèrent aux attributs de l'environnement social d'un individu, qui jouent un rôle d'antécédent de l'intention (Grundsten, 2004).

Raijman (2001) a constaté que les personnes ayant des membres de la famille proche dans le monde des affaires étaient 2,1 fois plus susceptibles de souhaiter ouvrir une entreprise que celles des parents dans le monde des affaires, et que les membres de la famille proche qui possèdent des entreprises peuvent donner accès à des informations pertinentes, aux marchés et autres ressources nécessaires à la création d'entreprises.

Franke et Lüthje (2004) ont proposé que le contexte académique soit une partie importante de l'environnement des étudiants, car les universités sont en mesure de façonner et d'encourager les intentions entrepreneuriales. Les activités universitaires d'initiation, de développement et de soutien « déclenchent » en quelque sorte les intentions des étudiants de devenir des entrepreneurs et les incitent à des plans de démarrage plus ambitieux (Franke et Lüthje, 2004). Schwarz et al. (2009) ont constaté qu'une perception positive des actions universitaires pour favoriser l'entrepreneuriat se traduira par une volonté plus forte de créer une entreprise à l'avenir. Ils ont également déclaré que seul l'environnement universitaire apparaît comme un prédicteur d'intention. Le cours universitaire sur l'entrepreneuriat et la gestion des petites entreprises ainsi que les incubateurs situés sur le campus semblent être un rôle central pour éveiller l'enthousiasme et l'intérêt des étudiants pour la propriété d'une entreprise (Schwarz et al., 2009). Des études antérieures ont également révélé que l'environnement universitaire favorable est l'un des facteurs qui influencent l'intérêt des étudiants à devenir entrepreneur à l'avenir (Autio et al., 1997; Turker et Selcuk, 2009). Si une université fournit des connaissances et une inspiration adéquates pour l'entrepreneuriat, la possibilité de choisir une carrière entrepreneuriale parmi les jeunes pourrait augmenter (Turker et Selcuk, 2009). Clark et al. (1984) ont étudié une université américaine de taille moyenne et ont constaté que près de 80% des étudiants qui s'inscrivaient à un cours d'initiation à l'entrepreneuriat envisageaient de créer leur propre entreprise, et 76% de ces étudiants déclaraient que le cours d'entrepreneuriat avait un effet très fort sur leur décision de fonder une nouvelle entreprise. Les étudiants américains estiment que les conférences fournissent des connaissances et des compétences en matière d'entrepreneuriat (Lüthje et Franke, 2002).

De nombreuses recherches empiriques également menées sur l'éducation améliorent l'efficacité entrepreneuriale des étudiants et les encouragent et les soutiennent à démarrer leur propre entreprise (Fiet, 2000; Segal, et al., 2005; Wilson et al., 2007). Selon Wilson et al. (2007), l'éducation améliorera l'efficacité entrepreneuriale des étudiants, comme la recherche d'opportunités, l'assemblage de ressources et la réussite de l'entreprise grâce à l'attitude, aux connaissances et aux compétences qui leur ont été fournies. L'éducation peut également améliorer l'efficacité entrepreneuriale des étudiants grâce à des activités d'apprentissage, à l'élaboration de plans d'affaires, à la gestion d'une véritable

petite entreprise (Fiet, 2000) et à l'augmentation de leur désir de démarrer une nouvelle entreprise (Segal, et al., 2005). Dans Zaidatol (2009), une étude a également déclaré que des cours et une formation liée à l'entrepreneuriat sont nécessaires pour accroître l'intention entrepreneuriale et l'efficacité entrepreneuriale des étudiants.

Les chercheurs qui soutiennent que les attributs personnels comptent pour l'aspiration entrepreneuriale se sont concentrés sur le sexe, l'âge, l'éducation, les compétences et la motivation. Ainsi, un certain nombre d'études ont documenté la relation entre les caractéristiques personnelles et l'intention entrepreneuriale. Bates (1995) a démontré que le capital humain, comme l'expérience et la formation, a un impact significatif sur le travail indépendant. Ils considèrent que l'éducation et l'expérience augmentent la capacité de percevoir les opportunités commerciales et, comme le note Becker (1975), la présence de niveaux élevés de capital humain affecte la qualité du comportement des entreprises. Néanmoins, Reynolds (1997) a constaté que l'éducation a un faible impact sur l'intention entrepreneuriale. Il existe également certains arguments qui font croire qu'il existe des différences entre les sexes quant à la volonté de devenir travailleur indépendant. Des recherches empiriques approfondies ont montré que les femmes entrepreneurs ont moins d'ambition d'entreprendre une activité entrepreneuriale que les hommes; les femmes sont moins susceptibles de créer leur propre entreprise que les hommes (Phan et al., 2002; Verheula et al., 2006; Autio, 2005; Schøtt et al., 2015).

Cependant, les différences entre les sexes en ce qui concerne l'intention entrepreneuriale sont fortement influencées par l'environnement au niveau macro, en particulier dans la culture traditionnelle. Des études empiriques dans les pays MENA[2] montrent que les femmes ont moins de chances de devenir entrepreneurs que leurs homologues masculins (Minniti et Arenius, 2003; Gillet, 2007; El Harbi et al., 2009; Hattab, 2010, 2012; Schøtt et al., 2015). Les rôles de genre attribués par la culture sociétale attendent des hommes qu'ils aident leurs familles et les femmes à prendre soin de leur maison et de leur famille (Hattab, 2010, 2012). Par conséquent, les pratiques de socialisation précoce mettent l'accent sur les rôles principaux des femmes en tant que mères et épouses, et cette socialisation a entraîné une baisse de l'orientation des femmes vers le marché du travail et un moindre intérêt pour les activités entrepreneuriales (Gillet, 2007). De plus, l'environnement des affaires dans la plupart des pays MENA, comme c'est le cas au Maroc, est encore fortement dominé par les hommes.

Outre l'effet du sexe sur l'intention, d'autres études ont lié le comportement entrepreneurial à certaines situations particulières telles que le chômage (Storey, 1991; Davidsson, 1995; Autio et al., 2001; Acs et Armington, 2004). Diverses recherches ont indiqué une relation positive entre le chômage et la création d'entreprises (Storey, 1991; Davidsson, 1995; Acs et Armington, 2004). Acs et Armington (2004) ont constaté que le coefficient estimé sur le taux de chômage est positif et statistiquement significatif, lorsque l'économie traverse une petite récession. Storey et al. (1994) ont indiqué qu'en période de conditions de marché déprimées et de chômage élevé, les individus seraient plus susceptibles de créer leur propre entreprise parce que c'est plus avantageux que l'emploi ou d'essayer de trouver un emploi.

Entrepreneuriat... remède au chômage, vecteur d'insertion professionnelle

L'entreprenariat apporte des avantages à l'économie en créant de la richesse et en réduisant le chômage, en créant des opportunités de marché et en augmentant le nombre total de production d'un pays (S. A. Shane, 2003). En période de ralentissement économique, les jeunes entrepreneurs osent prendre le risque d'essayer quelque chose de nouveau en démarrant une nouvelle entreprise et cette situation

[2]MENA ou ANMO sont des acronymes utilisés pour désigner une région du monde comportant l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient. Il désigne une grande région, depuis le Maroc au nord-ouest de l'Afrique jusqu'à l'Iran au sud-ouest de l'Asie, qui comprend généralement tous les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord.

crée des opportunités d'emploi et stimule la croissance de l'économie locale (Mishory, 2011). En outre, les diplômés universitaires ont la capacité de contribuer à l'économie d'un pays avec leurs compétences, leur intelligence et leurs compétences (Ekpe, Razak, Ismail et Abdullah, 2015).
Le chômage des jeunes est reconnu comme l'un des problèmes qui pourraient prendre une ampleur mondiale dans les années à venir, provoquant des problèmes sociaux et économiques pour les sociétés. L'entreprenariat des jeunes est envisagé comme une alternative aux autres méthodes de création d'emplois. Cependant, il existe un besoin de reconnaissance et de promotion mondiale de l'entreprenariat des jeunes sur une base durable à long terme pour ce domaine est certainement un avenir prometteur.

La révolution technologique et la croissance qui en résulte dans tous les domaines et la mondialisation ont eu un impact sur le monde. Les pays en développement connaissent une croissance rapide, tant en termes de développement économique que de population. Les économies en croissance offrent de nombreuses opportunités de services et offrent aux entrepreneurs la possibilité de créer de petites entreprises dans différents domaines. Alors que dans les pays en développement qui enregistrent une croissance économique plus élevée, il n'y a pas d'élan pour la croissance de l'entreprenariat des jeunes, les économies de certains pays ne progressent pas et le chômage ne cesse d'augmenter,

La question du taux de chômage chez les jeunes au Maroc est souvent évoquée par le gouvernement et la société civile. Selon la note annuelle sur l'emploi du Haut-Commissariat au Plan (HCP), sur la base des données de 2019, le taux de chômage est le plus élevés parmi les jeunes âgés de 15 à 24 ans enregistrant ainsi 24,9% du taux de chômage national (25,6% en 2018) soit une baisse de 0,7 point par rapport à l'année précédente. Les jeunes diplômés, quant à eux, représente 15,7% (16,7% en 2018), soit une baisse de 1 point par rapport à l'année précédente. Mais la question du chômage des jeunes et des détenteurs d'un diplôme n'est pas un problème nouveau ou unique au Maroc.

La plupart d'entre eux sont sans emploi ou n'ont reçu aucune offre ou un emploi ne leur convient pas suite à l'inadéquation entre la formation et le besoin du marché de travail. Le gouvernement sera confronté à des problèmes lorsque le nombre de chômeurs parmi les jeunes augmentera rapidement. En raison de ce problème, il est important de s'engager pleinement dans l'effort de cultiver l'esprit d'entreprise. Dans la conjoncture économique difficile, les jeunes sans expérience ont généralement peu de chances de trouver un emploi par rapport aux adultes individuels ayant plus d'expérience. Cela est dû au fait que les opportunités d'emploi créées dans les secteurs public et privé sont basées sur les besoins actuels tels que le remplacement ou la création de nouveaux postes en raison de l'expansion de l'entreprise.

La plupart des étudiants diplômés ne pouvaient pas diriger de nouvelles entreprises ou s'impliquer dans le domaine entrepreneurial. En effet, les diplômés en entrepreneuriat manquaient de compétences et de confiance en soi nécessaires aux industries ou au secteur (Dasmani, 2011). En outre, la société telle qu'observée s'intéresse peu à l'entreprenariat par rapport à l'emploi rémunéré après l'obtention du diplôme, en particulier dans les pays en développement (Ekpe et al., 2015). Ainsi, un jeune pourrait être facilement influencé par la société et renoncer à devenir entrepreneur. La perception négative provient principalement des réseaux sociaux tels que les amis, les membres de la famille, les modèles et les conseillers (Shastri et Sinha, 2010). Cela avait progressivement réduit le nombre de jeunes entrepreneurs au Maroc. Selon le rapport annuel 2020 de l'Euler Hermes, le nombre des entreprises menacées de faillite au Maroc s'aggrave d'année en année, en passant de 1.729 entreprises en 2007, à 9.000 entreprises en 2020, nous devons donc mener des recherches pour identifier les facteurs qui pourraient influencer l'intention entrepreneuriale des jeunes marocaines de résoudre le problème.

Cultiver la culture entrepreneuriale chez les jeunes devrait être mis en œuvre plus sérieusement et de

manière réaliste afin que les jeunes se rendent compte que le domaine entrepreneurial pourrait leur assurer un avenir brillant s'ils ont un fort désir et de la persévérance pour réussir (Mohd Ghani, 2016). Le gouvernement doit jouer un rôle important pour motiver les jeunes. Les entrepreneurs qui réussissent conduisent au développement d'un pays en particulier dans le secteur économique. Selon Lüthje et Franke (2002), l'université est également considérée comme une ressource pouvant produire des entrepreneurs et promouvoir l'intention entrepreneuriale chez les étudiants. Les jeunes entrepreneurs qui exploitent les petites et moyennes entreprises représentent la plus grande contribution en termes de création d'emplois. L'effet de leur implication en tant qu'entrepreneurs réduit non seulement le taux de chômage des jeunes, mais aussi pour aider les autres à trouver un emploi. Afin d'augmenter le nombre de jeunes entrepreneurs, le gouvernement a formulé plusieurs politiques pour aider les jeunes entrepreneurs.

Les politiques publiques pour promouvoir l'entrepreneuriat et l'insertion professionnelle au Maroc

Une politique de l'entrepreneuriat consiste à créer un environnement propice et mettre en place les outils et instruments d'appui aux jeunes et porteurs des projets. Une telle politique permettrait alors d'encourager et de coordonner l'action de toutes les institutions concernées.

Au Maroc, au cours des dernières décennies, l'entrepreneuriat a connu un ajustement structurel, un ralentissement économique, une augmentation du chômage et de la pauvreté. Cette amélioration se ressent dans la création de nouvelles opportunités d'emplois, la croissance économique et la lutte contre la précarité.

La création des entreprises par des jeunes a été une stratégie privilégiée au Maroc depuis trois décennies non seulement pour surmonter le problème de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés dans le marché de travail mais aussi pour participer positivement au développement socio-économique du pays. En effet, l'augmentation du nombre de diplômés sans emploi, la rareté des opportunités d'emploi dans l'emploi public, outre la nécessité de relever les défis de la compétitivité du Maroc à un niveau supérieur ont conduit les pouvoirs publics à s'intéresser davantage à la promotion des petites entreprises par les jeunes.

- **Les premiers programmes publics ciblant les jeunes**

Depuis les années 80, de nombreux programmes de soutien à la création d'entreprises par des jeunes ont vu le jour. Avec l'aggravation du chômage et de la pauvreté suite à la mise en application d'un Programme d'Ajustement Structurel (PAS), la politique de l'État s'est orientée vers la création et le développement d'entreprises par les jeunes à travers une stratégie publique de promotion du travail indépendant.

Programme « Crédits Jeunes Promoteurs »

Pour faire face aux énormes déséquilibres sociaux engendrés par cette politique d'ajustement, les pouvoirs publics ont mis en place en 1987 un programme appelé « crédits jeunes promoteurs ».
Ce programme a été créé comme soutien aux jeunes diplômés désirant s'installer pour leur propre compte afin de leur garantir une meilleure intégration dans le marché de travail, et financé par l'état a hauteur de 65% et le secteur bancaire a hauteur de 25%.

Sur la période qu'a duré ce fonds (1988 –1993), 4452 dossiers ont été agrées et financés et qui ont permis la création de 18530 emplois. Ces résultats demeurent extrêmement modestes et largement en deçà des objectifs escomptés qui étaient la création de quelque 250.000 emplois.

Cette grande modicité des résultats obtenus par ce fonds peut s'expliquer par plusieurs facteurs : lenteur et complexité des formalités des crédits, les réticences manifestées par les banques, les difficultés de faire d'un diplômé un créateur d'entreprise.

La leçon que les pouvoirs publics ont pu tirer de cette expérience est que le soutien financier s'est avéré insuffisant. Même si le financement est vital pour tout projet, il ne s'agit que d'une seule partie d'une série d'actions telles que la formation, le suivi, etc. Un autre système complémentaire aurait dû être envisagé pour prendre en charge la formation et l'accompagnement des jeunes promoteurs tout au long des procédures de création.

Fort de cette expérience, les pouvoirs publics ont lancé, en 2006, le programme Moukawalati. Un programme national d'appui à la création et à la gestion du ciblage également des jeunes diplômés. En plus de l'importance du programme financier, il considère le suivi, tout au long du parcours, des jeunes diplômés aux différentes étapes de la création et du développement de leur petite entreprise.

Mokawalati

Dans le cadre des « Initiatives emploi », les pouvoirs publics ont lancé en 2006 le programme Moukawalati. Un programme national d'appui à la création et à la gestion du ciblage également des jeunes diplômés. En plus de l'importance du programme financier, il considère le suivi, tout au long du parcours, des jeunes diplômés aux différentes étapes de la création et du développement de leur petite entreprise. Il a tiré profit du programme précédent « Crédits Jeunes Promoteurs » les avantages afin de combler les lacunes restantes. A cet effet, d'autres mesures[3] ont été mises en place par les pouvoirs publics. De nombreux acteurs de l'écosystème[4] entrepreneurial étaient impliqués: les conditions financières du programme étaient non seulement favorables mais un suivi des jeunes promoteurs était prévu tout au long des étapes de création et de développement de leur projet.

Le Programme « Moukawalati » avait comme objectif principal non seulement la contribution à la lutte contre le chômage des jeunes diplômés, moyennant l'appui à la création d'entreprises génératrices de richesses et d'emplois en adéquation avec les exigences et les spécificités régionales mais également la création effective d'entreprises viables ainsi que la pérennisation des petites entreprises créées par les jeunes. Ainsi, tout un dispositif de suivi des entreprises créées au cours de la période critique de démarrage a été mis en place. De même, il avait comme mission également de développer l'esprit d'entreprise chez les jeunes en favorisant l'auto emploi afin de dépasser la préférence générale pour le salariat dans le secteur public très développée chez les jeunes diplômés chômeurs.

Ce programme national avait comme objectif d'encourager et d'accompagner la création de 30.000 entreprises et générer entre 60.000 et 90.000 emplois dans une durée de 3 ans. Entre 2007 et 2011, le programme Moukawalati a permis la création de quelques 2050 entreprises, soit 410 entreprises par an. Ce qui représente un taux de réalisation de 6,8% par rapport à l'objectif initial.

Cinq années après son lancement, le programme a montré son échec. En effet, l'approche qui a été adoptée et qui consiste à susciter voire à « vouloir créer artificiellement » un esprit d'entreprise chez les jeunes qui sont souvent au chômage ainsi que la volonté des pouvoirs publics de s'appuyer sur un système bancaire oligopolistique très concentré et fortement mercantile est complètement dépassée et tout à fait inefficace. La chance de la coordination et de la coopération entre les différents acteurs:

[3]Le programme a été élargi pour couvrir même les non-diplômés au lieu des diplômés de la formation professionnelle et de l'enseignement supérieur couverts pour le programme « Crédits Jeunes Promoteurs ».

[4]Notamment les banques, les Centres Régionaux d'Investissement, l'ANAPEC, l'OFPPT, les établissements de microcrédit, les universités.

les nombreux acteurs qui étaient censés être une force du programme se sont avérés être à l'origine de nombreux problèmes principalement de coordination. De plus, le rôle attendu de chaque acteur n'était pas bien planifié et préparé et les différentes vues n'étaient pas combinées collectivement. Notamment, la faiblesse et l'insuffisance de l'accompagnement: alors que seulement 25% des entrepreneurs ont bénéficié de la consultation, l'accompagnement fourni avant et après établissement n'était pas suffisant. Les responsables de cet accompagnement n'avaient pas, pour la plupart, les bons profils et l'expérience nécessaire pour guider les jeunes entrepreneurs.

- **Nouveau programmes publiques en faveur des jeunes**

Dix ans plus tard, dans l'intention de mettre un terme à l'économie informelle et de dynamiser le travail indépendant, le gouvernement a examiné un nouveau plan intitulé «Statut des auto-entrepreneurs» dont la particularité est de simplifier la création de micro-entreprises.

Le programme « Auto Entrepreneur »

Une fois les programmes «Crédits Jeunes Promoteurs» et «Moukawalati» écartés, un nouveau plan inséré depuis 2015 est considéré par les pouvoirs publics comme le nouveau levier du développement de l'activité entrepreneuriale et un début de lutte contre le chômage et l'engagement social. Il vise la population désœuvrée qui est un véritable fardeau pour le développement du pays et constitue 3 millions d'individus. Ce problème peut être résolu par la création d'emplois indépendants pour les jeunes et faciliter l'accès au marché du travail et la sortie de l'économie informelle.

Un nouveau régime a été envisagé pour aider à la création d'entreprises, notamment la levée de l'inscription au registre du commerce, la simplification des procédures de domiciliation, etc. La mise en place d'un système fiscal harmonieux a été mise en place ainsi que des exonérations pour encourager les micro-entrepreneurs à rejoindre l'économie formelle. Dans cette perspective, les structures nationales, régionales et locales ont été appelées à soutenir ce projet.

Les résultats s'avèrent satisfaisants et prometteurs après quatre ans de mise en œuvre du programme. Les objectifs fixés à 100 000 auto-entrepreneurs ont été quasiment atteints avec 90.000 d'abonnés. Néanmoins, le problème du manque d'information et du suivi, bien que prévu auparavant, reste là. Cette expérience montre que beaucoup de titulaires manquent d'informations sur le programme et sont laissés à eux-mêmes. Certains d'entre eux connaissaient des situations financières difficiles, étaient en faillite ou surendettés, du fait de leur méconnaissance de certains produits et programmes financiers existants adaptés à leurs projets et à leurs profils.

Fonds d'appui au financement de l'entrepreneuriat

Un nouveau plan en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes intitulé "Fonds d'appui au financement de l'entrepreneuriat" doté de 6 milliards de dirhams (MMDH) a été prévu dans l'actuelle Loi de finances 2020. Il est le fruit d'un partenariat entre l'Etat, Bank Al-Maghrib (BAM) et le Groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM), et créé en application aux hautes orientations de SM Mohammed VI.

Ce programme visait à soutenir les jeunes en leur facilitant l'accès aux prêts bancaires pour financer leurs projets, et à permettre une meilleure intégration professionnelle et économique des travailleurs du secteur informel.

Pour sa part, le secteur bancaire a témoigné de son engagement pour atteindre les objectifs et prendre les mesures qui s'imposent pour s'impliquer davantage dans ce chantier national. Pour ce faire, les banques ont finalisé la première phase de restructuration de leurs panier des offres de crédit destinés au financement des jeunes entrepreneurs et des porteurs de projets. Les établissements de crédit ont

élargi ses nouvelles offres à des secteurs auparavant peu servis et ont revu leurs marges, à la fois de commissionnement et d'intermédiation à la baisse.

Ce plan traduit la volonté du gouvernement marocain de faire de l'entrepreneuriat des jeunes l'une des priorités des prochaines années.

Ce programme s'articule autour de trois principaux axes, à savoir :
- le financement de l'entreprenariat,
- la coordination des actions d'appui et d'accompagnement de l'entreprenariat au niveau des régions,
- l'inclusion financière des jeunes du monde rurale,

Fonds Hassan II pour le développement économique et social

La contribution du Fonds Hassan II pour le développement économique et social au "Programme intégré d'appui et de financement des entreprises", d'une enveloppe budgétaire de 2 milliards de DH à taux zéro. Cette contribution sera réservée au soutien des projets d'entrepreneuriat dans le monde rural, représentant ainsi le quart des financements de ce programme intégré. Le montant de 2 milliards DH apporté par le Fonds Hassan II à un taux de zéro pour cent, vient en appui aux banques, et en premier lieu au Crédit Agricole du Maroc.

Les projets qui seront financés sont ceux des jeunes porteurs de projets ou des auto-entrepreneurs, des petites ou très petites entreprises, qu'elles soient agricoles ou non agricoles, des jeunes entreprises innovantes, et des petites exploitations agricoles.

- **Politique en faveur de l'intention entrepreneuriale**

Reconnaissant la nécessité d'investir dans la création et le renforcement de l'entreprenariat des jeunes au Maroc, les pouvoirs publics ont adopté des programmes à long terme pour coopérer et collaborer à la formulation de stratégies et de plans de mise en œuvre pour l'élaboration de programmes de formation, la sensibilisation des jeunes et leur donner les compétences et les connaissances nécessaires pour poursuivre l'entrepreneuriat comme option de carrière.

Développer l'esprit d'entreprise chez les jeunes grâce à la formation

Le Maroc réalise des taux très faibles, respectivement de 1,21 pour la formation en entrepreneuriat aux niveaux primaire et secondaire et 2,01 d'autre part pour le niveau supérieur, alors que les pays de la région MENA atteignent une moyenne respective de 1,60 et 2,23. Selon les experts, d'énormes efforts restent à déployer dans ce domaine stratégique. Toutefois, l'université marocaine est impliqué dans la promotion de la culture entrepreneuriale. La formation à l'entrepreneuriat au Maroc est généralisée dans toutes les universités et écoles d'ingénieurs, même si au sein de ces établissements, cette formation n'est pas encore généralisée à toutes les filières ou options.

Des centres de recherches et structures spécialisé dans l'entrepreneuriat ont été créés par des professeurs chercheurs, d'autres par des initiatives étatiques. Un Centre Universitaire de l'Entrepreneuriat a vu le jour au sein de l'Université Mohamed V à Rabat ayant pour objectif de promouvoir l'esprit d'entreprise et de renforcer l'impact de l'innovation sur l'économie tant au niveau régional, national que mondial et devenir un acteur principal dans la conduite du changement au sein de l'écosystème entrepreneurial, et ce, a travers des programmes de formation et d'accompagnement , conçus pour développer et renforcer leurs compétences entrepreneuriales.

De plus, les universités organisent des colloques ur l'entrepreneuriat pour aider les étudiants à développer leur intérêt pour le domaine de l'entrepreneuriat et à se former pour devenir des entrepreneurs dans le futur. L'éducation entrepreneuriale dispensée par un établissement supérieur motive les étudiants à s'engager dans le domaine de l'entrepreneuriat comme carrière lorsqu'ils obtiennent leur diplôme.

Promouvoir la culture de l'entrepreneuriat des jeunes à l'aide des médias et des relations publiques

Outre l'introduction de l'éducation à l'entreprise, la stratégie de l'entrepreneuriat des jeunes doit aborder la question de la sensibilisation et de la culture de l'entrepreneuriat chez les jeunes. La création d'un esprit d'entreprise chez les jeunes peut se faire à l'aide des médias et de la communication. Au Maroc, les pouvoirs publics organisent des programmes de sensibilisation, des camps d'orientation, des discussions de groupe, des campagnes spécifiques, de la promouvoir des événements d'entrepreneuriat des jeunes sur toutes les plateformes possibles, ainsi qu'instituer des prix et des concours pour les jeunes performants afin d'inciter l'intention entrepreneuriale chez les jeunes.

Les méthodes utilisé par les pouvoirs publics sont multiples : Rencontres des jeunes, séminaires, conférences, festivals, foires ainsi que l'utilisation de la presse écrite sous forme de brochures, couverture dans les magazines et interview des entrepreneurs à succès et des jeunes débutants dans les médias, et ce pour le renforcement de la sensibilisation et l'enthousiasme des jeunes ainsi que de changer la perception de l'entrepreneuriat dans la société.

Le Statut National d'Etudiant-Entrepreneur (SNEE)

En décembre 2018, le Ministère de l'Education Nationale, de la Formation Professionnelle, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique a adopté le Statut National de l'Etudiant Entrepreneur au Maroc.

L'idée centrale est de mettre en place au sein du système d'enseignement supérieur un dispositif officiel pour les étudiants-entrepreneurs, qui permet aux étudiants d'intégrer leur projet de création d'entreprise dans leur parcours universitaire.

Le Statut National d'Etudiant-Entrepreneur (SNEE) permet aux étudiants entrepreneurs d'être reconnus pour leur engagement entrepreneurial. Ils sont conseillés sur leur projet et peuvent bénéficier d'un dispositif spécifique leur permettant de conjuguer la création de leur activité avec la réussite de leurs études supérieures.

L'adhésion au statut SNEE autorise tout étudiant d'un établissement de l'enseignement supérieur public ou privée (reconnu par l'état) d'expérimenter la démarche entrepreneuriale durant sa période d'étude, et de donner vie à son projet entrepreneurial pour ceux qui le souhaitent.

Lecture sur les enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor

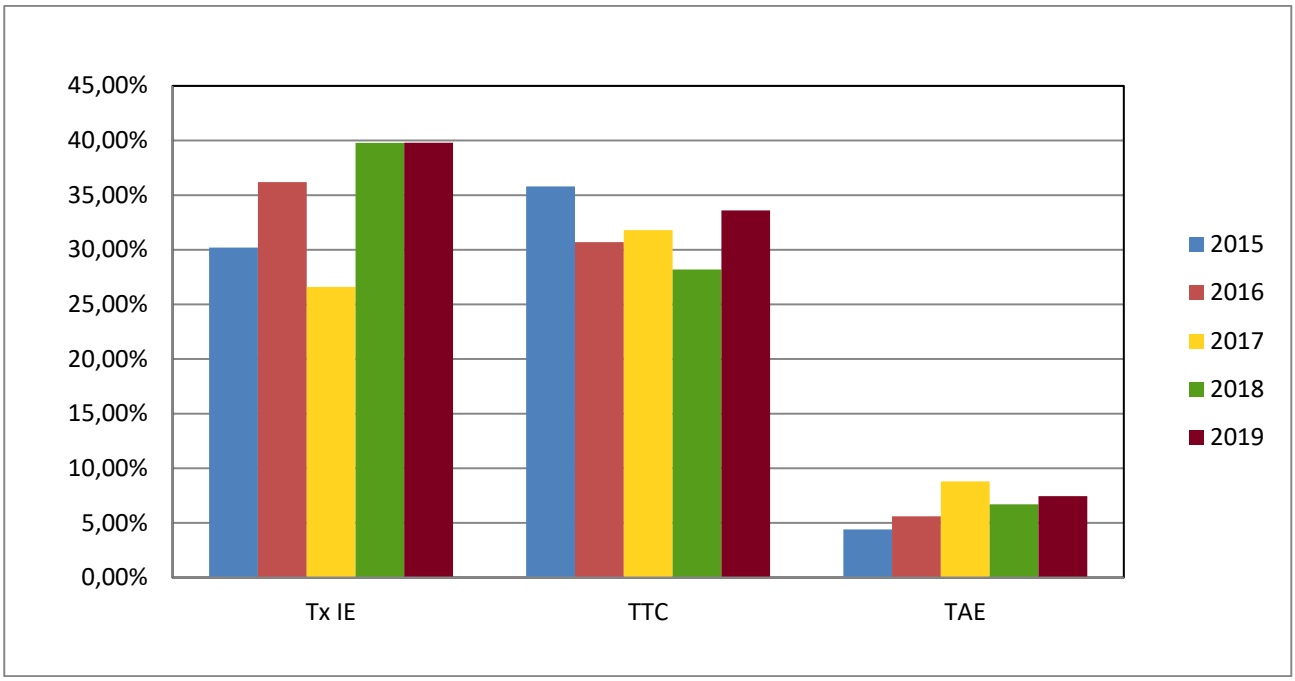
Dans cet article, nous avons utilisé les données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM)[5] relatives au Maroc, nous avons effectué une analyse descriptive et interprétative des données des enquêtes édités sur la période de 2015 à 2019 relatif à l'intention entrepreneuriale chez les jeunes.
Les données GEM sont obtenues à l'aide d'un plan de recherche harmonisé dans tous les pays participants (Harrington et al., 2010). Dans chaque pays, un échantillon assez aléatoire d'adultes, âgés

[5]La Global Entrepreneurship Monitor une enquête dont l'objectif est de mesurer l'activité entrepreneuriale dans le monde entier, et jusqu'à présent, elle est considérée comme la plus grande étude qui porte sur le dynamisme entrepreneurial, donnant par la suite, un classement à chaque pays dans des différents aspects et actions entrepreneuriales.

de 18 à 64 ans, a été interviewé dans l'enquête de population GEM. Notre échantillon ne comprend que des jeunes de 18 à 34 ans, sélectionnés parmi les répondants au Maroc interrogés dans l'enquête sur la population adulte (APS) des pays participants au GEM.

Afin d'étudier les données disponibles, nous explorons les taux d'intention entrepreneuriale (TxIE) parmi les jeunes au Maroc. L'intention entrepreneuriale peut être mesurée de différentes manières (Shneor et al., 2013). La méthode utilisé dans l'enquête GEM sur la population adulte, consiste a demandé à chaque répondant s'il a l'intention ou non de démarrer une entreprise au cours des cinq prochaines années. Cela nous permet d'estimer le taux ou le pourcentage de jeunes qui s'attendent à démarrer une nouvelle entreprise. Le tableau ci-dessous explore le taux d'intention entrepreneuriale des jeunes (18 à 34 ans) interrogés au Maroc de 2015 à 2019 ainsi que le taux de tentative de création (TTC) et le taux d'activité entrepreneuriale (TAE).

Années	2015	2016	2017	2018	2019
Tx IE	30,20%	36,20%	26,60%	39,78%	39,80%
TTC	35,80%	30,70%	31,80%	28,20%	33,60%
TAE	4,40%	5,60%	8,80%	6,70%	7,45%



Sur les cinq dernières années, le taux d'activité entrepreneuriale a relativement baissé même si plus du quart de la population active ayant perçu des opportunités (39,8%) confirme en 2019 son intention de créer une entreprise, figurant ainsi à la 7eme place des pays GEM.

Le taux de l'intention entrepreneuriale chez l'ensemble de la population jeune marocaine de 18 à 34 ans n'a pas cessé de progresser suite a la sensibilisation des jeunes a travers différents canaux et politiques.

L'écart le plus important sur l'ensemble de l'échantillon entre TAE et TxIE se trouve au Maroc où, sur 100 personnes ayant manifesté une intention de s'engager dans un projet entrepreneurial, seul près de six ont l'intention de démarrer au cours des trois prochaines années. Cet important écart peut s'expliquer par le non aboutissement ou le renoncement au projet pour de multiples considérations qui interpellent, notamment, le rôle de l'accompagnement.

Le passage des intentions aux actions s'opère sous l'influence de déclencheurs soit positifs ou négatifs, et ces derniers peuvent être fortement individualisés. Cette situation est davantage critique pour un jeune, future entrepreneur potentiel, comme au Maroc, et contraint par la difficulté d'accès au financement mais aussi par l'aversion au risque.

Conclusion

Il est d'évidence que l'entrepreneuriat est considèré comme un moteur de la croissance économique. En effet, la création d'entreprise génère de nouveaux emplois et contribue à l'augmentation du revenu et, éventuellement, à une meilleure insertion professionnelle des jeunes. Par conséquent, le nombre d'emplois créés par les entreprises et leurs attentes relatives à la croissance de l'emploi doivent être finement observé. Un indicateur majeur permettant d'appréhender le potentiel de croissance des entreprises émergentes peut être lié à l'intention des jeunes à créer leur entreprise dans une perspective de création de nouveaux emplois.

Certes, l'emploi est le premier défi politique, économique et social du Maroc confirmé par la nouvelle Stratégie Nationale pour l'Emploi 2015-2025 qui table sur la création de 200.000 emplois/an. L'impulsion d'une véritable transformation structurelle de notre modèle de développement passe, inéluctablement, par le développement d'un tissu productif compétitif et créateur d'emplois décents et la promotion d'un écosystème entrepreneuriale homogène.

Finalement, la promotion de l'entrepreneuriat des étudiants au Maroc trouve toute sa légitimité comme une des voies de recherche pour l'insertion professionnelle des jeunes diplômés, tout comme la création d'emplois.

Références bibliographiques:

Ouvrages et articles

- Acs, Z. and Armington, C. (2004) 'Employment growth and entrepreneurial activity in cities', Regional Studies, 38, 911–927.
- Ajzen, I. (1991). Theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50, 179-211.
- Awogbenle, A.C. and Iwuamadi, K.C. (2010) 'Youth unemployment: entrepreneurship development programme as an intervention mechanism', African Journal of Business Management, 4, 146–156.
- Binkour, M. (2012). La promotion de l'entrepreneuriat au Maroc : rôle de l'État et perception des entrepreneurs. *Proceedings of the Colloquium Business and Entrepreneurship in Africa*, 17-19 mai 2012, Université Laval.
- Bird, B. (1988) 'Implementing entrepreneurial idea: the case for intention', *Academy of Management Review*, 13, 442–453.
- Boissin J-P, Chollet.B, Emin.S (2009) : « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *M@n@gement*, 12(1), 28-51.
- Boussetta M.(2013) Entrepreneuriat des Jeunes et développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : l'Expérience de Moukawalati, *Rapport de Recherche du FRCIEA* N° 54/13.
- Davidsson, P. (1995) 'Determinants of entrepreneurial intentions', Paper prepared for the *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy, 23–24 November.
- Dunkelberg, W.G. and Cooper, A.C. (1982) '*Patterns of small business growth'*, *Academy of Management Proceedings*, 409–413.
- El Ouazzani, K. (2017), « La dynamique entrepreneuriale au Maroc 2016 », Global Entrepreneurship Monitor, Rapport du Maroc 2016.
- Fatoki, O.O. (2010) 'Graduate entrepreneurial intention in South Africa: motivations and

obstacles', International Journal of Business and Management, 5, 87–98.

- Gorgievski, Marjan & Schaufeli, Wilmar. (2010). Work Engagement and Workaholism: Comparing the Self-Employed and Salaried Employees. Journal of Positive Psychology. 5.
- Koubaa, S. & Sahib Eddine, A. (2012). L'intention entrepreneuriale des étudiants au Maroc : une analyse PLS de la méthode des équations structurelles. *Actes du 11ème Brest : CIFEPME*.
- Lee, S.H. and Wong, P.K. (2004) 'An exploratory study of technopreneurial intentions: a career anchor perspective', Journal of Business Venturing, 19, 7–28.
- Lüthje, C. and Franke, N. (2002) Fostering Entrepreneurship through University Education and Training: Lessons from Massachusetts Institute of Technology. European Academy of Management 2nd Annual Conference on Innovative Research in Management, Stockholm, May 2002, 9-11.
- Martin, I. et Bardak, U. (2013). Union pour la Méditerranée, étude régionale de l'employabilité le défi de l'emploi des jeunes dans la Méditerranée. *Fondation européenne pour la formation*.
- OECD (2001) Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship, The LEED Programme, Paris, OECD.
- Praag, Mirjam & Praag, C. & Versloot, Peter. (2007). What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. Small Business Economics. 29. 351-382.
- Soebandhi, Santirianingrum & Muzaki, Sugito & Sukoco, Agus. (2018). Entrepreneurial Intention of Young Generation in Metropolis. IJEBD (*International Journal Of Entrepreneurship And Business Development*),1,178-187.
- Stephan, Ute & Roesler, Ulrike. (2010). Health of Entrepreneurs versus Employees in a National Representative Sample. Journal of Occupational and Organizational Psychology. 83. 717 - 738.
- Thompson, E.R. (2009) 'Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric', E*ntrepreneurship Theory and Practice*, 33, 669–694.
- Verheula, I., Thurika, R. and Griloc, I., (2006) 'Determinants of self-employment preference and realization of women and men in Europe and the United States', EIM Scales paper H200622, Zoetermeer, SCALES-initiative (SCientific AnaLysis of Entrepreneurship and SMEs).

Sites web

http://www.marocentrepreneurs.com/
https://www.gemconsortium.org
https://www.rabatinvest.ma
http://www.mre.gov.ma/fr/investissement/investir-au-maroc
http://www.fjemaroc.ma
http://www.invest.gov.ma/
http://treasury.worldbank.org/

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE DES ENTREPRENEURS SOCIAUX AU MAROC

Adil MGUERAMAN
Doctorant, Université Mohammed V, Rabat Faculté de Droit, Sciences Sociales et Economiques
Chercheur Affilié, ECONOMIA HEM Research Center, Maroc
Adilog2013@gmail.com

Manal EL ABBOUBI
Professeur HDR, Chercheur associé,
Université Mohammed V, Rabat Faculté de Droit, Sciences Sociales et Economiques
ECONOMIA HEM Research Center, Rabat, Maroc
Manal.elabboubi@gmail.com

RESUME : Le présent projet de recherche se positionne très en amont du processus d'émergence organisationnelle. Plus exactement, il propose d'expliquer l'intention de créer une entreprise sociale chez les entrepreneurs sociaux. Les analyses que nous mènerions viseront principalement à cerner l'influence relative des facteurs explicatifs de la formation de l'intention d'entrepreneuriat social. La méthode retenue repose sur le développement d'un modèle d'intention puis sur son test, par la régression linéaire multiple. Cette thèse utilise deux modèles théoriques qui constituent la base de recherche fondée sur l'intention. La théorie du comportement planifié, initialement développée dans le domaine de la psychologie sociale. La théorie de l'événement entrepreneurial qui a été développé pour comprendre le comportement entrepreneurial. Ces cadres théoriques sont appliqués à la recherche en entrepreneuriat et à de nombreux autres domaines d'études. Il s'agit des cadres les plus établis et les plus aboutis pour l'analyse des intentions comportementales. Le test s'appuiera sur le traitement statistique des questionnaires administrés par voie électronique (courriel et internet) auprès des entrepreneurs sociaux de la région Rabat-Casablanca. Avant de conclure, nous interprétons les principaux objectifs.

Mots clés : Entrepreneuriat social, intentions entrepreneuriales, entrepreneurs sociaux, antécédents.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'entrepreneuriat social suscite un intérêt grandissant partout dans le monde (Zahra et al.2008). Dans les pays développés et en développement, les entrepreneurs sociaux apportent constamment un changement social profond en s'attaquant à certains des problèmes sociaux les plus urgents tels que la pauvreté, l'inclusion sociale, l'inadéquation des services publics et

les problèmes environnementaux (Zeyen et. al., 2012). Cette capacité pourrait s'expliquer, entre autres, par l'attractivité de l'entrepreneuriat social auprès d'une nouvelle génération de jeunes entrepreneurs qui cherchent à apporter des améliorations et du progrès social à leurs communautés, notamment par un retour, à la fois social et économique, pour différentes parties prenantes de l'écosystème. Et cela continue à se développer: alors que Seelos et Mair (2009) ont rapporté qu'en 2006, une recherche sur Google du mot «entrepreneuriat social» avait généré plus d'un million de visites, cinq ans plus tard, en 2011, elle a généré plus de 2,5 millions[1] et aujourd'hui elle dépasse la barre de 11 millions[2].

Malgré l'attention incessante portée à l'entrepreneuriat social, il est largement admis que l'examen théorique de ce phénomène en est à ses balbutiements - et les chercheurs soulignent le faible nombre de publications et d'études empiriques accessibles sur le sujet (Certo& Miller, 2008; Mair & Marti, 2006; Peattie et Morley, 2008; Robinson, Mair et Hockerts, 2009). Plus précisément, nous connaissons actuellement très peu d'antécédents d'intention d'entreprise sociale (Corner et Ho, 2010; Mair, 2006; Mair et Noboa, 2006; Krueger et al., 2011) et les enquêtes empiriques sur les intentions de l'entreprise sociale au niveau individuel manquent jusqu'à présent (Forster et Grichnik 2013). Short et al. (2009) ont détaillé dans leur article les lacunes de la littérature existante qui doivent être traitées par les chercheurs dans le domaine de l'entrepreneuriat social. Les auteurs ont découvert que la plupart des études de recherche sont soit de nature descriptive (38%) ou de nature explicative (55%). Les études de recherche ayant tenté de déterminer les facteurs de motivation des entrepreneurs sociaux ne sont que de 7%. Il est donc nécessaire de contribuer à des études empiriques et théoriques exploratoires de cette phase centrale du processus entrepreneurial. Une telle voie d'enquête nous permettrait d'aller au-delà d'une logique comparative entre l'entrepreneuriat traditionnel et entrepreneuriat social pour se concentrer sur l'étude des intentions et des motivations des entrepreneurs sociaux, pour fournir une compréhension plus fine de leurs antécédents.

De nos jours, le soutien des entrepreneurs sociaux doit être l'une des priorités des programmes gouvernementaux existants et futurs afin d'aider ce type d'entrepreneurs, tout en portant une attention particulière à la spécificité qui leur est propre. Il est temps pour que les décideurs institutionnels pensent sérieusement à stimuler et dynamiser l'entrepreneuriat social, d'où une question pressante qui se pose : comment peut-on développer l'entrepreneuriat social au Maroc ? Krueger (2003) explique que l'entrepreneuriat ne peut se développer que si la qualité et la quantité des entrepreneurs augmentent. Et cela ne pourra augmenter que si la pensée entrepreneuriale s'accroît à son tour.

Par conséquent, pour répondre à cette question, cette étude se concentre sur la compréhension de la manière dont la création d'entreprise sociale s'est produite. De nombreux chercheurs, tels que Krueger et Carsrud (1993), Reynolds (2005), sont d'accord pour dire que le processus entrepreneurial ne commence pas avec la création d'entreprise, mais bien avant, lorsqu'un individu a la volonté ou l'intention de s'engager dans une démarche visant à créer une organisation. Les activités comportementales des entrepreneurs sociaux ne peuvent être comprises sans connaître les antécédents spécifiques de la formation de leur intention (Ajzen, 1991). Les intentions comportementales, qui sont définies comme le degré d'engagement envers le comportement futur (Krueger, 1993), se sont révélées être les meilleurs prédicteurs du comportement individuel.

[1] Recherche effectuée sur www.google.com pour « entrepreneuriat social », le 3 juin 2011.

[2]Recherche effectuée sur www.google.com pour « entrepreneuriat social », le 13 septembre 2019.

Cette thèse répond à ce besoin de travail scientifique approfondi dans ce domaine. Plus précisément, elle étudie la formation d'intentions entrepreneuriales sociales. Elle se concentre ici sur la question posée par Boddice: « *D'où vient le désir de « changer » ou de « faire le bien »? De plus, pourquoi exécuter ce désir en tant qu'entrepreneur?* » (2009, p. 146). Dans le même sillage, de nombreux chercheurs ont appelé à des travaux sur les entrepreneurs sociaux et leurs raisons d'action (Austin, 2006; Austin, Stevenson et Wei-Skillern, 2006; Certo et Miller, 2008; Peattie et Morley, 2008). Néanmoins, la plupart des recherches empiriques ayant porté plus spécifiquement sur l'intention entrepreneuriale s'intéressent plutôt à l'étude de populations non encore lancées en affaires, c'est-à-dire les étudiants (Tounés, 2006 ; Audet, 2004 ; Boissin et Emin, 2006 ; Kolvereid, 1996 ; Tkachev et Kolvereid, 1999).

En outre, il existe des limites pour les étudiants, comme par exemple leur perception de la capacité entrepreneuriale, car ils n'ont pas l'expérience nécessaire pour juger s'ils pourraient être des entrepreneurs prospères ou non (McGee et al., 2009). Il semble que les échantillons d'étudiants soient couramment utilisés simplement parce que la plupart des chercheurs y ont facilement accès. Bien que les étudiants inscrits à des cours d'entrepreneuriat présentent généralement certaines caractéristiques du comportement entrepreneurial naissant, les échantillons d'étudiants présentent de sérieuses limites (McGee et al., 2009). Encore, l'intention entrepreneuriale peut être un bon indicateur, mais qui n'a de sens que dans leur concrétisation dans le temps, et par conséquent nécessitant un suivi des évolutions des projets. Si les recherches menées dans différents pays sur les entrepreneurs naissants ont contribué à une meilleure compréhension du phénomène (Reynolds, 2005), la jeunesse du champ de l'entrepreneuriat social nécessite encore une multiplication des recherches pouvant nous éclairer en grande partie les déterminants de l'intention entrepreneuriale chez les entrepreneurs sociaux. Car, la perception de l'entrepreneuriat social peut être la clé pour en augmenter le niveau. Par conséquent, il semble approprié de rechercher ce qui permet ou empêche l'entrepreneuriat social et ce qui motive les individus à devenir des entrepreneurs sociaux.

En ce sens, la question de Venkataraman "[..] Qu'est-ce qui déclenche la recherche et l'exploitation des opportunités chez certains, mais pas chez d'autres?" (Venkataraman, 1997, p.123) est toujours d'actualité, en particulier dans le nouveau domaine de l'entrepreneuriat social. En se concentrant sur le processus précédant la création d'une entreprise, Krueger (2003) l'a expliqué pour l'entrepreneuriat en général: « *Si nous souhaitons étudier de nouvelles entreprises, nous devons comprendre les processus qui mènent à leur lancement* » (p. 115). Comprendre les facteurs influençant les intentions entrepreneuriales est donc au cœur de l'étude du processus de création de la valeur (Lee et al., 2011) en entrepreneuriat social. Voilà pourquoi, nous adoptons une approche basée sur le concept de la formation d'intention, puisque le comportement entrepreneurial est largement prédit par l'intention entrepreneuriale (Krueger, Reilly et Carsrud, 2000). La question centrale de recherche de cette thèse est donc :
Comment se forment les intentions de devenir un entrepreneur social ?
Cette thèse identifiera les éléments centraux incitant les personnes à devenir des entrepreneurs sociaux.

Intérêts de la recherche

L'entrepreneuriat social constitue depuis ces vingt dernières années un sujet d'actualité (Boutillier, 2010). Son importance réside dans son impact sur le développement économique

et social (Peredo et McLean, 2006), il ajoute de la valeur à la société, offre des solutions aux problèmes sociaux et cherche à accroître la richesse personnelle (Peredo et McLean, 2006). L'entrepreneuriat social génère non seulement de la valeur sociale, mais crée également de l'emploi et de la richesse. Le processus de l'entrepreneuriat social provient d'une mission personnelle : le désir de déclencher un changement ou une transformation sociale (Yunus 2007). En poursuivant des objectifs matériels, les entrepreneurs sociaux ont pour mission d'apporter une contribution profonde à la société. D'où l'importance et la nécessité d'étudier ce processus qui ne commence pas avec la création d'entreprise, mais bien avant, lorsqu'un individu fait le choix de s'engager dans une démarche visant à créer une organisation (Reynolds, 2005). Cette étape renvoie à la phase « d'émergence organisationnelle » (katz et Gartner, 1988) ou « d'entrepreneuriat naissant » (Reynolds et al., 1994).

L'étude de la formation des intentions d'entrepreneuriat social est importante pour plusieurs raisons. Premièrement, l'entrepreneuriat social est un moteur d'innovation et de changement dans la société (Moss, Lumpkin et Short 2008), ce qui accélère le développement de l'humanité. Deuxièmement, étant donné que l'entrepreneuriat social est devenu un courant important dans la pratique et la recherche (Mair, Robinson et Hockerts, 2006), nous nous devons comprendre ses antécédents. Troisièmement, l'entrepreneuriat social est un processus central par lequel les nouvelles connaissances sont converties en produits et services qui favorisent le double avantage social et économique (Boschee et McClurg 2003; Kirzner 1997; Schumpeter 1934; Shane et Venkataraman 2000).

Le Maroc connaît depuis déjà quelques années des mutations sociales profondes (transition démographique, changements culturels, …) ayant favorisé l'émergence de nouveaux besoins tels que la prise en charge des personnes âgées, des personnes handicapées, des enfants abandonnés, etc., un domaine prisé par l'économie sociale et solidaire fondée sur les valeurs d'entraide et de solidarité et d'innovation sociale[3]. Cette économie a bénéficié lors de cette dernière décennie de financements des milliers de projets sociaux dans le cadre de plusieurs initiatives étatiques d'envergeure, mais les réalisations sont loin de tous les objectifs initiaux[4]. S'ajoutant à cela un chômage urbain endémique, particulièrement chez les jeunes diplômés, qui fragilise profondément l'économie marocaine et menace sérieusement la stabilité et la paix sociale du pays. Dans le cadre du développement économique local, il est souhaitable de générer de nouvelles formes de développement économique afin de favoriser les objectifs de développement locaux (Boucher, Favreau, Guindon et Hurtubise, 2000; Thompson, Alvy et Lees, 2000). Dans ce contexte, une forme particulière d'entrepreneuriat présente une avenue intéressante (Henton, Melville et Walesh, 1993) pouvant servir à la création de nouveaux postes d'emploi et à la promotion des activités décentes et génératrices de revenus.

Au Maroc, l'intérêt pour l'entrepreneuriat social se manifeste progressivement mais lentement. Sans nul doute, il s'agit d'un concept prometteur dans l'atteinte des objectifs sociaux et de développement économique local (Brinckerhoff, 2000).

Cadre théorique

La formation de l'intention est un sous-domaine bien établi de la psychologie qui a été transféré et appliqué avec succès au domaine de l'entrepreneuriat (Douglas et Shepherd, 2002). Les intentions à l'égard d'un comportement intentionnel sont absolument essentielles

[3] Stratégie Nationale pour le développement de l'Economie Sociale et Solidaire 2010-2020.
[4] Rapports de l'Observatoire National du Développement Humain.

pour comprendre les antécédents, les corrélations et les conséquences de ce comportement (Ajzen, 1987; Ajzen et Fishbein, 1980). En particulier, les intentions entrepreneuriales sont cruciales pour comprendre le processus global de l'entrepreneuriat parce que les intentions définissent les caractéristiques initiales clés des nouvelles organisations (Bird, 1988; Katz et Gartner, 1988; Krueger & Carsrud, 1993). Bird (1988) a été l'un des premiers auteurs à souligner l'importance des intentions dans l'étude des phénomènes entrepreneuriaux, affirmant qu'ils sont essentiels pour distinguer l'activité entrepreneuriale de la gestion stratégique.
Dès lors, Comprendre quelles interventions peuvent réellement influer sur la probabilité qu'un comportement d'entrepreneur social se produise, constitue une tache cruciale pour les chercheurs en entrepreneuriat social (Hockerts, 2015). Pour cela, il est capital d'identifier quelles variables prédisent un tel comportement.

Les modèles basés sur l'intention, orientés vers la théorie et les approches par processus, représentent une analyse directe du comportement de l'entrepreneuriat. Ils fournissent des indications sur la manière dont les décisions sont prises pour la création d'une nouvelle entreprise avant d'examiner les opportunités pratiques offertes à l'individu (Low & MacMillan, 1988).

De ce fait, La plupart des auteurs conviennent que pour déclencher l'intention ou la décision d'agir, des facteurs situationnels ou des événements précipitant interagissent avec des variables individuelles (Learned, 1992). Les principaux facteurs individuels discutés en tant qu'antécédents d'intentions entrepreneuriales sont la personnalité, les antécédents, les dispositions et la proactivité, qui représentent des traits ou des caractéristiques plutôt stables (Bird, 1988; Krueger, 1993).

Si les cadres théoriques utilisés pour étudier la création d'entreprise restent variés, les modèles d'intention présentent en effet l'avantage de prendre en compte l'hétérogénéité des situations rencontrées et l'aspect processuel du phénomène (Bird et Jelinek, 1988 ; Dvidsson, 2005), offrent ainsi des perspectives de recherche prometteuses (Kruguer, 2007). En conséquence, nous avons choisi d'adosser cette recherche à deux modèles largement acceptés chacun dans leur domaine respectif à savoir la psychologie sociale et l'entrepreneuriat : le modèle d'ajzen (1987 ; 1991), la théorie du comportement planifié, qui, simple et robuste, permet de mieux appréhender le processus entrepreneurial (Kruguer, 1993) et le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et sokol (1982), formulé neuf ans avant la TCP (Ajzen, 1991), qui souligne l'importance de la préférence de l'entrepreneuriat plutôt que d'une autre activité ou profession (Emin, 2004).

Méthodologie de la recherche

Notre volonté est de concevoir et de tester un modèle fondé sur l'intention entrepreneuriale, ce modèle décrit et explique, dans une optique multidimensionnelle, cette phase-amont du processus entrepreneurial. La plupart des modèles utilisés pour l'étude de l'intention entrepreneuriale, reposent sur un système d'hypothèses, d'où notre démarche qui est donc hypothético-déductive à caractère rétrospectif pour opérationnaliser les hypothèses tirées de la littérature, du terrain et notamment des résultats fournis par une étude qualitative exploratoire, et cela sous forme des entrevues et des consultations des experts en entrepreneuriat social qui nous permettra d'ailleurs de mieux comprendre comment cette intention est conçue. Ce type d'approche nous oblige à conceptualiser les variables explicatives retenues dans le modèle. Pour chaque variable introduite, nous formalisons notre réflexion en présentant un corps d'hypothèses traduisant le rôle de ces variables dans la présente recherche.

Pour cibler l'étude des intentions qui se transforment réellement en actions, nous nous intéressons singulièrement aux entrepreneurs sociaux déjà en activité. L'échantillon retenu serait composé d'entrepreneurs sociaux actifs et engagés dans divers domaines d'entrepreneuriat social, des personnes qui de fait de leur implication dans des entreprises et des projets sociaux, pourraient être présumées avoir des intentions pertinentes pour l'entrepreneuriat social. En effet, les questionnaires seront administrés par voie électronique (courriel et internet) entre janvier et février 2020 auprès des entrepreneurs sociaux de la région Rabat-Casablanca. Les items à utiliser seront développés à partir de la littérature sur l'intention entrepreneuriale.

Après la vérification de la pertinence des données collectées (test de fiabilité et de validité) basée sur le coefficient d'alpha de Gronbach, nous passerions aux tests de validation qui confirment ou infirment les hypothèses de recherche développées. La régression linéaire multiple est choisie comme méthode statistique pour analyser les données en raison du double avantage, l'un méthodique et l'autre axé sur le contenu. Sur le plan méthodique, la régression linéaire permet d'utiliser des données métriques, tant pour la variable explicative qu'à expliquer (Backhaus et al., 2003). Dans le cas de nos données, cela reviendrais à l'utilisation des échelles de Likert. Au niveau du contenu, la régression linéaire est une méthode statistique utilisée pour confirmer des relations de causalité hypothétiques, plutôt que de les découvrir (Backhaus et al., 2003). Lorsqu'on a plus d'une variable explicative, on parle de régression linéaire multiple (Backhaus et al., 2003).

La régression linéaire multiple a pour fonction de décrire et d'expliquer les relations entre les variables explicatives et dépendantes, où une relation de cause à effet est supposée (Backhaus et al., 2003). L'application de la régression linéaire multiple est la méthode la plus répandue pour tester les hypothèses de la théorie du comportement planifié ACP dans la recherche sur l'entrepreneuriat (pour quelques exemples, voir Autio et al., 2001; Goethner et al., 2009; Kolvereid&Isaksen, 2006; Ruhle et al., 2010; Singh et DeNoble, 2003). C'est donc l'outil idéal pour analyser les hypothèses développées sur la formation d'intention d'entrepreneuriat social.

Résultats envisagés

A partir de cette recherche, notre objectif serait d'essayer de mettre l'accent sur les facteurs spécifiques qui conduiront à une montée de l'entrepreneuriat social. D'un côté, nos résultats devraient être appliqués pour favoriser l'activité d'entrepreneuriat social au Maroc et de l'autre côté, ils pourraient servir de tremplin pour une meilleure compréhension de la façon dont le gouvernement marocain peut élaborer des programmes adéquats au développement de l'esprit à la fois social et entrepreneurial.

Conclusion

Nous situons l'ambition de notre recherche à un double niveau, théorique et pratique. Sur le plan théorique, cette thèse est une étude approfondie de la formation d'intention d'entrepreneuriat social. À ce jour, l'intention d'entrepreneuriat social n'a pas été étudiée en détail. Bien que Mair et Noboa (2006) aient développé un premier modèle de formation de l'intention d'entrepreneuriat social, ce modèle n'a pas été validé empiriquement. Ce qui nous pousse à explorer les facteurs qui pourraient se révéler utiles pour promouvoir les activités

d'entrepreneuriat social au Maroc, d'élaborer un modèle de l'intention entrepreneuriale, et de contribuer par son test à l'organisation, à l'accumulation et au développement des connaissances pour mieux éclairer le cheminement du processus menant à la création d'entreprise sociale. Ce qui pourrait orienter les recherches futures dans le domaine de l'entrepreneuriat social.

Sur le plan pratique, notre recherche vise, à travers la compréhension des antécédents des intentions d'entrepreneuriat social, à outiller les décideurs, les professeurs, les consultants pour travailler avec les individus qui cherchent à choisir l'entreprenariat social comme carrière professionnelle, et d'autre part, consiste à aider les enseignants à promouvoir des activités entrepreneuriales au niveau universitaire afin de développer des compétences qui répondent aux besoins sociaux de la société et non pas seulement aux besoins du marché. Ensuite, ce cadre donne une vue d'ensemble des facteurs susceptibles de contribuer au succès de l'entrepreneur social potentiel. Par conséquent, les politiques publiques, les programmes d'enseignement et de formation, les incubateurs visant à encourager et à accompagner les individus à devenir des entrepreneurs sociaux seront plus orientés et plus efficaces. Car, en l'absence d'une meilleure compréhension empirique des antécédents d'intentions entrepreneuriales, tous les efforts risquent de manquer les résultats souhaités.

Bibliographie:

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.

Ajzen, I. (1987), Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in social psychology. Advances in Experimental Social Psychology 20: 1–63.

Ajzen, I. (1991). "The Theory of Planned Behavior." Organizational Behavior and Human Decision Processes 50 (2), 179–211.

Audet, J. (2004). L'impact de deux projets de session sur les perceptions et intentions entrepreneuriales d'étudiants en administration. Journal des petites entreprises et de l'entrepreneuriat (JSBE), 10 (1-2), 3-16.

Austin, J. (2006). Three avenues for social entrepreneurship research. In J. Mair, J. A.Robinson & K. Hockerts (Eds.), Social entrepreneurship (pp. 22-33). New York: Palgrave Macmillan.

Austin, J., H. Stevenson, and J. Wei-Skillern. 2006. "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?" Entrepreneurship Theory and Practice 30 (1): 1–22.

Autio, E., Keeley, R. H., Klofsten, M., Parker, G. G. C., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. Enterprise & Innovation Management Studies, 2(2), 145-160.

Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., & Weiber, R. (2003). Multivariate analysis methods - an application-oriented introduction. Berlin: Springer.

Bird, B. J. (1988), "Implementing Entrepreneurial Ideas: The case for intention," Academy of Management Review 13(3): 442-461.

Bird, B. et M. Jelinek (1988), « The operation of entrepreneurial intentions », Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 13, no 2, p. 21-29.

Boddice, R. (2009). Forgotten antecedents: entrepreneurship, ideology and history. In R.Ziegler (Ed.), An Introduction to Social Entrepreneurship - Voices, Preconditions,Contexts (pp. 133-152). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.

Boissin, J.P. et Emin, S. (2006). Les étudiants et l'entrepreneuriat : l'effet des formations.Conférence Internationale de management stratégique, Annecy/Genève. 13-16 Juin.

Boschee, J., and J. McClurg. (2003). “Toward a Better Understanding of Social Entrepreneurship: Some Important Distinctions.” www.se-alliance.org/better_understanding.pdf.

Boucher, L, Favreau, L., Guindon, G. et Hurtubise, L. (2000), Développement local, organisation communautaire et économie sociale. Une recension des écrits. (1990-2000), Universite du Quebeca Hull, Chaire de recherche en développement communautaire (CRDC) - document de travail, automne, 53p.

Boutillier, S., (2010), Comment l’entrepreneur peut-il ne pas être social ? Marché et Organisations. 107-125.

Brinckerhoff, P. (2000), Social Entrepreneurship: The Art of Mission-Based VentureDevelopment, New York, John Wiley & Sons.

Certo, S. T., & Miller, T. (2008). Social entrepreneurship: Key issues and concepts. Business Horizons, 51(4), 267-271.

Corner, D. P., and M. Ho. 2010. “How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship.” Entrepreneurship Theory and Practice 34 (4): 635_659.

Davidsson, P. (2005), « Method issues in the study of venture start-up processes », dans A. Fayolle, J. Ulijn et P. Kyrö (dir.), Entrepreneurship Research in Europe : Outcomes and Perspectives, Cheltenham, Edward Elgar, p. 35-54.

Douglas, E. J., and D. Shepherd. 2002. “Self-Employment As a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization.” Entrepreneurial Theory and Practice 26 (3): 81–90.

Emin, S. (2004). Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics: application des modèles d'intention. Revue de l 'Entrepreneuriat, 3 (1), 1-20.

Forster, F., & Grichnik, D. 2013. Why Social Entrepreneurs Act - The Intention Formation of Corporate Volunteers. Journal of Social Entrepreneurship, 4(2): 153–181.

Goethner, M., Obschonka, M., Silbereisen, R. K., &Cantner, U. (2009). Approaching theagora - Determinants of scientists' intentions to purse academic entrepreneurship [Jena Economic Research Papers - 2009 – 079]. Jena: Friedrich Schiller University and the Max Planck Institute of Economics

Henton, D., Melville, J. et Walesh, K. (1997), Grassroots Leaders for a New Economy: How Civic Entrepreneurs Are Building Prosperous Communities, San Francisco, Jossey-Bass Publishers.

Hockerts, K. 2015. “The Social Entrepreneurial Antecedents Scale (SEAS): A Validation Study.” Social Enterprise Journal 11 (3): 260–280.

Johnson, B.: (2005), ‘Overcoming ‘‘Doom and Gloom’’: Empowering Students in Courses on Social Problems, Injustice and Inequality’, Teaching Sociology 33(1), 44-58.

Katz, J. A. and W. B. Gartner (1988), “Properties of Emerging Organizations,” Academy of Management Review 13(3): 429-441.

Kirzner, I. (1997). “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach.” Journal of Economic Literature 35 (1), 60–85.

Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. Entrepreneurship Theory and practice, 20(3), 47-56.

Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. Journal of Business Venturing, 21(6), 866-885.

Krueger. N. (1993). Impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. Entrepreneurship Theory and Practice, 18(1), 5-21.

Krueger, N.F. (2007), « What lies beneath? The experiential nature of entrepreneurial thinking », Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 31, no 1, p. 123-138.

Krueger, N. F., and A. Carsrud. (1993). “Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behavior.” Entrepreneurship and Regional Development 5, 315–30.

Krueger, N. F., Jr., M. D. Reilly, and A. L. Carsrud. (2000). “Competing Models of Entrepreneurial Intentions.” Journal of Business Venturing 15 (5/6), 411-432.

Krueger, N., D. J. Hansen, T. Michl, and D. H. B. Welsh. 2011. "Thinking 'Sustainably': The Role of Intentions, Cognitions, and Emotions in Understanding New Domains of Entrepreneurship." In Social and Sustainable Entrepreneurship, edited by G. T. Lumpkin and J. Katz, 275_309. Bingley: Emerald.

Learned, K. E. (1992), "What Happened Before the Organization? A Model of Organization Formation," Entrepreneurship Theory and Practice(Fall).

Lee, L., P. K. Wong, M. D. Foo, and A. Leung. (2011). "Entrepreneurial Intentions: The Influence of Organizational and Individual Factors." Journal of Business Venturing 26: 124–136.

Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: past research and future challenges. Journal of Management, 14(2), 139-161.

Mair, J. 2006. "Introduction to Part II – Exploring the Intentions and Opportunities Behind Social Entrepreneurship." In Social Entrepreneurship, edited by J. Mair, J. Robinson, and K. Hockerts, 89–94. New York: Palgrave MacMillan.

Mair, J., &Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight. Journal of World Business, 41(1), 36-44.

Mair, J., & Noboa, E. 2006. Social Entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), Social Entrepreneurship: 121–136. New York: Palgrave MacMillan.

Mair, J., Robinson, J., &Hockerts, K. (2006). Social entrepreneurship(p. 3). (Eds.) New York: Palgrave Macmillan.

McGee, J.E., Peterson, M., Mueller, S.L. and Sequeira, J.M. (2009), "Entrepreneurial SelfEfficacy: Refining the Measure", Entrepreneurship Theory & Practice, vol. 33, no. 4, pp. 965-988.

Peredo, A.M., & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. Journal of World Business, 41, 56–65.

Peattie, K., & Morley, A. (2008). Eight paradoxes of the social enterprise research agenda. Social Enterprise Journal, 4(2), 91-107.

Reynolds, P.D. (2005), « Understanding business creation: serendipity and scope in two decades of business creation studies », Small Business Economics, vol. 24, no 4, p. 359-364.

Reynolds, P.D., D. Storey et P. Westhead (1994), « Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates », Regional Studies, vol. 28, no 4, p. 443-456.

Robinson, J. A., Mair, J., &Hockerts, K. (2009). Introduction. In J. A. Robinson, J. Mair& K. Hockerts (Eds.), International perspectives on social entrepreneurship (pp.1-6). Houndsmill: Palgrave Macmillan.

Ruhle, S., Mühlbauer, D., Grünhagen, M., &Rothenstein, J. (2010). The heirs of Schumpeter: an insight view of students' entrepreneurial intentions at the Schumpeter School of Business and Economics [Schumpeter Discussion Papers - 2010-004]. Wuppertal: University of Wuppertal, Schumpeter School of Business and Economics.

Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital Credit, Interest, and the Business Cycle. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Seelos, C., &Mair, J. (2009). Hope for sustainable development: how social entrepreneurs make it happen. In R. Ziegler (Ed.), An introduction to social entrepreneurship - Voices, preconditions, contexts (pp. 228-246). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.

Shane, S., and S. Venkataraman. 2000. "The Promise of Entrepreneurship As a Field of Research." Academy of Management Review 25 (1), 217-26.

Shapero, A. et Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, D.Sexton et K. Vesper (Éd.) The encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 72-90.

Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: past contributions and future opportunities. Strategic Entrepreneurship Journal, 3(2), 161–194.

Singh, G., &DeNoble, A. (2003). Views on self-employment and personality: an exploratory study. Journal of Developmental Entrepreneurship, 8(3), 265-281.

Tchakev, A. et Kolvereid, L. (1999), « Motivation structure and entrepreneurial intentions ».Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College.

Thompson, J., Alvy, G. et Lees, A. (2000), "Social entrepreneurship - a new look at the people and the potential", Management Decision, vol. 38, no 5, p.328-338.

Tounés A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français », la revue des sciences de gestion, No. 219, pp. 57-65.

Venkataraman, S. 1997. "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research." In Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth, edited by J. Katz, Vol. 3, 119–138. Greenwich, CT: JAI Press.

Yunus, M. (2007). Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism (1st ed.). United States: PublicAffairs.

Zahra, S. A., H. N. Rawhouser, N. Bhawe, D. O. Neubaum, and J. C. Hayton. (2008). "Globalization ofSocial Entrepreneurship Opportunities." Strategic Entrepreneurship Journal 2 (2): 117–131.

Zeyen, Anica, Markus Beckmann, Susan Mueller, J. Gregory Dees, Dmitry Khanin, Norris Krueger, and Patrick J. Murphy,et al. (2012). "Social Entrepreneurship and Broader Theories: Shedding New Light on the 'Bigger Picture.'." Journal of Social Entrepreneurship no. August 2015, 1–20.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE CHEMIN VERS L'ENTREPRENEURIAT

Sara BEN YAKOUB
Laboratoire de recherche Gestion Droit Interculturelles et Mutations Sociales (GDIMS)
Doctorante chercheuse en sciences de gestion,
Faculté Polydisciplinaire Larache Maroc, CEDOC Tanger.
Saritabenyak@gmail.com

Hicham ACHELHI
Directeur de thèse, Enseignant chercheur,
Faculté Polydisciplinaire Larache Maroc
Achelhihicham@yahoo.fr

RÉSUMÉ – L'entrepreneuriat est un phénomène dynamique et complexe, qui attire l'attention de plusieurs auteurs et chercheurs, du fait qu'elle est considérée comme l'une des composantes économiques importantes du monde et le moteur de développement de plusieurs pays. L'objectif de cet article est de comprendre un cadre théorique et conceptuel sur les deux composantes de l'entrepreneuriat : L'entrepreneur et l'entreprise. Une recherche bibliographique a été effectuée et basée sur le traitement et l'analyse des articles, thèses, et ouvrages en entrepreneuriat. Les résultats nous ont permis d'avoir un éclairage sur les principaux éléments et outils des phénomènes de la création d'une entreprise au niveau individuel et dans une perspective processuelle.

Mots clés : Entrepreneuriat-Processus - Création d'entreprise- Esprit d'entreprise-Projet

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le premier objectif des chercheurs en entrepreneuriat était de préciser les raisons qui poussent les individus à créer leurs entreprises, et de déterminer les facteurs stimulant l'esprit entrepreneurial. Dans le cadre d'une approche purement descriptive (Approche par traits), qui a prévalu jusqu'au milieu des années 1980, les recherches ont montré que les traits de personnalité et les facteurs psychologiques de l'entrepreneur étaient les seuls facteurs qui le prédisposent à l'activité entrepreneuriale.

Au cours des années 1990, il s'est avéré qu'il parait impossible de trouver chez un seul individu toutes les qualités que l'on exige de lui pour réussir son projet, et les traits de personnalité et les caractéristiques psychologiques ne discriminent pas les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui échouent (Stevenson et Jarillo (1990), Baron (1998)). Dans ce sens, les recherches se sont orientées vers la définition des entrepreneurs par ce qu'ils font, leurs actions et leurs comportements, d'où l'apparition de l'approche comportementale (Verstraete, 1999 ; Schmitt, 2003), qui se focalise sur ce que fait l'entrepreneur (approche par les faits) et non ce qu'il est (approche par les trait).

La notion de processus a longtemps été négligée par les chercheurs en entrepreneuriat. Sa reconnaissance et son utilisation dans la recherche sur l'esprit d'entreprise remontent vers la moitié des années 90, lorsque les recherches en entrepreneuriat s'intéressent désormais au processus entrepreneurial, du fait que des auteurs nombreux qui ont indiqué l'insuffisance de limiter l'étude du phénomène entrepreneurial en se basant à quelques attributs personnels (approche descriptive) ou à des simples comportements (approche comportementale), d'où l'apparition des nouvelles perspectives de recherche qui prennent en considération l'aspect processuel et dynamique de l'entrepreneuriat.

Cela est apparu particulièrement dans les premiers travaux de Gartner. Plus tard, dans les travaux de Van de Ven (1990 ; 2000) et de son équipe. L'étude des processus était centrée sur l'identification des phases et des acteurs, la description des modes fonctionnement et l'explication des variations à travers les processus différents dans la séquence des événements.
Aujourd'hui, il semble que le problème soit beaucoup plus difficile à résoudre que celui apparu il y a trente ans. Il ne suffit pas que quelqu'un ait un fort désir d'accomplissement ou une grande tolérance au risque pour choisir un parcours professionnel. Le phénomène de la création d'entreprise est beaucoup plus complexe et couvre une grande variété de situations.

I-Contexte général, problématique et objectif de recherche

Guidés par notre cadre théorique ouvert, nous étions curieux de connaître l'événement entrepreneurial à travers un éclairage sur le concept de l'entrepreneuriat, le comportement de l'entrepreneur et le processus par lequel passe un entrepreneur en créant son entreprise. En ce sens, il est évident d'étudier le contexte entrepreneurial selon trois points de vue essentiels.

1. Contexte général

1.1. Le contexte politique

Le troisième millénaire semble marqué par un accroissement de l'esprit entrepreneurial qui concerne tous les pays et tous les secteurs de l'économie et de la vie sociale. Au Maroc, et dans ces dernières années le développement de l'esprit entrepreneurial surtout chez les jeunes devient un sujet brûlant qui concerne tous les différents postes et niveaux de responsabilité.

Reprenons les paroles de sa majesté **le Roi Mohamed VI** dans les discours royaux de 2018 et de 2019 : « *…Nous insistons en outre sur la nécessité d'une mise à jour des programmes d'accompagnement destinés aux entreprises, en particulier ceux visant la facilitation de leur accès au financement, l'accroissement de leur productivité, et la formation et la mise à niveau de*

leurs ressources humaines. » **Sa majesté le Roi Mohamed VI, discours royal du 29 Juillet 2018.** *« …Par la volonté de Dieu, cette nouvelle étape sera marquée par le lancement d'une nouvelle génération de projets. Elle nécessite par conséquent de nouvelles compétences aux différents postes et niveaux de responsabilité. »* **Le discours royal de fête du trône 29 Juillet 2019.** Ce qui montre l'importance cruciale destinée au développement de l'esprit entrepreneurial chez les jeunes, et de la compétitivité des entreprises marocaines qui jouent un rôle primordial au niveau du développement économique et social du pays.

1.2. Le contexte économique

L'entrepreneuriat constitue un vrai moteur du développement économique, du fait que les petites et moyennes entreprises constituent, 95%[1] du tissu économique national. En revanche, Au Maroc la plus forte hausse depuis dix ans. Selon l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC), 92.000 entreprises ont été créées en 2018 au Maroc. Ce qui représente un bond de 20% par rapport à 2017.

La faillite des PME, n'a pas cessé d'augmenter ces dernières années. En 2017, sur 70 000, PME en exercice, celles en faillite atteignaient, 8088 cas (soit 11,5 %), alors qu'elles tournaient autour de 4 000 en 2009. L'année 2019, représente l'hécatombe en matière de faillites d'entreprises. Leur nombre a dépassé, 4.000 faillites sur les six premiers mois de l'année. Cela équivaut à une hausse de 9%[2] par rapport à l'an dernier. Donc ce que nous pouvons constater est que malgré l'augmentation du nombre des entreprises nouvellement créent, le taux d'échec des entreprises marocaines enregistre un nombre horrible et dangereux pour l'avenir entrepreneurial.

1.3. Le contexte social

L'entreprise marocaine a connu des temps de crise qui présagent un avenir sombre et chaotique pour ces belles entités créatrices de richesses et d'emplois, considérées comme des moteurs de croissance économique et de valeur ajoutée pour le pays. En 2018, les fermetures d'entreprises ont condamné, 40.000 personnes au chômage, cela était considéré un nombre désastreux au niveau social du pays, ce dernier qui connaît un taux de chômage un peu élevé (10.6%) au niveau national. Donc, malgré l'importance donnée au développement de l'esprit entrepreneurial, le problème de l'échec entrepreneurial reste inévitable pour les entreprises de notre pays.

2. Objectif de l'article et problématique

L'objectif de cet article est de présenter un cadre théorique et conceptuel sur les deux composantes de l'entrepreneuriat : L'entrepreneur et l'entreprise. Pour l'entrepreneur, nous aurons lieu de préciser les approches qui le déterminent à partir des années 80, et le principe de chaque approche dans l'explication de l'entrepreneur. Pour l'entreprise, nous allons essayer de mettre un éclairage sur le processus de création de cette dernière, ainsi sur les principaux outils et

[1] *« Une attention particulière doit être portée aux petites et moyennes entreprises qui représentent 95% du tissu économique national » Sa majesté le Roi Mohamed 6, le Discours Royal du 29 Juillet 2018.*

[2] Rachid Al Arbi *« Les faillites d'entreprises en hausse », Le360, 24 Octobre2019*

pratiques permettant son pilotage. Donc il s'agit plus ou moins de répondre à la problématique suivante : *Quels sont les étapes du processus entrepreneurial et quels sont les outils de pilotage d'un projet mentionnés dans la littérature ?*

II-Concept de l'entrepreneuriat

Depuis des années, plusieurs disciplines ont essayé de proposer des définitions ou des conceptualisations de l'entrepreneuriat, qui est considéré comme un phénomène complexe, pour être limité à une définition unique. Il n'ya pas de consensus sur une théorie de l'entrepreneuriat encore moins sur une définition univoque. L'état de l'art fait apparaître de nombreuses acceptations et une profusion des thématiques où prennent place des notions et des concepts qui ne peuvent fonder la spécificité de l'entrepreneuriat » (Verstraete,2001). Chaque auteur a sa propre façon dont il explique ce phénomène, et différentes orientations sont privilégiées par les chercheurs pour l'étude de cet objet.

Selon Kanter (1984) l'entrepreneuriat est un esprit, associé d'approcher les problèmes et la prise de décision. Fortin en (1986) a définit l'entrepreneuriat comme une mentalité qui pousse un individu à lancer une nouvelle activité pour réaliser un rêve. Pour (Stevenson et Jarillo, 1990) c'est le processus par lequel les individus recherchent des opportunités sans égard aux ressources disponibles ». (Julien et Marchesnay 1996) affirment que le terme entrepreneuriat tourne autour de trois concepts : l'entrepreneur, esprit d'entreprise et la création d'entreprise. Selon Verstraete (2000) l'entrepreneuriat combine entre l'individu et une organisation. Pour Sammut (2001), est la concrétisation dans l'action de l'entreprise par la phase de montage et la phase de démarrage. En (2003), Bertrand Saporta, a indiqué que l'entrepreneuriat est un phénomène dont les facettes sont la complexité et la temporalité d'où l'entrepreneur l'acteur principal du processus. Hernandez (2006), « L'entrepreneur est l'initiateur d'un processus complexe de détection et d'exploitation d'opportunités » Boussetta (2013), montre que l'entrepreneuriat est « un phénomène qui associe deux niveaux ayant une relation dynamique et dialectique : **entrepreneur** et **organisation**. Le tableau 1, illustre les termes appartenant au champ entrepreneurial cités par chaque auteur en définissant le concept entrepreneurial.

Mots clés	Entrepreneur	Organisation	Esprit entrepreneurial	Processus	Création	Opportunité	Développement
Kanter (1984)			×				
Fortin (1986)			×				
Gartner (1993)		×		×	×		
Stevenson et Jarillo (1990)				×		×	
Julien et Marchesnay (1996)	×		×		×		
Verstraete (2000)	×	×			×		
Saporta (2003)	×			×			
Hernandez (2006)				×		×	
Boussetta (2013)	×	×					
Alain Fayolle (2015)							×

Tableau 1 : Les termes les plus cités selon chaque auteur

Il n'existe pas une définition unique de l'entrepreneuriat, mais des significations qui répondent à des problématiques de recherche. En revanche, la création d'entreprise constitue pour nous

l'expression la plus visible de l'entrepreneuriat. Elle prend le sens de la concrétisation d'une opportunité avec les risques y afférents. D'après les définitions proposées par les auteurs, l'entrepreneuriat combine entre l'entrepreneuriat et l'entreprise.

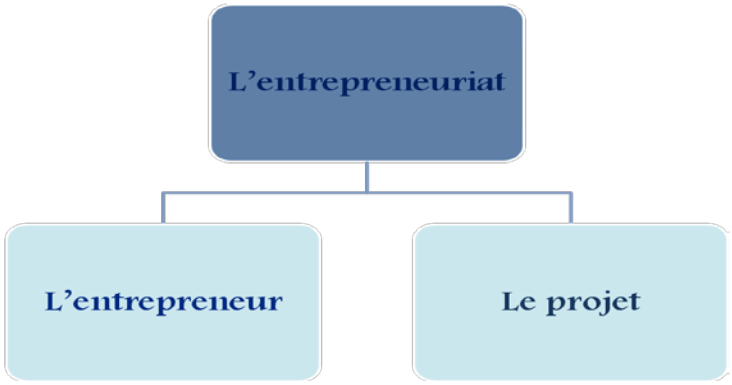


Figure 1 : Les composantes de l'entrepreneuriat

III-Les approches déterminantes de l'entrepreneur

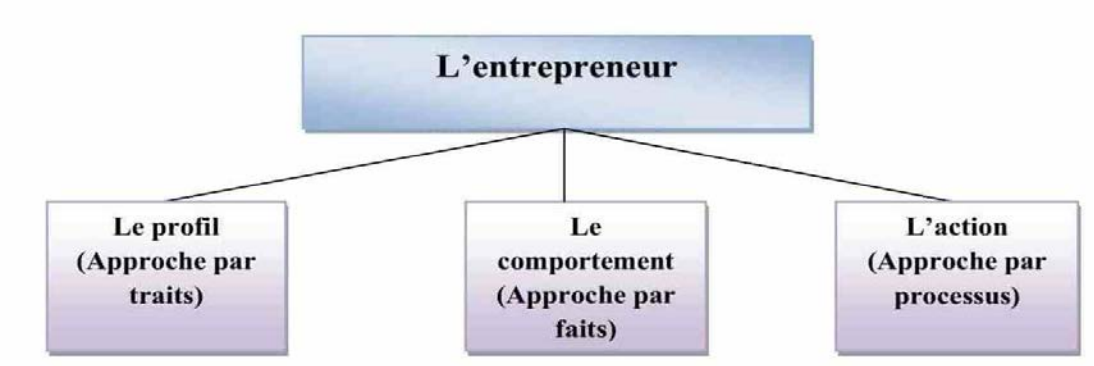


Figure 2 : La dynamique de l'événement entrepreneurial

Nombreuses sont les études qui ont été menées au cours de ces dernières années de manière à affiner le concept d'entrepreneur. Au cours de ces dernières années, ces recherches évoluent dans deux directions : certaines se focalisent sur les traits de la personnalité, les comportements, et les motivations de l'entrepreneur, d'autres s'intéressent aux étapes par lesquelles passe un entrepreneur en créant son entreprise.

1. Qui est l'entrepreneur ?

Pour répondre à cette question de nombreux chercheurs ont essayé de montrer les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité qui caractérisent les entrepreneurs qui réussissent. Vers le début des années 80, il s'est apparaît dans ce sens une approche descriptive intitulée aussi « Approche par traits », le principe de cette approche se reflète du fait que les personnes entrepreneurs possèdent traits personnels précisées, qui les diffèrent des autres personnes (les non-entrepreneurs). Cette manière descriptive d'aborder l'entrepreneuriat rejoint la vision de (Cunningham et Lischeron 1991) quant à l'existence de diverses grandes écoles de pensées concernant l'entrepreneur.

Deux des grandes écoles de l'entrepreneuriat développées présentent et résument les considérations concernant l'approche par traits :

L'école du grand homme
Cette école croit en un être extraordinaire né avec une capacité intuitive à entreprendre et à réaliser des actions spectaculaires et possède un sixième sens et des traits ou qualités qui le différenciant des autres : intuition, vigueur, énergie, persistance et estime de soi sont à la base de la personnalité d'un entrepreneur.

L'école des caractéristiques psychologiques
Cette école de pensée est celle des traits distinctifs et des caractéristiques psychologiques particulières. Il peut s'agir de valeurs (éthique, responsabilité…), d'attitudes (prise de risques, d'initiatives, autonomie…) ou de besoins (autonomie, accomplissement, reconnaissance…), ainsi la propension à prendre des risques.

2. Que fait l'entrepreneur ?
Au cours des années 1990, les recherches en entrepreneuriat se sont orientées vers l'étude des comportements des entrepreneurs dans le cadre de l'approche comportementale (Approche par faits), lorsqu'il s'est apparait que les traits personnels et les caractéristiques psychologiques ne sont pas le seul facteur déterminant la réussite ou l'échec de l'entrepreneur. L'approche comportementale s'est intéressée vers la définition de l'entrepreneur par ce que fait l'entrepreneur (ses actions et son comportement) qu'il engage au cours du processus entrepreneurial et dans l'exercice de son activité. Deux des écoles de pensée de l'entrepreneuriat, abordent cette approche comportementale :

L'école du management :
Cette école résume les différentes fonctions exercées par l'entrepreneur au sein de son organisation : prise de risque, supervision, contrôle, et gestion. Pour cette école les entrepreneurs sont des organisateurs de processus de création de richesses économiques (Cachot, Servais et Copin, 2005). Ils poursuivent des opportunités et s'efforcent de les concrétiser en utilisant des techniques appropriées de gestion et de management (Fayolle
1999).

L'école du leadership :
Cette école est fondée par repose sur l'hypothèse que l'entrepreneur a besoin de l'aide de ses collaborateurs pour réussir son entreprise : cette vision de la situation envisage plutôt le rôle de motivation que doit exercer le créateur afin de s'assurer cette collaboration. L'entrepreneur joue donc un rôle dans la motivation, la direction et la conduite de son personnel. Il sait animer ses équipes, s'adapter à leurs besoins et les conduire vers la réalisation de ces objectifs. Il doit aider ses collaborateurs dans leur développement personnel et, de ce point de vue, l'entrepreneur est plus qu'un « manager », il est un « leader of people » (Carsrud et al. 1986).

3. Pourquoi et comment l'entrepreneur décide de créer une entreprise ?
Vers le début des années 90, il s'est avéré qu'il est réducteur d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en se référant à quelques traits de personnalité à des comportements (approche comportementale). Il paraît important de s'ouvrir à de nouvelles perspectives de

recherche qui prennent en considération l'aspect dynamique et processuel de l'entrepreneuriat. « La création d'entreprises cesse d'être analysée comme la photographie instantanée dont le créateur est un des acteurs ; C'est l'approche axée sur le processus entrepreneurial » (Hernandez, 1995).

L'approche processuelle est une approche dynamique qui s'intéresse à l'émergence organisationnelle, la formation d'organisation, la création d'entreprise et à des phénomènes évolutifs.

L'une des grandes écoles de pensée de l'entrepreneuriat traite l'approche par processus :

L'école classique
L'entrepreneur dans cette école est considéré comme quelqu'un de créatif, identificateur des opportunités et innovateur. L'entrepreneur dans cette école se caractérise par son aptitude à créer, innover, détecter et saisir de nouvelles opportunités en prenant des risques.

IV-Le processus entrepreneurial

Il reste encore beaucoup à faire aux niveaux théorique et méthodologique pour mieux utiliser de la notion de « processus entrepreneurial » dans les travaux de recherche en entrepreneuriat. Nous essayerons d'abord de définir la notion de processus d'un point de vue général, puis nous allons expliquer les phases essentielles du processus entrepreneurial.

1. Le concept du processus entrepreneurial

Le concept du processus entrepreneurial a été développé par plusieurs chercheurs en entrepreneuriat : Gartner (1990), Shane et Venkateraman (2000), Reynolds (2000), Bygrave et Hofer (1991), etc. Gartner (1990) définit le processus entrepreneurial comme étant le processus qui précède la création d'une organisation. : Il commence par « l'initiation », c'est-à-dire le moment où l'entrepreneur décide de créer une entreprise et se termine par « l'établissement » c'est-à-dire la création de l'entreprise.

Cinq d'autres auteurs définissent le processus entrepreneurial sous un angle plus élargi que celui de la création d'une nouvelle organisation (Gartner, 1993). A titre d'exemple, Shane et Venkataraman (2000), définissent le processus entrepreneurial comme étant le processus d'identification et d'exploitation d'une opportunité.

Le terme « processus entrepreneurial » a été utilisé pour décrire une variété de processus allant de la création (Reynolds et White, 1997), à la récolte de l'entreprise (Longnecker et Petty, 1997). Cependant, la plupart des modèles se sont concentrés sur les phases naissante et précoce. Certains auteurs suggèrent que le processus entrepreneurial ne concerne que les activités qui mènent à la création de nouvelles entreprises et à la fin du processus est la création d'une nouvelle entreprise.
Cependant, d'autres auteurs comme Baron et Ward (2004) suggèrent que le processus inclut tout, de la découverte d'opportunités à la résolution de problèmes inattendus lors de la gestion d'une nouvelle entreprise. Brockner et al. (2004) proposent que le processus entrepreneurial puisse inclure n'importe quel des éléments suivants : génération d'idées, sélection d'idées, obtention des

ressources nécessaires, démonstration du modèle économique, déploiement, maturité, renouvellement et croissance et déclin. Certains modèles sont consacrés à des conditions ou des circonstances particulières comme la création ou la reprise du projet. Certains d'autres se concentrent sur quelques éléments du processus tels que (l'idée, le business plan, le business model...). Et peu de modèles qui s'intéressent par le processus général (la propension, l'intention, le déclenchement, la création.), d'où l'objectif est d'expliquer l'évolution du projet dans le temps.

2. Modèles du processus entrepreneurial

Auteur	Année	Modèle
William Gartner	1985	1. Détection de l'opportunité des affaires 2. Accumulation de ressources 3. Vente de produits ou services 4. Production de produits ou services 5. Construction de l'organisation 6. Responsabilités sociales de l'entreprise
Karl Hampton Vesper	1990	1. Acquisition des connaissances techniques 2. Cristallisation de l'idée d'entreprise 3. Développement des réseaux de relations personnelles 4. Acquisition des ressources physiques et humaines 5. Obtention de commandes clients
Kevin Learned	1992	1. La propension 2. L'intention 3. La structuration des informations
Christian Bruyat	1993	1. Le déclenchement 2. L'engagement 3. La survie et développement
Louis Jacques Filion Christophe Kadji Youaleu	1996	1. Image différenciée de soi 2. Proactivité et apprentissage 3.Intérêt du domaine 4.Visualisation 5.Action 6.Organisation 7.Positionnement-développement 8.Relations milieu 9. Transférabilité
Emile-Michel Hernandez	1999	1. Initiation 2. Maturation 3. Décision 4. Finalisation
Scott Shane Sankaran Venkataraman	2000	1. La découverte 2. L'évaluation 3. L'exploitation
Christophe Shmitt	2005	1. Conception 2. Valorisation 3. Réalisation
Azzedine Tounés	2006	1. La propension 2. L'intention 3. La décision 4. L'acte
Thierry Verstraete	2006	1. L'idée 2. L'opportunité 3. Business Model 4. La vision 5. Business Plan
Alain Fayolle Jean-Michel Degeorge	2012	1. La cognition entrepreneuriale 2. L'intention entrepreneuriale 3. La décision ou (déclenchement) 4. L'action ou (engagement) 5. La survie et développement

Tableau 2 : Modèles du processus entrepreneurial

3. Les phases principales du processus entrepreneurial

L'intention entrepreneuriale

Le postulat de départ est qu'aucun entrepreneur ne crée ou ne rachète une entreprise existante par accident, ou parce que quelqu'un lui a dit de le faire, c'est l'individu lui-même qui choisit cette carrière qui possède la volonté d'être entrepreneur (Fayolle et Degeorge 2012).

Pour (Ajzen 1991) l'intention est un indicateur de volonté et ensemble stimulant à passer à l'acte

d'entreprendre. Learned (1992) affirme que l'intention est le résultat d'une rencontre des traits psychologiques et des expériences professionnelles. Krueger (1993), propose la désirabilité perçue et la faisabilité perçue comme deux éléments explicatifs de l'intention entrepreneuriale.

L'intention occupe une place centrale dans le processus entrepreneurial (Emin 2003). Dans le même sens, Tounès (2003) affirme l'intention constitue la phase majeure du processus de création. Degeorge (2008) que l'intention est une perception qui permet d'appréhender l'entrepreneuriat comme une voie de carrière possible. (Linan et Chen, 2009), soutiennent que l'intention joue un rôle éminemment important dans la décision de créer une entreprise. De nombreux travaux réalisés dans le champ de la création d'entreprise ont cherché à expliquer l'apparition de ce phénomène et plus précisément, de son passage à l'acte. D'où la nécessité d'avoir une idée et plus ou moins formalisée.

L'idée entrepreneuriale

La création de toute entreprise passe d'abord par une étape de cristallisation d'une idée claire et précise (Vesper 1990). Pour Davidson (1991), l'entrepreneur reconnaît une idée et l'exploite avec ses propres ressources. Trouver une idée de création d'entreprise est parfois un problème difficile à résoudre. La première chose qui nous semble importante lorsqu'on évoque l'idée dans le contexte d'une situation entrepreneuriale (création d'entreprise ou d'activité, reprise /développement d'entreprise ou d'activité existante), consiste à évacuer le mythe de l'idée géniale ou de la meilleure idée. Selon Fayolle (2012), d'après les observations résultantes de nombreux cas de création d'entreprise :

-Une bonne idée n'est rien d'autre qu'un moyen, qu'un outil entre les mains d'un individu ou d'une équipe. Ce n'est pas l'idée qui est le déterminant principal d'une création de valeur, mais le travail qui peut être fait à partir d'une idée.

-Les bonnes idées ne correspondent pas forcément, à de bonnes opportunités, cela dépend de l'individu, du temps, et des ressources disponibles, du moment et probablement de la chance.
Pour sa part, l'idée est relative à l'imaginaire, à la pensée et se reflète dans l'esprit d'un entrepreneur. C'est une conception de l'esprit, c'est un point de départ qui peut amener au projet puis à sa réalisation, c'est-à-dire l'action. (Fayolle et Degeorge 2012).

L'apparition de l'idée entrepreneuriale

Elle peut provenir de la créativité de l'individu ou alors, tout simplement, d'une analyse de l'environnement Ames et Runco (2005) avancent que le processus de création démarre probablement avec l'apparition de l'idée.

A l'aide de la figure suivante, nous pouvons retracer ces deux modes d'apparition de l'idée :

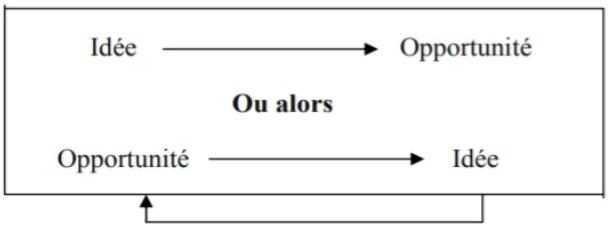


Figure 3 : L'apparition d'une idée entrepreneuriale (Fayolle et Degeorge 2012)

D'un côté, l'idée peut être conçue uniquement à partir de l'imaginaire de l'individu, de l'autre, une opportunité inhérente à un environnement singulier peut entrainer une idée dans l'esprit d'un individu.

La prise de décision entrepreneuriale

Une décision correspond à l'action de décider, d'adopter une conclusion définitive sur quelque chose, de disposer en maitre par son action ou son jugement de se déterminer. En cela, elle détermine les actions futures de l'entrepreneur et elle est donc au cœur du processus entrepreneurial (Fayolle et Degeorge 2012).

L'école de la décision aborde la décision entrepreneuriale comme un processus cognitif. Ce processus est associé aux représentations de l'entrepreneur, à ses intentions, ses perceptions. Souvent, la décision est abordée par la notion de rationalité, notamment dans le travail des économistes. L'individu serait donc un être rationnel cherchant à maximiser ses avantages par rapport ses coûts. La décision de créer ou reprendre une entreprise peut donc être abordée de deux façons différentes :

-L'intention de créer ou reprendre une entreprise entraine l'individu à prendre la décision de chercher une idée, de mettre en œuvre un projet. Cette décision arrive avant le déclenchement du processus. Elle est souvent la cause de déclenchement du processus, c'est-à-dire du début de l'action.

-La décision de créer ou reprendre une entreprise est la décision finale qui va entrainer la création ou la reprise effective. Elle arrive donc après le passage à l'action (étude de marché). Elle peut correspondre à l'engagement définitif de l'entrepreneur, c'est à dire au moment à partir duquel tout retour en arrière lui semble difficile.

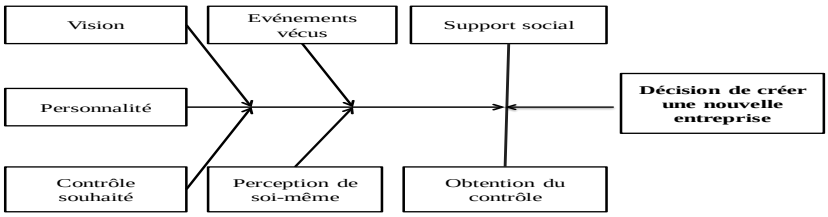


Figure 5 : La décision de créer une nouvelle entreprise (Greenberger et Sexton 1988)[3]

Sexton et Greenberger (cité par Hernandez, 1999), proposent un modèle dont l'hypothèse sous-jacente est que la décision de créer est basée sur l'interaction de plusieurs facteurs. Ce modèle a trois composantes principales : un catalyseur dans l'identification d'opportunité de création d'une nouvelle entreprise (la vision entrepreneuriale (image de ce que le créateur veut réaliser), sa personnalité , le contrôle souhaité), l'effet de ce catalyseur sur les décisions individuelles (les événements vécus , la perception de soi-même , disposer d'un support social voire la création d'entreprise comme un moyen satisfaisant d'obtenir et d'augmenter le contrôle désiré) et enfin , la probabilité qu'a un individu de créer une nouvelle entreprise . La figure 5 retrace ce modèle. Bouchikhi et Kamberly (1994) proposaient une genèse de l'acte entrepreneurial suivant cinq types de décision :

-La décision réfléchie : processus d'examen et d'évaluation de plusieurs options -La décision par défaut : La création est le seul choix possible pour l'individu sans qu'il ait auparavant prévu de le lancer dans une telle aventure -La décision impulsive : L'individu agit puis réfléchit ensuite, souvent sous l'effet d'un facteur externe
-La décision programmée : sous l'impulsion d'une culture familiale forte. Une création apparait presque comme le seul choix de carrière.

Le projet

Bien qu'il existe plusieurs définitions de projets dans la littérature, l'une des meilleures a été proposée par Tuman (1983), qui dit « Un projet est une organisation de personnes dédiées à un but ou à un objectif spécifique. Au minimum, tous les projets doivent avoir des objectifs bien définis et des ressources suffisantes pour mener à bien toutes les tâches requises »

Le projet constitue une anticipation opératoire de type flou (Brechet 1994, Boutinet 1993), cité par Schieb – Bienfait 2006) et Fayolle 2012). « Dans cette perspective le projet représente un processus de rationalisation fondé sur l'anticipation » (Schieb –Bienfait 2006), cité par Fayolle 2012.
Un projet est une construction du savoir et des relations par anticipation (Fayolle 2012).La rédaction du plan d'affaire est quelque chose qui s'apprend et qui contribue au succès du projet

[3]Alain Fayolle, et Jean Michel Degeorge *« Dynamique entrepreneuriale », le comportement de l'entrepreneur*, édition de Boeck, *Mai 2012(Page 127)*

(Gailly 2006). Le projet d'entreprendre est un concept évolutif, puisque tout projet initial d'entreprendre se concrétise, s'il y parvient, sous la forme d'une organisation qui le modèle, en partie pour l'adapter aux exigences de l'environnement (Brechet 1994). Nous pouvons associer la notion de projet au processus entrepreneurial. Un projet est l'image d'une situation, d'un état que l'on pense atteindre. Il s'agit de ce que l'on se propose de faire à un moment donné (Fayolle et Degeorge 2012).

V-Les outils de pilotage permettant la création et le suivi d'un projet

Les travaux de recherches ont révélé plusieurs outils et méthodes de pratique en entrepreneuriat permettant pour l'entrepreneur la création, le suivi et le développement de son entreprise, ceux qui peuvent être des outils de pilotage stratégique, financier ou opérationnel, ou des démarches de soutien pour l'entrepreneur avant ou après le démarrage de son projet, utiles dans n'importe quelle situation entrepreneuriale (création, reprise ou échec …).

Le tableau suivant résume les outils et démarches les plus cités dans la littérature :

Outil	Auteurs	Point de vue	Référence
L'accompagnement entrepreneurial	**Sénicourt et Verstraete (2000) & Sylvie Sammut (2003)**	Différents niveaux peuvent être distingués s'agissant des services pouvant être offerts aux créateurs d'entreprises pour les aider à développer leurs compétences dans le pilotage de leur organisation : accueil et sensibilisation, formation, conseil et accompagnement (Sénicourt, Verstraete, 2000). Notre propos se focalisera sur l'accompagnement du créateur de petite entreprise.	« L'accompagnement de la petite entreprise en création : entre autonomie, improvisation et créativité » Sylvie Sammut
Le Business Plan	**Stéphane Marion et Patrick Sénicourt (2003)**	L'élaboration d'un plan d'affaires selon une démarche cohérente et structurée est tout d'abord, pour le porteur de projet et ses partenaires. -Un moyen de repérer les obstacles et les risques liés à la mise en œuvre du projet d'entreprise nouvelle, pour tenter de les minimiser, voire de les contourner. -Un outil permettant au créateur de vérifier les conditions de faisabilité et de viabilité du projet et de se convaincre lui-même de son intérêt. - Outil permettant de mettre en cohérence l'ensemble des dimensions (marketing, techniques, juridiques	« Plan d'affaires : réponses aux nécessités et réduction des hasards » Stéphane Marion et Patrick Sénicourt
Le Business Model	**Jouison Estèle & Thierry Vestraete (2008)**	Le business model , est important du fait que le créateur ne peut démarrer son affaire sans, à la fois, identifier puis réunir ce dont il a besoin et sans montrer ce qu'il va en faire (la façon dont il va les agencer, donc les organiser, pour en tirer des compétences.	« Business Model et création d'entreprise » Jouison Estèle & Thierry Vestraete (2008)

Tableau 3 : Les outils et démarches de pilotage d'un projet selon la littérature

1. L'accompagnement entrepreneurial

Parmi les facteurs explicatifs de l'échec des entreprises, il est souvent souligné les contraintes que subissent les entreprises, mais surtout l'insuffisance des ressources et de compétences (Reynolds et al 2004), indispensables pour rendre les entreprises opérationnelles et assurer leur gestion efficace. Il devient alors indispensable d'identifier les outils appropriés permettant d'assurer le développement des petites et moyennes entreprises. Pour ce faire, l'accompagnement entrepreneurial est une stratégie pertinente pour combler l'insuffisance des ressources et des compétences chez les entrepreneurs surtout dans la phase du démarrage. L'accompagnement doit s'articuler dès les premières phases du projet et ainsi permettre au créateur de préciser son projet

au regard de sa configuration stratégique instantanée perçue de Bruyat (Hentic-Giliberto et Berger-Douce, 2017).

2. Le plan d'affaire

Démarrer une entreprise, c'est transformer une pensée ou une idée en opportunité commerciale, ce qui nécessite une vision claire permettant de définir les objectifs et d'examiner les obstacles pouvant être rencontrés au cours du processus et qui assureront le succès de l'entreprise. La planification d'une entreprise a pour but de tracer une carte pour atteindre l'objectif. Elle fournit la stratégie que l'entreprise suivra, fixera les objectifs, les estimations et les finances. Le document qui aide l'entrepreneur à cristalliser et à concentrer ses idées et à l'aider à mesurer la performance de son entreprise s'appelle un plan d'affaire. L'élaboration d'un plan d'affaires constitue l'une des transitions les plus importantes pour l'entreprise. L'adaptation du plan d'affaires aux parties prenantes spécifiques ciblées et en fonction du résultat recherché en fait un excellent outil permettant une meilleure compréhension de l'activité. Il définit le stade où une idée devient un outil de création de valeur et de croissance. Le plan d'affaires permet de rassembler et synthétiser l´information la plus importante sur le projet. Celui-ci ainsi que l'étude de marché ou le plan de financement sont « très ancrés dans une logique temporelle linéaire » consistant à décrire étape par étape la collecte et distribution des ressources. Il peut être parfois considéré comme un outil de « reproduction » car le plan correspondant à une année déterminée est souvent construit en projetant les chiffres contenus dans le plan de l'année précédente. Le plan d'affaires devient alors non seulement un outil de suivi de la mise en œuvre du projet jusqu'à la création de l'entreprise, sinon un représentant du devenir de cette entreprise (Fayolle, Lassas-Clerc, Tounés, 2009) voire un réducteur d'incertitude (Marion, Senicourt, 2003).

3. Le modèle d'affaire

Le concept de business model est pertinent pour aider les créateurs à comprendre le cœur de leur affaire, dans le cadre l'accompagnement des porteurs de projets. Le plan d'affaires, apparaît alors comme une version rédigée du projet, mais la conviction repose avant tout sur le business model expliquant comme la valeur est générée, rémunérée et partagée. Autrement dit, le business model est une convention d'affaires et le plan d'affaires un document rédigé pour la communiquer (Verstaete 2010).

Le concept du modèle d'affaires est devenu très populaire dans le succès concurrentiel d'une entreprise ainsi que dans les sciences de la gestion. En ce qui concerne les entreprises, chaque fois qu'une entreprise est créée, explicitement ou implicitement, elle doit employer un modèle d'affaires particulier (Teece, 2010), et pour éviter le risque de devenir viable, un modèle d'entreprise solide est nécessaire (Magretta, 2002). En outre, la conception et l'innovation des modèles d'affaires revêtent une importance capitale pour la performance et le succès d'une entreprise (Kesting & Günzel-Jensen, 2015 ; Zott & Amit, 2007 ; Zott, Amit et Massa, 2011). Plusieurs recherches en sciences de gestion ont démontré l'importance des modèles d'affaires pour la création de valeur et la performance de l'entreprise. Les modèles d'affaire décrivent ou prescrivent plus précisément comment les ressources sont combinées et transformées afin de générer de la valeur pour les clients et les autres parties prenantes, et comment une entreprise générant de la valeur sera récompensée par ses partenaires d'échange qui en tirent une valeur

(Magretta, 2002). Ils incluent également des propositions sur la manière dont le risque lié aux activités peut être géré et distribué. L'accompagnement entrepreneurial, le plan d'affaire et le modèle d'affaire sont les outils et démarches les plus cités dans la littérature, du fait qu'ils se positionnent dans les phases du processus entrepreneurial et sont considérés comme les plus fiables.

VI- Méthodologie de recherche et résultats

L'objectif de ce travail est de comprendre le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, l'événement entrepreneurial et la dynamique de création d'entreprise, ainsi les principaux éléments et outils des phénomènes de la création d'entreprise. Le positionnement épistémologique de ce travail s'inscrit donc dans l'interprétativisme. Une recherche bibliographique a été effectuée et basée sur le traitement et l'analyse des articles, thèses, et ouvrages en entrepreneuriat. Les travaux antécédents nous ont permis d'avoir un éclairage théorique sur les approches et le concept de l'entrepreneuriat (entrepreneur et entreprise) , l'individu entrepreneur (ses attributs personnels et ses caractéristiques psychologiques , son comportement et ses actions et l'influence de son l'environnement sur sa décision entrepreneuriale , et la création de l'entreprise (ses différentes phases selon chaque auteur et les principaux outils et stratégie de pilotage permettant la création et le suivi de l'entreprise).

Conclusion

Cette étude interagit principalement avec un ensemble d'outils basés qui permettent de piloter le processus entrepreneurial, en se basant sur les travaux antécédents des chercheurs et entrepreneurs. La création d'une entreprise est une tâche dynamique et complexe, qui passe à travers des étapes importantes passant des caractères cognitifs et psychologiques à l'action d'entreprendre qui nécessite l'effectuation de plusieurs recherches, et réflexions au niveau des choix financiers, matériels, juridiques et humains. Le but ultime de ce travail, était de bien préciser ces étapes afin de mieux comprendre l'événement entrepreneurial et la dynamique de création d'entreprise, ainsi ce travail consiste à analyser les principaux éléments des phénomènes de la création d'entreprise cela pour but de connaître dans les travaux précédents le terrain où l'entrepreneur s'engage pour mieux éviter créer un projet futile. Nos prochains travaux se focaliseront sur la pertinence et l'efficacité des outils et démarches de pilotage entrepreneurial.

Bibliographie :

Ouvrages

Boutinet J.-P. (1993), « *Psychologie des conduites à projet* », Paris, Presses Universitaires de France.

Fayolle A. et Degeroge J.M (2012) *« Dynamique entrepreneuriale , le comportement de l'entrepreneur »,* édition de Boeck, Mai 2012.

Fayolle A. (2009) « *Entrepreneurship and new value creation* », Cambridge University Press, Septembre 2009.

Hernandez. E-M. (1999), *« Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat* », ISBN : 2-7384-7749-6 • avril 1999 • 256 pages Paris, l'Harmattan.

Reynolds P. and White.S.B (1997), "*The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men,Women, and Minorities"* Ouorum *Books*, 1997. 256 pp.

Articles, rapports, mémoires et theses

Ajzen I., (1991) *« The theory of planned behavior »*, Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol. 50, p. 179-211.
Ames .M et Runco.M.A(2005) *Predicting Entrepreneurship From Ideation and Divergent* Thinking in Creativity and Innovation Management 14(3).
Baron R.A (1998) "*Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when enterpreneurs think differently than other people"* Journal of Business Venturing Volume 13, Issue 4, July 1998, Pages 275-294.
Baron .R.A T.B. Ward (2004) "*Expanding Entrepreneurial Cognition's Toolbox: Potential Contributions from the Field of Cognitive Science*" Entrepreneurship: Theory and Practice 28(6):553 – 573.
Boussetta, M (2013) *« Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : L'Expérience de Moukawalati »*, Rapport de Recherche N° 54/13.
Bouchikhi H. et Kimberly J. (1994), *« Entrepreneurs et Gestionnaires* », Les Ed d'Organisation.
Bygrave W.D. et Hofer C.W. (1991), *Theorizing about Entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 13-22.
Bréchet J-P., (1994) « *Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise* », Revue française de gestion, n° 99, 1994, p. 5-15.
Bréchet J.-P. et Schieb-Bienfait N. (2006), « *Projet et pouvoir dans les régulations concurrentielles : la question de la morphogenèse d'une filière d'agriculture biologique* », Revue d'Economie Industrielle, n° 113, p. 1-20.
Bréchet J.-P., Schieb-Bienfait N. et Urbain, C. (2006), *« Les mains visibles du marché. Projets des acteurs et régulations dans l'univers des services à domicile aux personnes âgées* », Gérer et Comprendre, n°83, p. 67-79.
Bruyat.C, (1993), « *Création d'entreprise : Contribution épistémologique et modèlisation* », thèse de doctorat option Gestion et management. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II.
Cachot, L., Servais, I. et Copin, G., (2005), « *Etude définissant les valeurs et aptitudes qui caractérisent l'esprit d'entreprise* », Document de Recherche Interprofessionnel, Rhones-Alpes (IPRA).
Carsrud, A. L., Gaglio, C. M. and Olm, K. W. (1986), "*Entrepreneursmentors, networks and successful new venture development: an exploration*", in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Conference Proceedings, Wellesley, MA: Babson College, 229–35.
Cunningham, J.B. and Lischeron, J. **(1991)** "*Defining Entrepreneurship"*. *Journal of Small Business Management*, 29, 45-61.
Davidsson, P. (1991), "*Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth*", Journal of Business Venturing, vol 6, p. 405-429.
Degeorge, J.M., Fayolle, A. **(2008),** "*Is Entrepreneurial Intention Stable Through Time? First Insights from a Sample of French Students"*, International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 5 (1), 7-27.

Emin S. (2003), *« L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics: le cas français, Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion,* » Thèse pour le Doctorat de Sciences de Gestion, Grenoble.

Fayolle, A. (1999). « *L'enseignement de l'entreprise dans les universités françaises : analyse de l'existant et proposition pour en faciliter le développement* » Rapport rédigé à la demande de la direction de la Technologie, Paris : La documentation Française.

Fayolle,A, Gailly.B, Lassas-Clerc.N (2006) « *Effect and Counter-effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Student's Intentions* » 509-523 Vol. 24-2.

Filion.L.J et Youaleu.K.C. (1996), « *Neuf étapes du processus entrepreneurial* », Cahier de recherche n° 1996-11-05, Novembre 1996, 13ème colloque de Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship, Montréal, Canada.

Fortin. P-A (1986) « *Devenez entrepreneur : pour un Québec plus entrepreneurial* », Université Laval, Faculté des sciences de l'administration, Québec.

Gartner W. B (1985) « *A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation* » Academy of Management Review Vol. 10, No. 4 (Oct., 1985), pp. 696-706.

Gartner W.B (**1990)** «*What we are talking about when we talk about entrepreneurship*» Journal of Business Venturing vol. 5, issue 1, 15-28.

Gartner W. B. (1993) "*Words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary*", Journal of Business Venturing, vol. 8, n° 3, p. 231-239.

Greenberger, D. B., Sexton, D. L. (1988) « *An interactive model of new venture initiation*» Journal of Small Business Management, vol. 26, n° 3, p. 1-7.

Hentic-Giliberto.M et Berger-Douce.S(2017) *« Rôle de l'accompagnement amont sur la poursuite du projet d'affaires : résultats d'une enquête empirique »* Revue de l'Entrepreneuriat 2017/2 (Vol. 16), pages 27 à 57.

Hernandez, É. M. (1995) « *L'entrepreneuriat comme processus* » Revue internationale PME 8 (1), 107–119.

Hernandez E.M (2006) *« Les trois dimensions de la décision d'entreprendre »* Revue française de gestion 2006/9-10 (n° 168-169), pages 337 à 357.

Hernandez E.M et Marco.L (2006) *« Entrepreneur et décision. De l'intention à l'acte »* Paris ESKA, Collection « Gestion économique ».

Julien.P.A & Marchesnay.M (1996) *« L'entrepreneuriat »* Paris Economica.

Kanter. R.M (1984) *« Innovation: The Only Hope for Times Ahead »*, Sloan Management Review 1984 Vol. 25, N°4, pp 51-55.

Karl Hampton Vesper (1990) « *New Venture Strategies* » Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.

Kesting, P., & Günzel-Jensen, F. (2015). "*SMEs and new ventures need business model sophistication*" Business Horizons, 58, 285-293.

Krueger N.F, Carsrud A.L, (1993), "*Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour*", *Entrepreneurship and Regional Development* vol 5, 315-330.

Learned K.E, (1992), "*What happened before the organization ? A model of organization formation*", Entrepreneurship Theory and Practice vol. 17, n° 1, p. 39-48.

Linan F et Chen Y.W (2009) *Development and Cross-Cultural Application of A Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions* Entrepreneurship: Theory and Practice 33(3):593 – 617.

Longenecker, J.G., Moore, C.W. and Petty, J.W. (1997) Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis. South-Western Publishing, Cincinati.

Magretta .J (2002) « *Why Business Models Matter* » Harvard Business Review.

Petty, J. 1997. *Harvesting firm value: process and results.* Dans Sexton, D. L. et Smilor, R. W. (Eds), Entrepreneurship 2000. Chicago.

Robert.A.Baron (1998), "*Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when enterpreneurs think differently than other people"* Journal of Business Venturing Volume 13, Issue 4, July 1998, Pages 275-294.

Reynolds, P., Carter, N.M., Gartner, W.B., Greene, P. G. (2004), "*The prevalence of nascent entrepreneurs in the United States: Evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics*", Small Business Economics, n° 23, p. 263-284.

Sammut .S(2001) « *Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios* **»** Revue de l'entrepreneuriat (Vol. 1), pages 61 à 76.

Sammut .S (2003) « *L'accompagnement de la petite entreprise en création : entre autonomie, improvisation et créativité* ». Revue Française de gestion.

Saporta.B (2003) « *Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat : un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans »* Revue de l'Entrepreneuriat (Vol. 2), pages V à XVII.

Schmitt.C (2003), « *De la formation à l'entrepreneuriat à la formation en entrepreneuriat* » Lille, Grand Atelier MCX-APC.

Schmitt, C. (2005, Juin) *Quand savoir entreprendre, c'est savoir concevoir.* Colloque Cerisy "Intelligence de la complexité ? Epistémologie et pragmatique"

Senicourt P. ; Verstraete T. (2000) « *Apprendre à entreprendre : typologie à quatre niveaux pour la diffusion d'une culture entrepreneuriale au sein du système éducatif* », Reflets et Perspectives de la vie économique

Shane.S, Venkataraman.S, (2000) *«The promise of entrepreneurship as a field of research »* Academy of Management Review Vol.25, No. 1,217-226.

Stevenson, H.H., Jarillo, J.C., (1990) « *A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management* » Strategic Management Journal 11.

Stéphane Marion, Xavier Noel, Sylvie Sammut, Patrick Senicourt (2003) « *Réflexions sur les outils et les méthodes à l'usage du créateur d'entreprise* », Préface de Bertrand Saporta, les éditions de l'ADREG.

Teece J.D(2010) "*Business Models, Business Strategy and Innovation*" Long Range Planning Volume 43, Issues 2–3, April–June 2010, Pages 172-194.

Tounès. A (2003) « *L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE* ». Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion , Rouen.

Tuman, G.J. (**1983)** "*Development and implementation of effective project management information and control systems*", in Cleland, D.I. & King, W.R. (eds.) Project management handbook. New York: Van Nostrand Reinhold Co., 495-532, 1983.

Van de Ven, A. H. (1992), "*Longitudinal methods for studying the process of entrepreneurship*", in D. L. Sexton and J. D. Kasarda (eds.), State of the Art of Entrepreneurship, Boston, MA: PWS-Kent Publishing Company, 214–42.

Van de Ven, A. H., Poole, M. S., Dooley, K. and Holmes, M. E. (2000), "*Organizational Change and Innovation Processes: Theory and Methods for Research*" New York: Oxford University Press.

Verstraete .T. (1999), «*Entrepreneuriat : connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes* », l'Harmattan, 207P, Collection Economie et Innovation.

Verstraete.T. (2000), «*Le phénomène entrepreneurial* », Innovation, N° 12.

Verstraete.T (2001), «*Entrepreneuriat : modélisation du phénomène* », in revue de l'entrepreneuriat, Vol1, N1, 2001.
Verstraete.T. (2003), « *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat* », Editions de l'ADREG.
Vestraete .T et Saporta.B (2006), « *Création d'entreprise et Entrepreneuriat* », les éditions de l'ADREG.
Verstraete.T et Jouison-Laffitte.E(2008) « *Business model et création d'entreprise* », Revue française de gestion, (n° 181), pages 175 à 197.
Zott, C., & Amit, R. (2007) "*Business model design and the performance of entrepreneurial firms*" Organization Science, 18, 181-199.
Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). "*The business model: Recent developments and future research*" Journal of Management, 37, 1019-1042.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES STRATÉGIES LOCALES DE FINANCEMENT ET D'ENCADREMENT DES JEUNES CRÉATEURS D'ENTREPRISE : L'EXEMPLE DE LA COUVEUSE D'ENTREPRISES POUR LA PROMOTION DE L'EMPLOI PAR LA MICROENTREPRISE (CEPEM) ET LE FONDS DE DÉVELOPPEMENT ET DE SOLIDARITÉ MUNICIPAL (FODEM)

Mourade Dieye GUEYE
Président de la Couveuse d'entreprise pour la Promotion de l'emploi par la Microentreprise (CEPEM)
Ville de Dakar (Sénégal)
ehmouri@yahoo.fr/ mourade.dieye@gmail.com

Aminata Diop SAMB
Directrice Générale du Fonds de Développement et de Solidarité et Municipal (FODEM)
Ville de Dakar (Sénégal)
aminad5@hotmail.com

RÉSUMÉ – La Ville de Dakar a mis en place des structures d'accompagnement pour les jeunes et les femmes qui sont la partie la plus vulnérable de sa population. Le Fonds de Développement et de Solidarité Municipale (FODEM) accompagne les jeunes et les femmes en finançant leurs activités à travers des projets viables. La Couveuse d'entreprise pour la Promotion de l'emploi par la Microentreprise (CEPEM) appui les jeunes et les femmes pour leur éviter la disparition précoce de leurs entreprises. Le Réseau des acteurs et collectivités de l'économie sociale et solidaire (RACTES), intervient pour une prise en compte du volet social et environnemental de l'économie.

Mots-clés : Accompagnement, financement, entreprise, emploi, économie sociale

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

SIGLES :
AGR : Activités Génératrices de Revenus.
AIMF : l'Association Internationale des Maires et responsables de capitales et métropoles partiellement ou entièrement Francophones.
CEPEM : Couveuse d'Entreprises pour la Promotion de l'Emploi par la Micro-entreprise
CTIC : Croissance des Technologies de l'Information et de la Communication
DPM : Direction des Petites et Moyennes Entreprises.
ESS : Economie Social et Solidaire
FODEM : Fonds de Développement et de Solidarité Municipal
IMM : Initiative Marseille Métropole
RACTES : réseau des acteurs et collectivités de l'économie sociale et solidaire
RECCAFCA : Renforcer les Compétences et les Capacités du FODEM en matière de Création d'Activités
SFD : Systèmes Financiers décentralisés

I. LA COUVEUSE D'ENTREPRISES POUR LA PROMOTION DE L'EMPLOI PAR LA MICROENTREPRISE

CONTEXTE DE LA CEPEM

Les jeunes éprouvent des difficultés à s'insérer dans le tissu économique. Le taux d'insertion est bas. A Dakar, le taux de chômage est de 14,9% dont 9,7% chez les hommes et 24,1% chez les femmes, selon le dernier recensement de la population et de l'habitat.

Cette montée du chômage a suscité au sein des populations une prise de conscience qui s'est traduite par l'émergence d'un mouvement entrepreneurial qui s'investit dans le domaine des Activités Génératrices de Revenus (AGR). Des milliers de jeunes et de femmes veulent aujourd'hui démarrer une activité économique. Ils sont encouragés par les autorités du pays qui ont orienté la politique économique vers la création de la richesse, le renforcement des capacités, la promotion de l'emploi.

En effet, la création d'activités individuelles ou collectives est un vecteur de développement privilégié. Le choix d'axer la politique économique sur la création de richesse peut se révéler très bénéfique par des effets multiplicateurs sur l'économie du pays. Une jeune entreprise va faire appel à des entreprises existantes pour se fournir en matières premières ou autres services, elle va embaucher des salariés qui vont augmenter leur pouvoir d'achat et devenir consommateurs pour d'autres entreprises.

Cependant, il existe un frein structurel à l'épanouissement du secteur des petites entreprises au Sénégal. Leur taux de "mortalité" est très élevé. Des milliers de petites entreprises qui se créent, disparaissent dès les premières années suivant leur création. Le taux de disparition tournerait, selon la Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPM), entre 60 et 65% dans les deux années d'existence. Il est en effet, établi que beaucoup de jeunes et de femmes sont freinés dans leur élan par l'analphabétisme, les charges familiales, le manque d'informations pratiques et de repères pour mettre en place leurs projets, l'absence d'un appui technique adapté. Ils ne savent pas, pour la plupart, comment s'y prendre et méconnaissent même les règles les plus élémentaires pour démarrer une entreprise et brûlent les différentes étapes. Ils manquent de capital et surtout d'esprit d'entreprise.

Plusieurs programmes de financement de jeunes ont vu le jour au Sénégal mais ont échoué pour avoir négligé l'aspect préparation et accompagnement des jeunes promoteurs.

En effet, le financement même octroyé à de meilleures conditions de prêt ne suffit pas à promouvoir le développement d'un bon esprit d'entreprise au niveau des jeunes promoteurs de projets. Des mesures d'accompagnement, comme l'amélioration des compétences, la formation à la gestion et à la commercialisation, l'encadrement, les services de médiation en cas de problèmes…sont aussi essentiels pour établir la base d'un tissu de petites entreprises viables.

La commune de Dakar fait de l'épanouissement de la jeunesse et des femmes une de ses priorités. Pour lutter contre les précarités des populations dakaroises et le chômage des jeunes et des femmes, la Ville de Dakar, consciente du poids social qui repose sur elle, a créé le Fonds de Développement et de Solidarité Municipal (FODEM) anciennement appelé Crédit Municipal de Dakar avec une nouvelle vision, une nouvelle démarche, pour en faire un outil performant pour sa politique sociale. Le FODEM intervient dans le financement des activités génératrices

de revenus à travers « le regroupement de compétences et l'identification des niches de marché en croissance, pour l'émergence de secteurs productifs ».

Afin de permettre au FODEM d'atteindre ses objectifs et de renforcer ses compétences et capacités, le projet **RECCAFCA** « Renforcer les Compétences et les Capacités du FODEM en matière de Création d'Activités » a été initié, dans le cadre des accords de coopération entre la Ville de Marseille et la Ville de Dakar.

Ce projet s'articule autour des axes suivants :

- organisation de l'accompagnement avant création avec une phase test d'activité : la mise en place d'une couveuse d'entreprise ;
- création d'un fonds de micro-finance ouvert à d'autres partenaires (agences de micro crédit, banques, entreprises, bailleurs internationaux.)
- mise en place du suivi post création pour augmenter la pérennité des entreprises créées avec la mise en place du parrainage.

La préparation des créateurs d'entreprise, la mise à disposition de fonds pour démarrer et le suivi post – création sont indispensables pour assurer la pérennité des micros, petites entreprises. C'est tout l'objet du Projet RECCAFCA dont l'objectif général est de réduire le taux de chômage et la précarité chez les dakarois, par la création et la consolidation de micros, petites entreprises.

PRESENTATION DE LA CEPEM

La CEPEM est une Plateforme d'Initiative Locale, créée par la Ville de Dakar, en relation avec la Ville de Marseille et la Ville de Montréal dans le cadre de la coopération décentralisée et avec le soutien financier de l'Association Internationale des Maires et responsables de capitales et métropoles partiellement ou entièrement Francophones (AIMF) et l'appui technique de la Couveuse Interface de Marseille, d'Initiative Marseille Métropole (IMM) et l'école des entrepreneurs du Québec.

C'est un outil d'accompagnement entrepreneurial qui se positionne dans la phase amont de la création. Cette phase est généralement perçue comme étant une phase cruciale qui peut déterminer le succès ou l'échec de la petite entreprise. Elle constitue donc un lieu d'apprentissage qui permet à un porteur de projet d'entreprendre à l'essai, d'apprendre à entreprendre et de sécuriser le développement de son activité. Plus concrètement, le créateur teste son projet en grandeur réelle (prospecter, acheter, produire et vendre des prestations ou des produits) avant de devenir chef d'entreprise. La CEPEM assure ainsi un accompagnement pédagogique des entrepreneurs à l'essai.

AVANTAGES

La CEPEM présente un certain nombre d'avantages pour le porteur de projet. Il lui permet de tester la viabilité de son projet, la solvabilité de son marché, de développer sa capacité à produire, à vendre et à décider, d'apprendre concrètement à gérer et à administrer une activité économique, d'être sécurisé par une structure qui le conseille et l'appui dans la durée, d'acquérir par l'expérience les compétences nécessaires au chef d'entreprise (commercial, gestion,), d'échanger avec d'autres porteurs de projet, de bénéficier d'un appui très renforcé.

ENJEUX POUR LE TERRITOIRE DE LA VILLE DE DAKAR

Les enjeux pour le territoire de la Ville de Dakar sont :

- révéler de nouveaux entrepreneurs mettre à disposition des populations cibles un outil pour susciter et faire naître l'envie d'entreprendre ;
- créer une synergie des acteurs autour des questions de l'initiative entrepreneuriale ;
- créer un lien de confiance entre les créateurs potentiels et les structures d'accompagnement ;
- permettre la pérennisation des entreprises qui seront créées.

PARTENARIAT :

Les partenaires techniques et financiers sont : Le Ministère des Affaires Etrangères Françaises, Initiative Marseille Métropole, Couveuse Interface Marseille, CTIC Dakar, Enablis Sénégal, MakeSense Sénégal, Espace du Créateur d'Entreprise de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD), Grofin Sénégal, la Banque Islamique du Sénégal, la Mutuelle d' Epargne et de Crédit de la Municipalité (MECMU), ONG Concept SENEGAL, United Banque for Africa (UBA), Ecole Supérieure de Développement du Leadership (ESDL), le Cabinet AG Consulting Group.

Pour la deuxième promotion, la CEPEM est en partenariat avec la Ville de Montréal, l'Ecole des Entrepreneurs du QUEBEC (ex SAJE Montréal), et l'Association Internationale des Maires Francophones (AIMF). Cette promotion va appuyer cinquante nouveaux jeunes entrepreneurs et continuera à accompagner les quarante de la première promotion.

PERSONNES ET ACTIVITES ELIGIBLES

La CEPEM s'adresse principalement à un public dit « en difficulté » : jeunes porteurs de projets âgés entre 20 et 40 ans, femmes, porteuses d'un projet de création d'activités génératrices de revenus viables, résidant dans les 19 communes de la Ville de Dakar.

Toutes les activités légales sont éligibles à l'exception de celles de commerce (achat pour revendre), de transport, de bâtiment et de gestion immobilière. Durée de présence en couveuse et appuis aux entrepreneurs à l'essai La durée de présence en couveuse est de douze mois (12) mois. La durée maximale, renouvellement compris, ne peut dépasser trois (3) ans. L'admission en couveuse se fait sur la base d'un appel à candidature, avec une présélection et une sélection par un comité d'agrément comprenant les partenaires techniques et financiers locaux de la CEPEM.

Appui aux entrepreneurs à l'essai La couveuse apporte aux entrepreneurs à l'essai : formation, coaching individuel, appui au développement commercial, rencontres périodiques avec un professionnel, suivi comptable de l'activité, évaluation des compétences entrepreneuriales, comité de suivi trimestriel, financement, espace de coworking. Des tuteurs - parrains, conseillers référents, spécialistes de la création d'entreprise interviendront pour leur assurer un encadrement rapproché. A la sortie de la couveuse, les entrepreneurs seront accompagnés pour la création de leur entreprise et bénéficieront d'un suivi post – création de douze mois.

LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE A DAKAR

Au niveau de la ville de Dakar, il existe une variété d'acteurs qui interviennent en matière d'appui et d'accompagnement et qui mènent des actions d'aide, de conseil, de formation, de financement…orientant leurs actions en fonction de critères liés aux profils des créateurs, à l'aspect sectoriel de leur projet etc. Le dispositif d'appui est à la fois non financier et financier.

Appui non financier

La couveuse met à la disposition des entrepreneurs à l'essai des formations en :

- Evaluation des compétences entrepreneuriales
- Développement personnel
- Gestion
- Comptabilité
- Marketing et développement commercial
- Fiscalité
- Recherche de financement
- Un espace co-working
- Un Coaching individuel : La Couveuse met à la disposition de chaque entrepreneur à l'essai un conseil (référent) qui lui assure un encadrement rapproché ;
- Des rencontres périodiques avec des professionnels, des tuteurs – parrains spécialistes de la création d'entreprise.
- d'un suivi post – création de vingt-quatre (24) mois.

Un appui Financier

A l'issu de sa présence en couveuse, l'entrepreneur bénéficie d'un financement d'un montant de 1426 euros (1 000 000 F CFA).
Pour la première promotion le Maire de la Ville de Dakar, Mme Soham EL WARDINI à la cérémonie de sortie a remis aux entrepreneurs leur chèque en présence des partenaires techniques et financiers, des autorités administratives et politiques de la Ville de Dakar.

DUREE DE PRESENCE EN COUVEUSES ET FORMATIONS DISPENSEES AUX ENTREPRENEURS A L'ESSAI

La durée de présence en couveuse est de douze mois (12) mois (renouvelables si au bout de cette période l'entrepreneur n'est pas en mesure de démarrer son activité). Un suivi de l'entrepreneur sur une période de vingt-quatre (24) mois. L'admission dans couveuse se fait sur la base d'un appel à candidature, avec une présélection et une sélection par un comité d'agrément comprenant les partenaires techniques et financiers locaux de la CEPEM.

II. LE FONDS DE DEVELOPPEMENT ET SOLIDARITE MUNICIPAL (FODEM)

La mairie de Dakar consciente du poids social qui repose sur elle, a créé le Fonds de Développement et de Solidarité Municipal anciennement appelé Crédit Municipal de Dakar. Le FODEM, fonds de refinancement a été mis en place par arrêté N°01251 du 15 avril 2004. Depuis sa création, le FODEM poursuit sa mission d'appui des populations des 19 collectivités territoriales de la ville de Dakar. Conscient du niveau de paupérisation des jeunes et des femmes, le FODEM depuis sa création, s'efforce de répondre aux besoins diversifiés de sa cible constituée en majorité de femmes et de jeunes. Rappelons que Le FODEM n'est pas une

structure d'intermédiation directe, il passe par son levier financier qui est la MECMU (Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la Municipalité) pour atteindre sa cible.

CONTEXTE

La croissance économique et la réduction de la pauvreté reposent en bonne partie sur le développement de l'entrepreneuriat. Dans cette logique le FODEM ne se limite plus au financement classique de microcrédit à travers des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD), il innove avec des projets de développement durable qui impactent sur l'économie nationale de façon globale et particulièrement sur l'évolution positive du niveau de vie de la population à travers la création de pépinières d'entreprises, de centrale d'achat, d'unités de production viable.

FORMATION ET ENCADREMENT

Parmi les limites des SFD, les spécialistes soulignent le besoin d'amélioration des compétences des ressources humaines dont la nécessité de mettre en place des programmes de formation au profit des employés des SFD et des sociétaires. Le FODEM, fait une autre analyse plus poussée de la situation au-delà du besoin en formation qui est une réalité, c'est encore plus le besoin en encadrement et accompagnement de ses cibles. La formation tourne autour des axes ci-après :

- Former les acteurs des SFD
- Formaliser les structures bénéficiaires et faîtière
- Accompagner les structures jusqu'à l'autonomie totale
- Assurer un bon suivi de l'existant.

OBJECTIFS

- Améliorer le niveau de revenus des couches les plus démunies et vulnérables par un accès plus facile aux ressources ;
- Assurer un service financier aux entrepreneurs des 19 arrondissements de la municipalité de Dakar ;
- Favoriser la promotion et le développement des activités des secteurs à forte valeur ajoutée

MISSIONS

- financer les projets des femmes et des jeunes à travers le fonds d'appui aux SFD de jeunes et/ou de femmes, appuyer les nouvelles activités économiques ;
- favoriser le financement des secteurs émergents ;
- faciliter l'insertion des jeunes victimes de la déperdition scolaire et renforcer les capacités des promoteurs.
- mettre en place des pépinières d'emplois pour impulser la promotion des filières de métiers à forte valeur ajoutée
- financer les actions de formation et d'information des jeunes

ORIENTATIONS ET PERSPECTIVES

- Promouvoir l'entreprenariat féminin
- Favoriser et valoriser le développement des secteurs liés au maraichage et à l'artisanat
- Renforcer les activités liées au suivi et à l'évaluation des projets financés et formés

- Poursuivre la mise en place d'agences ou de bureaux au niveau des 19 communes d'arrondissement
- Mettre en place un dispositif de suivi et de pérennisation des actions entre le FODEM et ses partenaires
- Finaliser le processus d'installation d'une couveuse d'entreprise au niveau de la ville de Dakar
- Créer des centres d'incubation d'entreprises, de Centrales d'achat et d'unités de production viables
- Faire baisser le taux d'intérêt et développer de nouveaux produits

SERVICES OFFERTS ET DOMAINES D'INTERVENTION

Formation et financement des porteurs de projet dans les secteurs ci-après :
Commerce, Transport, Maraichage, Mareyage, Couture, Mécanique, Menuiserie, Cordonnerie, Transformation -agro-alimentaire, Prestation de servie

STATISTIQUES DU FODEM

- 477 unités de production touchant près de 463 emplois dont 25 temporaires.
- 225 nouvelles entreprises créées.
- 861 micro activités à travers le guichet « filet de sécurité » pour 4002 bénéficiaires
- 327 projets bancables enregistrés pour un montant total de 656.972.356 FCFA

CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Le FODEM a comme cible l'ensemble des habitants des 19 communes d'arrondissement de la ville de Dakar et principalement les femmes et les jeunes qui sont porteurs de projets rentables et générateurs de revenus selon les critères suivants :

- Etre de nationalité sénégalaise ;
- justifier d'un projet viable ;
- Avoir les capacités requises pour gérer le projet ;
- Résider et mener une activité dans le territoire municipal de Dakar (résident des 19
- communes d'arrondissement)

III .RESEAU DES ACTEURS ET COLLECTIVITES DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (RACTES)

CONTEXTE

Face aux défis écologiques, économiques, sociaux, démographiques d'aujourd'hui, il est nécessaire de définir un nouveau modèle qui mobilise la performance économique au service de l'impact social, sociétal et environnemental. Ainsi, notre monde d'aujourd'hui doit encore se remettre des crises économiques, sociales, et écologiques.

Dès son accession à la souveraineté internationale, le Sénégal a opté pour une politique de gouvernance locale avec une décentralisation prudente, progressive et irréversible. La vision du gouvernement du Sénégal, déclinée dans le Plan Sénégal Emergent (PSE), vise, entre autres objectifs, l'accélération de la croissance économique mais également la satisfaction de la

demande sociale à travers l'amélioration des conditions de vie des populations, en vue d'une croissance forte, saine, durable et inclusive, pour un Sénégal émergent à l'horizon 2035.

L'Economie Sociale et Solidaire est généralement définie comme l'ensemble des activités économiques à finalité sociale et environnementale. Elle s'inscrit dans un contexte économique international global favorable à son émergence. Ainsi, le secteur de l'économie sociale et solidaire bénéficie au Sénégal de plusieurs opportunités favorables à son développement malgré le déficit d'encadrement auquel il est confronté.

Pour permettre à ce secteur de jouer pleinement son rôle dans le cadre des politiques publiques, la mise en place du Réseau des Acteurs et des Collectivités Territoriales pour l'Economie Sociale et Solidaire au Sénégal est une réponse pour promouvoir l'ESS dans les politiques locales décentralisées pour un système économiques et sociale plus résilient, durable et inclusif.

Le Réseau des Acteurs et des Collectivités Territoriales pour l'Economie Sociale et Solidaire du Sénégal adhère aux principes et valeurs du Forum Mondial pour l'Economie Solidaire et Solidaire, dont s'inspire cette présente charte.

Pour la solidarité globale de l'économie sociale, le Réseau des Acteurs et des Collectivités Territoriales pour l'Economie Sociale et Solidaire au Sénégal (ci-après dénommé le «RACTES») a été mis en place en tant que réseau formel à but non lucratif.

L'économie sociale poursuit la réalisation des valeurs de solidarité par la finance solidaire, la coopération et la communauté locale en est le vecteur le plus fondamental.

Les principaux acteurs de l'économie sociale sont les coopératives, les entreprises communautaires, les entreprises sociales, les coopératives de crédit, les micro-crédits, les organisations à but non lucratif... Les organismes de bienfaisance et les domaines d'investissement social sont inclus dans cette catégorie. Les Collectivités territoriales sont les espaces viables de gouvernance locale pour promouvoir une économie territorialisée, pour un développement inclusif et durable.

VISION

Le RACTES vise des progrès multidimensionnels. Nous reconnaissons le pluralisme de la nature humaine, des organisations de l'économie sociale, des objectifs macroéconomiques et politiques. Nous poursuivons des progrès qui harmonisent ce pluralisme.

En particulier, le RACTES valorise l'autonomie des organisations de base et renforce la solidarité entre Collectivités territoriales, conformément à ces valeurs, nous pensons qu'il est essentiel d'accompagner les politiques et programmes publiques d'ESS locaux et nationaux.
Le RACTES vise à promouvoir l'ESS dans les politiques économiques locales et nationaux pour un système économique plus résilient, durable et inclusif. Ces actions permettront de mieux utiliser les capacités d'un individu et de résoudre les problèmes sociaux par la solidarité entre les acteurs de l'économie sociale dans les Collectivités territoriales. Par conséquent, le RACTES est un réseau national de solidarité pour atteindre ces objectifs.

MISSIONS

Mission: Grâce à la collaboration entre les organisations de l'économie sociale et les Collectivités territoriales, le RACTES cherche à créer des emplois de qualité, une croissance équitable, le progrès de la démocratie à la base et le développement durable. Des valeurs telles que la dignité humaine et une écologie durable doivent être les principes sous-jacents de chaque activité du RACTES.

Le RACTES contribue à améliorer la qualité et la quantité des ressources partagées et promeut une approche et une utilisation équitables de ces ressources. La clé de la reconquête des biens communs est la confiance et la coopération, qui sont les fondements de l'économie sociale. Les écosystèmes, la culture, les connaissances et les ressources historiques de toutes les communautés locales sont tous des objectifs importants des activités du RACTES.

Le RACTES encourage les échanges et le partage entre les Collectivités territoriales et les acteurs de l'économie sociale. À cette fin, il établira une plateforme de mutualisation des meilleurs pratiques et créera divers programmes pour activer les échanges pour soutenir la promotion de l'ESS.

Le RACTES aide les administrations locales et les organisations non gouvernementales à créer un réseau stable d'économie sociale par le biais d'un partenariat public-privé-communauté.
Le RACTES soutient tous les efforts pour former des associations de l'économie sociale et des organismes de soutien de l'économie sociale dans chaque Collectivités territoriales. À travers ces initiatives, le RACTES soutient divers projets communs visant à diffuser l'écologie de l'économie sociale et la Finance solidaire à l'échelle des Collectivités territoriales.

Le RACTES reconnaît la responsabilité de soutenir le Gouvernement du Sénégal, promouvant ainsi la solidarité et la coopération dans le domaine de l'économie sociale afin de renforcer l'environnement, l'économie et la finance solidaire.

Le RACTES soutient divers mouvements locaux compatibles avec la valeur sociale que nous défendons et promeut en outre des actions collectives pour résoudre les problèmes auxquels les Collectivités territoriales et les acteurs de l'ESS sont confrontée.

Le RACTES peut créer un fonds solidaire pour soutenir l'économie sociale si nécessaire.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ACCOMPAGNEMENT DANS LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE : L'EXPÉRIENCE D'INCUBATEURS EN ALGÉRIE : LE CAS DE CYBERPARC SIDI ABDELLAH

Zina ARABECHE
Membre du Laboratoire LAPDEC, université de Mascara, Docteur en Management des entreprises
Université Ahmed Zabana , Relizane, Algérie
Zina.arabeche@cu-relizane.dz

Abdelmajid OUNIS
Professeur en sciences économiques, Responsable du laboratoire ALPEC
Université M'hamed Bougara, Boumerdes, Algérie
am_ounis@yahoo.fr

Djilali BENAOUALI
Doctorant en comptabilité et Fiscalité, Université de Tlemcen, Algérie
benaouali55@gmail.com

RÉSUMÉ – En Algérie, différents incubateurs à travers le pays ont vu le jour afin de développer et de créer des PME et PMI. L'Etat a lancé une stratégie nationale en matière de promotion et de développement des parcs technologiques pour offrir aux porteurs de projets l'accompagnement, le coaching et les facilités nécessaires et ce afin de leur assurer le lancement et la continuité de leurs projets. L'objectif de ce papier de recherche est de montrer l'importance et le rôle des incubateurs dans l'accompagnement des diplômés porteurs de projet jusqu'à la création de leur entreprise. Nous avons mené une démarche qualitative à travers un guide d'entretien avec 13 jeunes diplômés accompagnés par l'incubateur de Cyberparc de Sidi Abdellah d'Alger. On a constaté que le jeune âge et le manque de pratique sur terrain de porteur de projet présente une difficulté dans la création d'entreprise ; l'incubateur CyberParc de Sidi Abdellah offre beaucoup plus un appui en matière de formation et de conseil, mais il n'offre pas un appui important en matière des équipements et des financements.

Mots clés : incubateurs, entrepreneuriat, jeunes diplômés, Algérie

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Il est clair aujourd'hui que l'entrepreneuriat présente un vecteur primordial de tous les pays grâce à ses bienfaits à l'économie et à la société qui concernent la création d'emploi, l'innovation, l'exploitation des ressources et la diversification de l'économie. La définition de l'entrepreneuriat a pris plusieurs paradigmes, ce phénomène présent en fait, un facteur

complexe et diversifié qui au cours de ces dernières années a signifié diverses choses. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé à dynamiser les entreprises et à participer à la création d'emplois. Pas mal d'auteurs ont mis l'accent sur l'économie dynamique et innovatrice pour définir l'act entrepreneurial. C'est pourquoi les Etats tentent de mettre en place des stratégies de stimulation, d'aide et d'accompagnement adressés aux porteurs de projets et aux entrepreneurs. Ces stratégies ont pour objectif de mettre en place un climat favorable à la création des entreprises et de stimuler l'entrepreneuriat par l'implantation des indicateurs (ex. les aides financières, les aides fiscales…) ou par la mise en place des nouvelles structures et organismes d'accompagnement (ex. les pépinières d'entreprises, les incubateurs, les pôles d'excellence, etc). Plusieurs recherches ont montré que l'efficacité entrepreneuriale dépend étroitement des politiques qui focalisent sur : la facilité d'accès aux financements, la réduction des contraintes administratives, la facilité des PME à l'innovation et aux TIC.

L'incubateur est défini comme « une organisation qui offre à des entreprises en démarrage des locaux a bureaux partagés et un système stratégique a valeur ajoutée d'intervention et d'assistance en gestion » (Hackett et Dills, 2004).

En Algérie, la mise en place des politiques d'accompagnement des entreprises innovantes est réagie par la loi n° 01-18 du 12 décembre (article12), appuyant sur les organisations chargées de soutenir les PME nommées pépinière d'entreprises. Ces incubateurs ont pris en charge par l'ANPT (agence nationale du développement des parcs technologiques). Il y a plusieurs incubateurs installés en Algérie : Cyberparc à Sidi Abdellah à Alger, l'université de Ouargla, d'autres incubateurs à Oran, Annaba, Sétif, Constantine, Boughzoul et Ghardaia.

Notre objectif vise à montrer le rôle des incubateurs dans l'accompagnement des jeunes diplômés porteurs de projets en Algérie, ce qui nous permet de poser la problématique suivante : **Quel est le rôle principal de l'incubateur pour les jeunes diplômés porteurs du projet pour la création de leurs entreprises ?**

Pour mieux cerner notre problématique, nous essayerons de vérifier les hypothèses suivantes :

H1. Le jeune âge des diplômés porteur de projet présente un obstacle dans la création d'entreprise.

H2. Le manque de pratique sur terrain présente un obstacle dans la création d'entreprise.

H3. L'incubateur intervient aux différents stades de création d'entreprises et l'évolution des projets.

Notre communication est structurée en deux axes ; le premier tentera de clarifier le concept de l'incubateur à travers une revue de littérature. Le but de la deuxième partie est d'illustré par une étude de cas concernant les startups crées par les jeunes diplômés et accompagnés par l'incubateur de CyberParc de Sidi Abdellah d'Alger.

I- L'incubation : Revue de littérature

1. Incubateur : Histoire et définitions

Le concept « incubateur » a été découvert aux Etats-Unis par les chercheurs en sciences dures. L'encyclopédie Larousse (2005) indique qu'un incubateur est « un appareil servant à l'incubation artificielle des œufs de poules, de oies, etc.». Ainsi c'est « Action protectrice des parents, ou de l'un des parents, lorsqu'ils couvrent leurs œufs de leur corps (couvaison des oiseaux) ou les abritent dans une cavité corporelle ». Alors, cet outil est passé d'un moyen de soutien aux organismes vivants pour motiver leur croissance vers une structure de soutien aux jeunes entrepreneurs pour les accompagner dans leurs processus de création d'entreprises et dans la phase de démarrage de leurs activités**.**

Le terme d'incubateur s'est introduit dans le champ économique, quand les universités américaines ont été en train de développer l'entrepreneuriat. En effet, cela a commencé au début des années soixante-dix, lorsque la fondation américaine des sciences (The United States National Science Foundation) a mis en place plusieurs expériences avec les centres d'innovation à travers un programme expérimental de recherche et développement. En 1981, le programme a été élargi pour inclure 11 centres d'innovation qui serviront comme base afin que les universités tournent leurs efforts de recherches vers la création de nouvelles activités innovantes (Allen and Weinberg, 1988). Aussi, des personnes et des groupes ont établi une activité de location pour faciliter le démarrage des micros entreprises. Il a été ainsi alloué des locaux délabrés à des prix très bas, des ressources logistiques telles que des ordinateurs, des photocopieurs, des services de secrétariat et des conseils d'affaires de la part. C'est à travers de cette nouvelle activité de location immobilière et logistique que le terme d'incubateur est né. (Masmoudi, 2007)

D'après Smilor et Gill (1986) les pouvoirs publics locaux américains ont voulu faire du terme d'incubateur un instrument de développement économique dans les zones en difficulté. Alors, le développement des incubateurs d'entreprise était relativement faible. En 1984, il n'y avait que 26 incubateurs aux Etats-Unis. Toutefois, à partir de cette date, la croissance des incubateurs a été très rapide (Meyer ,1987). Gill et Smilor (1986, p. 11) définissent le concept incubateur d 'entreprise comme une entité qui « [... *] seek to maximize the potential of entrepreneurial talent within a community by providing entrepreneurs with services and support that complement their natural talents and enable them to expand their potential* ». Quant à la National Business lncubator Association (NBFA), elle définit l'incubateur comme : «*un organisme qui aide des entreprises naissantes en fournissant divers services de support tels que l'assistance dans la préparation du plan de développement et du plan marketing, la construction de l'équipe de gestion, l'obtention de capital et l' accès à d' autres gammes de services professionnels plus spécialisés. En outre, il fournit un espace flexible, des équipements partagés et des services administratifs communs* ».

Les nouvelles entreprises restent généralement dans l'incubateur pendant environ deux ans et demi, après quoi elles reçoivent un diplôme pour devenir indépendants. On trouve dans l'encyclopédie Larousse (2005) la définition suivante pour un incubateur dans le domaine de l'économie : « structure créée par de grands groupes, réunissant des start-up dont ils financent le lancement ou dans lesquelles ils prennent des participations, pour en favoriser la croissance».

D'après Masmoudi (op-cit) la plupart des définitions anglo saxonnes du concept d'incubateur étaient descriptives des services et moyens proposés aux clients. En effet, peu de définitions ont montré la relation de l'incubateur au niveau de l'individu (entrepreneur ou équipe entrepreneuriale) ou/et de l'organisation (l'entreprise cliente). Toutefois, « **l'incubateur se conçoit comme une organisation ou un environnement qui influence, en amont du processus de création d'entreprises, les compétences et les motivations de l'entrepreneur** (Cooper, 1984 et 1985). **C'est un « assistant** » (Allen et Rahman, 1985) **qui aide les entrepreneurs en leur fournissant des « conditions contrôlées » en termes de service de secrétariat, d'assistance administrative, d'installation et de soutien des entreprises en management, finance et comptabilité** » (Smilor et Gill, 1986)

2. Incubation et entrepreneuriat

Il faut savoir tout d'abord dans quelle condition et dans quel contexte s'inscrit l'incubateur pour comprendre ses principaux rôles. La création d'une organisation est un processus très complexe quel que soit le type de projet, le niveau de formation de l'entrepreneur, ou encore les aides dont ils disposent. En commençant par l'intention de créer une entreprise à l'identification de l'opportunité d'affaires aussi qu'à la mise en application de toutes les phases nécessaires à la création de cette entreprise, il est possible que 1'entrepreneur qui commence son activité et qui évolue dans un contexte dont il ne contrôle pas tous les paramètres pourrait se retrouver face à des difficultés et problèmes énormes. Pour ces raisons, il existe des mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat. D'après Masmoudi (2007, p. 53), le sujet d'appui à l'entrepreneuriat est généralement utilisée par les chercheurs pour désigner « divers mécanismes d'aide aux entrepreneurs et aux entreprises en démarrage et/ou difficulté. ». En effet, Bruyat (1993) compte trois objectifs principaux aux structures d'appui. Il s'agit de la sensibilisation des personnes par des actions de communication et d'information pour le premier objectif. Ainsi, le deuxième objectif consiste de limiter les cas d'échec par le soutien, l'accompagnement et la formation des porteurs de projets. Finalement, le troisième objectif permet d'assurer aux entrepreneurs de plus grandes possibilités de développement par des systèmes d'hébergement et de mise en disposition des financements.

L'appui en entrepreneuriat fait également référence à d'autres terminologies généralement utilisées comme l'accompagnement et le soutien. Beaucoup d'auteurs (Masmoudi, 2007 ; Cuzin et Fayolle, 2006 ; Bruyat, 1993), admettent que dans le domaine de l'entrepreneuriat, le sujet de l'appui à l'entrepreneuriat a reçu une attention moindre par rapport aux autres facettes de l'entrepreneuriat. Masmoudi (op-cit) identifie deux volets d'appui à l'entrepreneuriat. Le premier, retenu par Bruyat (1992) est un volet large de l'appui, incluant tous les instruments d'appui « avec, la sensibilisation, l'accueil et l'orientation de nouveaux entrepreneurs ou de porteurs de projets, l'information et la mise en réseau, l'accompagnement, le conseil et le suivi, la formation (courte ou longue), l'appui logistique (secrétariat, gestion, etc), le financement, l'implantation, etc. ». Le second volet qualifiée d'étroit se concentre principalement sur un aspect précis de l'appui que ce soit par exemple l'appui financier, les conseils, le coaching et la logistique.

Dans notre travail, nous nous intéressons à la conception large, étant la plus outillée pour ce travail. Il est essentiel de montrer la différence entre mécanisme d'appui à l'entrepreneuriat et outils d'appui.

3. Les différents types d'incubateurs

Actuellement, on peut facilement mesurer l'incubation selon quelques critères de base par exemple : selon la localisation (urbaine, rurale), les objectifs fixés (Profit…), la configuration (résidentiel, virtuel), le modèle d'affaire (coopératif), l'activité principale et le type de consommateur ciblé, le type d'activité (publique, privé, universitaire).

a. L'incubateur de développement économique local

Selon Albert et coll (2002) ce type présente le plus ancien et le plus nombreux. Les incubateurs de développement économique local ont une tendance typiquement large que les autres modèles et sont davantage orientés vers le développement socioéconomique d'une région que par la progression rapide et très rentable d'une entreprise spécifique. En fait, en tant qu'incubateurs qui ne recherche pas le gain, ils sont initiés par les personnes du milieu et leurs fonds sont généralement publics. Les incubateurs de développement économique local ont pour objectif de développer les PME afin de créer de l'emploi et d'accélérer l'activité économique. Au début, leurs accompagnements étaient d'offrir des surfaces locatifs et des services administratifs partagés pour bénéficier d'économies d'échelles. Ensuite, le soutien s'est adapté aux besoins des clients. Maintenant, le modèle s'est segmenté par clientèle cible, par les services qu'il offre et par le milieu dans lequel il gravite.

b. L'incubateur universitaire ou scientifique

Les incubateurs universitaires ou scientifiques sont adressés aux entreprises de haute technologie. Ayant comme objectif clé la valorisation des résultats de recherche, ils ont de particulier de soutenir les chercheurs qui n'ont pas les caractéristiques des entrepreneurs. Ce type d'accompagnement demande une concentration particulière au porteur de projet derrière l'activité, étant donné qu'il détient en lui la valeur de projet. En effet, Ces mécanismes sont souvent des pré-incubateurs d'entreprises, donc ils s'engagent aux niveaux des institutions universitaires, avant même que le projet soit réalisé. Le modèle d'incubation d'entreprises universitaires est spécialement utilisé pour les biotechnologies, notamment en biotechnologie de la santé (Albert et coll., ibidem).

L'utilisation des locaux et laboratoires de l'université propose des outils hautement technologiques et des matériaux spécialisés. Il serait pratiquement impossible pour de nouvelles entreprises d'arriver à se payer ce type d'équipement, ce qui devient un incitatif majeur à intégrer ces structures.

c. L'incubateur propriété d'une firme :

Les incubateurs à l'intérieur de grandes entreprises peuvent viser différents finalités. Généralement utilisés pour développer l'esprit d'entreprise de leurs salariés, ils peuvent permettre à une grande entreprise de maintenir sous sa tutelle des employés de grande compétence qui souhaitent commencé une entreprise qui utile à l'entreprise mère. Il existe donc des incubateurs connexes pour garder ces talents à l'interne tout en leur laissant la latitude souhaité pour développer une activité qui leur est cher (Albert et coll., ibid).

Cette notion est connue ainsi sous le nom d'essaimage, qui est traitée dans l'ouvrage « l'essaimage d'entreprise », de Filion et coll (2003). Il constate que la conjoncture économique a besoin à ce type de structure, lorsque l'entreprise ne parvient plus à employer sa main-

d'œuvre et qu'elle souhaite réduire ses charges. D'aprés Filion et coll. (2003), 70% à 90% des entreprises qui naissent de cette manière ont tendance à survivre après cinq ans, ce qui est supérieur à la moyenne.

e. L'incubateur privé de capital de risque

Les entreprises incubées utilisent ce type d'incubation pour des raisons différentes. Le principe d'économies d'échelle vient en premier lieu, que ce soit au niveau des services adressés aux entreprises ou au niveau de l'immobilier. L'aspect synergie entre les entreprises vient également ajouter de la valeur à l'offre de services à ces entreprises. Les échanges commerciaux entre les entreprises, dans plusieurs secteurs spécialement, viennent créer une activité économique entre les entreprises a même l'incubateur (Albert et coll., op-cit). Ces structures misent principalement sur le profit, en accélérant le lancement d'entreprises technologiques. Alors, il est sûr qu'ils souhaitent créer des entreprises, mais ce n'est pas un objectif en soi, leur structure d'affaires s'applique bien aux entreprises reliées aux technologies de l'information. Ces dernières créent rapidement de la valeur et demandent habituellement peu d'espace locatif.

f. Les incubateurs virtuels

Mentionnons aussi qu'il existe également une structure d'incubation d'entreprises, dite virtuelle qui n'offre pas de locaux, mais plutôt de l'accompagnement complet à l'entreprise. Elle offre un soutien au sujet du financement, du marketing, de la gestion en général et un soutien technologique le tout jumelé un accès aux réseaux d'affaires. Ce type d'incubateurs est parfois appelé de l'incubation pur. Il est possible de faire le lien avec les fonctions l'incubateur virtuel et la volonté des communautés à renforcer leurs caractéristiques entrepreneuriales, par l'utilisation de l'incubation d'entreprises. La pertinence de ce type de référence d'accompagnement il et ajouter dans un processus relationnel d'échanges d'information « universelle » entre des entreprises locaux.

En règle générale, les incubateurs, offrent un soutien aux entrepreneurs qui veulent lancer une entreprise. Ils peuvent offrir des espaces et des services de secrétariat, mais en situation idéale, les incubateurs d'entreprises procurent un environnement favorisant l'apprentissage, le réseautage et le soutien nécessaire aux entrepreneurs tout au long des étapes critiques du démarrage de leur projet d'entreprise (Albert et Gaynor, 2001).

Le but des incubateurs est d'augmenter les chances de succès d'une nouvelle entreprise, de raccourcir le temps de lancement et de réduire ses coûts d'établissement.

II. Etude de cas sur l'accompagnement en Algérie : le Cas de CyberParc de Sid Abdellah d'Alger

1. L'incubateur en Algérie et entrepreneuriat :

L'Etat Algérien a lancé une stratégie nationale en matière de promotion et de développement des parcs technologiques[1]. Différents incubateurs à travers le pays ont vu le jour afin de développer et de créer des PME et PMI; on trouve le Cyberparc de Sidi Abdellah

[1] Hamid BESSALAH alors ministre du Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication (2010), Allocution donnée à l'occasion de la cérémonie de remise des prix du 1er concours national de création de startup dans les TIC. http://www.mptic.dz/fr/IMG/pdf/DiscoursMMinistre-2.pdf.

(2010), l'incubateur de Ouargla (2012), l'incubateur « Technobridge » de l'INTTIC d'Oran (2013) et l'incubateur de l'université de Batna(2013). Des conventions de partenariat ont été signées entre l'ANPT (Agence Nationale du développement des Parcs Technologiques)[2] et ces établissements. Les incubateurs de startup dans le domaine des TIC sont pilotés par ANPT. Les incubateurs offrent d'autres opportunités aux futurs entrepreneurs en bénéficiant d'un fort accompagnement et coaching durant une formation étalée sur 3 étapes, de la première phase (Pré Incubation) jusqu'au lancement du projet phase (Start Up).

Quelques dispositifs d'aide à la création des entreprises dans le but de promouvoir l'investissement en Algérie, l'Etat a mis en œuvre des organismes d'aides et de soutien pour les porteurs de projets.

Tableau 1 : Quelques dispositifs d'aide à la création des entreprises en Algérie

Dispositif	**Désignations/Développement**	**Missions ou Nature du service rendu**
ANGEM	L'Agence Nationale de Gestion du Micro crédit. Ce dispositif est destiné aux jeunes de plus de 18 ans, généralement sans revenus ou un revenu instable et pour les femmes au foyer	Elle s'occupe du développement des capacités individuelles des personnes pour la création de leur propre activité. - Elle aide le postulant à avoir un prêt lui permettant l'acquisition des équipements et des matières premières pour le démarrage de son activité
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes. Ce dispositif est destiné aux jeunes chômeurs qui sont âgés entre 19 et 35ans et sont porteurs d'idée de projet pour la création d'entreprise. Elle n'intervient que dans les projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 millions de dinars	- Elle est chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création des petites entreprises. - Elle assure un processus d'accompagnement pour couvrir les différentes phases: de création, de lancement et d'extension de l'entreprise. - Ce dispositif a pour missions: - L'assistance et l'encadrement du jeune entrepreneur pour la maturation du projet et l'élaboration du Business Plan ; - L'assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet)29 - Le coaching et la formation à la gestion d'entreprise pour le futur entrepreneur pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise.
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement	Cette institution a été créée dans le but de faciliter, encourager et accompagner l'investissement pour la création des entreprises en utilisant des formules d'incitation qui reposent essentiellement sur des mesures d'exonération de taxes et de réduction fiscale.
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage. C'est un dispositif de soutien à la création et à l'extension des activités qui sont réservées aux chômeurs qui ont perdu leur emploi pour des raisons économiques dont	Elle a pour mission envers cette catégorie de personnes : - l'assistance de l'entrepreneur pendant toutes les phases du projet avec aussi la préparation de Business Plan ; - l'aide de l'entrepreneur pour l'obtention du financement bancaire (70%

[2] Agence Nationale du développement des Parcs Technologiques

	l'âge est fixé entre 30 et 50 ans. Cette institution n'intervient que dans des projets dont le coût maximum ne doit pas dépasser 10 millions de dinars	du coût global du projet) comme pour le dispositif de l'ANSEJ
ANPT	L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques	Ce dispositif est chargé entre autres : - Encourager l'utilisation des TIC en Algérie. - Accélérer le taux de formation et d'expansion des startups et des PME. - Diversifier la chaîne de valeurs des TIC. - Organiser des événements (séminaires, congrès, forums,….) qui présentent un intérêt pour les porteurs de projet et startups hébergés au niveau des incubateurs de l'ANPT. - Promouvoir la R&D, l'innovation, - Favoriser le rapprochement entre le monde de l'entrepreneuriat et de la recherche et de l'enseignement, - Favoriser la création d'entreprises innovantes via la valorisation de la recherche et les processus d'incubation
FAUDTIC	(Fonds d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication. Ce dispositif est géré par deux organes : - Le comité du FAUDTIC qui est un organe dont la mission principale est la conception du programme d'actions de ce fonds et le suivi de sa mise en œuvre. - La cellule opérationnelle du FAUDTIC est un organe qui a pour mission le suivi et la gestion des projets financés par ledit fonds	Ce dispositif contribue au financement des projets et des initiatives qui s'inscrivent dans la stratégie e-Algérie en se basant entre autres sur les points suivants : - Actions de soutien pour l'appropriation des TIC par les PME et les grandes entreprises. - Généralisation de l'accès au réseau Internet. - Renforcement de la recherche, développement et de l'innovation. - Mise à niveau des entreprises relevant du secteur des TIC. - Investissement matériels et immatériels concourant à la mise à niveau des entreprises.

Source : Djelti et Chouam, (2016)

Les incubateurs offrent plusieurs opportunités aux jeunes futurs entrepreneurs, au même titre que certaines agences étatiques comme L'ANSEJ, ANDI, CNAC ….Etc dans la création de leurs propres entreprises en bénéficiant d'un fort accompagnement et coaching durant une formation étalée sur 3 étapes, de la première phase (Pré Incubation) jusqu'au lancement du projet phase (Start Up).

2. La Méthodologie de l'enquête :

Afin d'appréhender empiriquement les pratiques des incubateurs et d'expliciter les conditions nécessaires pour accompagner les porteurs de projets en Algérie, nous avons donc opté pour une étude de cas au niveau de Cyberparc de Sidi Abdellah. Par la suite, nous tenterons de décrire les méthodes utilisées pour répondre à notre problématique de recherche et justifier les choix qui nous ont amenés à circonscrire notre objet d'étude. Nous avons opté pour une approche combinant une collecte de données et une enquête de terrain.

3. Démarche méthodologique :

La question sur la démarche à suivre dans le domaine de l'entrepreneuriat a fait l'objet de plusieurs débats. Dans l'un des numéros de la revue de l'entrepreneuriat, Saporta (2003) a suggéré « ***de recourir davantage que par le passé aux méthodologies quantitatives classiques et, plus précisément, à celles s'inspirant de la démarche empirico-déductive***. Alors que Fayolle (2003) plaidait pour une méthodologie qualitative et une perspective paradigmatique plutôt constructiviste pour étudier le phénomène entrepreneurial. Dans notre cas, nous avons adopté une recherche de type qualitatif à travers une étude de cas. Nous avons établi un guide d'entretien semi-directif, nous avons pu interroger les diplômés porteurs de projets incubés par le parc technologique Cyberparc sidi Abdellah. Nous avons choisi d'adresser les questions au diplômés porteur de projet (l'incubé) car il présente la seule personne capable de rapporter avec précision les différentes phases qu'il a dû franchir pour créer son entreprise. Il est le seul à en avoir une vision achevée puisqu'il s'agit du récit de sa propre vie et de son expérience d'incubation.

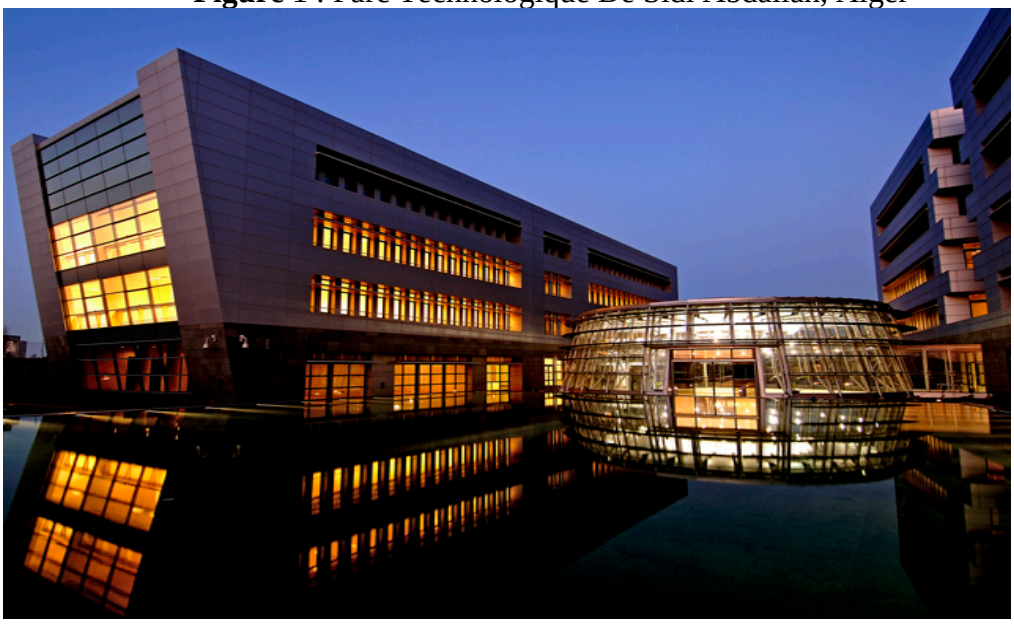
Le guide d'entretien est composé de 10 questions réparties sur deux volets : le premier volet intitulé « ***Renseignements généraux sur le jeune diplômé porteur de projet*** » composé de 05 questions portant sur la personne, son âge, son sexe, son niveau de formation, sa situation familiale, le type de secteur de son entreprise. Le deuxième volet intitulé « ***Le rôle de l'incubateur dans l'accompagnement d'entreprise*** » composé de 5 questions : l'origine de l'idée de création d'entreprise, les facteurs de motivations des diplômés, les problèmes rencontrés et le rôle de l'incubateur dans le processus de la création d'entreprise.

4. Présentation de l'incubateur de CyberParc d'Alger :

L'incubateur possède un rôle important dans l'accompagnement et le soutien des créateurs d'entreprises. On peut remarquer qu'ils sont peu nombreux dans le contexte algérien. L'Etat algérien souhaite diversifier son économie a besoin beaucoup plus de l'encadrement et l'accompagnement pour les différentes entreprises en leur poussant à se développer. Nous avons mené notre étude auprès de l'un des incubateurs d'Alger, il s'agit de l'incubateur de Sidi Abdellah.

Ce dernier présente la première expérience de création d'un par technologique lancé en Algérie 2010. Cette création traduit une forte volonté politique et économique qui permet d'accélérer la transition de l'Algérie vers une économie essentiellement focalisée sur l'innovation et le savoir.

Figure 1 : Parc Technologique De Sidi Abdallah, Alger



5. **Présentation de l'échantillon :** Notre échantillon est composé de 13 porteurs de projets présentés comme suit :

	Porteur de projet	**Secteur d'activité**
01	Ing. Informatique (inginfo)	Télécommunication
02	Ing. Mécanique industrielle (MI)	Solaire et Eolienne
03	Master en science de la nature (MSN)	Projet Photovoltaïque
04	Master en comptabilité (Com1)	TIC et Applications
05	Master en comptabilité (comp2)	TIC et bureau d'étude
06	Master en Marketing (MM)	Publicité et communication
07	Finance (MF1)	Bureau d'étude
08	Finance (MF2)	Bureau d'étude
09	Master en Management(MMM)	Consulting +TIC
10	Ing. Biologie(Bio1)	Laboratoire
11	Ing. Biologie(Bio2)	Laboratoire
12	Microbiologie (Mi1)	Consulting en Agronomie
13	Ing. Mécanique(Méc)	Entreprise de recyclage

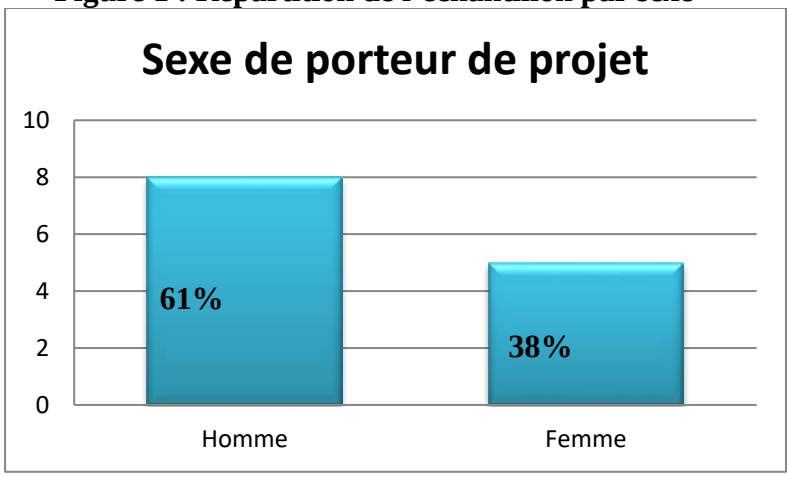
Source : Etabli par nous-mêmes suite aux données collectées

Ces incubés porteurs de projets ont fondé leur projets au cours de l'incubation, c'est-à-dire avec une création effective réalisée au sein de la pépinière.

6. Résultats de l'enquête

6.1 Sexe des diplômés porteurs de projets

Figure 1 : Répartition de l'échantillon par sexe

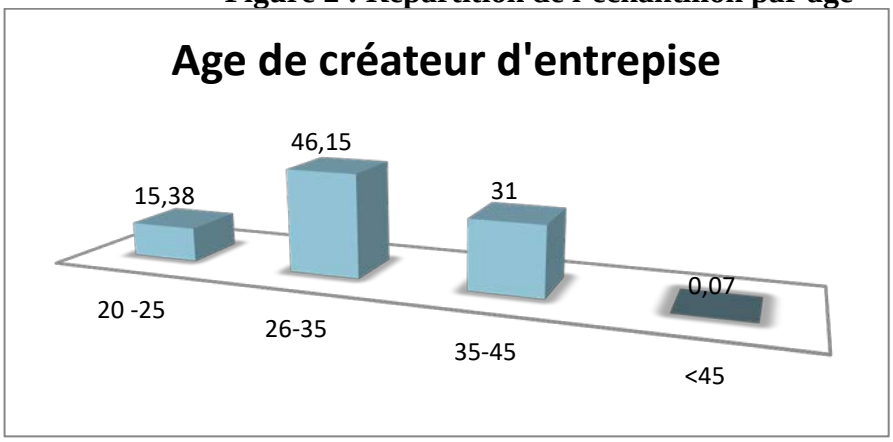


Source : établie par les chercheurs à partir des données de l'enquête

A la lecture de cette figure, nous pouvons remarquer que le nombre de projets retenus par les diplômés hommes présente 61%, le reste est créé par les femmes diplômées soit 38%. Alors, le nombre de création des entreprises par des femmes demeure moyennement faible. On peut dire que la participation de femme entrepreneure diplômées en Algérie est faible, ce qui ne permet pas de contribuer significativement au développement du tissu économique et social.

6.2 Age de porteur de projet

Figure 2 : Répartition de l'échantillon par âge



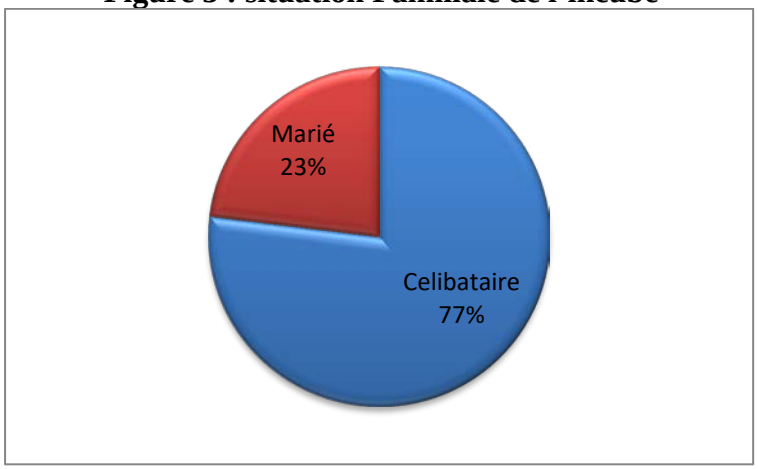
Source : établie par les chercheurs à partir des données de l'enquête

La figure n°2 représente les tranches d'âges des diplômés interviewés. Les porteurs de projets sont pour la plupart des diplômés âgés entre 26 et 35 ans soit 46%. Car les plus jeunes manquent d'expérience (15%).

6.3 Situation familiale des jeunes diplômés

La majorité des jeunes diplômés enquêtés sont célibataire soit 77%, les mariés quant à eux représentent 23%. On constate que les divorcés et les veufs ne représentent aucun effectif**.**

Figure 3 : situation Familiale de l'incubé



Source : établie par les chercheurs à partir des données de l'enquête

6.4 Avis des jeunes diplômés porteurs de projet sur l'origine de l'idée de création, l'incubation, les motivations et les obstacles rencontrés

Dans ce papier, nous nous sommes contentés seulement aux réponses des porteurs de projet qui se rapportent aux questions suivantes :

- D'où viennent les nouvelles idées de projets des jeunes diplômés porteurs de projet appartenant à notre échantillon ?
- Quelles sont les motivations qui ont poussé les incubés algériens appartenant à notre échantillon à entreprendre ?
- Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés lorsque vous avez lancez votre projet. ?
- Trouvez-vous que l'accompagnement offert par CyberParc se traduit dans toutes les étapes de création d'entreprise de lancement jusqu'à la réalisation de projet ?

a. L'apprentissage à l'entrepreneuriat, source d'idée de création d'entreprises

Selon les interviews menés avec les jeunes diplômés incubés nous avons distingué que la majorité affirment que la formation à l'entrepreneuriat présente une source et une voie qui permet de développer véritablement l'esprit d'entreprendre. Donc, la formation universitaire à l'entrepreneuriat a permis aux différents incubés de la création d'entreprise était possible. D'après N.Z : « *l'idée de création une entreprise m'est parvenue lors du Mastère en Marketing des services que j'ai suivi à l'université d'Alger3, l'idée m'est venue suite aux cours sur les nouvelles techniques en marketing. A ce moment j'ai eu une idée d'avancer sur l'aventure de créer une petite entreprise dans le domaine* ». Suite au contact mené avec deux autres incubés, l'idée de réaliser un projet est parvenue de leurs réseaux relationnels (les parents).

D'après A.A : « *je n'avais pas l'intention de créer une entreprise, cependant, le moment où j'ai terminé mes études en biologie, mon père m'a proposé d'essayer de faire un projet 'Laboratoire' car il a été dans le domaine, donc j'ai pu réaliser mon petit projet après*

beaucoup des difficultés » . En effet, la famille, les amies, les proches peuvent jouer un rôle primordial pour aider les jeunes à créer leurs propres entreprises.

b. Motivation des jeunes diplômés incubés : entre Push and Pull

Parmi les recherches en entrepreneuriat, Shapero (1975) et Vesper (1980) ont développé la théorie du « push and pull ». Les motivations « Puch » sont liées aux évènements « négatifs » (absence d'une autre possibilité d'emploi, chômage, un travail insatisfaisant), à l'inverse les motivations « Pull » correspondent aux éléments « positifs » (l'opportunité d'affaires et le désir d'indépendance).

b.1 Le désir d'indépendance et l'autonomie principaux éléments qui ont motivé les jeunes à créer leurs entreprises (*Pull*)

Dans notre échantillon, la motivation clé pour la majorité des porteurs de projet était l'autonomie et le désir de leadership. En fait, près de 80% des personnes interrogées ont mis en avant cette motivation. D'après un jeune porteur de projet : « *ce qui m'est apparu essentiel, c'est le désir d'indépendance qui m'a poussé vers la création de ma propre entreprise. Je voulais être le seul patron de mon projet, selon mes envies et mes propres pensées »,* une autre proclame : « *l'élément qui m'a vraiment motivé, c'est le fait d'avoir un projet à moi, je voulais sentir l'autonomie car je ne veux être dirigé par d'autres personnes* ». Alors, cela montre que la principale motivation entrepreneuriale de ces incubés est l'autonomie et l'indépendance. Cette motivation est poussée par des éléments endogènes propres à la personnalité de ces jeunes diplômés.

Il existe aussi des facteurs exogènes de motivation suscitent un fort désir entrepreneurial véhiculé par une certaine conviction de réussite du projet. « *à l'université j'étais un étudiant brillant en comptabilité, j'avais toujours des meilleurs notre en module, j'étais persuadé qu'il était possible de créer un bureau d'étude pour offrir plusieurs services en comptabilité, surtout dans ma région il manquait beaucoup ce type de projet* ». Donc, la certitude de jeune incubé que son idée représente une opportunité d'affaire à saisir dans un contexte bien spécifique, l'a obligatoirement poussé à entreprendre.

b.*2 Le chômage et l'austérité budgétaire des postes de travail sources de motivation pour créer une entreprise (Puch*)

Dans notre échantillon, on a rencontré quelques incubés qui avancent que les facteurs qui leurs poussent à réaliser un projet résident dans le chômage et la situation économique algérienne caractérisée par l'austérité et la limitation des postes de travail budgétaires. S.A affirmé : *« j'ai resté sans travail pendant 3 ans, j'ai fait plusieurs aller-retour entre les bureaux de recrutement et tous types d'entreprises mais sans aucune réponse positive, subitement j'ai pensé à créer ma propre boite de communication et ne regrette rien » .*

L'incubé dans ce cas est motivé par des facteurs négatifs « push » , il précise que le chômage et la situation critique du pays le pousse à réaliser son propre projet.

c. le rôle de l'incubateur CyberParc au cours du processus de création

Nous avons vu dans la partie théorique que l'incubation est un processus qui consiste en un accompagnement des porteurs dans l'élaboration de leur projets (prototype, test, plan de financement, plan d'affaire levée de fonds) jusqu'à la création effective de l'entreprise.

Dans notre échantillon, il y a trois incubés qui ont créé leur entreprise au sein de l'incubation et l'on quitté en suite quelques temps après la création réelle.

Pour les autres incubés, nous avons constaté à travers le contact direct avec eux que l'incubation a permis aux jeunes diplômés de détecter de nouveaux besoins. Selon eux, l'incubation a répondu efficacement aux besoins principaux comme : les ressources financières nécessaires pour le projet, la logistique, l'expertise en compétence managériales et l'acquisition des ressources techniques; Cependant, pour la majorité des incubés, l'incubation n'a pas répondu efficacement aux besoins financiers.

Aussi, la procédure reste toujours difficile pour pouvoir se procurer de l'argent auprès de ce dispositif. Encore, la totalité des incubés affirme que la formation suivie visait la préparation d'un plan d'affaires et le management des affaires. 60% des jeunes interviewés sont toujours hébergés en incubation, car selon eux, ils demandent toujours de l'expertise et les connaissances nécessaires en gestion.

d. *Les obstacles qu'affrontent les incubés de CyberParc de sidi Abdellah*

Plusieurs obstacles cités par les jeunes porteurs de projets et qui sont par ordre :

- Les incubés n'ont par une expérience professionnelle (négociation, relations, assez importante due à leur jeune âge ainsi que le manque de pratique sur terrain, cela implique une grande difficulté dans le marché de travail.
- Manque dans les infrastructures surtout les TIC (faiblesse d'internet, outils informatiques anciens…).
- Manque de temps pour réaliser des meetings entre l'incubé et le personnel d'incubation pour donner plus de séances de coaching en management, Business et en Marketing.

Le tableau suivant présente les différentes informations collectées auprès de notre échantillon d'incubés algériens :

Tableau n°2 : Récapitulatif de principales données collectées

	Les incubés	Source d'idée de création d'entreprise	Facteurs de Motivation	Problèmes rencontrés
01	Inginfo	Formation univ.	Facteur Pull +	Absence de l'expérience professionnelle.
02	MI	Formation univ	Facteur Pull +	Absence de l'expérience professionnelle
03	MSN	Formation univ	Facteur Pull +	Absence de l'expérience professionnelle
04	Com1	Formation univ	Facteur Push -	Absence de l'expérience professionnelle
05	comp2	Formation univ	Facteur Pull +	Absence de l'expérience professionnelle+manque de TIC
06	MM	Formation univ	Facteur Push -	Manque de TIC
07	MF1	Formation univ	Facteur Push -	Manque de TIC
08	MF2	Parents	Facteur Pull +	Absence de l'expérience professionnelle+manque de TIC
09	MMM	Parents	Facteur Pull+	Absence de l'expérience professionnelle+manque de TIC
10	Bio1	Parents	Fcateur Push	Manque de TIC
11	Bio2	Amis	Facteur Push	Manque de TIC
12	Mi1	Experience professionnelle	Facteur pull	Manque de temps pour le meeting
13	Méc	Experience professionnelle	Facteur push	Manque de temps pour le meeting

Discussion

Les entrepreneurs n'auront pu partir en projets sans les incubateurs, avec l'aide de ces derniers ils ont réussi à contourner les murs qui se dressaient devant eux. L'accompagnement qu'ils ont reçu les ont permis de finir par lancer leur affaire. D'après notre enquête, nous avons distingué que l'incubateur permet au porteur de projet de création d'une entreprise de préciser son idée, d'évaluer la pertinence de son projet, de catalyser ses ressources propres. Le CyberParc constitue une structure d'accueil et d'accompagnement de projet ayant un lien direct avec toute initiative d'innovation, il aide les incubés a formalisé leur idées et à valider la faisabilité des projets ainsi, il offre aux incubés un appui en matière de formation, de coaching, de financement et l'hébergement jusqu'à la création des entreprises.

Notre objectif était de montrer le rôle et l'importance de l'incubation pour les jeunes diplômés ; on peut dire que l'incubation et l'entrepreneur présente deux face pour une médaille on ne peut pas les séparer, ils sont complémentaires et dépendants l'un de l'autre, l'entreprise crée par l'entrepreneur mérite d'être prise en considération dans le processus d'incubation étant donné que c'est précisément elle qui permet le développement économique et sociale à travers la création des emplois.

Suite à l'interprétation des résultats obtenus lors de la partie empirique, nous avons pu distinguer que notre première hypothèse est confirmée : le jeune âge et le manque de pratique sur terrain de porteur de projet présente une difficulté dans la création d'entreprise. Cependant, la deuxième hypothèse est partiellement infirmée ; l'incubateur CyberParc de Sidi Abdellah offre beaucoup plus un appui en matière de formation et de conseil, il n'offre pas un appui important aux incubés en matière des équipements et des financements. En fin de ses études, le jeune diplômé porteur de projet sortira avec l'idée de créer une entreprise. Pour le financement, nous suggérons, que les jeunes diplômés ayant des idées brillantes et l'incubateur fassent du porte à porte chez les grandes entreprises, en essayant de les convaincre pour avoir une aide financière.

En fait, l'Algérie depuis quelques années passées, elle essaye d'encourager les jeunes porteurs de projets pour la mise en place des entreprises, cependant, ce qui se passe réellement dans le terrain, ne les motive pas. Malgré cette masse de dispositifs mise en disposition par le gouvernement, mais le jeune porteur de projet se trouve face à plusieurs problèmes qui le stagnent. En fait, ces entrepreneurs sont des personnes pleines de l'enthousiasme, de la vigueur, du dynamisme malgré toutes les difficultés rencontrées, avec les moyens de bord, ils arrivent à créer de la valeur. Dans chaque reprises, chaque évènement scientifique, chaque rencontre on peut voir les nouvelles idées par les porteur de projets et même des innovations qui peuvent être adoptées et accompagnées par les incubations et faire l'objet de créer une startup.

Conclusion

En fin de son cursus, l'étudiant porteur de projet sortira avec un diplôme en main en plus de la création de son entreprise. Pour le financement, nous prévoyons, que les porteurs de projet et le responsable de l'incubateur fassent du porte à porte chez les responsables des grandes entreprises privées, en essayant de les convaincre pour bénéficier d'une aide financière.

Bibliographie

- Albert P. et Gaynor L. (2001), « Incubators: Growing up, moving out: a review of the literature. », Cahier de recherche du CERAM Sophia Antipolis
- Allen N. et Weinberg M. (1988), « State Investment in business incubators. », Public Administration Quarterly, vol. 12, n°2, pp. 196-215
- Allen N. et Rahman S. (1985), « Small Business Incubators: A positive Environment for entrepreneurship. », Journal of Small Business Management, vol.23, n°3, pp.12-22.
- Belley, André, (1987), « Les milieux incubateurs de L'entrepreneurship ». Fondation de L'entrepreneurship, Québec
- Bruyat C. (1993), « Création d'entreprises : contribution épistémologiques et modélisation. », Thèse pour le doctorat en sciences de gestion, Université de Grenoble II.
- Bygrave W.D. et al. (1993), « Theorising about entrepreneurship. », Entrepreneurship Theory and Practice, 16, 2, p. 13-22.
- Cunningham,J.B et Lischeron,J, (1991), « Defining Entrepreneurship », Journal of Small Busniess Management, Vol 29, N° 1.
- Cooper A.C. (1984), « Contrasts in the role of incubator organizations in the founding of growth oriented companies. », Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, p. 159-174
- Chelly A. (2007), « Les processus de génération d'opportunités entrepreneuriales : une recherche exploratoire auprès d'entrepreneur tunisien. », Thèse pour le doctorat es sciences de gestion, université du Sud Toulon-Var, Juillet, 422 p.
- Cuzin R. et Fayolle A. (2006), « Quel appui à la création d'entreprises ? », l'Expansion Management Review, Mars, p.92-97
- Fayolle, A et Verstraete, T, (2005), "Paradigmes et entrepreneuriat", Revue de l'Entrepreneuriat, No. 4(5), p. 33-52
- Fayolle,A, et Cherchem,N (2010), « culture d'entreprise , profil du dirigeant et orientation entrepreneuriale des PME : Un modèle théorique » , 10 ème congrès international Francophone sur l'entrepreneuriat et la PME, Bordeaux. France.
- Filion LJ., (1997), « le champ de l'entrepreneuriat : historique évolution,tendances », Cahier de recherche n°97.01, HEC Montréal, 36p
- Fayolle A. (2003), « Quelques idées et suggestions pour étudier le processus entrepreneurial », La revue des Sciences de Gestion, n° 200, mars-avril, p.15-31.
- Hackett S.M. et Dilts D.M. (2004), « A systematic review of Business Incubation Research. », Journal of Technology Transfer, vol.29, p.55-8
- Gasse Y. (2002), « Les créateurs d'entreprises et les influences de leur environnement. », Acte du 6ème Congrès International Francophone sur la PME, Octobre, HEC Montréal.
- Gartner, B William, (1988), "Properties Of Emerging Organizations." Academy of Management Review 13(3), 429–441
- Gartner W.B. (1990), « What are we talking when we talk about entrepreneurship. », Journal of business Venturing, vol° 5, n°1, Janvier, p. 15-2
- Meyer S. (1987), « Business Incubators – Hatching New Companies. », American Way p 52 – 57
- Messeghem, K. (2001). « Peut-on concilier logiques managérial et entrepreneuriale en PME ? » Xi ème conférence de l'association Internationale de Mangement Stratégique 13-14-15 Juin
- Messeghem.k et al. (2010), « un modèle exploratoire de l'intention environnementale des dirigeants de PME/PMI tunisiennes » , 10 eme congrès international francophone en entrepreneuriat et PME

- Masmoudi, (2007), « Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépiniere tunisiennes » , these de doctorat en science de gestion , Lyon3, France
- Paturel (2007), « Démarche stratégique et performance de la PME. », ERPI Éditions du Renouveau Pédagogique Inc, Sous la direction de Louis Jacques Filion, 450 pages. (à paraître)
- Shane, S et Venkataraman , S, (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research » , Academy of Management Review , Vol 25, N° 01 .
- Schmitt C., Berger-Douce S. et Bayad M. (2006), « les incubateurs universitaires et le paradoxe de la relation entre université et entrepreneuriat. », acte du 7ème Congrès International Froncophone sur la PME., Montpellier, octobre.
- Smilor R. et Gill M. (1986), « The new business incubator: linking talent, technology, capital & know-how. », Massachussets: Lexington Books.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL MAROCAIN EN FAVEUR DES JEUNES ENTREPRENEURS OU NON ? ANALYSE DESCRIPTIVE

Zakariae EL ZAITOUNI
Doctorant chercheur à l'Université Mohamed V de Rabat, Maroc
Et Université de la Rioja, Logroño, Espagne
zakariae.el-zaitouni@unirioja.es

Amal MAANINOU
Professeur à l'Université Mohamed V de Rabat, Maroc
amalmaaninou@hotmail.fr

RÉSUMÉ – L'objectif de ce document est de définir l'écosystème entrepreneurial et ses structures de soutien et d'accompagnement. De plus, l'étude tente d'analyser le rôle de l'écosystème entrepreneurial dans la promotion de l'activité entrepreneuriale des jeunes au Maroc tout en prenant en considération les composantes liées aux structures d'appui et aux initiatives d'accompagnement, qui existent au pays Nord-Africain en relation avec l'entrepreneuriat des jeunes. La recherche académique contemporaine sur "l'écosystème entrepreneurial" est devenue un cadre théorique émergent et progressif à l'échelle mondiale, même si sa diffusion dans la littérature entrepreneuriale est toujours faible.

Mots clés : écosystème entrepreneurial, accompagnement, entrepreneuriat, jeunes

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

De nos jours, l'entrepreneuriat devient un pilier important dans l'amélioration de la compétitivité entre les économies des pays du monde. Il sert toujours à favoriser la croissance économique et l'accroissement d'emploi. En plus, la majorité des chercheurs et des agents économiques s'affirment que l'économie entrepreneuriale doit être dynamique et innovatrice dans chaque nation face à la mondialisation et le progrès technique rapide. C'est pour cela les institutions gouvernementales essaient de déployer des politiques d'aide, d'accompagnements et de stimulations destinés aux entrepreneurs en général et aux porteurs de projets en particulier. Ces mesures incitatives visent à instaurer un climat propice à la stimulation de l'entrepreneuriat et de la création des entreprises par un ensemble des incitations spécifiques (par exemple : les exonérations fiscales, les aides financières, les subventions, etc.) ou par la création des organismes d'accompagnement et de nouvelles structures (p. Ex. les clusters, les incubateurs, les pépinières d'entreprises etc.). Dans la plupart des études, on remarque que le

développement entrepreneurial est lié largement à l'efficacité des politiques visant à : minimiser la lourdeur bureaucratique des règlements administratifs qui empêche l'évolution de l'activité entrepreneuriale, l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) aux micro-financements, à l'innovation, et à la technologie, l'ouverture aux marches internationaux et la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Effectivement, le soutien et l'accompagnement de tous les niveaux sont des besoins indispensables pour l'entrepreneur et pour que l'entrepreneuriat soit stimulé.

''L'approche par l'écosystème entrepreneurial va plus loin dans la mesure où elle insiste non pas seulement sur les facteurs propices à l'entrepreneuriat, mais surtout sur les interactions complexes entre plusieurs dimensions politiques, financières, humaines, culturelles, relatives aux marchés et aux supports infrastructurels, professionnels et institutionnels, dont les combinaisons confèrent à chaque écosystème un caractère idiosyncratique[1]'' (Isenberg, 2011; Kouraiche, 2018). Ce que peut encourager les porteurs de projets à se lancer dans l'entrepreneuriat, par le fait d'établir un écosystème entrepreneurial favorable. En effet, le dynamisme entrepreneurial dépend absolument de cet écosystème et vice versa. A cet égard, appuyer les liens entre l'écosystème entrepreneurial et l'entrepreneuriat parait judicieux pour renforcer les chances de réussite de l'entrepreneur. Car, l'ensemble contribue favorablement à la création des entreprises et au dynamisme entrepreneurial. Le développement de la sphère entrepreneuriale sur la base d'un écosystème cohérent, apporte une aisance éclatant à la tournée de la roue de croissance d'un pays. Cette compétitivité était initiée par le succès flamboyant de l'expérience de la Silicon Valley [2]au début des années 70 aux Etats-Unis, qui a incité les organes académiques et les gouvernements du monde entier à s'inspirer ou à reproduire ce modèle au sein de leurs territoires. Cependant, et partant du constat environnement économique est gratifié de traits et spécificités géopolitiques, économiques, culturelles et institutionnelles, qui lui sont propre ; Isenberg 2011, insistait sur le fait d'arrêter cette course caractérisée par le gaspillage des ressources publiques et la mauvaise gestion des dépenses en tentant aveuglement de copier les mêmes démarches réussis aux États-Unis et d'implanter leur propre écosystème entrepreneurial selon leurs spécificités territoriales et leurs finalités de développement. Dans le même sens, le Maroc vise à doubler les efforts aussi bien pour développer un écosystème entrepreneurial favorable, que pour densifier les parties manquantes de ce dernier. Par conséquent, on observe aujourd'hui à un écosystème entouré par une multitude d'acteurs intervenant pour le bien d'une économie entrepreneuriale ou d'autres, les acteurs de l'écosystème d'accompagnement s'occupent, néanmoins, de la plus grande part chose qui implique des formes d'organisations complexes (Koubaa et Benaziz, 2016).

La présente communication cherche à répondre à la problématique suivante : Est-ce que l'écosystème entrepreneurial marocain favorise l'entrepreneuriat des jeunes ? Pour répondre à cette question, nous allons dans un premier temps clarifier le concept d'écosystème

[1] La définition d'idiosyncratique dans le dictionnaire est prédisposition particulière de l'organisme qui fait qu'un individu réagit d'une manière personnelle à l'influence des agents extérieurs. Une autre définition d'idiosyncratique est tendance des sujets à organiser les règles générales de formation des mots d'une même langue de manière différente selon leurs dispositions intellectuelles ou affectives particulières. *Source : https://educalingo.com/fr/dic-fr/idiosyncratique*

[2] La Silicon Valley désigne le pôle d'innovations regroupant territorialement des instituts de recherche, des firmes innovantes et des industries de pointe. Elle est située dans la partie sud de la région de la baie de San Francisco, en Californie, sur la côte ouest des Etats Unis. On considère qu'elle englobe la partie nord de la vallée de Santa Clara, ainsi que les localités du sud de la péninsule de San Francisco et du sud-est de la baie. *Source : https://www.doc-etudiant.fr/Histoire-geographie/Histoire/Expose-Histoire-de-la-silicon-valley-107308.html*

entrepreneurial, ensuite les formes de politiques de soutien de l'écosystème entrepreneurial et d'accompagnement et enfin, interpréter les résultats de l'observatoire General Entrepreneurship Monitor (GEM) sur le cas du Maroc.

I. Revue de la littérature

1. Genèse de l'écosystème entrepreneurial

- **L'évolution du concept de l'écosystème entrepreneurial**

Le terme de l'écosystème est emprunté pour la première fois en biologie par le botaniste anglais George Tansley en 1935. Son but était de définir un ensemble dynamique comprenant un milieu biotope ou naturel (climat, sol, eau et autres éléments inorganiques) et la biocénose ou les êtres vivants (microorganismes, animaux, plantes,) qui s'y trouvent.

Il remplace le système qui est composé d'un environnement et toutes les espèces qui y existent sur la planète. Les travaux de Tansley nous mènent à mieux comprendre comment ça se passent les échanges entre l'environnement et les organismes vivants, selon les processus de fonctionnement des écosystèmes.

Le phénomène de l'écosystème est utilisé dans le champ de l'entrepreneuriat sous le concept « écosystème entrepreneurial ». En 1988, le terme d'écosystème fut emprunté par Valdez J pour la première fois dans son article « The entrepreneurial ecosystem: toward a theory of new firm formation », a pour but d'analyser le phénomène des start-up qui englobe les conditions de marchés actuelles, l'environnement immédiat et le résultat des relations d'entrepreneurs potentiels. Toutefois, la recherche académique sur l'écosystème entrepreneurial a émergé qu'à partir des années 2000 et est devenue culminant depuis les années 2016, Malecki (2018).

« L'environnement entrepreneurial » est l'un des concepts qui a été développé par certains chercheurs, afin de décrire un acte entrepreneurial et s'il est influencé par des conditions environnementales favorables ou défavorables dans un pays. Entre autres, Gnyawali et Fogel (1994) ont développé cinq catégories des facteurs environnementaux à savoir : les facteurs socio-économiques ; les moyens non financiers ; les politiques des pouvoirs publics ; les ressources financières et le savoir-faire existant en matière d'entrepreneuriat. A présent, on remarque il y a une croissance notable au niveau de la recherche sur l'écosystème entrepreneurial. De plus, nombreux travaux analysent ce phénomène.

Dans le même sens, les recherches de Cohen, (2006) sont considéré parmi les œuvres anglophones les plus influentes quant à cette thématique: « Sustainable valley entrepreneurial ecosystems, Business Strategy and the Environment », d'Isenberg (2010, 2011), la contribution de Mason, Brown. (2014), « Entrepreneurial ecosystem and growth oriented entrepreneurship », et le travail Stam, E (2015) intitulé « Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique, European Planning Studies » et Stam, Spigel (2016) « Entrepreneurial Ecosystems ». D'ailleurs, la majorité des organismes mondiales commencent de plus en plus à étudier ce terme, parmi eux, le Forum Économique Mondial (2013, 2014), Global Entrepreneurship Monitor, le Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI, Londres) qui établit chaque année le « Global Entrepreneurship Index ».

- **La transformation de terme**

Aujourd'hui la majorité des chercheurs assument que l'entrepreneuriat est une capitale importante pour le développement économique dans les milieux d'affaires et universitaires (Acs, Desai et Klapper, 2008 ; Audretsch et Lehmann, 2005 ; Isenberg, 2010 ; Markley, Lyons et Macke, 2015). Dorénavant, les facteurs individuels et contextuels sont cruciaux pour les entrepreneurs, lors du processus de prise de décision dans un contexte local quelconque (Acs, Autio et Szerb, 2014 ; Mason et Brown, 2014 ; Nylund et Cohen, 2017; Kouraiche, 2018). Tout d'abord, le porteur de projet se lance en se basant sur les possibilités et les attitudes qui existe dans un contexte particulier ou les individus opèrent (Wright, 2014 ; Acs, Autio et Szerb, 2014). Ensuite, le contexte local influence beaucoup sur la nature d'entreprise et son démarrage (Stam, 2014), par exemple la création d'une start-up a un impact faible sur la vitesse de croissance d'un pays (Mason et Brown, 2014).

Selon Lichtenstein et Lyons (2001), la formation d'un système ou d'un écosystème de soutien permet le développement économique sur la base de l'esprit d'entreprise. Ce modèle vise d'améliorer et de mettre à niveau le partenariat entre l'entrepreneur et la collectivité, aussi de focaliser sur les besoins des entrepreneurs. A partir des années 2000, la notion d'entrepreneuriat communautaire a été émergée et conceptualisée d'une façon générale (Isenberg, 2010 ; Lichtenstein et Lyons, 2001 ; Markley, Lyons et Macke, 2015 ; Stam et Spigel, 2016). Dans les revues de littérature moderne, l'expression "entrepreneuriat communautaire" est l'équivalente d'écosystème entrepreneurial. ''La large diffusion récente de la notion d'écosystème entrepreneurial a déclenché la création de politiques et de programmes de soutien, d'initiatives de promotion de l'entrepreneuriat et de stimulation de l'engagement dans la sphère entrepreneuriale dans les régions'' (Forum économique mondial, 2013 ; Isenberg, 2014 ; Auerswald, 2015; Kouraiche, 2018).

- **Définition**

La littérature contemporaine sur l'écosystème entrepreneurial fait émerger une multitude de modèles et d'approches. Toutefois, « il n'existe pas encore de définition largement partagée » du concept parmi les chercheurs ou les praticiens » comme le mentionne Stam (2015). On compte une variété de définitions pour clarifier le concept. Isenberg (2010) cite que l'écosystème de l'entrepreneuriat « consiste en un ensemble d'éléments individuels - tels que le leadership, la culture, les marchés financiers et les clients ouverts d'esprit-qui se combinent de manière complexe ». La stimulation de la croissance et la création d'entreprises dans une région précise dépend largement de ces éléments intégrés dans un système holistique (Isenberg, 2010).

Vogel (2013) définit le concept, comme « une communauté interactive au sein d'une région géographique, composée d'acteurs variés et interdépendants (entrepreneurs, institutions et organisations) et de facteurs (marchés, cadre réglementaire, cadre de soutien, culture entrepreneuriale, etc.), qui évolue avec le temps et dont les acteurs et les facteurs coexistent et interagissent pour promouvoir la création de nouvelles entreprises ».

Dans le même sens et ordre d'idées, Mason et Brown (2014) définissent les écosystèmes comme « un ensemble interconnecté d'acteurs entrepreneuriaux (potentiels et existants), d'organisations entrepreneuriales (entreprises, venture capitaliste, business angels, banques), d'institutions (universités, agences du secteur public et de financement) et de processus entrepreneuriaux (taux de création d'entreprise, nombre d'entreprises à forte croissance,

nombre de ‚gazelles', nombre d'entrepreneurs en série, niveau d'ambition entrepreneurial) qui s'entremêlent de manière formelle et informelle pour connecter, modérer et gérer la performance au sein de l'environnement entrepreneurial local ».

On remarque que ces définitions mettent en évidence la diversité des composantes de l'écosystème entrepreneurial et l'interaction entre les composantes du système. De ce fait, on constate que les facteurs environnementaux et l'ensemble des acteurs, sont deux composants d'un écosystème entrepreneurial dans un espace géographique qui permettent la création et le développement des entreprises (Spilling, 1996).

2. Aspects de politiques de support

- **Les modèles d'écosystème entrepreneurial**

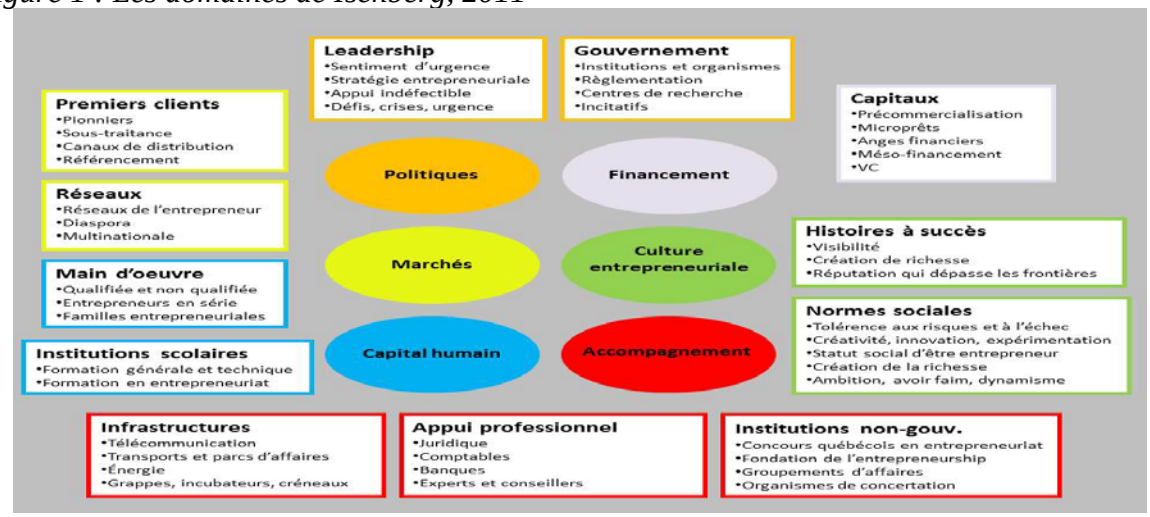
- **Le modèle d'écosystème entrepreneurial d'Isenberg (2010, 2011)**

Isenberg (2010) a constitué un modèle composé de 12 domaines interdépendants, à savoir : ''leadership, le gouvernement, la culture, les success-stories, le capital humain, le capital financier, l'organisation entrepreneuriale, l'éducation, l'infrastructure, les clusters économiques, les services supports, les premiers clients''.

Ces domaines sont passés de douze a six par le même auteur en 2011 : ''une culture favorable, des politiques et la disponibilité de financements appropriés, un capital humain de qualité, des marchés favorables aux produits et une gamme de soutiens institutionnels''. Ils sont répartis en sous-domaines (Figure N° 1). Ces éléments interagissent de manière complexe et n'agissent pas directement de manière causale les uns sur les autres (cohérence, cohésion, délais associés aux rétroactions, interrelations, interdépendance, propriétés émergentes) au sein d'un système.

L'écosystème entrepreneurial est donc composé de six éléments interactifs entre eux (accompagnement, capital humain, politique, finance, marchés, culture), chacun de ces éléments contient des sous-éléments, qui, au sein d'un espace géographique, ont un impact sur la trajectoire des entrepreneurs et des entreprises et la formation.

Figure 1 : Les domaines de Isenberg, 2011



Source: Lepage (2014)

- **Le modèle de Forum Économique Mondial**

Le Forum Économique Mondial (World Economic Forum, 2013) a proposé huit piliers importants d'un écosystème entrepreneurial dans une région :

1. Des marchés accessibles (marchés locaux et étrangers, grandes entreprises en tant que clients, petites et moyennes entreprises en tant que clients, gouvernements en tant que clients, marché étranger.) ;
2. Le capital humain et la main-d'œuvre (compétences managériales, compétences techniques, possibilité de sous-traitance, accès à la main-d'œuvre issue de l'immigration, etc.) ;
3. L'investissement et la finance (famille et ami, business angels, capital-risque, accès aux prêts, etc.) ;
4. Le système de soutien (conseil, mentorat), l'existence (et la qualité), du mentorat et de conseillers, de services professionnels, d'incubateurs et d'accélérateurs et de réseaux d'entrepreneurs) ;
5. Le cadre réglementaire et infrastructures (politique fiscale incitative, facilité pour le démarrage d'une entreprise, accès aux infrastructures de base [eau, électricité], accès aux télécommunications/à la bande passante, accès aux transports, politiques et législation favorable aux affaires) ;
6. L'éducation et la formation (formation spécifique pour les entrepreneurs, mains-d'œuvre disponibles ayant une formation universitaire, main-d'œuvre disponible ayant une formation pré-universitaire) ;
7. Les grandes universités comme catalyseurs (elles jouent un rôle clé dans la fourniture de diplômés aux nouvelles entreprises, dans le développement de nouvelles idées de création d'entreprise, et elles promeuvent une culture de respect de l'entrepreneuriat) ;
8. Le soutien culturel tolérance au risque et à l'échec - Préférence pour le travail indépendant - Histoires de réussite/modèles - Culture de recherche - Image positive de l'entrepreneuriat - Célébration de l'innovation" (Kouraiche, 2018).

Il existe des différences majeures entre les écosystèmes entrepreneuriaux d'un pays du monde à l'autre ou d'une région à l'autre, spécialement selon le degré d'importance que les gouvernements leur accordent (World Economic Forum, 2014). En d'autres termes, parmi les piliers cités, les entrepreneurs ont priorisé trois dans l'ordre suivant : l'accès aux marchés, le capital humain et la main-d'œuvre et la finance avec l'investissement.

- **Le modèle d'écosystème de l'entrepreneuriat de Koltai (2014)**

Koltai a créé son modèle de six acteurs et six piliers. Les six types d'acteurs qui sont engagés dans l'activité éco-systémique entrepreneuriale (Gouvernement, universités, Entreprises, Organisations Non Gouvernementales (ONG), Fondations, Investisseurs). Par contre, les six piliers sont : autonomisation et célébration des entrepreneurs, préservation, finances, autonomisation et célébration des entrepreneurs. Selon l'auteur, seulement l'interaction entre ces facteurs peut générer un environnement favorable à l'entrepreneuriat.

En grosso au modo, afin de faciliter la création d'entreprise et soutenir le développement de l'entrepreneuriat, l'écosystème entrepreneurial et ses composants doivent fournir aux porteurs de projets les ressources nécessaires. La réunion de ces facteurs dans une région géographique contribue à la création d'un climat propice en saisissant les opportunités et en prenant le risque.

3. Les formes de politiques d'accompagnement

Généralement, cet écosystème entrepreneurial peut être considéré comme une agglomération solide et dynamique composée des acteurs interconnectés, interagissant et s'influençant mutuellement (par ex. réglementaires, individuels, organisationnels, institutionnels) qui commercialisent, facilitent, agissent et favorisent les possibilités et les activités entrepreneuriales (Audretsch et Belitski, 2017 ; Isenberg, 2010 ; Mack et Mayer, 2016 ; Neumeyer, et al, 2018). La création de nouvelles idées et l'élaboration de politiques efficaces dépendent de ces agents qui maintiennent l'interaction par les technologies de l'information et les liens de réseau (Zacharakis, Shepard et Coombs, 2003 ; Deloitte, 2012). Autlet (2008), Isenberg (2010) ; et antis & Federico (2012) montrent que l'innovation et l'activité entrepreneuriale sont renforcé, simplifié et stimulé par Les écosystèmes entrepreneuriaux en incorporant divers éléments symbiotiques. Stam et Spigel (2016) ont contribué à la théorie des écosystèmes entrepreneuriaux en soulignant le fait que les écosystèmes sont localisés à l'échelle régionale et proviennent de réseaux mutuels actifs et d'influences au sein des participants.

Selon ces chercheurs, l'écosystème entrepreneurial est considéré comme " un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants coordonnés de manière à permettre un entrepreneuriat productif " (Stam et Spigel, 2016, p.1). ‘’Comme ils le prétendent, les start-up occupent la place centrale dans l'écosystème, un entrepreneur est un acteur clé dans la formation d'un écosystème durable, et de plus, des composantes telles que l'esprit d'entreprise, la technique, la connaissance et le marché sont d'une importance cruciale. Contrairement à la vision d'Isenberg, Stam et Spigel (2016) sont parvenus à la conclusion que le centre d'un écosystème est consacré aux chefs d'entreprise de premier plan et aux liens de réseau des entrepreneurs’’ (Koubaa et Benaziz, 2016 ; Kouraiche, 2018).

Les principales organisations économiques internationales ont accordée l'attention aussi sur les écosystèmes entrepreneuriaux. Le Forum économique mondial (2013) a conclu que le développement et la réussite de l'écosystème dans une communauté dépendent de plusieurs conditions préalables : éducation, finances, réglementations, marchés, culture et capital humain. L'emplacement privilégié dans un environnement favorable composé de personnalités publiques et privées, favorise non seulement la création de nouvelles entreprises qui se produit et se développe par les porteurs de projets, mais aussi il nourrisse, aide et facilite l'activité commerciale de ces entrepreneurs (Forum économique mondial, 2013). La poursuite du développement de la notion d'écosystème entrepreneurial a conduit à l'introduction d'un cadre conceptuel par Suresh et Ramraj (2012) qui comprend plusieurs systèmes de support et soutien facilitant le processus entrepreneurial. La synergie est subordonnée à l'existence d'une attention particulière à chaque élément, à égalité avec la proximité des ressources de base et des sources de soutien (Suresh et Ramraj, 2012 ; Nylund et Cohen, 2017) (Figure 2).

Figure 2 : Les différents systèmes de support et de soutien

Système de support	Source
Support Moral	Influence de la famille et d'autres hommes d'affaires
Support Financier	Partenaires ; famille et amis ; structures financières (banques, capital-risqueurs, business angels ; autres acteurs du marché des capitaux) et institutions, etc.
Support aux réseaux	Organisations de conseil et de soutien à l'entrepreneuriat (par exemple, agences industrielles) ; associations d'anciens élèves ; plateformes en ligne pour la mise en réseau ; groupes d'approvisionnement et de distribution, etc.
Support du Gouvernement	Politiques, systèmes d'incitation, infrastructures, pépinières d'entreprises, etc.
Support Technologique	Centres soutenus par des "gouvernements d'incubation d'entreprises" ; nouveaux outils technologiques développés par des institutions universitaires et des incubateurs d'entreprises, etc.
Support du marché	Opportunités commerciales découlant de la distribution de biens et services existants ; nouvelles connexions avec des clients potentiels, etc.
Support Social	Avantages introduits par certaines associations et organisations ; soutien en cas d'échec d'une entreprise ; promotion d'une réussite entrepreneuriale, etc.

Source: Suresh and amraj (2012), Veljanovski et al (2018).

- **L'écosystème d'accompagnement : le noyau de l´écosystème entrepreneurial**

La création de structures d'accompagnement des porteurs de projets et d'hébergement des entreprises en démarrage a été mis en place, afin de créer, optimiser ou améliorer le soutien de l'entrepreneuriat et la création des entreprises dans chaque sphère économique (Albert, Fayolle et Marion, 1994, Bruyat, 1992).

Les nouveaux entrepreneurs ont besoin de réponses à leurs nécessités et des conditions d'accès aux ressources qui leur sont nécessaires. Cela requiert des divers programmes d'appui afin d'accéder rapidement à ces ressources. C'était parmi les premiers objectifs du support et de soutien. De nos jours, la sensibilisation, la formation, les programmes d'accompagnements spécifiques et finalement le financement, sont des nouvelles mesures importantes pour assister les porteurs de projet dans leurs processus de création d'entreprise. Ce qui a permis l'évolution du concept d'accompagnement entrepreneurial en englobant des programmes comme : description des attentes des parties prenantes, développement du business plan, étude de marché, …

Récemment, le terme s'est développé en devenant l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial, qui est composé de plusieurs agents économiques dont le but de créer de la

valeur au sein d'un pays. En plus des acteurs, l'écosystème met en place une multitude des dispositifs à savoir : experts comptables, avocats, banques, organismes de recherche, incubateurs, pépinière, consultants, organismes de financement, clubs d'entrepreneurs etc.

''Son dynamisme est lié à l'apparition de nouveaux intervenants (tels que les accélérateurs), de nouveaux profils de créateurs et à la diffusion de nouvelles techniques d'accompagnement. Cette diversité devient un enjeu crucial pour apprécier l'efficacité de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial aussi bien au Maroc que partout dans le monde. Dans ce contexte, nous pouvons présumer que la force et la densité de l'écosystème d'accompagnement entrepreneurial repose principalement sur les interactions existantes entre les acteurs qui le composent.'' (Koubaa et Benaziz, 2016).

4. Etat actuel de l'écosystème entrepreneurial marocain

a. Composants de l'écosystème entrepreneurial marocain

- **Les organismes publics**

Le C.R.I de la Région de Casablanca-Settat**,** L'Agence de Développement Social (ADS)**,** Ministère de l'industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie Numérique**,** Ambassades du Royaume du Maroc**,** Comité Régional Pour la Création d'Entreprise (CRPCE)**,** Offres étatiques d'appui et de financement ciblés,…

- **Les organismes privés**

La Confédération Générale des Entreprises du Maroc, Fondation Banque Populaire pour la Création d'Entreprises (FBPCE), Les Associations Professionnelles, Fédérations Sectorielles, Maroc Entreprendre, Maroc entrepreneurs, R&D Maroc, Association des Femmes Chefs d'Entreprises du Maroc (AFEM), Startup Maroc, Le Conseil des Jeunes Dirigeants, Réseau Maroc Incubation et Essaimage, Green business incubator cluster solaire marocain, Incubateur du Technopark de Casablanca, Centre Marocain pour l'innovation et Entrepreneuriat social, MaroBtikar, La caravane startupia, Espace Bidaya,…

- **Les chambres de Commerce**

La chambre de Commerce et d'Industrie de chaque région, Les chambres de commerce étrangères,…

- **Les espaces de co-working**

New work LAB, Couleur Ambre, Casanostra, Workspot, Espace Point de Départ ESPOD, Creative Box, Dare space du Centre Marocain pour l'innovation et Entrepreneuriat social,…

Tableau 1 : Activités dédies aux entrepreneurs (Exemple de la Caisse Centrale de Garantie)
Source : Chiffres clés de la Caisse Centrale de Garantie (CCG) en 2017

Activité Entreprises Indicateurs synthétiques	**Réalisations 2009-2012**	**Objectif 2013-2016**	**Réalisations 2013-2016**	**Réalisations/ Objectifs**	**Réalisations 2009-2012**
Engagements garantie (MMDH)	5,54	10,00	19,43	194%	351%
Crédits (MMDH)	9,98	18,00	38,87	216%	389%
Engagements cofinancement (MMDH)	0,74	0,99	2,77	278%	377%
Nombre TPME	5.200	8.600	17.968	209%	346%

b. Aperçu sur la situation de l'écosystème entrepreneurial marocain

- **Points positifs:**
  - Réseau Entreprendre Maroc et CCG accompagnent ensemble les jeunes entrepreneurs à travers huit villes du Royaume en offrant des prêts d'honneurs à 0%
  - Création de Six nouveaux organismes privés d'accompagnement et lancement du projet SALEEM (dispositif national officiel pour les étudiant-e-s-entrepreneur-e-s)
  - Startup Africa Summit et rencontre mensuelle des entrepreneurs au NEW WORK LAB et d'autres sites de co-working.

- **Points négatifs:**

  - Ecosystème très jeune et fragile 2013-2020
  - Peu d'interrelations et de synergie entre le réseau associatif entrepreneurial, les acteurs économiques et le gouvernement
  - Peu des événements entrepreneurials aux universités et écoles supérieures

II. L'analyse descriptive de l'écosystème entrepreneurial marocain selon l'Etude GEM 2018

1. Résultats de l'enquête GEM auprès des experts nationaux (NES)

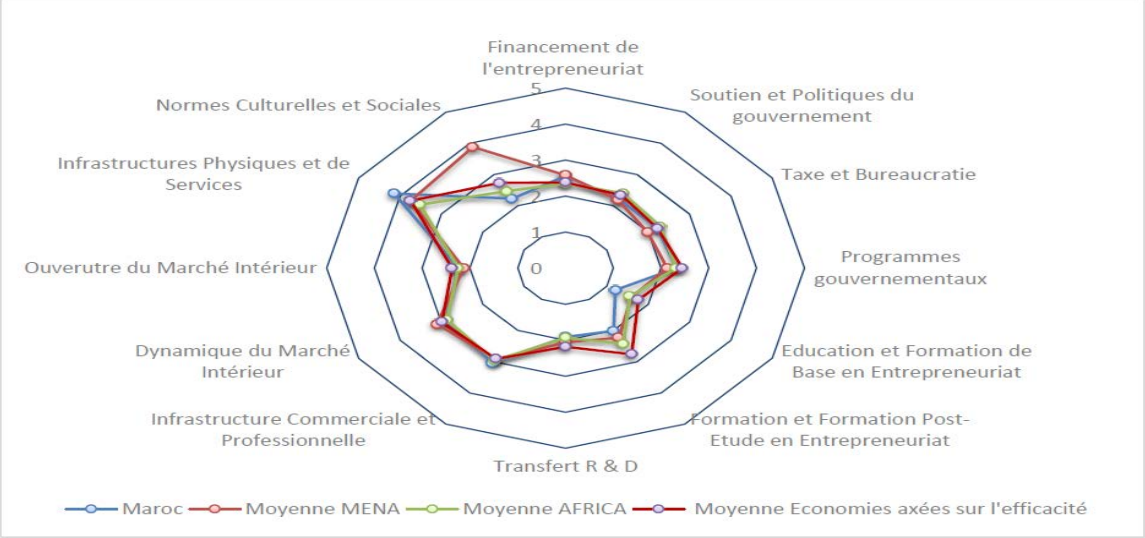
Plusieurs études ont conclu que l'efficacité des politiques favorise le développement : elle permet de faciliter l'accès aux financements, à la technologie, à l'innovation, et aux marchés internationaux et promouvoir l'entrepreneuriat féminin, promouvoir la formation à l'entrepreneuriat, qu'elle soit scolaire ou professionnelle, de réduire les contraintes réglementaires et administratives qui pèsent sur l'activité entrepreneuriale. ''L'approche du GEM met l'accent sur les éléments contextuels, à savoir les conditions du contexte social, culturel, politique et économique d'un pays, ainsi que sur la composition des conditions-cadres, qui ont un impact sur le niveau de développement économique et, de manière plus spécifique, sur celles susceptibles de faciliter l'innovation et l'entrepreneuriat à l'échelle d'une société'' (Koubaa. S et Benaziz. S, 2016).

Les caractéristiques qui ont un impact direct sur l'écosystème entrepreneurial sont décrites via les neuf conditions-cadres de l'Entrepreneuriat (CCE), il s'agit de :

- La dynamique du marché intérieur
- L'ouverture du marché intérieur
- Les normes socioculturelles
- Les transferts en R&D
- L'infrastructure physique
- L'infrastructure légale et commerciale
- Le financement
- La politique gouvernementale
- Les programmes et les actions spécifiques
- L'enseignement et la formation
- La formation et l'étude en entrepreneuriat
- La taxe et la bureaucratie

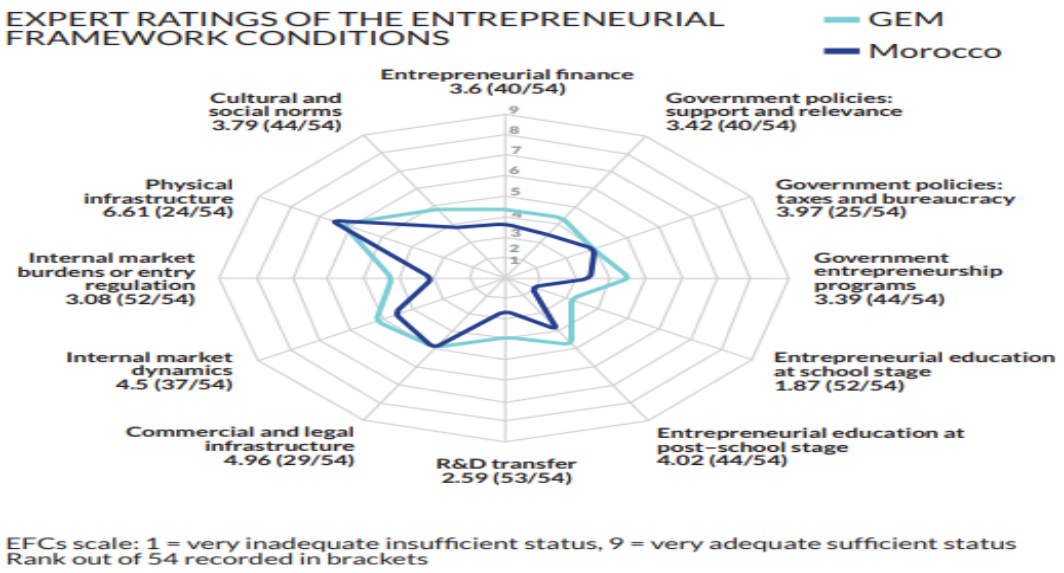
Une enquête a été menée auprès de 50 experts Afin d'évaluer les conditions influençant l'activité entrepreneuriale au Maroc. Elle a été réalisée à travers un questionnaire comprenant 62 affirmations relatives aux facteurs qui concernent l'environnement entrepreneurial national. Un score variant de 1 à 5 sur une échelle de Likert pour chacune des réponses (Figure 3).

Figure 3 : Les conditions influençant l'activité entrepreneuriale en Afrique et MENA



Source: Rapport de GEM 2018

Figure 4 : Les conditions influençant l'activité entrepreneuriale au Maroc



Source : rapport de GEM 2018

A partir de résultats, on remarque que les experts jugent qu'il y a quatre conditions appropriées pour les entrepreneurs en écartant les autres huit conditions. Il s'agit de l'ouverture des marchés, du dispositif de financement, l'infrastructure physique et de dispositif légal et commercial. Cependant, Les conditions-cadres qui sont les moins développées appart les normes socioculturelles, sont les politiques et les programmes gouvernementaux en faveur de l'entrepreneuriat, les formations en entrepreneuriat et la recherche/développement et son transfert.

Le Maroc est un pays à revenu moyen inférieur en comparaison avec les pays d'Europe, même s'il bénéficie d'une stabilité politique qui permet de réaliser réformes institutionnels et d'importants projets économiques. Récemment, le pays a connu un afflux exponentiel d'investissement qui s'est traduit par plusieurs projets, tels que les nouveaux projets d'infrastructure, de développement et d'industrie. En effet, le climat des affaires ait s'est développé et il y a eu une progression importante au niveau de la création d'entreprises mais, il y a une intention entrepreneuriale toujours faible chez les jeunes. Car, on remarque, qu'il y a une progression très lente de l'activité entrepreneuriale émergente (TEA) avec 6,65 % contre 6,25 % la moyenne des trois dernières années.

→ **Recommandations :**

D'après les experts, le Maroc a besoin de déployer plus des efforts pour l'activité entrepreneuriale chez les jeunes en particulier :

- ♦ déclencher le haut potentiel de l'entrepreneuriat (44 % s'attendent à de démarrer une nouvelle entreprise au cours des trois prochaines années),
- ♦ accroître la contribution des PME à la croissance
- ♦ limiter l'abandon d'activités.

La plupart des entreprises en démarrage trouvent divers obstacles, surtout l'utilisation limitée de la technologie, une capacité d'innovation limitée, l'accès aux services financiers, et de faibles résultats scolaires. En d'autres termes, l'activité économique est concentrée

majoritairement dans les secteurs non échangeables (les très petites entreprises construction et l'immobilier) qui sont à faible potentiel en termes de valeur ajoutée de la création d'emplois.

2. Résultats de l'enquête GEM sur la population adulte (APS)

Tableau 2 : Résumé du traitement des cas

Cas non pondérés			Pourcentage
Cas sélectionnés	Inclus dans l'analyse	2343	75,6
	Cas perdus	756	24,4
	Total	3099	100,0
Cas non sélectionnés		0	,0
Total		3099	100,0

L'enquête sur la population adulte (APS) est utilisée pour mesurer l'activité entrepreneuriale d'un pays. C'est une méthode d'analyse quantitative. Pour le cas du Maroc, le total des enquêtés est de 3099 échantillons, mais 24,4% entre eux sont des cas perdus. Donc il y avait 2343 participants qui ont exprimé leurs sur l'activité entrepreneuriale au Maroc.

Tableau 3 : classification de l'activité entrepreneurial

Impliqué dans l'activité entrepreneuriale de phase précoce de Total				Pourcentage correct
	Observé		non	Oui	
Étape 0	Impliqué dans Total en phase précoce Activité entrepreneuriale	non	2125	0	100,0
		Oui	218	0	,0
	Pourcentage global				90,7

On remarque qu'il y a un nombre très faible des jeunes et adultes qui ont une intention entrepreneuriale, il y a que 218 sur 2342 qui ont répondus "oui" pour entreprendre. Ce pourcentage faible montre que la politique de l'écosystème entrepreneurial marocain n'offre pas un bon climat des affaires pour les jeunes marocains.

- **Interprétation des résultats sur le comportement et les attitudes entrepreneuriales des marocains :**

♦ Taux d'opportunités perçues

Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans (à l'exclusion des personnes participant à toute étape de l'activité entrepreneuriale) qui voient de bonnes possibilités de créer une entreprise dans la région où ils vivent a diminué de 4.12% (Taux d'opportunités perçues est de 37.70% en 2017 et de 33.58% en 2018).

♦ Taux de capacités perçues

29.54% de la population en 2018 estiment qui ont les compétences et les connaissances requises pour créer une entreprise et 49.64% en 2017, ce qui explique une baisse importante de 20.10% de capacités perçues.

- Taux de peur de l'échec

On remarque que 64.15% de la population enquêtée en 2018 ont la peur de l'échec et les empêcherait de créer une entreprise. Par contre, il y avait que 52.90% en 2017, donc le taux de peur de l'échec a augmenté de 11.05% chez les marocains.

- Taux d'intention d'entreprendre

En 2018, 39.79% de la population sont considérés des entrepreneurs latents et qui ont l'intention de créer une entreprise dans les trois ans contre 26.64% en 2017. On remarque qu'il y a une augmentation 13.15% de l'intention entrepreneuriale.

CONCLUSION

Cette analyse nous a permis d'abord de clarifier le concept de l'écosystème entrepreneurial et de proposer des principales définitions dans la partie théorique, ensuite analyser la particularité de l'écosystème entrepreneurial marocain en se basant sur l'étude GEM 2018 (Global Entrepreneurship monitor) sur le Maroc et l'étude GEM 2018 sur le monde entier. Les deux enquêtes ont identifié les éléments favorables et défavorables pour les porteurs de projets ainsi que pour les futurs jeunes entrepreneurs en particulier au sein dans l'écosystème marocain. Entre autres, on a focalisé sur l'avancement de l'accompagnement entrepreneurial au Royaume, en analysant les enjeux des structures d'incubation. Finalement, on peut constater que l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial marocain ou autre est constitué de différents d'acteurs économiques, gouvernementaux et non gouvernementaux avec des finalités stratégiques mais avec un but commun, qui est de promouvoir l'entrepreneuriat. Les incubateurs sont considérés comme un pont entre l'environnement externe et les entrepreneurs, et jouent un rôle crucial au sein de l'écosystème. A cet effet, la locomotive de l'évolution de l'écosystème d'accompagnement dépend largement sur le développement des structures et des stratégies internes et externes d'incubateurs. Au final, cela influence positivement l'écosystème entrepreneurial en général et l'entrepreneuriat des jeunes en particulier.

D'après le GEM, l'écosystème entrepreneurial au Maroc se développe. Grace à la mise en place des initiatives comme Innov Invest et du statut d'auto-entrepreneur a contribué positivement à cette évolution. Et sans oublier de rappeler que l'intégration de l'économie informelle est une nécessité absolue, représentant un projet important du ``Plan d'accélération industrielle``, qui vise à sensibiliser et pousser les acteurs du secteur informel à rejoindre l'écosystème entrepreneurial marocain.

Pour conclure, Le Royaume montre une attitude positive vis-à-vis de l'entreprenariat, mais, on remarque qu'il y a une disparité marquée entre les entrepreneurs potentiels et consolidés. Le niveau d'activité entrepreneuriale chez les jeunes est préoccupant et faible, nécessite une nouvelle vision et une réforme souple de l'écosystème entrepreneurial tout en respectant la culture marocaine.

Références bibliographiques:

Articles et ouvrages:

- → Cohen B., (2006). «Sustainable valley entrepreneurial ecosystems ». Business Strategy and the Environment. 15(1) p: 1-14. Disponible: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bse.428/abstract).
- → EL OUAZZANI. K (2017), « La dynamique entrepreneuriale au Maroc 2017 », Global Entrepreneurship Monitor, Rapport du Maroc 2017
- → Gnyawali D., et Fogel D., (1994), "Environment for Entrepreneurship Development, Key Dimensions and Research Implications". Entrepreneurship Theory and Practice 18:43-62
- → Isenberg D., (2011). «The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship». The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project.
- → Isenberg D., (2010). «How to start an entrepreneurial revolution». The Big Idea .Harvard Business Review. June 2010. disponible sur: https://institute.coop/sites/default/files/resources/Isenberg%20-%20How%20to%20Start%20an%20Entrepreneurial%20Revolution.pd.
- → Koltai S., (2014). «The Six + Six Entrepreneurship Ecosystem Model». Accessed31 décembre 2015. disponible sur: http:// koltai.co/about-us
- → Malecki EJ., (2018). «Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems» Geography Compass. 2018;12:e12359. disponible sur: https://doi.org/10.1111/gec3.12359.
- → Koubaa S., et BENAZIZ S., (2016). "L'accompagnement face aux mutations de l'écosystème entrepreneurial Marocain : Quels défis à relever ?" Conférence : 2ème colloque international sur l'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, disponible sur: https://www.researchgate.net/publication/311739054
- → Kouraiche. N, (2018) "Le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algerie". Les Cahiers du Cread, vol. 34 - n° 2 – 2018 disponible sur: https://www.ajol.info/index.php/cread/article/viewFile/186878/176151
- → Mason C., and Brown R., (2014). «Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship». Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs on Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, The Hague, Netherlands, 7th November 2013. Final Version : January 2014, 38 p. disponible sur: http://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf.
- → Spigel B., (2015). « The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems»in ,Entrepreneurship Theory and Practice,, 25 Juin 2015. Available on:http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1111/etap.12167-
- → Spilling O-R., (1996).,The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event', Journal of Business research, 36(1), p. 91-103.
- → Stam E., and Spigel B., (2016). «Entrepreneurial Ecosystems». Discussion Paper Series nr: 16-13, Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series 16-13. Disponible sur: http://www.uu.nl/organisatie/utrecht-university-school-ofeconomicsuse/onderzoek/publicaties/discussion-papers/2016.
- → Stam E., (2015). «Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique», Utrecht School of Economics, Tjalling C. Koopmans reserarch Institute,

Discussion Paper Series 15-07. Disponible sur: www.uu.nl/en/files/rebousedp20151507pdf.

→ Transly A. G., (1935). « The Use and Abuse of Vegetational Concepts and Terms », Ecology, vol. 16, no 3, pp. 284-307. In Lévesque, B, « Économie sociale et solidaire et entrepreneur social : vers quels nouveaux écosystèmes?», op cit.

→ Valdez J., (1988). «The entrepreneurial ecosystem : toward a theory of new firm formation», working paper. Disponible sur: www.sbaer.uca.edu/research/sbida/1988/PDF/11.pdf.

→ Vogel P., (2013). «Building and assessing entrepreneurial ecosystems», Presentation to OECD LEED Programme Workshop on Entrepreneurial ecosystems and Growth-oriented entrepreneurship, The Hague, 7 November2013. Disponible sur: https://fr.slideshare.net/OECDLEED/6-vogel-building-andassessin

→ World Bank, Rapport Doing Business 2018. disponible sur: http://www.doingbusiness.org/Custom-Query. World Economic Forum (2014). « Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics», Geneva,2014, 240 p. disponible sur: http://reports.weforum.org/entrepreneurial-ecosystems-aroundthe-globe-and-early-stage-company-growthdynamics/wpcontent/blogs.dir/34/mp/files/pages/files/nme-entrepreneurshipreport-jan-8-2014.pdf

→ World Economic Forum (2013). « Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics», Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013, Davos, World Economic Forum, 35 p. disponible sur: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosyste ms_Report_2013.pdf.

Sites webs:

→ https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/morocco

→ https://reports.weforum.org/entrepreneurial-ecosystems-around-the-globe-and-early-stage-company-growth-dynamics/

→ https://enaffaires.wordpress.com/2014/09/25/avez-vous-un-ecosysteme-entrepreneurial-dynamique/

→ https://casainvest.ma/fr/node/270

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

CONDITIONS CADRE ET ACTIVITÉS ENTREPRENEURIALES : UNE ANALYSE PAR LES DONNÉES DE PANEL DYNAMIQUE POUR UN ÉCHANTILLON DE LA RÉGION MENA

Rabiaa ROMDHANE
Maître Assistante en Marketing,
FSEG Mahdia, Université de Monastir, Tunisie
Rabiaa.Romdhan@ fsegma.u-monastir.tn

Islem KHEFACHA
Maître Assistant en Méthodes Quantitatives
FSEG Mahdia, Université de Monastir, Tunisie
LaREMGiQ, IHEC SOUSSE
Islem.Khefacha@fsegma.u-monastir.tn

RÉSUMÉ – L'importance de l'écosystème entrepreneurial dans le développement de l'entrepreneuriat attire de plus en plus l'attention des chercheurs. Toutefois, peu sont les recherches qui se sont focalisées sur le rôle de l'écosystème entrepreneurial dans le développement de l'activité entrepreneuriale. L'objectif de notre étude est de s'interroger sur l'effet des conditions cadre d'entreprendre sur le taux d'activité entrepreneuriale (TAE). Pour répondre à cette problématique un panel de 10 pays MENA observés entre 2008 et 2018 a été constitué. Les données ont été extraites à partir de la Banque Mondiale et des deux enquêtes APS et NES du projet international de recherche Global Entrepreneurship Monitor (GEM). La modélisation économétrique effectuée grâce à la Méthode des Moments Généralisée (GMM) révèlent que le TAE est en évolution reflétant ainsi, une volonté claire d'entreprendre des individus. Toutefois, trois des neuf conditions cadres ont un effet sur le TAE. En effet, on note que la pression fiscale et la lourdeur bureaucratique affectent négativement le taux d'activité entrepreneuriale. La culture et les normes sociales suscitent et consolident le développement de l'entrepreneuriat. Paradoxalement, pour le dynamisme du marché, les résultats de la recherche ont révélé une relation négative entre cette variable et le TAE.

Mots clés : Conditions Cadre, TAE, GEM, GMM.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'accélération de la croissance en créant une économie compétitive est un enjeu central de la politique économique de tous les pays. L'atteinte de cet objectif repose sur un processus entrepreneurial complexe. En effet, l'entreprenariat est essentiel pour la création des emplois,

la stimulation de la croissance économique et de l'innovation, l'amélioration des conditions sociales et la contribution au développement durable. Elle est en relation étroite avec plusieurs domaines, tels que la technologie et l'innovation, l'éducation et le développement des compétences, ainsi que la finance. L'acte d'entreprendre est lié à son contexte. On ne peut pas faire abstraction de l'environnement dans lequel évoluent des entrepreneurs (Cohen, 2006).
L'instauration d'une véritable culture entrepreneuriale et la démultiplication des effets de l'entrepreneuriat nécessitent donc un soutien environnemental des entrepreneurs et des entreprises. Autrement, une attention particulière aux conditions cadre d'entreprendre ou à l'écosystème entrepreneurial. Ces conditions disponibles pour entreprendre et mettre en œuvre son entreprise varient selon les pays. Par conséquent, chaque entrepreneur doit saisir des opportunités, surmonter des défis et définir des priorités qui lui sont propres (Zaouali et al, 2015).

Bien que les recherches sur l'entrepreneuriat sont assez nombreuses, les travaux se penchant sur l'évaluation des conditions cadres d'entreprendre ou l'écosystème entrepreneurial sont en nombre très limité, pourtant l'enjeu est très intéressant (Spigel, 2017).

C'est dans cette perspective que s'inscrit cette recherche qui se propose d'analyser l'effet des conditions cadre d'entreprendre sur le taux d'activité entrepreneuriale (TAE). L'hypothèse centrale est que l'écosystème entrepreneurial, accroit et peut-être même conditionne le développement du TAE. Afin de tester cette hypothèse et se procurer une photographie de la situation entrepreneuriale des pays et son évolution au cours du temps, nous avons choisi de mener une étude sur un panel de 10 pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) observés entre 2008 et 2018. En effet, cette région est diverse et dotée d'une population jeune et de plus en plus éduquée. En plus, elle est affectée par des transformations politiques, sociales et économiques, surtout après 2011, année marquée par des révolutions et des contestations de masse.

La présente recherche est articulée en cinq sections. Dans la première section, nous nous concentrons sur les différentes facettes de l'écosystème entrepreneurial selon le Consortium de recherche Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dans la seconde section, nous abordons la relation entre les conditions cadre et le TAE. Dans la troisième section, nous exposons la méthodologie de recherche adaptée et enfin nous exposons les principaux résultats et leurs discussions dans une cinquième section. Nous concluons ce papier de recherche par une synthèse de principaux résultats obtenus ainsi que les perspectives envisagées.

1. L'Ecosystème Entrepreneurial : l'une des Clés de Succès non Négligeable de l'Entrepreneuriat

1.1 Focus sur le Concept d'Ecosystème Entrepreneurial

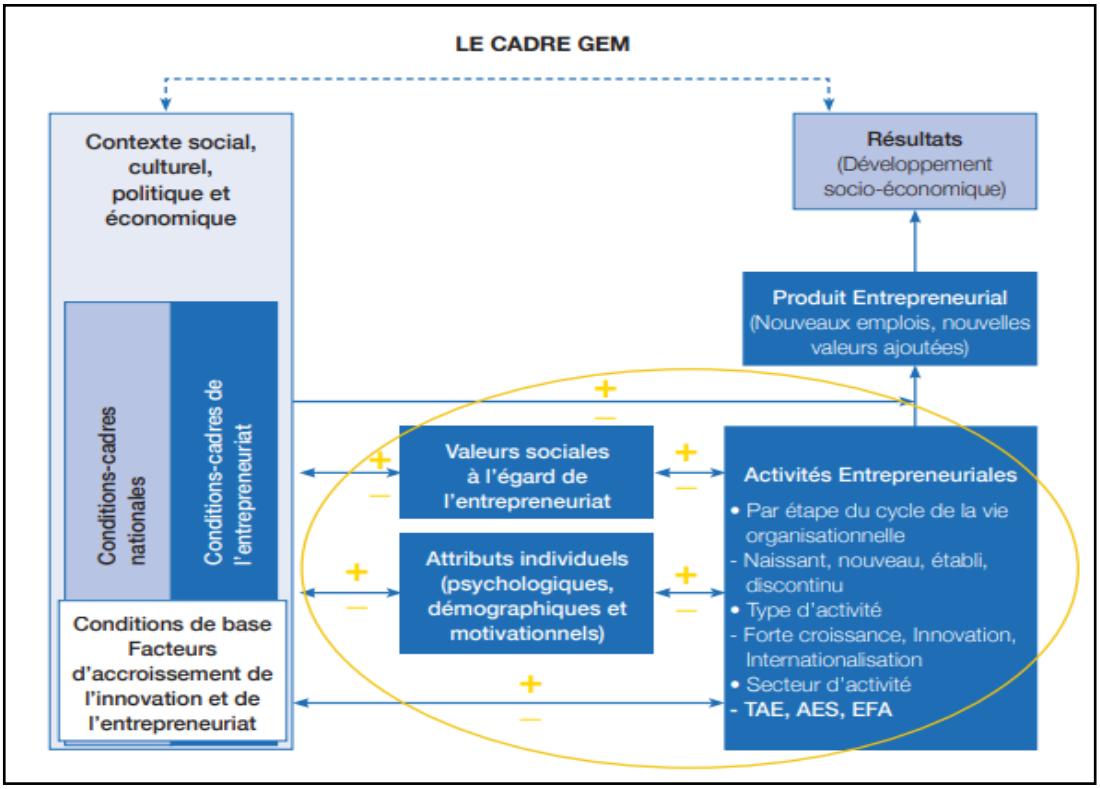
Appartenant initialement à la sphère de la biologie, le concept d'écosystème est devenu proéminent dans le management et a pris naissance dans le monde des affaires dans les années 90. Plusieurs définitions ont été proposées pour l'écosystème entrepreneurial (Isenberg, 2011 ; Spigel, 2017), prouvant ainsi la complexité de ce concept. En effet, l'écosystème entrepreneurial est composé d'un ensemble varié des acteurs en interaction ayant des objectifs et des options stratégiques bigarrées. Il est spécifique à son contexte géographique (Cohen, 2006). D'ailleurs, cette idée parait aussi clairement dans les travaux de Stam et Spigel (2017) qui ont défini l'écosystème entrepreneurial comme "un ensemble d'acteurs et de facteurs

interdépendants et coordonnés d'une telle façon qu'ils permettent l'entrepreneuriat productif sur un territoire particulier"
Plusieurs chercheurs ont montré que le développement entrepreneurial, la croissance des start-up innovantes et l'encouragement les entrepreneurs naissants nécessite un environnement favorable, et dépend étroitement des dimensions en interactions complexes formant l'écosystème entrepreneurial (Isenberg, 2011 ; Spigel, 2017).

1.2 L'Ecosystème Entrepreneurial selon Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Crée en 1999, le GEM est un programme de recherche mondial qui vise d'étudier les relations complexes entre l'entrepreneuriat et la croissance économique à travers un ensemble de mesures standardisées et une méthode commune pour tous les pays membres du consortium.

Le modèle GEM, reste l'un des modèles les plus aboutis de l'écosystème entrepreneurial, puisque son analyse traite de manière significative le volet macro-environnemental et le volet individuel et procure un portrait plus riche et détaillé de l'activité entrepreneuriale. Sa particularité réside également, dans le fait qu'il part de l'hypothèse que la croissance économique nationale est le résultat des capacités personnelles des individus, à identifier et saisir les opportunités en interagissant avec leur environnement. En effet, ce modèle met le doigt d'un côté sur les conditions contextuelles (le social, la culture, l'économie et la politique du pays) et d'un autre côté, sur les conditions cadre et soutient l'idée que ces deux types de conditions affectent les trois principales composantes de l'entrepreneuriat : les attitudes, l'activité et les aspirations et que l'interaction de ces conditions avec le comportement entrepreneurial d'une société a un effet sur la création de nouvelles entreprises et donc sur l'emploi et la croissance économique (figure 1).



Nous nous focalisons dans cette recherche sur les conditions-cadre de l'entrepreneuriat composante importante du modèle GEM et qui sont considérées comme « oxygène nécessaire » pour la création des nouvelles entreprises comme le précise Ongodo et al., (2016).
À travers des enquêtes annuelles, le GEM est parvenu à définir neuf conditions cadre qui sont : Finance entrepreneuriale, Education pour l'entrepreneuriat, Politique gouvernementale, Programmes gouvernementaux de promotion de l'entrepreneuriat, Transfert de technologies et R&D, Ouverture interne des marchés, Infrastructures physiques pour l'entrepreneuriat, Infrastructures commerciales et légales pour l'entrepreneuriat, Culture et normes sociales.

2. Les Conditions Cadres d'Entreprendre et le Taux d'Activité Entrepreneuriale

L'Organisation de coopération et de développement économiques (2011) a défini l'activité entrepreneuriale comme « l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés. ». Elle est un phénomène difficile à mesurer, puisque les statistiques officielles de création d'entreprise ignorent l'activité entrepreneuriale avant la création et ne retracent pas les activités informelles. Toutefois, plusieurs chercheurs (Iversen et Coll, 2005 ; Masuda, 2006 cités dans OCDE 2011) ont relevé différentes façons pour mesurer l'entrepreneuriat. Malheureusement, ces indicateurs ne sont pas tous synchrones.

Pour faire face à cette lacune, le consortium GEM a développé son propre indice qui prend en considération les individus qui sont directement impliqués dans les premières phases de la création d'une entreprise. Il s'agit de l'indice de l'Activité Entrepreneuriale Totale (TEA) déterminé par le taux de la population adulte engagée dans le démarrage d'une entreprise ou de propriétaires dirigeants d'une entreprise de moins de 42 mois d'existence.

Le modèle du GEM postule que les conditions cadre pour entreprendre ont un effet sur le développement de l'activité entrepreneuriale à travers les pays.

2.1 La Finance Entrepreneuriale

Selon Paré et Demerens (2011), la finance entrepreneuriale est « l'ensemble des relations de l'entrepreneur à la finance et à ses acteurs dans le cadre de son projet de création, de gestion et de développement de son entreprise. ». Le financement est un élément important dans le développement et la promotion de l'entrepreneuriat (Oliveira et Fortunato, 2006). C'est le maillon incontournable dans la chaîne de valeur de la création des entreprises. Sans ressources financières, même les projets les plus prometteurs ne peuvent pas voir le jour. D'ailleurs, le rapport GEM Tunisie-2012, a indiqué qu'à cause des problèmes de financement, un quart des entreprises n'ont pas vu le jour ou sont en faillite. Ainsi, nous émettons l'hypothèse suivante :

H1 : Le financement de l'entreprise a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale.

2.2 L'Education pour l'Entrepreneuriat

L'éducation pour l'entrepreneuriat concerne le degré de l'intégration de la formation dans la création ou la gestion des PME dans le système d'éducation et de formation à tous les niveaux. En se basant sur plusieurs travaux, Tounès (2003) a précisé que l'entrepreneuriat peut faire l'objet d'un enseignement académique et pratique. L'objectif de l'éducation pour l'entrepreneuriat est de promouvoir l'esprit d'initiative (ou d'entreprendre) et l'esprit

d'entreprise. Elle offre les outils au créateur qui peuvent favoriser la perception des opportunités ainsi que les capacités d'entreprendre correspondant mieux aux besoins du marché du travail. Ainsi, selon Honig, (2004), l'éducation augmente le nombre d'entrepreneurs, en fournissant les compétences essentielles pour créer une entreprise. Selon GEM, l'éducation pour l'entrepreneuriat a deux composantes :

- Formation à l'entrepreneuriat à l'école de base (primaire et secondaire) et
- Formation à l'entrepreneuriat au niveau postsecondaire (enseignement supérieur)

Nous émettons donc les hypothèses suivantes

H2a : L'éducation pour l'entrepreneuriat à l'école de base a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale.

H2b : L'éducation pour l'entrepreneuriat au niveau postsecondaire a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale.

2.3 La Politique Gouvernementale

Etant donné la contribution de l'entrepreneuriat au développement économique en adoptant des réformes, les gouvernements soutiennent des politiques qui favorisent la création des nouvelles entreprises et motivent les entrepreneurs (Levie et Autio, 2008) en diminuant la pression fiscale des entreprises et en réduisant des taux d'imposition sur les revenus et les bénéfices. D'ailleurs, certains chercheurs ont prouvé l'existence d'un lien entre la politique gouvernementale et le développement de l'activité entrepreneuriale (McMullen et al, 2008). Dans une recherche menée au Cameroun, Ongodo et al., (2016) ont conclu que la politique et le soutien gouvernementale peu favorable aux nouvelles entreprises est mise en correspondance avec le faible taux de l'entrepreneuriat d'opportunité. Toutefois, d'autres études n'ont trouvé aucune preuve entre les politiques et le soutien gouvernemental et l'activité entrepreneuriale. En effet, les résultats d'une étude menée par Hechavarría et Ingram (2018) confirment ces axiomes. Nous émettons donc l'hypothèse suivante :

H3 : Les politiques et le soutien gouvernemental a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale.

2.4 Le Transfert de Technologies et R&D

Cette condition cadre fait référence à toutes les possibilités de développer des applications commerciales à partir des efforts de R&D. Pour que ces transferts s'effectuent, cela suppose un ensemble d'innovations technologiques disponibles que les entrepreneurs pourront exploiter si des mécanismes de transfert adéquats existent. La protection de la propriété intellectuelle est un élément important de la bonne marche de ces transferts.

D'ailleurs Audretsch et Lehmann (2005) ont précisé qu'il faut s'attendre que dans les pays où le transfert de connaissances aux entrepreneurs est rapide et bon marché, l'esprit d'entreprise devrait être plus élevé par rapport aux pays dans lesquels ce processus est lent et coûteux. Markman et al (2004) constatent que l'impact des systèmes d'incitation sur les scientifiques était négativement lié à l'activité entrepreneuriale, toutefois, pour le personnel des bureaux de transfert de technologie des universités, il est positivement lié à l'activité entrepreneuriale.

Dans le même sens d'idées, Conti (2018) a montré que les subventions à la R&D ont eu un effet positif significatif sur la survie des start-ups israéliennes, la capacité d'attirer des investissements extérieurs et l'innovation.

Nous pensons que le transfert de technologie et de R&D affectera positivement les taux nationaux d'entrepreneuriat. D'où l'hypothèse suivante :

***H4 : Le transfert de technologies et R&D** a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale*

2.5 Ouverture du Marché Intérieur

L'ouverture du marché intérieur mesure la facilité avec laquelle de nouveaux entrants peuvent s'implanter sur le marché, et à faire face à la concurrence.
Selon GEM, cette condition revoie à deux éléments :

- La dynamique du marché : c'est le niveau de changement des marchés d'une année à l'autre, ainsi que des opportunités pour les entreprises nouvelles et en croissance à partir de marchés en développement pour les produits et services.
- L'ouverture des marchés : c'est le degré de liberté des entreprises nouvelles et en croissance pour pénétrer les marchés existants, compte tenu des obstacles à l'entrée liés aux les coûts d'entrée élevés et à la prévention de la concurrence.

La dynamique du marché a un impact sur la croissance macroéconomique (Klepper et Sleeper,2005). Cette situation est une source importante d'opportunités entrepreneuriales puisque les individus ont la possibilité de répartir les ressources dans des combinaisons plus productives (Casson, 1995).
Nous pensons alors, que dans les pays où la dynamique du marché évolue rapidement, il est possible d'observer un TAE plus élevé. Nous émettons donc l'hypothèse suivante :

***H5a : La dynamique du marché** a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale*

***H5b : L'ouverture du marché intérieur** a un impact positif sur le taux d'activité entrepreneuriale*

2.6 Infrastructure Physique pour l'Entrepreneuriat

Cette condition est relative au niveau de développement de l'infrastructure et la facilité d'accès à ses ressources, spécialement pour les nouvelles entreprises.
L'infrastructure physique est une clé maitresse à l'esprit d'entreprendre (Van de Ven, 1993). En effet, elle accélère les ressources d'accès ce qui facilite l'entrepreneuriat (Khefacha et al., 2013). D'ailleurs, Audretsch et al. (2015) ont précisé que l'entrepreneuriat est positivement associé à certains types d'infrastructures comme le haut débit. De leur côté, (Mansouri et Belkacem, 2010) ont prouvé que l'infrastructure physique pour l'entrepreneuriat pourrait ralentir la création d'entreprises dans les régions moins développées et dans les régions internes.
Nous émettons donc l'hypothèse suivante :

***H6 : L'infrastructure physique** a un effet positif sur le taux d'activité entrepreneuriale*

2.7 Infrastructures Commerciales et Légales pour l'Entrepreneuriat

Cette condition est en relation avec la présence et le degré d'élaboration de services légaux et commerciaux qui aident à la création et à la croissance des entreprises. Ces infrastructures sont cruciales pour la création de nouvelles entreprises (Levie et Autio, 2008). En effet, un accès simple et facile à ces infrastructures permet aux entrepreneurs de se concentrer sur les compétences de base, ce qui favorise l'efficacité opérationnelle. D'ailleurs, Lee et al. (2011) ont prouvé que des bons systèmes juridiques dotés de lois de mise en faillite ont une incidence positive sur la création des entreprises. Toutefois, Hechavarría et Ingram (2018) n'ont enregistré

aucun effet des infrastructures commerciales et légales sur la prévalence de l'esprit d'entreprendre chez les hommes alors qu'un effet négatif a été détecté pour les femmes entrepreneures. Tout ce qui précède, nous incite à émettre donc l'hypothèse suivante :

H7 : Les Infrastructures commerciales et légales pour l'entrepreneuriat ont un effet positif sur le taux d'activité entrepreneuriale

2.8 Programmes Gouvernementaux de Promotion de l'Entrepreneuriat

Cette condition renvoie à la manière avec laquelle les programmes gouvernementaux encouragent les entreprises nouvelles et/ou en croissance. Au-delà du cadre légal (taxes), il y a également les actions spécifiques, dont le gouvernement peut utiliser pour influencer l'entrepreneuriat, tant au niveau national que régional.

Les programmes gouvernementaux assurés par exemple par les hommes politiques, les incubateurs, les bureaux de développement local, les chambres de commerce, les associations professionnelles, les syndicats, et les agences publiques et qui fournissent de l'aide, peuvent favoriser la capacité entrepreneuriale (Clarysse et Bruneel, 2007).

D'après Mullins et Forlani (2005), des textes réglementaires qui compliquent et prolongent le processus d'installation des nouvelles entreprises sont l'origine de découragement des entreprises. La taxation et la réglementation du marché du travail, constituent des barrières pour les nouveaux entrepreneurs (Acs et al., 2008). Dans le même sens d'idées, Levie et Autio (2008) affirment qu'étant donné que les impôts constituent un coût financier direct pour les entreprises, ils affectent négativement le taux d'activité entrepreneuriale. Hechavarría et Ingram (2018), ont réfuté l'hypothèse stipulant que l'accroissement de l'entrepreneuriat est négativement associé avec la réglementation du gouvernement et les taxes quel que soit le genre de l'entrepreneur.
Nous pensons que le TAE est affecté aussi bien par les programmes d'encouragement gouvernementaux ainsi par la réglementation fiscale et les taxes en vigueur. Ainsi, nous émettons les hypothèses suivantes :

H8a : Les programmes gouvernementaux pour l'entrepreneuriat ont un effet positif sur le taux d'activité entrepreneuriale

H8b : La pression fiscale et la lourdeur bureaucratique affecte négativement le taux d'activité entrepreneuriale

2.9 Culture et Normes Sociales

Cette condition-cadre consiste à percevoir dans quelle mesure les normes sociales et culturelles existantes peuvent favoriser ou défavoriser le dynamisme entrepreneurial voire influencer l'orientation et le mode de développement de l'activité économique et entrepreneuriale.

Plusieurs chercheurs se sont intéressées au rapport culture/entrepreneuriat et ont conclu que la culture est bien reliée à l'activité entrepreneuriale (Roy Thurik et Marcus Dejardin 2012). En effet, Gasse et D'Amours (dans Yvon Gasse 2003) considèrent que la décision de créer une entreprise est influencée par les antécédents de l'entrepreneur (famille, environnement, culture), ses prédispositions (motivations, attitudes, intérêts et aptitudes), et ses comportements.

De leur côté, Pacitto et al (2015) ont étudié l'influence de la culture et des normes sociales sur l'intention de créer une entreprise, et ont aboutie au fait que l'influence de la culture varie en fonction de l'âge des aspirants entrepreneurs. Plus ils sont jeunes, davantage seront influencés. Dans une étude plus récente, Hechavarría et Ingram (2018), ont constaté que la culture et les normes sociales affectent la prévalence de l'esprit d'entreprendre des femmes.

H9 : La culture et les normes sociales ont un effet positif sur le taux d'activité entrepreneuriale

3. Approche Empirique

Pour tester les différentes hypothèses, cette recherche exploite des données issues de la Banque Mondiale et les deux enquêtes APS[1] et NES[2] du consortium GEM.

3.1 Techniques d'estimation

L'utilisation des données de panel dans le cadre de cette recherche permet d'intégrer aussi bien les variabilités individuelles que temporelles. Cependant, nous pouvons soupçonner une causalité des variables exogènes vers la variable dépendante ce qui conduit à un problème d'endogénéité. Dans ce cadre, c'est la Méthode des Moments Généralisée (GMM) qui a d'abord été mise en place par Arellano et Bond (1991) qui l'ont plus tard améliorée et développée dans une série de documents, tels que ceux d'Arellano et Bover (1995) et Blundell et Bond (1998) semble être adéquate pour corriger ce problème. Selon les défenseurs de cette méthode, elle permet d'apporter des solutions aux problèmes de biais de simultanéité, de causalité inverse et des éventuelles variables omises (Bourbonnais, 2011) grâce à l'utilisation d'une série de variables instrumentales.

Arellano et Bond (1991) ont présenté une première estimation basée sur la différence première des variables et élimine ainsi les effets spécifiques des pays. Bien que cette technique soit largement utilisée, elle est confrontée au problème des *weak instruments*. Pour remédier à ce type de problème, Blundell et Bond (1998) ont proposé la méthode GMM en système qui fournit des estimations relativement plus robustes par rapport aux moments généralisées en différence première. Cette stratégie fonctionnera selon le degré d'autocorrélation des erreurs. Heureusement, nous pouvons formellement tester la plausibilité statistique des hypothèses et donc évalué la qualité économétrique du modèle estimé en exécutant le test de validité des instruments de Sargan et/ou de Hansen, et le test d'absence d'autocorrélation d'ordre deux du terme d'erreur (Sargan, 1958; Hansen, 1982) .

3.2 Description des Données

Dans le cadre de cette recherche, nous avons sélectionné un échantillon non cylindré de 10 pays appartenant à la région MENA (Algérie, Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Egypte, Iran, Maroc, Liban, Qatar, Tunisie et Turquie) pour la période 2008-2018.

- **Variable Dépendante**

L'indicateur issu du projet GEM le plus médiatisé dans la littérature scientifique est incontestablement le taux d'activité entrepreneuriale (TAE). En effet, GEM se réfère à un

[1] APS : Adult Population Survey. Il s'agit d'une enquête auprès de la population adulte.
[2] NES : National Expert Survey : NES. Il s'agit d'une enquête auprès d'un échantillon d'experts.

modèle conceptuel théorique qui suppose que les caractéristiques du contexte d'un pays déterminent les activités entrepreneuriales. Pour prendre en compte l'ensemble de ces facteurs, le modèle propose une typologie de cycle de vie en quatre phases (voir figure 2).

Le TAE permet d'apprécier l'ampleur des activités entrepreneuriales dans un pays. Il s'agit du pourcentage des individus âgés entre 18 et 64 ans impliqués dans le processus entrepreneurial qui sont soit en phase d'entrepreneuriat naissant, soit considérés comme des propriétaires-dirigeants de nouvelles entreprises.

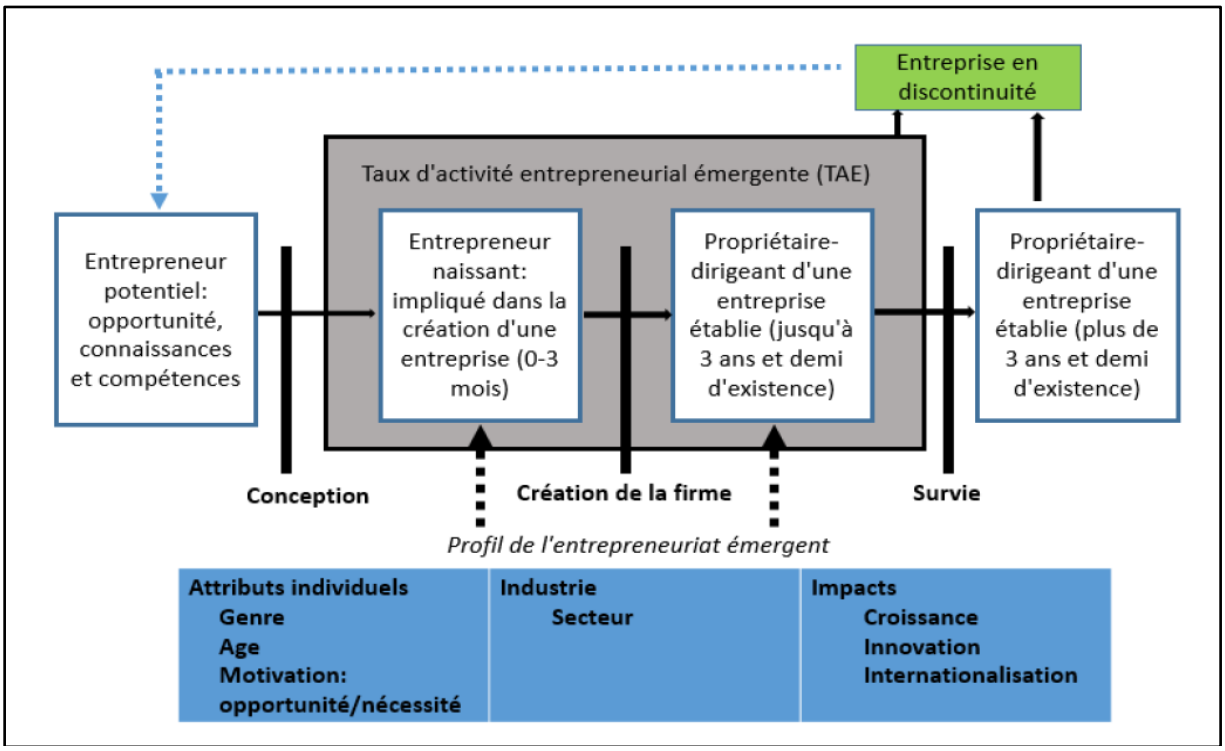


Figure 2 : **Le Processus Entrepreneurial du GEM**
***(Source** : Ratsimbazafy, 2017)*

- **Variables Indépendantes**

Plusieurs facteurs peuvent impacter, à des degrés divers, le processus de création d'entreprises. Usant des données validées par le consortium GEM, 12 variables caractérisant les conditions cadre sont retenues:

1. Financement pour les entrepreneurs
2. Politiques et soutien du gouvernement
3. Programmes gouvernementaux d'appui à l'entrepreneuriat
4. R&D /Transfert de technologies
5. Impôts et lourdeurs bureaucratiques
6. Formation à l'entrepreneuriat au Primaire et au Secondaire
7. Formation postscolaire à l'entrepreneuriat
8. Dynamisme du marché intérieur
9. Ouverture des marchés intérieurs
10. Qualité des infrastructures commerciales
11. Qualité des infrastructures physiques
12. Culture et normes sociales en rapport avec l'entrepreneuriat

- **Variables de contrôle**

Nos variables de contrôle capturent les principaux indicateurs économiques d'un pays à savoir le taux de pourcentage annuel de croissance du PIB aux prix du marché basé sur les devises locales constantes et le taux de chômage de la population active.

- **Variables Instrumentales**

La taille de la population d'un pays aura probablement un impact sur le taux d'activité entrepreneuriale. Nous avons donc décidé d'inclure la taille de la population, obtenue auprès de la base des données de la Banque mondiale comme variable instrumentale (Hechavarría et Ingram, 2018). Nous avons aussi utilisé les différentes années d'étude de 2008 à 2018 comme instruments.

3.3 Modélisation économétrique

Les panels dynamiques se caractérisent par la présence d'une ou de plusieurs variables endogènes retardées parmi les variables explicatives. Dans notre étude, il existe une seule variable endogène retardée $\boldsymbol{TAE_{i,t-1}}$. L'objectif est d'évaluer l'historique de l'activité entrepreneuriale d'un pays sur son activité actuelle. La modélisation économétrique prend la forme suivante :

$$\boldsymbol{TAE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 TEA_{i,t-1} + \beta_2'[X_{i,t}] + \beta_3'[Y_{i,t}] + \beta_4'[Z_{i,t}] + \xi_{i,t}}$$

Où $\boldsymbol{TAE_{i,t}}$ représente le Taux d'Activité Entrepreneuriale d'un pays au moment t; $\boldsymbol{\beta_i}$ les paramètres à estimer ; $\boldsymbol{X_{i,t}}$ le vecteur des variables indépendantes correspondant aux conditions cadre; $\boldsymbol{Y_{i,t}}$ le vecteur des variables de contrôle ; $\boldsymbol{Z_{i,t}}$ le vecteur des variables instrumentales et $\boldsymbol{\xi_{i,t}}$ le terme d'erreur.

4. Analyse et Interprétation des Résultats Empiriques

Dans cette section, nous proposons d'analyser les déterminants du TAE pour un échantillon de pays de la région MENA à partir d'un ensemble de facteurs définis comme conditions cadre d'entreprendre par le projet GEM. Premièrement, nous présentons une analyse descriptive. Ensuite, nous analyserons les résultats de la régression des données de panel dynamique obtenus grâce à l'application de la méthode GMM.

4.1 Analyse Descriptive

Le tableau ci-dessous présente les statistiques descriptives de la valeur moyenne, l'écart-type, la matrice des corrélations ainsi que le test de multicolinéarité VIF[1].

En particulier, la matrice des corrélations permet une analyse deux à deux de la relation linéaire entre les différentes variables explicatives. Il est d'usage de considérer que l'obtention de coefficients de corrélations supérieurs à **0,7** est révélatrice d'un problème de multicolinéarité.

[1] VIF (Variance Inflation Factors) est un test de détection de multicolinéarité qui consiste à régresser chacune des variables explicatives sur les autres.

Les résultats obtenus permettent de constater que les corrélations linéaires les plus élevées se situent au niveau des variables programmes gouvernementaux, soutien du gouvernement, formation basique, R&D /Transfert de technologies et Ouverture marchés intérieurs avec les autres variables.

Tableau 1 : Statistique Descriptive et Bivariée

	Variables	Moy	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	**TEA**	11,468	5,569	1,000															
2	**Financement**	2,688	0,568	-0,106	1,000														
3	**Programmes gouvernementaux**	2,6890	0,607	-0,378*	0,369*	1,000													
4	**Impôts et Bureaucratie**	2,453	0,547	-0,136	0,500*	**0,700***	1,000												
5	**Soutien du gouvernement**	2,455	0,544	-0,005	0,432*	**0,744***	**0,797***	1,000											
6	**Formation Basique**	1,887	0,614	0,104	0,548*	0,381*	0,638*	0,497*	1,000										
7	**Formation Postscolaire**	2,617	0,630	-0,040	0,544*	0,501*	0,573*	0,372*	**0,846***	1,000									
8	**R&D /Transfert Technologies**	2,261	0,522	-0,115	**0,763***	0,482*	0,643*	0,641*	0,756*	0,641*	1,000								
9	**Infrastructure Commerciale**	2,922	0,471	0,110	0,397*	0,179	0,499*	0,608*	0,323*	0,195	0,486*	1,000							
10	**Dynamisme marché intérieur**	3,270	0,585	-0,605*	0,289*	0,294*	-0,168	-0,142	0,023	0,242	0,158	-0,117	1,000						
11	**Ouverture marchés intérieurs**	2,384	0,567	-0,442*	**0,732***	0,434*	0,488*	0,422*	0,485*	0,400*	**0,770***	0,285*	0,409*	1,000					
12	**Infrastructure Physique**	3,624	0,526	-0,672*	0,008	0,291*	-0,027	-0,028	-0,285*	-0,209	-0,043	-0,105	0,498*	0,342*	1,000				
13	**Culture et Normes Sociales**	2,835	0,538	0,051	0,654*	0,387*	0,660*	0,561*	**0,828***	**0,716***	**0,801***	0,447*	0,025	0,655*	-0,186	1,000			
14	**Croissance du PIB**	1,038	3,881	-0,091	0,009	0,020	-0,049	0,038	-0,128	-0,175	0,072	-0,054	-0,026	-0,009	0,096	-0,095	1,000		
15	**Chômage**	0,082	0,048	-0,262*	-0,077	-0,152	-0,481*	-0,327*	-0,513*	-0,359*	-0,120	-0,160	0,366*	-0,049	0,132	-0,378*	0,190	1,000	
16	**Population**	16,885	1,216	-0,396*	-0,281*	-0,203	-0,497*	-0,456*	-0,485*	-0,416*	-0,174	-0,467*	0,317*	0,142	0,368*	-0,360*	0,235	0,628*	1,000

Cette suspicion de colinéarité est confirmée par le test VIF. Le tableau ci-dessous calcule la statistique VIF et son inverse (1/VIF). Cette dernière statistique doit être supérieure à 0,1 pour que nous puissions conclure à l'absence des problèmes de multicolinéarité. Nous remarquons donc que 5 variables ont un 1/VIF inférieur à 0,1.

Tableau 2 : Test de Multicolinéarité (12 conditions cadre)

Variables	**VIF**	**1/VIF**
Programmes gouvernementaux	**17,12**	**0,058402**
Soutien du gouvernement	**16,56**	**0,060377**
R&D /Transfert de technologies	**13,18**	**0,075862**
Ouverture des marchés intérieurs	**12,63**	**0,079182**
Formation Basique	**10,88**	**0,091938**
Formation Postscolaire	8,97	0,111447
Impôts et Bureaucratie	8,42	0,118733
Population	8,09	0,123642
Culture et Normes Sociales	6,98	0,143359
Financement	6,35	0,157419
Dynamisme du marché intérieur	5,38	0,185929
Infrastructure Commerciale	4,41	0,226759
Chômage	4,06	0,246283
Infrastructure Physique	3,49	0,286256
Croissance du PIB	1,33	0,753880
Mean VIF	**8,52**	

Sur la base des résultats présentés au tableau 3, nous avons décidé de conserver uniquement 7 variables indépendantes relatives aux conditions cadres suivantes pour l'estimation du modèle sans risque d'un problème de multicolinéarité:

1. Financement pour les entrepreneurs
2. Impôts et Bureaucratie
3. Formation postscolaire à l'entrepreneuriat
4. Dynamisme du marché intérieur
5. Qualité des infrastructures commerciales
6. Qualité des infrastructures physiques
7. Culture et normes sociales en rapport avec l'entrepreneuriat

Tableau 3 : Test de Multicolinéarité (7 conditions cadre)

Variable	VIF	1/VIF
Culture et Normes Sociales	4,59	0,217687
Formation postscolaire	3,72	0,268955
Population	3,38	0,295668
Dynamisme du marché intérieur	2,65	0,377052
Chômage	2,46	0,407271
Financement	2,43	0,412162
Infrastructure Commerciale	2,36	0,423757
Soutien du gouvernement	2,22	0,450544
Infrastructure Physique	2,08	0,481750
Croissance du PIB	1,15	0,872253
Mean VIF		**2,70**

4.2 Les Résultats de l'Estimation

Le tableau 4 présente les résultats des tests de surindentification des instruments de Sargan /Hansen et d'autocorrélation de premier ordre AR (1) et de second ordre AR (2) d'Arellano et Bond. Le test de suridentification affiche une valeur de (67,85) avec une p-value de (0,255) supérieure au seuil de 1% ce qui ne conduit pas à rejeter l'hypothèse nulle de bonne spécification du modèle. On peut donc conclure que les instruments utilisés pour cette régression sont valides. Les tests d'absence d'autocorrélation de premier et de second ordre des perturbations affichent respectivement les valeurs (-3,8 ; 0,37) avec des p-values respectives de (0,000 ; 0,71). Ceci signifie qu'on rejette l'hypothèse d'absence d'autocorrélation de premier ordre des erreurs, mais qu'on ne peut pas rejeter l'hypothèse d'absence de celle de second ordre. On peut donc conclure que le modèle empirique a été correctement spécifié car il n'y a pas de corrélation sérielle dans les résidus transformés. Ainsi, les résultats de la régression sont robustes et valident l'utilisation de la spécification dynamique.

Tableau 4 : Régression Dynamique des Déterminants du TAE

	Model 1: Control Effect			Model 2: Main Effects		
	Coef.	**t**	**P>t**	**Coef.**	**t**	**P>t**
TEA_{t-1}	0,596	1,270	0,209	**0,38772**	**3,31**	**0,001**
Croissance du PIB	-0,991	-0,900	0,372	-0,0604	-0,67	0,504
Chômage	253,521	1,190	0,238	-6,5314	-0,51	0,613
Population	-5,934	-1,060	0,292	-0,7425	-1,37	0,174
Financement				-0,932	-0,95	0,345
Impôts et Bureuacratie				**-5,2664**	**-3,58**	**0,001**
Formation postscolaire				-0,2856	-0,22	0,825
Dynamisme du marché intérieur				**-2,2217**	**-2,1**	**0,039**
Infrastructure Commerciale				0,38184	0,36	0,719
Infrastructure Physique				-1,6965	-1,43	0,157
Culture et Normes Sociales				**3,63016**	**2,41**	**0,019**
Année 2008						
Année 2009	-0,936	-0,240	0,814	1,42764	1,11	0,272
Année 2010	1,476	0,500	0,618	0,15064	0,12	0,901
Année 2012	-2,945	-0,920	0,361	-0,4923	-0,4	0,694
Année 2013	-0,321	-0,130	0,898	-0,6653	-0,52	0,605
Année 2014	0,194	0,080	0,934	-0,5043	-0,38	0,704
Année 2015	-0,769	-0,330	0,743	-1,1379	-0,83	0,409
Année 2016	-0,696	-0,320	0,746	-1,7434	-1,24	0,219
Année 2017	-1,257	-0,460	0,649	-0,8957	-0,6	0,547
Année 2018						
Constante	85,645	1,050	0,297	38,8991	2,96	0,004
N	90			90		
Pays	10			10		
Wald χ^{2c}	3,05		0,001	10,68		0,000
Hansen/Sargan	0,9		0,97	67,85		0,255

AR(1)	-1,36	0,173	-3,8	0,000
AR(2)	-0,59	0,557	0,37	0,71

Quant au coefficient du TAE retardé, l'estimation du modèle donne la valeur du coefficient du TAE initial $\boldsymbol{\beta_1}$. Mais il faut calculer la valeur du coefficient de cette variable qui est $\boldsymbol{\beta_1 - 1}$ dans le modèle en différence première. Il faut également calculer le t de student du coefficient $\boldsymbol{\beta_1 - 1}$ qui est égal à $\frac{\boldsymbol{\beta_1 - 1}}{\boldsymbol{écart-type\ de\ \beta_1}}$.

Tableau 5: Calcul du coefficient du TAE retardé

	Coef.	Ecart Type	t	P>t	[95% Interval	Conf]
TAE	0,3877	0,1172	3,31	0,001	0.1539	0,6214

Le résultat du tableau 5 montre que le coefficient est significatif à 1%. Ceci suggère que le TAE d'une année dépend de l'activité entrepreneuriale de l'année précédente. Cette évolution est dû à une frénésie de créations de start-up expliquée par un effet de contagion soutenu par une perception positive de la stabilité de l'environnement et une conscience accrue des opportunités. Ce contexte permet de transformer le chômeur de demandeur d'emploi à un offreur de services. De plus, cet impact positif peut être expliqué par une confiance au succès réalisé par les créateurs d'entreprises, un changement profond dans les mentalités des citoyens de la région MENA, et l'existence de réelles prédispositions à la création des activités entrepreneuriales soutenues par un cadre favorable à l'entrepreneuriat.

Quelles sont alors ces conditions cadres qui expliquent le développement du TAE ?

5. Discussion des résultats

Le tableau 4 nous synthétise les résultats. Tout d'abord, nous pouvons rejeter l'hypothèse **H2b**, puisqu'aucun lien significatif n'a été détecté entre l'éducation de l'entrepreneuriat au niveau postsecondaire et le TAE. Ce résultat parait paradoxal par rapport à ce que Tounès (2003) préconise en insistant sur le fait que l'enseignement de l'entrepreneuriat favorise les capacités d'entreprendre. Il est également contradictoire avec les résultats de Honig, (2004), qui a prouvé que l'éducation augmente le nombre d'entrepreneurs.

Ce résultat non significatif peut être expliqué par la diversité des systèmes d'éducation de l'entrepreneuriat ainsi qu'à l'hétérogénéité des méthodes pédagogiques adoptées dans les différents pays de la région MENA.

D'autres liens non significatifs ont été enregistrés indiquant l'absence d'effet de financement et des infrastructures physiques et commerciales sur le TAE, conduisent à rejeter les hypothèses **H1**, **H6** et **H7**. Les disparités entre les pays de la région MENA peuvent être une explication.
Par ailleurs, on note que la pression fiscale et la lourdeur bureaucratique affectent négativement le TAE. Les entrepreneurs ne sont plus encouragés lorsque la politique fiscale du gouvernement est sévère. D'ailleurs, un accroissement d'un point au niveau fiscal engendre une baisse importante qui s'élève à 5,266 au niveau du TAE. Ce résultat est cohérent avec les conclusions Fayollede Acs et al., (2008) et Levie et Autio, (2008). L'hypothèse **H8b** est acceptée. Les gouvernements de la région MENA, doivent donc réviser leurs politiques fiscales et adopter des mesures réglementaires et des taxes plus objectives stimulant la création des entreprises.

Quant au dynamisme du marché intérieur, les résultats obtenus montrent une relation significative mais de sens contraire avec le TAE. En effet, bien que le dynamisme du marché

intérieur est une importante source d'opportunités pour les entrepreneurs puisqu'il offre des ressources en combinaison plus productives (Casson, 1995), le résultat que nous avons recensé dans notre étude, est contraire à ce qui a été avancé. Théoriquement, dans les pays où les marchés sont dynamiques, il est possible de recenser des taux d'activités assez élevés. Alors que dans le cadre de cette recherche un marché dynamique diminue les activités entrepreneuriales. Le dynamisme du marché intérieur paraît dévastateur pour la création des nouvelles entreprises, ce qui nous a amené à rejeter l'hypothèse **H5b.** Ce résultat peut être expliqué par une mauvaise réglementation fiscale ou une complexité du système des taxes et une lourdeur bureaucratique appliqués par les gouvernements des pays, des barrières à l'entrée des marchés assez sévères empêchant des nouveaux entrepreneurs de s'installer, une augmentation des offres d'emploi due à la croissance économique, des instabilités politiques de certains pays de la région MENA origine des conjonctures économiques instables décourageant les entrepreneurs potentiels, ainsi qu'un rythme de dynamisme du marché différent d'un pays à un autre au sein de la région MENA.

Enfin, outre l'impact positif du TAE de l'année précédente, il semble que la culture et les normes sociales conditionnement positivement la création de nouvelles entreprises. En effet, le signe positif obtenu va de pair avec l'hypothèse qui stipule que la culture et les normes sociales affectent positivement le taux d'activité entrepreneuriale. L'hypothèse **H9** est donc validée.
En effet, les résultats montrent qu'un accroissement des normes et valeurs sociales d'un point engendre une augmentation du TAE de 3,630. Ce résultat est conforme à celui trouvé par Pacitto et al (2015) et Hechavarría et Ingram (2018). Cette relation positive peut être expliquée par un entourage riche en modèles d'entrepreneures et une capacité de perception des opportunités.

En particulier, Pacitto et al (2015) ont amplement développé dans leur recherche l'effet de la religion et des civilisations sur l'orientation entrepreneuriale. Or, l'échantillon des pays objet de notre étude a pour religion l'Islam dont le travail constitue une valeur principale. Il nous semble donc que l'effet positif de la culture et des normes sociales sur le TAE, peut-être expliqué par la religiosité des citoyens des pays MENA qui les poussent à déployer le maximum d'efforts pour éviter le chômage.

Mais, comme la culture est une variable qui a plusieurs facettes et étudiée par les chercheurs sous plusieurs angles, il est intéressant de se pencher plus en profondeur dans les futures recherches sur les aspects de la culture qui auront effectivement un impact sur le taux d'activité entrepreneuriale.

Conclusion

L'entrepreneuriat représente l'épine dorsale de toute économie en matière de création de richesse, d'innovation et d'amélioration de la qualité de vie. De ce fait, l'appui à la création et au développement des entreprises reste une priorité du premier ordre. Ainsi, les politiques destinées à promouvoir l'initiative entrepreneuriale sont cruciales. Elles peuvent inclure des améliorations du climat entrepreneurial et des services aux entreprises, ainsi qu'une diffusion plus large des informations ou le renforcement des capacités entrepreneuriales par l'apprentissage depuis l'enseignement de base.

De ce fait, des conditions cadres d'entreprendre bien appropriées et bien élaborées peuvent être apportées pour relever les défis spécifiques auxquels sont confrontées les pays notamment de la zone MENA au moment de créer et de développer une entreprise, ainsi que pour garantir des bénéfices sociaux et économiques considérables pour toute la région.

C'est dans ce contexte que cette recherche a été menée ayant comme objectif de s'interroger sur l'effet des conditions cadres d'entreprendre sur TAE. Au regard des résultats enregistrés, nous avons pu identifier les conditions qui entravent ou qui favorisent l'activité entrepreneuriale. En particulier, nous avons constaté que la culture et les normes sociales encouragent les citoyens de la région MENA à créer leurs propres entreprises. Toutefois, les politiques fiscales de cette région constituent un grand obstacle au développement des activités entrepreneuriales. Un seul résultat, concernant la réduction du TAE, lorsque le marché est dynamique a contrarié la logique. Il est dès lors question de se concentrer dans les prochaines recherches sur les spécificités de chaque pays de la région MENA et de mener des études comparatives permettant de mieux comprendre les conditions qui en faveur du développement de l'activité entrepreneuriale.

Bibliographie

- Acs, Z. J., Desai, S., et Hessels, J. 2008. « Entrepreneurship, economic development and institutions. » *Small Business Economics*, 31(3): 219–234.
- Arellano, M. et Bond S. 1991: «Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations », *Review of Economic Studies* (58):277-297.
- Arellano, M. et Bover O. 1995: «Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models », *Journal of Econometrics*, 68: 29-52.
- Audretsch, D., Belitski, M., et Desai, S. 2015. «Entrepreneurship and economic development in cities. », *The Annals of Regional Science*, 55(1): 33-60
- Audretsch, D. B., et Lehmann, E. 2005. « Does the knowledge spillover theory of entrepreneurship hold for regions? » *Research Policy*, 34(8):1191-1202.
- Blundell, R. et Bond, S. 1998. «Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models», *Journal of Econometrics*, 87:115-143.
- Bourbonnais, R. 2011. «Econométrie», 8th edn, Dunod, Paris.
- Casson, M. 1995 . «Entrepreneurship and business culture». Brookfield: Edward Elgar.
- Clarysse, B., Bruneel, J.2007. « Nurting and growing innovative startups: The role of policy as integrator », *R&D Strategic Management*, 37(2): 139-149.
- Cohen, B. 2006. « Sustainable valley entrepreneurial ecosystems», *Business Strategy and the Environment*, 15(1): 1-14.
- Conti, A. 2018. « Entrepreneurial finance and the effects of restrictions on government R&D subsidies.» *Organization Science*, *29*(1): 134-153..
- Gasse, Y. 2003. « L'influence du milieu dans la création d'entreprises », *Revue Organisations & Territoires*, *12*(2) :49-56.
- Hansen, L. P. 1982. « Large Sample Properties of Generalized Method Moments Estimators» *Econometrica*, 50 :1029–1054.
- Hechavarria, D. M., et Ingram, A. E. 2018. «Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A fourteen-year panel study of GEM», *Small Business Economics*: 1–28
- Honig, B .2004. «Entrepreneurship education: Toward a model of contingency-based business planning. », *Academy of Management Learning & Education*, 3(3): 258–273.
- Isenberg, D. 2011. «The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship», invited presentation at the Institute of International and European Affairs, Dublin, Ireland, May 12
- Pare, J.L., Demerens, F. 2011. « Quels enseignements de la finance entrepreneuriale : Une proposition pragmatique », *Revue Internationale PME*, 24, (3-4) : 231-254.
- Khefacha, I., Belkacem, L., et Mansouri, F. 2013. «The decision to start a new firm: An

- econometric analysis of regional entrepreneurship in Tunisia. » *IBIMA Business Review*, 2013:1-12.
- Klepper, S.,et Sleeper, S. 2005. «Entry by spinoffs. », *Management Science*, 51(8): 1291–1306.
- Lee, S.-H., Yamakawa, Y., Peng, M. W., et Barney, J. B. 2011. «How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? » *Journal of Business Venturing*, 26(5): 505–520.
- Levie, J., et Autio, E. 2008. «A theoretical grounding and test of the GEM model. », *Small Business Economics*, 31(3): 235–263.
- Mansouri, F., et Belkacem, L. 2010. «Global Entrepreneurship Monitor Tunisia», Rapport National. Tunis: GIZ.
- Markman, G. D., Gianiodis, P. T., Phan, P. H., et Balkin, D. B. 2004. «Entrepreneurship from the ivory tower: do incentive systems matter? », *The Journal of Technology Transfer*, 29(3– 4):353–364.
- McMullen, J. S., Bagby, D., et Palich, L. E. 2008. «Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5): 875–895.
- Mullins, J. W., et Forlani, D. 2005. «Missing the boat or sinking the boat:a study of new venture decision making», *Journalof Business Venturing*, 20(1): 47–69.
- OCDE 2011, « Indicateurs de l'entrepreneuriat et registres d'entreprises : importance de la comparabilité internationale », dans Entrepreneurship at a Glance 2011, Éditions OCDE, Paris.
- Ongodo Fouda, M., Moungou Mbenda, S. P., et Etoundi, J.H.2016 . « L'effet de l'écosystème entrepreneurial sur le développement des activités entrepreneuriales au Cameroun », 13ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME CIFEPME 2016.
- Oliveira, B. et A. Fortunato (2006), «Firm growth and liquidity constraints: a dynamic analysis», Small Business Economics, vol. 27, no 2, p. 139-156.
- Pacitto, J.C, Arlotto, J . Fabiani,T. Jourdan, P.2015. « Cultures nationales et actions entrepreneuriales : une nouvelle perspective pour la recherche en entrepreneuriat », 12 congrès francophone en Entrepreneuriat.
- Ratsimbazafy, C. 2017. « Les enjeux et défis de l'entrepreneuriat à Madagascar en 2017», Rapport National Global Entrepreneurship Monitor.
- Roy, T. et Marcus, D.2012. «L'impact de la culture sur l'esprit d'entreprendre », *Revue Reflet et perspectives économiques*, LI(2) :75-81.
- Sargan, J.1958. «The Estimation of Economic Relationships Using Instrumental Variables», *Econometrica*, 26, (3):393-415.
- Spigel, B. 2017. «The relational organization of entrepreneurial ecosystems. », *Entrepreneurship Theory and Practice,* 41(1): 49–72.
- Stam, E., et Spigel, B. 2017. «Entrepreneurial ecosystems. », dans R. Blackburn, D. De Clercq, J. Heinonen, & Z. Wang (Eds.), *Handbook for entrepreneurship and small business*: 1–15.
- Tounès, A. 2003. « L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE. », Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen.
- Van de Ven, H. 1993. «The development of an infrastructure for entrepreneurship. », *Journal of Business Venturing*, 8(3): 211– 230.
- Zaouali, N., Khefacha, I., et Belkacem, L. 2015. «The Impact of Opportunity and Necessity Based Start-Up on the Choice of an Economic Sector in Tunisia», *Procedia Economics and Finance.*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

COMPRÉHENSION DE LA PROBLÉMATIQUE DE L'EMPLOI ET DE L'ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET D'AUTO-EMPLOI EN MILIEU CONTRAINT : LE CONTEXTE GUINÉEN

Mamadou Saidou DIALLO
Doctorant en sciences de gestion, Université de Bretagne occidentale
Laboratoire d'Economie et de Gestion de l'Ouest (LEGO), Brest, FRANCE
Mamadou-Saidou.Diallo@etudiant.univ-brest.fr

RÉSUMÉ – En Guinée, malgré l'intérêt grandissant de l'Etat et des acteurs internationaux à l'égard de la promotion et du soutien de l'esprit d'entreprise, les projets d'auto-emploi créés restent précaires, voire en situation d'échec. L'objectif de ce papier, est d'examiner et de comprendre les pratiques d'accompagnement au profit des entrepreneurs motivés par la nécessité dans un environnement contraignant, et de saisir les mesures d'actions alternatives. Nous avons mobilisé un cadre théorique fondé sur une vision alternative de l'entrepreneuriat (effectuation et bricolage social) et réalisé une étude de cas. L'étude qualitative réalisée, sur trois cas d'entrepreneurs contraints en zone urbaine, un incubateur et deux acteurs financiers, montre d'abord un manque d'adaptation des dispositifs d'accompagnement aux profils et aux besoins des accompagnés. Elle montre par la suite, l'importance du bricolage et des relations primaires dans la conduite des projets crées et des incohérences dans les processus de financement desdits projets. Notre recherche indique la nécessité d'associer un modèle stratégique adéquat aux discours encourageant l'auto-emploi, et plaide pour une intégration des approches expérientielles dans l'accompagnement des entrepreneurs contraints en milieu difficile.

Mots clés : entrepreneuriat contraint, accompagnement, effectuation, bricolage social

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Selon les perspectives économiques en Afrique 2017, sur l'entrepreneuriat et l'industrialisation (BAD/OCDE/PNUD, 2017 ; p. 170), 29 millions de personnes s'apprêtent à entrer sur le marché du travail africain chaque année d'ici 2030. En Afrique francophone, le taux de chômage a été estimé à 5,7% en 2017, contre une moyenne de 5,5% dans le monde (Boudarbat et Ndjaba, 2018, p. 58). En Guinée, l'enquête légère pour l'évaluation de la pauvreté (ELEP) réalisée par l'institut national de la statistique (INS, 2012 ; p. 12) indique un taux de pauvreté

de 55,2% contre 53% en 2007, et un chômage grandissant avec des situations sociales précaires comme en témoigne l'explosion de la migration. Sur une population de 11 253 183 habitants, la même enquête (p. 26) indique une population majoritairement féminine (52%), jeune (près de ¾ de la population a moins de 35 ans) et rurale (67,7%). Conjointement liée à la crise de l'emploi, selon la dernière enquête de l'Agence Guinéenne pour la Promotion de l'Emploi (AGUIPE, 2012 ; p. 146), le chômage est essentiellement urbain, où il est estimé à 10%. L'enquête révèle que les jeunes sont les plus touchés par le phénomène, une des préoccupations majeures des décideurs politiques et de leurs partenaires internationaux techniques et financiers. Parmi les chômeurs, environ 72% ont entre 15 et 34 ans. Suivant le niveau d'études, plus le diplôme est élevé plus il est difficile d'accéder à un emploi : 32,5% des chômeurs urbains ont un niveau supérieur et 23,5% ont un niveau professionnel ou technique. Selon le genre, les résultats de l'enquête révèlent que les hommes sont les plus touchés avec 18%, contre 13% chez les femmes.

Parmi les principales causes des difficultés d'accès à l'emploi auxquelles sont exposés les jeunes, la plupart des études pointent les insuffisances des programmes de formation. En Afrique francophone, *« les systèmes éducatifs compromettent l'accès des jeunes à un emploi décent »* (Boudarbat et Ndjaba, 2018 ; p. 49). En Guinée, *« le système de formation professionnel/apprentissage est le maillon faible du système éducatif guinéen »* (Kaba, 2018, p. 5). Bref, les méthodes d'enseignement sont jugées inadaptées à l'évolution économique et social du pays.

Fort de ces constats, la question centrale est de savoir comment favoriser l'insertion socio-professionnelle de ces populations au chômage, en particulier les jeunes ? Ainsi, ces dernières années, pour apporter des réponses à ces enjeux sociaux, les décideurs politiques multiplient les encouragements et les actions dans le champ de l'entrepreneuriat, au regard de sa contribution en termes de création de richesse, d'emplois et de réduction de l'extrême pauvreté (Cowling et Bygrave, 2003 ; Rapiau, 2010 ; Tobias J. M. et al, 2013). Malgré l'intérêt grandissant des acteurs locaux et internationaux, supports du développement privé, les projets crées restent précaires, voire en situation d'échec. Dans ces conditions, ne peut-on pas imaginer que les pratiques d'accompagnement de ces « entrepreneurs contraints » (EC dans la suite du texte) aient besoin d'un nouveau souffle ?

Notre objectif est d'examiner les programmes d'accompagnement dans un tel environnement, afin de mieux comprendre les pratiques et, saisir les mesures alternatives permettant de lever les contraintes qui pèsent sur les porteurs de projet d'auto-emploi par nécessité. Pour ce faire, nous recourrons à un cadre théorique fondé sur une vision alternative de l'entrepreneuriat (1), présentons la méthodologie de recherche adoptée (2), avant de présenter et discuter les résultats (3) et la conclusion de l'étude (4).

1- Entrepreneuriat contraint et nouvelles voies de création d'entreprise

Reynolds et al. (2001, p. 8), dans le cadre du projet de recherche *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), définissent ces entrepreneurs par nécessité en référence aux « individus qui participent à l'activité entrepreneuriale parce qu'ils n'avaient pas de meilleurs choix de travail ». Depuis les années 2000, le concept n'a cessé de susciter l'intérêt des chercheurs, notamment sur le plan de l'accompagnement (Couteret, 2010 ; Nakara et Fayolle, 2012). En Guinée, les études sur l'écosystème entrepreneurial ne le mettent pas en évidence et les processus d'accompagnement reprennent, dans la plupart des cas, le « modèle classique » sans vraiment prendre en compte les besoins et enjeux sociaux. Pour les entrepreneurs motivés par

la nécessité, qui plus est dans un environnement contraignant, la mise en place d'un processus entrepreneurial alternatif semble primordial (Archer et al., 2009 ; Fisher, 2012).

1-1- Environnement contraignant et théorie de l'effectuation

Dans le modèle classique de la création d'entreprise, l'entrepreneuriat est caractérisé par plusieurs mythes, dont la découverte de grandes opportunités (Shane, 2000) suivi de l'élaboration d'un « business plan » détaillant judicieusement comment et avec quels moyens exploiter ces opportunités. Dans une étude du Babson collège, une référence dans le monde de l'entrepreneuriat, Lange et al. (2007) ont examiné 116 entreprises ayant démarré avec/sans business plan. Ils concluent que la rédaction d'un plan d'affaire, prédisant l'avenir, n'augmente pas les chances de réussite et remettent en question son utilité. C'est là qu'intervient la théorie de l'effectuation, qui offre un cadre adapté à l'entrepreneur, ses moyens et son environnement, afin de lui permettre de surmonter les obstacles et limiter les défaillances (Sarasvathy, 2001 ; Silberzahn, 2013).

La théorie de l'effectuation a été élaborée à partir de l'observation de la chercheuse américano-indienne Saras D. Sarasvathy en 2001. Elle utilise le terme de « causalité » pour décrire l'entrepreneuriat fondé sur le modèle classique, qu'elle distingue de la logique « effectuale » fondée sur la contingence entrepreneuriale. Dans un raisonnement « causal », le porteur de projet se fixe un objectif et analyse habilement son idée, notamment en rédigeant un plan d'affaire optimal, puis se concentre sur la collecte des moyens lui permettant d'atteindre cet objectif. Dans le raisonnement « effectual », ce sont les ressources disponibles qui font émerger les buts. Cette démarche permet d'étendre les possibilités en termes de vision. Pour résumer, Sarasvathy (2001) traduit les deux approches comme suit : les processus de « causalité » se concentrent sur la prédiction d'un avenir incertain, tandis que les processus « effectuaux » tenteront de contrôler cet avenir à partir d'un ensemble de moyens disponibles et les effets possibles qui peuvent résulter de leur exploitation.

Dans ses travaux, Saravathy identifie cinq principes de raisonnement qu'utilisent les entrepreneurs experts, à chaque étape du processus (cf. Tableau 1). C'est un nouveau concept qui apporte des solutions novatrices dans l'acquisition des ressources, particulièrement dans les environnements difficiles, et ouvre la voie d'un entrepreneuriat à tous. Dans ces milieux, Fisher (2012) conclue que la planification peut ne pas correspondre au comportement des novices entrepreneurs et suggère de l'associer à l'effectuation. Pour des individus non prédestinés à l'entrepreneuriat, l'effectuation comporte des implications en termes d'enseignement et d'accompagnement, notamment dans les milieux limités en ressources ou encore dans les périodes de doutes (Jacquemin et Lesage, 2016).

Tableau 1 : Les principes effectuaux	
Principe n° 1 : Ressources disponibles	« Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras » Démarrer avec les moyens disponibles (ce que je suis, ce que je sais, ceux que je connais) plutôt que d'utiliser la prédiction
Principe n°2 : Raisonner en pertes acceptables	Investir et gérer ce qu'on est prêt à perdre plutôt que de tabler sur les rendements attendus
Principe n°3 : Patchwork fou	Intégrer les parties prenantes pour co-construire ensemble plutôt que d'analyser la concurrence
Principe n°4 : Limonade	Exploiter les surprises négatives pas à pas plutôt que d'essayer de mesurer et minimiser le risque
Principe n°5 : Pilote dans l'avion	Privilégier l'action pour contrôler le futur plutôt que de prévoir un futur incertain

Source : Silberzahn (2013) adapté de Sarasvathy (2001)

1-2- Entrepreneuriat contraint et bricolage social

Le concept de bricolage a été avancé par Claude Lévi-Strauss (1966), un anthropologue français, pour décrire la pensée mythique. Il le définit comme le fait « de se débrouiller avec les ressources disponibles dans son environnement ». Cette analyse rejoint quelque part les principes d'un autre concept émergent, « l'innovation frugale » ou « l'innovation jugaad » en hindi (langue de l'Inde), qui consiste à redonner du pouvoir à la créativité (Prabhu et al., 2017).

Dans le champ de l'entrepreneuriat, le concept a été avancé en réaction au manque de ressources (Garud et Karnoe, 2003 ; Baker et Nelson, 2005), à la faiblesse voire l'absence d'institutions dans certains milieux (Mair et Marti, 2009) ou encore dans la participation des parties prenantes dans la création de valeur sociale (Di Domenico et al., 2010). Baker et Nelson (2005) ont particulièrement illustré le concept de bricolage, en examinant le processus de création de vingt-neuf entreprises dans un environnement aux ressources limitées. De leur observation, ils redéfinissent le bricolage comme « la capacité de combiner des ressources préexistantes afin de résoudre divers problèmes ou de les réutiliser différemment pour poursuivre d'autres opportunités » (p. 333). Ils identifient cinq domaines dans lesquels le bricolage s'est avéré être un moyen efficace de création de valeur à partir de rien : les matériels et intrants physiques, la main d'œuvre, les compétences, les clients et l'environnement institutionnel. Toutefois, ils révèlent qu'un bricolage poussé à l'extrême était contreproductif et recommandent de sélectionner les domaines et de cesser le bricolage une fois que l'entreprise s'est lancée.

En Guinée, cette notion de bricolage, communément appelée « système D », illustre l'entrepreneuriat tel qu'il est fait. Elle représente un moyen de lutte contre les contraintes, notamment le manque de financement approprié. Entre réponse aux besoins de financement des populations exclues et activités profitables, les institutions de microfinance apportent peu à l'inclusion financière (Ribbink et Van Melle, 2017). Les porteurs de projets se tournent vers les relations primaires (familles et proches) qui restent leur principale source de financement. C'est le cas du phénomène « tontinier » par exemple, une institution de solidarité et de banque à l'africaine (Nkakleu, 2009). Dans les environnements contraignants, l'entrepreneuriat social s'est, par ailleurs, imposé comme une réponse au « vide institutionnel » (Mair et Marti, 2009) dans le soutien de l'économie locale. Dans ce sens, Di Domenico et al. (2010) identifient le

bricolage social qu'ils définissent à travers trois caractéristiques : « le making do » - la débrouillardise, le refus d'accepter la carence des ressources et l'improvisation. Vanevenhoven et al. (2011) vont au-delà de l'aspect matériel des ressources, et invoquent le bricolage interne en référence aux connaissances personnelles (expériences de vies, connaissances professionnelles et académiques, etc), et le bricolage externe en référence au réseau social (relations personnelles, mentors sociaux et familiaux, la collecte de ressources physiques, …).

A l'opposée d'une logique planificatrice, ces approches comportementales permettent de pallier à la carence à laquelle sont confrontés les porteurs de projet en milieu contraint (Kodithuwakku et Rosa, 2002). Elles impliquent de nombreux avantages en termes d'acquisition de ressources et de connaissances plurielles, mais aussi d'accompagnement. Ainsi, nous avons voulu intégrer ce cadre conceptuel alternatif à notre étude empirique.

2- Cadre méthodologique et stratégie de recherche

Notre recherche s'inscrit dans un cadre épistémologique interprétativiste (Avenier, 2011). Nous avons privilégié la méthode qualitative (Gartner et Birley, 2002) à travers des études de cas (Yin, 2012), pour mieux cerner le contexte. En effet, la méthode qualitative permet d'étudier en profondeur un phénomène complexe donné. Au regard du statut entrepreneurial de nos cibles (les EC), nous avons opté pour des entretiens basés sur la méthode du « récit de vie » ou « méthode biographique » (Pailot, 2003). Une méthode consistant à demander à un individu de raconter, tout ou partie de son parcours de vie en vue de recueillir des informations en lien avec la problématique de recherche (Pailot, 2003 ; p. 21). C'est une technique qui facilite la compréhension de la dynamique entrepreneuriale dans le temps. Auprès des professionnels de l'accompagnement et acteurs financiers, nous avons recourus à des entretiens semi-directifs ouverts. Les thèmes ont porté sur les caractéristiques et la description des programmes d'accompagnement et les modalités de financement des projets créés. Dans ce sens, les études de cas multiples nous permettent d'identifier les ressemblances et dissemblances des différentes études. Ainsi, nous avons réalisé une étude empirique en deux vagues d'entretiens (avril 2018 et mai 2019) dans la ville de Kindia (à 112 kilomètres de la capitale Conakry). Cette ville a été choisie pour l'attractivité de son secteur d'activité et son vivier entrepreneurial dans le secteur agricole, particulièrement pourvoyeur d'emplois en Guinée (il occupe 80% de la population). Nous nous sommes intéressés aux processus de création et de démarrage de micro-entreprises, une phase cruciale dans la vie d'une entreprise.

2-1- Présentation des différents cas :

Dans le but d'examiner les pratiques d'accompagnement des EC, nous nous sommes intéressés à trois cas d'entrepreneurs guinéens (désignés par EC_1, EC_2 et EC_3) ayant bénéficié des opérations d'aides (enseignement/apprentissage et financement) d'un incubateur d'entreprise (désigné par IE) et de deux acteurs financiers (désignés par AF_1 et AF_2) en soutien à la promotion de l'esprit d'entreprise. Les trois cas d'entrepreneurs contraints ont plusieurs points communs. Ils ont tous choisi d'entreprendre pour mettre fin aux difficultés d'accès à un emploi stable, ont tous été accompagnés par un même incubateur et bénéficié d'un financement suite à des concours. Célibataires sans enfants, ils ont tous entre 25 et 34 ans (à la création de leur microentreprise), évoluent dans le domaine agricole et leurs activités sont reconnues par l'Etat. Le premier cas (EC_1) a démarré son activité en 2015, dans la culture maraichère (tomate, gombo et aubergine), puis a démarré la production de la banane et de l'ananas deux ans après. EC_1 est titulaire d'une maîtrise en agroéconomie obtenue à l'institut supérieur agronomique et vétérinaire de Faranah. Sur le plan professionnel, il a été formateur en informatique puis

stagiaire dans plusieurs domaines avant de songer à tenter l'aventure entrepreneuriale avec un projet de bar-café. Notre deuxième cas (EC_2), est détenteur d'une licence en économie et a débuté dans l'agriculture et la transformation du manioc en « gari » en 2016. EC_2 n'a pratiquement pas d'expérience professionnelle. Le troisième cas (EC_3) est titulaire d'une licence en sociologie des organisations et du développement. Il a multiplié les petits emplois, aussi bien dans l'informel que dans le formel, avant de suivre une formation en agriculture au Service Civique d'Actions pour le Développement (SCAD). EC_3 a lancé sa première activité dans la culture du piment en autofinancement, en 2013 à Kindia. Depuis 2015, il s'est spécialisé dans les services et prestations agricoles dans le domaine de la technologie post-récolte (séchoir solaire, emballage, ...).

Dans le cadre de ces travaux, nous avons identifié nos EC grâce à l'incubateur, qui a accepté de participer à cette recherche. Nous nous sommes intéressés aux services offerts par l'incubateur et deux de ses collaborateurs financiers en soutien à la promotion de l'esprit d'entreprise en Guinée : une organisation américaine non gouvernementale (désigné ici par AF_1) et une organisation onusienne (désigné ici par AF_2). L'incubateur d'entreprise (IE), créé en 2012, est spécialisé dans l'accompagnement entrepreneurial (création d'entreprise, enseignement/apprentissage, suivi, appui et conseils, etc). La structure accompagne particulièrement des projets innovants à portée sociale dans le domaine agricole, et joue un rôle d'intermédiaire sur le plan financier. AF_1 est une organisation qui accompagne les populations défavorisées en leur fournissant des solutions, particulièrement dans le domaine agricole, à travers l'innovation entrepreneuriale. Elle est présente dans plus de 40 pays à travers le monde, et accompagne plus de 150 projets agricoles dans le but d'améliorer les conditions de vie des personnes en situation de précarité. AF_2 est une organisation onusienne présente en Guinée, dont le but est d'accompagner le gouvernement dans ses actions et la recherche de solutions adéquates aux défis du développement. C'est dans ce cadre que l'institution participe aux politiques de lutte contre le chômage, à travers différents projets en faveur de l'insertion socio-professionnelle des populations, particulièrement des jeunes.

2-2- Collecte et méthode d'analyse des données

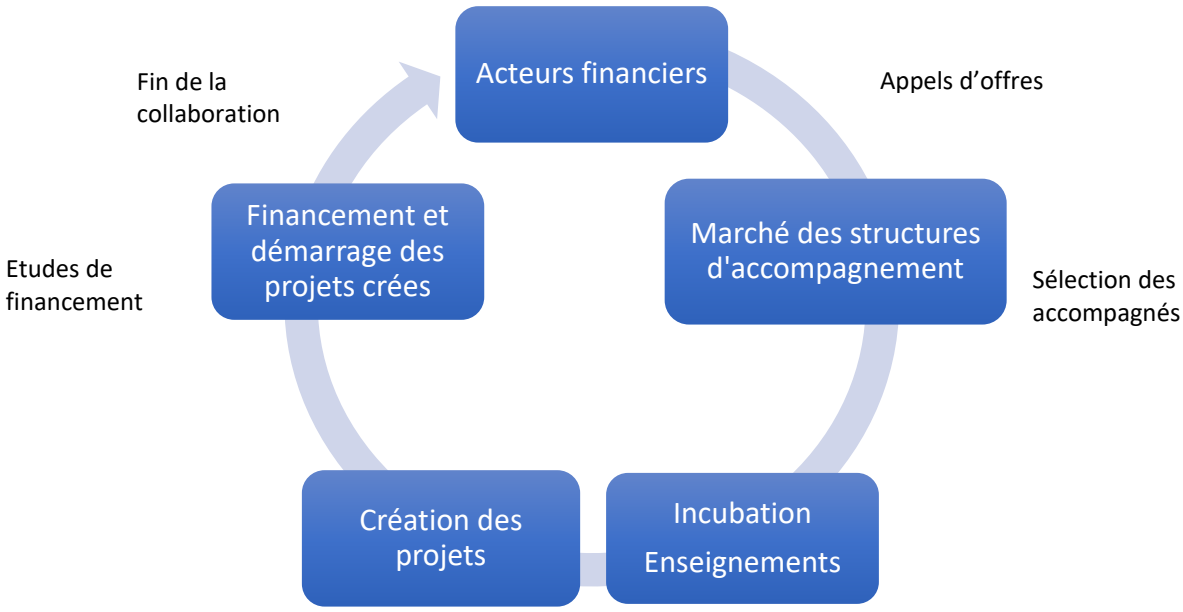
Les données mobilisées pour la réalisation de ce travail sont issues d'une enquête en cours, au cours de laquelle nous avons réalisé deux déplacements sur le terrain. Nous avons pu échanger avec les porteurs de projet par nécessité à deux reprises et interroger les acteurs en soutien. En s'appuyant sur notre cadre théorique, nous avons réalisé des entretiens physiques et téléphoniques d'environ une heure en mai 2019 à Conakry, avec les acteurs financiers. Pour les échanges avec les EC, deux vagues d'entretiens ont été réalisées en avril 2018 (en tête-à-tête) et mai 2019 par téléphone. Les entretiens, lors des deux rendez-vous, ont duré systématiquement entre 45 minutes et une heure. La première vague d'entretien a porté sur l'entrepreneuriat de nécessité et les relations accompagnateurs-accompagnés, tandis que la deuxième a permis de recueillir des données sur la base de notre cadre conceptuel. A noter que dans la deuxième vague d'entretien, faute de disponibilité, l'incubateur nous a répondu à travers un formulaire créé et envoyé à partir de « Google forms ». Tous les entretiens ont fait l'objet d'un enregistrement et d'une retranscription intégrale. Compte tenu du nombre de cas à traiter, nous avons choisi de traiter manuellement nos données et d'utiliser la méthode d'analyse de contenu (Bardin, 1997) après un codage thématique. Ce qui nous a permis, d'identifier et de catégoriser les différents éléments en rapport avec notre cadre conceptuel, après plusieurs lectures.

3- Résultats et discussion :

Dans le cadre de cette recherche, l'analyse de contenu des données recueillies sur le terrain révèle les résultats suivants : 1) L'entrepreneuriat comme moyen d'insertion socio-professionnelle ; 2) L'inadéquation des dispositifs d'accompagnement avec les besoins des accompagnés ; 3) Les incohérences dans les pratiques d'accompagnement ; 4) Des pratiques alternatives traditionnelles comme solutions aux différentes contraintes. Avant de discuter ces résultats, nous présentons les pratiques d'accompagnement issues de nos observations sur le terrain.

3-1- Les pratiques d'accompagnement entrepreneurial en Guinée

En Guinée, l'industrie de l'accompagnement est essentiellement composée de deux intervenants principaux : les structures d'accompagnement, qui agissent particulièrement sur le capital humain (enseignement/apprentissage) au sens de Becker (1964), et les acteurs financiers (organisations et agences de développement internationales, des opérateurs privés, etc) qui agissent sur les insuffisances en matière de financement auxquelles sont exposés les projets crées. Ils multiplient les actions, à travers des programmes et opérations d'aides parmi lesquels nous pouvons notamment citer le projet INTEGRA – programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes. Lancé en 2018 sur une initiative conjointe du gouvernement guinéen et de l'Union Européenne, il a été mis en œuvre par l'agence de développement Belge (ENABEL), l'agence de coopération internationale allemande pour le développement (GIZ) et le centre du commerce international (CCI). Financé par le « Fonds fiduciaire d'urgence » de l'Union européenne à hauteur de 65 million d'euros, le projet s'étend sur une durée d'action de 5 ans et prévoit un accompagnement de plus de 15 000 jeunes sur vers l'emploi salarié ou indépendant, en faveur de la réduction des causes profondes de la migration irrégulière avec la participation de l'organisation internationale pour les migrations (OIM). Notons la participation du Fonds National pour l'Insertion des Jeunes (FONIJ), sous la tutelle du Ministère de la jeunesse, qui accompagne la mise en œuvre des politiques nationales d'insertion socioprofessionnelle des jeunes urbains et ruraux de 18 à 35 ans. Pour la réalisation des programmes, des structures d'accompagnement sont sélectionnées à travers des appels d'offres. Les porteurs de projet sont eux, dans la plupart des cas, sélectionnés à travers des concours entrepreneuriaux. Les pratiques d'accompagnement, dans le cadre de cette étude, sont résumées par le schéma ci-dessous :



3-2- Discussion

1) L'entrepreneuriat comme moyen d'insertion socio-professionnelle. De nos jours, l'Etat, après avoir créé une culture de l'emploi fondée sur des concours d'entrée à la fonction publique, ne peut employer tout le monde et le secteur privé tarde à reprendre le flambeau. Face à la crise de l'emploi, pour les populations et les jeunes en particulier, l'entrepreneuriat apparaît comme une voie de survie. Pour nos cas 1 et 3, l'angoisse des stages répétitifs les a conduits dans cette aventure. EC_1 « Après l'université, j'ai enchainé les stages mais sans pouvoir décrocher un emploi […] Donc je me suis dit, au lieu que je me fatigue à aller derrière les gens à la recherche d'un emploi, avec la petite formation que j'ai reçue, est-ce que je ne pourrai pas commencer petit et devenir plus tard grand ». EC_2 « […] Dans ce pays, il n'est pas facile de se faire employer par l'Etat ou par une entreprise privée […] Pour trouver un emploi ici, c'est de sérieux problèmes ». EC_3 « Il était plus facile pour moi de me lancer dans l'entrepreneuriat que de rester à Conakry là-bas pour faire des stages, à monter à descendre, sans possibilité de trouver un emploi ». Ces résultats concordent avec l'enquête de l'AGUIPE (2012, p. 156). Dans les perspectives d'emploi des chômeurs urbains, l'enquête estime la préférence de l'auto-emploi chez les jeunes âgés de 15 à 24 ans à 79% et à 83% chez ceux de 25 à 34 ans. Ces entrepreneurs qui s'engagent par nécessité, présentent des insuffisances et des particularités (Couteret, 2010) compte tenu de leur vécu, qui devraient être considérées par les acteurs en soutien pour mieux les accompagner.

2) L'inadéquation des dispositifs d'accompagnement avec les besoins des accompagnés. Les entrepreneurs par nécessité sont fragilisés par des périodes difficiles (Fayolle et Nakara, 2010), notamment le chômage de longue durée. Nos résultats montrent que dans les processus entrepreneuriaux, les EC suivent tout un processus d'apprentissage leur demandant beaucoup de travail. IE « […] ce ne sont pas des modules aussi isolés que nous faisons mais un ensemble de modules […] la gestion financière, la gestion des stocks et ainsi de suite, tout ça nous le faisons, comme aussi le calcul des coûts, l'élaboration de plans d'affaire […] ». Une standardisation des programmes d'accompagnement (Chabaud et al., 2010) qui ne correspond pas aux profils des accompagnés. IE « […] A la fin, certains abandonnent même, parce que créer une entreprise c'est contraignant ». Les EC, sans avoir une véritable intention entrepreneuriale, ont besoin d'être suivi. L'isolement constitue une difficulté supplémentaire. EC_2 « […] Les programmes de formations oui ça c'était bien, mais il manque le suivi, comme le coaching par exemple […] S'il n'y a pas de suivi, ça sera plus dur de s'en sortir tout seul ». EC_1 « […] On pouvait donner l'argent à un entrepreneur, on lui laisse la main libre sans le suivre et même sans lui dire de créer un compte ». Pour EC_3, « Moi j'apprécie beaucoup la structure Osez Innover, ils ont une très bonne approche sur le plan de la formation […] sauf qu'ils ne suivent pas beaucoup les gens quand ils donnent l'argent, quand on reçoit le financement ». Sur ce plan, les professionnels de l'accompagnement en sont eux-mêmes conscients et déplorent un manque de ressources humaines pour un accompagnement plus efficace. AF_1 « […] Je crois que le manque de perfectionnement de l'accompagnement entrepreneurial, c'est une faiblesse à notre niveau […] Pour mieux suivre les apprentis dans ces phases, on a besoin d'avoir plus de coordinateurs sur le terrain […] Le fait qu'il y'ait un manque de coordinateurs, le fait qu'il n'y ait pas assez de suivi et appui des apprentis est un peu problématique ». AF_2 « Aujourd'hui, nous avons conscience que, vu nos ambitions dans le secteur de l'entrepreneuriat, ces structures ne sont pas assez matures, ne sont pas forcément prêtes en termes de ressources humaines, elles n'ont pas forcément les équipements qu'il faut pour pouvoir faire l'accompagnement qu'il faut […] Donc nous, nous estimons aujourd'hui, que nous devons accompagner ces structures dans l'offre d'accompagnement ». Les accompagnateurs devraient mieux connaitre leurs bénéficiaires et adapter l'accompagnement à

leurs profils, leurs connaissances, leurs expériences et leur contexte environnemental afin de favoriser une co-production réussie (Rice, 2002). En plus de se sentir isolés et abandonnés dans le processus d'acquisition de connaissances, les EC déplorent le manque d'implication des autorités publiques et des institutions de microfinance. Nos différents EC nous racontent leur récit : EC_1 « […] Il y a aussi le risque de vol ou encore d'envahissement par les animaux ravageurs qui viennent détruire les plantes […] Donc s'il y avait vraiment une brigade agricole par exemple, qui pourrait surveiller les champs, les récoltes seront meilleures » ; EC_3 « […] moi je pense que les autorités publiques, ce n'est pas seulement d'envoyer des engrais pour les gens ou quoi, il y a aussi le besoin de désenclaver le monde agricole et ses zones de production pour faciliter le transport des produits » ; EC_2 « Pour le cas des institutions de microfinance, c'est pareil, on ne peut pas bénéficier des prêts parce qu'on est jeune, parce qu'on est pas crédible à leurs yeux […] Elles doivent porter confiance en nous […] Je pense aussi que les institutions de microfinance doivent suivre les gens auxquels ils ont prêté de l'argent pour une meilleure collaboration ».

3) Les incohérences dans les pratiques d'accompagnement. Les dispositifs d'accompagnement entrepreneuriales initiés par les structures en soutien s'appuient sur un modèle rationnel et prédictif. Or, dans ce milieu règne une forte incertitude. Il y a notamment une instabilité politique caractérisée par des mouvements socio-politiques, qui freinent le développement des projets créés et rendent difficiles les prédictions de l'avenir. L'accompagnement repose, dans la plupart des cas, sur les incontournables plans d'affaire et concours entrepreneuriaux, conditions sine qua non à l'obtention du « sésame » vers l'incubation et un probable appui financier. EC_2 « j'ai commencé mon projet suite à un concours organisé par le Corps de la Paix (ONG américaine ndlr ». EC_3 « j'ai participé à un concours organisé par l'incubateur Osez Innover et j'ai été retenu parmi ceux qui allaient bénéficier d'une formation en incubation, qui m'a permis aussi de décrocher un petit financement ». Ces concours, généralement organisés par des multinationales en guise de soutien à l'esprit d'entreprise, peuvent exclure des jeunes chômeurs qui ont pourtant des idées pour entreprendre. Ils ne font pas l'unanimité chez les acteurs en soutien. AF_2 « Aujourd'hui la tendance, ce sont les concours de plans d'affaire, […] Les jeunes courent après les petits prix par-ci par-là et généralement ça ne sert pas à grand-chose, parce qu'on ne regarde pas vraiment leurs besoins pour attribuer les prix […] Comme le dit un collègue c'est plus des concours de beauté qu'autres choses ». Confrontés à des difficultés d'accès au financement, ces concours représentent une aubaine pour les EC. Mais ils sont vite rattrapés par la réalité des choses, car les fonds attribués ne concordent pas avec les prévisions des plans d'affaire établis lors des fameuses études de marché. Dans leur récit, les cas 2 et 3 nous ont raconté leur mésaventure : EC_3 « Moi je vais vous dire une chose, les modèles de financement ou les trucs qu'ils nous proposent en termes de financement sont bidons […] Moi je n'apprécie pas beaucoup, c'est bidon et je ne suis pas du tout satisfait des démarches des institutions […] Moi j'avais présenté mon projet de 176 millions de francs guinéens (environ 17 000 euros ndlr), après quand arrive le financement des projets sélectionnés, ils nous disent bon nous c'est 1 000 dollars américains par projet, c'est-à-dire 8 millions de francs guinéens, maintenant il faut réajuster vos projets ». EC_2 « Ce qui m'a beaucoup perturbé c'est surtout le fait de devoir réadapter encore le business plan par rapport à l'argent que j'ai reçu […] Cette réadaptation a beaucoup pesé sur mon projet […] Imaginez que vous faites tout ce qu'ils demandent, vous faites toutes les études, les enquêtes et après il se trouve que vous devrez reprendre tout ça, c'est fatigant ». Le hic est que, dans la majorité des cas, après réadaptation des business plans, le processus de financement tarde à se mettre en marche voire n'est jamais exécuté. EC_3 « […] Ils n'ont pas respecté mon chronogramme et du coup ils m'ont poussé à commencer très tôt alors que c'était une mauvaise période qui n'était pas adaptée pour les cultures prévues […] J'ai échoué au niveau de la pépinière, ça m'a causé

des problèmes, il a fallu que moi-même je réinvestisse de l'argent ». EC_1 « Sur les modes de financement, moi je ne suis pas du tout satisfait ». Pour AF_1, il s'agit d'abord d'une technique de gestion du risque « En général ce sont des entreprises naissantes, donc il y a beaucoup de risques mais le fait que les subventions sont très minimes et le fait que le déblocage est fait en deux, trois voire quatre phases, on arrive à minimiser le risque […] Aussi, si on avait plus de temps, nous aurions pu lancer des appels d'offres suivant les domaines comme la riziculture, la transformation agricole ou l'importation et la commercialisation des technologies améliorées en fonction des calendriers saisonniers ». Il semble plus que nécessaire d'inverser les pratiques, en démarrant les processus avec les ressources disponibles, d'expérimenter les initiatives et de pivoter en fonction des évènements qui surviendront. Schindehutte et al. (2006) recommandent de considérer l'entrepreneuriat comme un véhicule pour expérience humaine optimale.

4) Des pratiques alternatives traditionnelles comme solutions aux différentes contraintes. Les approches planificatrices ne sont pas le seul moyen permettant de démarrer une activité entrepreneuriale et grandir. Pour AF_2, « L'entrepreneuriat c'est vraiment dans l'action […] A priori toute idée est bonne ». Ainsi, pour EC_1 « Parfois dire que tu vas mener toutes tes études de faisabilité, connaitre tous les paramètres du marché jusqu'à la rédaction du plan d'affaire, pour moi c'est une perte de temps […] Parfois tu peux finir d'élaborer ton plan d'affaire et après te mettre à la recherche d'un financement sans trouver et finalement tu vas abandonner […] On a vu des jeunes qui sont partis de rien, à travers un montant ils se sont lancés directement dedans et en fonction des réalités ou bien des difficultés auxquelles ils se sont confrontés, ils arrivent à s'adapter et à comprendre vraiment ce que c'est que l'entrepreneuriat et ils ont pu s'en sortir sans un plan d'affaire ». EC_3 a personnellement expérimenté cette logique avant de rencontrer son incubateur, « j'avais un fonds de 5 millions de francs guinéens (environ 500 euros ndlr), que j'ai utilisé pour investir dans le maraichage […] C'est comme ça que j'ai débuté, petit à petit jusqu'à agrandir mes champs d'action ».

Compte tenu des incohérences décrites précédemment, prédire l'avenir en élaborant un plan d'affaire est-il toujours nécessaire dans un tel environnement ? Par ailleurs, nos résultats ont montré comment ces EC utilisent leur créativité, les ressources autour d'eux et leurs réseaux sociaux tels que la famille et les amis pour réaliser des économies. EC_2, a combiné débrouillardise et relations personnelles « Parfois, j'utilise les pneus usés que je ramasse dans la rue pour protéger mon champ contre les bêtes qui s'y introduisent, en utilisant le fil qu'on retrouve à l'intérieur, et ça m'a beaucoup aidé sur le plan financier […] Je passais par les amis, les frères pour chercher ces pneus usés, soit dans la rue soit directement auprès des utilisateurs de pneus dans les garages auto, les réparateurs auprès desquels j'arrivais à les avoir à moindre coût ». EC_1, lui passe par la diversification pour parvenir à financer son activité principale : « Le problème était de savoir comment trouver cet argent (le financement du projet ndlr) sachant que les banques ne prêtent pas de l'argent, surtout aux jeunes à qui elles ne portent pas confiance […] Donc il fallait passer par la diversification, mais aussi par les activités de prestation pour pouvoir mobiliser des ressources ». Sur le plan social, nos résultats ont révélé la place prépondérante qu'occupe la communauté et les relations, notamment dans les périodes difficiles. Sur le plan de l'implication des parties prenantes, à l'image des travaux de Sarasvathy (2001) dans la conduite des projets, l'enquête va plus loin. En milieu difficile, les parties prenantes peuvent s'avérer être un moyen efficace pour favoriser la pérennité du projet. Pour EC_1, « D'après toutes ces réalités auxquelles j'ai été confronté, j'ai fini pas m'associer à d'autres personnes parce que quand on est seul, il est plus facile de baisser les bras, mais quand on est beaucoup c'est difficile de baisser les bras […] ». En ce qui concerne les difficultés d'accès au financement, EC_2 propose, « Par exemple s'ils (les acteurs financiers ndlr) doivent financer quatre ou dix personnes et que ce n'est pas possible, à ce moment qu'ils privilégient

au moins deux personnes bénéficiaires ou bien d'associer les gens pour en faire un seul projet ». Par ailleurs, la participation sociale de la communauté aux projets créés, renforce les relations entre les communautés, gage de légitimité pour les projets créés. Le caractère social de l'entrepreneuriat permet, en outre, d'agir sur la problématique du chômage.

4- Conclusion

L'objectif de ce papier a été d'examiner et de comprendre les programmes d'accompagnement à destination des EC guinéens, et de saisir les mesures alternatives permettant de pérenniser leurs projets. A l'instar de Doumbouya (2011), notre objectif sous-jacent était de mettre en évidence ce type d'entrepreneuriat, absent des principales études sur l'écosystème entrepreneurial guinéen, en établissant un pont entre la littérature existante et l'entrepreneuriat de nécessité. Notre contribution s'inscrit dans une approche critique, plaidant pour l'intégration des approches alternatives et expérientielles dans l'accompagnement des EC dans un tel environnement. Il résulte de cette analyse, à l'image des travaux de Nakara et Fayolle (2012), une inadéquation des programmes d'accompagnement avec les besoins de ces porteurs de projets motivés par la nécessité, et des enjeux sociaux. Ils révèlent également des incohérences dans les processus de financement des projets crées. Au regard des milliers de jeunes chômeurs qui sont contraints à s'orienter vers l'entrepreneuriat, nous estimons opportun de s'intéresser davantage à ce type d'entrepreneuriat et d'améliorer les politiques d'accompagnement qui leur sont adressées. Ainsi, il semble essentiel de promouvoir des programmes d'accompagnement centrés sur ces futurs entrepreneurs (leur profil, leur culture entrepreneuriale, leurs initiatives traditionnelles, leur environnement, etc). Dans cet environnement, où l'incertitude et la rareté des ressources constituent les principales caractéristiques, il semble plus que nécessaire de privilégier l'aspect social de l'entrepreneuriat, à travers la co-création, et entrer en action le plus tôt possible. Ces approches pourront servir de tremplin qualitatif pour ces micro-projets de nécessité, au travers d'un démarrage solide, d'un apprentissage itératif et d'une réduction progressive de l'incertitude pour aboutir à la création de nouveaux marchés. Ce sont les approches prônées par l'effectuation, qui garantit une pérennité entrepreneuriale dans un environnement limité en ressources, incertain et imprévisible. Dans le futur, des études longitudinales pourraient intégrer des créateurs naissants, accompagnés et non accompagnés, au tout début du processus entrepreneurial et suivre leur trajectoire en temps réel afin d'enrichir les analyses.

Références bibliographiques :

AGUIPE. 2012. « Enquête spécifique sur l'emploi et le travail décent », Rapport publié en 2013, Ministère de l'emploi et de l'enseignement technique et de la formation professionnelle, Guinée, 241 p.

Archer, B. R., T. Baker, et R. Mauer. 2009. « Toward an alternative theory of entrepreneurial success: Integrating bricolage, effectuation and improvisation », Frontiers of Entrepreneurship Research: Vol. 29: Iss. 6, Article 4.

Avenier, M-J. 2011. « Les paradigmes épistémologiques constructivistes : post-modernisme ou pragmatisme ? », Management & Avenir 43 (3): 372 p.

BAD, OCDE et PNUD. 2017. « Perspectives économiques en Afrique 2017. Entrepreneuriat et industrialisation », 344 p

Baker, T. et R. E. Nelson. 2005. « Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage », Administrative Science Quarterly 50 (3): 329-66.

Bardin, L. 2001. « L'analyse de contenu », Presse Universitaire de Paris, Paris.

Becker. S. G. 1964. « Human Capital theory, a theoretical and empirical analysis with special reference to education », NBER, Chicago: University of Chicago Press.

Boudarbat, B et L. Ndjaba. 2018. « La transition des études au marché de travail chez les jeunes de l'Afrique francophone », dans La Francophonie économique 1. Situation économique en Afrique francophone : enjeux et perspectives, sous la direction de Brahim Boudarbat. Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal : 46-88.

Chabaud, D., K. Messeghem. et S. Sammut. 2010. « Vers de nouvelles formes d'accompagnement ? », Revue de l'Entrepreneuriat 9 (2): 1-5.

Couteret, P. 2010. « Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire », Revue de l'Entrepreneuriat 9 (2): 6-33.

Cowling, M. et W. D. Bygrave. 2003. « Entrepreneurship, Welfare Provision and Unemployment: Relationships Between Unemployment, Welfare Provision, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002 », Vol 28: 617-36

Di Domenico, M., H. Haugh. et P. Tracey. 2010. « Social Bricolage: Theorizing Social Value Creation in Social Enterprises », Entrepreneurship Theory and Practice, 34 (4): 681-703.

Doumbouya, M.L. 2011. « Survie entrepreneuriale en Afrique. Le cas des entreprises guinéennes », Mondes en développement, 155 (3): 125-140

Fayolle, A. et W. A. Nakara. 2010. « Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat », Revue Economies et Sociétés 33 (2) 366-78.

Fisher, G. 2012. « Effectuation, Causation, and Bricolage: A Behavioral Comparison of Emerging Theories in Entrepreneurship Research », Entrepreneurship Theory and Practice 36 (5): 1019-51.

Fletcher, D. E. 2006. « Entrepreneurial Processes and the Social Construction of Opportunity », Entrepreneurship & Regional Development 18 (5): 421-40.

Gartner, W. B. et S. Birley. 2002. « Introduction to the special issue on qualitative methods in entrepreneurship research », Journal of Business Venturing 17 (5): 387-395

Garud, R. et P. Karnøe. 2003. « Bricolage versus Breakthrough: Distributed and Embedded Agency in Technology Entrepreneurship », Research Policy 32 (2): 277-300.

INS. 2012. « Enquête Légère pour l'Evaluation de la Pauvreté », Ministère du plan, Guinée, Vol n°3, 138 p.

Jacquemin, A. et X. Lesage. 2018. « Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute ? Apport de la théorie de l'effectuation1 », Management international 20 (2): 29-41.

Kaba, Mohamed. 2014. « Formation, insertion et emploi des jeunes en Afrique », Rapport pays sur la situation et les dispositifs d'insertion et de formation professionnelles des jeunes en Guinée, 24 p.

Kodithuwakku, S.S. et P. Rosa. 2002. « The entrepreneurial process and economic success in a constrained environment », Journal of Business Venturing 6 (17) : 431-465

Lange, J. E., A. Mollov, M. Pearlmutter, S. Singh, et W. D. Bygrave. 2007. « Pre-Start-up Formal Business Plans and Post-Start-up Performance: A Study of 116 New Ventures », Venture Capital 9 (4): 237-256.

Lévi-Strauss, C. 1967. « The savage mind », Chicago: University of Chicago Press.

Mair, J. et I. Marti. 2009. « Entrepreneurship in and around Institutional Voids: A Case Study from Bangladesh », Journal of Business Venturing 24 (5): 419-435.

Nakara, W. A. et A. Fayolle. 2012. « Les « bad » pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise. Le cas des entrepreneurs par nécessité », Revue française de gestion, 228-229 (9): 231-251.

Nkakleu, R. 2009. « Quand la tontine d'entreprise crée le capital social intra-organisationnel en Afrique : Une étude de cas », Management & Avenir 27 (7): 119-134.

Pailot, P. 2003. « Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée », Revue de l'Entrepreneuriat 2 (1): 19-41.

Prabhu, J. 2017. « Frugal Innovation: Doing More with Less for More », Philosophical Transactions of the Royal Society A, 375 (2095): 20160372. 1-22,

Rapiau, M.-T. 2010. « Entrepreneuriat et formes d'emploi... Points de repères », 204 (1): 63-69.

Reynolds, D. P., M. S. Camp., W. D, Bygrave., E. Autio. et M. Hay. 2001. « Global Entrepreneurship Monitor », Global report, Babson College, Etats-Unis, 63 p.

Ribbink, G. et Van Melle, C. 2017. « Guinée : Principaux défis pour le chaînon manquant », Rapport du Dutch Good Growth Fund, Evaluation des écosystèmes entrepreneuriaux 70 p.

Rice, M. P. 2002. « Co-Production of Business Assistance in Business Incubators: An Exploratory Study », Journal of Business Venturing 17 (2): 163-87.

Sarasvathy, S. D. 2001. « Causation and effectuation. Towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency », Academy of Management Review, 26(2): 243-63.

Schindehutte, M., M. Morris. et J. Allen. 2006. « Beyond Achievement: Entrepreneurship as Extreme Experience », Small Business Economics 27 (4-5): 349-68.

Shane, S. 2000. « Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities », Organization Science 11 (4): 448-69.

Silberzahn, P. 2013. « Effectuation », Hal archives ouvertes <hal-01892730> 85 p.

Tobias, J. M., J. Mair. et C. Barbosa-Leiker. 2013. « Toward a Theory of Transformative Entrepreneuring: Poverty Reduction and Conflict Resolution in Rwanda's Entrepreneurial Coffee Sector », Journal of Business Venturing 28 (6): 728-42.

Vanevenhoven, J., D. Winkel., D. Malewicki., W. L. Dougan. et James Bronson. 2011. « Varieties of Bricolage and the Process of Entrepreneurship », New England Journal of Entrepreneurship 14 (2): 53-66.

Yin., K. R. 2012. « Applications of Case Study Research », Sage Publications. Thousand Oaks, California

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ENTREPRENEURIAT CHEZ LES JEUNES DIPLÔMÉS, PLACE DES ORGANISMES FINANCIERS : CAS DE LA BANQUE POPULAIRE D'AGADIR

Amira QANQOM
Enseignante vacataire, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc
a.qanqom@edu.uiz.ac.ma

Nassiba GOUSSAID
Enseignant chercheur, FSJES Ait melloul, Université Ibn Zohr Agadir, Maroc
nassibagoussaid@gmail.com

Résumé : Ce travail s'intéresse d'une part, à l'esprit entrepreneurial chez les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, qui face au taux de chômage grandissant, choisissent de lancer leur propre entreprise. D'autre part, nous souhaitons appuyer le rôle que jouent les organismes financiers. Pour étudier cette question, nous avons choisi de mener une étude sur le terrain ayant pour champ le cas de la banque populaire, dans le but de mettre sous la lumière du jour les variables qui permettent, ou pas, d'obtenir un financement bancaire, pour un jeune promoteur diplômé. Le choix de ce sujet fut particulièrement motivé par le discours royal du 11 octobre, mettant en première ligne les banques, en les incitant à élargir leurs cibles de crédits, pour toucher plus de jeunes et d'auto-entrepreneur.

Mots clé : entrepreneuriat, jeunes, diplômé, banque.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Au cours des dernières années, nous avons été témoins des actions entreprises par notre pays afin de s'ouvrir sur le monde, en créant un environnement économique favorable et un climat social propice. Dans ce dynamisme, et afin de garantir l'émergence de notre économie nationale, l'entrepreneuriat apparaît comme une condition inéluctable. A cet effet, depuis la fin des années 90, le Maroc a adopté « le Programme de mise à niveau », afin de stimuler l'investissement et la création d'entreprises. Il s'est également engagé au niveau international marquant ainsi son inscription irréversible dans un mouvement d'ouverture économique (OMC, accords de libre-échange…). Dans ce contexte, on considère l'entrepreneuriat comme une base pour le redémarrage économique.

Certaines qualités sont requises pour devenir entrepreneur, notamment le talent, la détermination ou encore la patience. Cependant il est important de se familiariser très tôt avec l'idée que créer sa propre entreprise est une option envisageable, et que l'éducation peut favoriser sa réalisation. En effet, l'entrepreneuriat s'est frayé un chemin vers l'enseignement, et face à l'aggravation continue du taux de chômage, et aux difficultés d'accéder au marché de l'emploi, surtout dans notre région, certains jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, choisissent de lancer leur propre projet.

Dans une optique académique, Plusieurs disciplines ont examiné le sujet de l'entrepreneuriat. Allant de spécialistes en sociologies (Weber, 1930), en psychologie (Mclelland, 1967), en économie (Cantillon, 1755) ; Say,1816 ; Perroux, 1935 ; Schumpeter, 1954), ou encore en gestion (Gartner, 1990 ; Verstraete, 2000). En effet, cette notion occupe une place primordiale dans notre société contemporaine, ce qui se traduit par la production scientifique qui est de plus en plus abondante sur la question.

L'entrepreneuriat des jeunes diplômés : apports théoriques

L'une des problématiques majeures auxquelles font face les jeunes diplômés demeure le chômage. D'ailleurs, les récentes statistiques du haut-commissariat au plan, datant de l'année 2018 en témoignent, avec un taux dépassant les 23%, contre 20% en 2013 concernant les détendeurs de diplômes supérieurs. Depuis plus de 30 ans, les pouvoirs publics, ainsi que ces jeunes diplômés, ont pris conscience que l'entrepreneuriat serait une solution potentielle, qui permettrait de résoudre de façon constructive et pérenne ce fléau.

Il convient tout d'abord d'apporter quelques éléments théoriques de l'entrepreneuriat. Il a longtemps été considéré comme une problématique d'individus que comme celle d'organisation. Les recherches s'étaient plus focalisés sur l'étude du profile du créateur, avant que cette approche ne soit renouvelé particulièrement par (Gartner, 1988) qui commence à s'intéresser au comportement, et surtout a l'organisation. En effet, selon (Verstraete, 2001 ; Boussetta, 2013) c'est un phénomène associant l'entrepreneur et l'organisation comme deux niveaux d'analyse ayant une relation dynamique et qui se définissent mutuellement. Dans ce cadre, cela a fait ressortir trois dimensions :

- ***La dimension structurale*** : elle se compose de deux types de structures, objective (qui est produite par l'existence auto logique et logique de l'agent social) et subjective (qui est la résultante de la subjectivité individuelle ou collective). Ces deux composantes constituent une liaison alimentée par les représentations sociales, les conventions et les contrats, c'est là que se situe l'entrepreneur en initiant son organisation dans le tissu social.

- ***La dimension cognitive*** : celle-ci comprend trois composantes, à savoir, la pensée stratégique (réflexion globale sur l'organisation et la vision du futur souhaité et réalisable par l'entreprise), la réflexibilité (l'action qui guide la pensée stratégique) et l'apprentissage (l'accumulation des connaissances, des expériences, du vécu, des motivations et des capacités de chacun).

- ***La dimension praxéologique*** : représente la concrétisation de l'action entrepreneuriale à travers deux principales catégories d'action (le positionnement de l'entrepreneur au

sein de ses différents environnements [1] et la mise en place d'une configuration organisationnelle).

D'un autre côté, (Paturel, 2007), définit l'entrepreneuriat comme étant *« à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante ».*

Aujourd'hui, le temps où l'entrepreneuriat était réservé à une élite économique et intellectuelle est révolu, les pouvoirs publics ouvrent le champ pour des jeunes diplômés. Ce monde entrepreneurial est présenté comme une solution miracle pour la réalisation de soi, la création de sa propre activité, libre de la pression d'un employeur, un monde de Start-up et du digital hyper-connecté, qui donne de l'espoir aux jeunes, même les plus défavorisés. Il en séduit de plus en plus, avec cette effervescence soutenue par les initiatives lumineuses autour de l'entrepreneuriat et la jeunesse. La plupart des économistes pensent que le jeune entrepreneur représente la pierre angulaire de l'innovation, du développement et la croissance de l'économie, à ce titre (Denieuil et al, 2011) ont regroupé certaine définition selon les écoles de pensée.

Appellation des écoles	Courants de recherche	Définition du jeune entrepreneur	Auteurs de référence
L'école économique	Approche comportementale	Un jeune entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources	Casson(1991)
L'école comportementale	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en organisation.	Gartner(1988)
L'école psychologique avec les courants personnalistes et cognitifs	Approche déterministe	Le jeune entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité que par les processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shaver et Scott (1991)
L'école des processus	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter.	Bygrave et Hofer(1991)

Source : (Denieul et al 2011)

Le début de l'année 1987 a connu un grand intérêt porté par le gouvernement marocain, à l'égard des lauréats des universités et grandes école faisant face au chômage. Cela a engendré la mise en application de « fonds de soutien », qui implique le financement conjoint avec les banques, des projets de création de TPME. Suite à cela, un arsenal de lois a été initié et mis en œuvre pour encourager ces jeunes entrepreneurs, alimenté par d'autres dispositifs d'ordre

[1]C'est un placement qui se fait par rapport aux concurrents, mais aussi face aux différentes parties prenantes existantes ou potentielles : les stackeholders, et qui attendent de la valeur de l'entreprise.

juridique, informationnel, administratif et financier (Boussetta, 2013). Compte tenu de notre problématique, nous nous intéressons plus au dernier dispositif.

Financement des jeunes promoteurs

La contrainte de financement constitue le principal frein à la croissance entrepreneurial des jeunes, au Maroc et partout ailleurs. Plusieurs études (Mourji, 1998 ; Boussetta, 2003 …) ont prouvé le peu de contribution du système bancaire dans le financement des entreprises crées par des jeunes, généralement cette catégorie recoure à ses propres fonds ou au secteur informel.

Parallèlement à ce constat, le soutien financier de l'état aux MPE a commencé depuis 1972, en mettant en place la procédure simplifiée et accélérée (PSA). Celle-ci suppose l'octroi de crédits à moyen terme réescomptables (CMTR), grâce à un accord entre le ministère des finances, Bank Al Maghrib, la banque nationale de développement économique et le groupement professionnel des banques du Maroc. (Khariss, 2003). Suite à cela, en 1977, la banque mondiale a initié la ligne pilote pour aider les petites industries, constituée d'un ensemble de ligne de crédits d'un montant de 95 millions de dollars US. C'est suite à cela que les crédits jeunes promoteurs ont vu le jour en 1987. Ils visent ceux qui âgés de 21 à 40ans, disposant d'un diplôme d'enseignement supérieur, de formation professionnelle, ou encore d'une qualification ou d'une expérience. Cette initiative a été caractérisée par une certaine modicité des résultats obtenus [2], principalement due à la lenteur et la complexité des procédures.

En définitive, les pouvoirs publics ont lancé plusieurs lignes d'aide au financement des jeunes entrepreneurs, dans cette perspective, les banques sont toujours concernées. Selon l'universitaire Omar Hrich « *l'implication des banques à accompagner les jeunes diplômés et les jeunes entrepreneurs s'inscrit dans le renouveau du modèle développement au Maroc. Ce renouveau ne peut se faire sans une implication forte du système bancaire et financier* ».

Dans la même lignée et dans le cadre de la loi de finance de 2020, le ministère de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration, Bank Al-Maghrib et Le groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM), ont élaboré « le Programme intégré d'appui et de financement des entreprises ». À ce titre, le fond a été doté d'une enveloppe de 6 Milliard de DH répartie sur 3ans, et financée à part égales par l'état et le secteur bancaire. Il bénéficiera principalement aux jeunes porteurs de projets.[3]

Il est clair que le secteur bancaire est toujours en ligne de mire lorsqu'il s'agit de financement de jeunes promoteurs, malgré la multitude de conventions et de programmes lancés par l'état, la banque détient une grande part de responsabilité. De ce fait nous nous intéressons aux éléments qui permettront à un jeune diplômé porteur de projet, d'obtenir le financement souhaité.

---

[2] *« Sur la période qu'a duré ce fonds (1988 –1993), 4452 dossiers ont été agrées et financés dans le cadre de cette loi 36 / 87 pour des crédits d'un montant de 1699,6 millions de dhs qui ont permis la création de 18530 emplois .72% de ces crédits ont été accordés par l'Etat et 28% par les banques* » (Boussetta, 2013)

[3] https://www.ecoactu.ma/details-de-la-feuille-de-route/

Problématique et méthodologie

Nous souhaitons mettre la main sur les éléments qui résultent de la confrontation entre le jeune diplômé porteur de projet, avec la banque et leur impact sur la concrétisation du financement. Nous cherchons à percevoir les attentes de la banque par rapport au premier entretien de financement, et d'y recueillir et comprendre les éléments importants, qui vont l'inciter à entamer une démarche positive envers le prospect.

Pour répondre à notre problématique et s'informer sur le déroulement de l'entretien de financement, trois options s'offrent à nous : (Foliard, 2008)

- interviewer des porteurs de projet diplômés : il est difficile d'obtenir des informations pertinentes par ce biais, principalement à cause de leur aspect subjectif, et leur implication émotionnelle. Ils sont également incapables d'analyser le déroulement de l'entretien, et à en parler sans se focaliser sur le résultat qui en découle.
- participer à un entretien entant qu'observateur : cette démarche fut notre premier recourt, c'était pour nous le moyen le plus efficace pour répondre à notre problématique, cependant elle a été refusé par la banque pour une question de confidentialité.
- interviewer des conseillers financiers sur leurs pratiques : cela permettrait de détecter ce qui est important au yeux de la banque dans une demande de financement par un jeune diplômé. Ils ont l'expérience nécessaire, sont habitués à ce genre d'entretien, et côtoient très souvent notre cible.

Pour ce travail, notre choix a naturellement porté sur la troisième possibilité, et nous avons donc visé le conseiller financier, afin de chercher à trouver ce qui est important à ses yeux dans une demande de financement, et quels sont les variables qui lui permettent de prendre une décision favorable. Les deux autres options seraient très intéressantes à envisager pour un prochain travail visant à compléter notre recherche.

Etude qualitative

Notre objectif est de décrire sur le terrain ce qui se passe lors d'un entretien de financement d'un projet de jeune promoteur diplômé, pour recenser les variables déterminantes de l'envie de le financer. Cependant, La littérature reste assez discrète quant à ce qui se passe réellement pendant un entretien de financement d'un jeune promoteur, surtout sur les éléments qui influencent le conseiller financier. Nous ne disposons pas d'apports théoriques concernant ce phénomène, ce qui fait que notre objectif est donc un apport de connaissance. Pour cette raison, nous allons recourir à une étude qualitative moyennant une étude du cas descriptive.

(Roy, 2009) définit l'étude de cas comme étant « *une approche de recherche empirique qui consiste à enquêter sur un phénomène, un événement, un groupe ou un ensemble d'individus, sélectionné de façon non aléatoire, afin d'en tirer une description précise et une interprétation qui dépasse ses bornes* ». Aussi, selon L'United States General Accounting Office (USGAO), qui est une institution d'évaluation ayant rationalisé le recours aux études de cas en évaluation « *Une étude de cas est une méthode d'apprentissage partant d'un exemple complexe, considéré comme un tout dans son contexte, basée sur une compréhension d'ensemble de cet exemple, obtenue par une description et une analyse très détaillée de celui-ci* ».

En effet, nous souhaitons explorer les éléments de l'entretien de financement qui mènent le banquier à approuver le financement du jeune diplômé. Cette forme d'étude de cas choisie, nous permettra de décrire concrètement le phénomène observé, et d'apporter des éléments de réponses issus du terrain.

Nous souhaitons donc recueillir ce que le conseiller financier attend du premier entretien avec un jeune diplômé porteur de projet de création d'une entreprise, et ainsi isoler les thèmes importants qui nous permettrons de répondre à notre problématique.

Sélection du cas de la banque populaire

Pour ce qui est de la sélection du cas, notre choix s'est porté sur la banque populaire. En effet, le groupe est reconnu comme un acteur majeur de l'économie nationale marocaine, il a crée en 1991[4] la Fondation Création d'Entreprises (FCE). Cette association à but non lucratif vise à promouvoir l'esprit entrepreneurial, et sa création inscrit le groupe banque populaire parmi les premières structures bancaires qui ont créé un écosystème permettant l'émergence et le développement des TPME. Mais encore, de par sa régionalisation, il existe 9 banques populaire régionales, organisées en coopératives à capital variable, avec un directoire et un conseil de surveillance. De ce fait, la banque populaire du centre sud est le leader da sa circonscription territoriale et très engagée dans le développement de sa région, en particulier en matière d'entrepreneuriat.

Construction du guide d'entretien

Nous avons opté pour une étude de cas descriptive, qui repose sur un entretien centré autour du thème du financement des jeunes diplômés. Il existe plusieurs méthodes de collecte de données, dans notre cas nous souhaitons obtenir des informations de qualité et ciblés, ce qui explique notre choix d'entretiens semi-directifs. Nous gardons à l'esprit une exigence de précision et incitons l'interviewé à creuser ses réponses. Cela implique que la formulation des questions peut être modifiée d'un entretien à l'autre, en respectant les grandes lignes d'un guide d'entretien.

Bien sûr avant d'entamer l'entretien, nous nous sommes présentés, ainsi que le thème et l'intérêt de notre recherche. Nous avons mis l'interlocuteur en situation en précisant son rôle, ainsi que la nature purement académique des futurs résultats de notre travail. Ainsi nous introduisons notre entretien par la question suivante **: selon vous, quels sont les éléments importants qui vont vous inciter, ou au contraire, vous empêcher, d'accepter de financer un jeune diplômé porteur de projet d'entreprise ?** Nous avons laissé libre court à notre interlocuteur de parler au maximum, Puis grâce au guide d'entretien élaboré, nous avons pu contenir la conversation, et le limier par rapport à notre problématique.

Modalités d'accès au terrain

La prise de contact avec notre terrain et la construction de l'échantillon fut initié par un rendez-vous avec un responsable hiérarchique au sein de la banque populaire, afin d'une part, obtenir son aval pour la conduite des entretiens, et d'autre part nous avons également intégré cette personne à notre échantillon au vu de son expérience concernant notre question de recherche. Nous avons donc été mis en contact avec plusieurs responsables, et les entretiens

[4]Https://www.groupebcp.com/fr/filiales-fondations/fondations/fondation-création-dentreprises

se sont déroulés sur une période allant du 7 au 17 janvier.

Tableau : Entretiens avec les acteurs de la banque populaire

Interlocuteur	Statut au sein de la banque	Durée	Date
I1	Directeur (ne souhaite pas que nous spécifions sa fonction)	45 min	7 janvier 2020
I2	Chef de département Animation et support commercial marché de la TPE et des professionnels	2h	7 janvier 2020
I3	Chargé de clientèle professionnel	1h	17 janvier 2020
I4	Chef d'agence	45min	17 janvier 2020

Ces entretiens ont été menés suivant l'ordre de nos questions. Chacun d'entre eux a été entamé par une introduction présentant les grands traits de notre recherche. Les interviewés ont insisté à ce qu'on leur explique précisément où et comment les informations collectées vont être exploités. Nous précisons que nous nous intéressons aux jeunes diplômés porteurs de projet, ce qui nous permet de reconduire la conversation lorsqu'elle sort de l'objet de notre recherche. Enfin, nous avons demandé à ce que les entretiens soient enregistrés vocalement, sauf que cette requête a été refusée par le directeur, et nous a interdit d'enregistrer les autres participants.

Collecte et codage de données

Nous avons retranscrit les dialogues en prenant des notes, sans négliger les éléments non verbaux. En effet, nous avons remarqué lors des entretiens certaines réactions à nos questions qu'il est pertinent d'interpréter. (Hlady Rispal, 2002) préconise que dans une étude de cas, il est préférable de noter ces éléments en marges des informations discursives. Cependant (Foliard, 2008), stipule qu'il serait plus judicieux d'intervenir à chaque élément comportemental, et d'en solliciter la raison. Par exemple si une question entraine un sourire chez le conseiller, le chercheur devrait l'interroger (avec tact) sur la raison.

Cet effort d'observation couplé de notre prise de notes permet une retranscription des entretiens en utilisant au mieux tous les éléments qu'ils nous offrent.

Selon (Hlady Rispal, 2002), le codage ouvert permet d'identifier des concepts à partir de données. Il consiste à extraire des idées et les explications qu'elles nous procurent pour en déduire une certaine logique. On isole et compare ainsi des mots, des phrases ou des paragraphes en fonctions des idées que cela invoque. Tout au long de l'analyse, les concepts commencent à s'enrichir et nous pouvons ainsi les mettre en relation, les regrouper en catégories et obtenir au final un schéma global. Nous avons effectué un codage à la fin de chaque entretien, pour saturer nos catégories.

Analyse des données

Nous avons opté pour une analyse de contenu, qui selon (Maxwell, 1999) est typique des études de cas. Elle implique de gérer et organiser les données, lire et écrire des mémos, décrire, classer, interpréter, représenter et visualiser. Nous travaillons également sur une

analyse entretien par entretien, et une analyse thématique[5].

Cela nous a permis de synthétiser les résultats sous plusieurs thèmes, qui traduisent la perception du conseiller financier, et des éléments auxquels il donne la plus grande importance lors de l'entretien de financement d'un jeune diplômé de façon spécifique.

Le diplôme : pour le conseiller financier, il existe deux types de diplômes, ceux qui sont spécifique et qui permettent à leur porteur d'exercer un seul métier (médecins, avocats…, dentistes…). En général, la banque est plus disposée à financer ce genre de jeunes diplômés. « I2 : *je préféré quand j'ai en face de moi un jeune diplômé d'un domaine spécifique, bien sur les médecins, les pharmaciens…mais aussi les diplômés de l'OFPPT, les techniciens qui veulent ouvrir une petit affaire…* »

Pour ce qui est des diplômés des écoles de commerces ou des universités, et qui n'ont pas un métier spécifique, les banques sont souvent frileuses à financer ce genre de profile. I3 : « *…quand c'est des ENCGistes, ou des diplômes de commerce marketing et compagnie, le diplôme n'est pas du tout un critère de choix, mais il existe plusieurs éléments à prendre en considération…* ».

Les conseillers financiers pensent qu'il y'a un grand problème au niveau de l'enseignement, ce qui fait que le diplôme ne reflète pas obligatoirement une compétence dans le domaine étudié.

Nous concluons donc que le diplôme est un atout que lorsqu'il permet d'exercer un métier bien définit, et que ce métier soit l'objet du projet à financer.

L'expérience : c'est un élément fondamental, le projet doit sembler être une suite logique d'un parcours professionnel, avec le statut de son porteur qui va changer. Durant l'entretien, le conseiller cherchera à tester cette expérience. De façon générale, les conseillers se méfient des changements de carrière radicale, la création d'entreprise cohérente avec le passé du candidat. I2 : « *…Quand je parle d'expérience cela peut être un travail qu'il a effectué, mais aussi le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneur, ou avoir vécu l'expérience rapproché avec un ami ou un membre de la famille…* »

A travers le discours du candidat, le conseiller cherche à déterminer comment il va user de cette expérience, et l'employer dans son futur projet. Quand il projette des éléments du passé dans son futur, cela montre une certaine cohérence et rationalité du projet.

La motivation : nous avons englobé dans ce point des éléments qui sont plus en relation avec la perception des conseillers financiers. Que ce soit par rapport à la façon dont le candidat parle de son projet. I3 : « *J'ai besoin de ressentir une force qui anime le candidat, et une certaine conviction, cela montre qu'il est apte à diriger une entreprise, …* ». Le porteur de projet doit maitriser ce qu'il présente de tous ces côtés, et le conseiller ne manque pas de lui poser des questions visant à le déstabiliser et à montrer son manque de maitrise.
Le conseiller dispose de plusieurs moyens qui visent à évaluer la motivation du candidat. Par exemple :

[5]La technique d'analyse est une analyse de contenu permettant d'identifier dans un texte des thématiques qui vont constituer par la suite un élément pour le traitement des unités d'analyse.

- Un dossier bien préparé : un porteur de projet motivé est supposé être informé des démarches administratives commerciales et organisationnelles que la création d'entreprise nécessite. Il doit être curieux et débrouillard.
- Le temps passé à bâtir le projet : fournir un plan de projet bien ficelé, nécessite un délai cohérent. Un délai trop court reflète un travail bâclé et incomplet, à contrario, un délai trop long reflète l'hésitation et le manque de confiance en soi.
- Le business plan : au-delà des éléments comptables indispensables, la lecture du business plan peut refléter la motivation du candidat. Faire appel à un comptable reconnu capable de concevoir un document cohérent et surtout avec calculs justes. Enfin, sa présentation orale est aussi très importante et révélatrice.

D'autre part, tout au long de l'entretien, les conseillers essaient d'évaluer les motivations des candidats, puisqu'ils ont régulièrement le contact humain qui leur permet de cerner la personnalité de leurs interlocuteurs. Ils les ont catégorisés de la façon suivante :

- ***Le rêveur*** : est très loin de la réalité, n'a aucune connaissance du marché dans lequel il veut se lancer et n'a pas d'expérience. I4 : « *…il se réveille un jour et dit je veux construire ma propre entreprise, il choisit son domaine sans l'étudier, et ne pense qu'au statut qu'il aura par la suite sans concevoir un plan d'action cohérent…* ». Ce genre de personne est motivé par le gain rapide d'argent, et manque d'un vrai travail de fond. Son projet est hors normes, avec une très faible chance de réussite

- ***Celui qui a les pieds sur terre*** : est plus réfléchis, sait dans quoi il se lance et a généralement de l'expérience dans le domaine qu'il vise. Le projet pour lui et un choix de vie, il sait la quantité de travail, le temps et l'engagement personnel que cela implique. I1 : « *…le candidat se montre déterminé, il a les pieds sur terre, il sait dans quoi il se lance, est conscient qu'on ne récolte les fruits de son projet qu'après beaucoup d'efforts et de temps…* ».

- ***L'arnaqueur*** : les conseillers ont plusieurs fois eu affaire à des personnes qui montent des dossiers falsifiés, et dont l'objectif est de garder l'argent pour leur compte personnel. Pour dissuader ce genre de personnes, la banque cherche à avoir des contrats avec des futurs clients ou fournisseurs, et débloque l'argent en fonction des opérations à effectuer. I1 : « *…il nous est déjà arrivé d'être arnaqué, mais avec l'expérience, et le contact humain, nous arrivons à cerner les motivations de la personne qui se trouve devant nous…* ».

La présentation de projet : A ce stade, deux niveaux sont à prendre en considération :

- ***La présentation orale :*** celle-ci doit être maitrisée, professionnel, bien préparée, sans hésitations et qui donne envie. Le candidat doit susciter l'intérêt, surtout quand il s'agit d'un jeune diplôme, sa capacité de communication est primordiale. I4 : « *…c'est là qu'il doit me montrer l'intérêt de son diplôme, surtout pour des lauréats de grandes écoles, ils doivent me montrer leurs capacités à bien s'exprimer…* »

- ***La présentation écrite :*** doit refléter le sérieux et le soin que le candidat lui a accordé. La qualité du dossier traduit sa compétence professionnelle, et c'est ce qui sera au final étudié par le comité.

Ce dossier comporte tout d'abord le business plan, l'idéal serait qu'il soit élaboré par un comptable de renom. Le plus important est que les chiffres soient exacts et réalistes. I2 : « … *certains candidats font appel à des comptables qui gonflent les chiffres pour maximiser le montant de crédit, ce qui traduit seulement son manque de sincérité et bien sûr ne jouera pas en sa faveur…* ».

Le candidat peut consolider son dossier par un portefeuille clients préétabli, des engagements avec des fournisseurs. Cela dépend bien évidemment du domaine en question. L'essentiel est le candidat puisse démontrer comment il a l'intention de réaliser des bénéfices. Enfin, Le dossier fait l'objet d'une étude, et par la suite une contre étude avant de prendre la décision. La banque fait appel à des spécialistes en cas de besoin pour vérifier la véracité des éléments fournis par le candidat et la faisabilité du projet.

La pression de la banque: le discours royal du 11 Octobre qui a mis en première ligne les banques, en les incitant à élargir leurs cibles de crédits, et d'être plus coopératives avec les jeunes et les auto-entrepreneurs. De ce fait, la banque populaire à reçu un arrêté ministériel sous ordres de sa majesté le roi Mohamed VI, les incitant à augmenter le taux de crédits octroyés aux jeunes, tout en gérant le risque. I2 : « *après les nouvelles directives royales, il y'a le feu ! Nous avons besoins d'entrepreneurs sérieux, mais nous avons quand même la contrainte du taux de casse…* ».

En effet, les conseillers financiers sont avant tout des commerciaux, ils ont un objectif à atteindre, un produit (Crédit) à vendre. D'un autre côté, ils ont une autre pression relative à la gestion de risque, au vu de la garantie de l'état à rembourser les prêts jeunes promoteurs, et aux conventions de cofinancement (Souss Massa Initiative), la banque est sujette à certain « arnaqueurs » qui n'ont jamais eu l'intention de rembourser.

Aspect relationnel : la création d'entreprise, suppose une relation à priori durable entre un jeune diplômé (dans le cas de notre recherche) et son conseiller financier. A travers les interviews réalisées, nous avons pu relever que la confiance est la base de cette relation. En effet, en cas d'octroi du financement[6], le conseiller a sa part de responsabilité dans cette décision, et prend le risque de croire en lui en pariant qu'il va honorer ses engagements. Certains éléments favorisent cette confiance, comme le professionnalisme du candidat le respect et la sincérité.

En parlant de confiance, trois interviewés sur quatre ont fait allusion à ce que la femme leur inspire plus facilement la confiance. I1 : « *…la femme promoteur inspire plus de confiance, et cela se reflète sur te taux de casse très faible quand il s'agit des femmes…* ».

Le ressenti: Les interviews ont fait ressortir que les conseillers financiers ne peuvent pas éviter de se construire intuitivement une idée sur le candidat et sur le fait qu'il va obtenir ou non un financement. Ils s'accordent à dire que c'est relatif à la perception, et de par leur grande expérience avec les jeunes promoteurs en général, ils arrivent cerner les profiles finançables, et ceux qui ne le sont pas.

L'innovation: mis à part tous les éléments cités, la banque accorde également une grande importance à l'innovation apportée par le porteur de projet. Celle-ci est très recherchée et

[6]Le conseiller financier n'est pas seul à prendre la décision de financement, cela se fait en quatre étapes : l'instruction, l'étude du dossier, la contre étude et la décision.

prise au sen large : elle peut concerner un nouveau produit ou service, nouveau marché, nouvelle démarche commerciale ou mercatique… l'essentiel serait que l'entrepreneur apporte du nouveau et arrive à trouver sa place avec dans le monde des affaires. Certains conseiller dénoncent l'imitation dont font preuve certains porteur de projet, en effet, dès qu'un secteur ou une activité donne de bon résultats, nous faisons face à une multitude d'imitateurs qui veulent réaliser la même chose au détail près.

Conclusion

Notre recherche a permis de ressortir huit éléments qui influencent la prise de décision d'un conseiller financier. A savoir : le type de diplôme, l'expérience, la motivation du candidat, la présentation du projet, la pression de la banque, l'aspect relationnel le ressenti et l'innovation. Ceux-ci lui permettent de se construire une idée préalable au financement, ou pas du projet. Bien sur la décision est prise après une étude et une contre étude du dossier par d'autres parties. Il est clair que malgré tant d'efforts déployés par l'état dans le but de soutenir les jeunes promoteurs, le taux d'octroi de financement reste très limité, et grandement inférieur aux résultats escomptés. Enfin, ce travail présente la vision du financement du côté de la banque, il serait judicieux d'étudier celle des personnes concernées, en l'occurrence les jeunes diplômés porteurs de projet, ce qui représente une perspective pour nos futurs travaux de recherche.

Bibliographie

Boussetta M. (2003) « Contraintes de financement de PME micro crédit au Maroc » Communication présentée au colloque international organisé par l'Agence universitaire de la Francophonie, Rouen, France.

Boussetta M. (2013) « Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : l'Expérience de Moukawalati », *Rapport de Recherche du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires* N° 54/13 (FR- CIEA) Dakar.

Denieuil. P. N. et Madoui. M. (2011), *Entrepreneurs maghrébins, terrains en développement,* Editions KARTHALA et IRMC, p.36.

Foliard S. (2008) *Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises*, Thèse de doctorat en Sciences de l'Homme et Société. Université Jean Moulin - Lyon III.

Gartner, W. B. (1988). « "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question ». *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32.

HLADY RISPAL M. (2002). *La méthode des cas, application à la recherche en gestion,* De Boeck Université

Khariss. M (2003), *Le développement des PME au Maroc, un enjeu pour le Maroc*, Thèse d'Etat, Rabat.

MAXWELL Joseph A. (1999) *La modélisation de la recherche qualitative. Une approche interactive.* Éditions Universitaires de Fribourg.

Mourji F. (1998) *Le développement des micros entreprises en question*, éditions REMALD.

Roy, S. N. (2009). *L'étude de cas*. Edition Gauthier, Recherche sociale de la problématique à la collecte de données, Québec : Presses de l'Université du Québec.

VERSTRAETE T. (2001) « Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène » *Revue de l'entrepreneuriat*, vol 1, N°1, 2001.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA LOI SUR LE STATUT D'AUTO-ENTREPRENEUR AU MAROC

Youness LAZRAK HASSOUNI
Docteur en Droit des Affaires.
lazrak.youness@gmail.com

Wissal CHARQI
Doctorante en droit International et comparé
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de l'Université Mohamed V-Souissi Rabat
wissalcharqi@gmail.com

Résumé : L'adoption du statut d'auto-entrepreneur au Maroc a été faite dans l'ambition de lutter contre le chômage parmi les jeunes et les diplômés et d'encourager les initiatives entrepreneuriales. Ainsi, en voulant encadrer ce statut par la loi 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur, le Maroc s'est inspiré de son homologue français qui de sa part a créé le statut d'auto-entrepreneur à travers la loi sur la modernisation de l'économie datant de 2008. Ceci étant, ce nouveau cadre légal n'est sans doute pas dépourvu d'inconvénients ou de lacunes. En effet, et bien que le nombre d'avantages proposés par cette loi soient tout aussi multiples qu'innovants (dont nous citons notamment les avantages fiscaux, les facilités de création de l'entreprise, ou encore les avantage en matière de couverture médicale et sociale), les ambiguïtés qui font face aux nouveaux entrepreneurs ne sont pas négligeables. L'objet de cette communication sera de ce fait de faire une analyse critique des dispositions de la loi 114-13, tout en relayant les avantages et inconvénients de cette dernière et en traitant l'effectivité et l'efficience de ce cadrage réglementaire en terme d'entreprenariat.

Mots clés : Statut, Auto-entrepreneur, Obligations, Avantages, Inconvénients, Financement.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

L'entreprenariat est une notion difficile à cerner. Dans son sens général, il s'agit des aptitudes à mobiliser des ressources pour profiter de nouveaux débouchés commerciaux. L'emploi du terme entreprenariat pour se référer à la création et à la croissance de nouvelles petites entreprises est peut-être le plus évident et le plus courant.

Le rôle capital que joue l'entreprenariat des jeunes en tant que levier du développement économique et de la création d'emplois est de mieux en mieux compris. Dans les pays en voie de développement tel que le Maroc, l'importance de la création d'entreprise et de l'auto-emploi

est vitale pour toute la dynamique de développement.[1] Elle est une source essentielle de la production de la richesse et de la lutte contre le chômage et le sous-emploi.

De fait, les gouvernements ont cherché à encourager le lancement, la croissance et la survie des petites entreprises par des mesures de soutien très diverses. [2] Parmi ces mesures, on retrouve notamment l'adoption de lois favorisant la création d'entreprises. Le Maroc, de sa part a adopté la loi n° 114-13 du 19 février 2015 relative au statut de l'auto-entrepreneur en s'inspirant de la loi française créant le statut d'auto-entrepreneur à travers la loi sur la modernisation de l'économie datant de 2008[3].

L'adoption du statut d'auto-entrepreneur au Maroc a été faite dans l'ambition de lutter contre le chômage parmi les jeunes et les diplômés, l'encouragement des initiatives entrepreneuriale ainsi que dans le but d'intégrer les activités non structurées dans le tissu économique national.

Cette loi sur le statut de l'auto-entrepreneur favorise l'auto-emploi, et soulignons dans ce sens que les personnes qui travaillent à leur compte prennent des décisions opérationnelles ou sont responsables de la bonne santé de leur entreprise et leur rémunération dépend directement des bénéfices.

Au sens de cette loi, est considérée comme étant auto-entrepreneur toute personne physique exerçant, à titre individuel, une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou prestataire de services, dont le chiffre d'affaires annuel encaissé ne dépasse pas 500.000dirhams pour les activités industrielles, commerciales ou artisanales et 200.000 dirhams pour les prestations de services.

En toute évidence, le statut d'entrepreneur représente avant tout un régime fiscal et juridique dont le rôle économique et social est indéniable, ceci étant ce régime reste loin d'être dépourvu de critiques et ce malgré les avantages qu'il propose en terme de facilité de création de l'entreprise, de fiscalité, ou de couverture médicale ou sociale. Les ambigüités faisant face aux nouveaux entrepreneurs ne sont ainsi pas négligeables.

Il sera ainsi question dans cette communication de présenter les apports de la loi n° 114-13 du 19 février 2015 relative au statut de l'auto-entrepreneur et ce en terme d'obligations et d'avantages(I), pour ensuite faire une analyse critique en traitant les points pouvant être améliorés(II).

I. Les différents contours de la notion d'auto-entrepreneur

Grace à son statut, l'auto-entrepreneur bénéficie de multiples avantages. Ceci étant, cela n'implique aucunement que ce dernier n'a nulle obligation.

1. Les obligations de l'auto-entrepreneur

Parmi les obligations qui incombent à l'auto-entrepreneur en vertu de la loi 114-13, on retrouve notamment l'obligation de déposer au prêt de « *BARID AL MAGHRIB »* une demande

1 PONSON B. et SCHAAN J. 1993 « l'esprit d'entreprise : aspects managériaux dans le monde francophone », édition John Libbey Eurotext, p :169.
2 OCDE, stimuler l'esprit d'entreprise, 1998, p :44.
3 Bulletin officiel, 2015-03-19, n° 6344, pp. 1036-1038.

d'inscription au registre national de l'auto-entrepreneur, laquelle déclaration doit être accompagnée par la déclaration d'existence prévue par l'article 148-V du code général des impôts.

La seconde obligation prévue par ce texte de loi est celle du dépôt mensuel ou trimestriel des déclarations du chiffre d'affaires encaissé auprès dudit organisme gestionnaire ou par tout procédé électronique et le versement en même temps de l'impôt dû et de la cotisation sociale au titre du régime de couverture sociale et médicale.

L'auto-entrepreneur est soumis dans l'exercice de ses activités aux mesures de protection du consommateur, aux règles d'hygiène et de sécurité publique conformément aux textes législatifs et réglementaires en vigueur.

2. Les avantages octroyés aux auto-entrepreneurs

Il faut dire que le principal avantage conféré par la loi 114-13à l'auto-entrepreneur réside dans le régime fiscal spécifique.[4] Ce régime a pour but d'encourager ces activités en payant l'impôt à taux simplifié calculé sur la base du ou artisanales et de 2% pour les activités de services.

Les plus-values nettes résultant de la cession ou du retrait des biens corporels et incorporels affectés à l'exercice de l'activité sont imposables par voie de rôle suivant les modalités prévues à l'article 40-1 du code général des impôts et selon les taux du barème prévu par ce même code.

L'auto-entrepreneur est pareillement hors champ d'application de la TVA puisque son chiffre d'affaires ne dépasse pas le seuil d'assujettissement de la TVA fixé à 500.000dhs. il est aussi exonéré de la taxe professionnelle pendant une période de 5 ans à compter de la date du début d'activité ainsi que les terrains, constructions de toute nature, additions de constructions, matériels et outillages neufs acquis en cours d'exploitation, directement ou par voie de crédit-bail.

En plus du régime fiscal propre, l'auto-entrepreneur bénéficie d'un régime de couverture social et médical spécifique ; la dispense de l'obligation de tenir une comptabilité ainsi que la dispense de l'obligation de s'inscrire au registre de commerce. Sans oublier que la résidence principale de l'auto-entrepreneur ne peut faire l'objet de saisie.

Il importe de préciser que la dispense d'inscription au registre de commerce est certainement venue faciliter la procédure de création de la société et ce en dispensant l'auto-entrepreneur de s'inscrire au registre de commerce ou des sociétés et ce conformément à l'article 2 de la loi précitée. Le gain de temps et de l'argent est l'argument qui a été largement exploité pour mettre en avant l'intérêt de la dispense d'immatriculation. Cette dispense, qui est une mesure phare du dispositif de l'auto-entrepreneur n'est accordée que de manière provisoire en quelque sorte. Il faut en effet, que l'entreprise reste de petite envergure. Dès que l'entreprise prend de l'importance et sort des seuils prérequis, elle est soumise à une obligation d'immatriculation.[5]

---

[4] Article 2 de la loi 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur.

[5] LAGTATI K, la loi n° 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur, un texte situé à l'insertion de problématiques juridiques, sociales et fiscales, Revues.imist.ma, p :9.

Pareillement, dans le cadre des facilitations accordées par le gouvernement, on retrouve notamment la dématérialisation de la procédure d'inscription au registre national des auto-entrepreneurs à travers la plateforme mise à la disposition des administrations et des organismes concernés, laquelle plateforme permet d'échanger les informations et données relatives aux auto-entrepreneurs, de faire le suivi des inscriptions, des radiations et des réinscriptions au registre national des auto-entrepreneurs, de faire le suivi des déclarations des chiffres d'affaires encaissées ou encore d'offrir des services d'information ou de sensibilisation aux auto-entrepreneurs.

Aussi, la loi de finances de 2019 a revu à la baisse les taux de l'impôt sur le revenu applicables au chiffre d'affaires encaissé par l'auto-entrepreneur, désormais les taux sont de 0,5% au lieu de 1% pour les activités commerciales, industrielles et artisanales et 1% au lieu de 2% pour les prestataires de services.[6]

De même, une révision à la baisse a été faite au minimum du montant des sanctions applicables en cas de défaut ou de retard dans le dépôt de la déclaration du chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur. En vertu de cette mesure, le minimum à émettre au titre des sanctions a été réduit de 500 à 100 dirhams pour la majoration applicable en cas de défaut ou de retard dans le dépôt de la déclaration du chiffre d'affaires, ainsi que pour l'amende applicable en cas de déclaration incomplète ou insuffisante, lorsque les éléments manquants ou discordants n'ont pas d'incidence sur la base de l'impôt ou sur son recouvrement.[7]

Malgré les avantages octroyés par le législateur la réalité de l'entreprenariat au Maroc nécessite davantage d'efforts de la part des pouvoirs publics et des partenaires privés.

II. Analyse critique des dispositions de la loi 114-13

Le cadre juridique de l'auto-entreprenariat est sans aucun doute porteur d'assez d'avantages permettant d'encourager les porteurs de projets, cependant ces avantages ne sont souvent pas effectifs.

1. La face cachée de la médaille des avantages présentés par la loi 114-13

Si la dispense de l'inscription du registre de commerce est un avantage accordé aux futurs entrepreneurs en vertu de la loi 114-13, cela n'empêche en rien le fait que la face cachée de cet avantage est du moins constituante d'une limite à cet entrepreneur, dans la mesure où ce dernier se verrait privé d'une exploitation d'un fonds de commerce en tant que locataire gérant puisque la location-gérance nécessite l'inscription au registre de commerce. Ceci étant, l'auto-entrepreneur garde la possibilité d'exercer son activité dans son domicile en absence de local.

Cette dispense du local peut aussi constituer un inconvénient important pour celui qui veut développer une activité plus grande à titre principal, et doit pouvoir compter sur une certaine stabilité de son lieu d'exploitation.[8]

Le statut d'auto-entrepreneur, englobant ses multiples avantages et limites reste un statut non accessible à l'ensemble des contribuables alors qu'il devrait s'adresser à toutes les couches

[6] Auto-entrepreneurs : Nouveaux avantages fiscaux en 2019, communiqué de la DGI, portail.tax.gov.ma.
[7] Idem.
[8] LAGTATI K, op cit, p :10.

de la société marocaine.[9] En effet, une liste des contribuables exclus a été fixée comprenant les contribuables exerçant certaines professions, activités et prestations de services.[10]

Parmi les points critiqués, on retrouve le risque encourus à causes des avantages du statut d'auto-entrepreneur, aussi tentant et attrayant d'ailleurs pour les employeurs, il s'agit du salariat dissimulé. Un certain nombre d'employeurs sont en effet tentés par les auto-entrepreneurs, cela coute moins cher puisque les cotisations sociales ne sont pas payées. Souvent les employeurs choisissent de demander illégalement à leurs salariés de prendre le statut d'auto-entrepreneur et de leur facturer les prestations.

Le recours aux auto-entrepreneurs pour des prestations n'est en lui-même pas sanctionné, ceci étant il ne doit y avoir aucun lien de subordination entre l'employeur et l'auto-entrepreneur, pareillement l'employeur n'a aucunement le droit d'intervenir sur son planning ou de lui interdire d'avoir d'autres clients.[11] Ce risque de salariat dissimulé est à la base du à l'absence de contrôle à postériori de l'auto-entreprenariat.[12]

Si l'on s'arrêtais sur un autre avantage important qui est d'ailleurs le régime de couverture sociale et médicale prévu par l'article 2 de la loi 114-13, on constaterait que depuis 2015 aucune législation particulière n'a vu le jour tandis que la communauté d'auto-entrepreneurs ne cesse de s'agrandir. L'étude des bénéfices dégagés a été faite et des propositions des revenus mensuels forfaitaires ceci étant les concertations n'aboutissent à rien.

Les dispositions législatives laissent la possibilité pour que l'activité auto-entrepreneuriale soit facilement achevée tout comme elle a été facilement lancée. De ce fait, la radiation du registre national des auto-entrepreneurs est possibles dans certains cas, notamment suite à la volonté de l'auto-entrepreneur ; à la déclaration du chiffre d'affaires ou déclaration de chiffre d'affaires nul pendant une année civile à l'exclusion de l'année de son inscription ou de sa réinscription ; à la transformation en statut de société quelle que soit sa forme juridique ; en cas de décision judiciaire de radiation prononcée à l'encontre de l'auto-entrepreneur pour le non-respect des textes législatifs et réglementaires en vigueur durant l'exercice de son activité ; en cas de non versement de l'impôt et de la cotisation sociale ; ou en cas d'encaissement d'un chiffre d'affaires annuel pendant deux années consécutives supérieur aux seuils fixés.

Parmi les points ayant attiré notre attention on retrouve celui concernant la radiation à cause de la déclaration d'un chiffre d'affaires nul. De ce fait, il est vrai que la loi exclu l'année de l'inscription ou de la réinscription, ceci étant même la deuxième année suivant l'année de l'inscription est considéré comme une période de lancement du projet ne méritant pas pour autant que la sanction soit aussi sévère.

2. Les autres pistes d'amélioration

L'accès au financement fut l'un des problèmes majeurs faisant face aux auto-entrepreneurs. Ceci dit, les directives de sa majesté le Roi Mohamed VI ont permis de résoudre cet écueil. Suite à ces directives « Le programme Intégré d'Appui et de Financement des Entreprises » a vu le jour.

---

[9] Statut de l'auto-entrepreneur : où en est-on ?, Entretien avec François Hurel, président fondateur de l'Union des auto-entrepreneurs de France. Lematin.ma

[10] Décret n° 2-15-263 amendé par le décret 2-15-942

[11] ELBAZ A, Auto-entrepreneur : attention au salariat déguisé, 02/07/2018, start.lesechos.fr

[12] LAGTATI K, op cit, p :14

Ce programme est principalement composé d'une offre de financement et d'accompagnement avec des conditions très avantageuses, cette offre est destinée entre autres aux auto-entrepreneurs inscrits au registre national. Ce programme se base sur la création d'un fond de financement de l'entreprenariat à travers la loi de finances de 2020, lequel fond enveloppe 6 milliards de DH sur une durée de 3 ans, financée à part égales par l'Etat et par les banques.

L'une des principales innovations de ce programme c'est la simplification des procédures et la facilitation des conditions de financement notamment en éliminant les garanties personnelles et en appliquant un taux d'intérêt préférentiel de 1.25%.

Seconde importante innovation de ce programme, c'est l'accompagnement des porteurs de projets, dans ce sens il a été prévu de mettre en place dans chacune des régions du Royaume un comité régional d'accompagnement pour aider les candidats à créer leur entreprise et à faciliter l'obtention d'un financement ainsi que les services rendus aux entreprises créées en vue de leur pérennisation.

On se demande par ailleurs si cet accompagnement sera effectif puisque le problème réside dans l'absence de la culture entrepreneuriale chez les jeunes marocaines. L'absence de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur fragilise la culture entrepreneuriale chez les jeunes, en les poussant ainsi à être des demandeurs d'emploi plus que créateurs potentiels d'entreprise. La principale mesure qui peut aider à promouvoir l'entreprenariat au Maroc est la sensibilisation des jeunes à l'entreprenariat, la promotion de la culture entrepreneuriale à l'école et à l'université. Dans ce cadre l'Etat doit consacrer plus du budget a non simplement enseigner l'entrepreneuriat, mais à l'inculquer aux jeunes Marocaines depuis les premiers niveaux d'éducation.[13]

On souligne que les auto-entrepreneurs évoquent l'incertitude comme étant leur condition ordinaire. Ils vivent un quotidien fait d'adversité. Les témoignages confirment que les entrepreneurs sont bien des individus qui prennent des risques, puis les assument de façon quasi-quotidienne. Face à cette adversité, ils sont fiers de persister. Les auto-entrepreneurs présentent également cette persévérance comme une nécessité, une obligation : l'activité de l'entreprise ne leur laisse guère le choix. Ils sont pris dans l'action. Au-delà, le doute apparaît comme un interdit social.

D'après la doctrine, le temps passé dans l'entreprise, l'immersion dans l'activité accuse un besoin d'accomplissement et des ambitions démesurés qui amènent parfois l'entrepreneur à « fixer la barre trop haut » et à vouloir « en faire trop » d'où l'importance de l'accompagnement.

Cet accompagnement doit permettre aux créateurs de faire mûrir leur projet en leur offrant un guide de réflexion pour l'action, il facilite l'accès à l'information et à la connaissance. De façon plus générale, l'accompagnement doit permettre aux entrepreneurs de penser et de gérer la complexité du processus : il s'agit de les aider à décliner leur stratégie dans le management quotidien. Ces objectifs passent, au départ, par le transfert d'informations et de

[13]Binkkour M, MESSAOUDI A, 2012, La promotion de l'entrepreneuriat au Maroc : rôle de l'Etat et perception des entrepreneurs, conference paper, université Ibn zoher, AGADIR.

connaissances technico-économiques, mais peuvent également impliquer des éléments de savoir-être.[14]

Sans oublier que les personnes ou institutions chargées de l'accompagnement des jeunes entrepreneurs doivent être dédiés à cette tache sans pour autant se préoccuper d'autres business.

Conclusion

Le statut d'auto-entrepreneurs est venu dans l'objectif de créer de l'emploi et de lutter contre le secteur informel. En effet, l'auto-emploi s'est vu accroitre au fil des années après l'adoption de la loi 114-13.

Ceci étant, Malgré les nombreux avantages de ce statut, plusieurs écueils persistent dans la pratique et constituent un obstacle aux porteurs de projets. Ainsi, l'allègement des procédures ou encore la facilitation du financement sont certainement des points assez positifs mais qui malheureusement ne suffisent pas à eux seuls.

Il conviendrait que certaines mesures soient adoptées comme nous l'avons souligné auparavant.

En vue de récapitulation les recommandations suivantes ont lieu d'être prises en compte :

- La nécessité d'une législation sur la couverture médicale et sociale ;
- L'importance d'une adéquation des sanctions tendent à la radiation en cas de chiffre d'affaires nul dans les premiers années ;
- L'instauration d'une politique de formation au niveau des écoles et universités ;
- Un contrôle à postériori pour éviter les salariats déguisés ;
- Et un accompagnement réel et effectif des jeunes entrepreneurs.

BIBLIOGRAPHIE

Conférences et séminaires :

- BINKKOUR M, MESSAOUDI A, 2012, « La promotion de l'entrepreneuriat au Maroc : rôle de l'Etat et perception des entrepreneurs », conference paper, '' Financer et promouvoir l'entrepreneuriat en afrique'' université Ibn zoher, AGADIR,

Ouvrages :

- PONSON B. et SCHAAN J, 1993 « l'esprit d'entreprise : aspects managéniaux dans le monde francophone », édition John Libbey Eurotext.
- OCDE, stimuler l'esprit d'entreprise, 1998.

Articles :

- LAGTATI K, la loi n° 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur, un texte situé à l'insertion de problématiques juridiques, sociales et fiscales, Revues.imist.ma.
- VALEAU P, 2006, « L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute », in Revue de l'Entrepreneuriat, 1 Vol. 5.

[14] Patrick Valéau, L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute, in Revue de l'Entrepreneuriat, 2006/1 Vol. 5, p :38.

Webographie :

- Auto-entrepreneurs : Nouveaux avantages fiscaux en 2019, communiqué de la DGI, portail.tax.gov.ma.
- Statut de l'auto-entrepreneur : où en est-on ?, Entretien avec François Hurel, président fondateur de l'Union des auto-entrepreneurs de France. Lematin.ma
- Aurélie ELBAZ, Auto-entrepreneur : attention au salariat déguisé, 02/07/2018, start.lesechos.fr
-

Codes et lois :

- Code général des impôts
- Loi de finances 2019
- Loi 114-13 sur le statut de l'auto-entrepreneur
- Décret n° 2-15-263 amendé par le décret 2-15-942.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ACCOMPAGNEMENT DE LA TPE VIA L'APPROCHE NUCLEUS

Hafsa EL BASSIM
Doctorante à la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Souissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc

Mina ELGRAINI
Professeure de l'enseignement supérieur à la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Souissi, Université Mohammed V de Rabat, Maroc

RÉSUMÉ – L'une des plus grandes contraintes que le Maroc doit affronter est le chômage élevé, notamment parmi les jeunes. C'est dans ce sens que le pays encourage les investisseurs à entreprendre dans le secteur privé via plusieurs actions. Grace à ces efforts le secteur privé marocain compte actuellement près de 98 % de très petites, petites et moyennes entreprises (TPE-PME), qui contribuent à près de 40 % du produit intérieur brut (PIB). Elles sont cependant loin d'exploiter pleinement leurs potentiels en termes de croissance et d'emploi. Les chiffres du centre régional d'investissement (CRI) poussent à chercher des solutions d'accompagnement de la TPE pour stopper l'hémorragie. Seul embonpoint est savoir comment accompagner le développement des compétences nécessaires à la réussite des TPE efficacement, sujet toujours d'actualité. En effet, un nombre important d'acteurs et d'institutions ont vu le jour ces dernières années pour répondre aux besoins d'accompagnement des entrepreneurs. Or les programmes et les outils de gestion proposés par ces prescripteurs sont jugés par les dirigeants comme trop éloignés de leur réalité et peu pertinents en contexte de TPE. D'où est née une pratique nommé NUCLEUS. Par notre travail, nous cherchons à découvrir cette approche, comprendre comment elle agit réellement, et découvrir quelques résultats de son application dans l'environnement entrepreneurial marocain.

Mots clé : Entreprenariat, TPE, Nucleus

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le Maroc s'est lancé dans un projet ambitieux de développement économique reposant principalement sur l'encouragement de l'investissement et de l'entreprenariat, pour cela, d'importants chantiers de réforme ont été engagés, dont la facilitation de la création d'entreprise, la promotion de l'investissement et de la Petite et Moyenne Entreprise (PME), etc.

Il est donc important de constater que la promotion de l'entrepreneuriat devient un enjeu majeur à plusieurs niveaux, public et privé, pour cela, le Maroc a créé plusieurs structures en l'occurrence l'Agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME) ayant pour principales missions : l'identification, l'élaboration, le lancement et le suivi des actions d'accompagnement technique en faveur des entreprises nouvellement créées ou déjà existantes.

De plus Instrument opérationnel des pouvoirs publics en matière de développement des PME, Maroc PME (l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise) est au cœur du dispositif marocain d'appui aux entreprises.

L'agence a développée et enrichi une large gamme de produits et a entamé en 2015 un nouveau cycle de développement en s'appuyant sur les retours d'expérience, sur le changement de paradigme en matière d'industrialisation, axé sur le développement d'écosystèmes compétitifs et sur les spécificités des catégories d'entreprises, en particulier, les très petites entreprises.

Cette perspective s'inscrit dans la logique d'enrichissement de l'action de l'Agence autour de trois leviers : l'amélioration de la compétitivité des entreprises à fort impact, la contribution à une croissance inclusive et la promotion de l'entrepreneuriat.

Mais malgré tous ces efforts les CRI présentent des chiffres alarmants :

- 25% des entreprises créées sont considérées comme « mort-nées » du fait qu'elles n'ont jamais démarré leurs activités.
- 1 entreprise sur 3 ne dépasse pas le seuil de 5 ans d'existence.
- Plus de 90% des entreprises n'ont bénéficié d'aucun accompagnement.
- 50% des entreprises qui ont déclaré faillite, n'ont pas préparé leur projet en amont.

Ces chiffres poussent à chercher des solutions d'accompagnement de la TPE pour stopper l'hémorragie.

Ce qui nous a poussé à chercher par quel moyen peut-on aider la TPME à aller de l'avant et profiter du mieux possible de l'environnement entrepreneurial qu'offre le Maroc

I. Quelles conditions pour le succès d'une TPE ?

Un nombre de plus en plus important de chercheurs en Entrepreneuriat développent une approche de la PME et de son développement, qui se focalise sur la question du chef d'entreprise et de ses pratiques. Dont les travaux de Lorrain, Belley et Dussault (1998), qui montrent que les compétences sont de meilleurs déterminants de la performance des entrepreneurs que les traits de personnalité). Dans le même sens les travaux d'Ibrahim et Ellis (1986) et ceux d'Ibrahim et Goodwin (1986) sur les facteurs d'échec et de succès des très petites entreprises, ont montré que les compétences du dirigeant sont l'une des principales conditions, sinon la condition essentielle, du succès d'une très petite entreprise.

Les tâches des entrepreneurs sont très complexes et nécessitent pour leur réalisation un nombre important de compétences. Ces dernières sont particulières, basées sur les caractéristiques spécifiques des petites entreprises et liées au métier d'entrepreneur. En effet, la compétence individuelle n'a de sens que dans son contexte de travail donnée; elle est contextualisée et se réalise dans l'action car elle est entendue comme l'application effective d'une combinaison de connaissances et de comportement spécifiques (Le Boterf, 2005). La compétence dépend alors des caractéristiques personnelles de l'individu, de sa motivation et du contexte dans lequel il

exerce sa compétence professionnelle. Elle est de ce fait dynamique et organisée autour d'un système d'interaction entre différentes composantes (savoir, savoir-faire, savoir être, savoir évoluer…). Dans la littérature entrepreneuriale, la compétence est définie comme étant la capacité des acteurs à apprendre et à exécuter des tâches (Lorrain, Belley et Dussault, 1998). Selon ces auteurs, la compétence « est un construit psychologique qui, contrairement au comportement, est inféré et explique l'efficacité des comportements ». Elle indique selon McCormick et Tiffin (1974) la capacité des entrepreneurs à apprendre et à exécuter des tâches, et représente ce que la personne est capable de faire (aptitudes et habiletés). Lorrain, Belley et Dussault (1998) entendent par aptitudes, « les capacités potentielles influençant les apprentissages des comportements » et par habiletés les « capacités apprises, par formation ou par expérience, à partir des aptitudes, spécifiquement pour exécuter des tâches ou des fonctions professionnelles à un emploi donné ».

Les travaux abordant cette thématique de l'identification des compétences des dirigeants des PME demeurent rares (Laviolette et Loue, 2006) et constituent un exercice délicat nécessitant des ressources empiriques abondantes (Lorrain et al., 1998). Néanmoins, certaines études typologiques se sont développées en Entrepreneuriat et PME. La typologie, la plus répandue en entrepreneuriat est celle de Chandler et Jansen (1992). Ces derniers ont proposé, suite un travail d'enquête auprès de 134 dirigeants de PME, de regrouper les compétences des dirigeants en trois groupes : les compétences entrepreneuriales, les compétences managériales et les compétences technico-fonctionnelles de gestion. Parallèlement, Herron et Robinson (1993), Baum (1995), Lorrain, Belley et Dussault (1998), Laviolette et Loue (2006), Dupouy (2008), Bayad et Boughattas (2006,2008) révèlent, suite à des enquêtes et travaux auprès d'entrepreneurs, des compétences assez proches de celles énoncées par Chandler et Jansen (1992).

Certes, la définition des compétences en entrepreneuriat et management des TPE est une étape importante et préalable à l'identification des formes et des modalités de leur acquisition, mais l'attention doit être portée sur les processus d'apprentissage des entrepreneurs et dirigeants de TPE. En effet, il ne s'agit pas uniquement de savoir s'il faut posséder les capacités pour diriger une entreprise, mais aussi de savoir comment accompagner le développement des compétences nécessaires à la réussite des TPE ? Cette question est celle de la professionnalisation entendue comme un processus social et technique qui cherche à accompagner les acteurs dans le développement et/ou la reconnaissance de leurs compétences en situation professionnelle. Un nombre impressionnant d'acteurs et de structures privées ou publiques ont vu le jour ces dix dernières années pour répondre à ce besoin de professionnalisation et donc d'accompagnement des entrepreneurs. Or les programmes et les outils de gestion proposés par ces prescripteurs sont jugés par les dirigeants comme trop éloignés de leur réalité et peu pertinent en contexte de TPE (Morrison et Bergin-Seers, 2002 ; Couteret et al., 2006 ; Bayad et Boughattas, 2006)). Aussi, pour soutenir l'apprentissage de l'entrepreneur, il semble nécessaire de réfléchir à des approches flexibles et adaptées à la clientèle visée (Thorpe et al., 2005, Byrom et al., 2000; Gorman et al., 1997).

Toute la question est, dès lors, de savoir comment et, jusqu'à quel point, on peut aider le dirigeant de TPE dans ses apprentissages associés au lancement et au développement de son affaire. L'interrogation semble d'autant plus cruciale que nous avons deux publics aux comportements et aux pratiques totalement différents selon Sammut : « d'un côté, les consultants et prescripteurs, au sujet desquels nous faisons ici l'hypothèse qu'ils sont spécialistes de la création, du démarrage, et plus généralement, de la gestion de petites structures, et de l'autre, des créateurs et dirigeants, c'est-à-dire des personnes souvent

néophytes en matière de gestion des organisations, et non formées à l'interaction verbale caractéristique d'un processus d'accompagnement ». L'enjeu principal de l'accompagnement en TPE réside moins, nous semble-t-il, dans l'accroissement des « bases de connaissances » du dirigeant que dans le développement et l'enrichissement de ses capacités à faire évoluer son système de représentation et à s'ouvrir à de nouvelles complexités.

Or, l'état actuel des recherches (D'abate, Eddy et Tannenbaum, 2003 ; Priyanto et Sandjojo, 2005 ; Lorrain et Laferté, 2006) ne permet pas de mettre en évidence les caractéristiques de l'accompagnement susceptibles d'avoir un impact sur sa réussite. Par accompagnement, nous entendons « rapport de prescription » au sens de Hatchuel (2001). Pour ce dernier, « dès lors qu'un acteur A possède des savoirs qui lui sont propres, nous retrouvons la nécessité de penser l'« impact » de ce savoir sur le savoir d'autrui (celui d'un acteur B). Cet impact nécessite une relation qui constitue le mode d'interaction de A et B. Mais cette relation peut à son tour être modifiée par cet impact… Ce que nous appelons généralement « transmission », « communication », « transfert », n'est donc pas seulement le moyen de l'action collective, il en est à la fois le but et la condition nécessaire. Remarquons aussi que le terme d'« impact » évite la métaphore du « transfert de savoir », car rien ne nous permet d'affirmer que le savoir se « transfère » comme un objet qui ne serait pas modifié pendant sa transmission. Il n'y a donc de dynamique possible de l'action collective que si la proposition suivante est vraie : certaines configurations de savoirs et de relations rendent possibles l'« impact » d'une partie du savoir de A vers B. Nous dirons alors qu'il y a « rapport de prescription de A vers B ». Nous proposons d'utiliser le concept de « rapport de prescription » afin de dresser d'une part une typologie des principales figures de l'accompagnement, et d'autre part, de poser les bases du processus d'accompagnement des créateurs d'entreprise et des dirigeants de TPE.

II. Origine et diffusion de l'approche NUCLEUS

L'Approche Nucleus vise d'une part à mobiliser les entreprises individuelles particulièrement les PME, d'autre part à initier des processus de développement structurel au sein des chambres et associations de commerce

Cette approche a été conçue et développée depuis 1991 dans le cadre du projet de partenariat entre la Chambre des Métiers et les petites industries de Munich, en Haute Bavière en Allemagne et plusieurs autres Chambres de Commerce et d'industrie Brésiliennes de l'Etat Fédéral de Santa Catarina2. La confédération nationale des chambres de commerce, CACB et SEBRAE, une institution de promotion de PME entreprend cette approche en 1999 et la vulgarise dans tout le Brésil à plus de 900 chambres de commerce et d'industrie. En fin 2005 on comptait 4,500 Nuclei et 50,000 entreprises.

Les chambres et projets de la coopération technique dans plusieurs pays Latino-américains s'essaient à l'Approche Nucleus. En Uruguay par exemple, il existe actuellement quelque 100 Nuclei avec près de 1,000 participants.

Depuis 2002, le programme Sri Lanka-Allemand de Soutien à la Stratégie Economique (ESSP) à Kandy, Sri Lanka – un programme de la Coopération Allemande (GTZ) pour la promotion du développement économique régional et la promotion des PME- réussit à faire utiliser l'Approche Nucleus impliquant 6 chambres / associations. De plus, cette approche est en train d'être testée dans 9 districts touchés par le Tsunami depuis 2005. Dans d'autres pays asiatiques et africains, l'introduction de l'Approche Nucleus est en discussion.

Depuis la fin des années 90 l'Approche Business Development (BDS) a traditionnellement dominé la coopération pour le développement économique. Bien que l'Approche Nucleus contredise ses suppositions, les délibérations et conséquences de certaines idées du BDS, l'approche commence à être acceptée et disséminée dans une certaine mesure.

III. Promotion des PME via la formation des NUCLEI au sein des chambres :

Le comportement des PME, qui est pour l'essentiel le même à travers le monde, compte non tenu des différences culturelles dans les pays en développement et les pays émergents constitue le point focal de l'Approche Nucleus. Ce comportement ne change que par rapport à sa manifestation spécifique :

• L'entrepreneur agit isolé sans recevoir de conseils ou recommandations de l'extérieur ou de l'intérieur de son entreprise.

• Du fait du niveau d'instruction limité et de la formation professionnelle, il / elle n'a jamais subi une formation de renforcement ou même appris « comment apprendre » et appliquer dans l'entreprise les connaissances acquises.

• Il / elle considère les entrepreneurs du même secteur non pas seulement comme des concurrents mais aussi comme des ennemis personnels avec lesquels il / elle ne peut ni échanger d'expérience et de savoir ni coopérer.

IV. L'expérience Nucleus au Maroc :

Le Nucleus est groupe de TPE d'un même secteur d'activité, qui se réunit périodiquement dans le but d'identifier des problèmes communs et trouver des solutions ensemble avec l'appui d'un conseiller.

Ce programme présente un nombre important d'avantages :

- Structures porteuses : Le programme permet une atteinte rapide d'une masse critique de TPE, avec un cout peu élevé et dégressif, tout en assurant une remontée importante d'informations du terrain (besoins /secteur /métier /région). En même temps le NUCLEUS permet d'instaurer une relation de confiance avec les TPE, ce qui assure la pérennisation de l'accompagnement.
- Pour la TPE cela lui permet de sortir de son isolement, avec des coûts adaptés, tout en assurant des opportunités de réseautage et de conseils pour répondre à des problèmes réels

1. Nucleus en chiffre au Maroc :

Ce programme a concerné plus de 400 TPE au Maroc entre 2012 et 2014 avec des résultats comme suit :

-Productivité : 64% d'impact positif
-Emploi : 25% d'augmentation en temps plein et 68% d'augmentation en saisonniers
-Résolution de problèmes : 89% d'impact positif

Pour ce qui est des coûts du programme, les honoraire du conseiller ne sont pris en charge totalement par la contribution de la TPE qu'à partir du quatrième mois. Durant les premiers mois les couts des activités sont partagés entre la TPE et Maroc PME à raison de 50% chacun.

2. Implémentation au Maroc

- Pour ce qui est de l'implémentation au Maroc trois structures de mise en œuvre sont impliquée :

-Maroc PME : Qui se charge de l'indentification des TPE et leur contractualisation avec les structures d'accompagnement, de l'identification et le référencement des conseillers, et du renforcement de capacité des structures d'accompagnement et des conseillers

-Structures d'accompagnement : Qui s'occupe de la mise en œuvre opérationnelle et de la gestion du programme d'accompagnement (identification des secteurs, mobilisation des TPE, contractualisation avec les conseillers, suivi et évaluation et remontée d'information…)
- Conseiller : Qui s'occupe de la constitution des groupes Nucleus, de l'indentification de leurs besoins et de l'élaboration des diagnostics des TPE, ainsi que de la mise en œuvre des activités.

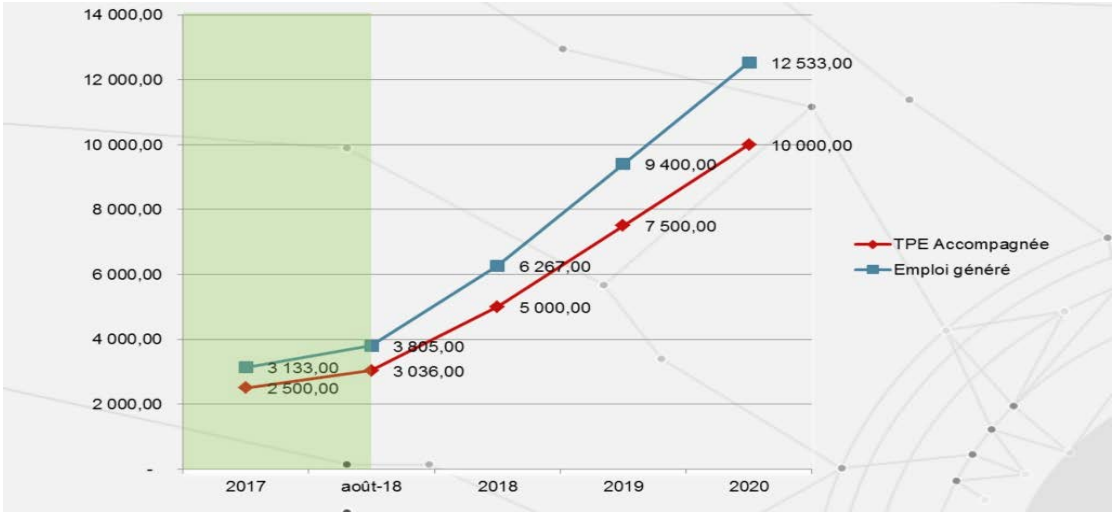
- Concernant les structures de gouvernances, nous pouvant distinguer deux structures :

-Maroc PME et Partenaires, qui ont pour mission de créer et organiser le réseaux Nucléus, de mettre en place le comité de gouvernance opérationnel, d'organiser le Forum Nawat, de mobiliser d'autres partenaires (conseils régionaux, bailleurs de fonds, etc..), ainsi que former les nouveaux conseillers et promouvoir et communiquer sur l'approche Nucleus

-Réseaux des conseillers : Ils ont pour mission de mettre en place un espace d'échanges d'expériences et d'information, en plus de devoir développer de nouveaux outils et techniques et d'organiser des rencontres annuelles de conseillers.

- Les couts de mise en œuvre se présentent sous deux formes. En premier lieu, nous traitons les honoraires du conseiller qui sont pris en charge totalement par Maroc PME durant les 3 premiers mois et puis pris en charge par la TPE, Ces derniers se résument à 15euros par mois. En deuxième lieu viennent les couts des activités du plan d'action, ces dernières sont de 3000 euros par an par groupe Nucleus, et sont partagés à raisons de 50% chacun.

- Objectifs chiffrés



Conclusion

L'approche théorique présentée tout au long de ce travail a mis en avant la primordialité de l'intérêt à porter au chef d'entreprise et à ses pratiques qui nécessitent pour leur réalisation un nombre important de compétences. L'approche a aussi mis le point sur l'importance de savoir comment et, jusqu'à quel point, nous pouvons aider le dirigeant de TPE dans ses apprentissages associés au lancement et au développement de son affaire, de manière à pérenniser cet accompagnement.

En effet l'objectif de cette communication était de mettre en avant une approche qui va avec cette vision d'accompagnement du chef d'entreprise, tout en respectant les spécificités de la TPE, sa particularité (par rapport à la PME), et sa fragilité financière.

Ce qui correspond aux objectifs du programme NUCLEUS visant l'accélération du développement des TPE locales et de faciliter leur intégration dans leur écosystème, dans le marché national, voire international.

Pour conclure, il vient à dire que le Maroc met tout de son côté pour réussir sa démarche économique et favoriser l'entrepreneuriat en simplifiant les différentes démarches liées à la création d'entreprise, et à l'obtention de financement ainsi qu'à l'accès à l'accompagnement, ce qui commence à donner ses fruits.

Bibliographie

Revues :

- **OMRANE et FAYOLLE et BENSLIMANE** (2011): « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », La Revue des Sciences de Gestion, 2011/5 (n° 251).
- **MASMOUDI**: « Etude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes », Université du Sud Toulon Var.
- **SAFIR et CALLIES** (1989) : « Création d'entreprises et création d'emplois », Problèmes Economiques, n° 2135, juillet 1989, p 10-14.
- **SIEGEL** (2006) : « Quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise ? » La Revue des Sciences de Gestion 2006/3 (n°219) Pages 34/35.
- **Müller-Glodde et Lehmann** : « L'APPROCHE NUCLEUS : Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) Et Développement organisationnel des associations et des chambres de commerce dans les Pays en Développement »

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ATTEINDRE LE BAS DE LA PYRAMIDE AVEC UN MODÈLE D'ENTREPRISE SOCIALE : LE CAS DE L'ONG ENTREPRENEURS DU MONDE ET DE SON ENTREPRISE SOCIALE NAFA NAANA AU BURKINA FASO

Constance DUMALANÈDE
Doctorante en Sciences de gestion, Université de Lyon, France
constance.dumalanede@gmail.com

Marielle Audrey PAYAUD
Professeur en Sciences de gestion, Université de Lyon, France
marielle.payaud@univ-lyon3.fr

RÉSUMÉ – Cette recherche met en évidence les actions et les processus que les organisations non gouvernementales (ONG) peuvent mettre en place pour améliorer la pérennité et l'autonomisation de leurs programmes de développement dédiés aux populations Bottom of the Pyramid, soit les populations démunies vivant avec moins de $9 par jour. Pour cela, l'ONG Entrepreneurs du Monde et son programme de développement Une Femme, Un Foyer, Une Forêt (3F) converti en l'entreprise sociale Nafa Naana au Burkina Faso ont été analysés à l'aide des composantes du Business Model Canvas d'Osterwalder et Pigneur (2010). La manière dont le business model du programme de développement a été modifié lorsqu'il a évolué en modèle d'entreprise sociale indépendante a ainsi été étudiée. L'étude de ce cas souligne que l'ONG a adopté un rôle d'incubateur auprès de l'entreprise sociale Nafa Naana qui a progressivement gagné son indépendance. Elle a ainsi pu développer ses compétences clés grâce à des partenariats avec des fournisseurs, producteurs et distributeurs locaux lui permettant d'accéder à des connaissances et ressources financières nécessaires à sa pérennité.

Mots clés : Bottom of the Pyramid (BoP), Entreprise sociale, Business model

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

Le concept de stratégie *Bottom of the Pyramid* provient du terme de populations *Bottom of the pyramide* (BoP) qui est utilisé pour définir le groupe économique le plus important, mais le plus pauvre, à la base de la pyramide économique mondiale. Bien que les définitions diffèrent, cette population BoP est estimée à environ 4 milliards de personnes dans le monde entier (Prahalad et Hart, 2002). Ce groupe souvent oublié des entreprises est alors désigné comme une base de

consommateurs potentiels pour les firmes multinationales (Prahalad, 2004.) Ces entreprises cherchant à cibler ce marché doivent alors adapter leur offre commerciale. À ces fins, elles doivent adapter leurs stratégies commerciale et marketing (Anderson et Billou, 2007) et créer un écosystème local – un cadre socioéconomique au sein de laquelle les agents interagissent pour élaborer un nouveau le plus souvent par la formation de partenariats locaux (Moore, 1996, Sánchez et Ricart, 2010). De cette manière, les populations démunies bénéficient de produits et services de première nécessité auxquels elle a difficilement accès, et en contrepartie, les FMN développent leur activité et génèrent du profit. Bon nombre de projets à destination de la population BoP sont ainsi lancés par des FMN. Néanmoins elles sont le résultat de partenariats avec des organisations locales ou des organisations non gouvernementales (ONG) actives sur les marchés BoP (Webb, Kistruck, Ireland et Ketchen Jr., 2010).

Compte tenu de leurs expériences avec les populations démunies, les ONG connaissent et comprennent les processus qui conduisent à l'acceptation d'organisations extérieures (Webb et al., 2010). Elles sont ainsi connues pour leurs programmes sociaux destinés à aider le développement local et à réduire la pauvreté. Cependant, peu d'études se sont concentrées sur le développement de leurs propres projets BoP qui ne sont pas liés aux activités des multinationales (Altman, Rego, et Ross, 2009). Les recherches portées sur les stratégies de BoP ont en effet tendance à mettre l'accent sur les initiatives des multinationales, alors que de nombreux projets sont initiés par de petites entreprises locales ou des entreprises sociales (Kolk, Rivera-Santos, et Rufin, 2014). C'est le cas de l'ONG Entrepreneurs du Monde (EdM) qui a transformé son programme *Une Femme, Un Foyer*, *Une Forêt* (3F) en Afrique de l'Ouest en une entreprise sociale, *Nafa Naana*, au profit de la communauté locale. Ainsi, nous cherchons à comprendre la manière dont les ONG peuvent favoriser l'autonomisation de leur programme de développement initié auprès des populations BoP.

2. ATTEINDRE LE BAS DE LA PYRAMIDE

Les pays en développement sont de vastes marchés potentiels inexploités par les entreprises qui peuvent pourtant générer des profits tout en répondant aux besoins des plus pauvres (Prahalad et Hart, 2002). Certains suggèrent ainsi que les entreprises devraient créer de nouvelles stratégies adaptées aux conditions de vie de la population BoP (London et Hart, 2004). Cela implique d'adapter les produits (Anderson et Billou, 2007) et de modifier la façon dont ils sont commercialisés (Ricart, Enright, Ghemawat, Hart, et Khanna, 2004). Toutefois, l'adaptation des approches existantes ne suffit pas à elle seule pour atteindre les pauvres et ne contribue pas toujours à atténuer la pauvreté.

C'est pourquoi, les populations locales ne doivent pas seulement être considérées comme des consommateurs mais aussi comme des producteurs et des partenaires commerciaux (Karnani, 2007 ; Kubzansky, Cooper, et Barbary, 2011). Ces derniers doivent ainsi être intégrés dans la chaîne de valeur de l'entreprise pour bénéficier de l'activité de l'entreprise comme source de revenus. Pour cela, la construction d'un écosystème est préconisée (Prahalad, 2004) . Elle permet d'encourager la création de partenariats locaux qui favorisent la création d'opportunités pour les communautés locales.

2.1. Business models isolés et interactifs

Le but d'un business model (BM) est d'expliquer les mécanismes de création de valeur qui proviennent des réseaux et des activités d'une entreprise. Il permet d'appréhender la structure

d'une organisation et représente « *la logique fondamentale et les choix stratégiques sous-jacents d'une entreprise pour créer et saisir de la valeur*. » (Shafer, Smith, et Linder, 2005, p. 202).
Dans le cadre d'une stratégie BoP, il est recommandé aux organisations de créer un écosystème (Prahalad, 2014). Dès lors, il apparait indispensable pour les organisations qui souhaitent développer ce type de stratégies de créer des BM qui permettent la construction d'un écosystème.

Puisque le BM et son écosystème sont interdépendants (Sánchez et Ricart, 2010), les interdépendances déterminent les interactions d'une organisation avec ses parties prenantes, ainsi que les sources et les processus de création de valeur. L'analyse de ces interactions est particulièrement pertinente dans le contexte des pays en développement, où les partenariats formels et informels sont essentiels pour valoriser l'activité (Sánchez et Ricart, 2010). Les BM peuvent être isolés ou interactifs (Sánchez et Ricart, 2010). Lors de la création d'un BM isolé, les gestionnaires se concentrent sur une stratégie d'exploitation qui mobilise les ressources et les compétences de l'organisation pour atteindre rapidement un certain niveau de performance. En revanche, un BM interactif est axé sur une stratégie d'exploration qui mobilise des ressources externes et s'appuie sur son expérience au sein de l'environnement existant. Cela permet la création de transformations positives réciproques : les acteurs locaux bénéficient d'une nouvelle source de revenus qui les aide à améliorer leurs conditions de vie, tandis que l'entreprise acquiert de nouvelles ressources, compétences et connaissances. Un BM interactif est alors socialement intégré et permet non seulement de créer de la valeur économique, mais aussi de la valeur sociale.

2.2. Entreprise sociale : Un business model pour la base de la pyramide ?

Lorsque les organisations veulent apporter des changements sociaux dans un écosystème, elles doivent tenir compte non seulement du défi de la création de valeur sociale, mais aussi du défi de la création de valeur économique. L'entreprise sociale parait être un BM adapté pour atteindre ce double objectif. Le réseau européen de recherche pour les entreprises sociales (EMES) définit ainsi une entreprise sociale comme une organisation privée à but non lucratif qui fournit des biens ou des services à une communauté. Les entreprises sociales emploient une logique commerciale et une dynamique collective qui peut impliquer plusieurs types d'intervenants ; ils accordent une grande valeur à leur autonomie ; et supportent les risques économiques liés à leur activité (Defourny et Nyssens, 2012).

Bien que les entreprises sociales opèrent dans une sphère commerciale, elles font face au même type de problèmes que celui des entreprises commerciales, mais ont des processus de création de valeur, d'exploitation et d'exploration différents. La recherche d'une valeur sociale plutôt qu'économique, ainsi que le désir d'avoir un impact durable, exigent que l'entreprise sociale équilibre ses perspectives économiques et sociales.

Trois facteurs clés de succès de ces entreprises sont soulignés :

- La création de réseaux de valeurs avec des entreprises partageant une vision sociale commune,
- L'intégration des ressources stratégiques dans le modèle opérationnel de l'organisation,
- L'implication des groupes cibles les plus pauvres dans les réseaux sociaux et la chaîne de valeur de l'entreprise (Mair et Schoen, 2007).

Même si le modèle de l'entreprise sociale suppose un niveau d'engagement social plus profond que le modèle d'entreprise interactif, il présente certaines caractéristiques communes. Par

exemple, ils tiennent tous deux compte de l'écosystème, élément clé pour construire des stratégies BoP pertinentes (Prahalad, 2004).

2.3. Le canevas du business model

En plus de représenter la logique d'affaires sous-jacente d'une entreprise, le BM peut être utilisé pour analyser la stratégie d'une entreprise (Shafer et al., 2005). Il peut être utilisé pour comprendre les manières dont les ressources de l'entreprise sont utilisées pour servir ses clients, et appréhender la composition de la chaîne et valeur et du réseau de valeur externe de l'organisation (Lecocq, Demil et Warnier, 2006). Le canevas du BM constitue alors une grille pouvant être utilisée pour analyser un BM (Osterwalder et Pigneur, 2010). Il se focalise sur la manière dont une entreprise crée, met en œuvre et distribue de la valeur en développant et combinant la proposition de valeur, les segments de clientèles, les relations clients, les canaux de distribution, les canaux de distribution, les segments clés activités, les ressources clés, la structure des coûts, les partenariats clés, et les sources de revenus.

3. DU PROGRAMME À L'ENTREPRISE SOCIALE

L'ONG Entrepreneurs du Monde a été créée en 1998 pour améliorer les conditions de vie des populations des pays en développement. Ses activités d'entrepreneuriat social visent à améliorer l'accès aux produits de base en créant des entreprises autonomes et gérées localement. *Nafa Naana*, une entreprise sociale née du programme 3F d'EdM, se concentre sur l'amélioration de l'accès à l'équipement éco-énergétique, comme les poêles à bois, les poêles à gaz et les systèmes à énergie solaire.

EdM a lancé le programme 3F au Burkina Faso en 2009 pour améliorer les conditions de vie des Burkinabés les plus pauvres et lutter contre la déforestation. Le moyen d'atteindre ces deux objectifs était d'améliorer l'accès à des poêles éco-énergétiques. Conçus pour brûler du bois ou du charbon de bois, ces poêles ou foyers améliorés (réchauds à combustibles de bois ou charbon), des réchauds à gaz et des produits d'énergie utilisent moins de combustible et produisent moins de fumée que les modèles traditionnels. Leurs avantages sont d'ordre économique (diminution des coûts du combustible), environnemental (diminution de la consommation de bois entraînant une réduction de la déforestation) et sanitaire (diminution des problèmes de santé liés à la fumée toxique).

Afin d'améliorer l'accès des populations locales à ces foyers, des services de financement et d'accompagnement ont été fournis par le biais d'un partenariat avec trois institutions locales de microfinance (IMF) - Asiena, Microstart et Laafi Sira Kwiego- et avec une agence de développement allemande- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). EdM a dirigé des événements de sensibilisation et a soutenu la production et la distribution de poêles. La collaboration avec les IMF a permis aux plus pauvres d'obtenir les fonds nécessaires à l'achat de ces produits éco-énergétiques, tandis que l'assistance technique de GIZ a permis la production, la promotion et la distribution de ces foyers améliorés.

3.1. Évaluer l'évolution d'une entreprise sociale

Le canevas du BM d'Osterwalder et Pigneur (2010) a été utilisé comme cadre analytique (Miles et Huberman, 1991 ; Lecocq et al., 2006) pour examiner la conversion du programme 3F en entreprise sociale *Nafa Naana* et pour expliquer comment l'adoption d'un modèle d'entreprise sociale a encouragé la pérennité d'un programme ONG.

Les données ont été recueillies de février à août 2015. Les données secondaires ont été collectées auprès des ressources institutionnelles d'EdM, de *Nafa Naana* et de leurs partenaires ; et les données primaires à partir d'observations et de dix entretiens semi-directifs (voir Tableau 1). Les entretiens ont été enregistrés et retranscrits.

Tableau 1 : Entretiens

Répondants	Fonction	Lieu	Language	Temps	Pages
Marion	Directeur adjoint des programmes énergétiques	EdM Offices, Paris, France	Français	46'	7
Thibaut	Responsable de la formation et de la capitalisation	EdM Offices, Lyon, France	Français	1'18	15
Cheick	Responsable commercial - zone centrale - Nafa Naana	EdM Offices, Ouagadougou, Burkina Faso	Français	20'	4
Claire	Nafa Naana réalisateur	EdM Offices, Ouagadougou, Burkina Faso	Français	55'	12
Séraphin	Chef d'équipe commerciale	EdM Offices, Ouagadougou, Burkina Faso	Français	15'	3
Barro	Commerçant franchisé	Shop – Ouagadougou, Burkina Faso	Français Dioula	20'	2 (notes)
Minata	Commerçant franchisé	Shop – Ouagadougou, Burkina Faso	Français Dioula	45'	4
Amara	Commerçant inactif	Shop – Ouagadougou, Burkina Faso	Français	32'	6
Konaté	Commerçant indépendant	Shop – Ouagadougou, Burkina Faso	Français Dioula	32'	4
Béatrice	Commerçant franchisé	Shop – Ouagadougou, Burkina Faso	Français	30'	4

Les données ont été analysées grâce à une version adaptée du canevas du BM de manière à ce qu'il prenne en compte la composante sociale d'une entreprise sociale. Le canevas originel du BM montre comment les entreprises créent et capturent de la valeur à travers neuf composantes. Sept d'entre elles se concentrent sur la façon dont les entreprises offrent de la valeur aux clients ; les deux autres traitent de l'impact financier de ces activités (Heinze, Griffiths, Fenton et Fletcher, 2018). Les modifications apportées tiennent compte des perspectives sociales et des caractéristiques des marchés BoP.

La création de valeur ne concerne pas seulement les clients, mais aussi les co-créateurs, et l'impact évalue non seulement le rendement financier de l'organisation, mais aussi les avantages sociaux générés pour la communauté. Par exemple, il est nécessaire de tenir compte du fait que l'organisation crée des relations non seulement avec ses clients, mais aussi avec l'ensemble de la communauté, y compris les distributeurs et les partenaires.

De plus, les sources de revenus sont d'ordres financiers, mais aussi sociaux, comme le nombre de personnes qui ont amélioré leurs conditions de vie grâce à leur participation au réseau de distribution.

Une comparaison entre le modèle d'entreprise du programme 3F et l'entreprise sociale *Nafa Naana* selon les neuf composantes du canevas de BM est présentée dans l'annexe 1 (Voir Annexe 1: Modèles d'affaires de 3F et Nafa Naana).

3.1.1. Proposition de valeur : répondre aux besoins des populations démunies

La principale proposition de valeur du programme 3F était de fournir du financement pour permettre aux consommateurs d'acheter des foyers améliorés. Bien que l'entreprise sociale *Nafa Naana* commercialise toujours des produits économes en énergie, sa gamme de produits a été élargie pour répondre aux besoins des consommateurs.

Nafa Naana entretient des relations avec les producteurs locaux de foyers améliorés et un partenariat avec GIZ, mais la priorité est donnée aux collaborations avec les fournisseurs locaux pour encourager l'économie locale. Les communautés locales bénéficient de ces collaborations de deux façons : avoir accès à des produits dignes de confiance, et avoir accès aux emplois et aux salaires associés à la production des foyers améliorés.

Comme dans le cas du programme 3F, l'accès aux produits dépend de leur accessibilité financière. Les communautés locales ont des ressources financières limitées et la plupart ont besoin d'un soutien pour acheter ces produits. *Nafa Naana* a mis fin à ses partenariats avec les trois IMF locales, ce qui implique que les services de microfinance ne soient plus automatiquement offerts avec la vente de foyers et de produits à énergie solaire. À la place, *Nafa Naana* propose des plans de paiement aux commerçants et aux clients ; elle recommande également aux clients des institutions de microfinance fiables comme alternative.

Enfin, *Nafa Naana* a créé sa propre identité significative en dehors d'EdM et de son programme 3F. Le nom *Nafa Naana* signifie « le bénéfice est arrivé » en Dioula et Moré, les dialectes les plus parlés au Burkina Faso. Son slogan est « Des économies sûres », et les couleurs orange et verte de son logo représentent l'énergie et l'environnement. Le nom, le logo, le slogan et l'utilisation de couleurs véhiculent les principes sociaux et environnementaux de l'entreprise sociale et de ses produits.

3.1.2. Segments de clientèle : considérer l'ensemble de la communauté

Le changement le plus important dans l'élément du segment de clientèle du BM est l'implication de la population locale dans la chaîne de valeur *Nafa Naana*. Le développement du réseau de distribution, composé de commerçants locaux, favorise la création d'un écosystème et permet d'atteindre un plus grand nombre de personnes par de multiples canaux. Les communautés qui sont intégrées dans le modèle d'entreprise ne sont pas seulement des consommateurs, mais aussi des producteurs-co-créateurs de valeur qui contribuent réellement à la proposition de valeur de *Nafa Naana*. Par conséquent, les résidents locaux ont un meilleur accès aux produits de base et gagnent un meilleur salaire en tant que distributeurs locaux, ce qui améliore leurs conditions de vie.

3.1.3. Canaux de distribution et de communication : éduquer, promouvoir et fournir des produits

L'un des changements les plus importants qui a été apporté dans l'évolution vers une entreprise sociale a été l'abandon par *Nafa Naana* de ses liens avec les institutions locales de microfinance.

Ces liens limitaient en effet la distribution des produits énergétiques aux clients des IMF. La distribution s'effectue désormais par trois canaux.

Le premier est la vente directe aux consommateurs finaux par l'intermédiaire des magasins *Nafa Naana*. Deux magasins sont situés dans la même structure que les bureaux d'EdM. Le second est la vente par l'intermédiaire d'associations de quartier et de tontines de femmes ou d'ONG locales. Ce canal permet à *Nafa Naana* d'atteindre plus de consommateurs et encourage l'échange d'informations entre individus qui se connaissent déjà. Enfin, les ventes se font par l'intermédiaire d'un réseau de commerçants indépendants.

Ce réseau est à la base du modèle *Nafa Naana*, car il conduit à un double bénéfice social : atteindre les bénéficiaires locaux et apporter de nouvelles sources de revenus aux commerçants locaux. L'ensemble du réseau a été construit sans aucune base initiale. Les commerçants ont donc dû être convaincus que cet arrangement leur apporterait de nouvelles affaires. Ils devaient également être formés à la promotion et à la vente de leurs produits. Ce point était particulièrement important car ils communiquent directement avec les clients et aident à recruter d'autres commerçants.

Minata, une commerçante de Bobo Dioulasso explique : *« J'ai vu une livraison de Nafa Naana chez ma voisine et j'ai posé quelques questions à ce sujet, sur l'organisation, et si elle était satisfaite... Avant, je ne connaissais pas Nafa Naana.... Je voulais faire la même chose qu'elle, alors quand j'ai vu une autre livraison, je suis allé voir le livreur pour connaître les procédures à suivre pour vendre des produits éco-énergétiques. »*

Comme la culture ONG reposant sur des habitudes philanthropiques est toujours prédominante, les pratiques de communication peuvent souffrir d'une dépendance au sentier c'est-à-dire de pratiques « incapables de se libérer de leur histoire » (David, 2001, p. 19). Bien que les campagnes de sensibilisation soient principalement préférées aux moyens de communication commerciaux, des campagnes promotionnelles sont nécessaires pour sensibiliser les consommateurs potentiels aux défis énergétiques et aux options et produits qui s'offrent à eux.

Un directeur des ventes explique : *« Lors d'une panne de courant, les gens allumaient une lampe solaire de mauvaise qualité. Quand j'ai allumé ma lampe, ils ont été impressionnés par son efficacité, alors ils m'ont posé des questions. Ils ont pris mon numéro pour passer une commande. Ils ne connaissaient pas nos produits. En fait, les gens qui ont des lampes solaires de mauvaise qualité ne savent pas qu'il y en a de meilleures. »*

3.1.4. Relations avec les clients et la communauté

Dans le cadre du programme 3F, les institutions de microfinance ont traité exclusivement avec les consommateurs et ont adapté leurs messages en fonction des conditions financières des clients. Comme elle a peu de relations directes avec ses clients, *Nafa Naana* s'appuie sur ses propres magasins et canaux de communication pour entretenir des relations avec ses clients. Les liens sont créés par les commerçants qui interagissent directement avec les clients. Par exemple, Béatrice, revendeuse à Ouagadougou, a expliqué l'importance de parler aux femmes : « *Certaines femmes pensaient que les produits n'étaient pas pour elles, mais pour les gens riches. Une fois que je leur ai expliqué quels étaient les produits et leurs avantages, ils ont été convaincus et les ont achetés. »*

Des liens étroits existent également entre les chefs d'équipe *Nafa Naana* et les commerçants, chaque commerçant se voyant attribuer un chef d'équipe dévoué qui est toujours disponible pour des consultations. Parlant de son chef d'équipe, Amara, un commerçant, a déclaré : *« C'est toujours Traoré qui vient me voir. Je suis habitué à lui, c'est très facile, car il est très communicatif. Nous avons de bonnes discussions. »*

Il existe également des liens entre les commerçants locaux qui discutent de leurs activités et de leurs problèmes, et échangent des conseils et des anecdotes. Les relations les plus fortes sont souvent entre les commerçants d'un même quartier. Ces échanges sont encouragés lors des sessions de formation *Nafa Naana*. *« Il y a une revendeuse dans mon quartier. Nous nous sommes rencontrés lors des ateliers Nafa Naana. Nous nous rencontrons souvent. Elle vient à ma boutique ou je vais à la sienne. Nous travaillons ensemble, échangeons des conseils et parlons des difficultés que nous rencontrons, par exemple en matière de collecte d'argent »*, explique Béatrice, une commerçante.

Enfin, les interactions personnelles sont encouragées dans l'organisation *Nafa Naana* à chaque niveau de la hiérarchie. Les relations entre les employés de *Nafa Naana* sont considérées comme importantes pour le succès de l'entreprise et de ses opérations. Cheick, le directeur commercial de la région du centre de la province, a déclaré : *« Nous devons beaucoup parler pour vendre les produits efficacement. Nous devons trouver des conseils, parce que vendre des produits éco-énergétiques, c'est différent de vendre des cacahuètes ! »*

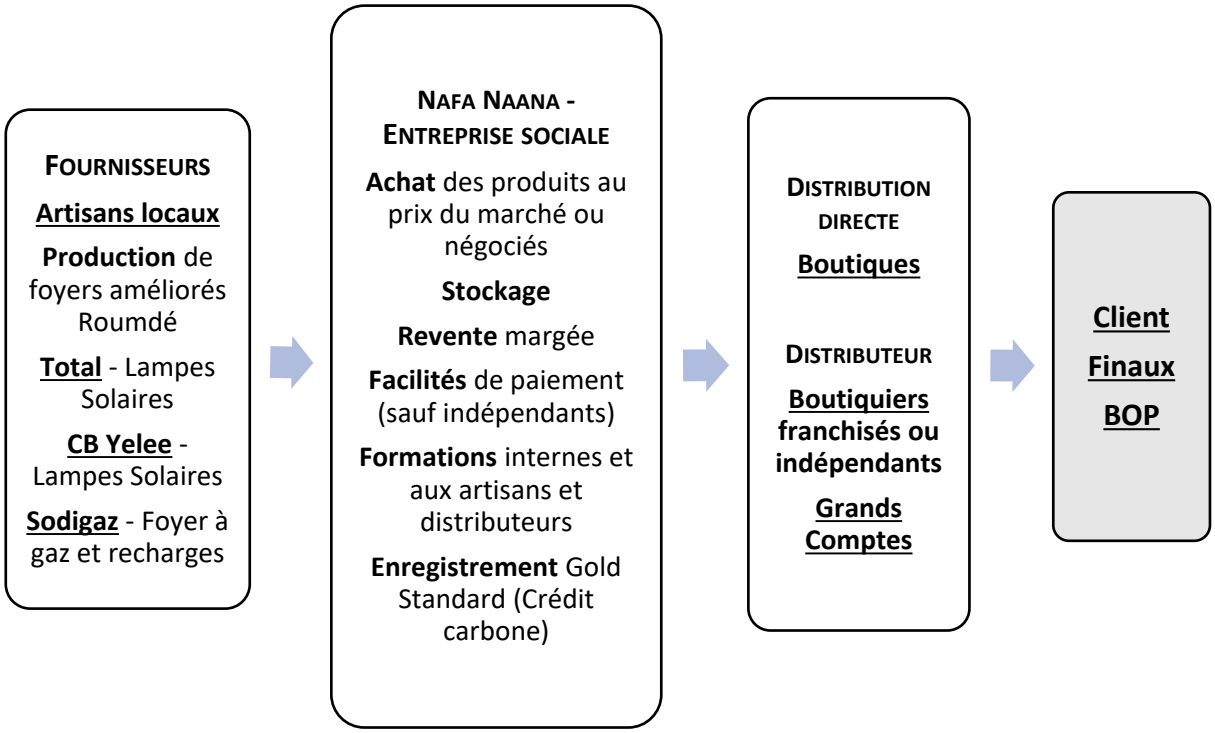
Il discute souvent des problèmes avec d'autres gestionnaires ou le réalisateur et souligne l'importance de parler avec l'équipe commerciale : *« Votre entreprise dépend de l'équipe commerciale, vous avez donc besoin de leurs conseils... En cas de problème, il est important de les contacter. »*

3.1.5. Principales activités : proposer une proposition de valeur locale

Dans le cadre du programme 3F, EdM a coordonné les activités entre les partenaires. *Nafa Naana* fonctionne maintenant comme une entreprise traditionnelle avec une chaîne de valeur classique (voir la Figure 2). Elle prend en charge l'ensemble des activités opérationnelles, commerciales et marketing. *Nafa Naana* gère des sessions de formation pour les employés, les commerçants et les associations. Elle s'efforce également de gérer les ressources et les compétences parmi ses membres et distributeurs. Elle met l'accent sur les opérations de distribution et de promotion parce que le réseau, la notoriété auprès des consommateurs et la reconnaissance de la marque sont encore en construction.

Afin d'essayer d'ajouter de nouvelles sources de revenus, *Nafa Naana* gère également le processus d'enregistrement Gold Standard pour la certification des crédits carbone concernant l'impact environnemental et social d'un projet. En prouvant que ses activités réduisent les émissions de carbone, *Nafa Naana* peut vendre ces réductions d'émissions sur le marché volontaire du carbone, où les entreprises peuvent les acheter pour financer leurs activités.

Figure 1 : Activités clés de Nafa Naana



3.1.6. Ressources clés : absorber les ressources pour mieux répondre aux besoins locaux

Au fur et à mesure que le programme 3F est devenu une entreprise sociale, les ressources et les compétences utilisées ont changé. Au départ, les activités reposaient principalement sur les ressources et les compétences des partenaires ; aujourd'hui, *Nafa Naana* a développé ses propres capacités stratégiques. Bien que *Nafa Naana* s'appuie également, et dans une certaine mesure, sur les ressources de ses partenaires, elle en dépend moins. Elle a abandonné les partenariats qui n'avaient pas de valeur, comme ceux avec les institutions de microfinance, pour se concentrer sur des partenariats plus importants, comme l'appui technique de GIZ.

Nafa Naana a acquis de l'expérience grâce au programme 3F et a développé des compétences grâce à ses partenariats. L'absorption des connaissances est encouragée par le recrutement de personnes ayant des compétences utiles pour *Nafa Naana*. Le recrutement externe est aussi un moyen de s'éloigner de la culture des ONG et du risque de dépendance. Bien qu'EdM ait encore une influence, *Nafa Naana* cherche à créer sa propre culture et ses propres pratiques organisationnelles. Elle s'éloigne de la dépendance à l'égard des dons en générant ses propres revenus et en diversifiant ses sources de revenus.

3.1.7. Partenariats clés en fonction des ressources et des activités

Comme nous l'avons vu, la structure des partenariats a considérablement changé avec le passage du programme 3F à une entreprise sociale. Le développement des ressources et des compétences internes a réduit la dépendance de *Nafa Naana* vis-à-vis de ses anciens partenaires. Le passage à l'entreprise sociale a freiné les partenariats qui ne sont plus utiles, et de nouveaux partenariats ont été formés. Il s'agit notamment d'une collaboration avec Carbonium, société

spécialisée dans la finance carbone, et du développement des réseaux de distributeurs et de fournisseurs.

3.1.8. Structure des coûts : budgétisation basée sur les besoins locaux

Les dépenses de *Nafa Naana* comprennent les salaires des équipes, les frais d'exploitation et les frais de marketing. « *Les publicités à la radio et à la télévision et les campagnes d'affichage coûtent très cher »*, a souligné un coordinateur de *Nafa Naana*. *« En 2015, nous avons dû augmenter drastiquement le budget de communication et de marketing, en particulier avec la communication média, afin d'améliorer la sensibilisation Nafa Naana. »*

3.1.9. Flux de revenus : prestations sociales

Étant donné que *Nafa Naana* et le programme 3F ont tous deux des objectifs sociaux, leurs résultats ne peuvent être évalués uniquement en termes économiques et doivent considérer des impacts sociaux.

Le passage à l'entreprise sociale a entraîné une augmentation du nombre de produits distribués, ce qui indique une croissance potentielle des ventes de produits. Les sources de revenus de *Nafa Naana*, cependant, génèrent peu de bénéfices et ne sont pas suffisantes pour assurer la viabilité financière. Des processus d'enregistrement sont actuellement en cours en vue de la reconnaissance du Gold Standard, qui offre un financement axé sur les résultats pour le développement et une nouvelle avenue pour les revenus (Gold Standard).

En termes d'impact social, Nafa Naana a touché davantage de personnes et inclut les communautés locales dans ses activités. Les commerçants disposent de nouvelles sources de revenus qui améliorent leurs conditions de vie et celles de leur famille, et bénéficient d'une nouvelle manière de faire des rencontres et de créer des liens sociaux. De plus, les commerçants ont amélioré leurs compétences par la formation. Cela profite à l'ensemble de l'entreprise, et pas seulement à la vente de produits éco-énergétiques. Enfin, travailler avec *Nafa Naana* apporte également une satisfaction personnelle. *« C'est gratifiant de voir les gens heureux lorsqu'ils nous rendent visite et nous disent : "J'ai ce produit grâce à vous" »*, dit Béatrice, une commerçante.

3.2. La durabilité à travers les valeurs économiques et sociales

Tout en développant son programme *3F*, le personnel d'EdM s'est intégré à l'environnement local et a créé son propre écosystème. Il s’est entouré d'un réseau de partenaires locaux compétents et a progressivement suivi un processus d'apprentissage pour acquérir des connaissances et des compétences culturelles et techniques. Les relations qui en ont résulté ont joué un rôle majeur dans l'obtention des ressources nécessaires à la conduite du programme.

De plus, le programme 3F a également fourni à EdM un moyen d'identifier les possibilités de développement futur. Le personnel commercial d’EdM a aussi permis de prendre de la distance avec les routines organisationnelles des ONG selon lesquelles les programmes de développement ont un début et une fin clairement définis. Cela a permis de favoriser la construction du modèle d'entreprise sociale *Nafa Naana*, qui comprend un modèle de distribution et un financement novateur pour assurer la viabilité financière à long terme. EdM a en fait servi d'incubateur pour développer une entreprise distincte et autonome.

Le modèle d'entreprise de *Nafa Naana* correspond à bien des égards à celui décrit par Mair et Schoen (2007). Elle dispose d'un réseau de partenaires dont les valeurs sociales reflètent celles des associations locales, des groupes de femmes et des artisans. Ses principales ressources sont les ressources locales dont elle tire des connaissances et des compétences locales, et les groupes qu'elle cible sont intégrés dans le modèle d'entreprise dans le cadre de la chaîne de valeur, en tant que producteurs, distributeurs, employés directs et bénéficiaires.

Nafa Naana a acquis ses propres ressources, connaissances et compétences. Elle a progressivement abandonné les méthodes basées sur la logique d'une ONG au profit de celles basées sur la logique métier. Tout en conservant son objectif social, *Nafa Naana* a besoin d'autonomie financière pour rompre avec l'approche ONG de l'EdM. Elle a développé sa propre organisation avec ses propres procédures et stratégies, créant ainsi une identité propre. Ce faisant, elle a maintenu sa mission sociale comme un élément fondamental de sa raison d'être et a amélioré sa performance économique en collaborant avec l'économie locale.

Finalement, l'indépendance financière et la durabilité de *Nafa Naana* reposent sur son acceptation par les communautés locales. La création de valeurs à la fois sociale et économique l'a amené à être accepté comme partie intégrante de l'écosystème local. Sa proposition de valeur répond aux besoins locaux et facilite l'accès aux produits de base. La mobilisation des ressources et des compétences locales contribue à la fois au développement de *Nafa Naana* et à l'amélioration du niveau de vie de la population locale.

4. OPÉRER AU BAS DE LA PYRAMIDE

Compte tenu de l'évolution de l'entreprise sociale *Nafa Naana*, que peuvent faire d'autres organisations pour améliorer la durabilité, ainsi que la valeur sociale et économique de leurs activités sur les marchés du bas de la pyramide ? Plusieurs recommandations, alignées sur les neuf composantes du BM, sont énumérées dans le tableau 3.

4.1.Interagir avec l'environnement local

Des organisations comme les ONG dépendent d'un écosystème de soutien pour développer leurs activités. Elles doivent créer des partenariats clés avec les fournisseurs, producteurs et distributeurs locaux et intégrer les employés locaux dans leurs organisations. Cela contribue à l'efficacité de leurs activités tout en encourageant l'emploi local.

Pour être acceptées et acquérir une connaissance du marché, les organisations doivent également interagir avec d'autres acteurs, tels que les groupes et associations locaux. En créant de multiples partenariats, une organisation accède à de nouvelles ressources et compétences, est en mesure de mieux comprendre le marché local, établit des liens et peut développer ses activités rapidement et de façon rentable. La clé du succès réside dans le choix de partenaires locaux pertinents et précieux avec lesquels construire un écosystème qui sera accepté localement.

Tableau 3 : Conversion d'un programme d'ONG en entreprise sociale

Composantes du Business Model	Recommandations clés
Proposition de valeur	- Créer une identité locale et significative. - Encourager les activités et la formation locales. - Assurer la congruence avec la culture, les habitudes et les conditions de vie (par ex. le paiement des frais) en s'ajustant en fonction de l'expérience antérieure et du retour d'information.
Segments de clientèle	- Développer des réseaux de distribution locaux pour accéder au plus grand nombre possible.
Canaux de distribution et de communication	- Développer des actions et événements promotionnels. - Diversifier les canaux de distribution. - Faire appel à des organisations locales pour distribuer les produits et accroître la confiance.
Relations clients	- Encourager les relations avec les clients et les membres de la communauté locale. - Organiser des événements et des formations avec eux - Intégrer les communautés locales dans la chaîne de valeur.
Principales activités	- Élaborer des campagnes de sensibilisation et de promotion. - Faire connaître à la fois les produits et la marque. - Apprendre de l'environnement local ; identifier les partenaires pertinents. - Utiliser les activités locales pour vendre
Ressources clés	- Trouver de nouvelles ressources financières. - Embaucher des ressources humaines locales. - Apprendre des partenaires clés. - Mobiliser les ressources et les compétences des ONG pour la création d'une nouvelle entité indépendante de l'ONG - Utiliser les ressources humaines des secteurs commerciaux pour gagner des parts de marché. - Connaissances et compétences.
Partenariats clés	- Créer des partenariats avec les acteurs locaux pour mettre en œuvre la proposition de valeur (fournisseurs locaux, associations locales, institutions locales). - Faites équipe avec des commanditaires financiers pour obtenir une nouvelle source de revenus.
Structure des coûts	- Accroître le marketing pour accroître la sensibilisation et les activités promotionnelles. - Réinvestir les bénéfices dans le cadre de l'engagement social. - Chiffre d'affaires - Créer de l'emploi local pour des impacts sociaux et économiques. - Créer des partenariats locaux pour améliorer l'économie locale et gagner en légitimité

4.2. Les ONG en tant qu'incubateurs

Pour servir d'incubateur à une entreprise indépendante, une ONG doit d'abord l'aider à développer ses propres capacités organisationnelles. Le défi consiste à s'éloigner des pratiques existantes des ONG tout en en apprenant de nouvelles.

L'ONG devrait commencer par recruter des acteurs locaux pour travailler dans la nouvelle organisation, puis se retirer progressivement pour les laisser gérer seule. L'intégration de nouvelles ressources humaines locales peut apporter de nouvelles compétences et pratiques qui permettent à l'organisation de fonctionner sans la supervision des ONG.
La création d'une marque ou d'une identité distincte est une autre façon de détacher la nouvelle organisation de l'ONG mère et du programme converti. La nouvelle entité doit avoir sa propre gestion et sa propre stratégie, et un BM différent de celui du programme de l'ONG. À cette fin, les anciens programmes peuvent être ajustés pour recadrer la proposition de valeur et les partenariats, mieux répondre aux besoins locaux et bénéficier de l'expérience acquise. Les ONG devraient envisager d'embaucher des gens du secteur commercial afin qu'ils puissent apporter de nouvelles idées et pratiques pouvant être internalisées.

Atteindre une certaine pérennité implique d'être financièrement viable et de ne pas dépendre de subventions ou de dons. Cela implique également le développement d'un sens aigu des affaires et de la gestion. L'organisation doit vendre des produits que les gens connaissent, comprennent et veulent. Une façon d'y parvenir est de combiner des actions de sensibilisation avec des campagnes promotionnelles afin que les nouveaux produits de marque et leurs avantages puissent être largement diffusés.

4.3. Mobiliser les ressources et les compétences

L'interaction avec les acteurs locaux aide les organisations telles que les entreprises sociales et les ONG à acquérir des ressources, des compétences et des connaissances utiles sur le marché local. En développant une compréhension de leur environnement et en collaborant avec les acteurs locaux, ils peuvent identifier les besoins locaux et façonner une proposition de valeur adaptée aux besoins locaux. La probabilité que l'entreprise soit durable est alors favorisée.

Il est important de comprendre les besoins de la communauté pour laquelle la proposition de valeur est conçue. Une organisation doit intégrer les différents membres de la communauté dans sa chaîne de valeur - non seulement en tant que consommateurs, mais aussi en tant que producteurs ou distributeurs -, car cela contribue à créer une valeur sociale et économique pour la population locale. En plus de fournir à la communauté une nouvelle source de revenus, cette tactique fournira également à l'organisation les ressources, les compétences et les connaissances qu'elle peut utiliser pour créer un BM durable adapté aux exigences sociales et environnementales de la communauté.

4.4. Construire un modèle d'entreprise sociale

Bien qu'il puisse être difficile d'équilibrer la valeur sociale et économique, une organisation doit gérer soigneusement la création de valeur dans la nouvelle organisation et éviter les comportements opportunistes. Cela peut se faire en invitant une ONG à être actionnaire de la nouvelle organisation tout en s'assurant que son implication se limite à garantir la mission sociale de l'organisation et n'interfère pas avec la gestion opérationnelle.

L'étude de cas *Nafa Naana* souligne l'importance des activités source de valeur sociale et économique pour l'écosystème local. Elle montre également comment le canevas du BM peut être utilisé comme outil pour analyser la stratégie et évaluer l'impact des initiatives. Dans le cas des entreprises sociales, il est particulièrement utile d'identifier les impacts économiques et

sociaux sur l'écosystème local tout en veillant à l'équilibre entre la création de valeur sociale et économique.

5. SUCCÈS AU BAS DE LA PYRAMIDE

Le cas étudié montre comment une ONG, Entrepreneurs du Monde, a converti son programme 3F, qui visait principalement des objectifs sociaux et environnementaux, en *Nafa Naana*, une entreprise sociale qui poursuit à la fois des objectifs sociaux et économiques. Bien qu'il mette en lumière les multiples processus qui peuvent mener un programme vers la pérennité et démontre les avantages qui peuvent résulter de l'adoption d'un modèle d'entreprise sociale, des recherches supplémentaires doivent encore être menées.

Annexe 1 : Business models du programme 3F et de Nafa Naana

Composantes du BM	Programme 3F	Nafa Naana
Proposition de valeur	- Amélioration de la distribution des poêles à gaz - Services financiers : microcrédit, plan d'épargne, modalités de paiement - Avantage du produit : Gain de temps et d'argent, santé - Séances de formation pour la construction de poêles à bois faits à la main	- Gammes élargies de foyers améliorés et à gaz et de produits solaires (par ex., chargeurs de lampes) - Facilités de paiement pour les commerçants : paiement à l'heure, consignation - Création d'identité locale : Nafa Naana a choisi son nom et son identité visuelle - Plus d'activités de formation sur la construction et la gestion des poêles
Segments de clientèle	- Les populations urbaines et rurales les plus pauvres du Burkina Faso - Particuliers et associations professionnelles	**Clientèle** - Populations pauvres qui achètent des poêles pour leur usage personnel ou professionnel **Distributeurs** - Commerçants indépendants et franchisés - Associations formelles et informelles
Canaux de distribution et de communication	**Distribution** IMF, chefs d'équipe, bureaux et kiosques **Communication** IMF, EdM, et partenaires, campagnes de sensibilisation	**Distribution** Magasins Nafa Naana, associations locales et commerçants indépendants **Communication** Campagnes et événements promotionnels dans les médias

Composantes du BM	Programme 3F	Nafa Naana
Relations avec les clients	- Relations étroites entre les bénéficiaires et les IMF via des suivis personnalisés - Relations entre EdM et les populations locales à travers des campagnes de sensibilisation	- Clients et commerçants ou associations - Commerçants et leur chef d'équipe référent - Autres commerçants situés dans le même quartier - Dialogue encouragé entre les employés directs de Nafa Naana
Principales activités	**Activités d'EdM** - Organisation de campagnes de sensibilisation - Activités de collecte de fonds et d'établissement de rapports - Achats de produits auprès de fournisseurs locaux - Formation des artisans locaux à la gestion de l'épargne	**Activités de Nafa Naana** - Distribution via les magasins Nafa Naana, les commerçants et les associations - Campagnes de promotion et de sensibilisation - Achat de produits auprès de fournisseurs locaux (payé à l'avance) - Ventes avec marges bénéficiaires et conditions de paiement - Formation - Inscription à la finance carbone
Ressources clés	- Financières : dons et subventions de sponsors - Humaines : Chefs d'équipe des IMF, personnel d'EdM en France et au Burkina Faso, personnel de GIZ, autres ONG - Infrastructures : EdM et ses partenaires (bureaux, kiosques et véhicules) - Intellectuelles : Les marques de foyers Roumdé et Oryx gaz ; ressources et compétences des IMF et d'EdM - Organisationnelles : EdM France & Burkina Faso	- Financières : bénéfices, dons, subventions, finance carbone (en cours) - Humaines : salariés directs (managers et chefs d'équipe), distributeurs, producteurs et membres français d'EdM. - Infrastructures : Bureaux, magasins, véhicules et équipements EdM et Nafa Naana - Intellectuelles : marques partenaires et marque Nafa Naana - - Organisationnelles : Ressources et compétences EdM et Nafa Naana
Partenariats clés	**Commanditaires** - Soutien financier : sponsors (AR, CM), institutions locales et Fondation Occitane (événements promotionnels) - Support technique : GIZ, ANZ, associations **Fournisseurs** - Producteurs locaux de réchauds améliorés - ONG - Oryx : produits gazeux - Associations professionnelles (producteurs de bières Karite et Dolo)	**Commanditaires** Soutien financier : Carbonium pour l'enregistrement de la finance carbone ; plateforme de prêt Kiva **Fournisseurs** - Sociétés internationales : Total (produit solaire), Sodigas (poêle à gaz) - Entreprises locales : CB Yelee (produits solaires), Actualité Energies (Thermos Bitam Tore) - Artisans locaux - Institutions locales

Composantes du BM	Programme 3F	Nafa Naana
Structure des coûts	Dépenses liées aux salaires et aux opérations des ressources humaines	**Coûts d'exploitation** Salaires, essence, huile, sessions de formation **Frais de marketing** Communication et promotion **Réinvestissement** Les bénéfices doivent être réinvestis dans l'entreprise.
Sources de revenus	**Résultats 2010-2011** - Artisans formés : 279 - Nombre de poêles distribués : 6334 - Nombre de microcrédits accordés : 1762 - Les gens éduqués sur les avantages des produits énergétiques : 3911 **Impacts sociaux** - Amélioration des conditions de vie - Sensibilisation aux avantages des produits **Impacts indirects** Augmentation de la notoriété des IMF, des ventes de poêles améliorés pour les artisans	**Résultats 2012** - Produits distribués : 12,419 - Produits vendus à crédit : 6 641 - Événements promotionnels : 2014 - Détaillants formés et actifs : 45 **Impacts sociaux** - Amélioration des conditions de vie et des relations sociales - Produits des ventes et subventions **Impacts indirects** - Impacts sociaux et économiques pour chaque membre de la chaîne de valeur - Nouvelles sources de revenus grâce à la finance carbone

REFERENCES

Altman, D. G., Rego, L., et Ross, P. (2009). Expanding opportunity at the base of the pyramid. *People and Strategy*, *32*(2), 46-51.

Anderson, J., et Billou, N. (2007). Serving the world's poor: Innovation at the base of the economic pyramid. *Journal of Business Strategy*, *28*(2), 14-21.

David, P. A. (2001). Path dependence, its critics and the quest for "historical economics." In P. Garrouste et S. Ioannides (Eds.), *Evolution and path dependence in economic ideas: Past and present*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 15–40.

Defourny, J., et Nyssens, M. (2012). *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*. Louvain, Belgium: Université Catholique de Louvain.

Gold Standard. (n.d.). Gold standard for global goals. Retrieved April 16, 2018, from https://www.goldstandard.org/

Heinze, A., Griffiths, M., Fenton, A., et Fletcher, G. (2018). Knowledge exchange partnership leads to digital transformation at Hydro-X Water Treatment, Ltd. *Global Business and Organizational Excellence*, *37*(4), 6-13.

Karnani, A. (2007). The mirage of marketing to the bottom of the pyramid: How the private sector can help alleviate poverty. *California Management Review*, *49*(4), 90-111.

Kolk, A., Rivera-Santos, M., et Rufin, C. (2014). Reviewing a decade of research on the "base/bottom of the pyramid" (BoP) concept. *Business & Society*, *53*(3), 338-377.

Kubzansky, M., Cooper, A., et Barbary, V. (2011). *Promise and progress: Market-based solutions to poverty in Africa*. New York: Monitor Group.

Lecocq, X., Demil, B., et Warnier, V. (2006). Le business model, un outil d'analyse stratégique. *L'Expansion Management Review*, *123*(4), 96-109.

London, T., et Hart, S. L. (2004). Reinventing strategies for emerging markets: Beyond the transnational model. *Journal of International Business Studies*, *35*(5), 350-370.

Mair, J., et Schoen, O. (2007). Successful social entrepreneurial business models in the context of developing economies: An explorative study. *International Journal of Emerging Markets*, *2*(1), 54-68.

Miles, M. A., et Huberman, M. A. (1991). *Analyse des données qualitatives : Recueil de nouvelles méthodes*. Brussels: De Boeck.

Osterwalder, A., et Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Prahalad, C. K. (2004). *The fortune at the bottom of the pyramid: Eradicating poverty through profits*. Philadelphia: The Wharton School.

Prahalad, C. K., et Hart, S. L. (2002). Strategy+business. *The fortune at the bottom of the pyramid*, *26*(first quarter), 2-14.

Ricart, J. E., Enright, M. J., Ghemawat, P., Hart, S. L., et Khanna, T. (2004). New frontiers in international strategy. *Journal of International Business Studies*, *35*(3), 175-200.

Sánchez, P., et Ricart, J. (2010). Business model innovation and sources of value creation in low-income markets. *European Management Review*, *7*(3), 138-154.

Shafer, S. M., Smith, H. J., et Linder, J. C. (2005). The power of business models. *Business Horizons*, *48*(3), 199-207.

Webb, J. W., Kistruck, G. M., Ireland, R. D., et Ketchen Jr., D. J. (2010). The entrepreneurship process in base of the pyramid markets: The case of multinational enterprise/nongovernment organization alliances. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *34*(3), 555-581.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

VERS UNE MEILLEURE COMPRÉHENSION DE L'ENTREPRENEURIAT VERT AU MAROC

Hanan FALI
Professeure, Université Ibn Zohr, FSJES, Centre universitaire de Guelmim, Maroc
h.fali@uiz.ac.ma

RÉSUMÉ – Les problèmes environnementaux se sont considérablement aggravés ces dernières années. À l'échelle mondiale, ces problèmes comprennent le changement climatique, la pénurie des ressources et la pollution de l'air, de l'eau et du sol. Dans ce sens, l'entrepreneuriat vert est perçu comme l'une des solutions les plus durables pour pallier ce déséquilibre croissant de la nature et la destruction rapide des ressources naturelles (Mathur et Tandon, 2016). Un nombre croissant de publications sur la gestion de l'environnement suggèrent que les entreprises peuvent obtenir des avantages concurrentiels durables en réduisant les impacts négatifs de leurs activités sur l'environnement naturel (Walley et al., 2010 ; Schaltegger, 2010). Dans cette logique, l'adoption d'approches plus respectueuses de l'environnement ouvre de nouvelles possibilités et de nombreux avantages aux entreprises. En révélant les avantages économiques liés au fait d'être plus vert, les entrepreneurs jouent un rôle de premier plan dans cette dynamique. Cet article se propose de comprendre le concept de l'entrepreneuriat vert en analysant les motivations et obstacles potentiels rencontrés par les entrepreneurs verts, notamment dans le contexte marocain.

Mots-clés : Entrepreneuriat vert – Management environnemental – Entrepreneur verts – Maroc – Développement Durable

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Outre les dimensions économique, sociale et sociétale, la préservation de l'environnement devient indispensable pour la promotion du développement durable surtout avec les modèles de croissance et de consommation en vigueur. Dans ce sens, l'entrepreneuriat vert a le potentiel d'être une force majeure dans la transition globale vers un paradigme d'entreprise plus durable (Schaper, 2002), et s'inscrit donc dans le cadre des exigences du développement durable (Flam, 2010). De plus en plus, le nombre d'entrepreneurs verts augmente en raison des changements dans les modes de vie pour se concentrer davantage sur la production d'aliments biologiques, le commerce équitable et les initiatives de recyclage (Holt, 2011).

Ils peuvent être alors une force puissante pour intégrer un nouveau paradigme de l'entreprise responsable.

L'objectif du présent papier est d'analyser la problématique de l'entrepreneuriat vert et ses spécificités, en mettant l'accent sur le cas marocain. A ce titre, il s'articulera autour de trois axes : dans un premier temps, il présentera un aperçu de la littérature spécialisée en définissant les concepts clés mobilisés pour mieux comprendre le courant majeur qui se dessine ; ensuite, il mettra en exergue les motivations des entrepreneurs verts en abordant les principaux défis et les obstacles à relever ; enfin, il s'appuiera sur le contexte marocain pour exposer les opportunités à saisir et les difficultés à surmonter par les entrepreneurs verts.

1. De l'entrepreneuriat vert à l'entrepreneur vert : quelques tentatives de définition

Ce premier point de notre contribution vise à construire le soubassement théorique de notre étude, à travers l'analyse des concepts de l'entrepreneuriat vert et de l'entrepreneur vert.

1.1. L'entrepreneuriat vert

Ce n'est que dans les années 1990 que les études sur l'entrepreneuriat vert ont vu le jour. Le terme est composé de deux mots : entrepreneuriat et vert. Dans ce sens, les auteurs à l'image de Blue (1990) Bennett (1991) et Berle (1991) sont les premiers à avoir adopté l'« entrepreneur vert» et l'«éco-entrepreneur» dans leurs recherches. L'étude de l'entrepreneuriat vert est « *une tentative de comprendre l'impact que les individus et les organisations innovants peuvent avoir sur les environnements dans lesquels ils agissent: comment ils tentent d'imposer leur vision aux autres acteurs. Il vise à améliorer notre compréhension du caractère de ces acteurs et de la façon dont ils interagissent avec et transforment leur environnement* » (Beveridge et Guy, 2005: 668). L'entrepreneuriat vert est donc un nouveau type d'entrepreneuriat, avec un engagement à la compatibilité environnementale. Il combine le sens des affaires avec la reconnaissance de la durabilité et d'autres principes du mouvement environnemental dans lequel la compatibilité avec l'environnement doit être spécifiée et définie en toutes circonstances (Arabiun et al., 2015).

Selon Nikolaou et al., (2011), l'entrepreneuriat vert peut être défini comme une nouvelle entreprise en démarrage dans l'industrie de la production ou des services environnementaux qui se concentrent sur la préservation des ressources naturelles telles que l'éco-tourisme, le traitement des eaux usées, le recyclage, les énergies renouvelables et la biodiversité. Dans son ouvrage intitulé « Barriers and Triggers to Green Entrepreneurship », Pachaly (2012) souligne clairement que les différentes définitions de l'entrepreneuriat vert peuvent être classées en fonction des dimensions de l'entrepreneuriat auxquelles elles se réfèrent. Le tableau ci-dessous propose une compilation des définitions de l'entrepreneuriat vert en fonction de trois aspects.

Tableau 1: Définitions de l'entrepreneuriat vert

Auteur	Aspect de l'entrepreneuriat	Définitions
Dean et Mc Mullen (2007 :53)	Caractéristiques organisationnelles	«Le processus de définition et d'exploitation des opportunités économiques qui sont présentes dans les défaillances du marché et qui sont pertinentes sur le plan environnemental»
Kotchen (2009 : 28)	Processus impliqué	«La pratique de démarrer de nouvelles entreprises en réponse à une opportunité identifiée, de réaliser un profit et de fournir une externalité environnementale positive»
Anderson et Leal (1997 : 3)	Résultats environnementaux	«Les entrepreneurs utilisent des outils commerciaux pour préserver les espaces ouverts, développer les habitats de la faune, sauver les espèces menacées et généralement améliorer la qualité de l'environnement»

Source: Pachaly, M. V. W. (2012). *Barriers and Triggers to Green Entrepreneurship*. Erasmus University Rotterdam, p.7.

Dans un autre sens, Galkina et Hultman, (2016) proposent une définition moins orientée vers l'économie, où l'entrepreneuriat vert vise à lancer de nouvelles entreprises en combinaison avec des pratiques et des valeurs commerciales respectueuses de l'environnement.
Ce tour d'horizon sur les tentatives de définition de l'entrepreneuriat vert nous permet d'aborder le concept de l'entrepreneur vert et d'en aborder les contours.

1.2. L'Entrepreneur vert

L'entrepreneur vert est une combinaison de deux mots «vert» et «entrepreneur» (Walley et Taylor, 2002 ; Cooney, 2009), également connu sous le nom d'«entrepreneur environnemental» selon González-Benito et González-Benito (2005) ou d'écopreneur selon Hall et al., (2010). Les entrepreneurs verts accordent la priorité à l'environnement par rapport aux bénéfices chaque fois que cela est possible et ils sont conscients de faire de leur mieux pour réduire leur effet sur l'environnement (Setyawati et al. 2018). De plus, ils sont ceux qui dirigent des entreprises pour atteindre des objectifs environnementaux et commerciaux et qui souhaitent transformer leurs secteurs pour qu'ils soient plus durables (Jolink et Nieston, 2013).

Pour Hockerts et Wustenhagen (2010), l'entrepreneur vert est le type d'entrepreneur qui cherche une combinaison de valeur économique, sociale et environnementale. Cette combinaison est également appelée triple résultat. Dans ce sens, Walley et al., (2010) soulignent qu'un entrepreneur vert est un entrepreneur qui vise à tirer profit de l'entreprise verte.

Dans une économie de marché, les entrepreneurs ont été considérés comme les principaux moteurs de toute évolution vers une économie verte car ce sont les acteurs économiques qui réalisent l'entrepreneuriat vert en transformant des modèles et des prototypes en produits commerciaux tangibles. En démontrant les avantages économiques qui découlent du fait d'être plus écologique, les écopreneurs agissent comme un facteur d'attraction encourageant d'autres entreprises à passer au vert de manière proactive, contrairement aux facteurs

d'incitation de la réglementation gouvernementale et de la pression des parties prenantes ou des groupes de pression (Schaper, 2002 : 27). De même, Walley et al., (2010: 62) notent que l'entrepreneur vert est «*… un fondateur individuel d'une nouvelle entreprise à but lucratif et sensiblement verte, soit par la nature du produit (par exemple, les énergies renouvelables), soit par des politiques et des pratiques substantiellement vertes au sein de l'entreprise* ». Dans ce sillage, Isaak (2010: 44) avance que les entreprises vertes sont celles qui «*... n'ont pas ouvert la voie [pour être vertes] mais, une fois établies, les managers ont découvert le coût et l'innovation et les avantages marketing pour «écologiser» leur entreprise existante* ». En outre, l'auteur souligne que les entreprises vraiment vertes ou «green-green» sont celles qui sont conçues pour être vertes dans leurs processus et produits dès le départ, en tant que start-up, et qui sont destinées à transformer socialement le secteur industriel dans lequel elles sont situées vers un modèle plus durable. Switchmed (2015:6) considère ainsi que l'entrepreneur vert est un entrepreneur qui « *intègre les aspects environnementaux, sociaux et économiques au cœur de son projet, qui fournit des solutions novatrices dans la façon dont les biens et services sont produits et consommés et dont l'activité contribue à l'économie verte* ».

Cet aperçu succinct des différentes acceptions relatives aux concepts d'entrepreneuriat vert et de l'entrepreneur vert nous permet d'identifier les motivations et obstacles inhérents aux entrepreneurs verts.

2. Motivations et obstacles des entrepreneurs verts

La motivation verte est définie comme l'engagement de l'écopreneur à créer une valeur verte par rapport à la production de profit. Certains écopreneurs s'efforcent de maximiser les profits, d'autres veulent maximiser la valeur verte et, encore une fois, d'autres optent pour une combinaison des deux (Tromp, 2015). Alors, qu'en est-il des motivations de ce type d'entrepreneurs?

Il existe deux types de facteurs : les facteurs push et pull (Segal et al, 2005; Alstete, 2002). D'une part, les facteurs d'incitation (push factors) sont souvent marqués par des connotations négatives qui poussent les gens à poursuivre une idée d'entreprise comme les problèmes avec les employeurs, le chômage, l'effet plafond de verre, les licenciements, le besoin de conditions de travail et de vie flexibles. D'autre part, les facteurs d'attractivité (pull factors) sont internes et se rapportent aux choix personnels avant la création de l'entreprise, comme l'existence d'un écart sur le marché, le désir d'un niveau plus élevé d'autonomie, faire un travail satisfaisant, et/ou une orientation pour la richesse et le pouvoir (Alstete, 2002).

En bref, la motivation principale de l'éco-entrepreneuriat est de gagner de l'argent en contribuant à résoudre des problèmes environnementaux. Les objectifs économiques sont les fins de l'entreprise, tandis que les objectifs environnementaux sont considérés comme faisant partie intégrante de la logique économique de l'entreprise (Schaltegger et Wagner, 2011).

Dans ce sillage, les préoccupations environnementales croissantes concernant la pollution et le réchauffement climatique ont conduit à un changement de paradigme dans les préférences des consommateurs vers des produits plus écologiques. De plus, le changement dans les modes de consommation qui pourrait être dû à une éducation et à une sensibilisation à l'environnement croissantes a conduit à l'émergence de marchés verts, créant ainsi de nouvelles voies pour l'entrepreneuriat vert et des opportunités pour les entrepreneurs verts qui sont motivés par des objectifs sociaux, environnementaux et économiques (Haldar et Dutta,

2017). Alors que le défi de la création de marché ou l'étendue limitée du marché des produits est réel pour tous les entrepreneurs, les entrepreneurs verts sont confrontés à des défis supplémentaires lorsqu'ils démarrent une entreprise. Dans cette optique, la création de marchés est encore plus difficile pour les idées commerciales environnementales que pour les idées commerciales non environnementales. En plus, la communauté financière n'est peut-être pas encore suffisamment mûre pour financer les innovations environnementales et le rôle du raisonnement éthique crée de la confusion dans le courant dominant dans la communauté des affaires (Linnanen, 2010).
Il existe plusieurs barrières qui entravent les entrepreneurs verts. Selon Linnanen, (2010), la première barrière que tous les entrepreneurs verts naissants doivent surmonter est la barrière du financement. Ainsi, ces entrepreneurs semblent avoir du mal à obtenir des capitaux (Pachaly, 2012). En raison des évolutions entrepreneuriales vertes, la percée du marché peut nécessiter des périodes plus longues que l'activité entrepreneuriale normale, dissuadant les investisseurs qui exigent un retour sur investissement plus rapide (Randjelovic et al., 2003). De plus, peu d'investisseurs connaissent le marché de l'entreprise verte et on dénote un manque de sensibilisation aux questions financières par les écopreneurs eux-mêmes (O'Rourke, 2005).

La deuxième barrière est celle de la demande insuffisante des clients (Pachaly, 2012). A ce titre, Linnanen (2010) a suggéré que la réalisation d'une idée d'entreprise verte implique souvent la nécessité de créer un marché pour le nouveau produit ou service en premier lieu.
Le troisième et dernier obstacle des entrepreneurs verts naissants par rapport aux autres entrepreneurs est la non-conformité de l'offre de produits et services verts avec l'image ou aux valeurs fondamentales de l'entreprise (Pachaly, 2012).

Ces développements nous conduisent à nous interroger sur les spécificités de l'entrepreneuriat vers en contexte marocain.

3. L'entrepreneuriat vert au Maroc : atouts et obstacles

Au Maroc, les effets négatifs liés aux changements climatiques, l'augmentation continue des cours de l'énergie et l'épuisement des ressources naturelles imposent la promotion d'une économie verte et inclusive. La mise en place de la Charte de l'Environnement et du Développement Durable de 2010 et la nouvelle Constitution de 2011 qui entérine ses principes, sans oublier l'élaboration d'une Stratégie Nationale de l'Environnement et du Développement Durable en support des nombreux plans sectoriels (plan Maroc vert pour l'agriculture, plan de gestion de déchets, etc.), concrétisent la réorientation nationale vers un modèle durable. Dans cette dynamique, le Maroc est considéré comme pionnier du développement durable sur le continent africain. Celle-ci a été nourrie par l'investissement dans des grands projets énergétiques (programme Noor de l'énergie éolienne et solaire). En outre, le Maroc a abrité plusieurs évènements environnementaux (COP22 à Marrakech en Novembre 2016, les premières assises francophones de l'évaluation environnementale et sociale en 2018, la 29ème session du Bureau de la Conférence ministérielle africaine de l'environnement (CMAE), etc.), ce qui témoigne de l'engagement du pays d'ériger le respect de l'environnement en priorité nationale.

L'écosystème du Maroc est composé d'un certain nombre d'organisations de soutien à l'entrepreneuriat vert, surtout pour aider les entreprises dans leur phase de démarrage (Startup Maroc; Espace Bidaya; Osez Inc.). Un grand nombre de ces organisations ont été créées, en particulier, après la 5ème édition du Global Entrepreneurship Summit (GES) organisé par le

Maroc en 2014. Selon le rapport de la Banque Mondiale (2017 : 32), « *l'entrepreneur vert marocain est généralement jeune et a reçu une éducation supérieure et que c'est le désir d'être son propre patron qui l'a poussé à créer son entreprise* ». Il opère au sein de filières vertes (Énergies renouvelables, Informatique écoresponsable, Efficacité énergétique, Gestion et valorisation des déchets, valorisation du capital forestier) en essayant d'apporter des solutions aux problèmes environnementaux.
Le Maroc a en effet bénéficié de l'appui de plusieurs organismes internationaux, tels que le programme **SwitchMed**[1] qui soutient les entrepreneurs verts et les acteurs du changement introduisant des innovations écologiques et sociales dans la région méditerranéenne à travers des formations, de l'assistance technique et du réseautage ; le **«Global Cleantech Innovation Program/GCIP»**[2] qui intervient sur 3 aspects: la mise en place d'une plate-forme nationale pour les cleantechs, le renforcement des capacités des institutions nationales et organisations partenaires ainsi que le partenariat avec les décideurs afin de renforcer le cadre économique et politique favorable aux TPE, PME et tout type d'entrepreneurs. Chaque année, 6 prix de l'ordre de 150.000 DHS chacun sont attribués dont celui dédié à la femme entrepreneur.

Cependant, malgré les opportunités que peuvent offrir les secteurs verts au Maroc (énergies renouvelables, agriculture, etc.), les marchés verts se développement prudemment et des efforts sont nécessaires à déployer pour relever les obstacles existants. Dans son rapport sur le climat de l'entrepreneuriat vert au Maroc, la Banque Mondiale (2017 :36) a souligné que sur l'ensemble des entrepreneurs verts marocains interrogés:

- Près de la moitié sont des entrepreneurs solos ;
- 84 % des start-ups ont été lancées en recourant à l'autofinancement ;
- 54 % de leurs dirigeants considèrent que l'opacité des données de marché constitue la principale entrave à leur activité.

Ces résultats concordent avec ceux de la littérature dans le domaine et mettent en avant le problème de financement (Pachaly, 2012 ; Linnanen, 2010). Pour les entrepreneurs marocains, les subventions et d'autres formes de financement de démarrage sont accessibles, provenant des sources telles que le Réseau Entreprendre Maroc (Morocco Entrepreneurship Network), Startup Maroc et des initiatives internationales. Cependant, sans soutien financier et service d'accompagnement, il est difficile pour de nombreux entrepreneurs qui se trouvent à ce stade critique de développer pleinement leurs activités. La plupart des sources de financement proviennent du secteur privé (par exemple, l'Office Chérifien des Phosphates), ou de partenariats avec des organisations de coopération internationale, ce qui représente un réel problème quant à la durabilité de financement.

Du même, les entrepreneurs verts marocains jugent généralement la taille du marché très petite et la demande faible pour faire des affaires. Ils soutiennent que le marché public est pratiquement inaccessible et les opportunités sont réservées aux entreprises plus grandes. Les résultats engagés par ce rapport cadrent avec les travaux de Pachaly (2012). Ils déplorent

[1] Le programme SwitchMed (2012-2018) financé par l'Union Européenne, il s'agit une initiative qui soutient et met en relation les parties prenantes qui souhaitent innover dans les domaines écologique et social en Méditerranée. Depuis 2019, les Switchers sont devenus une initiative indépendante menant à la création du programme de soutien aux Switchers. Les pays concernés sont : Algérie, Égypte, Espagne, Israël, Italie, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Palestine, Tunisie, Turquie.

[2] Le «Global Cleantech Innovation Program/GCIP» ou Cleantech Maroc est une initiative mondiale financée par le Fonds pour l'environnement mondial (FEM) et exécuté par l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI) visant la promotion de l'innovation en matière de technologies propres et la création d'emplois verts.

aussi l'absence de soutien des entreprises qui ont atteint un stade plus avancé et qui peuvent les guider dans leurs projets. Dans ce sens, en démontrant les avantages économiques retirés des projets écologiques, les écopreneurs leaders sur le marché peuvent agir comme un facteur d'attractivité qui incite d'autres entrepreneurs verts. Ces conclusions corroborent celles de Schaper (2002).

Conclusion

L'objectif global de ce papier était de mettre en lumière le phénomène émergent de l'entrepreneuriat vert. Il tente d'expliquer les motivations des entrepreneurs verts ainsi que les défis et les obstacles rencontrés pour réaliser leurs activités vertes. Certes, l'entrepreneuriat vert est un nouveau domaine qui offre plusieurs opportunités aux écopreneurs. Cependant, les législations, la réglementation gouvernementale et les structures de soutien doivent jouer un rôle nodal et catalyseur dans ce processus.

Le Maroc ne fait pas exception à cette réalité ; plusieurs initiatives y ont vu le jour et le nombre de start-ups qui se consacrent aux technologies propres est en essor, mais l'écosystème semble souffrir d'un manque de communication entre les parties prenantes. Cette situation nécessite une synergie entre les différents acteurs clés (gouvernement, centres de recherches, organisations internationales, entrepreneurs, etc.) et la définition du rôle de chacun dans l'écosystème.

Bibliographie

- Alstete, J. W. 2002. «On becoming an entrepreneur: an evolving typology». *International Journal of Entrepreneurial Behaviour et Research*, 8(4) : 222-234.

- Arabiun, A., Abdi, J.A. et Kashefi, A. 2015. «Entrepreneurship in the context of modern technologies: An Approach to Green Entrepreneurship and Sustainable Development, Nanotechnology». In Proceedings of the First International Conference on the Environment and Natural Resources, Kharazmi Higher Education Institute of Science and Technology, Shiraz, Iran, 21 May 2015.

- Bennett, S.J. 1991. *Ecopreneuring: the Complete Guide to Small Business Opportunities from the Environmental Revolution*. Wiley: New York.

- Berle G. 1991. *The Green Entrepreneur: Business Opportunities That Can Save the Earth and Make You Money*. Liberty Hall: Blue Ridge Summit, PA.

- Beveridge, R. et Guy, S. (2005). «The rise of the ecopreneur and the messy world of environmental innovation». *Local Environment*, 10 (6) : 665-676.

- Blue J. 1990. *Ecopreneuring: Managing for Results*. Scott Foresman: London.

- Cooney, T. M. (2009). Developing entrepreneurship programmes for female members of the Irish traveller community. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.

- Flam, M. 2010. *L'économie verte*. Presses universitaires de France.

- Galkina, T., & Hultman, M. 2016. Ecopreneurship–assessing the field and outlining the research potential. *Small Enterprise Research, 23*(1), 58-72.

- González-Benito, Ó., et González-Benito, J. 2005. «Environmental proactivity and business performance: An empirical analysis». *Omega*, 33(1), 1-15.

- Haldar, S., Dutta, I., 2017. «Green Entrepreneurship in Theory and Practice: Insights from the Indian Market», *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 1(5) : 706-721.

- Hall, J.K., Daneke, G.A., et Lenox, M.J. 2010. «Sustainable development and entrepreneurship: Past contributions and future directions». *Journal of Business Venturing*, 25(5) : 439-448.

- Hockerts, K., et Wüstenhagen, R. 2010. «Greening Goliaths versus emerging Davids-Theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 25(5) : 481-492.

- Holt, D. 2011. «Where are they now? Tracking the longitudinal evolution of environmental businesses from the 1990s». *Business Strategy and the Environmen*t, 20 (4) : 238-250.

- Isaak, R. 1998. *Green Logic: Ecopreneurship, Theory and Ethics*, Greenleaf: Sheffield, UK.

- Isaak, R. 2002. «The making of the ecopreneur». *Greener Management International*. 38 Summer : 81-91.

- Isaak, R. 2010. «The making of the ecopreneur. In Making Ecopreneurs: Developing Sustainable Entrepreneurship» In. Schaper, M. (Ed.). Gower Publishing: Surrey, UK : 13-26.

- Jolink, A. et Niesten, E. 2013. «Sustainable development and business models of entrepreneurs in the organic food industry», *Business Strategy and the Environment*, 24(6) : 386-401.

- Linnanen, L. 2010. «An insider's experiences with environmental entrepreneurship». In Schaper, M. (Ed.), Making ecopreneurs: developing sustainable entrepreneurship, Surrey: Gower Publishing Limited : 109-124.

- Mathur, S., & Tandon, N. 2016. Green entrepreneurship: the emerging paradigm for sustainable growth and development in India-A Study of the Millennials. *Indian Journal of Science and Technology*, 9 (45) : 1–11.

- Nikolaou, E. I., Ierapetritis, D. et Tsagarakis, K. P. 2011. «An evaluation of the prospects of green entrepreneurship development using a SWOT analysis». *International Journal of Sustainable Development et World Ecology*, 18(1) : 1-16.

- O'Rourke, A. 2005. «Venture Capital as a Tool for Sustainable Entrepreneurship», In Schaper, M. (ed.), Making Ecopreneurs: Developing Sustainable Entrepreneurship (Aldershot, UK: Ashgate): 122-38.

- Pachaly, M. V. W. 2012. *Barriers and Triggers to Green Entrepreneurship*. Erasmus university Rotterdam.

- Randjelovic, J., O'Rourke, A.R. and Orsato, R.J. 2003. «The Emergence of Green Venture Capital», *Business Strategy and the Environment*, Vol 12: 240-53.

- Schaltegger, S. 2010. «A framework and typology of ecopreneurship: Leading bioneers and environmental managers to ecopreneurship». In Schaper, M. (Ed.), Making ecopreneurs: developing sustainable entrepreneurship (pp.75-94). Surrey: Gower Publishing Limited.

- Schaltegger, S. et Wagner, M. 2011. «Sustainable Entrepreneurship and Sustainability Innovation: Categories and Interactions». *Business Strategy and the Environment,* 20 : 222–237.

- Schaper, M. 2002. «Introduction: the essence of ecopreneurship». *Greener Management International,* (38) : 26-30.

- Segal, G., Borgia, D. et Schoenfeld, J. 2005. «The motivation to become an entrepreneur». *International journal of entrepreneurial behaviour et research*, 11(1) : 42-57.

- Setyawati, I., Purnomo, A., Irawan, D. E., Tamyiz, M., et Sutiksno, D. U. 2018. «A Visual Trend of Literature on Ecopreneurship Research Overviewed within the Last Two Decades». *Journal of Entrepreneurship Education*. 21(4).

- Switchmed, 2015. *Create your green business! The handbook for green entrepreneurs in the Mediterranean.*

- Tromp, S. 2015. *Success Determinants for Green Startups Before Market Entry*, University of Amsterdam.

- Walley, Liz E. E. et Taylor, D.W. 2002. «Opportunists, champions, mavericks...? A typology of green entrepreneurs». *Greener Management International*, (38) : 31-43.

- Walley, Liz E. E., Taylor, D. and Greig, K. 2010. «Beyond the Visionary Champion: Testing a typology of green entrepreneurs», In *Making Ecopreneurs: Developing Sustainable*; Schaper, M.T., Ed., Gower Publishing, Ltd.: Aldershot, UK : 59-74.

- World Bank Group. 2017. *Igniting Climate Entrepreneurship in Morocco: Findings from the Climate Entrepreneurship and Innovation Ecosystem Diagnostic.*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

PARTIES PRENANTES ET CRÉATION DE RICHESSE DANS LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES : LE CAS DE LA FRANCE

Mamadou NDIONE
Enseignant-chercheur en sciences de gestion
IAE de Dijon - Université de Bourgogne Franche Comté, France
Mamadou.Ndione@u-bourgogne.fr

Diene Ousseynou DIOUF
Enseignant-chercheur, Département Eco-gestion
Université Assane Seck de Ziguinchor, Sénégal
dioufousin@yahoo.fr ou odiouf@univ-zig.sn

RÉSUMÉ – Les petites et moyennes entreprises (PME) sont caractérisées par la présence de plusieurs parties prenantes dont leurs divergences peuvent être source de conflits d'intérêt susceptibles de perturber leurs équilibres. S'intéresser aux parties prenantes revient à s'interroger sur leurs implications dans le processus de création de richesses. Notre étude en Panel sur les PME françaises entre 2000 et 2017 montre que les propriétaires, les prêteurs, les fournisseurs et les salariés impactent de manière différente le processus de création de rentes aussi bien pour les petites entreprises, que les entreprises de taille moyenne. Il en ressort aussi, que les créances clients semblent sans incidence dans ce processus.

Mots clés : Parties prenantes ; Création de richesses ; Petites et moyennes entreprises ; Conflits d'intérêt.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Problématique :

Les PME sont des groupes disproportionnés de moins de 250 employés qui enregistrent un chiffre d'affaires de moins de 50 millions d'euros (Julien et Marchesnay, 1988 ; Torres, 1997). Parmi elles, nous distinguons les petites entreprises avec un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros au maximum, embauchant moins de 10 salariés et aussi les moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 millions et 50 millions d'euros avec un nombre de salariés compris entre 10 et 250. L'activité économique a besoin de la présence de ces PME afin de faciliter la création d'emplois, rendre productif et viable le tissu économique (Guellec et Ralle, 1993 ; Romer, 1990 ; Aghion et Howitt, 1992). Aptes à développer ce potentiel, les PME de la zone euro particulièrement celles de la France restent caractérisées par

de multiples problèmes qui sont tributaires de leurs spécificités propres. Il s'agit d'une gestion centralisée, du rôle décisif et polyvalent du dirigeant ou encore de la taille (Levratto, 1990). Les PME regroupent également plusieurs catégories de parties prenantes (dirigeants, propriétaires, prêteurs, Etat et collectivités, clientèle …) dont les intérêts peuvent être conflictuels, parce qu'impliquées à des titres et degrés divers dans leurs activités (Sentis, 1998). Distinguons d'une part les apporteurs de ressources financières (propriétaires, dirigeants, …) et d'autres part les fournisseurs, les clients et les salariés… Qu'ils soient explicites (Jensen &Meckling, 1976) ou implicites (Milgrom et Roberts, 1997 ; Ferrary, 2006), les PME sont l'objet d'un véritable nœud de contrats (Alchian et Demset, 1972) et de multiples tensions entre les parties prenantes. Pour annihiler les conflits d'intérêts et mettre en place une gestion efficace, les dirigeants des PME doivent mettre l'accent sur la satisfaction de toutes les parties prenantes (Freeman et Reed, 1983 ; Davis et Greve, 1997 ; Schankman, 1999 ; Sundaramurthy et Lewis, 2003).

Ils doivent ainsi maximiser les rentes sous la contrainte de plusieurs facteurs tels que : l'asymétrie informationnelle, le besoin d'adaptation aux transformations numériques et aux enjeux du développement durable, une baisse voire une augmentation des taux d'intérêt. Dès lors il est indispensable de trouver une combinaison pour articuler au mieux les besoins de l'entreprise aux attentes des parties prenantes. C'est dans ce contexte que le poids de chaque partie prenante dans le processus de création de rente des PME mérite une attention particulière. Cet état de fait rend légitime la question de recherche suivante : Quel est l'impact des parties prenantes sur la création de richesses des PME : le cas de la France ?

Le cas de la France se justifie pour plusieurs raisons. En 2016 par exemple, les PME ont à leur actif environ 1300 milliards d'euros de chiffre d'affaires ; soit plus du tiers du chiffre d'affaires des grandes entreprises (Insee, 2016). De plus, elles représentent 23 % de la richesse nationale et participent à la création d'emplois à hauteur de 40 %. Ces résultats positifs ne doivent pas cependant empêcher de constater les risques de défaillance (INSEE, 2017). Les secteurs de l'agriculture, du transport et de l'entreposage sont les plus touchés ; et ce malgré les dispositifs d'aide et d'accompagnement mis en place par l'Etat pour soutenir les PME. Entre 2003 et 2010 par exemple, plus de 7 milliards d'euros ont été octroyés aux PME.

De plus les phénomènes de délocalisation sont de plus en plus marqués avec 72 % des PME de 50 salariés qui ont délocalisé leurs activités pour des motifs économiques. L'objectif de cet article est de connaitre le poids de chaque partie prenante pour entretenir une relation à hauteur de la contribution de chacune dans la création de rentes et d'éviter ainsi une mauvaise appréciation susceptible de générer des conflits d'intérêts (Aaltonen et al, 2010). Ces conflits engendrent souvent des coûts économiques et sociaux indésirables pour une entreprise (Ucbasaran et al, 2013) voire la faillite (Philippart, 2017). Cet article s'inscrit dans une démarche hypothético-déductive. Après une première partie présentant une revue de la littérature et notre modélisation, une seconde est consacrée à la partie empirique. Celle-ci porte sur les PME de la France au sein desquelles le développement est notoire malgré certains écueils.

I. Revue de la littérature

Partant du fait que la création de richesses dans une PME n'est pas forcement liée aux transactions entre celle-ci et les dirigeants, l'analyse du processus doit s'étendre à toutes les parties impliquées dans leur fonctionnement. Dans ce contexte, la mission du dirigeant est de résoudre les conflits d'intérêts et de concilier les intérêts parfois divergents des parties prenantes concernées par l'activité productive. Nos développements renvoient aux théories des parties prenantes. Cette théorie a pris de l'ampleur avec la publication de Freeman en 1984 intitulée

« Strategic Management : A Stakeholder Approach ». Mais son origine remonte vers les années 1930 (Mercier et Guinn-Milliot, 2003). L'objectif de cette théorie est de dépasser la vision actionnariale de la firme et de promouvoir l'idée que l'organisation fait interagir les dirigeants, les salariés, les prêteurs, les clients, les fournisseurs, les pouvoirs publics dans le but de favoriser un « jeu coopératif » (Aoki, 1984). Cet intérêt est renforcé par le fait que certaines parties prenantes ont parfois plusieurs statuts à l'instar des dirigeants qui peuvent être propriétaires (Mercier, 2001).

Pour Freeman (1984) « *une partie prenante dans l'organisation est tout groupe d'individus ou tout individu qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels* ». Clarkson (1995) fait la distinction entre une partie prenante volontaire et involontaire. Selon l'auteur, « *les parties prenantes volontaires supportent une certaine forme de risque dans la mesure où elles ont investi une forme de capital – humain ou financier – quelque chose de valeur dans l'entreprise. Les parties prenantes involontaires sont placées en situation de vulnérabilité du fait des activités de l'entreprise* ».

Fort de ce constat basé sur une logique partenariale, notre modélisation s'intéressera successivement aux principales parties prenantes des PME.

Considérons dans un premier temps les propriétaires. Compte tenu de la rareté et des efforts entrepris pour apporter des ressources financières, les dirigeants des PME doivent protéger les intérêts des propriétaires (Morduch, 2000) et gérer de manière efficiente les ressources qu'ils apportent. Des couts de surveillance sont alors notés afin d'éviter des investissements idiosyncrasiques ou l'enracinement des dirigeants (Shleifer et Vishny, 1989). Notons ainsi une gouvernance disciplinaire pour favoriser l'atteinte des objectifs fixés. En plus de leurs apports en capitaux propres, signalons aussi les apports en industries que les propriétaires peuvent mettre à la disposition du dirigeant. Il s'agit des dimensions cognitives qui peuvent aider le dirigeant à prendre des décisions rationnelles (Charreaux, 2002). Les propriétaires des PME peuvent ainsi actionner des leviers disciplinaires et cognitifs pour contribuer à la création de valeur. À la suite de ces développements, nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : les différents propriétaires ont une influence positive sur la richesse créée dans les PME.

Intéressons-nous maintenant à leurs relations avec les établissements de crédit. La caractéristique principale d'une PME est souvent d'être une structure de propriété familiale voire concentrée entre les membres d'une famille et l'incapacité de trouver des fonds extérieurs comme les grandes entreprises. L'asymétrie d'information qui existe entre les PME et les banques en est une des raisons (Baroin et Fracheboud, 1983 ; Belletante, 1991). Les petites entreprises sont ainsi obligées de fournir beaucoup d'informations sur leurs situations financières pour nouer une relation de confiance avec les bailleurs de fonds (Belze et Gauthier, 2000) et éviter une frilosité des banques à leurs égards parce que ces dernières évaluent leurs solvabilités et leurs équilibres financiers. Souvent les dirigeants n'ont pas intérêt à divulguer toutes les informations nécessaires dans le but de garder une position dominante ou pour cacher la santé financière de l'organisation. Notons dans un cas une opacité informationnelle qui se traduit par une augmentation de l'incertitude avec les banques (Elyasiani et Goldberg, 2004). Myers et Majluf (1984) préconisent le financement par ressources propres (autofinancement) à la place de l'endettement dans un contexte d'asymétrie informationnelle. A cela s'ajoute que pour respecter la vision cognitive du dirigeant et une autonomie financière, le financement par fonds propres est préconisé (Charreaux, 2002 ; Granger, 2010). Toutefois, il faut signaler que l'effet de levier peut être bénéfique d'après la théorie financière. Compte tenu de leurs relations

avec les établissements de crédit, les PME devront favoriser l'autofinancement pour accroitre la richesse créée.

Hypothèse 2 : le niveau d'endettement a un impact négatif sur la richesse créée par les PME.

En plus de la structure de financement, signalons le poids des clients à travers leurs interactions avec les PME. Certains sont des clients historiques donc fidèles et d'autres effectuent des volumes importants de transactions qui nécessitent des différés de paiements. Ces différés sont des créances pour les PME et représentent un poids significatif dans le fonctionnement parce qu'il s'agit de sommes nécessaires à la viabilité des PME. De fait, le délai de paiement de ces créances revêt une attention particulière. Plus les PME tardent à entrer dans leurs fonds, plus elles peuvent se retrouver en situation difficile et par conséquent d'incapacité à faire face aux engagements vis-à-vis d'autres parties prenantes comme les fournisseurs. De plus, les perspectives de croissance peuvent être annihilées par un non-remboursement des créances et le suivi des créances impayées alourdit les tâches administratives. Les PME ont intérêt dans ce cas à réduire le temps octroyé à leurs créanciers qui dépendent des facteurs de contingences (Lewellen et Johnson, 1972 ; Lewellen et Edmister, 1973 ; Stone, 1976) et les activités des co-contractants. Selon les cas les PME qui traitent avec de grandes entreprises par exemple se trouvent exposées en cas de faillite de celles-ci voire à un ralentissement de l'activité économique. Nash (1991) confirma en Grande Bretagne qu'une PME sur six enregistre un défaut de paiement de ses créances en période de récession. Quant à leurs relations avec les fournisseurs, ces derniers s'attendent aux respects des engagements pris et au paiement des prestations fournies dans les meilleurs délais. Les dirigeants des PME ont dans ce cas intérêt à réduire le temps d'attente qui dépend principalement du remboursement des créances dans certains cas et à bien négocier ici des facilités et délais de paiements.

Si la relation entre les PME et les deux parties (fournisseurs et clients) est tendue pour des raisons principalement financières, il se trouve qu'une bonne coopération permettra d'assainir leurs relations et réduire les conflits d'intérêts (Levratto, 1990). De fait, nous pouvons émettre l'hypothèse que le non-respect des engagements des créanciers envers la PME et de cette dernière envers les fournisseurs impactent négativement le fonctionnement des PME, d'où les hypothèses suivantes :

Hypothèse 3 : Une augmentation des créances impacte négativement la création de richesses.

Hypothèse 4 : Une augmentation des dettes fournisseurs impacte négativement la richesse créée.

La création de richesses dépend aussi des compétences fondamentales du dirigeant et des capacités dynamiques de l'organisation (Prahalad, Hamel en 1990 ; Teece et al, 1997). Dans certains cas, les dirigeants n'ont pas toutes les compétences pour une gestion efficace, ils le deviennent grâce aux routines organisationnelles et à ses connaissances spécifiques (Nelson et Winter, 1982 ; Zahra, 1991). De plus les compétences des salariés et leurs interactions sont capitales pour une performance des PME dans un environnement marqué par une concurrence rude et une clientèle plus exigeante (De Terssac, 1999). Leurs engagements entrainent une proximité avec la hiérarchie, un climat social propice au travail et à l'innovation (Torres, 2003 ; Frédy-Planchot, 2002 ; Carrier, 2007). Nos développements renvoient à la théorie néo-institutionnelle (Dimaggio et Powell, 1983). Chaque salarié est source d'opportunité et un partenaire qui génère une plus-value lorsque son engagement envers la PME accroit l'efficacité de celle-ci, mais aussi un risque de couts élevés si les couts d'opportunités qu'il engendre sont

inférieurs aux couts de transactions. Dans tous les cas, les salariés sont une partie prenante importante qui impacte sur la création de richesses. De ces développements théoriques, nous émettons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5 : une augmentation du nombre de salariés par conséquent des charges salariales impacte négativement la richesse créée dans une PME.

Le tableau ci-dessous illustre les attentes des différentes parties prenantes des IMF :

Tableau 1 : Principales parties prenantes

Principales parties prenantes	Attentes ou exigences des parties prenantes des PME
Propriétaires ou sociétaires	Gestion efficace et performante, rentabilité cohérente avec le niveau de risque assumé
Etablissements de crédits	Service de la dette financière et respect des engagements contractuels (communication des états financiers…)
Salariés	Paiement de salaires, respect des engagements, respect des normes et de la réglementation, climat social paisible, bonnes conditions de travail.
Fournisseurs	Respect des échéances et des engagements
Clients	Qualité des services offerts et respect des échéances et des engagements

II. Méthode de validation empirique, résultats et analyse

2.1. Données et échantillon

Notre étude empirique porte sur des données quantitatives, entre 2000 et 2017, relatives aux PME françaises, précisément sur 16 secteurs[1] d'activités au sein desquels nous raisonnons à deux niveaux : les petites entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 10 millions d'euros et moins de 10 salariés ; 2) les moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 millions et moins de 50 millions d'euros et un effectif compris entre 10 et 250. Nous utilisons des données en Panels dans le but d'avoir une taille d'échantillon qui répond aux besoins de l'étude. Nos données sont collectées directement sur la base de données de la banque de France (BACH : Bank for the Accounts of Companies Harmonized). Celle-ci contient des informations agrégées et harmonisées sur les comptes annuels des entreprises non financières de plusieurs pays.

2.2. Choix et mesure des variables

Distinguons dans notre présentation la variable à expliquer des variables explicatives.

2.2.1. Variable dépendante :

Pour rappel, l'objectif de cet article est d'expliquer l'impact des principales parties prenantes dans le processus de création de richesses des PME. Compte tenu de la nature des informations publiées par la banque de France, nous utiliserons la valeur ajoutée pour mesurer

[1] Agriculture, Sylviculture et Pêche ; Industries Extractives ; Industrie Manufacturière ; Production, Distribution électricité gaz et air conditionné ; Gestion Eau, Déchets et Dépollution ; Construction ; Commerce , Réparation d'automobiles et de Motocycles ; Transports et Entreposage ; Hébergement et Restauration ; Information et Communication ; Activités Financières et d'assurance ; Activités Immobilières ; Activités Spécialisées, Scientifiques et Techniques ; Activités de Services Administratifs et de Soutien ; Administration Publique ; Enseignement.

la richesse créée dans les PME. Cette richesse est influencée par : les salariés qui ont fourni le travail nécessaire à la production, les apporteurs de ressources financières, les créanciers qui se sont intéressés aux produits ou services proposés par les PME, les fournisseurs qui apportent une partie des inputs nécessaires à la production. La valeur ajoutée nous a été donnée directement par la base de données (BACH). Elle s'obtient en faisant la différence entre la valeur de la production et les consommations intermédiaires. Pour faciliter la comparaison entre secteur, la valeur ajoutée voit sa mesure standardisée par l'actif du bilan.

2.2.2. Variables indépendantes :

Notre modélisation a fait ressortir, parmi les parties prenantes les plus à même d'influencer la création de valeur dans les PME : les propriétaires (H1), les prêteurs (H2), les clients et les fournisseurs des PME (H3) et (H4), les salariés (H5). Toutes les variables explicatives voient leurs mesures standardisées par l'Actif total du bilan.

Tableau 2 : Mesure des variables explicatives

Parties prenantes	Variables	Mesures
Actionnaires ou sociétaires	Propriétaires	Fonds propres / Actif total
Prêteurs	Prêteurs	Dettes auprès des établissements de crédit / Actif total
Clients	Créances clients	Créances / Actif total
Fournisseurs	Dettes Fournisseurs	Dettes fournisseurs / Actif total
Salariés	Salariés	Charges salariales / Actif total

2.2. Résultats et discussion

2.2.1. Statistiques descriptives :

Cette sous-section présente et analyse les statistiques descriptives de nos différentes variables.

Tableau 3 : Statistiques descriptives

Statistiques descriptives					
Petites entreprises					
Variables à expliquer	Variables explicatives	Observations	Mean	Min	Max
Valeur ajoutée		288	42.52	6.895666	84.18242
	Capitaux propres	288	31.66	9.68	45.95
	Préteurs	288	19.55	6.96	51.94
	Créances clients	288	18.66	2.32	36
	Dettes fournisseurs	288	13.27	1.69	30.01
	Salariés	288	30.52	1.88	52.51
Moyennes entreprises					
Variables à expliquer	Variables explicatives	Observations	Mean	Min	Max
Valeur ajoutée		288	35.43	3.890979	77.79691
	Capitaux propres	288	30.79	1.88	51.13
	Préteurs	288	15.11	3.91	38.65
	Créances clients	288	20.25	1.49	46.68
	Dettes fournisseurs	288	14.81	1.01	34.04
	Salariés	288	26.08336	6.94	51.79

Les statistiques descriptives reportées dans le Tableau 3 montrent que la richesse créée par rapport à l'actif du bilan est respectivement 42.52 % pour les petites entreprises. Au regard du taux minimal relativement faible qui tire la moyenne vers le bas, le taux maximal dépasse plus de 75 % de l'actif du bilan. Il en est de même pour les entreprises de taille moyenne certes avec des résultats différents. Les principales parties prenantes qui contribuent à financer l'actif des PME sont : les propriétaires, les salariés, les prêteurs suivis des clients et des fournisseurs pour les petites entreprises ; les propriétaires, les salariés, les clients suivis des fournisseurs et les prêteurs pour les entreprises de taille moyenne. Mais ces résultats sont à nuancer car nous voyons que selon les cas, seuls les établissements de crédit et les salariés pour les petites entreprises, les propriétaires et les salariés pour les entreprises de taille moyenne apportent plus de 50 % de l'actif total. Le poids des fournisseurs est relativement identique avec un minima sensiblement égal à 1 % et un maximum qui ne dépasse pas 35 %. Les clients font naturellement partie des principaux acteurs dans le financement de l'actif. En moyenne 18,66 % et 20,25 % des ressources finançant les actifs leur sont attribués, avec un maximum de 36 % et 46,68 %, respectivement pour les petites et moyennes entreprises. Ces différentes parties prenantes peuvent apporter, soit une part infime, soit moins de 60 % des ressources nécessaires au financement des actifs des PME de la France.

2.2.2. Modèle de régression et analyse des résultats :

Le modèle empirique générique (modèle estimé sur données de panel) s'écrit alors : $Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$; avec i = caractéristique de l'individu étudié ; t = les années de la période étudiée ; ϵ_{it} = perturbation aléatoire et centrée ($E_{(\epsilon_{it})} = 0 ; \forall$ i et t) ; les variables X_{it} sont indépendantes de ϵ_{it}.

Compte tenu de la présence d'éventuelle hétérocédasticité des erreurs, nous allons conduire une régression par stepwise aussi bien pour les petites entreprises que pour les entreprises de taille moyenne. La régression par stepwise est une estimation robuste qui nous permet d'obtenir le meilleur modèle de régression pour expliquer le poids de chaque partie prenante sur la création de richesse. Elle procède par sélection des variables explicatives avec une règle d'arrêt. Ces introductions et rejets se font à l'aide d'un test de student à des niveaux choisis par l'utilisateur (dans notre cas le niveau est fixé à 20 %).

L'estimation par la méthode des moindres carrés généralisés entre la richesse créée et les variables de notre modèle de base donne les résultats présentés dans le Tableau 4. Il en ressort que la variable propriétaire (capitaux propres) (Non Retenue) a été enlevée de notre modèle de base pour le modèle des petites entreprises.

Tableau 4 : Estimation des variables qui impactent sur la richesse créée dans les PME (Régression par stepwise)

VARIABLES	Valeur ajoutée	
Variables explicatives retenues	Modèle petites entreprises	Modèle moyennes entreprises
Capitaux propres	NR	0.306***
Emprunt Bancaire	0.533***	0.314***
Créances clients	-0.095	0.105
Salariés	1.4941***	1.32***
Dettes Fournisseurs	1.591***	0.997***
Constant	-32.895***	-29.91***
Observations	288	288
R-squared	0.8680	0.813

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Compte tenu d'éventuelles hétérocédasticité corrigées par la régression stepwise (Tableau 4), nous allons effectuer des tests multi-colinéarités entre les variables explicatives retenues. Pour chacun de nos deux modèles retenus, les Variance Inflation Factors (VIF) ont été calculés. Les problèmes de multi colinéarité sont présentés lorsqu'un VIF est supérieur ou égal à 10 (Chatterjee et Hadi, 2006). Les résultats sont donnés dans le Tableau 5.

Tableau 5 : Tests de multi-colinéarité pour les variables explicatives de nos deux modèles

	Petites entreprises		Moyennes entreprises	
Variables explicatives	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
Capitaux propres			1.19	0.84
Dettes fournisseurs	3.22	0.31	2.53	0.39
Créances clients	3.06	0.32	3.18	0.31
Emprunt Bancaire	2.13	0.46	1.79	0.55
Personnel	1.46	0.68	1.21	0.82
Mean VIF	2.47		1.98	

Les VIF moyens de nos modèles sont tous inférieurs à 3. Ainsi, il n'y a aucune indication de problème potentiel de multi-colinéarité dans nos tests. Nous pouvons maintenant réaliser le test de Hausman pour les deux modèles.

Si le modèle à effets aléatoires apparait plus efficace pour expliquer l'impact des parties prenantes sur la richesse créée pour les petites entreprises, le modèle à effets fixes donne une explication plus correcte de l'impact de chaque partie prenante sur la création de rente pour les entreprises de taille moyenne. Du point de vue économique cela revient à dire que le modèle économique étudié est parfaitement identique pour les entreprises de taille moyenne contrairement aux petites entreprises. Les résultats sont résumés dans le Tableau 6.

Tableau 6 : Résultats de nos modèles

Variables explicatives	Petites entreprises (Effets aléatoires)	Moyennes entreprises (Effets Fixes)
Capitaux propres (H1)		0.292***
Emprunt Bancaire (H2)	0.533***	0.282***
Créances clients (H3)	-0.095	0.0768
Dettes fournisseurs (H4)	1.591***	0.981***
Personnel (H5)	1.494***	1.316***
Constant	-32.85***	-28.31***
R within	0,8681	0,8730
Observations	288	
Number of years	18	
	*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	

2.2.3. Discussions

Nos résultats empiriques montrent que pour les entreprises de taille moyenne, les propriétaires agissent positivement sur la richesse créée. Notre hypothèse H1 est donc corroborée ce qui pourrait signifier que les propriétaires seraient davantage influents ou intéressés par le développement de l'activité des entreprises de taille moyenne que par l'efficience. Ils peuvent utiliser une gouvernance disciplinaire grâce à des leviers cognitifs et axiologiques pour contraindre le dirigeant à respecter les engagements pris. Nos résultats confirment ceux de Levratto (1990) et Charreaux (2002). Ces résultats peuvent s'expliquer aussi comme l'a développé Mercier (2001) par l'identité des propriétaires qui peuvent en même temps être dirigeants. Ces derniers sont rémunérés à hauteur de leurs efforts (cf. Charreaux et Desbrières, 1998) et exercent en conséquence une contrainte significative sur la création de valeur des entreprises qu'ils contribuent à faire fonctionner.

La variable emprunt bancaire agit positivement sur la richesse créée aussi bien sur les petites que les entreprises de taille moyenne. L'hypothèse H2 n'est pas confirmée. L'effet de levier de l'endettement est bénéfique pour les PME et que le recours à l'endettement entraine des couts d'opportunités supérieurs aux couts de transactions. De fait l'endettement justifie la solidité des activités des PME. Ces résultats confirment ceux de Fama (1990). Les PME peuvent bénéficier ainsi des conseils des préteurs dans le management voire la gouvernance dans la mesure où les PME sont obligées de fournir des informations sur leurs situations financières pour nouer une relation de confiance avec les bailleurs de fonds (Belze et Gauthier, 2000). Toutefois, il faut souligner une baisse des taux d'intérêt ces dernières années.

De manière surprenante, les créances clients ne semblent pas jouer un rôle significatif dans le processus de création de richesse. Ces résultats non conformes aux évidences antérieures méritent une étude plus approfondie.

Contrairement à nos attentes l'hypothèse H4 n'est pas confirmée. La variable fournisseur agit positivement sur la richesse créée aussi bien pour les petites que les entreprises de taille moyenne. Les fournisseurs sont une importante partie prenante au sein des entreprises, un accroissement de ceux-ci renvoie au développement de l'activité économique et par ricochet à de la richesse créée. Les PME respectent les délais accordés par les fournisseurs de même que les engagements pris. Notons dans ce cas une relation basée sur la satisfaction des parties

prenantes et une réduction des conflits d'intérêts comme le développe Barreyre (1988). Ces résultats prouvent aussi que les PME françaises empruntent plus qu'elles ne prêtent aux clients. Signalons ainsi l'importance du crédit interentreprises parce ce que selon les cas, il peut être moins couteux que le crédit bancaire classique. Nos résultats concordent avec ceux de Petersen et Rajan (1997) et de Dietsch et Kremp (1998).

Les salariés agissent positivement sur la richesse créée aussi bien dans les petites entreprises que les entreprises de taille moyenne. L'hypothèse H5 n'est pas corroborée. Ces résultats pourraient s'expliquer par un besoin de renouvellement du personnel sous peine de voir la disparition de certains métiers ou de faibles perspectives de croissance. De ce fait, le modèle français est limité dans le temps parce qu'il repose sur une vision patrimoniale et un développement dans la prudence, donc moins risqué. L'interaction entre dirigeants et nouveaux salariés facilite l'émergence d'une force plus à même de faire face aux exigences du secteur. Sur un petit effectif, le personnel représente une partie prenante très importante, l'entrée voire un conflit avec un salarié peut perturber l'équilibre du groupe. Ces résultats sont confirmés par Mahé de Boislandelle (1996) avec l'effet de grossissement ou d'amplification. De plus, le départ d'un salarié peut entrainer l'émergence d'un nouveau concurrent surtout lorsque celui-ci était fortement impliqué dans l'activité de l'entreprise. Nos développements rejoignent ceux de Rajan et Zingales (2000).

Conclusion

Les PME sont caractérisées par des structures de tailles variables et un rôle parfois polyvalent du dirigeant. Plusieurs parties prenantes interviennent et différents conflits d'intérêts peuvent survenir dans leurs interactions. Nous pouvons citer les propriétaires, les établissements de crédit, les créanciers, les fournisseurs et les salariés. Cet article étudie l'incidence des principales parties prenantes sur la création de richesse des PME françaises. Cette richesse partenariale est appréhendée à partir de la valeur ajoutée. Nous avons utilisé une modélisation des données en panel et un échantillon qui porte sur la période de 2000 à 2017. Les données ont été traitées par le logiciel stata 11. Pour répondre à la problématique de notre travail nous avons adopté une démarche hypothético-déductive. Les résultats obtenus sur les propriétaires nous confirment leur importance. Ces résultats mettent en évidence que ceux-ci sont bien plus intéressés par le développement de l'activité productive que l'efficience par la mise en place de mécanismes de contrôle, de surveillance et leurs implications dans la gestion.

Si les créances n'ont pas d'incidence sur la richesse créée, une influence positive des fournisseurs sur la création de rente est notée aussi bien dans les petites entreprises que les entreprises de taille moyenne. Les PME respectent leurs engagements envers les fournisseurs et une relation de confiance est notée de telle sorte que le crédit interentreprises est privilégié dans certains cas au détriment du crédit bancaire classique. Les PME peuvent bénéficier aussi de l'effet de levier de l'endettement jusqu'à un certain niveau puisque les crédits octroyés par les établissements de crédits paraissent jouer un rôle important dans la création de rente. Ces résultats mériteraient une investigation plus poussée, notamment l'importance de la gouvernance disciplinaire et des conseils susceptibles d'être préconisés par les établissements de crédits. Enfin, il apparaît que plus il y a des salariés dans l'activité productive des PME, plus la richesse créée augmente. Ces résultats peuvent s'expliquer en partie par un besoin de renouvellement du personnel mais aussi par la structure de propriété des PME qui repose dans certains cas sur des propriétés familiales.

Les petites entreprises en France ont des caractéristiques différentes, donc nous proposons que les politiques qui leur sont destinées soient élaborées en fonction des besoins de

chacune en cohérence avec la politique sectorielle ; contrairement aux entreprises de taille moyenne qui peuvent bénéficier de politiques communes. De futures recherches sont à encourager, notamment pour mieux comprendre le manque d'influence significative des créances clients.

Bibliographies:

Aaltonen, S., Blackburn, R. et J. Heinonen. 2010. « Exploring entrepreneurial exits: a study of individual exit experiences in Finland and the UK, The theory and practice of entrepreneurship », European *entrepreneurship research*, p. 145-167.

Aghion, P. et P. Howitt. 1992. « A model of growth through creative destruction », *Econometrica*, vol. 60, n° 2, p. 323-351.

Alchian, A. et H. Demsetz. 1972. « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, Vol. 62, N° 5, p. 777-95.

Aoki, M. 1984. « *The Co-operative Game Theory of the Firm* » . Oxford: Clarendon Press.

Bardes, B. 2006. « Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2004 », Bulletin de la Banque de France, n° 145, janvier.

Baroin, D. et P. Fracheboud. 1983 . « Les P.M.E. en Europe et leur contribution à l'emploi », Notes et Etudes Documentaires, n° 4715-4716, Paris, La Documentation Française.

Barreyre, P. Y. 1988. « The concept of impartition policies: a different approach to vertical integration strategies», *the Strategic Management Journal*, v. 9, p. 507-520, 1988

Belletante, B. 1991. « Pour une approche des spécificités financières de la PME au travers du concept de territoire financier », *Revue Internationale PME*, vol. 4, n° 1, p. 49-80.

Belze, L. et O. Gauthier. 2000. « Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME », *Revue internationale P.M.E.,* 13 (1), 65–86. https://doi.org/10.7202/1008670ar

Carrier, C. 2007. « Cultiver la créativité et gérer l'innovation dans la PME ». In Filion, L.J. (coord.), *Management des PME,* De la création à la croissance, Pearson Education, Paris, p.119-130

Charreaux, G. 2002. « Variation sur le thème À la recherche de nouvelles fondations pour la finance d'entreprise », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 5, n° 3, septembre 2002a, p. 5-68.

Charreaux, G. et P. Desbrières. 1998. « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre-valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, n° 2, p. 57-88.

Clarkson, M. 1995. « A Stakeholder Framework for analysing and evaluating Corporate Social Performance », *Academy of Mangement Review*, vol 20, n° 1, 92-117.

Chatterjee, S. et A. S. Hadi. 2006. *Regression Analysis by Example, Fourth Edition*, Wiley Series in Probability and Statistics

Davis, G. et H. Greve. 1997. « Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980 », *American Journal of Sociology*, Vol. 103, N° 1, p. 1-37.

De Terssac, G. 1999. « Savoirs, compétences et travail », Octares, Toulouse, p. 223-247

Dietsch, M. et É. Kremp. 1998. « Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME », In *Economie et statistique*, n°314, Juin 1998. pp. 25-37.

DiMaggio, P. J. et W. Powell. 1983. « The iron cage revisited : Institutional isomorphism and

collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*,48, 147-160.

Fama, E. F. 1990. « Stock returns, expected returns and real activity », *Journal of financial economics*, XLV, 4 sept 1089-1108.

Ferrary, M. 2006. « Micro finance et lutte contre l'exclusion. Du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation », *Sociologies Pratiques*, n° 13, p. 61-76.

Frédy-Planchot, A. 2002. « La gestion des ressources humaines dans les PME à caractère familiale » in Caby J., Hirigoyen G. (coord.), *La gestion des entreprises familiales*, Economica, p. 193-204.

Freeman, R.E. 1984. « Strategic Management: Framework and Philosophy», dans *Strategic Management: A Stakeholder Approach. Massachusetts*, Pitman, pages 52 à 82.

Freeman, R. E. et L. R. Reed. 1983. « Stockholders and Stakeholders: a new Perspective on Corporate Governance », *California Management Review*, Vol. 25, N° 3, p. 88-106.

Guellec, D. et P. Ralle. 1993. « Innovation, propriété intellectuelle, croissance », *Revue économique*, vol. 47, p. 319-334.

Jensen, M.C. et W.H. Meckling. 1976. « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, Vol.3, p.306-306, 1976.

Julien, P. A. et M. Marchesnay. 1988. *La petite entreprise*, Paris, Éditions Vuibert

Levratto, N. 1990. « Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites », *Revue internationale P.M.E.*, 3 (2), 193–213. https://doi.org/10.7202/1007977ar.

Lewellen, W.D. et R. O. Edmister. 1973. « A general model for accounts receivable and control », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Mars 1973, p. 145206.

Lewellen, W.D. et R.W. Johnson. 1972. « Better way to monitor accounts receivable », *Harvard Business Review*, Mai-Juin 1972, p. 101-10

Mahé De Boislandelle, H. 1998. « GRH en PME : universalité et contingences : essai de théorisation », *Revue internationale P.M.E.*, 11 (2-3), 11–30.

Mercier, S. 2001. « L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique : une synthèse de la littérature », Actes de la Xième conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Université Laval, Québec, 13 – 15 juin.

Mercier, S. et S. Guinn-Milliot. 2003. « La théorie des parties prenantes : un cadre conceptuel fécond pour la responsabilité sociale de l'entreprise ? », Actes de la 5e université de printemps de l'audit social, IAE de Corse, 22-23 et 24 mai, 249-259.

Milgrom, P. et J. Roberts. 1997. *Economie, organisation et management*, De Boeck Université.

Morduch, J. 2000. « The Microfinance Schism », *World Development*, Vol. 28, N° 4, p. 617-629.

Myers, S. C. et N.S. Majluf. 1984. « Corporate financing and Investment decisions when firms have information that investors do not have », *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, p. 187-221.

Nash, T. 1991. « Late payers, the end of the line ? » Director, Avril 1991, p. 39-44

Nelson, R. R. et S.G. Winter. 1982. « An Evolutionary Theory of Economic Change », *Harvard University Press*.

Petersen, M. et R. Rajan. 1997. « Trade Credit : Theories and Evidence », *Review of Financial Studies*, vol. 10, n° 3, p. 661-691

Philippart, P. 2017. « L'accompagnement de l'entrepreneur en difficulté : questions autour d'un phénomène complexe », *Projectifs*, vol 1(16), p.11-29.

Prahalad, C.K. et G. Hamel. 1990. « The core competence of the corporation », *Harvard Business Review*, n° 3 p. 79-91.

Rajan, R.G. et L. Zingales. 2000. « The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origin and Growth of Firms », *NBER Working Paper*, n° 7546

Romer, P.R. 1990. « Endogenous technological change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, p. 1022-1037.

Sentis, P. 1998. « Les réductions d'effectifs créent-t-elles de la valeur ? », In 14ème Journées Nationales des IAE, Nantes, tome 1, pp. 175-196.

Shankman, N. A. 1999. « Reframing the Debate between Agency and Stakeholder Theories of the Firm », *Journal of Business Ethics*, Vol. 19, N° 4, p. 319-334.

Sundaramurthy, C. et M. Lewis. 2003. « Control and Collaboration: Paradoxes of Governance », *Academy of Management Review*, Vol. 28, N° 3, p. 397-415.

Shleifer, A. et R.W. Vishny. 1989. « Management Entrenchment: The Case of Managers Specific Investments », *Journal of Financial Economics*, Vol. 25, p. 123-139.

Stone, B.K. 1976. « The payment pattern approach to the forecasting and control of accounts receivable », *Financial Management,* Autumn 1976, vol. 5, no 3, p. 6582.

Teece, D. J. et Pisano, G. et A. Shuen. 1997. « Dynamics capabilities and strategic management », *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 7, p. 509-533, 1997.

Torres, O. 1997. « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », *Revue Internationale des PME*, vol. 10, n° 2, p. 9-41.

Torres, O. 2003. « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue française de Gestion*, No. 144, mai-juin, p.119-138.

Ucbasaran, D., Shepherd A.A. et A. Lockett. 2013. « The Process and consequences of Business Failure for Entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol 39 (1), p. 203-231.

Zahra, S.A. et J.A. Pearce. 1989. « Board of directors and corporate financial performance : A review and integrative model », *Journal of Management*, No15, p.291-334, 1989.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ENVOIS DE FONDS DES MIGRANTS ET CRÉATION D'ENTREPRISE : ANALYSE DE L'EFFET DE SEUIL

Ruth Grâce MBANGO NGEA
Doctorante. Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée (ENSEA)Abidjan - Cote-d 'Ivoire
mgraceruth@ensea.edu.ci

Issouf SOUMARE
Professeur titulaire, Université Laval – Canada
Issouf.Soumare@fsa.ulaval.ca

Dramane COULIBALY
Professeur, Université de Paris Nanterre – France
drmn.coulibaly@gmail.com

RÉSUMÉ – Les envois de fonds des migrants ont connu une véritable croissance ces dernières décennies. Néanmoins, leurs impacts sur la création d'entreprise dans les économies bénéficiaires demeurent indéterminés. Cette étude tente d'examiner les effets des envois de fonds sur la création d'entreprise en utilisant le Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant comme variable de seuil, dans 17 pays en voie de développement sur les données annuelles de 2006 à 2016, un modèle hypothétique a été tester. Nous avons utilisé les tests de racines unitaires, de cointégrations et les techniques Autorégressives à retards échelonnés (ARDL) en panel pour déterminer les effets à court et à long terme. Les résultats révèlent l'existence d'un effet à long terme positif des envois de fonds des migrants et l'existence d'un niveau de PIB par habitant en dessous duquel les populations sont plus enclines à créer de nouvelles entreprises.

Mots clés : Envois de fonds, Création d'entreprise

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les envois de fonds des migrants ont connu une véritable croissance ces dernières décennies. Ils sont aujourd'hui selon le rapport de la Banque mondiale, la principale source de recettes en devises dans les pays en voie de développement et émergents à l'exclusion de la Chine. Ils représentent plus de trois fois l'aide publique au développement et sont significativement plus importants que les flux d'investissement direct étranger dans les pays à

revenus faibles (Banque Mondiale, 2019). Les envois de fonds des migrants améliorent de manière significative la santé économique des pays en augmentant leurs réserves de change et le niveau de consommation des populations (Zeeshan et al, 2017 ; Bouoiyour et al, 2018). En plus de leurs croissances rapides, plusieurs auteurs soutiennent que les envois de fonds des migrants peuvent être considérés comme une source de financement stable, fiable et contracyclique en raison du fait qu'ils augmentent en temps de crise, ce qui constitue un véritable pilier pour favoriser le développement économique des populations bénéficiaires (Bouoiyour, 2015 ; Ahamada et Coulibaly, 2013).

Néanmoins, on se préoccupe de plus en plus du fait que ces fonds maintiennent la plupart des économies en voie de développement à flot (Goschin, 2014), alors que le volume de fonds que ces pays reçoivent chaque année représente un vaste potentiel pour stimuler le développement grâce à l'esprit d'entreprise (Naudé, 2017). Plusieurs auteurs ont pensé que, dans la mesure où ces fonds sont principalement utilisés à des fins de consommation, les pays en développement qui bénéficient d'important transferts sont, d'une certaine manière, dépendants des performances économiques des pays développés qui accueillent leurs migrants (Chami et al, 2018 ; Bouoiyour et Mitfah, 2015 ; Gbenou, 2015). Cette dépendance se justifient généralement par le fait que ces pays rentrent dans la catégorie des pays à revenu faible selon le classement de la banque mondiale (2017) et sont ceux dans lesquels les envois de fonds représentent une assistance vitale pour réduire la pauvreté ; jusqu'à 80 % du montant des envois de fonds est alloué à l'achat des biens de première nécessité comme la nourriture et à la couverture des dépenses de santé (Hor et Peang, 2017). Face à ce constat, l'impact des envois de fonds sur l'investissement dans la création d'entreprise dans ces pays a longtemps été marginalisé et les études portant sur la relation entre les envois de fonds et l'investissement dans la création d'entreprise dans les pays en voie de développement sont rare. La seule étude, au mieux de notre connaissance fut l'étude récente de Kakhkharov (2017) se limitant dans le cas de l'Ouzbékistan. De plus, le fait de se focaliser uniquement sur les motifs des envois des fonds pour montrer qu'ils sont principalement utilisés pour satisfaire les besoins de consommation et non d'investissement semble limité leur impact (Gbenou, 2015 ; Bouoiyou, 2015). Il est important de mentionner que les pays en voie de développement sont les pays dans lesquels l'esprit d'entreprise est très développé et les micros petites et moyennes entreprises à elles seules composent l'essentiel de leurs tissus économiques. De plus, une étude récente du moniteur mondial pour l'entrepreneuriat (GEM), nous révèle que les populations des économies en voie de développement sont en effet autant susceptibles d'être motivés à créer une entreprise que les économies émergentes (Bosma et al, 2018). En moyenne 35 % des entrepreneurs dans les pays en voie de développement déclarent avoir lancé leur entreprise parce qu'ils n'avaient pas de meilleure option pour travailler.

Recevoir des fonds des migrants pourrait constituer un avantage autre que celui d'accroitre la consommation des populations bénéficiaires dans le cas où le désir d'entreprendre d'un individu pourrait naitre d'une opportunité que celui-ci percevrait et/ou d'une nécessité (Bosma et al, 2018). En outre, le fait de restreinte l'analyse au seul bénéficiaire direct des envois de fonds semble limité l'impact de ces fonds sur l'ensemble des économies bénéficiaires (Finkelstein-Shapiro et Mandelman, 2016). Quelques études ont relevé que la probabilité de l'existence d'un effet multiplicateur des envois de fonds sur les économies en voie de développement est forte (Kakhkharov, 2018, Goshin, 2014). Puisque de façon indirecte, le niveau élevé de dépenses de consommation que crée les envois de fonds des migrants en augmentant le pouvoir d'achat dans la localité, plutôt que du capital d'investissement pour les bénéficiaires directs, pourraient déclencher des investissements d'autres individus qui ne sont plus forcément des parents des migrants (Goshin, 2014).

L'objectif principal de notre étude est celui de déterminer l'impact des transferts des fonds des migrants sur la création d'entreprise dans les pays en voie de développement. Pour cela il sera important de déterminer le canal à travers lequel les transferts des fonds des migrants pourraient stimuler l'entrepreneuriat, déterminer l'existence d'un niveau de PIB par habitant en dessous duquel les populations seront incitées à entreprendre et enfin, fournir les effets de court et de long terme de ces fonds sur la création d'entreprise des pays bénéficiaires.

La motivation de notre étude est triple. Premièrement, notre étude vise à combler le manque dans la littérature en ce qui concerne les effets des envois de fonds sur l'investissement dans la création d'entreprise. Nous comptons ressortir un canal par lequel les envois de fonds impactent la création d'entreprise dans les pays de notre étude. En effet, la littérature existante sur le sujet à longtemps restreint l'utilisation des envois de fonds dans les pays en développement à la satisfaction de leurs besoins au quotidien (Gbenou, 2015), alors que ces derniers ont autant plus de chances d'utiliser ces fonds pour entreprendre. En basant notre analyse, sur les différentes sources de motivation entrepreneuriale, nous comptons démontrer que les pays en voies de développements sont autant susceptibles d'investir les fonds reçus des migrants dans la création d'entreprise. De plus, il est important de souligner que les caractéristiques des économies bénéficiaires jouent un rôle déterminant dans l'allocation de ces fonds (Naudé, 2017), puisque les différentes épreuves auxquels les individus sont confrontés au quotidien peuvent stimuler en eux l'esprit d'entreprise (Arin et al, 2015) ; détenir plus de fonds, dans ce cas à tendance à augmenter la probabilité que ces individus les investissent dans la création d'entreprise (Hansing et Orozco, 2014). Deuxièmement, en considérant le PIB par habitant et le niveau de développement du système financier en tant que caractéristiques des économiques bénéficiaires ; notre étude compte déterminer les effets à court et à long terme de ces variables sur la création d'entreprise. Et troisièmement, notre étude compte démontrer l'existence d'un effet de seuil du PIB par habitant sur la création d'entreprise des pays de notre étude. Nous adoptons donc, dans notre étude un modèle ARDL en panel développer par Pesaran et shin pour sa capacité à déterminer les effets à court et à long terme. Notre étude porte sur un panel de 17 pays en voies de développements observés au cours de la période allant de 2006 à 2016 et notre échantillon a été limité par la disponibilité des données sur nos variables.

Nos résultats nous révèlent l'existence d'un effet à long terme positif des transferts de fonds des migrants sur la création d'entreprise et d'une relation en forme d'un U inversé entre la création d'entreprise et le niveau de PIB par habitant qui traduit l'existence d'un niveau de PIB par habitant en dessous duquel les populations des pays bénéficiaires sont plus incitées à créer une entreprise. Notre étude s'articule comme suit, la section 1 est une revue de la littérature sur le sujet, la section 2 présente les données, le modèle et la méthode suivie par l'étude ; la section 3 présente et interprète les résultats obtenus et enfin, la section 4 expose les conclusions et recommandations de politiques économiques.

I) Revue de la littérature

L'impact des envois de fonds des migrants sur l'investissement dans la création d'entreprise a longtemps été présenté comme marginale. Cela est principalement lié au fait que, les travaux pionniers en ce qui concerne les envois de fonds des migrants ont longtemps mis l'accent sur leurs motifs à savoir l'altruisme, l'intérêt personnel et les accords tacites passés entre les migrants et les bénéficiaires pour conclure de leur utilisation (Gbenou, 2015). A cela s'ajoute la conception selon laquelle, les bénéficiaires directs utilisaient principalement ces fonds pour leurs dépenses quotidiennes (Nahar and Arshad, 2017). Plusieurs auteurs se sont longtemps attardés sur le fait que, ces fonds renforcent le développement des communautés dépendantes

parce que les niveaux de vie atteints dépendent de manière critique de l'afflux d'argent de l'étranger plutôt que de l'expansion de l'activité économique locale (Gbenou, 2015). Reyes et al (2013) ont relevé l'impact négatif des envois de fonds sur la production agricole, puisque certains ménages ont pu vivre des envois de fonds et abandonner ainsi la culture, créant ainsi une dépendance. D'autres études effectuées en Afrique subsaharienne ont également indiqué que les envois de fonds des migrants étaient consacrés à la consommation (Gbenou, 2015), une part substantielle des transferts de fonds étant principalement consacrée au logement, à l'achat d'autres biens immobiliers et à l'entretien de la famille, laissant peu d'argent disponible pour des investissements dans les micros-entreprises (Bouoiyour et Mitfah, 2015 ; Hor et Peang, 2017 ; Alvi et Dendir, 2009). Chami et al (2018) par la suite, ont également souligné le fait que les envois de fonds des migrants pourraient constituer un piège pour les économies en développement qui les reçoivent. Leur étude sur le Liban, l'Egypte, le Mexique et le Pakistan a rapporté que ces fonds seraient à l'origine du syndrome hollandais[1] (Chami et al, 2018).

Néanmoins, la théorie des sources de motivation entrepreneuriale en soulignant l'existence de deux approches à savoir, l'approche par nécessité et l'approche par opportunité (Stoner et Fry, 1982 ; Gilad et Levine, 1986), pose l'ambiguïté concernant l'inefficacité de ces fonds à stimuler l'esprit d'entreprise. En effet cette théorie en soutenant l'idée selon laquelle le désir d'entreprendre d'un individu pourrait naitre d'un choix personnel ou d'une situation d'insatisfaction (Gabarret et Vedel, 2015) admet la possibilité que les populations des pays bénéficiaires des fonds des migrants entreprennent dans le but de saisir une opportunité ou par nécessité. A cela s'ajoute l'existence de certains effet multiplicateur positif des envois de fonds sur les populations des économies bénéficiaires comme l'ont relevé Finkelstein-Shapiro et Mandelman (2016) dans leur étude sur les pays en voie de développement en précisant qu'un grand nombre d'impact de ces fonds pourrais ne pas être observé chez les bénéficiaires directs. Ces derniers approuvent l'idée selon laquelle, les envois de fonds des migrants représentent parfois une opportunité pour les investissements dans des petites entreprises locales dans certains pays présentant un fort taux de chômage (Ncube et Gomez, 2011). Par conséquent, détenir des fonds des migrants pourrait avoir des effets direct et indirects qu'il serait judicieux de déterminer (Goshin, 2014).

C'est ainsi que de façon direct, le caractère rapide et contracyclique des transferts des fonds des migrants pourraient avoir un impact décisif sur la dynamique du secteur des microentreprises dans les pays en développement qui les reçoivent, à cause de l'effet potentiellement important qu'ils pourraient avoir sur l'emploi et l'activité globale (Finkelstein-Shapiro et Mandelman, 2016). Les envois de fonds anticycliques pourraient constituer un fond de placement supplémentaire qui peut être utilisé pour le démarrage des microentreprises dans les économies présentant une conjoncture défavorable (Ncube et Gomez, 2011). L'effet indirect des envois de fonds sur la création d'entreprise peut à son tour être appréhender à deux niveaux. Il ressort premièrement, dans ce cas comme une augmentation du pouvoir d'achat dans la localité, plutôt que du capital d'investissement dans les MPME pour les ménages bénéficiaires, de sorte que les niveaux élevés de dépenses de consommation déclenchent des investissements d'autres ménages ou d'entreprises. Ainsi, les envois de fonds pourraient avoir un effet multiplicateur sur la demande et la production de biens nationaux via l'augmentation

[1] Premièrement, les fonds de l'étranger servent principalement à couvrir la consommation des ménages et, la demande des produits étrangers augmente lorsque le montant des envois de fond s'accroit. Deuxièmement, cette consommation des produits étrangers entraine une hausse des prix de ces produits, l'afflux des devises étrangères ainsi que la hausse des prix rendent les exportations moins compétitives, si bien que l'entrepreneuriat local du pays baisse. Ce qui crée donc un cycle vicieux puisque l'effet des envois de fonds sur l'incitation au travail aggrave le problème, car il fait monter le salaire de référence[1]. Troisièmement, les moyens par lesquels les envois de fonds sont typiquement sauvegardés ou investis consiste en l'achat de l'immobilier ce qui fait monter le prix des logements et déclenche parfois une bulle immobilière.

induite du revenu disponible et des dépenses de consommation. L'activité économique qui en résulte pourrait accroître les attentes en matière de profit et encourager les activités entrepreneuriales (Kakhkharov, 2018). Deuxièmement, un revenu de transfert stable peut être considéré comme un attribut positif dans l'évaluation de la solvabilité d'un ménage lorsqu'il s'agit d'accéder à un microcrédit ou à un prêt pour le démarrage d'une petite entreprise (Kakhkharov, 2017). Ainsi, les envois de fonds peuvent également favoriser le lissage des revenus, ce qui rend les ménages plus attractifs pour les emprunteurs attrayants, en particulier dans des contextes où les ménages sont confrontés à une volatilité et à des chocs liés à un revenu élevé (Yiheyis et Woldemariam, 2016).

C'est ainsi que le contexte de économies bénéficiaires détient une place majeure dans l'explication du désir d'entreprendre des populations bénéficiaire (Naudé, 2017). Quand bien même, n'ayant pas fait couler beaucoup d'encre, le Produit Intérieure Brut (PIB) par habitant des populations bénéficiaires détient une place centrale dans la volonté d'entreprendre. En effet, un niveau de PIB par habitant bas aura la capacité d'augmenter la proportion des envois de fonds altruiste qui pourra à leur tour, accroitre la liquidité des populations et plus loin la capacité des bénéficiaires en besoin de financement à démarrer une entreprise. Cette analyse trouve sens, dans l'étude de Kakhkharov (2017) qui souligne une relation négative entre le PIB par habitant et l'entrepreneuriat pour tous les pays sauf les riches, ou la relation devient positive bien que moins significative puisque selon l'auteur, la plupart des pays avec un niveau de PIB par habitant faible font face à un niveau de chômage élevé. Bosma et al (2018) par la suite relèvent que la relation négative entre le PIB par habitant et l'entrepreneuriat observée dans nombre des pays les plus pauvres pourraient refléter le vaste phénomène de la nécessité, ce qui obligerait les personnes au chômage qui préféreraient être embauchées, à créer leur propre entreprise. Accorder une plus grande attention au niveau du PIB par habitant des populations bénéficiaires semble donc légitime puisque qu'en étant à la fois considéré comme une cause des envois de fonds altruiste (Gbenou, 2015) et de l'entrepreneuriat de nécessité (Bosma et al, 2018), l'existence d'un effet de seuil du niveau de PIB par habitant est probable. En d'autres termes, la probabilité de l'existence d'un niveau de PIB par habitant en dessous duquel, les migrants ont tendance à augmenter le montant des transferts de fonds, et à même, de déclencher chez les individus bénéficiaires le désir d'entreprendre est forte (Khakhharov, 2017). Déplus, l'effet conjoint positif du PIB par habitant et des fonds reçu des migrant sur la création d'entreprise pourrait être de court terme. L'étude de Arin et al (2015) soutient cette idée puisque, à mesure que le niveau de PIB par habitant des populations bénéficiaires augmente, les marchés du travail se développent pour fournir des emplois plus stables et ainsi provoquer le passage de la création d'entreprise à un emploi rémunéré. Batu (2017) dans la même analyse prévoit un impact positif des entrées temporaires d'envois de fonds des travailleurs sur le PIB par habitant, contrairement à une augmentation permanente des envois de fonds. Puisque la tendance négative entre le niveau de PIB par habitant et la création d'entreprise se poursuivra jusqu'à un certain niveau de PIB par habitant, où la combinaison du progrès technologique, des marchés financiers développés et du capital humain rend l'activité entrepreneuriale attrayante, en particulier pour les couches de la population les plus riches et les plus instruites (Arin et al, 2015).

Hypothèse 1 : il existe un niveau de PIB par habitant en dessous duquel les envois de fonds des migrants influencent positivement la création d'entreprise.

D'un autre côté, les envois de fonds et le développement du secteur financier ont longtemps été identifiés comme des moteurs majeurs pour stimuler l'activité économique via l'entrepreneuriat, en particulier dans les pays en développement (Chowdhury, 2016 ; Williams, 2016). Puisqu'en réduisant les coûts d'accès au crédit, un marché financier qui fonctionne bien

peut aider à allouer des fonds aux porteurs de projets d'investissements les plus rentables dans les pays d'origines des migrants et, partant, à favoriser l'entrepreneuriat (Bang et al, 2016). En effet, certaines études relèvent que les envois de fonds peuvent constituer une opportunité dans la mesure où ces fonds peuvent remplacer les marchés du crédit inefficaces ou inexistants en aidant les entrepreneurs locaux à pallier le manque de garanties ou de coûts de crédit élevés et à lancer des activités entrepreneuriales productives (Giuliano et Ruiz-Arranz, 2009). De plus, dans un secteur financier développé et qui fonctionne bien, les envois de fonds sont supposés transiter par le système bancaire avant de permettre aux individus d'investir ces fonds dans des activités entrepreneuriales. Ainsi cela indique que l'effet de transmission du développement du secteur financier et les envois de fonds sur l'activité entrepreneuriale des populations pourraient être importants (Peprah et al, 2019).

Hypothèse 2 : l'effet conjoint du développement du système financier et des envois de fonds des migrants influencent positivement la création d'entreprise.

II. Données et modèle

II.1 Données

Nous avons utilisé des données en panel équilibrées de 2006 à 2016 provenant de 17 pays en voies de développement, le choix de ces pays a été fait en fonction de la disponibilité des données. La variable dépendante est mesurée par le nombre de nouvelle entreprise crée dans un pays et est défini comme le nombre de société à responsabilité limité crée au cours d'une année dans un pays, cette variable nous provient de la base de données du Doing Business (2017). Notre variable d'intérêt, les transferts des fonds des migrants est mesurée par Flux des transferts personnels courants reçus en % du PIB (Transfert%) comme dans l'étude de Prepah et al (2019) puisque même s'il est difficile de capter le montant des fonds reçu des migrants par voie informelle cette variable est la plus adapter pour mesurer les envois de fonds reçus par voie formelle. Les données relatives aux différentes variables de contrôle à savoir, le logarithme du produit intérieur brut par habitant (LnPIBhbt), et le terme croisé du développement du secteur financier et les envois de fonds (DEV_FI*Transf) nous proviennent de la base des indicateurs de développement mondiaux de la Banque mondiale (2017). Et se défini comme la proportion de Crédit intérieur fournit par le secteur financier au secteur privé en pourcentage du PIB. Ces variables ont été retenus comme dans les études de Arin et al (2015) et Ahamada et Coulibaly (2013), pour la simple raison qu'elles sont plus appropriées pour mesurer respectivement le niveau de richesse des populations et le niveau de développement du secteur financier dans les pays en voie de développement.

$$lnMPMEcrée_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1\, transfert\%_{i,t} + \lambda_1 X_{i,t} + \in_{i,t} \quad (1)$$

Où X renvois aux variables de contrôle.

II.2 Modèle

En effet, dans la littérature récente, les chercheurs ont utilisé l'estimateur des modèles des Moments Généralisée (GMM) en différence et en système pour estimer le modèle de panel, mais selon Roodman, dans l'étude de Samargandi et al (2015), ces estimateurs ne capturent que la dynamique à court terme des données de panel. Pesaran et al (1999) ont suggéré que pour l'estimation de données de panel hétérogènes dynamiques à grande section transversale et à durée étendue, la régression du panel et le modèle de correction d'erreur devraient être

combinés en appliquant la procédure de retard à distribution auto régressif ($ARDL_{p,q}$). Cela incorporera l'hétérogénéité dans la section transversale. Notre modèle se présente comme suit :

$$\Delta LnMPMEcrée_{i,t} = \rho^i \left[lnMPMEcrée_{i,t-1} \left\{ \beta_0^i + \beta_1^i X_i^{t-1} \right\} \right] + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j^i LnMPMEcrée_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_j^i \Delta X_{i,t-j} + u_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Où, $LnMPMEcrée_{i,t}$ est la mesure de la création d'entreprise, X représente l'ensemble des variables explicatives comprenant à la fois notre variable d'intérêt et nos variables de contrôle ; δ_j^i Représente le coefficient à court terme des variables indépendantes retardées ; γ_j^i, est le coefficient à court terme de la variable dépendante retardée ; β_j^i, représente le coefficient de long terme et p et q représente respectivement le nombre de retard de la variable dépendante et indépendante respectivement ; *i* représente le pays (i= 1…N) et *t* représente l'année. ρ^i est le coefficient de vitesse d'ajustement de l'équilibre à long terme ; u_i est le vecteur des coefficients indiquant les effets spécifiques pays ; $\boldsymbol{\varepsilon_{i,t}}$est le terme d'erreur avec les variances différentes entre les groupes.

Par la suite, pour déterminer l'effet de seuil du PIB par habitant sur la création d'entreprise, nous présentons un deuxième modèle prenant en compte le terme quadratique du PIB par habitant dans l'équation (3).

$$\Delta LnMPMEcrée = \rho^i \left[lnMPMEcrée_{i,t-1} \left\{ \beta_0^i + \beta_1^i \boldsymbol{PIBhbtCarr}é_i^{t-1} + \beta_2^i X_i^{t-1} \right\} \right] + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j^i LnMPMEcrée_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_1^i \Delta \boldsymbol{PIBhbtCarr}é_i^{t-1} + \delta_j^i \Delta X_i^{t-1} + u_i + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

L'équation (1) peut être estimée en utilisant les estimateurs du modèle du groupe moyen (MG) (Pesaran et Smith, 1995) qui n'imposent aucune restriction, car l'utilisation des estimateurs du modèle PMG impose des effets de long terme commun, de plus, en utilisant l'effet fixe dynamique, cela contraint les coefficients de pente et les variances des erreurs à être les mêmes (Pesaran et al, 1999). Le test de Hausman a été utilisé pour la sélection du modèle.

III. Résultats et interprétations

Cette section présente les tests de corrélation sérielle, des racines unitaires, de cointégration et les résultats à court et à long terme.

Tableau 1 : Statistiques descriptives

Variables	Observations	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
LnMPMEcrée	187	7,73	1,73	2,30	10,57
Transf%	187	8,98	8,02	0,13	34,50
LnPIBhbt	187	8,01	0,67	5,84	9,37
Dev_fi_%	187	49,62	27,85	-18,44	114,32

Source : Auteur

III.1 Test de corrélation sérielle, de Racines Unitaires et de cointégration.

Compte tenu du fait que nous utilisons des données en panel, nous avons analysé la corrélation sérielle de nos données, à l'aide du test de Pesaran CD (2004) (voir tableau 2) avant de faire le test de racines unitaires, car l'application du test de racine unitaire conventionnel, lorsqu'il existe une dépendance de section transversale dans les données, peut entrainer une diminution de la puissance du test. Par la suite, les tests de Im Pesaran et Shim (IPS) et Levin Lim Chiu (LLC) ont été utilisés pour tester l'existence des racines unitaires pour chacune de nos variables. Ceci a été fait pour tester la stabilité de nos variables afin d'éviter la survenue d'une pseudo-régression et pour s'assurer qu'aucune de nos variables n'a été intégrée d'un ordre supérieur à un avant d'appliquer la technique ARDL en panel.

Tableau 2 : Test de corrélation sérielle, test de racines unitaires et test de cointégration

Variables	lnMPME	Dev_Fi*Transf	lnPIB	Transfert%
A) Test de corrélation sérielle				
Pesaran CD		8,515[a]	3,034[a]	11,539[a]
p-value		0,000	0,0024	0,0000
B) Test de Racines unitaires IPS et LLC				
IPS	-1,1184	-2,8933***	-5,3146***	-3,1918***
IPS (différence première)	-4,1425***	-3,6793***	-7,7996***	-2,8331***
	I (1)	I (0)	I (0)	I (0)
LLC	-6,0090***	-13,6083***	-11,3635***	-9,0704***
	I (0)	I (0)	I (0)	I (0)
C) Test de cointégration				
Test des limites de Pesaran et shin				
Degré de liberté	10%	5%	1%	
I(0)	1,900	2,260	3,070	
I(1)	3,010	3,480	4,440	
F stat = 2.150				
Test de Westerlund				
Statistique				
Group_t		-2,687***		-11,481***
Groupe_a		-7,247		-3,425
Panel_t		-3,674		-8,171**
Panel_a		-6,362**		-5,507

*Notes : a : rejet de H_0 d'absence de corrélation sérielle. Les notes ***, ** et * indiquent le rejet de l'hypothèse nulle aux niveaux de signification de 10%, 5% et 1%. D.lnMPME et D. Dev_Fi*Remit indiquent la différence première respectivement de lnMPME et* Dev_Fi*Transf.

III.2 Interprétation des résultats à long et à court terme

En plus de nous révéler l'existence d'une relation à long terme entre les envois de fonds et la création d'entreprise, les résultats du modèle PMG nous révèlent que les transferts de fonds des migrants exercent un effet positif et significatif à long terme sur la création d'entreprise puis que le signe associé au coefficient des transferts de fonds est positif et significatif. Ce résultat s'explique notamment par le signe positif associé au coefficient du terme croisé du développement financier et des envois de fonds qui traduit selon l'analyse économique le fait que les envois de fonds des migrants et le développement du système financier exerce un effet de substitution à long terme. Ce résultat trouve sens dans le cas des pays en développement, puisque la plupart de ces économies sont généralement confrontés à une défaillance de leur

système financier (Gbenou, 2015), et perçoivent les envois de fonds reçu des migrants comme une bouée de sauvetage pour les entrepreneurs et les personnes désirant créer une entreprise. Les études de Prepah et al (2019) valide ce résultat. De plus le signe positif et significatif du PIB par habitant traduit un effet positif du PIB par habitant sur la création d'entreprise dans le long terme. En ce qui concerne les résultats à court terme, les envois de fonds des migrants et l'effet croisé du développement du système financier et les transferts de fonds ont un effet positif mais non significatif sur la création d'entreprise. Le PIB par habitant cependant à un effet négatif et significatif sur la création d'entreprise. Puisque à court terme, selon l'analyse économique, les individus ont tendance à investir dans la création d'entreprise pour accroitre leur revenu, et donc plus le niveau de PIB par habitant est faible plus les individus sont motivés à crée une entreprise (Bosma et al, 2018). De plus, les signes contraires observés sur le coefficient du PIB par habitant à long et à court terme présagent l'existence d'un seuil de PIB par habitant au-dessus duquel, les individus sont moins enclins à développer une entreprise.

Tableau 3 : Estimation des modèles PMG et MG et test de Hausman.

	PMG	MG
	Coefficients à long terme	
Transfert%	0,059**	-1,286
L1		
LnPIBhbt	0,873***	-0,998
DevFi*Transfert_%		0,0328
L1	-0,00079***	
Test Hausman	h = 0,10	p-value = 0.9913
	Coefficient de correction d'erreur	
ECT	-0,520***	-0,929***
	Coefficients à court terme	
D_1	0,0502	-0,967*
Transfert%		
D1	-0,555*	-0,065
LnPIBhbt		
D1	0,0004	0,019*
DevFi*Transfert_%		
Constante	0,132	9,283*

*Notes : la variable dépendante est LnMPMEcrée. Les notes ***, ** et * indique un niveau de signification de 1%, 5% et 10%. DevFi*Tranfert% indique le terme croisé du développement financier et les transferts de fonds. Le nombre d''observation par groupe est de 10. La variable dépendante est le nombre d'entreprise crée en logarithme. Source : Auteur.*

III.3 Effet de seuil du PIB par habitant sur la création d'entreprise

Le tableau 4 présente les coefficients à court terme pour l'analyse de l'effet de seuil du PIB par habitant sur la création d'entreprise. Les résultats indiquent l'existence d'une relation non linéaire entre le PIB par habitant et la création d'entreprise comme le montre le terme quadratique associé au PIB par habitant. Ainsi, la présence d'une relation de la forme d'un U inversé entre le PIB par habitant et la création d'entreprise est confirmée par le coefficient négatif du terme quadratique du PIB par habitant et traduit l'existence d'un niveau de PIB par habitant en dessous duquel les individus sont plus incités à créer une entreprise en présence des fonds des migrants.

Ce qui rejoint les prévisions de Bosma et al (2018) en ce qui concerne les pays en voies développements de notre étude.

Tableau 4 : Détermination à court terme de l'effet de seuil du PIB par habitant

	PMG	Effet des seuil
	Coefficients à court terme	
Transfert% D1	0,050	0,050
LnPIBhbt	-0,555*	-
LnPIBhbtcarré **D1**		**-0,277***
DevFi*Transfert_% D1	0,0004	0,0004

*Notes : la variable dépendante est LnMPMEcrée. Les notes ***, ** et * indique un niveau de signification de 1%, 5% et 10%. DevFi*Tranfert% indique le terme croisé du développement financier et les transferts de fonds. Le nombre d''observation par groupe est de 10. La variable dépendante est le nombre d'entreprise crée en logarithme. Source : Auteur*

III.4 Test de robustesse : application de la méthode des GMM et ajout de nouvelle variable

Pour tester la robustesse de nos résultats, nous avons utilisé la méthode des moments généralisée (GMM) en système développée par Arellano et Bond (1991), Arellano et Bover (1995) et Blundell et Bond (1998) avec des estimations en deux étapes pour promouvoir sa robustesse. Cette méthode nous permet de résoudre le problème potentiel d'endogénéité des variables explicatives avec la variable à expliquer, d'autant plus que dans notre modèle, les variables explicatives sont de natures macroéconomiques d'où le risque d'une causalité inverse avec la création d'entreprise. La méthode GMM en système nous permet aussi de résoudre le biais potentiel lié à la corrélation entre les « effets fixes-pays » et le terme d'erreur. De plus, nous ajoutons dans notre estimation trois (03) nouvelles variables explicatives afin d'accroitre la représentativité de notre modèle.

Les résultats du test de robustesse nous révèlent (voir tableau 5 en Annexe) que le coefficient associé aux transferts de fonds des migrants est significatif au seuil de 5%, et de signe positif. Ceci mène à conclure à l'existence d'un impact favorable des transferts des fonds des migrants sur la création d'entreprise à court terme et confirme le résultat trouvé au tableau 3. L'impact positif des transferts de fonds des migrants sur l'entrepreneuriat peut s'expliquer par la substituabilité entre les transferts de fonds des migrants et le secteur financier. En effet, le signe négatif associé au coefficient du terme croisé des transferts des fonds des migrants et le développement du secteur financier est le même que celui trouvé dans les résultats précédents (voir tableau 3) et confirme l'effet de substituabilité du développement financier et des transferts de fonds.

Tableau 5 : Résultat du test de robustesse : estimation GMM en système

L.lnMPMEcrée	1,016***
	(7,78)
Transfert des fonds	**0,104***
	(2,01)
LnPIBhbt	**0,511****
	(2.38)
Devfi_Transfert_%PIB	**-0,001***
	(-1.95)
Taux de chomage % pop	-0,009
	(-0,56)
Populaion15_64	-0,067***
	(-2,97)
Cout de démarrage	-0,0007
	(-0,45)
Observations	169
Nombres de groupes	17
AR2 P-value	0,139
Hansen P-value	0,392

Notes : la Variable dépendante : lnMPMEcrée Echantillon : 17 pays. Les valeurs entre parenthèses sont les écarts-types des coefficients estimés des variables explicatives, dont la constante. Ils sont corrigés d'hétéroscédasticité à travers l'ajout de l'option « robust » lors des estimations. Les coefficients estimés sont : * significatifs au seuil d'erreur de 10%, ** significatifs au seuil d'erreur de 5 %, *** significatifs au seuil d'erreur de 1%. Le test de Hansen indique que les instruments utilisés sont valides (H0 : acceptée), avec des p-values largement supérieures au seuil de 10 %. Le test AR(2) indique l'absence d'autocorrélation entre les termes d'erreurs d'ordre 2, avec des p-values supérieures au seuil de 10 %. **Source** : Auteur.

IV. Conclusions et recommandations de politiques économiques

Notre étude a examiné la relation entre les envois de fonds des migrants et la création d'entreprise dans 17 pays en voie de développement. Premièrement, l'objectif de l'étude était de déterminer l'impact des envois de fond des migrant sur la création d'entreprise ; deuxièmement de déterminer les effets à court et à long terme des envois de fonds sur la création d'entreprise. Et troisièmement, de déterminer l'existence d'un effet de seuil du PIB par habitant sur la création d'entreprise dans les pays bénéficiaires des envois de fonds. L'étude conclut que l'impact des envois de fonds sur la création d'entreprise est positif et que l'effet conjoint à long terme du développement financier et des envois de fonds sur la création d'entreprise est négatif. En outre la relation existante entre le niveau de PIB par habitant et la création d'entreprise à court terme a la forme d'un U inversé et traduit l'existence d'un seuil au-dessus duquel la création d'entreprise est entravée.

L'une des principales implications politiques découlant de cette étude est que les économies en développement qui bénéficient de ces fonds devront mettre sur place un système de motivation entrepreneuriale qui pourraient inclure un service d'accompagnement et d'incitation, par le développement des centres de formation et d'accompagnement aux entreprises afin d'éduquer les entrepreneurs et les personnes avec le désir d'entreprendre sur les bénéfices liés à leur activité. Il serait également important de sensibiliser les populations des pays en voie de développement bénéficiaire des envois de fonds sur les bienfaits de la consommation des biens produits localement pour leur économie, afin que les envois de fonds puissent bénéficier de façon durable à la croissance économique par le biais de la création d'entreprise. De plus, il serait important que les économies en développement tirent profit de l'effet de substitution existant entre le développement financier et les envois de fonds en renforçant l'implication de la diaspora dans les activités économiques des pays d'origines à travers la création des plates formes d'échange d'idées et de financement avec les migrants à

travers les crowdfunding, et les partenariats. Ce qui pourra améliorer la qualité des entreprises crées et réduire les contraintes de financement des entrepreneurs des pays en voie de développement.

Annexes

Liste des pays de l'étude

Afrique (06 pays)	Amérique latine et Caraïbes (04 pays)	Asie du Sud (01)	Asie de l'Est et Pacifique (01)	Europe et Asie centrale (05)
Botswana, Jordanie, Maroc, Namibie, Rwanda, Sénégal,	Bolivie, Costa-Rica, Jamaïque, Paraguay,	Bhoutan,	Samoa	Albanie, Arménie, Géorgie, Moldavie, Macédoine,

Source : l'échantillon est tiré en fonction de la liste des pays en développement et émergents définis par la Banque Mondiale (2017)

Références

Ahamada, I., & Coulibaly, D. (2013). Remittances and growth in Sub-Saharan Africans countries : evidence from a panel causality test. *Journal of international development, 25*, 310-324.

Ajefu, J., & Ogebe, J. (2019). Envois de fonds des migrants et inclusion financière des ménages au Nigéria. *Journal of Oxford Development Studies, 47*(3), 319-335.

Ambrosius, C., & Cuecuecha, A. (2016). Les envois de fonds et l'utilisation de services financiers formels et informels. *Développement mondial, 77* , 80 – 98.

Anzoategui, D., Demirgüç-Kunt, A., & Peria, M. (2014). Envois de fonds et inclusion financière : témoignages d'El Salvador. *Développement mondial, 54* , 338 – 349.

Arellano, M., & Bond, S. (1991). Quelques tests de spécificationpour les données du panel : preuves de Monte Carlo et une application aux équations de l'emploi. *Revue des études économiques, 58*(2), 277-297.

Arellano, M., & Bover, O. (1995). Un autre regard sur l'estimation des variables instrumentales des modèles de composants d'erreur. *journal de l'économétrie, 68*(1), 29-52.

Arif, I., Raza, S., Friemann, A., & Al. (2019). Le rôle des envois de fonds dans le développement de l'enseignement supérieur : données provenant des principaux pays bénéficiaires des envois de fonds. *Recherche sur les indicateurs sociaux, 141*(3), 1233-1243.

Arin, K., Zengyu Huang, V., Minniti, M., Menon Nandialath, A., & Fm Reich, O. (2015). Revisiter les déterminants de l'entrepreneuriat : une approche bayésienne. *Collection Spéciale de Probabilités bayésiennes et statistiques en recherche en management., 41*(2), 607-631.

Baltagi, B. (2008). *Analyse économétrique des données du panel.* Hoboken: Wiley.

Bang, J., Mitra, A., & Wunnava, P. (2015). Libéralisation financière et envois de fonds : éléments de preuve présentés récemment par un groupe spécial. *Journal du commerce international et du développement économique, 24*(8), 1077-1102.

Bang, J., Mitra, A., & Wunnava, P. (2016). Les envois de fonds améliorent-ils l'inégalité des revenus ? Une analyse quantile de variable instrumentale du cas kenyan. *Modèles économiques, 58*, 394–402.

Batu, M. (2017). Envois de fonds des travailleurs internationaux et croissance économique dans un véritable cycle conjoncturel. *Changement structurel et dynamique économique, 40* , 81 - 91.

Blundell, R., & Bond, S. (1998). Conditions initiales et restrictions de moment dans les modèles de données de panel dynamique. *journal de l'économétrie, 87*(1), 115-143.

Bosma, N., Kelley, D., & L'entrepreneuriat, A. M. (2018). *moniteur d'entrepreneuriat mondiale, rapport exécutif.* Chili: Graphic Andes.

Bouoiyour, J., & Mitfah, A. (2017). Pourquoi les migrants envioent-ils des fonds? test d'hypothèses dans le cas du Maroc. *Iza journal de la migration, 4*(2), 2-20.

Bouoiyour, J., Selmi, R., & Miftah, A. (2018). La relation entre les envois de fonds et les variables macroéconomiques en période de bouleversement politique et social : Témoignages du Printemps arabe de Tunisie. *revue d'économie de la transition et changement institutionnel, 27*(2), 355-394.

Campos, N., & Kinoshita, Y. (2008). *Investissements directs étrangers et réformes structurelles: données de panel en provenance d'Europe de l'Est et d'Amérique latine.* Documents des services du FMI .

Chami, R., Ekkehard, E., Connel, F., & Oeking, A. (2018, Septembre). Les envois de fonds sont-ils un piège ? *Finances & Développement*, pp. 44-47.

Chowdhury, M. (2016). Développement financier, envois de fonds et croissance économique : données factuelles fondées sur une estimation en panel dynamique. *revue de recherche d'économique appliquée, 10*(1), 35–54.

Eggoh, J., Bangake, C., & Semedo, G. (2019). Les envois de fonds stimulent-ils la croissance économique ? Témoignages de pays en développement. *revue du commerce et du développement économique international, 28*(4), 391-418.

Finkelstein-Shapiro, A., & Mandelman, F. (2016). Envois de fonds, esprit d'entreprise et dynamique de l'emploi au cours du cycle économique. *Revue d'économie internationale, 103*, 184 – 199.

Gabarret, I., & Vedel, B. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *Revue des Sciences de Gestion* (271), 13-20.

Goshin, Z. (2014). Les envois de fonds en tant que facteur de développement économique : Preuves empiriques des pays de l'Europe centrale et communautaire. *procedia économie et finance., 10*, 54-60.

Hansing, K., & Orozco. (2014). Le rôle et l'impact des envois de fonds sur le développement des petites entreprises pendant les réformes économiques actuelles de Cuba. *Document de travail, 69*.

Hor, C., & Peang, P. (2017). L'analyse des facteurs déterminants a un effet sur les envois de fonds des travailleurs migrants vers les pays cLMV. *Revue internationale d'économie et des questions financières, 7*(2), 202-207.

Imtiaz, A., Syed, A., Raza, A., Friemann, M., & Tahir, S. (2019). Le rôle des envois de fonds dans le développement de l'enseignement supérieur: données provenant des principaux pays destinataires des envois de fonds. *Recherche sur les indicateurs sociaux, 141*(3), 1233–1243.

Kakhkharov, J. (2017). Envois de fonds et investissement des ménages dans l'esprit d'entreprise : le cas de l'Ouzbékistan. *Documents de discussion Université Griffith, Département de la comptabilité, de la finance et de l'économie.*(201703).

Kakhkharov, J. (2018, Novembre). Les envois de fonds des migrants en tant que source de financement de l'esprit d'entreprise. *Journal migration internationale*. doi:_org/10.1111/imig.12531

Makhlouf, F. (2019). La productivité est-elle affectée par les envois de fonds ? Les preuves du maroc. *Journal du développement international, 31*, 211–222.

Nahar, F. H., & Arshad, M. N. (2017). Effet des transferts des fonds des migrants sur la réduction de la pauvreté : le cas de l'Indonésie. *journal de l'économie et des entreprises indonésiennes, 32*(3), 163 – 177.

Naude, W., Siegel, M., & Katrin, M. (2017). Migration, entrepreneuriat et développement : questions cruciales. *Revue de la migration de l'IZA, 6*(5).

OCDE, & INURED. (2017). *Interactions entre politiques publiques, migrations et développement en Haïti : Les voies de développement.* Paris: Éditions OCDE. doi:https://doi.org/10.1787/9789264278844-fr.

Peprah, J. A., Ofori, I. K., & Asoman, A. (2019). Développement financier, envois de fonds et croissance économique : une analyse de seuil. *Cogent Economics & Finance, 7*(1).

Pesaran, M. (2004). Tests diagnostiques généraux pour la dépendance de la section transversale dans les panneaux Tests diagnostiques généraux pour la dépendance de la section transversale dans les panneaux. *Journal électronique SSRN* . doi:doi.org/10.17863/CAM.5113

Pesaran, M., & Smith, R. (1995). Estimation des relations à long terme à partir de panels dynamiques hétérogènes. *Journal of econometrics, 68*(1), 79-113.

Pesaran, M., Shin, Y., & Smith, R. (1999). Estimation groupée des groupes moyens de panels hétérogènes dynamiques. *Journal de l'American Statistical Association, 94* (446), 621–634.

Pesaran, M., Shin, Y., & Smith, R. (2001). Méthodes de test des limites pour l'analyse des relations de niveau. *Revue d'Econometrie Appliquée, 16* (3), 289–326. doi:doi: 10.1002 / (ISSN) 1099-1255

Samargandi, N., Fidrmuc, J., & Ghosh, S. (2015). La relation entre développement financier et croissance économique est-elle monotone? Données provenant d'un échantillon de pays à revenu intermédiaire. *World Development, 68*, 66–81.

Stoner, C., & Fry, F. (1982). La décision entrepreneuriale : Insatisfaction ou opportunité ? *Journal de la gestion des petites entreprises, 20*, 39 - 44.

Williams, K. (2016). Envois de fonds et développement financier : données probantes de l'Afrique subsaharienne. *Revue Africaine de Développement, 28*(3), 357-367.

Williams, K. (2018). La relation entre les envois de fonds et les institutions politiques est-elle monotone ? Preuves des pays en développement. *Journal d'économies Sud-africaines, 86*(4), 449-467.

Yiheyis, Z., & Woldemariam, K. (2016). L'effet des envois de fonds sur la formation de capital national dans certains pays africains : analyse empirique comparée. *Journal du développement international, 28*(2), 243-265.

Zeeshan, K., Numan, K., Saddam, H., Kiran, A., Khurshid, A., & Shahid, A. (2017). Le lien entre les envois de fonds et les investissements privés : analyse comparée des pays de l'Asie du Sud. *Journal asiatique de la modélisation économique, 5*(2), 175-185.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

FRANCHISE : UN TREMPLIN POUR LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES MAROCAINES

Mounia AMAZIAN
Doctorante en Sciences de Gestion
Université Mohammed V de Rabat, Maroc
mouniamazian@gmail.com

Jalila AIT SOUDANE
Professeure, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
aitsoudane@gmail.com

RÉSUMÉ – La part de l'activité économique exercée sous forme de franchise prend une ampleur de plus en plus considérable à travers le monde ; beaucoup d'études réalisées par des chercheurs et spécialistes en la matière confirment l'étendue du phénomène de franchisage. Face à cette expansion, il est indispensable de s'interroger sur la franchise dans le contexte marocain. Ainsi, l'objectif de ce papier est de s'interroger sur l'apport de la franchise comme mode de création et de développement de l'entreprise.

Mots clés : Franchise, développement de l'entreprise, entreprise marocaine

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

Introduction

La franchise présentait de nombreux intérêts et a fait l'objet d'intéressantes contributions dans différentes disciplines comme celles liées à l'exercice du droit, au marketing, à la stratégie, au contrôle, aux sciences économiques. Ceci dit, les caractéristiques de la franchise soulèvent des problématiques qui sont continuellement d'actualité.

La franchise s'est imposée comme un modèle dominant pour la distribution dans les économies occidentales, elle concerne désormais les pays émergents, avec l'internationalisation des franchiseurs ; ces derniers avaient une influence sur les marchés dans lesquels ils se franchisent. Ainsi, on assiste à une croissance continue du nombre de franchises dans le monde et notamment au Maroc, pays émergent qui ne déroge pas à cette règle.

La formule ne cesse de se développer et confirme année après année sa capacité de résistance quand le contexte économique devient plus difficile. La franchise apparaît ainsi comme un tremplin vers la création d'entreprise et la création d'emplois (13 emplois directs en moyenne dans le monde, par franchise, et 20 emplois indirects créés par franchise)[1]. Par ailleurs, le risque de faillite d'une franchise est nettement moindre que celui d'une entreprise indépendante : 50% des entrepreneurs classiques font faillite au bout de 5 ans contre moins de 15% dans la franchise, sur la même période[2].

Aussi, le recours à ce système permet souvent d'obtenir un retour sur investissement plus rapide. Selon une enquête menée par le cabinet AC Franchise[3] et couvrant 5 pays (France, Italie, Allemagne, Grèce et Maroc), les franchises de coiffure, par exemple, réalisent un chiffre d'affaires et un bénéfice supérieurs respectivement de 270% et 430% par rapport à ceux d'un commerce isolé.

Afin d'analyser cette formule de commerce et de la problématiser dans le contexte marocain, on va essayer de répondre à la question suivante:
La franchise en tant que formule réussie de croissance de l'entreprise dans les pays développés est t- elle capable de l'être pour les entreprises marocaines ?

Donc, l'objectif de cet article est d'analyser l'apport de la franchise à la croissance et au développement des entreprises marocaines. Nous rappellerons, dans un premier temps, les généralités concernant la franchise : sa définition, ses avantages pour le franchiseur et son franchisé. Un résumé sur la conjoncture internationale de la franchise ; son développement dans les pays maghrébins: Algérie et Tunisie sera présenté successivement dans un deuxième et troisième point. Nous étudierons ensuite le développement en franchise sur le marché marocain ainsi que les avantages qui présente la franchise à améliorer le développement des entreprises marocaines et encourager les entrepreneurs marocains à investir davantage dans ce mode de développement commercial.

1. La Franchise : Essai de définitions

La franchise a trouvé beaucoup de dissecteurs qui s'est concourraient afin de lui donner une définition adéquate. Ainsi, la franchise a engendré des tas de travaux, de réflexions (économistes, juristes, organismes...) Qui ont tenté d'apporter un éclairage, une synthèse sur le concept, un récapitulatif... Mais toutes les définitions produites, loin d'être concurrentes, sont plutôt complémentaires.

A cet effet, les définitions portant sur la franchise furent nombreuses dans le temps ; on a choisi celles qui nous a semblé les plus simples et précises ; que ça soit des définitions données par des professionnels dans le domaine, des organismes de franchises ou d'autres données par des chercheurs scientifiques.

Commençons par la définition qui a été donné par MENDEZ.M. et LEHNISH. J.P, en 1984, et qui définit le franchisage comme étant « *une méthode de collaboration entre une entreprise franchiseur, d'une part, et une ou plusieurs entreprises franchisées, d'autre part. Cette collaboration a pour but un développement accéléré des entreprises contractantes par*

[1] Etude sectorielle sur la franchise du centre d'intelligence économique de BMCE Bank en 2008
[2] Etude sectorielle sur la franchise du centre d'intelligence économique de BMCE Bank en 2008
[3] AC franchise est un cabinet de conseil en Franchise
Site web : https://ac-franchise.com/, consulté le 02/02/2020

l'action commune résultant de la conjoncture des hommes et des capitaux, tout en maintenant leur indépendance respective, dans le cadre d'accords d'exclusivité réciproque ».

Selon cette définition, la franchise se présente comme une relation de partenariat entre un franchiseur (dispensant un savoir-faire et une collection de produits et services, et un franchisé (moyennant des redevances et un droit d'entrée pour adhérer à un réseau).
La Fédération française de la franchise (FFF)[4] définit la franchise comme étant :
« *Un mode de collaboration entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement (le franchisé et le franchiseur). C'est une méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués sur leur marché local* ».

Cette définition est d'inspiration juridique ; elle souligne l'importance du rapport contractuel entre le franchiseur et les franchisés sans évoquer l'objectif économique de la franchise. Elle est complétée par exemple des principaux éléments du contrat : « *le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ ou la marque de produits et/ ou services, le savoir - faire et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet* ».

Munich (2003, p 23) a traduit une définition américaine donné à la franchise selon laquelle: « *la franchise commerciale est caractérisée par une relation commerciale continue entre franchiseur et franchisé composée non seulement d'un produit, d'un service et d'une marque, mais également de tout le concept commercial : une stratégie et un plan mercatique, des manuels et standards opératoires, un contrôle de la qualité et une communication réciproque continue.* »

Cette définition reprend l'idée de relation commerciale continue entre franchiseur et franchisés mais centre sa définition sur les ressources apportées par le franchiseur : le produit, la marque, son concept commercial.

Munich (2003) propose une synthèse des approches juridique et commerciale et définit la franchise comme suit : « La *franchise est un système inter organisationnel par lequel un franchiseur transfère à des franchisés son savoir-faire, met à leur disposition un ensemble de produits, de services et de signes distinctifs et leur offre une assistance commerciale et technique permanente en échange d'une rémunération. Le but essentiel de la franchise est la réitération d'une réussite commerciale.* »

D'après toutes ces définitions, il s'avère que la franchise met en relation deux parties au contrat : le franchiseur et le franchisé. Quoique complémentaires, chacun possède des motivations spécifiques.
Franchiseur, comment peut-on le définir ?
Nguyen et Cliquet (2004) le définissent comme étant : « *un entrepreneur indépendant, un chef d'entreprise souhaitant lancer une activité ou en élargir le développement. Ce peut être un industriel, un producteur, un commerçant ou un prestataire de services. Il dispose d'un*

[4] La FFF est la fédération représentative de la franchise en France qui, depuis sa création en 1971, met son expertise et son professionnalisme au service de cette stratégie de développement des entreprises.
Site web : https://www.franchise-fff.com/, consulté le 02/02/2020.

savoir-faire qui présente un succès potentiel qu'il entend étendre. Bien intégré sur son marché, il dispose d'un concept original et offre un contrat de collaboration à des candidats désirant développer ce concept à leur compte ».

Ainsi, le franchiseur est le créateur et l'initiateur du concept, il est aussi le propriétaire de la marque, qui donne le droit d'utilisation a ses franchisés. C'est lui qui met au point et qui développe tout un ensemble de méthodes et de processus dans la commercialisation, l'organisation, la logistique, la communication…qui constituent son savoir-faire.
Franchisé, comment peut-on le définir ?

Selon Nguyen et Cliquet (2004), le franchisé est : « *un entrepreneur indépendant, une personne physique ou morale, sélectionné par un franchiseur. Il dispose d'un capital et recherche une entreprise dynamique pour l'y investir. Une fois le contrat signé avec le franchiseur, il devient juridiquement responsable de sa propre exploitation, et verse un droit d'entrée et des redevances tout au long de l'activité concernée. Il bénéficie exclusivement de l'image de marque du franchiseur* ».

La caractéristique d'un franchisé c'est qu'il est indépendant, il a un statut d'un entrepreneur indépendant, et à ce titre-là, il est complètement responsable de son entreprise, de sa gestion d'un point de vue comptable, fiscale, managériale, et administratif.
Le franchisé est un ambassadeur de la marque ; et à ce titre il faut qu'il applique le concept qui est mis au point et transmis par le franchiseur.
En contrepartie des apports et des services que le franchiseur apporte à son franchisé, celui-ci devra le rémunérer par un droit d'entrée et par des redevances.

Ressources du franchiseur/franchisé :
On distingue un certain nombre de ressources apportées par les deux contractants. Pour Chanut (2004) ; le franchisé doit disposer :
-Des ressources commerciales, financières avec la propriété d'un emplacement, d'un fonds de commerce et d'une clientèle, la connaissance du marché local, d'un savoir-faire relationnel avec la clientèle, une capacité d'investissement.
-Des ressources managériales ; le franchisé doit détenir de la capacité de gestion d'une équipe de vente.
-Des qualités entrepreneuriales : entrepreneur indépendant, propriétaire de son fonds de commerce.
Quant au franchiseur, les ressources de celui-ci reposent sur un concept distinctif, d'une marque, d'un savoir-faire et d'une assistance continue.

-Un concept distinctif : les clients portent le développement des points de vente par leurs actes d'achat. Les magasins pilotes, ont pour objet de tester et de stabiliser le concept avant duplication. Le concept distinctif peut être défini par l'idée du point de vente associée à sa mise en scène (Chanute, 2004). Pour le consommateur, la franchise (les chaînes dans le langage courant) est une garantie de qualité constante (ex: hôtellerie, restauration, services en général, mais aussi produits…) ; la notion de standardisation de l'offre et d'homogénéité du réseau semble d'ailleurs être reconnue comme d'une « importance indiscutable » dans l'analyse juridique de la franchise (Duniach, 2003).
-La marque : Toute marque est la conséquence d'une innovation qui a réussi (Afférer, 2003). Ceci dit, la valeur de la franchise dépend de la capacité du franchiseur à créer et maintenir de la valeur pour le client (grâce au concept distinctif) et donc de sa capacité à innover, à assurer

une qualité constante, à contrôler aussi chaque franchisé car il est ambassadeur de la marque (Chanut, 2004).

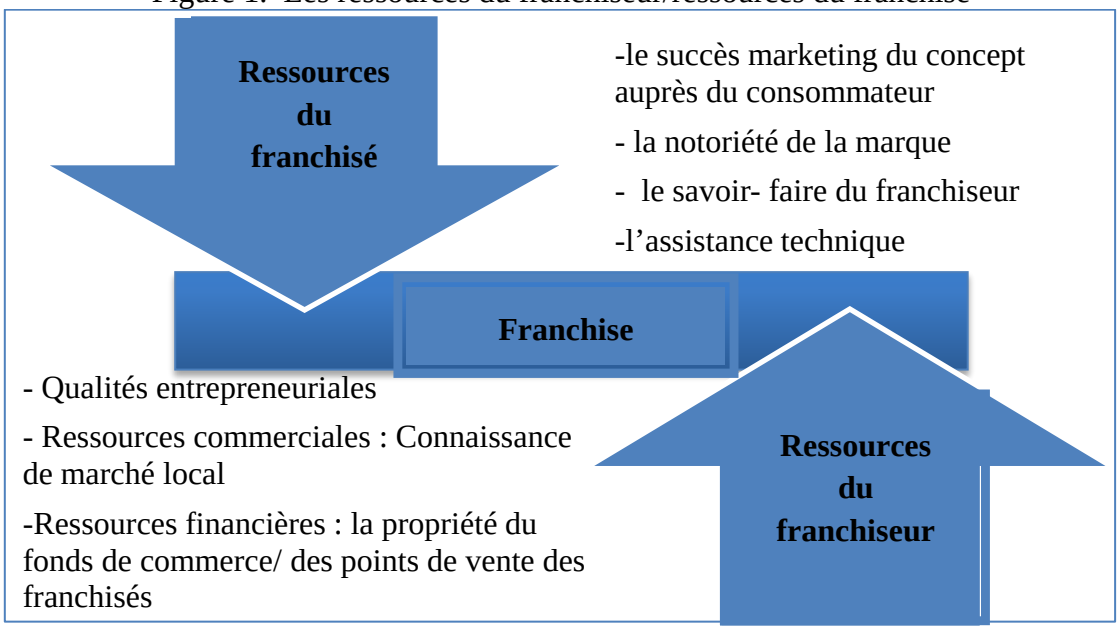
-Le savoir- faire : l'objet central de la franchise, c'est une ressource « produite » par le franchiseur et « transmise » (à titre onéreux donc « vendue ») à des franchisés (fonction pédagogique), qui doivent l'approprier (fonction d'apprentissage), pour le mettre en œuvre de manière conforme au concept distinctif du franchiseur (fonction d'application ou de duplication) (Lio, 1998).

-Une assistance technique : L'assistance technique et/ou commerciale débute dès la signature du contrat (Penard, Raynaud et Saussier, 2004).

Selon Onana, Bi Batoum et Wanda (2013), l'assistance technique peut prendre de multiples formes :
- la formation continue du franchisé et de son personnel ;
- la prestation d'ingénierie (parfois même avant la signature du contrat) ;
- les plans type d'aménagement du magasin et d'assortiment des produits ;
- l'organisation de campagnes de publicité ;
- le conseil juridique, la gestion d'un service contentieux commun à tout le réseau ;
- la mise en place d'un centre logistique ;
- la fourniture d'un compte de résultat type.

Après avoir donner un aperçu sur le cadre conceptuel de la franchise, on peut dire que cette dernière est une entente entre deux entités par laquelle une entreprise —franchiseur — s'engage par rapport à un entrepreneur indépendant — franchisé— à lui céder le droit d'utiliser sa marque, son savoir-faire et son réseau à un endroit précis pour une période préalablement déterminée (Seltz, 1982).

Figure 1. Les ressources du franchiseur/ressources du franchisé



Source : Elaboration de l'auteur suite à la revue de littérature

2. La conjoncture internationale de la Franchise

Le système de franchise a été initialement développé aux Etats-Unis pour contourner les contraintes de la loi antitrust. Ce système a, par la suite, été adopté par l'entreprenariat de nombre de pays à économie de marché (Fladmoe-Lindquist, 1996). En France, la franchise est née avec la Lainière de Roubaix dans les années trente mais ce n'est qu'à partir du début des années soixante-dix qu'il y a eu une multiplication des enseignes de franchise.

Depuis les années 1980, les réseaux de franchise se sont imposés comme des acteurs majeurs sur un grand nombre de secteurs d'activité de distribution dans l'ensemble des pays occidentaux.

En effet, les statistiques à travers le monde témoignent de l'importance de la dimension de cette forme de distribution, Comme le rappelle Bradach (1998), entre 40 % et 50 % du chiffre d'affaires du commerce de détail américain sont réalisés par l'intermédiaire de points de vente appartenant à des chaînes. Ce phénomène est particulièrement marqué dans le commerce à dominante alimentaire, comme dans le commerce spécialisé : vêtements, bricolage, accessoires automobiles, appareils électriques...

Selon l'International Franchise Association (IFA) en 2016 ; il y avait plus de 733 000 réseaux aux Etats-Unis employant 7,6 millions de salariés et produisant plus que 674 milliards de dollars en 2016. La Fédération européenne de la franchise (EFF) (2015) a fait état de plus de 13 627 marques franchisées opérant à travers 517 864 magasins franchisés en Europe en 2014.

En France notamment; le nombre de réseaux a doublé au cours de ces dix dernières années, atteignant la barre des 1900 franchiseurs en 2016. En 2018, le secteur a généré un chiffre d'affaires de 62,01 milliards d'euros (Voir Tableau 1).

Les réseaux de franchise représentent une part de plus en plus importante du commerce de détail en France et connait une progression constante malgré la crise économique. La Franchise Française est leader européen avec 1568 réseaux en 2012 qui comptent 65059 points de vente, 323497 employés et réalisent un chiffre d'affaires de 50,68 milliards d'euros[5].

Le tableau 1 résume l'évolution de la franchise en France pendant ces dix dernières années.

Tableau 1 : Franchiseurs et franchisés en France, Evolution depuis 1971[6]

	1971	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nb de franchiseurs	34	1228	1396	1477	1569	1658	1719	1796	1834	1900	1976	2004
Nb de franchisés*	–	50127	53101	58351	62041	65059	65133	68171	69483	71508	74102	75193
CA en milliards d'€	–	47,78	47,72	47,88	49,24	50,68	47,40	51,45	53,38	55,10	59,55	62,01

Source : Fédération Française de franchise (2018)

[5] Selon les statistiques de la FFF.

[6] Ces chiffres se rapportent au nombre de magasins ou de points de vente en franchise, et non au nombre réel de franchisés. Source ACFCI – Service Commerce & Distribution, 1971. À partir de 2000, données FFF. À partir de 2007, données FFF et étude d'impact de la franchise Diagnostic & Systems.

Selon Diez et al (2017) ; la franchise espagnole connait quant à elle, une évolution remarquable, avec un nombre de réseaux qui est passé de 646 en 2001 à 1232 en 2015, ce qui implique une croissance de 90,7%[7]. De plus, le nombre de points de ventes est passé de 35 692 à 65 878 (un taux de croissance de 84,57%), le nombre d'unités détenues en propre a augmenté de 7931 à 19 688 (ce qui implique une augmentation de 148,24%), et le nombre d'unités franchisées est passé de 27 761 à 46 190 (soit une croissance de 66,38%), sur la même période.

Au Brésil, les revenus de la franchise en 2015 était d'environ 139 BRL milliards, soit une augmentation d'environ 13% par rapport à 2014. Dans le contexte mondial, le Brésil occupe le 6ème rang par rapport au nombre de franchises ; avec 114 409 unités dans 60 pays, principalement aux États-Unis et au Portugal. Le pays compte déjà 134 franchises en opération à l'étranger en 2015; ce nombre est de 20% supérieur à celui de 2014[8].

3. La franchise en Afrique du Nord

En Algérie, la franchise n'est pas un phénomène récent; elle existait depuis 1995 avec l'arrivée des enseignes comme Coca Cola, Danone, Candia Tchin lait dans le secteur agro-alimentaire, ou, encore, dans le secteur de l'hôtellerie avec le Hilton, le Sofitel et le Sheraton (Boumansour et Lahlou, 2018).

Et c'est à partir des années 2000 que ce phénomène connaissait des évolutions tirées principalement par les changements des habitudes de consommation, la prolifération des centres commerciaux mais aussi à la globalisation des échanges, il n'y avait que 50 enseignes étrangères en 2010, en 2012 on dénombrait plus ou moins 60 dont plus de 70% de marques françaises (Ighil Hanout et Illouli, 2014).

En Tunisie, le premier magasin sous cette forme de franchise daterait de 1933 (accord avec Monoprix, qui compte aujourd'hui 71 magasins en Tunisie, LSA n° 2100). D'autres enseignes françaises avaient une présence significative.

L'essor de cette forme organisationnelle en Tunisie date des années 1990. C'est le cas dans la grande distribution alimentaire, qui s'est modernisée en Tunisie, avec Carrefour, présent depuis 2001 (45 points de vente sous les enseignes Champion, Carrefour Market, Carrefour Express), mais aussi Géant Casino (depuis 2005, 1 hyper). Système U annonçait l'ouverture d'un hyper pour 2012, juste avant la révolution de Jasmin. Deux enseignes tunisiennes 2Même si les accords portent d'autres qualifications juridiques. 10 seraient exploitées en franchise, là encore dans le secteur agroalimentaire : Elmazraa (532 magasins dont 350 exploités en franchise) et Chahia (95 unités dont 63 en franchise) (Mseddi et Bouri, 2010). Plusieurs autres secteurs seraient porteurs pour la franchise : l'immobilier, le luxe. Chanut (2011) résume la situation de la franchise en Tunisie comme étant « *intermédiaire* ». Ce pays ne reconnaissait pas la franchise qu'en 2009. Aussi, les partenariats entre des réseaux étrangers et des entrepreneurs tunisiens pour exploiter des magasins aux concepts importés étaient-ils qualifiés de licence de marque, contrat de know how, d'assistance technique et autres appellations.

[7] Selon les statistiques de l'association espagnole de franchise(AEF)

[8] Association brésilienne de franchise (ABF), 2016, p. 8, cité par Adriana et Costa (2016)

4. La Franchise au Maroc entre émergence et développement

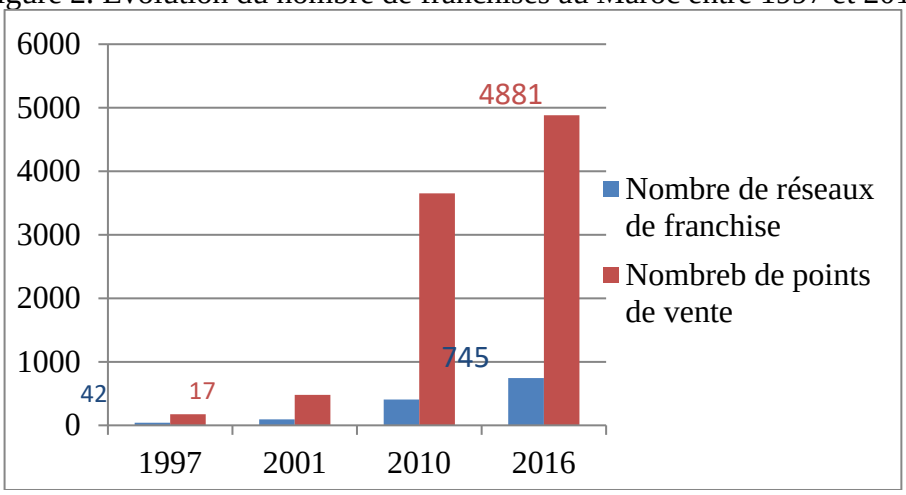
Comme on l'a déjà constaté dans les sections précédentes, la franchise figure parmi les techniques de gestion et de développement des entreprises qui a connu un essor remarquable ces dernières années. Le Maroc ne déroge pas à la règle, d'où la franchise constitue une source de plus en plus importante du revenu économique du pays (Bensaid, 2016). Il est convenable donc de présenter la situation de la franchise et de montrer les opportunités qu'offre ce type de commerce pour les entreprises marocaines.

4.1. Chiffres clefs du secteur de la franchise au Maroc

La franchise connaît un développement considérable au Maroc. A ce sujet, l'évolution du nombre d'enseignes de franchise installées au Maroc suit, depuis les années 90, un rythme de croissance exponentiel. En effet, le taux de croissance annuel moyen sur les dix dernières années est de 18%[9].

Ainsi, on est passé de 42 réseaux de franchise en 1997 couvrant 174 points de vente à 93 réseaux en 2001 couvrant 480 points de vente à 407 réseaux répartis sur 3653 points de vente en 2010 pour atteindre 745 enseignes en 2016 répartis sur 4881 points de vente selon le Ministère de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie Numérique.

Figure 2. Evolution du nombre de franchises au Maroc entre 1997 et 2016

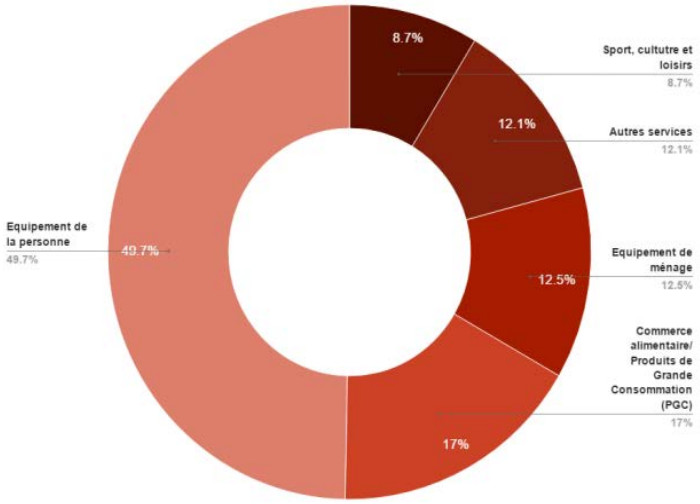


Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Economie Verte et Numérique (2016)

La répartition des réseaux par secteur d'activité, montre que sur les 745 enseignes implantées au Maroc, les deux secteurs de l'habillement et de la restauration accaparent respectivement 49,7% et 17% de l'ensemble des réseaux.

[9] Selon le rapport d'activité de franchise expo à paris en 2010

Figure 3. Répartition des réseaux de franchise par branches d'activités



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Economie Verte et Numérique (2016)

Géographiquement, la répartition des points de vente opérant dans le secteur de la franchise montre que l'axe Casablanca-Rabat représente 47% de l'ensemble des implantations (Rochdane et Ayegou, 2009). Ce qui montre la très forte concentration géographique des franchises dans les espaces urbains historiquement privilégiés. Or, ceci n'a pas empêché le développement du secteur vers d'autres villes telles que Marrakech, Fès, Tanger, Agadir[10].

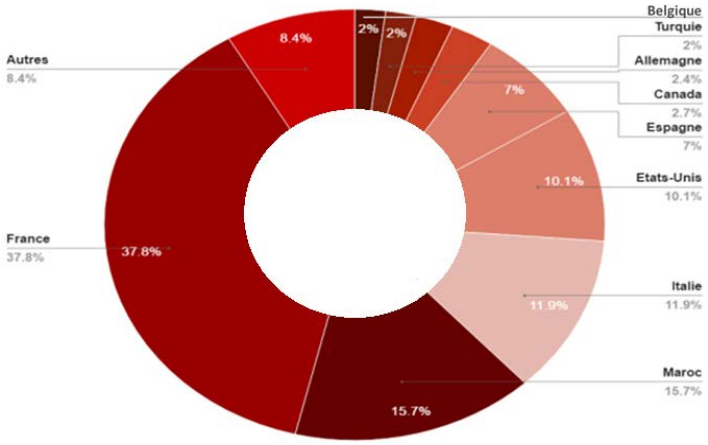
La recherche dans les origines de la franchise révèle que le secteur a drainé des enseignes de différents pays notamment d'Espagne, de Belgique, d'Italie, du Canada et des USA en enregistrant une prédominance des enseignes françaises qui représentent 40% de l'ensemble des réseaux[11]. Ceci s'explique par le fait que le franchisage demeure une notion étrangère liée beaucoup plus à la France vu les liaisons géographiques, historiques et linguistiques qui unissent les deux pays (Rochdane et Ayegou, 2009). Certaines enseignes françaises sont de réelles succès stories, comme les restaurants Paul, les magasins Carrefour ou encore les magasins Decathlon.

Parallèlement, il est à signaler que près de 52 enseignes d'origine marocaine (15% du total des enseignes) ont été développées connaissant ainsi un succès important.

Le schéma 4 reprend la structure des réseaux de franchise implantés au Maroc par pays d'origine :

[10] Selon les statistiques du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des nouvelles technologies en 2008.
[11] Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc

Figure 4. Répartition des franchises par pays d'origine



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Economie Verte et Numérique (2016)

4.2. Analyse SWOT du secteur de la franchise au Maroc

Afin de résumer la situation de secteur de la franchise au Maroc, on a eu recours aux analyses SWOT qui ont été faites par Benhamdane (2008) dans le cadre d'une étude sectorielle du centre d'intelligence économique de BMCE Bank et à une autre analyse faite par Sayl (2015). Le tableau 2 montre la synthèse de ces deux analyses.

Tableau2. Matrice SWOT du secteur de la franchise au Maroc

Forces	Faiblesses
-Un faible taux d'échec dans le secteur. -Une position géographique attrayante - Un système économique libéral et stable - Qualité des infrastructures - Faible taux d'inflation - Un environnement réglementaire favorable - une liberté politique	-L'absence d'une loi spécifique sur la franchise; -Le non-respect par certains masters franchisés des plans de développement initialement convenus ; -La rareté et la cherté des locaux commerciaux ; -Le manque de plates-formes logistiques et d'entrepôts sous douane ; -La taille des garanties exigées et l'importance de l'apport personnel ; -Le manque de lignes de financement ou de fonds de garanties adaptés à ce type de commerce
Opportunités	**Menaces**
-Une accélération de l'urbanisation et une Classe moyenne de plus en plus importante ; -Une société de consommation en plein essor ; -La démocratisation du crédit à la consommation et la dématérialisation des moyens de paiements ;	-La prééminence et le poids du "noir" dans les transactions immobilières ; -La concurrence déloyale du secteur informel et de la contrebande.

-La création de tribunaux de commerce, l'adoption d'un régime permettant le libre transfert des capitaux et la signature de conventions évitant la double imposition avec plus de 40 pays ; -Un système économique stable et libéral favorisant l'investissement et la création d'emplois ; -Un régime douanier attractif, du fait du démantèlement tarifaire progressif et de la suppression des prix de référence dans le cadre des accords de libre échange avec l'U.E, la Turquie, les pays arabes et les Etats-Unis ; -L'existence de niches à fort potentiel (l'artisanat, la restauration marocaine…) ; -Le développement de la grande distribution et de nouvelles galeries marchandes ; -La création de villes nouvelles aux portes des grandes villes (Tamansourt, Tamesna...) ; -La mise en place d'un contrat programme propre au commerce intérieur.	

Source : Synthèse des analyses SWOT de Benhamdane(2008) et Sayl(2015)

5. L'apport de la franchise comme forme de commerce à l'entreprise marocaine

Comme on l'a déjà constaté dans les sections précédentes ; La franchise est une forme de contrat qui unit l'opérateur d'une chaîne de points de vente, le franchiseur, et un commerçant indépendant, le franchisé. Moyennant un investissement dans un point de vente et le versement soit d'un droit d'entrée, soit d'une redevance liée au chiffre d'affaires et/ou aux dépenses publicitaires, soit encore les deux à la fois, le franchisé peut ainsi bénéficier d'un savoir-faire, d'une enseigne et/ou d'une marque connue(s), de conseils en matière de gestion et éventuellement de certaines facilités financières de la part du franchiseur (Cliquet, 2002). Ainsi, beaucoup de PME et de créateurs d'entreprise ont donc compris tout l'intérêt sur le plan financier pour le franchiseur et sur le plan marketing pour le franchisé que représente ce type de contrat. La littérature n'a pas manqué de le souligner depuis une bonne trentaine d'années (Hunt, 1973). De grands réseaux de points de vente se sont ainsi constitués plus ou moins rapidement, la franchise permettant une forte accélération en la matière par rapport au succursalisme qui exige de la part de l'opérateur de la chaîne un investissement beaucoup plus important (Cliquet, 2002).

Dans le même volet, Pour Cliquet et Nguyen (2004) ; La franchise est l'une des formes contractuelles de coopération inter firmes. Elle s'exerce dans la plupart des secteurs d'activité, dans le cadre de la stratégie du développement de l'entreprise.

Dans cette perspective, rejoindre un réseau apparait, plus qu'avant, une opportunité pour ne pas dire une nécessité surtout pour la PME. En effet, le recours à la franchise n'est pas une

question de hasard mais plutôt un choix stratégique de certaines entreprises qui ont préféré appartenir à un réseau de franchise.

Au Maroc, le succès remporté par les enseignes étrangères n'a pas manqué d'encourager des PME marocaines à développer leur propre concept et par conséquent se lancer en commerce sous franchise. Ces PME représentent 15,7% de la totalité des réseaux de franchise implantés au Maroc et sont surtout dynamiques dans le secteur de l'habillement, l'ameublement et la confiserie. Le tableau 3 représente quelques enseignes marocaines développées en franchise :

Tableau 3. Les enseignes marocaines selon le secteur d'activité

Secteurs d'activité	Enseignes marocaines
Secteur d'habillement	Marwa, Diamantine, Moroccan touch…
Secteur de la restauration	Aladdin brochettes…
Secteur de la pâtisserie	Amoud…
Secteur de la confiserie	Dragée d'Or, Pralinor, Riad l'fakia…
Secteur de la chaussure	Benson shoes…
Secteur art de la table	Maida, Direct Usine…
Secteur d'ameublement	Kitéa, Kaoba, Mobilia, Castory, Cocon et papillon, Richbond…

Source : Elaboration de l'auteur

Ainsi, Rejoindre un réseau de franchise est une des possibilités qui s'offre à celui qui souhaite créer sa propre entreprise. (Boulay et Chanut, 2010) résume ceci comme suit :
« -la franchise est une forme de création d'entreprise moins risquée et plus rapide-la promesse faite par le franchiseur à son franchisé repose sur le tryptique « concept/savoir-faire/assistance ». La franchise offre un concept distinctif et éprouvé et des signes forts de ralliement de la clientèle au premier rang desquels figure la marque. Il apporte un savoir-faire différenciant par rapport à celui des concurrents, savoir-faire qu'il saura faire évoluer selon les changements de l'environnement concurrentiel, des comportements de consommateurs. Enfin il promet une assistance au démarrage puis un accompagnement régulier tout au long de la vie du contrat ». Il s'agit là des trois principaux critères qui expliquent qu'un créateur d'entreprise va choisir de se développer en franchise (Knight, 1984 ; Peterson et Dant, 1990 ; Guilloux et al. 2004).

Conclusion

La franchise est un des modes d'implantation favoris dans le commerce de détail. Elle a déjà fait ses preuves en Europe et en Amérique dès les années soixante, et a récemment commencé à se multiplier dans les pays en voie de développement tels que ceux d'Europe de l'Est, d'Asie Pacifique, du Moyen Orient et d'Afrique du Nord. Les raisons peuvent être trouvées dans le succès de la formule, qui autorise la duplication rapide de points de vente pour le franchiseur et un accès à un « *système de réussite commerciale* » pour le franchisé (Chanut, 2004).

Dans le contexte marocain d'ouverture, la franchise occupe une place de plus en plus importante au point que certaines enseignes internationales sont devenues familières. Ces dernières années, cette expansion ne se limite pas aux chaînes internationales ; des réseaux nationaux développent leurs propres concepts.

Pour Chanut et Gharbi (2011), La franchise permet en effet une plus grande structuration donc une plus grande transparence du commerce dans les pays maghrébins dont le Maroc fait

partie. Elle peut constituer un atout pour lutter contre le commerce informel et les marchés parallèles voire la contrefaçon. Elle contribue en outre à la création d'entreprises, au développement de l'entreprenariat et à l'esprit d'initiative et d'innovation.

En bref, la franchise se profile au Maroc un avenir prometteur qui peut devenir un tremplin pour l'expansion du secteur commercial notamment pour les PME. Ces dernières constituent un véritable levier de développement, cependant leur situation reste mal cernée vu que la majorité de leur tissu échappe au secteur formel. La « solution franchise » peut-être envisagée comme un moyen de promotion des PME nationales et reste aussi à développer une stratégie marketing pour l'exportation du concept marocain à l'international.

Bibliographie:

Ouvrages :

De Mendez, M. et J.P. Lehnish .1984. « La franchise commerciale **»**, Presses universitaires de France, Paris, Collections Q.S.J ? n° 2170, p. 10.

Seltz et David D. 1982. « The Complete Handbook of Franchising **»**, Reading, MA: Addison-Wesley.

Chapitre de livre :

Boulay, J. & Chanut, O. 2010. « II. Les explications de la franchise **»**. Dans : Jacques Boulay éd., Les réseaux de franchise (pp. 33-56). Paris: La Découverte.

Articles :

Adriana M et Costa S. 2016. « Marketing strategies in the internationalization process of Brazilian franchises », Review of Business Management., São Paulo, Vol. 18, No. 62, p. 570-592.

Ananga Onana, A., Bikay Bi Batoum, J. & Wanda, R. 2013. «Les déterminants de la compétitivité des franchises internationals : une analyse empirique du cas du Cameroun». Revue Congolaise de Gestion, numéro 18(2), 9-44.

Boumansour R et Lahlou Ch. 2016. « La Franchise En Algérie : Contraintes Et Atouts » , International Journal of Economics & Strategic Management of Business Process (ESMB) Vol.11 pp 39-47

Cliquet G. 2002. « Les réseaux mixtes franchise-succursalisme : apports de la littérature et implications pour le marketing des réseaux de points de vente », Recherche et Applications en Marketing, vol. 17, n° 1

Cliquet G et Nguyen N. 2004. « La franchise, une méthode d'implantation dans le commerce de détail : le cas du Vietnam », Revue francophone de gestion, 18p

Díez Uli, L., et al. 2017. «Analysis of efficiency of own and franchised units in the Spanish franchise system», European Research on Management and Business Economics.

Duniach K. 2005. « Les modes d'entrée de la franchise internationale », Market Management (Vol. 5), p. 4-28

Fladmoe-Lindquist, Karin, 1996. **«** International franchising: Capabilities and development **»** Journal of Business Venturing, Elsevier, vol. 11(5), pages 419-438.

Kapferer, J. 2003. « Réinventer la marque ? ». Revue française de gestion, no 145(4), 119-130.

Menekse S. et Orkide S. 2014. **«**Determining pros and cons of franchising by using swot analysis**»**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 122 p 515 – 519.

Penard, T., Raynaud, E. & Saussier, S. 2004. « Théories des contrats et réseaux de franchise: Revue et enseignements », Revue Française d'Economie, Avril 2004, p. 151-193

Sayl Z. 2015. **«**The International business environments of franchising in Morocco, Indian Journal of Economics and Development, Vol 3 (5)

Actes de colloques :

Chanut O. 2004. « Etude exploratoire sur les enjeux de l'arrivée à maturité d'un réseau de franchise : pouvoir, confiance et contrat ». 9ème Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne (JRMB) Dijon.

Chanut O et Gharbi N .2011. « L'environnement institutionnel comme facteur explicatif du développement de la franchise : comparaison entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie». 14e Colloque International Etienne Thil Roubaix.

Rochdane H et Ayegou J. 2009. « PME marocaines face à la mondialisation : quelles opportunités du système de franchise », La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11esJournées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME, Trois-Rivières, Canada

Rapports et Etudes :

Benhamdane J. 2008. « Etude sectorielle : la franchise ». Rapport du Centre d'intelligence économique de BMCE Bank.

Bensaid O. 2016. « Une comparaison de la performance des différents types de franchises au Maroc », Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de maîtrise en sciences en gestion. HEC Montréal

Bradach J. L. 1998. « Franchise Organizations», Boston, Harvard Business School Press

Duniach K .2003. « La franchise internationale : une contribution à l'étude des modes d'entrée à l'étranger », thèse de doctorat en Administration et gestion, Université de Montpellier 1.

Ighil Hanout L. et Illouli S. 2014. «La franchise dans les pays du Maghreb : Essai de comparaison entre l'Algérie, Maroc et la Tunisie». Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales. Université abderrahmane mira de Bejaia.

Rapport du centre marocain de promotion des exportations. 2010. Franchise expo paris salon international de la franchise et du commerce en réseau.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE CAPITAL SOCIAL ET SES EFFETS SUR LE DÉVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES CONGOLAISES

Mukirania KAHAMBU
Enseignante-Chercheure à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université Catholique du Graben UCG / Butembo) Centre de Recherche en Économie de Développement (CRED) de l'UCG Butembo Rép. dém. du Congo
mukiraniawavangu@gmail.com

RÉSUMÉ – La recherche de l'emploi, le besoin d'indépendance, la recherche du revenu déterminent actuellement la dynamique entrepreneuriale. La prolifération des PME coexiste cependant avec d'énormes difficultés. L'instabilité de l'environnement économique général des PME congolaises et l'insécurité socio-politique permanente dans la zone d'étude (ville de Butembo) constituent un tendon d'Achille pour l'économie nationale. Il se constate une faiblesse des services de soutien, une quasi-inexistence des relations entre les institutions privées et publiques et une transmission des informations fragmentaires sur les transactions des marchés. Pour affuter leur compétitivité et la durabilité de leurs affaires, les entrepreneurs usent alors du capital social ancré dans le tissu relationnel et social. Le présent papier se fixe pour objectif d'analyser, à partir de la taille, la densité et la nature des liens, les effets du capital social sur le développement des PME. L'étude des cas sur 29 petites entreprises a été menée par recours aux entretiens pour la collecte des informations dont le contenu a été analysé par classification pour une description complète du phénomène étudié. Au terme de l'analyse, 59,77% confirment les effets positifs du capital social sur le développement de leurs entreprises ; 27,93% les jugent mitigés ; tandis que 12,30% s'en trouvent en désaccord.

Mots-clés : Capital social, liens, entreprise, développement

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La création des entreprises offre de nouveaux emplois et partant, contribue à la réduction de la pauvreté dans les pays en développement (Audretsch et al., 2007). Elle est un atout pour le développement socio-économique. Néanmoins, les nouvelles et anciennes entreprises opèrent sur le marché inséré dans un cercle d'affaires ouvert à la mondialisation. Comme d'autres entreprises, les petites et moyennes entreprises (PME) se heurtent à une concurrence renforcée par la libéralisation des échanges entre nations. Cette internationalisation exige le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) pour espérer au

maintien de l'environnement face à une concurrence croissante et au progrès technique. Elles entrent en compétitivité et doivent trouver des mécanismes d'adaptation aux changements économiques et structurels.

Une telle exigence entrepreneuriale implique aussi des investissements plus massifs pour espérer à l'innovation, partant, à la mise sur marché des nouveaux produits et procédés. D'où, le développement des entreprises en général, et des PME en particulier, tourne au ralenti suite à des défis de divers ordres (institutionnels, financiers, technologiques, économiques…). En plus, la situation s'aggrave, faute d'information et d'environnement des affaires favorables autant qu'avec l'impératif de la conformité avec les normes.

En dépit de leur importance dans l'économie, les PME sont longtemps restées ignorées des politiques publiques des nations et de développement au bénéfice des grandes entreprises. Sujettes à des conditions de travail difficiles et parfois opaques, elles œuvrent souvent dans l'informel. À l'occurrence, en République Démocratique du Congo (RDC), 90% d'emplois de toutes les entreprises sont créés dans le secteur des PME (Kamba-Kibatsi, 2016). Il s'agit d'une source importante génératrice d'emplois dans les zones urbaines et rurales, chez les jeunes comme chez les femmes dont la participation professionnelle est souvent réduite dans d'autres secteurs d'activités. Cependant, malgré leur potentiel de création d'emplois, la part des PME dans le produit national brut est peu significative à cause des limites d'opportunités dans les systèmes, les relations et les structures qu'elles présentent sur le marché.

Face à ces défis, de nouvelles formes organisationnelles issues des relations interpersonnelles et des réseaux vont être activées pour redynamiser la coopération (Tyéri et al., 2015) et la connexion des acteurs et des entreprises pour bénéficier de la compétitivité des chaines de valeur. Ces formes font référence à la mobilisation du capital social, un des mécanismes fondamentaux susceptibles de susciter les dialogues et de renforcer les capacités opérationnelles dans des organisations se servant des liens forts et faibles (Granovetter, 1973). En clair, il s'agit des relations (familiales, amicales, professionnelles, syndicales, etc.) qu'un individu entretient avec les autres et qui constituent son capital social. Ce dernier engrange un bénéfice non monétaire dont les effets sont perceptibles dans le futur.

Le recours au capital social dans l'entrepreneuriat semble beaucoup plus pertinent. Des efforts complémentaires des entrepreneurs dans leurs pratiques entrepreneuriales sont capitalisés à travers les relations interpersonnelles et des réseaux sociaux. Des études sur la relation entre la taille du capital social d'un entrepreneur et son profit ont montré que l'étendue des réseaux est fonction du nombre de contacts (Neegaard et Madsen, 2004 ; Burt, 2000). Son augmentation est importante pour développer des projets, car les contacts permettent des possibilités d'accès aux ressources des autres comme les informations et les opportunités du marché (Baron, 2007). Ces études mettent en perspective une corrélation du capital social au bénéfice en termes de réussite professionnelle.

La problématique des effets du capital social dans le développement des entreprises reste encore si peu décortiquée qu'elle échappe à la recherche, du moins spécifiquement dans les études sur les PME en RDC. Il s'avère alors loisible, au présent papier, d'analyser le capital social, à travers la mobilisation des relations sociales et des réseaux, ainsi que les effets sur les activités des entreprises qui en résultent. Il s'assigne un double objectif : identifier les mécanismes par lesquels les liens sociaux sont mobilisés et examiner leurs rôles dans les PME, d'une part ; et d'autre part, analyser les dimensions du capital social pour saisir ses effets sur le développement des PME.

Trois parties en composent la structure textuelle. La première propose une revue de la littérature en mettant en exergue le capital social et le développement des PME ; la deuxième présente le cadre méthodologique en précisant le contexte dans lequel il opère ; tandis que la troisième analyse les mécanismes de production du capital social et ses effets sur les activités entreprises.

1. Approche conceptuelle

1.1. Capital social et lien

La littérature sur le capital social ouvre tellement à des constructions multidimensionnelles que, à l'heure actuelle, le consensus définitionnel reste un travail entier. Ces recherches servent d'un référentiel. D'abord, dans les travaux de Putnam (1995, 2000), le capital social réfère à la cohésion dans un groupe. Il est inspiré par Coleman (promoteur de la théorie du capital humain et capital social en sociologie) qui, ensuite, explique le capital social par rapport à l'action collective. Cependant, même si l'usage de ce capital implique l'action sociale, il est rattaché à la propriété de l'individu (Bourdieu, 1980). Enfin, des questions sur le capital social alimentent la littérature aux États-Unis puis en Europe depuis environ deux décennies ; en Sociologie, Sciences politiques et plus récemment en économie et gestion.

Éléments définitionnels

Le capital social semble répondre à divers problèmes même socio-économiques. Dans une approche fonctionnaliste (Coleman, 1988), il pivote autour du respect des obligations et attentes, de la valeur potentielle de l'information véhiculée, des normes et sanctions effectives dans les communautés (Levesque et White, 1999). D'autres recherches se démarquent de cette approche et piochent le contenu, la nature et les modalités de fonctionnement du capital social considéré comme une ressource sociale (Lin, 1999) obtenue à partir du lien social. Le capital social est donc *« l'investissement d'un individu dans ses relations avec les autres. »* (Lin, 1995). Il est ainsi constitué de *« ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux »* (Lévesque, 2000). Dans ce contexte, analyser le capital social revient à étudier les liens sociaux et leurs dynamiques pour générer une ressource supplémentaire et contributrice à la réalisation des objectifs de l'entreprise. Cette approche qui, adoptée également dans l'analyse du capital social en économie et gestion, pose la nécessité du recours aux réseaux sociaux susceptibles de produire une ressource sociale.

En effet, la ressource d'une entreprise est considérée comme un ensemble d'actifs tangibles et intangibles et représente un enjeu déterminant pour la production. De même, accessible à travers des liens directs et indirects, et d'usage souvent temporaire et conditionnel, la ressource « capital social » sert à atteindre ses objectifs stratégiques. On peut noter que *« le capital social individuel dont dispose un entrepreneur pour créer ou développer son entreprise a un impact sur sa réussite dans la réalisation de ses objectifs »* (Arrègle et al., 2004). Certes, selon ces coauteurs, au travers des relations d'échange de l'entreprise avec ses parties prenantes, il est possible de générer des avantages compétitifs. En revanche, le capital social n'est pas la seule ressource exploitable dans une entreprise. Dans ce cas, comment l'observer et le capter ? Certains travaux des chercheurs et des managers démontrent de plus en plus qu'ils gagneraient après avoir trouvé une représentation mesurable du capital social (Saglietto et al., 2013). D'où la pertinence de (re)penser la notion qui, à l'instant, présente un cadre définitionnel pluridimensionnel et un arsenal d'indicateurs de mesure du capital social.

Pour la présente investigation, l'analyse du capital social d'un acteur (individu ou entreprise) consiste à cerner les effets économiques probables à travers les relations qu'il entretient avec son univers social pour développer ses pratiques entrepreneuriales. Cela revient à déterminer le fruit des échanges sociaux entre l'acteur social et son réseau en termes d'un bénéfice réciproque. Le capital social ne serait donc pas uniquement fonction du nombre des relations, car tous les contacts qu'elles produisent n'ont pas la même valeur. Cette dernière dépend des caractéristiques des structures mêmes des relations. L'on retient que : *« Le capital social est donc le produit de la taille du réseau personnel, du volume des ressources contenues dans ce réseau (ressources informationnelles, ressources relationnelles directes et indirectes), des chances d'accès à ces ressources »* (Mercklé, 2004 ; Saglietto et al. 2013). La force et le potentiel relationnel positionnent les acteurs dans leur milieu social.

La valeur du capital social est ainsi déterminée par la position de l'entrepreneur ou de l'entreprise dans la structure du réseau où l'on peut l'évaluer par des mesures qualitatives (confiance, participation) et quantitatives (nombre de relations). La taille du réseau et la qualité des liens, entre autres sa densité et sa hiérarchie, sont des paramètres pour mesurer l'intensité ou la concentration des relations directes et indirectes (Burt,1992). C'est d'abord Granovetter (1973) qui propose le fondement du capital social sur des connexions peu régulières entre les membres du réseau ; ceux-ci ne sachant rien de leur position intermédiaire. Cet indicateur est basé sur les relations faibles et la position d'intermédiarité pour permettre une diversification des liens et générer de nouvelles informations, contrairement aux liens de forte intensité avec possibilité de répétition des informations. Il ressort alors que les liens faibles peuvent constituer une opportunité pour les acteurs agissant ensemble dans la mesure où ils retirent les bénéfices individuels.

Lien social versus ressource sociale

La valeur du capital social dépend ainsi des activités réalisées par les membres en recourant à de réseaux sociaux. Par conséquent, elle provient des externalités générées par la formation du tissu relationnel et social qui devient une ressource sociale utilisable en un certain moment et sous certaines conditions. Le développement du capital social est une nécessité pour sa valeur qui la transforme en ressource. C'est *« un processus complexe qui requiert du temps, du contenu économique et social et un contexte favorable* » (Bowey et Easton, 2007). Quelques éléments retiennent l'attention pour peu qu'elles soient considérées comme tremplin en vue de produire et accroitre le capital social dont l'utilisation agit sur les activités de l'entreprise : la taille des relations sociales, la densité des liens et la nature des liens.

Primo, la taille des relations sociales réfère au nombre des liens directs ou indirects entretenus par un entrepreneur avec les autres catégories d'acteurs. Celles-ci sont, dans un réseau, dénommées comme « Alters » (Burt, 1992 ; Chollet, 2005). La taille est le nombre d'agents dont les liens et les pratiques leur permettent des interactions sociales (Putnam, 2000) et servent aux activités économiques menées. Elle est utile et nous servira à montrer de la capacité qu'ont des entrepreneurs à collaborer et à coopérer avec les autres et ainsi valoriser leurs liens sociaux.

Secundo, la densité des liens indique l'étendue des contacts auxquels un individu est connecté et des réseaux interconnectés où la circulation des informations devient plus aisée. Le réseau devient dense au fur et à mesure que les contacts augmentent. Et, plus leur nombre est élevé moins ils produisent des nouvelles informations (Ahuja, 2003). Ils se réduisent à la

redondance des contacts qui, pourtant, donne accès aux mêmes informations. Cela étant, le passage à la structure des relations sociales s'exige pour (re)donner de la valeur aux liens dans le réseau. La confiance et la participation influencent l'intensité des liens (forts ou faibles) à l'intérieur des réseaux pour déterminer de leur efficacité. Celle-ci se caractérise aussi bien par leur nature que par leur taille.

Tertio, la nature des liens réfère au volume des ressources que contient un réseau donnant la chance d'accès à ses membres. La fréquence et la durée expliquent cette nature en distinguant les liens forts des liens faibles. La richesse du réseau provient des caractéristiques aussi sociales qu'économiques des acteurs qui le composent (Batjargal, 2001). Un « bon réseau » le serait si et seulement s'il contient des « alters » en possession de ressources importantes (Lin, 1999). L'entrepreneur doit donc user de ses compétences sociales pour choisir les relations riches en ressources et éviter celles qui lui gaspilleraient du temps. Ces compétences sont considérées comme des habiletés sociales cumulées susceptibles de produire des retombées positives et ainsi de maximiser les chances d'accès aux ressources (Baron et Markman, 2003). Ce choix admet une diversification des liens en réduisant des contacts redondants pour favoriser ceux donnant de nouvelles idées (informations).

Les trois dimensions (taille, densité et nature des liens) s'imbriquent tellement qu'il est difficile de les séparer. Elles constituent des indicateurs du capital social contenus dans le cadre définitionnel retenu dans la présente étude et serviront l'analyse empirique pour leur rôle significatif dans la constitution et le développement du capital social de l'entreprise.

1.2. Rôle du capital social et développement des PME

L'entrepreneur (propriétaire ou dirigeant) tisse des relations internes et externes qui déterminent potentiellement ses activités ; la dynamique entrepreneuriale étant due aux facteurs socio-culturels. La culture explique aussi le capital social (Colman, 1988 ; Putnam, 1995). En considérant les PME congolaises, dans la ville de Butembo (Nord-Kivu), il est clair que la culture fait dialoguer le capital social et l'esprit de l'entrepreneur assumant la gestion financière et administrative (Loi sur les PME n°004/2002) des affaires. Ce lien est présent et s'avère fécond pour créer et développer les PME.

Entreprise et caractéristiques des PME

Tout semble tourner autour de l'entreprise, particulièrement les PME, où les relations sociales et les réseaux influent sur leur développement. Mais, qu'est-ce qu'une entreprise ? Une des difficultés majeures de l'analyse sur le développement des PME est la diversité des définitions et la classification des PME par des institutions (Banque mondiale, OCDE, etc.) et dans des pays (lois, ministère des PME).

Dans le cadre de la disposition nouvellement édictée, les formes juridiques des entreprises sont régies par les Actes Uniformes du traité de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA). L'entreprenant est donc un entrepreneur individuel (personne physique) qui exerce une activité professionnelle civile, commerciale, artisanale ou agricole sur simple déclaration prévue dans cet acte uniforme. Ce dernier est un dispositif légal et réglementaire complétant les dispositions du droit uniforme OHADA par référence au statut de l'entreprenant.

Malgré cette avancée dans les droits des affaires, les PME en RDC manquent encore une définition qui serait officielle et harmonieuse comme le suggère la revue du cadre juridique : d'abord la loi congolaise n°73-011 de 1973 portant création de L'Office de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises Congolaises (OPEC) complétée par le décret-loi n°086 de 1998, portant régime fiscal applicable aux PME et précisant le nombre d'employés et la valeur totale du bilan ; ensuite, la loi n°004/2002, portant code des investissements et définissant PME et les petites et moyennes industries (PMI) ; puis la Charte de 2009 ; enfin, la loi de finances 2016 modifie et complète l'Ordonnance-Loi N°13/006 du 23/02/2013 portant régime fiscal applicable aux microentreprises en matière d'impôt sur les bénéfices et profits).

De ce pluralisme juridique sur les PME congolaises, il est difficile de ressortir une définition unique. Certaines définitions paraissent incomplètes et d'autres manquent une harmonisation. Cependant, il sied de retenir que les PME forment des entités économiques hétérogènes. Leur classification provient de la distinction des effectifs de leurs salariés, du montant de leur capital, de la technicité et vocation avérée du chef d'entreprise. La charte de 2009 distingue des microentreprises ou très petites entreprises, aux petites entreprises et aux moyennes entreprises en précisant les caractéristiques respectives suivantes : effectif compris entre 1 à 5 employés, 6 à 50 employés, 51 à 200 employés ; chiffre d'affaires annuel hors taxes variant entre 1 et 10000 $, 10001 à 50000 $, 50001 à 400000 $ (Art. 3, 4, 5). Le mode de gestion est concentré dans les microentreprises et les petites entreprises et plus ou moins décentralisé dans les moyennes entreprises.

Le présent papier se focalise plutôt sur de « petites entreprises » dont les salariés varient de 6 à 50 ; les investissements nécessaires s'évaluent de 10001$ à 150000$ et le chiffre d'affaires annuel hormis les taxes étant de 10001$ à 50000$ avec le mode de gestion concentré (Charte de 2009). Toutefois, il est difficile de rencontrer de petites entreprises qui se conforment à la comptabilité normalisée. Aussi, sont-elles comprises dans la nomenclature globale des PME, d'où le recours permanent à l'usage de cet acronyme dans cette recherche. Le cadre juridique porte plutôt sur la reconnaissance de la globalité ou la diversité des PME que sur l'harmonisation définitionnelle qui servirait aux politiques et stratégies ainsi qu'aux réseaux et partenariats pour l'obtention des ressources et l'essor du secteur.

Importance du capital social dans les PME

Dans certaines études, il est démontré la corrélation entre le capital social et l'accès aux moyens financiers (Packalen, 2007) ; à la performance financière pour générer les revenus aux entrepreneurs (Runyan et al., 2006), améliorer l'emploi (Bosma et al., 2004) et augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise (Honig et al., 2006). Cette corrélation produit les effets positifs comme le prouvent ces auteurs. D'autres analysent plutôt la confiance sociale comme indicateur du capital social sur la pérennité et la croissance de l'entreprise porteuses d'une influence positive (Mosek et al., 2007 ; Dasgupta, 2010). Ceux-là établissent qu'il existe un lien entre le capital social et la survie en termes de croissance de l'entreprise.

Par ailleurs, il est à remarquer que les liens faibles constituent une source d'opportunité et contribuent à l'innovation. De leur part, les liens forts diminuent les capacités innovatrices en enfermant les entrepreneurs dans des routines ; même si leur la qualité peut servir d'opportunité pour le développement stratégique. Dans certains groupes de famille, le capital social fort (Salaran et Maritz, 2009) peut être un atout et favoriser la confiance entre les membres dirigeants et employés de la famille au sein de l'entreprise et/ou leurs filiales. Un tel capital contribue à une bonne circulation de l'information et rend légitimes des propositions

émises pour améliorer des activités entrepreneuriales (Jones et al., 2008). Dans les firmes, sont aussi soulignés les effets du capital social dans le processus de prise de décisions (Jansen et al. 2011).

Le développement du type d'information renvoie à la « diversification » qui met en exergue des liens objectifs et/ou effectifs (Denord, 2003). Le lien objectif étant entendu comme le fait qu'un individu accède aux ressources différentes des siennes à travers les relations dont la base est la confiance. En ce sens, l'information devient une source d'avantages concurrentiels pourvu qu'elle soit rare ou précoce dans la structure des réseaux (Burt, 1992).

En outre, des travaux ont essayé de montrer la corrélation entre le capital social et l'internationalisation en soulignant les réseaux (Johanson et Vahlne, 2009) comme intermédiaire clé. Ce rôle produit l'effet favorable dans le processus ou en matière même d'internationalisation grâce à la création des partenariats étrangers qui mettent en évidence le capital social. Aussi, au niveau local, des partenariats d'affaires (Presutti et Boari, 2007) peuvent être conclus pour favoriser la confiance entre partenaires en réduisant, par ce biais, le coût de coordination et de contrôle.

En somme, globalement, ce parcours de la littérature nous permet de relever l'importance de cette ressource sociale dans les PME. On peut se rendre compte que dans cette relation à effet, des éléments pertinents au développement des pratiques entrepreneuriales ressortent : emploi, pérennité, revenu, chiffre d'affaires, innovation, qualité du dirigeant, information, l'internationalisation. Ceux-ci sont, à leur tour, influencés par les liens (forts ou faibles), la confiance, les réseaux, les partenariats, les relations sociaux, etc. constituant le capital social. Son effet positif est souvent indirect, car il est à comprendre comme un effet se produisant sur des variables intermédiaires à l'exemple de la productivité, de l'innovation et autres externalités positives ou opportunités de développement (stratégique) des PME. Le capital social sert donc à renforcer la productivité et la compétitivité, clés de développement et de réussite des PME. L'entrepreneur étant membre de la communauté où il vit, le capital humain élargit ses dimensions traditionnellement définies sur base de la santé et de l'éducation en intégrant également le capital issu des relations sociales et des réseaux (Dasgupta, 2010). Ces différents acquis conceptuels constituent des tuyaux des connaissances valorisables par les entrepreneurs dans leurs entreprises.

2. Organisation de l'enquête et environnement des affaires à Butembo

2.1. Démarche méthodologique et choix du terrain

D'entrée de jeu, il sied de le retenir. S'il faut reconnaitre la richesse de l'usage des méthodologies quantitatives mises en relief pour analyser le rôle du capital social et en déceler les effets, elles n'offrent qu'un cadre peu aisé si on s'en tient à comprendre l'architecture de cette ressource sociale valorisable. Inversement, l'approche qualitative de type « étude de cas » est d'usage dans différentes recherches sur le capital social et permet l'accès à de telles connaissances (Mosey et Wright, 2007 ; Albarello, 2011). La présente recherche s'inscrit plutôt dans cette démarche qualitative. Elle considère l'étude de cas comme une enquête empirique qui *« examine un phénomène contemporain au sein de son contexte réel lorsque les frontières entre phénomène et contexte ne sont pas clairement évidentes et pour laquelle de multiples sources de données sont utilisées »* (Gombault, 2005 ; Lejeune, 2019).

L'étude des cas se justifie par le fait que le capital social est un construit multidimensionnel et intègre entièrement le contexte dans l'étude des PME. En tant que phénomène étudié, il se positionne dans des circonstances à la fois temporelles et socio-économiques.

Ce papier a comme champ d'étude la RDC, en général, et la ville de Butembo dans la Province du Nord-Kivu, spécifiquement. Ce choix se justifie doublement. D'un côté, cela s'explique par l'existence des PME et des réserves en termes du capital social dans cette ville reconnue pour le commerce exercé par les entreprises de toute taille. En effet, l'évolution est si rapide que le commerce tend à devenir la principale activité après l'agriculture qui occupe également la majorité de la population même commerçante. L'expansion du commerce à Butembo va de petites activités marchandes au commerce d'importation et d'exportation en passant par le commerce général, de gros ou de détail. Les entrepreneurs de Butembo organisent leurs échanges dans une logique capitaliste en jonction avec l'importance du lien social, du poids de la confiance, de la redistribution familiale et communautaire (Mirembe, 2005). De multiples formes d'associationnisme se tissent autour de la confiance et se développent dans des réseaux à travers différents cercles et différentes initiatives de solidarité. De l'autre côté, le choix s'explique par l'avantage d'avoir trouvé sur ce terrain de recherche des contacts privilégiés et d'avoir bénéficié de la bonne volonté et de la disponibilité des entrepreneurs à l'enquête. Ce qui a permis un accès à leurs données précieuses pour l'élaboration empirique. Faute de la mise en jour des statistiques nationales et au regard de leur caractère informel ; nous avons choisi les cas d'étude au hasard méconnaissant l'effectif exact des PME au Congo, moins encore en ville de Butembo. La FEC Butembo-Lubero a servi d'orientation quant à la vérification du caractère formel et de la dimension des entreprises comme « petites entreprises ». Certains rapports et archives de la FEC ont été consultés en complément des informations de portée générale sur la situation économique des PME congolaises et celles spécifiques à l'organisation comme une forme du capital social.

La conduite de l'enquête a porté sur deux moments : de janvier à mars 2018 et de juillet à septembre 2019. L'on a procédé aux entretiens à l'aide d'un guide d'entretien doublé d'un questionnaire d'enquête plus élaboré pour la collecte des informations. Lors de la pré-enquête auprès de 55 entreprises, nos répondants ont été constitués de 74% de cadre (dont 26% gérants et 48% dirigeants -propriétaires-) et 26% d'autres employés. À l'issue de cette étape, la pertinence des informations fournies a fait découvrir que le tissu relationnel du cadre compte beaucoup dans les entreprises. Lors de l'enquête proprement dite, l'échantillon a été réduit à 41 entrepreneurs ; parmi lesquels 29 (soit 70,7%) ont réellement répondu.

Grâce à cette enquête de terrain, une approche privilégiant l'analyse qualitative (Beaud et Weber, 2010) a permis de déceler diverses manières de mobilisation du capital social, ses apports et ses effets dans les PME en ville de Butembo. Les informations obtenues ont été analysées dans leur contenu. Après leur classement, il a fallu procéder au calcul de certains paramètres quantitatifs comme la moyenne, le pourcentage en vue d'une bonne description du phénomène étudié et d'une analyse des résultats. Cette recherche a, enfin, recouru, il va sans dire, à la revue de la littérature pour certaines précisions théoriques.

2.2. Présentation de l'environnement des affaires des PME

Situation financière

Le capital pour financer nombreuses PME à la création provient d'une seule personne et/ou sa famille. L'entourage intervient financièrement et peut constituer une main-d'œuvre dans le processus entrepreneurial. Des informations empiriques, 61% des PME sont financées par

l'épargne privée et appuyées par celle familiale (y compris l'héritage) pour 33%. Ensuite, l'accès aux crédits dans les banques est souvent conditionné par une garantie soit encore par une comptabilité claire dont certaines PME ne disposent pas à cause de l'organisation et de la gestion fragile.

Elles doivent pourtant bénéficier du soutien du gouvernement à travers son Ministère des PME et ses institutions comme l'OPEC qui leur facilitent l'établissement des réseaux de partenariat afin de coopérer et profiter au secteur dans le cadre du développement. L'OPEC qui a eu, jusqu'à présent, à appuyer techniquement les PME s'est révélé pourtant inadapté et peu actif. Aussi, la coopération structurelle en RDC est en retrait depuis 1992[1]. Par ailleurs, le fond de promotion de l'industrie (FPI) fut créé à 1985 en vue de promouvoir les PME et l'année 2005 fut déclarée comme année nationale de la microfinance. En 2014, il a été créé le Ministère des PME pour intégrer les pratiques entrepreneuriales comme une stratégie à la vue des objectifs du développement national que le gouvernement vient de valider en 2016. Cette stratégie a pour objectif de promouvoir le développement du secteur des PME. En 2018, le gouvernement obtient le fond de la Banque mondiale pour financer le Projet d'appui au développement des micro, petites et moyennes entreprises (PADMPEM) en cinq ans. Ce projet se limite à l'appui dans certaines provinces, le Nord-Kivu faisant des parties prenantes ; et en certaines activités de développement des PME, avec comme seule cible celles qui opèrent dans les secteurs de la fabrication légère et des services en excluant le commerce.

Le rapport de la FEC sur les PME congolaises de 2019 précise pourtant que les entrepreneurs œuvrent dans quatre secteurs : commerce (56%), services (38%), industries (4%) et agriculture (2%). Le faible niveau de spécialisation, de recours aux NTIC (2%) et de transformations de matières premières (moins de 2%) est à stigmatiser. Par conséquent, la concurrence s'installe sur le marché et conduit à l'inefficacité et la non-compétitivité de certaines PME. Le commerce général, un domaine d'activité principale pour la majorité des PME, est pourtant déjà exclu des projets d'appui, comme du PADMPEM.

Malheureusement, ces initiatives gouvernementales de financement sont pour des entrepreneurs des parents pauvres étant donné les obstacles liés à la survie-développement et la croissance de leurs PME. La recherche empirique révèle qu'en 2018, la situation financière des entreprises est bonne pour 13%, normale pour 41% et mauvaise pour 46%. Ces résultats compromettent la gestion de risque et ne garantissent pas de la rentabilité du capital investi. S'agissant du niveau des investissements, il s'observe une hausse de 12% en 2017 et de 16% en 2018. Cependant, certaines entreprises désinvestissent, le niveau ayant baissé de 47% en 2017 et de 40% en 2018 ; d'autres maintiennent la stabilité de leurs investissements de 42% en 2017 et 44% en 2018. Cette situation se répercute sur le niveau de l'emploi. Chez des salariés, par exemple, l'effectif diminue de 30% étant donné que l'investissement n'incite pas la productivité.

La situation économique

Elle renseigne directement sur la conduite des transactions commerciales. La recherche empirique renseigne sur la hausse du chiffre d'affaires des entreprises de 12% à 13% à 18% les trois dernières années ; une baisse respectivement de 43%, 48% et 40% et une stabilité de 45%, 39% et 42%. Ces résultats laissent conclure qu'en dépit de sa hausse, le chiffre

[1] cf. Les PME congolaises et les accords de partenariat économique union Européenne-Afrique centrale 9-16 décembre 2007. Avec la participation de l'OPEC ; p. 133.

d'affaires n'espère pas à booster le développement des entreprises. Quant au marché international, les enquêtes montrent que 7% des entreprises réalisent leur chiffre d'affaires dans les exportations des produits en plus du commerce général (intérieur et d'importation). À Butembo, 12% des PME mettent au centre l'internationalisation de l'entreprise et 15% y recourent ponctuellement dans la distribution des matières premières (café, quinquina, etc.). Les entrepreneurs affirment ne disposer que de bribes d'informations sur les normes ou la certification ; tandis que 4% seulement sont d'accord du niveau élevé de l'information. La disponibilité d'informations nationales relatives aux normes ou à la certification s'avère donc (très) faible.

De manière générale, les résultats relatifs au chiffre d'affaires dans les entreprises étudiées montrent leur faible compétitivité dans les échanges tant nationaux qu'internationaux.

Situation technologique

Cette situation renvoie à la capacité des entreprises à innover en créant directement ou indirectement des produits et procédés nouveaux. Il s'agit également des forces aux tendances nouvelles qui conduisent les affaires et utilisent les NTIC. Or, il est à relever une faiblesse en matière d'adoption du progrès technique et un bas taux d'industrialisation dans des entreprises en ville de Butembo. Ce bas niveau de transformation des produits réduit fort la participation des PME et son niveau novateur. Par conséquent, des PME ne fournissent pas assez d'effort dans la création ni l'entretien des réseaux de partenaires et recourent de moins en moins aux NTIC. Pourtant, ces technologies permettent de créer des liens en ligne qui facilitent la mise en route de chaine de valeur et l'adoption des stratégies de réseautage et de partenariat externe. Malheureusement, nos enquêtes ont prouvé d'un faible recours aux NTIC soit moins de 2% ; d'où leur quasi-absence.

Formation dans les entreprises

Le travail dans les PME n'exige ni de qualification particulière ni de sécurité d'emploi, de revenu, de représentation. Les acteurs travaillent d'une manière familiale, domestique, individuelle ou collective. Le travail est également hétérogène dans plusieurs activités. Les relations de travail recouvrent étroitement les relations familiales (de parenté), personnelles et sociales (Komi, 2011). Les pratiques entrepreneuriales, comme travail indépendant, n'exigent pas nécessairement un niveau d'étude élevé. Mais, la qualité du travail fourni mérite des capacitations, d'où le besoin en formation technique et professionnelle dans les PME, comme cela ressort du tableau subséquent.

Besoins en formation				**Domaines d'activités**			
Pour le dirigeant		Pour le personnel		Pour le dirigeant		Pour le personnel	
Oui (en %)	Non (en %)	Oui (en %)	Non (en %)	Management (en %)	Autre (en %)	Commercial (en %)	Autre (en %)
70	30	62	38	73	27	52	48

Pour l'espoir de leur développement, le besoin en formation est pressant dans les PME à cause de la faible connaissance des outils et techniques commerciaux et managériaux. Ce tableau laisse voir à quel point ce besoin est ressenti chez les 70% des dirigeants et, en l'occurrence, dans le domaine de management en 73%. Chez le personnel salarié, il est ressenti par 62% et, plus précisément, en 52% dans le domaine commercial. D'autres

domaines intéressants dont le besoin en formation est présent sont l'informatique Web, la comptabilité/finance, la gestion des ressources humaines, la fonction administrative.

L'environnement des affaires est aussi généralement perturbé par le contexte socio-politique (guerre et insécurité, cas de l'est du pays), le délabrement des routes, les contraintes fiscales, etc. Cependant, malgré la faillite de plusieurs, les PME sont toujours présentes et leur effectif croît d'année en année. D'où la question de savoir comment elles tiennent et se développent malgré toutes ces difficultés. Le capital social est bien une de ces voies en tant que cette manière spécifique de penser les relations sociales susceptibles d'influencer l'acte entrepreneurial.

3. Analyse des effets du capital social dans les PME

3.1. Production et contenu du capital social

La création, la survie et le développement de PME se font généralement dans un esprit d'entreprise privée ou familiale fortement lié à l'esprit d'ouverture de l'entrepreneur et de ses compétences sociales. Les entrepreneurs font recours à la solidarité héritée de la tradition et celle érigée dans des tissus relationnels pour maîtriser la concurrence du marché et réduire le coût d'opportunité et les tracasseries. Ils constituent des regroupements, des réseaux et partenariats (structurés et non structurés, occasionnels et permanents, formels et informels) en quête de solutions à certains problèmes inhérents à l'environnement général sur le marché.

Ces relations sociales permettent de produire et d'accumuler du capital social en leur faveur. Le nombre des contacts (taille), leur intensité (densité) et leur nature (fréquence et durée) constituent des dimensions du capital social. C'est d'elles que dépendent les choix de types des liens associatifs (association) et interpersonnels avec l'entourage (proches collaborateurs, amis et famille). À part la FEC, dont toutes les PME d'étude sont membres, il existe d'autres types d'associations ou groupes anonymes (par respect de confidentialité). L'adhésion en est de tendance amicale, familiale ou mixte et dépend des besoins des entrepreneurs. Les membres sont libres d'adhérer individuellement ou collectivement aux activités convenues.

Taille et intensité des liens

Nombre d'adhésion	Effectif en %
Aucune	2
Une	6
Deux	24
Trois	27
Plus de trois	41

Nombre d'adhérents	Groupe permanent	Groupe occasionnel
1 à 4	28	36
5 à 9	34	25
10 à 14	17	14
15 à 19	13	9
Sans réponse	8	16

Nombre de proches	Effectif en %
1 à 4	52,6
5 à 9	24,7
10 à 14	10,5
15 à 19	8,1
20 et plus	4,1

La taille des relations et des réseaux sociaux renseigne sur le nombre des contacts de l'entrepreneur ou des PME. À Butembo, 41% des entrepreneurs sont membres de plus de trois associations et 51% ont deux ou trois adhésions. Les proches (famille et amis) aident l'entrepreneur dans son projet avec l'espoir de sa réussite dans les affaires. Aussi, il ressort de ces tableaux que moins le nombre de contacts est élevé (soit l'intervalle de 1 à 9 contacts), plus les entrepreneurs collaborent (61% groupes occasionnels, 62% groupes permanents et 77,3% le cas des proches). La confiance est au centre de leur regroupement et de rotation du

capital social en tant que ressource productive. Elle est entretenue par la participation (Dasgupta, 2010) pour générer des liens et des relations de faible intensité (Granovetter, 1973) mais de valeur pour les activités entreprises. Au-delà de 10 contacts, l'intérêt de collaborer décroit pour les entrepreneurs, vue la redondance des informations engendrées par les liens forts non objectivés.

Nature des liens et valeur sociale

Eréquence actions collaboratives/an / **Type « associatif »**	**Aucune fois**	**Une fois**	**Deux à trois fois**	**Quatre à cinq fois**	**Six fois et plus**
Partage charges opérations courantes d'approvisionnement	20	12	18	24	26
Partage charge d'importation	14	10	16	28	32
Partage autres charges (location magasins)	26	36	14	16	8
Micro-crédits rotatifs		2	12	34	52
Caution solidaire	32	28	25	13	2
Défense des intérêts (FEC) : (in)formations sur commerce			5	10	80
Type « individuel »					
Emprunt de petites sommes aux proches		12	12	20	56
Préfinancement (livraison à crédit informel)	18	4	22	26	30
Partage d'expérience		2	15	23	60
Donner une orientation (contact de contact)		23	31	22	24
Hébergement	27	16	12	26	19
Formalités administratives (Conseil)	20	12	18	20	30

Le capital social constitue une ressource à activer par les liens sociaux. Sa qualité dépend fortement de la nature, c'est-à-dire la fréquence des relations directes (utiles) soit indirectes (potentiellement utiles) et la durée, déterminant de la possession du réseau. Les PME d'étude ont l'âge variable : 1 à 5 ans (27%) ; 6 à 10 ans (54%) et 11 ans et plus (19%). Cet âge permet aux entrepreneurs de choisir les relations objectives (Denord, 2003) en fonction de la durée des réseaux. Plus leur valeur sociale est intéressante, bonne est la collaboration entre entrepreneurs ; et plus la fréquence d'usage du capital social est élevée. Le tableau illustre la récurrence, pour les entrepreneurs de Butembo, de l'usage des actions du capital social pour réaliser leurs affaires. Le passage s'en signale d'une à plus de six fois autour des stratégies diverses. Parmi elles, quatre volets s'avèrent saillants : le partage des charges entre entrepreneurs, les outils de financement, les soutiens, assistances et conseils, ainsi que la défense des intérêts.

Primo, les entrepreneurs partagent des charges entre eux. Ils organisent collectivement des ravitaillements locaux directs ou par souscription à une commande pour bénéficier d'une remise auprès du fournisseur. Si 50% y recourent plus de 4 fois l'an, 64% se regroupent pour les importations : ils engagent des souscriptions communes à la licence d'importation ; aux approvisionnements essentiellement de Chine, Ouganda, Kenya ; au chargement et déchargement des cargos et des containers ; à la prise en charge du convoyeur, au dédouanement. Ces pratiques sont plus utilisées par les entrepreneurs qui, généralement, exercent un commerce de marchandises d'une même nature et sur le même marché national

ou international. D'autres partagent certaines charges comme la location des magasins (74% au moins une fois).

Secundo, les entrepreneurs utilisent le capital social comme outil de financement. Des entrepreneurs recourent plus de quatre fois l'an à des microcrédits rotatifs (86%), aux emprunts entre proches (76%), au préfinancement et à la livraison à crédit arrangé (56%). D'autres le font un peu moins, soit une à trois fois l'année. Bien des transactions se négocient dans l'oralité, quelle que soit la somme d'argent y engagée. Seule la confiance compte pour garantie. Ces outils servent des moyens alternatifs de financements des entreprises.

Tertio, les soutiens, assistances et conseils constituent une autre stratégie de mobilisation du capital social des entrepreneurs sous étude. Ceux-ci peuvent bénéficier des aides auprès de leurs proches. À titre illustratif, la récurrence de leur jouissance annuelle de plus de quatre fois distingue 83% d'entrepreneurs pour le partage de l'expérience, contre 44% pour l'orientation dans le service ou vers les contacts et 46% pour les conseils sur les formalités administratives.

Quarto, en termes de défense des intérêts, la FEC est une organisation représentative des entreprises congolaises à double mission syndicale et commerciale. Sous sa forme syndicale, elle défend les intérêts économiques des membres auprès de l'État et ses régies financières. En tant que de chambre de commerce, elle joue l'intermédiaire dans la transmission des informations économiques, légales, réglementaires, politiques et sociales entre les institutions privées et publiques ainsi que les organismes internationaux et dans l'organisation de formations relatives aux activités du commerce. La majorité d'entrepreneurs en jouissent régulièrement (80%) et les (20%) restants n'y recourant qu'une à trois fois l'an.

Cela étant, quelles formes sont assorties au capital social ? Le capital social donne une variété des formes. Celles-ci sont fonction des compétences sociales de chaque entrepreneur (gérant, dirigeant et/ou propriétaire). Ces compétences sociales influencent la valeur sociale en termes de disponibilités et/ou d'accès pour d'éventuelles interventions en cas de besoins. Elles ont des retombées positives sur les relations directes inter-acteurs (entrepreneurs, clients, investisseurs, banquiers, fournisseurs, etc.) et donnent à l'entrepreneur l'accès à leurs ressources.

Les compétences sociales consistent en l'influence et la persuasion sociale, l'intelligence émotionnelle, la perception sociale et la gestion de l'impression (Baron et Markman,1998, 2000, 2003 et Baron, 2007). Elles orientent la sélection des partenaires qui influence la performance des réseaux (Todeva et Knoke, 2005 ; Li et Liao, 2007). Elles sont une force de production incontournable du capital social et influencent la nature des liens, leur taille et leur intensité dans les rapports socio-économiques.

Ces mécanismes produisent du capital social dont le contenu est la valeur sociale. Les entrepreneurs la mobilisent en créant des stratégies de collaboration et de coopération pour améliorer leur bien économique. Ainsi, jouissent-ils de leurs liens considérés comme un capital social à la fois individuel et collectif pour répondre aux signaux du marché et offrir aux conditions compétitives.

3.2. Apports du capital social et leurs effets dans les PME

Le capital social est une ressource valorisable pour développer les activités où elle est mobilisée dans les PME. La recherche empirique montre que les apports du capital social existent dans les entreprises et leurs effets sont observables sur différents aspects économiques, financiers, technologiques, etc. Leur pertinence produit des effets directs ou indirects qui se répercutent sur les activités que nous analysons en appréciant le niveau de satisfaction des entrepreneurs. Ces effets se catégorisent ici à trois niveaux suivants :

Niveau économique

Certaines réalisations favorisent les activités économiques et commerciales de l'entreprise à travers la valorisation du capital social et stimulent l'amélioration du chiffre d'affaires. Cette embellie économique se manifeste par divers ingrédients et mécanismes : la livraison rapide des approvisionnements ; l'augmentation des recettes et vente à des prix profitables ; la défense des intérêts pour minimiser les tracasseries des opérateurs économiques (arrestation et blocage des véhicules et marchandises à l'importation, taxations exorbitantes, scellement des boutiques, difficultés de distribution de certains produits, asphyxie fiscale et parafiscale malgré les conditions difficiles d'insécurité et de propagation de la maladie à virus d'Ebola dans lesquelles les entreprises ont évolué tout au long de l'année 2019). Par ailleurs, les associations sensibilisent leurs membres au respect des procédures et les conscientisent à corriger certaines irrégularités constatées dans leurs activités avec l'administration fiscale.

D'autres interventions recourent aux réseaux et à la recherche des partenariats entre les PME et des institutions privées et publiques pour améliorer les transactions commerciales. PROFIT CONGO/Nord-Kivu en collaboration avec le Ministère Provincial des Finances à Goma organise en 2018 le forum sur le dialogue fiscal au Nord-Kivu et initie l'harmonisation des relations entre les administrations fiscales, les services d'assiette, la société civile et les opérateurs économiques du Nord Kivu. Des concertations sont organisées entre la FEC et les Associations des fermiers ASOPANK et SYAPANOKI sur la sécurisation des fermes contre les exactions des hommes en arme ; entre la FEC et le Syndicat de défense des intérêts des paysans (SYDIP) en 2019 sur la mise en relation de différents acteurs intervenant dans le secteur agricole et la standardisation des unités de mesure dans la commercialisation des produits agricoles.

Niveau financier

Le capital social facilite l'accès au financement (microcrédits rotatifs, préfinancement, livraison à crédit, caution solidaire, etc.). D'autres opérations financières peuvent être incitées à travers des réseaux et des partenariats. À leur actif, l'on peut citer la formation organisée en 2019 sur l'harmonisation des procédures de gestion des fonds et des activités avec les partenaires du Projet d'Appui au Secteur Agricole du Nord-Kivu (PASA-NK) ; la formation de la Banque Mondiale sur le montage des projets porteurs dans différentes filières et avec de divers acteurs notamment les opérateurs économiques et autres particuliers différents de l'État et des ONG pour le développement de la ville de Butembo et ses environs ; ainsi que la concertation en 2019 entre le Conseil Norvégien pour les Réfugiées (NRC) et la FEC Butembo-Lubero sur l'encadrement de la jeunesse et la relance des activités de production pour résorber le chômage.

Comme on peut le constater, ces opérations en réseaux incitent à l'amélioration de l'emploi et du revenu ainsi qu'aux investissements dans l'élaboration des projets de développement.

Niveau technologique

Des informations et formations sont importantes pour les entreprises et le capital social contribue à leur canalisation. Il établit des négociations entre acteurs et accompagne l'exécution de certaines nouvelles lois et mesures entre les institutions. À titre indicatif, en matière d'utilisation des certaines NTIC entre PME et les institutions privées, publiques et internationales, l'on peut révéler : le lancement officiel en 2019 du système numérique du régime de la carte jaune du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) dans la ville de Butembo par la Société nationale d'assurance (SONAS) ; la mise en application de la décision de l'Office de gestion du fret multimodal (OGEFREM) n°001 de 2019 portant grille tarifaire de la Fiche Electronique de Renseignements à l'Importation, de l'attestation de destination et de la fiche électronique des renseignements à l'exportation ; ainsi que la formation à caractère novateur de l'Institut national de préparation professionnel (INPP) en 2019 des techniciens en construction des centrales artisanales à biogaz dans le cadre du Projet Innovant de l'Energie Renouvelable en vue du Renouvellement de l'Ecosystème (PIERRE).

D'autres interventions ciblent à la transformation agricole comme l'Arrêté Ministériel n°035/CAB/MINETAT.COMEXT/2018 portant interdiction d'exportation des écorces de quinquina à l'état brut en faveur de l'autorisation d'exportation des produits dérivés du quinquina ayant subi une transformation. Les associations négocient une mise en application progressive de l'arrêté et trouvent un arrangement entre acteurs.

Cet esprit de concertation reste encore moindre alors que l'optimisation du flux dans les PME et sur les marchés suppose une coopération coordonnée entre les entrepreneurs et les autres intervenants dans la chaine.

Le tableau suivant permet d'apprécier la synthèse des différents apports selon la satisfaction des usagers et d'induire les effets sur le développement de leurs entreprises.

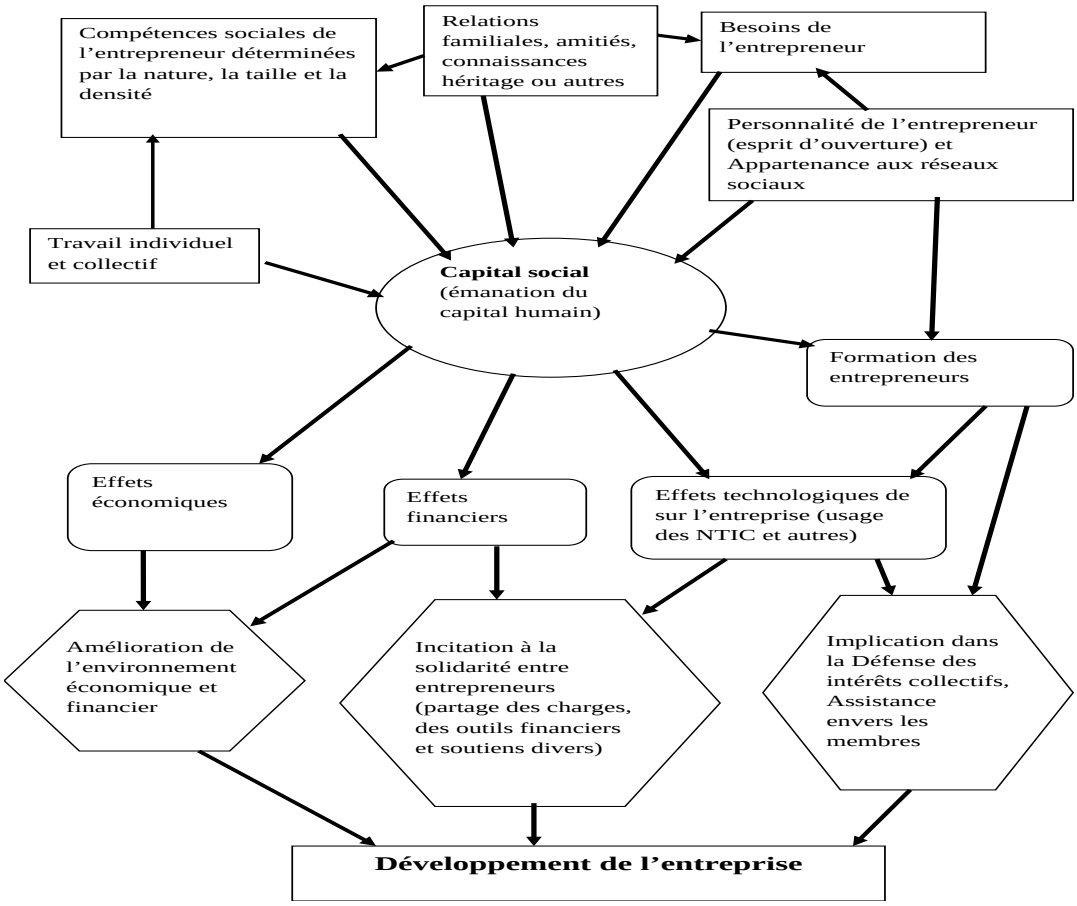
Avis / Capital social	Mal satisfait	Peu satisfait	Moyennement satisfait	Satisfait	Totalement satisfait
Apports au niveau financier	12,5	11,5	17,75	23,25	35
Apports au niveau économique	15	14,5	13,25	20,75	36,5
Apports au niveau technologique : NTIC et autres soutiens, conseils	9,4	10,6	16,2	21,2	42,6
Total	**36,9**	**36,6**	**47,2**	**65,2**	**114,1**
Moyenne	**12,30**	**12,20**	**15,73**	**21,73**	**38,03**

Des entrepreneurs qui valorisent le capital social par la collaboration et la coopération avec d'autres acteurs profitent de ses effets sur la situation financière, économique, technologique, etc. Ces effets sont aussi différemment appréciés par les usagers en termes d'amélioration ou pas de leurs activités. La synthèse de ces effets se présente dans la matrice ci-dessous.

Effets sur les activités des PME	**Effectifs en %**
Pas vraiment	12,30
Quand même	27,93
Oui vraiment	59,77

Si certains entrepreneurs ne sont pas vraiment d'accord (12,30%) ; d'autres sont le peu (27,93%), la plupart sont indubitables (59,77%) des effets produits par les apports du capital social. Parmi ces derniers, 21,73% sont satisfaits et 38,03% totalement satisfaits. Tandis que d'autres c'est-à-dire 15,73% sont moyennement satisfaits, 12,2% le sont peu et 12,3% le sont mal. Ces résultats confirment que, *mutatis mutandis*, le capital social produit des effets positifs sur le développement des PME en ville de Butembo.
D'où le schéma ci-après :

Schéma 1 : Effets du capital social



Ce schéma reprend des éléments importants que cette recherche analyse autour du capital social au sein l'entreprise. Le capital social peut provenir des compétences sociales, du travail individuel, de l'héritage des relations familiales, des amitiés, de la personnalité de l'entrepreneur et de son affiliation à plusieurs réseaux sociaux qui profitent au développement des activités. Des effets du capital social de l'entrepreneur sont essentiellement économique, financier, technologique. Ils renforcent le potentiel du capital humain en facilitant la défense des intérêts collectifs et l'assistance envers les membres et en accroissant la solidarité entre entrepreneurs. Ces effets confirment l'importance de capital social dans l'expansion de l'entreprise.

Conclusion

L'installation et la prolifération des PME en RDC doivent profiter à la stabilité sociale dans les secteurs agricole (matières brutes), industriel (transformations) et commercial (mise sur marché des biens et services). Pour les PME, cette manière de valoriser les ressources nationales justifie leur importance en termes de satisfaction aux exigences des marchés et aux besoins de la population. Elles sont flexibles et adaptables aux changements de l'environnement des affaires. Ce moyen de résistance permet la subsistance et l'accès au revenu du travail qui ouvre à l'économie du marché. En ce sens, la floraison numérique des PME peut répondre aux déséquilibres du marché par la création d'emplois en 90% de toutes les entreprises et la répartition de la richesse. Elles favorisent une génération d'entrepreneurs nationaux par le lancement et la consolidation du tissu économique et constituent une voie d'émergence de la classe moyenne active et prospère.

Cependant, le présent papier met en exergue un double constat susceptible de nuire à la percussion du capital social. D'une part, l'insuffisance des services de soutien et de promotion de PME est liée à la faiblesse et à la quasi-inexistence des relations entre les institutions publiques et privées étant faibles et quasi-inexistantes. D'autre part, face à l'environnement des affaires, un fort besoin d'améliorer la situation financière, économique, technologique et de la formation du cadre et personnel s'avère pressent pour que les PME agissent rapidement et efficacement aux signaux du marché.

Les PME forcent d'autres portes, comme les services non financiers, notamment les relations sociales et réseaux des entrepreneurs. Ces services, constituant du capital social, leur servent de support pour répondre aux demandes complexes des clients. Le capital social désigne alors une accumulation des relations sociales insérées dans des réseaux et susceptibles d'apporter à l'entrepreneur un supplément des ressources pour réaliser son projet entrepreneurial (Granovetter, 1973). Ce capital aide les entrepreneurs à accéder à des ressources (Favreau, 2008) et opportunités spécifiques. Avoir du capital social, c'est donc être à mesure de mobiliser les relations sociales à son avantage (Lin, 2001).

La recherche indique enfin que l'appartenance aux réseaux dépend de la personnalité de l'entrepreneur (esprit d'ouverture) et de ses compétences sociales déterminées par la taille, la densité et la nature des liens avec les autres acteurs. Ces éléments ont servi d'indicateurs du capital social dans les entreprises étudiées. En plus du travail individuel et collectif de l'entrepreneur, le capital social apporte à des avantages économiques, financiers, technologiques et autres formes de soutiens et permet des prestations de manière à surpasser tant soit peu la concurrence du marché. Des entrepreneurs (59,77%) corroborent vraiment le renforcement que les effets du capital social exercent sur des capacités productives et compétitives des PME et, par ricochet, sur leur développement.

Bibliographie

Ahuja, G. 2000. "Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation : A Longitudinal Study", *Administrative Science Quarterly*, 45, 3, pp. 425-455.

Albarello, L. 2011. *Choisir l'étude de cas comme méthode de recherche*, Bruxelles, éditions De Boeck Université, p.144.

Arrègle, J. et al. 2004. "Origines du capital social et avantages concurrentiels des firmes familiales", *M@n@gement*, 33(1), pp. 13-36.

Audretsch, D.B. et al. 2007. “Explaining entrepreneurship and the role of policy : a framework”, Cheltenham, UK and Northampton, MA, US: Edward Elgar Publishing Limited.

Baron, A.R. et G.D. Markman. 2000. “Beyond social capital : how social skills can enhance entrepreneurs’ success”, *Academy of Management Executive*, 14(1), 106-116.

Baron, A.R. et G.D. Markman. 2003. “Beyond social capital : the role of entrepreneurs’ social competence in their financial success”, *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41-60.

Baron, A. R. 2007. “The Potential Role of Entrepreneurs' Social Skills in the Success of New Ventures: Why the Ability to Get Along with Others Really Matters”, Sage, 220-233.

Batjargal, B. 2001. “Effects of networks on entrepreneurial performance in a transition economy: The case of Russia”, Babson Park, MA, pp. 97-110.

Beaud, S. et F. Weber. 2010. *Guide de l'enquête de terrain. Produire et analyser des données ethnographiques*, 4ème édition augmentée, La Découverte, Paris, pp.288.

Bosma, N. et al. 2004. “The value of human and social capital investments for the business performance of startups”, *Small Business Economics*, *23*(3), 227-236.

Bourdieu, P. 1980. “Le capital social, notes provisoires”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, *31*(31), 2-3.

Bowey, J.L., G. Easton. 2007. “Entrepreneurial social capital unplugged: An activity-based analysis”, *International Small Business Journal* 25(3): 273-306.

Burt, R.S. 1992. “Structural holes”, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Chollet, B. 2005. “Le rôle du réseau personnel de l’ingénieur en Ret D : le cas du secteur des micro et nanotechnologies”, *Thèse de doctorat*, Université Pierre Mendès de Grenoble.

Coleman, J. S. 1988. “Social capital in the creation of human capital”, *The American Journal of Sociology*, N°94, pp.95-S121.

Coleman, J. S. 1990. “Foundations of social theory”, Cambridge: Harvard University Press.

Dasgupta, P. 2010. “Une question de confiance : capital social et développement économique”, *Revue d'économie du développement*, vol. 18(4), pp.47-96.

Denord, F. 2003. *Genèse et institutionnalisation du néo-libéralisme en France* (années 1930-années 1950), Paris, EHESS, thèse de sociologie, pp. 254-287.

Favreau, L. 2008. *Entreprises Collectives, Les Enjeux Sociopolitiques et Territoriaux de la Coopération et de l’Economie Sociale*, Quebec, Presses de l’Université du Québec.

Gombault, A. 2005. “Chapitre 2. La méthode des cas”, Dans *Management des ressources humaines : Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales* sous la dir de P. Roussel et F. Wacheux, Belgique : De Boeck Supérieur. pp. 31-64.

Granovetter, M. 1973. “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, Vol.78, N°6, pp.1360-1380.

Honig, B. et al. 2006. “Social capital and the linkages of high-tech companies to the military defense system : is there a signaling mechanism ?”, *Small Business Economics*, *27*(4-5), 419-437.

Jansen, R.J.G. et al. 2011. “Information pro-cessing and strategic decision-making in small and medium- sized enterprises : the role of human and social capital in attaining decision effectiveness”, *International Small Business Journal*, *31*(2), 192-216.

Johanson, J. et J.E. Vahlne. 2009. “The Uppsala internationalization process model revisited : from liability of foreignness to liability of outsidership”, *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411-1431.

Jones, C.D. et al. 2008. “Affiliate directors and perceived risk bearing in publicly traded, family-controlled firms : the case of diversification”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, *32*(6), 1007-1026.

Komi, D. 2011. *L’Economie informelle en Afrique subsaharienne*. Éditions l’Harmattan, Collections Études Africaines, Paris.

Saglietto, L. et al. "Étendue du capital social : une proposition de mesures opérationnelles", *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 143 | 3e trimestre 2013, mis en ligne le 16 décembre 2015, consulté le 01 mai 2019.

Lejeune, C. 2019. *Manuel d'analyse qualitative. Analyser sans compter ni classer*, Bruxelles, 2ème édition, De Boeck université, 155p,

Lévesque, M. et D. White. 1999. "Le concept de capital social et ses usages", *Liens social et politiques*, 41, pp. 23-33.

Lévesque, M. 2000. "Le capital social comme forme sociale de capital : reconstruction d'un quasi-concept et application à l'analyse de la sortie de l'aide sociale", *Thèse de doctorat*, Faculté des études supérieures, Université de Montréal.

Lin, N. 1995. "Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue Française de Sociologie*, 36(4), pp. 685-704.

Lin, N. 1999. "Social networks and status attainment", *Annual Review of Sociology*, Vol.25, pp. 467-487.

Kamba-Kibatshi, M. 2016. L'influence des petites et moyennes entreprises au développement économique de la République Démocratique du Congo.

Mercklé, M. 2004. *Sociologie des réseaux sociaux*, La Découverte, Paris.

Mirembe, O. 2005. *Echanges transnationaux, réseaux informels et développement local. Une Étude au Nord-Est de la République Démocratique du Congo*, thèse de doctorat en sciences sociales. SPED, Presses universitaires de Louvain, Louvain-la-Neuve.

Mosek, L. et al. 2007. "Evaluating the donor : enterprise relationship in a not-for-profit social entrepreneurship venture", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, *4*(5), pp.586-604.

Mosey, S. et M. Wright. 2007. "From human capital to social capital: A longitudinal study of technology based academic entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 909–935.

Neergaard, H., et H. Madsen. 2004. "Knowledge intensive entrepreneurship in a social capital perspective", *Journal of Enterprising Culture*, Vol.12, N°2, pp.105-125.

Packalen, K.A. 2007. "Complementing capital: The role of status, demographic features, and social capital in founding teams' abilities to obtain resources", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 873–891.

Presutti, M. et C. Boari. 2007. "Space-related antecedents of social capital: some empirical inqui-ries about the creation of new firms", *International Entrepreneurship and Management Journal*, *4*(2), 217-234.

Putnam, R. D. 1995. "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy* 6 (1), 65-78.

Putnam, R.D. 2000. *Bowling alone. The collapse and revival of american community*. New York, Simon & Schuster.

Runyan, R.C. et al. 2006. "Entrepreneurial orientation and social capital as small firm strategies : a study of gender differences from a resource-based view", *The International Entrepreneurship and Management Journal*, *2*(4), 455-477.

Salaran, M.M. et A. Maritz. 2009. "Entrepreneurial environment and research performance in knowledge-based institutions", *Journal of International Entrepreneurship*, *7*(4), 261-280.

Tyéri, B. et al. 2015. "Contrôle des réseaux de p.m.e. : influence des critères de sélection des partenaires sur la performance", *Revue Congolaise de Gestion*, Éditions ICES, N° 20, pp. 55-93.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA PROBLÉMATIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT ET DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES DES PME : ESQUISSES DE SOLUTIONS

Moussa DIAGNE
Secrétaire général adjoint
Association sénégalaise d'évaluation - SenEval
Dakar, Sénégal
moussadiagne2000@yahoo.fr

RÉSUMÉ – La croissance économique des pays francophones et du monde est à l'ordre du jour. Elle a été évoquée en janvier 2020 au forum de Davos. L'opinion internationale reconnaît que cet essor économique passera forcément par les Petites et moyennes entreprises (PME), notamment, celles des jeunes et des femmes. Les pouvoirs publics, en partenariat parfois avec les Partenaires techniques et financiers (PTF), se sont engagés dans la mise en place de législations, d'agences d'encadrement pour la compétitivité, d'institutions de financement pour promouvoir les PME. Malgré tout ce dispositif, ces dernières peinent à naître, à croître, à être compétitives et se pérennisent difficilement. Mieux, le potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes s'en trouve inhibé par cette morosité d'appui technique et financier. Créatrices de richesses et d'emplois, les PME ont un problème d'encrage institutionnel. Aussi souffrent-elles d'un environnement des affaires non propice à leur développement. Au sein de la chambre consulaire, elles disposent de leur espace naturel pérenne à l'opposé des programmes et des projets. Grâce aux approches du Nucleus et du Dialogue des parties prenantes (DPP), ces PME peuvent se développer et améliorer leur compétitivité mais aussi changer leur environnement des affaires et rendre les chambres consulaires plus attractives.

Mots-clés : Entreprenariat, PME, environnement des affaires

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

En octobre 2019, le bulletin mensuel de l'Agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD) du Sénégal mentionnait la création de 37 335 entreprises individuelles sur un cumul de 10 mois, de l'an 2018 à 2019. Soit 5,7 % des entreprises, toutes formes juridiques confondues, nouvellement immatriculées au Numéro d'identification national des entreprises (NINEA). (Bulletin mensuel des statistiques économiques – octobre 2019).

Ce taux est-il l'expression d'une dynamique entrepreneuriale innovante des populations sénégalaises ou est-ce que c'est l'expression d'un désarroi face au chômage et /ou à la pauvreté ? Ce qui est constant, c'est que les Petites et moyennes entreprises (PME) constituent la base du tissu économique des pays francophones de la sous-région ouest-africaine.

Elles représentent environ 90% des entreprises, 30% des emplois, 25% du chiffre d'affaires, 20% de la valeur ajoutée et occupent 60% de la population active (Loi d'orientation relative à la promotion des PME). Les PME se présentent sous la forme « d'entreprise par nécessité » ou « d'entreprise d'opportunité » (Rapport sur le développement en Afrique, 2011 – Banque Africaine de Développement). Les premières sont constituées majoritairement d'entreprises de petites et très petites tailles. Elles sont généralement informelles. Elles s'emploient en général au remplacement de l'emploi. Ce sont des entreprises créées dans des secteurs et marchés existants. Elles ne produisent généralement pas de plus-value. Elles permettent à l'entrepreneur, notamment la femme, de disposer de revenus pour la satisfaction des besoins domestiques.

Les secondes constituent un groupe peu fourni. Elles peuvent être assimilées à la classe des PME entre les microentreprises et les grandes entreprises. Elles connaissent aujourd'hui un foisonnement au regard de leur caractère innovant. En effet, elles sont créées dans des secteurs innovants comme la transformation des produits agricoles, les Technologies de l'information et de la communication, l'artisanat. (Kaufmann, mai 2005. « Le financement des PME en Afrique-Repères, n°7, OCDE.).

Ces deux ensembles et quelques grandes entreprises constituent le secteur privé dans les Etats d'Afrique francophone. Elles sont créatrices de richesses et d'emplois. Cependant, les grandes entreprises sont-elles l'aboutissement des petites et moyennes entreprises ?

Cette question pose la problématique de leur croissance, qui est dépendante de l'environnement des affaires. Cette croissance est la garantie de la sauvegarde de l'entrepreneuriat.

L'environnement des affaires se définit comme l'ensemble des formalités relatives, notamment au dispositif de création des entreprises, à la promotion de l'innovation, au financement, à la formation et au renforcement des capacités.
Sans un environnement des affaires favorable, l'entrepreneuriat ne pourra pas assurer son rôle de levier essentiel à la lutte contre la précarité, le chômage et le sous-emploi.

Aujourd'hui, malgré son dynamisme reconnu, l'entrepreneuriat reste vulnérable dans la création d'emplois, spécifiquement pour les jeunes et les femmes et s'exprime en général par les entreprises individuelles. Ces dernières sont caractérisées par une faible compétitivité et leur fragilité.

Quant à l'environnement des affaires, il a connu certes beaucoup d'amélioration. A ce titre, on peut citer comme réformes importantes engagées dans les années 2000 au Sénégal :

- l'adoption de la charte des PME ;
- l'adoption en février 2008 de la loi d'orientation relative à la promotion et au développement des PME.

La Stratégie de croissance accélérée (SCA) adoptée en 2008, dans le but de donner un coup d'accélérateur à la croissance, prendra en compte la promotion de la PME au travers de quelques thématiques comme :

- la promotion de l'esprit d'entrepreneuriat ;
- l'accès au financement ;
- l'innovation, etc.

Malgré tous ces efforts, des insuffisances persistent et le taux de mortalité à la création des Toutes petites et moyennes entreprises (TPE) et PME reste encore très élevé. (Direction des PME – Lettre de politique sectorielle des PME – octobre 2010).

Ce qui nous amène à nous poser les questions suivantes : Comment l'entrepreneuriat et l'environnement des affaires pourraient ou devraient-ils contribuer à libérer le potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes de l'Afrique francophones et du monde ? Comment faire pour que l'entrepreneuriat devienne un véritable moteur de croissance économique et d'intégration sociale et professionnelle ?

A notre avis, il faut agir sur trois (3) leviers :

- L'amélioration du dispositif d'appui aux PME à travers les chambres consulaires ;
- La promotion de l'accès pérenne des PME aux services non financiers par le développement de la méthode de la formation par les pairs ;
- L'amélioration de l'environnement des affaires.

I. L'amélioration du dispositif d'appui aux PME à travers les chambres consulaires

Commençons par définir l'entrepreneuriat pour voir ses relations avec la croissance et l'emploi mais aussi ses besoins en appui. Nous pouvons distinguer dans la doctrine une typologie de l'entrepreneuriat qui renvoie à six (6) niveaux de définition de l'entreprenariat.

a. L'entrepreneur animé par la nécessité :

C'est celui qui crée une entreprise dans le seul but de combler l'absence d'un emploi rémunéré. Il est généralement fondé sur des technologies et des processus existants et peu productifs. Il n'a pas de solution innovante ni de projection de croissance forte.

b. L'entrepreneur motivé par la création

Il est motivé par la création, l'innovation, la prise en compte d'un problème ou d'un besoin que les autres ignorent. Celui-ci est motivé par le profit et par une volonté d'indépendance.

c. L'entrepreneur non productif et destructeur

Il est non productif du fait qu'il cherche à développer des activités de rente. Elles se résument à une redistribution des richesses d'une portion de la communauté pour le compte de l'entrepreneur.

d. L'entrepreneur social

Il est orienté sur le social. Il se fixe comme objectif la résolution de contraintes sociales. Généralement, il est non lucratif.

e. L'entrepreneuriat corporate ou intrapreneuriat

L'intrapreneuriat désigne l'entrepreneuriat au sein d'une grande entreprise. Il est développé par cette dernière dans le but de tirer profit des compétences techniques pour l'innovation. Ainsi, elle promeut un environnement propice à l'entreprenariat. (Rapport sur le développement en Afrique. 2011 – Banque Africaine de Développement)
L'intérêt de notre réflexion retient la PME par nécessité et par la création qui inclut l'intrapreneuriat.

A. Les chambres consulaires :

La Loi n° 2017-15 du 06 février 2017 consacre une réforme portant sur la création de la Chambre nationale de Commerce, d'Industrie et de Services du Sénégal (CCI- SN) et des Chambres régionales de Commerce, d'Industrie et de Services (CCIR). Elle énonce dans l'exposé des motifs que cette réforme a pour but d'harmoniser l'action des chambres consulaires avec les objectifs des politiques publiques du régime en place.

A ce titre, les chambres consulaires doivent, notamment :

- « offrir un nouveau cadre institutionnel consulaire plus adapté au développement, aux impératifs de performance et de résultats des entreprises, ainsi qu'aux priorités de croissance socioéconomique de l'Etat ;
- renforcer les capacités du dispositif consulaire dans le cadre du dialogue public/privé, du développement des services d'appui aux entreprises ;
- apporter des réponses appropriées aux objectifs de développement du secteur privé, de création de richesses et d'emplois ». (Loi n°2017-15 du 06 février 2017 portant création CCI-SN et CCIR)

Les chambres ont un rôle primordial dans le soutien des PME et Petite et Moyenne Industrie (PMI) en création et en consolidation. C'est l'espace naturel de soutien, de conseil, d'encadrement des PME, pour l'accès au service non financier, voire au service financier.

Ces nouvelles chambres consulaires, nationales comme régionales sont en principe adaptées à la nouvelle politique économique. Elles doivent exercer un leadership dans le développement du secteur privé, dans la création de richesses et d'emplois. Cela est justifié par la représentation de tous les secteurs d'activités commerciales, industrielles et agricoles dans les organes délibérants des chambres consulaires.

A noter également que les chambres consulaires sont des entités parapubliques pérennes et reconnues à l'international, contrairement aux agences et programmes d'appui aux PME qui ont en général une durée de vie bien déterminée.

Dans ces instances, les missions doivent être orientées, en principe, vers le développement du secteur privé, l'encadrement et la promotion commerciale des entreprises.
A ce titre, un des motifs de leur création est d'assurer une implication des professionnels des secteurs économiques concernés dans les décisions consulaires. (Loi n°2017-15 du 06 février 2017 portant création CCI-SN et CCIR).

Qu'en est-il dans la réalité ? Tout d'abord, il est à remarquer une très faible fréquentation des chambres consulaires par les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME).

Les raisons principales constatées et vérifiées sont : la très faible offre de service non financier adaptée aux MPME des chambres consulaires alors que c'est leur mission originelle, le partage de leur mission avec d'autres structures de l'Etat et agences d'exécution, mais aussi et surtout leur manque d'implication dans la mise en œuvre des politiques publiques.
Plusieurs autres raisons sont avancées pour justifier cette situation, à savoir des difficultés institutionnelles, financières et techniques qui rejaillissent négativement sur leur performance. **(**Quotidien - Le Soleil - du 27 janvier 2017 - Interview du ministre du Commerce) .

Pourtant, elles ont une reconnaissance internationale de la part des organismes internationaux, notamment, la Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) dont l'un des objectifs est de renforcer les capacités des chambres de commerce, d'agriculture et d'artisanat africaines afin qu'elles jouent au mieux leur rôle d'intermédiaire, d'accompagnateur et d'appui aux entreprises locales.

A cet égard, nous en déduisons que les chambres de la zone francophone, en particulier la zone UEMOA, rencontrent les mêmes difficultés à offrir le service non financier ou tout au plus les mêmes problèmes de gouvernance. (Wikipédia, # La CPPCAF en chiffre)
Qu'est-ce qui peut expliquer la fréquentation extrêmement faible des chambres consulaires par les MPME et MPMI ?

D'abord, on peut noter le manque de communication de la chambre pour faire sa promotion auprès de l'entrepreneuriat par le biais d'une offre de service non financier attrayante et peu coûteuse voire gratuite. L'autre aspect est l'introduction du clivage politique au sein de l'espace des chambres consulaires et l'interprétation d'exclusion qu'en font la majorité des entrepreneurs.

L'autre question est de savoir est-ce que les représentants des secteurs d'activités exercent un leadership fort qui pourrait donner confiance et inciter les acteurs de leur secteur à adhérer comme membres des chambres consulaires ? Est-ce qu'il n'y a pas lieu de réfléchir ou d'envisager une réforme des chambres consulaires dans leur gouvernance et leur organisation en vue de redynamiser les missions d'encadrement de l'entrepreneuriat ?
Autrement dit, les dirigeants s'accaparent-ils des avantages et délaissent-ils les intérêts des entrepreneurs qu'ils représentent?

Par ailleurs, il est souvent avancé que les MPME ne sont pas prêtes à monnayer les conseils et les formations. C'est un mauvais procès qu'on leur fait. Dans une expérience vécue, en 2011, dans la mise en œuvre d'un projet d'appui aux MPME, nous avons vérifié auprès des MPME et MPMI leur disponibilité à monnayer une offre de service proposée par la coopération internationale allemande pour le développement (GIZ) dans le cadre de la mise en œuvre d'une politique publique.

Il leur a été demandé, si elles étaient prêtes à participer par des cotisations en argent ? Elles ont toutes confirmé, sans exception, leur disponibilité à participer financièrement, à condition qu'on leur offre la formation.

Pour pallier cette amorphie des chambres, un projet de la GIZ en date de 2011 leur avait offert l'opportunité de développer l'approche « Nucleus », qui non seulement permet de mobiliser les PME mais aussi d'offrir du service non financier aux MPME.

C'est cette expérience que nous souhaitons partager, pour avoir été un acteur principal dans son développement au sein des Organisations patronales et consulaires (OPC), en particulier : les chambres de commerce et des métiers des régions de Dakar, Thiès, Saint – Louis, Kaolack et Ziguinchor. C'est une technique simple mais efficace, qui demande de la patience et surtout une volonté politique de la part de l'Etat et de la gouvernance des OPC.

II. La promotion de l'accès pérenne des PME aux services non financiers par le développement de la méthode de la formation par les pairs

« L'approche Nucleus a été conçue et développée depuis 1991 dans le cadre d'un projet de partenariat entre la Chambre des métiers et des petites industries pour Munich et la Haute Bavière, en Allemagne, et plusieurs chambres de commerce et d'industrie brésiliennes de l'Etat fédéral de Santa Catarina (ACE) par l'équipe du projet aidée d'une équipe constituée de membres honoraires et permanents issus des associations et chambres impliquées et de quelques entrepreneurs à travers un « apprentissage par la pratique ». (Déclaration sur l'approche Nucleus et sa dissémination - Coopération technique allemande (GTZ) – 2006 :14)

a) Pourquoi l'approche Nucleus ?

Le procédé du Nucleus est un palliatif à l'approche individuelle du conseil non financier. Il est mis en œuvre au début de l'année 2011 dans les régions de Dakar, Thiès, Ziguinchor et celles de Saint-Louis et Kaolack.

L'approche individuelle du service non financier était réalisée par des conseillers de proximité placés au sein des OPC et chargés d'accompagner les MPME et MPMI dans la définition de leurs besoins techniques et de les appuyer à résoudre les problèmes identifiés. Ces appuis peuvent porter par exemple sur :

- L'initiation à la comptabilité simple ;
- La réalisation d'outils de promotion ;

Dans cette approche, le conseiller est en quelque sorte. un intermédiaire. Il apporte un œil externe à l'entrepreneur, dans le seul but d'améliorer la gestion de l'entreprise.

A la fin du cycle du service non financier, le résultat est la prise de conscience par l'entrepreneur de l'utilité du conseil. Mais ce dernier est interrompu du fait de la fin du partenariat public privé (PPP) entre l'OPC et le Partenaire Technique et Financier (PTF).

Alors l'entrepreneur se pose la question comment faire pour continuer à bénéficier du conseil ? Etant entendu que l'entrepreneur ne peut pas assurer le paiement des honoraires du conseiller.

Quant à l'OPC, elle ne peut plus assurer la permanence du conseiller du fait de la faiblesse institutionnelle et de la cherté des prestations du conseil.

La seule solution est le Nucleus afin de pérenniser le conseil de proximité.

Le Nucleus est un groupe de travail composé d'entrepreneurs, animé par un conseiller agent de l'OPC. Une condition d'existence du « Nucleus » est la présence du conseiller en tant que facilitateur lors des rencontres du groupe.

Le Nucleus peut être vertical quand les entrepreneurs sont dans le même secteur d'activités ou horizontal lorsqu'ils sont dans des secteurs d'activités complémentaires.

Le Nucleus joue deux rôles déterminants :

- d'abord c'est un espace de communication sur le savoir-faire, sur les expériences vécues, sur les contraintes rencontrées, et les idées innovantes ou de rupture entre les membres du Nucleus ;
- ensuite, l'espace d'échange ainsi institué est un centre d'action pour réaliser des activités au sein du groupe.

Il a aussi deux objectifs, l'un interne et l'autre externe au groupe :

- L'objectif interne est de susciter la réflexion, des idées et des activités pour améliorer les performances des entreprises. Dans ce rôle, le groupe revêt un caractère de service.
- Celui externe est d'influencer l'environnement des affaires. Dans cette optique, le Nucleus est un instrument de lobbying. En effet dans le groupe, l'entrepreneur prend de la puissance, du pouvoir. Par contre quand il agit seul, situation la plus probable, il est vulnérable, impuissant et aphone.

Le cycle d'activités d'un Nucleus est bâti sur des rencontres régulières au sein de l'OPC, avec l'accompagnement d'un conseiller - facilitateur.

Ce dernier doit aider à instaurer la confiance et rapprocher les entrepreneurs afin qu'ils ne se voient pas comme des ennemis mais plutôt comme des concurrents. Le conseiller doit les amener par la technique de la facilitation à identifier les vrais problèmes et susciter des idées innovantes - les analyser et identifier les causes – chercher des solutions dans le groupe – enfin décider des activités allant dans la résolution des problèmes – les mettre en œuvre – en cherchant les solutions dans le groupe ou hors du groupe c'est-à-dire dans la ville, département, région, pays, dans l'espace francophone.

Les expériences dans les différents pays notamment au Brésil montrent les effets prometteurs.

Le Nucleus facilite aux PME, notamment :

- la prise en charge du conseil à travers la mutualisation de leurs efforts ;
- l'intensification de l'échange d'informations techniques et de gestion entre les membres ;
- l'ouverture de nouveaux marchés ;
- l'augmentation de la représentativité des PME au sein des OPC.

En bref, le Nucleus aide à apprendre à apprendre, à gagner en confiance et à engager les changements nécessaires pour l'augmentation de la compétitivité et la croissance de l'entreprise.

En plus, les OPC qui développent les conditions de la création des Nucleus déploient de plus en plus d'activités et augmentent plus facilement le nombre de leurs adhérents actifs. Ainsi, le développement de la confiance entre les parties prenantes contribue à la formation du capital social, facteur déterminant pour une évolution durable d'une société.

b) Mise en œuvre du processus d'animation du Nucleus

Le conseiller utilise la technique de la facilitation. Il ne s'agit pas pour lui de penser à la place des entrepreneurs ou de travestir leur pensée.

Les différentes étapes sont :

1. Réunion de sensibilisation des leaders sectoriels des métiers : le conseiller leur présente et explique le procédé pour qu'ils se l'approprient.
2. Identification des problèmes : il s'agit pour le groupe, lors des premières rencontres, d'identifier les problèmes auxquels il est confronté. Tous les membres du groupe s'expriment individuellement (brainstorming). Voir tableau 1
3. Approfondissement des problèmes : le conseiller va s'évertuer à l'analyse des informations recueillies avec le soutien des membres du Nucleus, pour mieux cerner la source et/ou la cause afin de mieux qualifier les problèmes. Voir tableau 1
4. Élaboration du diagnostic : ça consiste à administrer un questionnaire qui reprend toutes les thématiques à problèmes révélées par le groupe lors du recueil des problèmes. Chaque membre est appelé à donner une note à chacune des thématiques. Une moyenne est dégagée après sommation de la note de tous les membres et son rapport au nombre de ces derniers. Cette moyenne donne le poids de l'importance du problème pour la décision de sa prise en charge.

   Cela conduit à l'établissement d'une cartographie au moyen d'un graphique qui permet au groupe de visualiser le travail de diagnostic et d'apprécier démocratiquement les résultats obtenus. Il permet au groupe de prendre connaissance des priorités de chaque problème identifié à l'issue du diagnostic. Généralement, les résultats étant issus d'un processus démocratique, ils sont acceptés par tous les membres. Voir tableau 2,3 et 4.

   Un plan d'action est alors établi, avec une activité prioritaire prévue pour chaque problème identifié. Voir tableau 5 et 6.
5. Les outils de mise en œuvre :

1. **Identification des problèmes et approfondissement des pensées**

Production	Gestion	Organisation de l'entreprise	Equipement	Commercialisation	Approvisionnement	Ressources humaines

2. Elaboration du diagnostic

Fiche diagnostic entrepreneur membre de nucléus					
Marquer avec une croix (X) la situation actuelle de votre entreprise telle que vous la jugez.					
Sujets / Appréciation	Très Mauvaise	Relative-ment Mauvaise	Moyenne	Bonne	Très Bonne
a) Comment jugez-vous votre productivité?	1	2	3	4	5
b) Comment appréciez -vous votre chaîne de production?	1	2	3	4	5
c) Comment appréciez-vous l'aménagement de votre entreprise?	1	2	3	4	5
d) Utilisez-vous de nouvelles techniques ou technologiques?	1	2	3	4	5
e) Quelles sont les conditions de travail? (ventilation, lumière, ordre, propreté, sécurité , autres)?	1	2	3	4	5
f) Quel est le niveau des défauts de fabrication et de reprise?	1	2	3	4	5
g) Comment appréciez-vous la qualité des produits et services?	1	2	3	4	5
h) Comment appréciez-vous la gamme des produits et services de l'entreprise?	1	2	3	4	5
i) Comment jugez-vous la gestion des stocks?	1	2	3	4	5
j) Comment jugez-vous votre calcul de coûts?	1	2	3	4	5
k) Comment jugez-vous votre gestion de trésorerie (caisse, comptes bancaires et comptes de mutuelles d'épargne)?	1	2	3	4	5
l) Comment jugez vous le niveau des ventes?	1	2	3	4	5
m) Votre activité procure –t-elle une rentabilité (bénéfices) satisfaisante?	1	2	3	4	5
n) Quelle est votre appréciation du nombre de clients?	1	2	3	4	5
o) Avez-vous une bonne politique de fidélisation de vos clients?	1	2	3	4	5
p) Comment appréciez-vous votre relation avec vos fournisseurs?	1	2	3	4	5
q) Comment appréciez vous la politique de renforcement des capacités des ressources humaines de l'entreprise?	1	2	3	4	5
r) Comment appréciez vous les perspectives d'avenir de votre secteur?	1	2	3	4	5
s) Comment appréciez-vous la considération des pouvoirs publics par rapport à votre secteur?	1	2	3	4	5

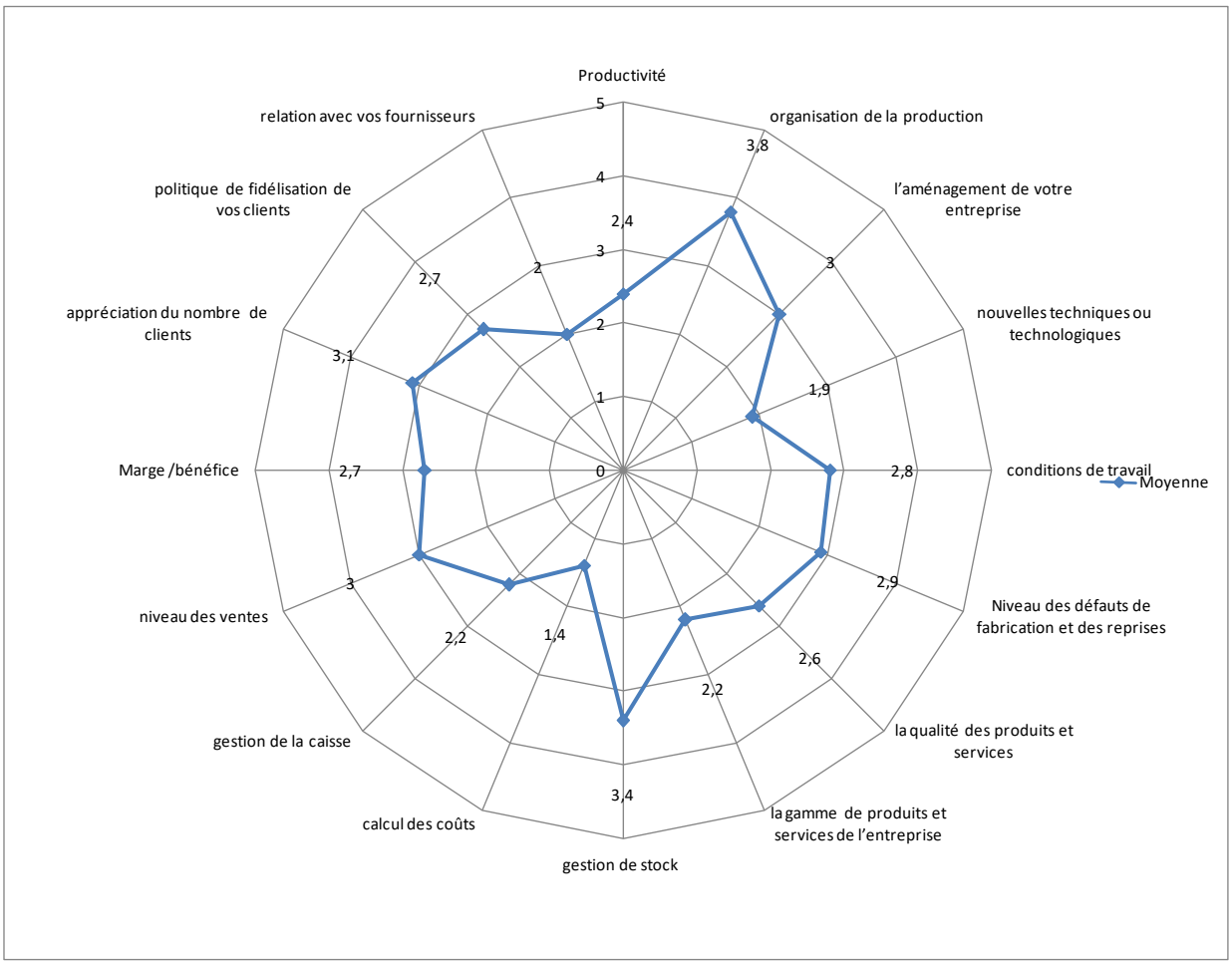
3. Synthèse des scores du nucleus

OPC: **Conseiller:**

Diagnostic du Nucleus de:

Critère/Membre du nucleus	Productivité	organisation de la production	l'aménagement de votre entreprise	nouvelles techniques ou technologiques	conditions de travail	Niveau des défauts de fabrication et des reprises	la qualité des produits et services	la gamme de produits et services de l'entreprise	gestion de stock	calcul des coûts	gestion de la caisse	niveau des ventes	Marge /bénéfice	appréciation du nombre de clients	politique de fidélisation de vos clients	relation avec vos fournisseurs	politique de capacitation desressources humaines	perspectives pour l'avenir du secteur	considération des pouvoirs publiques par rapport à votre secteur	**Signature du membre**
Membre 1	1	5	4	1	4	2	2	1	1	1	2	3	2	3	3	2	2	4	3	
Membre 2	0	3	4	5	4	4	5	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	4	3	
Membre 3	0	2	1	1	2	2	1	3	2	1	2	2	4	3	2	2	2	4	2	
Membre 4	1	5	4	1	4	3	3	1	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	1	
Membre 5	4	5	4	1	2	4	4	2	5	2	2	4	2	3	3	2	2	5	2	
Membre 6	5	2	4	3	2	4	4	1	3	1	2	3	2	3	3	2	2	2	1	
Membre 7	2	2	1	1	2	2	1	0	3	2	1	2	2	2	1	0	2	4	3	
Membre 8	4	5	2	2	2	2	2	4	4	1	3	3	2	4	3	2	2	3	2	
Membre 9	4	5	4	1	3	3	1	4	5	1	3	5	5	5	3	2	2	4	3	
Membre 10	3	4	2	3	3	3	3	3	4	1	3	3	3	3	3	3	2	2	1	
Moyenne	2,4	3,8	3	1,9	2,8	2,9	2,6	2,2	3,4	1,4	2,2	3	2,7	3,1	2,7	2	2	3,5	2,1	

4. Cartographie des problèmes



4. Priorisation des activités

Considération des pouvoirs publics par rapport à votre secteur	**1,9**
Nouvelles techniques ou technologiques	**2,1**
L'aménagement de votre entreprise	**2,2**
Politique de capacitation des travailleurs	**2,2**
Gestion de stock	**2,6**
Productivité	**2,7**
Conditions de travail	**2,7**
Calcul des coûts	**2,8**
Marge /bénéfice	**2,8**
Défauts de fabrication et réfection	**2,8**
Gestion de trésorerie	**2,8**
La gamme de produits et services de l'entreprise	**3,0**
Organisation de la production	**3,1**
Niveau des ventes	**3,2**
Appréciation du nombre de clients	**3,2**
Relation avec vos fournisseurs	**3,2**
La qualité des produits et services	**3,6**
L'avenir du secteur	**3,8**
Politique de fidélisation de vos clients	**3,8**

Nécessaire de développer un plaidoyer pour une prise en charge

Les entreprises sont relativement mauvaises dans ces segments. Ces derniers constituent un contrepoids à leur décollage. Il est important qu'ils soient pris en charge en priorité et de manière efficace

Du point vue technique, les entreprises semblent beaucoup plus outillées. Elles sont moyennement bonnes au niveau de ces segments. Ce qui dénote d'un bon potentiel qui peut conduire à une progression vers la compétitivité.

6. Plan d'action d'un nucleus

Nom de l'OPC Nom du conseiller:

Nom du Nucléus:

Planification annuelle des activités du Nucléus (ou Groupe d'entrepreneurs accompagnés)

Activités *	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Rencontres avec des institutions financières												
Rencontres avec autorités locales pour règlement problèmes fonciers												
Enregistrement à la Caisse de Sécurité sociale												
Foires et Rencontres d'affaires												
Formations en gestion												
Formations Techniques												
Missions et visites Techniques												
Création d'une centrale d'achat												
Autres activités ...												

Signature Responsable moral du groupe

*** Cette liste d'activités est donnée à titre indicatif. Il s'agira à chaque nucléus de définir avec son conseiller ses priorités**

Le conseiller de la réunion du Nuclei élabore la planification annuelle des activités, en se basant sur les thèmes identifiés et priorisés par les entreprises.

Utiliser un tableau pour recueillir les avis des entrepreneurs pour faire la priorisation.

Prendre en compte la charge des activités prévues et leur réelle faisabilité

Pour chaque activité prévue , il doit être élaboré un plan d'action détaillé, Identifier les acteurs, les coûts et les ressources

c) La méthode Nucleus est un catalyseur social

Le Nucleus met en avant le capital social. Ce dernier se définit d'un point de vue sociologique comme l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance. En d'autres termes, c'est l'appartenance à un groupe comme un ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles. (Bourdieu- Le capital social – 2006 : 29-34)

Cette approche du capital social peut s'analyser dans le cadre de la libération du potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes de tous horizons.
Si le Nucleus permet de réseauter chaque membre, entendu comme la faculté de se créer un espace de relations sociales et professionnelles, ce réseautage sera endogène puisque c'est le cadre de la chambre consulaire et l'interconnexion entre les différents nucleus de tous les métiers, qui le rendra opérationnel.

Autrement dit, chaque entrepreneur (jeune ou femme) pourra développer un réseau de relations sociales et professionnelles au sein du Nucleus du même secteur d'activité mais aussi avec les autres Nuclei des autres secteurs d'activités ; d'abord avec ceux appartenant à la même chambre consulaire ; ensuite avec ceux des autres chambres consulaires. Ces dernières vont développer sous l'impulsion des entrepreneurs membres des Nuclei des relations d'échanges et de capitalisation entre elles. Le Nucleus crée un véritable écosystème de la PME au sein de la chambre consulaire.

Un tel mouvement d'ensemble est générateur d'émulation, d'énergie, de créativité, d'intégration, d'inclusion, de développement, de constance et de pérennisation pour les jeunes et femmes entrepreneurs.

Perret (2010) considère que « le capital social a une valeur donnée pour les individus qui font partie du réseau. Le capital social d'un individu est donc de façon claire un ensemble de relations formelles et informelles qui résultent d'une stratégie ». En d'autres termes, ces relations développées entre les entrepreneurs jeunes et femmes seront plus fondées sur la confiance et la réciprocité (Perret 2010 : p. 3 / Boutiller et Uzunidis, 2006 : pp. 15-16) que sur la concurrence et la hiérarchie (Perret 2010 :1 / Favreau, 2008 : 75).

Ce réseautage individuel de chaque membre du nucleus va avoir un effet "feu de brousse" sur le collectif ou sur la communauté d'entrepreneurs, particulièrement les jeunes et les femmes, au sein de chaque chambre consulaire. Il en résultera des attitudes de confiance généralisée (Putnam 1995/ Perret 2010) entre les membres.

A ce propos, Perret renseigne sur l'intérêt de ce procédé auprès « des institutions internationales qui ont bien compris l'importance du "Capital social". L'OCDE lui attribue une place importante dans l'amélioration du bien-être social. De son côté, la Banque mondiale reconnaitra son importance dans la lutte contre la pauvreté car il comble le vide laissé par les institutions, piliers de croissance économique. Il apporte un support aux relations économiques informelles qui reposent sur des liens de confiance et de solidarité réciproque. » (Perret 2010, Boutiller et Uzunidis, 2006, p. 94)

Perret résume les enjeux de la mise en œuvre du Nucleus par ces mots qui restent valables pour nous après l'expérience sénégalaise : « Tout l'enjeu de l'approche Nucleus est de parvenir à instaurer une "compétition systémique" profitable à tous. La participation à l'approche Nucleus doit changer la vision et l'organisation d'une chambre consulaire qui doit devenir un outil au service des artisanats qui grâce à leurs débats durant les réunions hebdomadaires trouvent ensemble des solutions à leurs problèmes. Quels éléments peuvent conditionner la réussite de cette approche ? On peut penser qu'elle peut être conditionnée, notamment, par les éléments suivants :

- Le dynamisme et la volonté des pouvoirs publics et de leurs représentants dans les ministères, les chambres "consulaires" ainsi que "les moyens mis en œuvre" ;
- Le dynamisme, les compétences et la formation des animateurs du nucleus ;
- La volonté des entrepreneurs et la mobilisation dans l'expérience ;
- Le type de nucleus vertical ou horizontal ;
- La fréquence des rencontres. » (Perret, Chibani, 2014)

Autrement dit, nous insisterons particulièrement sur la volonté politique des Etats francophones à tous les niveaux : administration centrale et locale, gouvernance des chambres consulaires, agence d'appui, sans oublier bien entendu les PTF, pour promouvoir cette méthode qui peut être d'un grand soutien aux jeunes et femmes entrepreneurs. Il est aussi nécessaire pour ces autorités de s'inscrire dans le long terme, pour voir l'impact de l'approche conseil de groupe.

Notre expérience a connu un succès éclatant auprès des entrepreneurs, malheureusement elle a fait long feu, car la mise en œuvre du concept du Nucleus n'a pas tenu longtemps après la fin du PPP entre la coopération allemande et l'Etat du Sénégal dans le cadre de l'appui aux

OPC. Nous souhaitons partager quelques résultats et des projections de pérennisation que nous avons tirés du rapport de l'enquête pilote d'évaluation des résultats du « Nucleus » à Dakar, Thiès, Kaolack, et Saint-Louis en août 2012.

d) Partage des résultats du conseil de groupe[1] au sein des OPC au Sénégal

Pour montrer la faisabilité et la capacité d'adaptation du Nucleus, nous souhaitons partager les résultats tirés de cette enquête pilote d'évaluation des résultats du « conseil de groupe » (CEDA-MPME, info@cedampme.org, Août - 2012 - GIZ (PACC PME PMF.)

Le résumé exécutif de l'enquête fait ressortir en premier ressort l'appropriation extraordinaire de l'approche Nucleus par les entrepreneurs au sein des OPC. Cela dénote encore une fois que le problème ne se trouve pas chez les entrepreneurs mais plutôt dans l'encadrement et chez les autorités qui ont le devoir d'impulser et d'implanter une telle politique publique. Voir encadré

Résumé exécutif

Le constat des résultats de l'enquête est globalement positif avec une avancée significative dans l'implémentation de l'approche conseil de groupe comme dispositif de fourniture de BDS aux membres des OPC.

- *Au niveau des entreprises, il est encore prématuré de rendre compte d'impacts significatifs du conseil de groupe en termes de rentabilité des activités : évolution du chiffre d'affaires et du bénéfice, accroissement du nombre d'employés et de clients, etc., mais d'assez bons changements sont notés au niveau de l'organisation et du renforcement de capacité technique. La mutualisation des services et le principe de paiement sont assez compris et ont reçu l'adhésion des membres des nucleus.*
- *Au niveau des OPC, une nouvelle dynamique est engendrée par l'approche, et a permis de renforcer l'offre destinée aux membres aussi bien en termes de fourniture de BDS, qu'en renforcement de ressources humaines avec la mise à disposition de conseillers formés.*

De façon générale, le dispositif apporte une plus-value dans les approches de développement des PME au Sénégal parce qu'engendrant un modèle économique viable grâce à un système de contribution forfaitaire très accessible aux membres. Cependant il est nécessaire d'opérer quelques réglages qui vont dans le sens de la pérennisation pour que l'approche arrive à produire les véritables changements escomptés au niveau des entreprises. Il s'agit essentiellement :

- *de définir, en relation avec les OPC, des procédures de traitement et d'examen des dossiers de demande d'appui pour la réalisation des activités des nucléi ;*
- *de favoriser le démarchage (par les conseillers de groupe) d'autres structures d'appui pour la réalisation des activités des plans d'actions ;*
- *de favoriser les bases de la pérennisation de l'approche à partir de l'organisation et de la gestion des ressources engendrées par le paiement des services par les entrepreneurs ;*
- *d'intégrer une catégorie d'entrepreneurs plus structurée dans les cibles du projet pour permettre l'atteinte des indicateurs de croissance fixés par le PACC-PME/PMF.*

[1] Le « Conseil de groupe » est l'appellation sénégalaise du nucleus

8. Tableau récapitulatif synthétique des données statistiques

a) Satisfaction par rapport au dispositif et aux services offerts

Acteurs enquêtés	Échanges au sein des Nuclei		Appréciation de l'accompagnement des conseillers		Adaptation des services de conseil	
	Ouverts	Pas ouverts	Utile	Pas utile	Adaptés	Pas adaptés
Entrepreneurs	96%	4%	94%	6%	90%	10%
Leaders d'opinion	-------	------	89%	11%	63%	25%
Conseillers	-------	------	80%	20%	75%	25%

b) Appréciation du soutien des OPC

Acteurs	Activités des Nuclei	
	Satisfaisant	Pas satisfaisant
Entrepreneurs	73%	17%
Leaders d'opinion	-----	-----
Conseillers	90%	10%

c) Acceptation du principe du paiement du service et appui au financement des entrepreneurs

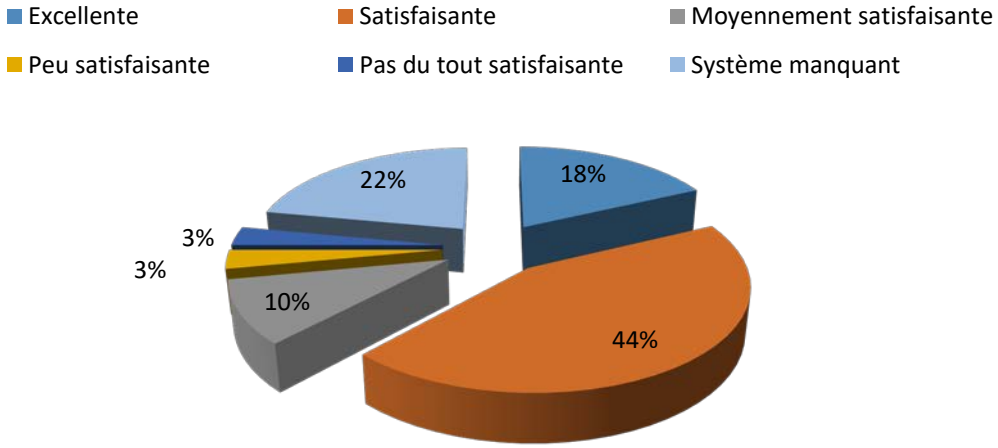
Acteurs	Acceptation du principe du paiement du service		Financement des entrepreneurs	
	Accepté	**Non accepté**	**Reçus**	**Non reçus**
Entrepreneurs	95%	5%	45%	55%
Leaders d'opinion (OPC)	100%	-----	-----	-----

d) Prise en charge des préoccupations des entreprises dirigées par des femmes

Si nous contrôlons la variable genre, les femmes et les hommes sont unanimes sur la prise en charge satisfaisante des préoccupations des femmes entrepreneurs soit 72% des entrepreneurs interviewés membres des nucléi.

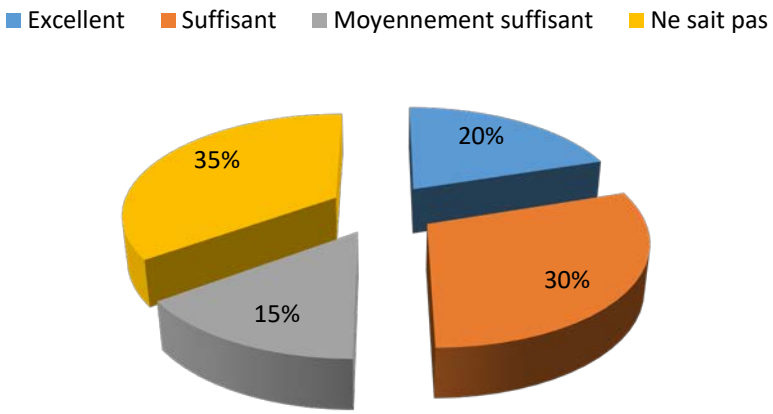
Cependant à l'appréciation du degré de prise en charge excellent à satisfaisant, 62% des entrepreneurs femmes membres des nucléi, estiment que leurs préoccupations sont bien prises en charge au sein de leurs groupes. Voir fromage n° 9.

9. Niveau d'appréciation par les entrepreneurs de la prise en charge des préoccupations des femmes



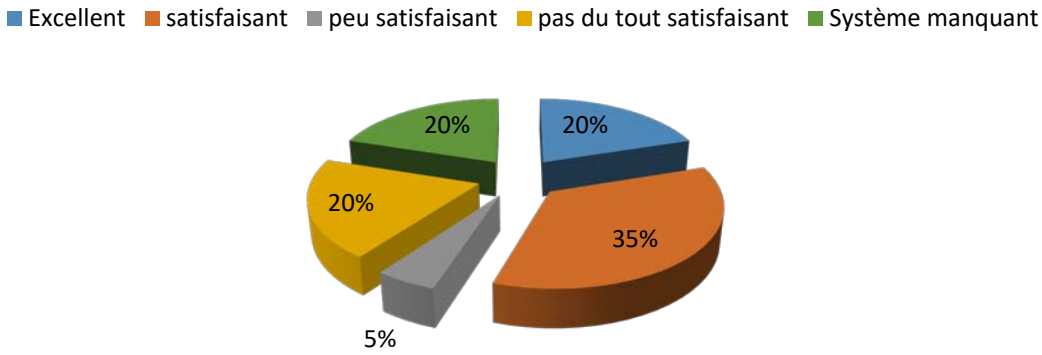
Les leaders d'opinion, essentiellement les dirigeants des OPC (y compris les coordonnateurs BDS) considèrent à 65% que les préoccupations des femmes sont prises en compte. Les 20% qui ne se sont pas prononcés se trouvent parmi les autres leaders d'opinion hors OPC. Voir fromage n° 10.

10. Perception des leaders d'opinion sur la prise en charge des préoccupations des entreprises dirigées par les femmes

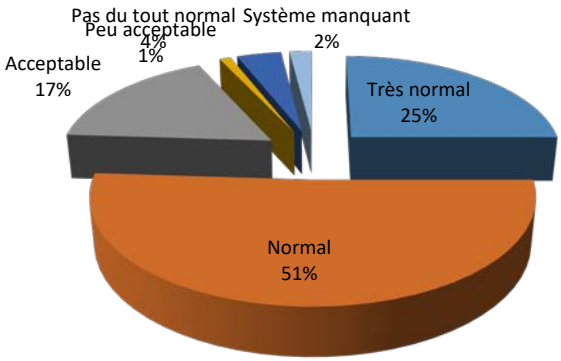


Les Conseillers (qui comptent 50% de femmes) jugent satisfaisant le niveau de prise en charge des préoccupations soulevées par les entrepreneurs femmes au sein des Nuclei. voir fromage n°11.

11. Evaluation par les Conseillers du niveau de prise en charge des préoccupations des entreprises dirigées par des femmes dans le cadre des nuclei



12. Appréciation du principe de paiement des services



La participation financière à travers une cotisation mensuelle forfaitaire de 5.000 FCFA rencontre l'adhésion de principe de presque tous les entrepreneurs (à plus de 90% la décision acceptable). Cela confirme la capacité des entrepreneurs à satisfaire aux cotisations mensuelles. Voir fromage n°12

Assoir le paiement des services par les entrepreneurs comme principe fondamental de viabilité du modèle économique engendré par l'approche.

13. Simulation sur le modèle économique

Chaque nucleus est estimé à environ 15 entrepreneurs.

Une Région						
Organisations patronales et consulaires (OPC)	Nombre de groupes	Nombre de membres/ nucléi	Cotisation annuelle en FCFA	Rémunération Conseillers	Frais de coordination (15%)	Ressources à réutiliser
OPC1	30	450	270 000 000	18 000 000	2 700 000	**6 300 000**
OPC 2	30	450	270 000 000	18 000 000	2 700 000	**6 300 000**
Totaux	60	900	540 000 000	36 000 000	5 400 000	12 600 000

Avec 60 nuclei dans une région en raison de 30 nuclei par OPC, et un dispositif d'appui et de coordination adapté, le modèle permet d'enregistrer des ressources à réutiliser pour un montant 12 600 000 FCFA soient 6 300 000 FCFA par OPC hors frais d'appui direct et de coordination. Voir tableau n°13.

Cette somme peut être réutilisée dans la prise en charge de la réalisation des acticités des plans d'actions des Nuclei.
Pour rendre plus viable le modèle, les OPC peuvent se fixer les objectifs suivants :

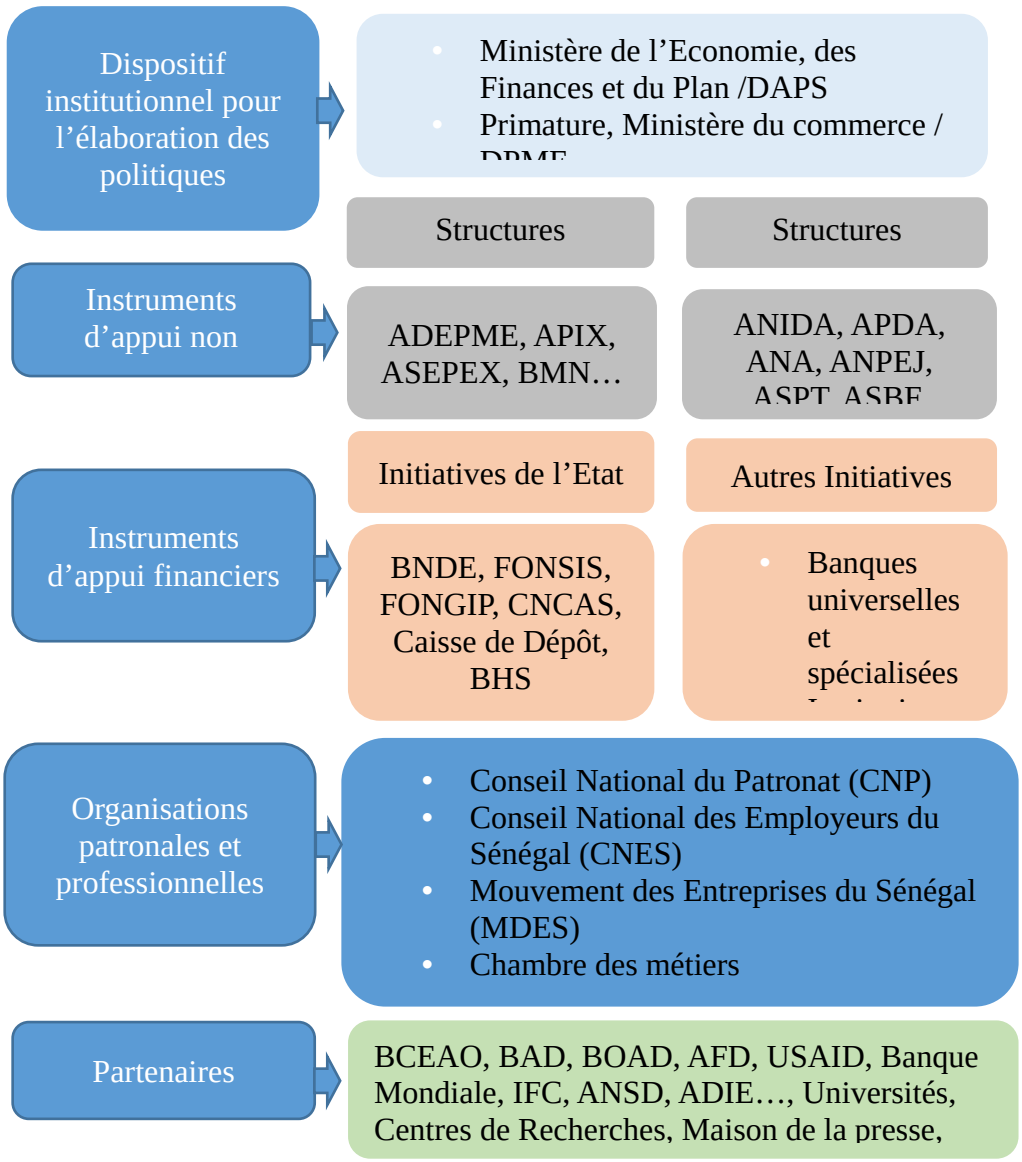
- Nombre minimum de groupes Nuclei par région = 100 Nuclei
- Nombre minimum de Conseillers formés sur l'approche et capables d'être mis en contribution par l'OPC au sein de la région = 10 Conseillers/OPC
- Nombre maximum de groupes par Conseiller pour garantir la qualité du coaching = 10 groupes
- Nombre minimum de membres des nucléi par OPC est 1500 (régions).

Pour consolider le principe de paiement des services et garantir la transparence dans la gestion et l'utilisation des ressources, les OPC doivent fournir à chacun de leurs groupes un rapport financier qui renseigne des sommes collectées, de la gestion des ressources, de l'utilisation des sommes, et des activités financées pour le compte de chaque groupe.

III. L'amélioration de l'environnement des affaires

Aujourd'hui, l'enjeu pour que les PME jouent leur partition dans les économies est de disposer d'un environnement des affaires organisé, efficace et efficient.

14. Cartographie des parties prenantes du Réseau Sénégal PME



Dans les faits, tous les ingrédients sont sur place, mais comment sont-ils mis en œuvre ? C'est la question primordiale et existentielle du dispositif d'appui.

La cartographie établie par l'Agence pour le développement et l'encadrement de la Petite et moyenne entreprise (ADPME) avait pour but de créer un réseau sénégalais des PME pour pallier le manque de synergie, l'absence d'articulation des initiatives et l'inexistence d'un cadre opérationnel de coordination de la pluralité des instruments d'appui. Ces derniers atténuent fortement les impacts souhaités et attendus du dispositif d'appui aux PME mis en place par l'Etat.

En effet, ce bloc compacte du dispositif d'appui non financier et financier dédié à la MPME, mis en place sous l'impulsion des pouvoirs publics et des Partenaires techniques et financiers fonctionne comme un meuble de rangement où chaque tiroir représente une partie prenante. Autrement dit chaque partie prenante déroule son programme pour la PME sans se préoccuper des opérations des autres parties prenantes. Voir tableau 14.

Dans un tel contexte, les programmes, même s'ils sont bien ficelés et pertinents dans leur contenu et prennent individuellement en compte une part des préoccupations de la MPME des jeunes et des femmes ; se chevauchent, se complètent, parfois divergent sur la cible, dans le mode d'exécution et dans leur zone d'intervention. Chacun de ces programmes s'investit suivant sa conviction et sa vision, en « ne prenant pas en compte » les autres initiatives alors qu'ils recherchent le même résultat.

Une chose est sûre, c'est qu'aucune des parties prenantes ne peut prétendre satisfaire seule tous les besoins des MPME, ou libérer seule le potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes. Aucune collaboration n'est établie entre ces différents acteurs d'appui à la MPME, ou bien s'il y a collaboration, elle n'est pas assez poussée pour intégrer une synergie des actions et / ou de partager en commun les ressources pour atteindre l'objectif désiré pour les MPME. Il y a une sorte de rigidité dans la mise en œuvre des politiques publiques de promotion aux MPME. Le résultat est que les MPME sont toujours empêtrées dans leur difficulté et peinent à se développer et pire l'initiative est inhibée.

La volonté de l'ADEPME pour mettre en réseau les différentes parties prenantes est certes louable mais est-ce qu'elle est suffisante pour amorcer un changement du mode opératoire ? Comment faire pour rendre efficaces toutes ces parcelles d'initiatives ?

Il y a une technique qui peut être efficace pour créer une synergie entre les différentes parties prenantes : c'est le Dialogue pour les parties prenantes (DPP) qui est développé par le Collective leadership institute (CLI) (CLI. Künkel et Hemmati, 2005, Postdam, Allemagne, germany@collectiveleadership.com - Manuel de base (MB) - 2010).

Le CLI le définit ainsi : « un dialogue des parties prenantes est une conversation structurée et une coopération relative à une question spécifique d'un intérêt commun entre des personnes :

- de différents secteurs et groupes d'intérêts ;
- ayant des perspectives et des points de vue différents ;
- ayant des intérêts différents ;

afin d'atteindre un but commun, de résoudre un problème ou/et de trouver des solutions novatrices. Les dialogues des parties prenantes sont souvent ancrés dans un processus de changement. » (CLI. MB, 2010 - p : 5)

Il nous faut nécessairement ce DPP dans la mise en œuvre des politiques publiques destinées à l'émergence de la MPME, pour amorcer un changement fondamental car « L'approche dialogique du changement est basée sur le principe que la connectivité, la coopération et la communication sont essentielles à la création de futurs durables.». (CLI. MB, 2010 - p : 26).

Par ailleurs, le Dialogue pour les parties prenantes permet d'atteindre l'amélioration de l'environnement des affaires sans laquelle l'émergence de la MPME restera encore une chimère dans les pays francophones. Il permet de réunir les acteurs du secteur privé, publique et politique « dans un dialogue structuré ayant pour but de :

- Cerner une question (libération du potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes par exemple) – en écoutant les différentes parties et en intégrant les différentes perspectives ;
- Planifier des activités conjointes ».

Ainsi, « pour surmonter des obstacles auxquels nous sommes confrontés dans plusieurs domaines, nous devrons apprendre comment nous écouter mutuellement, intégrer nos points de vue et nos intérêts et aboutir à des solutions pratiques qui tiennent compte de notre diversité. » (CLI. MB, 2010 - p : 6).

Il nous faut engager des innovations dans « les processus traditionnels de coordination qui devront être complétés par une série de procédés pratiques susceptibles d'instaurer une gestion plus active et plus coopérative… au niveau régional, national et local, et entre les différents « acteurs ». (CLI. MB ; Annan 2000a, 2010 - p : 8).

Conclusion

N'est – il pas temps que les pouvoirs publics engagent un changement radical dans la mise en œuvre des politiques publiques de promotion de la PME et de la libération du potentiel entrepreneurial des jeunes et des femmes ? Car récemment lors du forum de Davos, il a été consacré le lancement de la plateforme, pour la création de 100 millions de Pme, afin de participer à la croissance en Afrique.

Quelle part de PME les Etats francophones d'Afrique et du monde vont-ils capter ? À l'instar du Sénégal, tous ces Etats francophones sont dans une dynamique de développer le secteur privé pour accélérer la croissance économique et la création d'emplois décents et durables. Mais comment va-t-on s'y prendre ? N'est-il pas temps de repenser notre approche pour la promotion et l'encadrement des PME ? Ne sommes-nous pas en droit d'engager une réforme participative des chambres consulaires pour le développement du secteur privé et le bonheur des populations ?

Bibliographie :

1. Bulletin mensuel des statistiques économiques – ANSD - octobre 2019, IV partie – Autres statistiques – IV. 1. Entreprises – Tableau IV.1-1 nombre d'entreprises et association nouvellement immatriculées au NINEA.
2. Boutiller. S et Uzunidis. D (2006). Travailler au XXI^{ème} siècle – Nouveaux modes d'organisation du travail. Collection Economie. Société, Région, de l'Institut wallon de l'évaluation de la prospérité et de la statistique. (WEPS), De Boeck, 324 p.
3. P. Künkel et Dr M. Hemmati, K. Annan (2000a), Collective Leadership Institute, Building Compétence for sustainability "travailler avec le dialogue entre parties prenantes » - 2005, Manuel de base – 2010 : p : 5 – 6 – 8 – 26.
4. Déclaration sur l'Approche Nucleus et sa dissémination - Coopération technique allemande (GTZ), Empreender – Joinville / santa Cantarina – Brésil – 2006 : 1-4.
5. Direction des Petites et Moyennes Entreprises – Lettre de Politique sectorielle des PME – octobre 2010 : 5-8.
6. CEDA-MPME cabinet d'expertise pour le développement de l'artisanat - Enquête pilote d'évaluation des résultats du « conseil de groupe » à Dakar, Thiès, Kaolack et Saint-Louis - Août 2012 : P 18 – 19 / P 23 / P31- Programme sénégalo-allemand d'Appui à la compétitivité et à la

croissance des PME et à la performance du secteur de la Micro finance (PACC PME PMF).
7. Favreau. L. (2008) Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale, Presse Universitaires du Québec, 332 p.
8. Kaufmann, mai 2005. « Le financement des PME en Afrique » - Repères n°7, OCDE : 1-5.
9. Loi d'orientation relative à la promotion et au développement des Petites et moyennes entreprises – exposé des motifs : p. 3.
10. Loi n° 2017-15 du 06 février 2017 portant création de la Chambre nationale de Commerce, d'Industrie et de Services du Sénégal (CCI-SN) et des Chambres régionales de Commerce, d'Industrie et de Services (CCIR).
11. Le Soleil – quotidien - 27 janvier 2017, interview du Ministre du Commerce.
12. Perret, 2010. « Nuclei d'entreprises, capital social et développement territorial en Algérie » : 3.
13. Perret, Chibani, 2014 « l'expérience de l'approche Nucleus et l'évolution du rôle de la chambre de l'Artisanat et des Métiers algériennes (CAM) : 13 - 14
14. Pierre Bourdieu – 2006 - Le capital social : 29-34.
15. Putmann. R 1993, « Making Democracy work Civic Traditions in Modern Italy, Princetown, Princeton. University Press"
16. Rapport sur le développement en Afrique – le développement du secteur privé comme moteur du développement économique en Afrique – Banque africaine de Développement – Chapitre 6 : Développement de l'entrepreneuriat : 137 – 148.
17. Wikipédia, # La Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) _en chiffre.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ENTREPRENEURIAT ET LE CLIMAT DES AFFAIRES AU MAROC

Imane EL GHAZI
Doctorante
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales-Souissi Université Mohammed V-Rabat Laboratoire de Recherche en Compétitivité économique et performance managériale
ima.elgh@gmail.com

Salwa BAHYAOUI
Enseignante-chercheur
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales- Agdal Université Mohammed V Rabat Laboratoire de Recherche en Compétitivité économique et performance managériale
s.bahyaoui@um5s.net.ma

RÉSUMÉ – Le climat des affaires au Maroc a vécu, durant la dernière décennie, des transformations que l'on peut qualifier, dans certains domaines, de basiques mais vitales. En effet, les réformes se sont étalées tant sur le plan institutionnel que sur le plan législatif, réglementaire... L'entrepreneuriat est un domaine qui prend de plus en plus d'ampleur dans le développement des économies. Le gouvernement Marocain et les institutions responsables lui ont accordé une grande importance et ainsi mis en application des réformes et créé des organismes dont l'enjeu est la promotion de l'entrepreneuriat. Il sera procédé dans cet article à un passage en revue des principales réformes mises en place et des organismes responsables ainsi que leurs prérogatives, et ce, selon une méthodologie exploratoire. L'apport final de cet article sera une série de propositions convergeant dans la promotion de l'entrepreneuriat et du climat des affaires.

Mots clés : Entrepreneuriat- climat des affaires – réformes.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Le climat des affaires au Maroc a vécu, durant la dernière décennie, des transformations que l'on peut qualifier, dans certains domaines, de basiques mais vitales. En effet, les réformes se sont étalées tant sur le plan institutionnel que sur le plan législatif, réglementaire, etc.

L'entrepreneuriat étant un domaine qui prend de plus en plus d'ampleur dans le développement des économies, le gouvernement Marocain et les institutions responsables lui ont accordé une grande importance et ainsi mis en application des réformes et crée des organismes dont l'enjeu essentiel est la promotion de l'entrepreneuriat.

Les efforts fournis par le gouvernement Marocain englobent également les coopérations avec la banque mondiale, l'agence allemande de coopération internationale Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) et d'autres organismes internationaux, aussi bien en assistance technique qu'en formation et en financement.

Il est donc légitime et très bénéfique de poser la question suivante : « Pourquoi, avec tous les efforts entrepris par le Maroc pour améliorer son climat des affaires depuis plus d'une décennie, l'entrepreneuriat Marocain reste-t-il toujours timide et ne joue pas son rôle pour contribuer à faire avancer l'économie malgré la part importante qu'il occupe dans le tissu économique Marocain ? ».

C'est dans ce sens que nous aborderons dans la suite de ce travail, une revue de littérature autour de quelques approches théoriques des différents concepts traités. Un état des lieux du climat des affaires et de l'entrepreneuriat au Maroc sera mis en exergue avant de procéder à une analyse critique de ce climat avec un essai de propositions dans le but d'améliorer l'environnement général des affaires.

La méthodologie adoptée sera exploratoire. La base de travail se fera à travers un débroussaillage et plusieurs investigations et lectures approfondies dans des documents officiels, des ouvrages et des thèses de recherche relatives à la problématique.

1 – Revue de littérature

Un environnement économiquement favorable à l'investissement est surement à l'origine de création d'emploi et par conséquent de hausse du niveau de vie, couverture sociale, consommation diversifiée, développement et croissance... Et si cet environnement n'aboutit pas à cet état de choses cela veut dire que les efforts à fournir sont encore très importants ou bien que la cible de ces efforts doit être rectifiée.

Le Climat d'investissement est constitué de l'environnement politique, institutionnel et comportemental présent et futur qui influencent les rendements et les risques associés à un investissement d'une firme. La notion de Climat d'investissement fait donc référence aux institutions, à la gouvernance, aux politiques publiques, à la stabilité macroéconomique et à la qualité des infrastructures, éléments qui affectent non seulement le niveau d'investissement en capital mais également la productivité totale des facteurs de production, et la volonté pour la firme de réaliser des investissements dans le futur. (Stern-2002)

D'une manière générale, on considère que l'amélioration du Climat des affaires encourage l'adoption de nouvelles technologies par les firmes, entraîne l'apparition de gains de productivité pour celles-ci, et incite les firmes à investir davantage dans le capital humain et physique.

Ainsi, des études qui se sont intéressées à la relation entre la productivité et la croissance ont montré que les différences en termes de croissance économique s'expliquent par les différences de niveaux technologiques atteints par ces pays (Hall et Jones, 1999 ;

Acemoglu et Johnson, 2005). Ainsi donc l'investissement dans le capital humain et le capital physique est nécessaire mais risque d'être sans effet en l'absence d'un environnement propice à « l'entreprenariat, à l'innovation et à l'apprentissage » (Nelson and Pack-1999)

L'une des plus fondamentales critiques formulées à l'encontre du domaine de recherche en entrepreneuriat concerne la définition des concepts qui lui sont centraux, notamment les notions d'« entrepreneuriat » et d'« entrepreneur » (Landström, 2005)

Définir l'entrepreneuriat est un exercice difficile. Malgré une documentation scientifique de plus en plus abondante et rigoureuse, aucune définition de l'entrepreneuriat ne fait l'unanimité au sein de la communauté scientifique, et le concept est souvent utilisé de façon imprécise (Audretsch, 2002; Friis, Paulsson et Karlsson, 2002).

Lorsque nous parlons d'entrepreneuriat, nous constatons que plusieurs significations s'y rapportent. (Gartner, 1990). Voici quelques définitions : « L'entrepreneuriat est le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales » (FILION -1999)

« L'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation […], son action induit du changement et conduit à une modification partielle de l'ordre existant » (Thierry VERSTRAET -2000).

« L'entrepreneuriat est un processus qui consiste à identifier, évaluer et exploiter des opportunités d'affaires ». (Pour les auteurs du Global Entrepeneurship Monitor, Rapport exécutif, 2000). « L'entrepreneuriat est le résultat de toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés ». (OCDE, 2007).

Il est donc évident que les caractéristiques de l'entrepreneur sont une composante essentielle qui fait réussir ou non tout investissement. Selon Shumpeter « L'entrepreneur est l'acteur fondamental de l'évolution économique. L'entrepreneur incarne le pari de l'innovation, son dynamisme assure la réussite de celle-ci. L'entrepreneur, est un véritable aventurier qui doit vaincre les résistances qui s'opposent à toute nouveauté risquant de remettre en cause le conformisme ambiant ». (Shumpeter-1911)

Par ailleurs, l'entrepreneur peut être reconnu à différentes caractéristiques. C'est une personne qui cherche à être indépendante, aux idées innovatrices, dégage un certain degré de leadership, prend des risques modérés, transforme tout obstacle en opportunité et enfin une personne déterminée mais qui sait être patiente.

Cependant, la caractéristique primordiale d'un bon entrepreneur reste l'innovation et la créativité. En effet, créer une offre nouvelle et compétitive face à la concurrence génère un avantage concurrentiel durable.

« Une innovation est la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures ». (Manuel d'Oslo, OCDE- 2005)

Par ailleurs, la créativité décrit d'une manière générale la capacité d'un individu ou d'un groupe à imaginer ou construire et mettre en œuvre un concept neuf, un objet nouveau ou à découvrir une solution originale à un problème.

Opérationnellement, la créativité d'un individu ou d'un groupe est sa capacité à imaginer et produire une grande quantité de solutions, d'idées ou de concepts permettant de réaliser de façon efficace puis efficiente et plus ou moins inattendue un effet ou une action donnée.

De toutes les approches précitées, nous pouvons conclure qu'être entrepreneur nécessite certes, d'être doté d'une aptitude à prendre des risques, d'un leadership, d'un besoin du pouvoir et d'accomplissement. Cependant, les conditions législatives, institutionnelles et réglementaires doivent être réunies afin d'offrir à l'entrepreneuriat en particulier, et au monde des affaires en général, une plateforme et une infrastructure indispensable à leur essor.

2 – Etat des lieux du climat des affaires et de l'entrepreneuriat au Maroc

Depuis 2009, le Maroc s'est fixé comme objectif de remettre son climat des affaires sur les rails et depuis il s'est attelé à la tâche. En effet, plusieurs réformes ont été mises en place tant en horizontal qu'en vertical. L'essentiel était que l'image de l'entrepreneuriat Marocain reluise aussi bien à l'intérieur du Royaume qu'à l'extérieur.

L'un des grands chantiers lancés par le Royaume est la stratégie de développement du climat des affaires (SDCA) en 2009 en partenariat avec la Banque mondiale et la commission européenne au Maroc. Cette stratégie est basée sur une autoévaluation du gouvernement Marocain lui-même ainsi que sur les rapports des consultants indépendants, les entretiens avec les représentants du secteur privé ainsi que les organisations non gouvernementales Marocaines et internationales. La conclusion des travaux de la SDCA a abouti à la création de la Commission Nationale de l'Environnement des Affaires CNEA ainsi que d'autres agences et conseils nationaux.

Nous verrons ainsi dans ce chapitre les principales réformes qui ont marqué le climat des affaires Marocain en général et l'entrepreneuriat en particulier ainsi que les principaux organismes concernés et leurs prérogatives.

2- 1 : Des réformes horizontales et verticales.

Le Maroc peut se targuer d'un climat d'affaires favorable recensé au cours des dix dernières années, ce qui le maintien en tête de liste en Afrique. C'est la principale observation qui ressort de l'examen des résultats du "Doing Business" entre 2010 et 2020 : le Royaume n'a cessé de se hisser à travers le classement, excepté en 2013 où il a perdu trois points par rapport à l'année précédente en se situant à la 97e place (contre 94e en 2012).

De bons scores ont été salués dans le domaine de la création d'entreprises grâce à la mise en place en 2011 de guichets uniques dans les centres régionaux d'investissement (CRI) et la suppression de l'obligation de capital minimum pour les sociétés à responsabilité limitée.

Pour ce qui est du classement Forbes intitulé «Best countries business» le Royaume du Maroc se maintient, en effet, à la troisième position en Afrique et à la première en Afrique du Nord.

Selon Forbes également, Les réformes économiques et sociales ont débuté au Maroc dans les années 80 avec le programme d'ajustement structurel, survenu sur fond de crise économique. Ces réformes se sont accélérées à partir de 1999, signalant un changement de politique associant une plus grande ouverture économique, donnant un rôle majeur au secteur privé et une attention accrue aux questions sociales. (Forbes-juillet 2019).

Par ailleurs, une lecture dans les rapports Doing Business de la Banque Mondiale de 2016 et 2020 sur le climat des affaires en Afrique nous permet de dresser le tableau suivant :

Tableau1 décrivant la facilité de faire des affaires au Maroc 2016-2020

	Nombre de SARL créées		Classement pour commencer une affaire		Score de facilité de faire des affaires	
	2016	**2020**	**2016**	**2020**	**2016**	**2020**
Maroc	38817	DND	75	53	64.51	93

Source : Données Doing Business 2016/2020
DND : données non disponibles ;

Les données de ce tableau nous permettent de constater que pour le Maroc, le nombre important de SARL créées n'est pas suffisant pour hisser le Royaume à des classements supérieurs même si en soubassement il y a des réformes qui ont engendré ces créations.

La pertinence de ces réformes n'a donc pas permis à l'entrepreneuriat de jouer son rôle de catalyseur de l'économie.
Les principales réformes qui ont marqué la dernière décennie au Maroc peuvent être déclinées en plusieurs catégories : la libéralisation, le financement, le cadre législatif et institutionnel, la fiscalité et le développement sectoriel. Les réformes les plus marquantes sont citées ci-après sans être exhaustives.

2-1-1 - La libéralisation :

Le Maroc s'est engagé pour l'ouverture économique en multipliant la conclusion d'accords commerciaux et tarifaires. Avec l'Union européenne, son principal partenaire commercial, un accord d'association est entré en vigueur en 2000, puis en 2008, le statut avancé a été accordé au Maroc, le premier pays dans la région du sud de la Méditerranée.

Le Maroc a également signé un accord de libre -échange très complet avec les États-Unis, entré en vigueur en 2006. Il a aussi conclu des accords avec les pays de l'Association européenne de libre-échange, la Turquie et plusieurs pays arabes. À cet égard, l'accord d'Agadir, signé le 25 février 2004 à Rabat, par l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie, est un exemple de volonté d'intégration économique régionale, bien que sa mise en œuvre connaisse des lacunes.

Le Maroc a libéralisé le transport routier de marchandises, le transport maritime, la manutention portuaire et a ouvert à la concurrence le transport aérien par le biais de l'accord Open Skies avec l'Union européenne et les États-Unis. Ces mesures ont stimulé la compétitivité dans ces secteurs. Par ailleurs, d'autres secteurs bénéficient de cet élan de libéralisation, tels que les télécommunications et l'audiovisuel.

2-1-2. Les fonds et lignes de financement

L'infrastructure de financement et de garantie s'est renforcée par la création d'un ensemble de fonds de financements et de garanties, tant par l'Etat que par les banques privées, afin de faciliter aux entrepreneurs l'accès aux financements de leurs projets.

- **Fonds Hassan II**

Depuis sa création en 1999, le Fonds Hassan II pour le développement économique et social, est devenu un soutien fort à l'investissement. Son appui en faveur du secteur industriel est dédié aussi bien au financement des infrastructures d'accueil que des projets d'investissement en soi dans des secteurs ciblés. La contribution du Fonds Hassan II pour le financement de l'entreprenariat dans le monde rural d'un montant de 2 milliards de Dhs et sa mise en œuvre à travers « Al Moustatmir Al Qarawi » a été actionnée en janvier 2020.

- Approbation par l'exécutif du **projet de loi relatif aux financements coopératifs** selon la loi de finances 2020.
- **Les lignes de financement étrangères mises à la disposition des opérateurs**

Les pouvoirs publics ont également négocié avec des partenaires étrangers des lignes de financement mises à la disposition des opérateurs. Citons à titre d'exemple : La Ligne PROPARCO, la Ligne de crédit capital-risque de la banque européenne d'investissement (BEI II-BEI III)

- **Les micro-crédits**

Pour le financement de la micro-entreprise, les pouvoirs publics ont encouragé le développement du micro – crédit en instituant une loi par Dahir le 21 janvier 2019. Le développement de la micro finance au Maroc est un phénomène de la décennie 90 avec la contribution fondamentale du mouvement associatif.

- **Fonds d'appui au financement de l'entrepreneuriat**

Créé par la loi des finances 2020 et doté de 6 milliards de dirhams (MMDH) sur une durée de 3 ans, et ce, dans le cadre d'un partenariat entre l'Etat, Bank Al-Maghrib et le Groupement professionnel des banques du Maroc.

- **La caisse centrale de garantie CCG**

La CCG cofinance avec les banques les programmes d'investissement et de restructuration financière des TPME. Pour faciliter l'accès des entreprises au financement, la CCG garantit entre 50 et 80 % des crédits accordés par les banques, et les organismes de financement. Parmi ses produits, citons Damane atassyir, Damane express, Damane istitmar etc.

2-1-3. Des réformes juridiques

Le gouvernement Marocain a réalisé un travail de modernisation de tous les dispositifs législatifs et réglementaires qui régulent l'activité économique. Citons à titre d'exemple :

* **Les tribunaux de commerce et l'arbitrage** : Des réformes pour renforcer le fonctionnement et l'efficacité de la justice sont en cours, notamment à la suite du discours du Trône d'août 2009. Des tribunaux de commerce de première instance et des cours d'appel de commerce ont été instaurés en qualité de juridictions spécialisées.

* **Les droits de propriété intellectuelle** : Plusieurs lois relatives à la propriété intellectuelle ont été adoptées, mises à jour ou complétées. L'Office marocain de protection de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC) a été créé en 2000 et le Comité national pour la propriété industrielle et l'anti-contrefaçon (CONPIAC) en avril 2008.

2-1-4. Des mesures fiscales

Les Assises nationales sur la fiscalité, tenues les 3-4 mai 2019 à Skhirat, ont donné une nouvelle impulsion au système fiscal marocain. Les recommandations issues de ces assises (+90 recommandations) convergent dans le même sens et les plus pertinentes (10 principales recommandations étroitement liées au principe d'équité fiscale) ont été concrétisées dans la loi de finances 2020, citons à titre d'exemple :
* L'abandon progressif de la cotisation minimale;
* L'augmentation du taux marginal des activités protégées;
* Regroupement de l'impôt sur le revenu et la taxe professionnelle dans une contribution professionnelle unique pour les petits commerçants et artisans qui exercent des activités génératrices de faibles revenus.
* Réaménagement du barème de l'IR au fur et à mesure de l'élargissement de l'assiette
* Poursuite par la loi des finances 2020 des mesures visant la liquidation des crédits TVA accumulés durant les précédentes années pour les TPME, et l'accélération du recouvrement de cette taxe.

2-1-5. Des mesures financières

- Des réformes institutionnelles ont porté sur la modernisation du secteur financier dont l'efficacité, la sécurité et la transparence ont été renforcées.
- Afin de se conformer aux standards bancaires internationaux (accords de Bâle), un système de surveillance et de supervision bancaire a été introduit et les pouvoirs de la banque centrale, Bank Al-Maghrib, en matière de politique monétaire ont été étendus.
- Le processus d'assainissement et de restructuration du secteur bancaire a ainsi progressé, notamment pour les institutions bancaires publiques. Les établissements de crédit ont pu moderniser leurs opérations.

2-1-6. Un développement sectoriel :

Le Royaume a mis en place de nombreuses politiques sectorielles. En voici les principales :

- Sur le plan de la compétitivité et de l'industrialisation, le Maroc a lancé en 2014 le Plan d'accélération logistique et le Plan national d'accélération industriel pour 2014-2020.
- Pour ce qui est de l'emploi et de la formation du capital humain, le Maroc adopté en 2015, **la Stratégie de l'emploi 2015-2025 et la Stratégie nationale de formation professionnelle 2015-2021**.
- Le **Plan Maroc Vert, la Stratégie Nationale du Développement Rural et le Fonds pour le Développement Rural et des Zones de Montagne** sont quant à eux les fers de lance de la réduction des inégalités par l'emploi dans les zones rurales et les plus défavorisées.
- Le **Plan Énergie** à travers un ambitieux Plan Solaire lancé en mars 2010. L'objectif des autorités est que les énergies renouvelables contribuent à 42% de la production d'électricité à l'horizon 2020.
- Le **Plan Halieutis ;** le **Plan Logistique et** le **Plan Envol.**

- **Le Cadre de Partenariat-Pays (ou CPF) 2019-2024** avec le groupe Banque Mondiale vise à soutenir l'ambition du Maroc à accélérer l'adoption des technologies numériques. Il met en évidence trois axes d'action stratégiques : favoriser la création d'emplois dans le secteur privé, renforcer le capital humain et promouvoir un aménagement du territoire résilient. (Banque Mondiale, 2019)
- La politique sociale à travers **l'INDH (Initiative Nationale pour le Développement Humain**) et son appui par l'observatoire national du développement humain.
- L'adoption de la **Charte de la TPME** et le **statut de l'auto entrepreneur** visent à soutenir les entreprises dans leurs efforts de restructuration et de développement.
- D'autres stratégies sont inscrites dans le long terme comme la stratégie portuaire et artisanale.
-

D'autres mesures à dimension sociale qui ont un effet indirect sur le climat des affaires ont été prises par le gouvernement durant la dernière décennie, notamment l'entrée en vigueur de la Charte de l'éducation et de la formation en 2000, la promotion du dialogue social, la mise en œuvre d'une politique territorialisée du développement visant la décentralisation et la déconcentration, la promulgation du nouveau Code de la famille, la mise en place de la régionalisation avancée.

La mise en œuvre des réformes a été accompagnée de nouvelles structures fortement engagées dans l'amélioration du climat des affaires

2- 2 - Organismes de promotion de l'entrepreneuriat et du climat des affaires.

Toutes ces réformes et autres nécessitaient des instances de coordination et d'orientation et surtout de capitalisation des résultats, qui furent créées ou mises à jour. Nous en citerons les plus pertinentes :

2-2-1- le CNEA Comité National de l'Environnement des Affaires créé suite à l'aboutissement de la Stratégie de Développement du Climat des Affaires SDCA lancée par le Royaume en 2009. Le CNEA institutionnalisé en 2010 est un organe public-privé présidé par le Chef du Gouvernement, avec pour mission de coordonner la stratégie du gouvernement relative à l'environnement des affaires. Parmi les principales réalisations du CNEA, nous citerons :

- L'adoption du projet de loi n°55-19 relatif à la simplification des procédures et formalités administratives par la chambre des représentants le 14 janvier 2020.
- La modification des textes régissant les contrats de Partenariat Public-Privé ;
- La promulgation de la loi N°1-13 relative à la procédure d'injonction de payer en 2014.
- L'amendement de la loi N° 33-06 sur la titrisation, voté au parlement en février 2013
- L'institutionnalisation de l'Identifiant Commun de l'Entreprise ICE en 2011.
- La dématérialisation des documents délivrés dorénavant par la TGR à partir de janvier 2020

2-2-2 La mise en place des **Comités Régionaux de l'Environnement des Affaires (CREA)**. Ces 11 Comités Régionaux constituent une réponse aux attentes des opérateurs économiques en matière d'amélioration de l'environnement des affaires au niveau régional et l'appui à la compétitivité économique des régions.

2-2-3 Mise en place **d'un cadre de référence par la loi des finances 2020** permettant aux petites et moyennes entreprises et aux entités similaires en phase de démarrage d'assimiler l'ensemble des mécanismes et des mesures de soutien mis à leur disposition par l'Etat.

2-2-4 **L'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI**) a été établie début 2009 pour renforcer et consolider la stratégie marocaine de promotion des investissements ;

2-2-5 **Les Centres régionaux d'investissement (CRI**), créés dès 2002 et réformés en février 2019. Ces derniers sont des guichets uniques destinés à faciliter les démarches des investisseurs et la création d'entreprises.

2-2-6 **La Commission des investissements (CI),** présidée par le Chef du gouvernement, est chargée de statuer sur les problèmes qui bloquent la réalisation des projets d'investissements, de traiter les contentieux et d'agréer les conventions et les contrats d'investissement liant l'État à des projets d'envergure.

2-2-7 **Les Chambres de Commerce d'Industrie et des Services** qui ont abrité plusieurs initiatives ministérielles en faveur des entrepreneurs et jeunes promoteurs, comme les cellules d'assistance –conseil, l'initiative Moukawalati, le programme Infitah, le plan Rawaj etc. Combiné à leur rôle de proximité en raison de leur présence dans toutes les régions du Royaume et de leur collaboration avec toutes les instances œuvrant pour la promotion de l'entrepreneuriat national.

2-2-8 La création de l**'ANPME** en 2002, nommée **Maroc PME** par la suite, avec son nouveau modèle économique articulé autour de trois domaines clés : le développement de programmes d'appui alignés sur les écosystèmes et les territoires, la mise en synergie des partenaires pour relayer l'action de l'Agence en particulier dans les régions du Royaume et la capitalisation sur les impacts enregistrés, les bonnes pratiques identifiées et autres réussites entrepreneuriales. Parmi les principales réalisations de MAROC PME on peut citer le programme Imtiaz /Istitmar Croissance, Inmaa et le statut de l'auto-entrepreneur.

2-2-9 La mise en place du CESE **Conseil Economique Social et Environnemental** crée en février 2011;

2-2-10 La création de **La maison de l'Artisan** et l'organisation de plusieurs manifestations et expositions internationales avec prises en charge des artisans entrepreneurs.

En conclusion, nous pouvons dire que les efforts du gouvernement ainsi que des différentes parties prenantes du climat des affaires pour promouvoir l'entrepreneuriat sont louables et persévérants. Il n'en reste pas moins que l'enjeu est très important et qu'une analyse critique du climat des affaires au Maroc nous permettra de repérer ses points faibles et éventuellement faire des propositions pour y remédier.

3 - Climat des affaires au Maroc : Analyse et propositions

Toutes les initiatives relatives à l'amélioration du climat des affaires citées précédemment et bien d'autres encore en cours de discussion dans les coulisses constituent une plateforme

assez riche pour pousser le Royaume vers d'autres niveaux de développement et attirer plus d'investisseurs et générer plus d'entrepreneurs.
C'est dans ce sens que nous continuerons ce travail en réalisant une analyse critique du climat des affaires au Maroc basée sur certaines études déjà réalisées avant de présenter quelques propositions destinées à améliorer et développer le climat des affaires au Maroc et le rendre plus attractif et plus réceptif à l'entrepreneuriat.

3- 1- Analyse critique du Climat des Affaires destiné à l'entrepreneuriat Marocain

La nature du tissu économique Marocain est faite de très petites, petites et moyennes entreprises. Cette composition n'est pas le fruit du hasard. En effet, si nous remontons à l'histoire de l'économie Marocaine, on nous trouvera face à des caravanes de commerce, une file de chameaux qui traversaient le pays à travers le circuit Sijilmassa pour lier l'Afrique au reste du monde.

A part le fait que ceci faisait du Maroc le point de passage obligatoire et donc le centre des négociations, il nous apparaît clair que la majorité des personnes impliquées étaient des commerçants et laisseraient donc leur entreprise en héritage à leurs enfants ou proches familiaux. C'est donc d'une culture de commerce familiale qu'il s'agit ici.

3-1-1 La **dépendance culturelle** n'est pas le seul handicap à l'évolution de l'entrepreneuriat Marocain. En effet, le négoce constitue la part du lion dans la nature des entreprises créées.
Cet esprit d'entreprise familiale héritée a un double revers. En effet, le chef d'entreprise est ainsi pris entre deux décisions: soit se risquer à innover et à améliorer le champ d'action et d'activité de l'entreprise et aller de l'avant soit maintenir le cap et faire en sorte de garder l'entreprise en vie et ne pas se hasarder à perdre des années de dur labeur de ses parents et sa famille.

Il s'agit ainsi d'un esprit et d'une aptitude à innover et s'aventurer qu'il faudra développer et inciter chez les Marocains. Selon l'étude menée par le cabinet d'experts **Global Entrepreneurship Monitor (GEM),** « le rapport qu'entretiennent les Marocains avec l'échec est l'un des principaux facteurs qui expliquent ce paradoxe ». En effet, l'appréhension de l'échec ne laisse pas de marge de manœuvre à l'expérimentation, à l'initiative, aux essais et aux erreurs de parcours, analyse l'étude. Les résultats de l'enquête montrent que 41% des Marocains ont peur de s'engager dans une aventure entrepreneuriale. Or, le goût du risque et l'esprit d'entreprendre sont indissociables. « Cette forme d'aversion au risque est à même de constituer un sérieux frein dans la transformation des intentions en actes », signalent les consultants.

3-1-2 l'inadéquation des formations. Un autre élément nous aide à mieux comprendre cet enclin vers ce genre d'entreprise, forcé ou pas, mais en tout cas bien réel. Il s'agit de **l'inadéquation entre les formations prodiguées au niveau des institutions de formation spécialisées et la nature des profils demandés sur le terrain.** En effet, légiférer c'est bien, former c'est mieux mais coordonner c'est meilleur.

Si les formations destinées aux futurs entrepreneurs se voulaient plus efficaces, elles devraient associer la pratique à la théorie, et recueillir les observations, propositions et constats du terrain et des représentants du secteur privé et spécialement des entrepreneurs pratiquants. **Le rapport GEM dans sa dernière édition 2018/2019** accorde au Maroc la place 52/54 en

formation entrepreneuriale au stade de l'école, et l'avant dernière place 44/45 en formation entrepreneuriale au stade post-scolaire.

Nul ne pourra nier la valeur ajoutée de ces formations ni leur particularité, cependant, le fait de lancer dans la nature un groupe de jeunes, la tête bien remplie de théories mais sans armes pour conquérir leur part de marché ou pour hausser la barre de l'entrepreneuriat nous fais subir un énorme manque à gagner qui contribuerait, le cas échéant, à augmenter le nombre de création d'entreprises et surtout d'entreprise autre que de négoce.

Par ailleurs, l'esprit innovant est une denrée rare sur le marché des entrepreneurs, même si les efforts se multiplient au niveau universitaire pour dénicher les perles rares, il faudrait prêter main forte à ces institutions en terme de logistique et d'effectif compétent afin d'atteindre des objectifs meilleurs.

3-1-3 « L'esprit d'entrepreneuriat ne se décrète pas... Le Maroc est un pays peu entrepreneurial ». Ce sont là les conclusions d'une récente étude sur la dynamique d'entreprendre au Maroc, menée par le cabinet d'experts **Global Enterpreneurship Monitor (GEM**). « Avec un taux d'activité entrepreneuriale de 4,44%, la proportion des entrepreneurs est largement inférieure à la moyenne des économies similaires qui est de 14,6% », déduit l'enquête. Par ailleurs, le taux des entrepreneurs établis, qui reflète le stock du tissu économique, révèle aussi une dynamique « nettement moins intense» par rapport aux pays ayant le même niveau de développement. Du coup, les consultants de GEM confirment que « le Maroc a un grand retard à rattraper en matière de création d'entreprises». Même les nouveaux flux annuels de créations d'entreprises ne permettent pas de combler l'écart creusé jusque-là.

3-1-4 Les réformes souffrent d'**obstacles structurels et d'une mise en œuvre insuffisante**, exception faite de la vulnérabilité de l'économie marocaine, soulignée par la crise économique mondiale, et les défis sociaux auxquels est confronté le pays en termes de pauvreté, d'emploi et d'éducation. La lourdeur administrative, le manque de transparence et d'intégrité, le chevauchement institutionnel, une communication et consultation insuffisantes, les obstacles bureaucratiques, des ressources humaines inadéquates, des mentalités dirigeantes centrées sur l'intérêt personnel sont encore autant d'obstacles qu'il est nécessaire de pallier pour aller de l'avant et accélérer l'intégration du Maroc dans l'économie mondiale. Ces carences ont freiné la mise en œuvre de certaines réformes. D'autres mesures, plus récentes, n'ont pas encore eu un impact mesurable.

3-1-5 Entraves juridiques. L'étude sur le terrain des obstacles à l'investissement au Maroc par l'Institution de Brettons Woods, en l'occurrence, **la Banque Mondiale** a révélé que 30 % des entreprises considèrent la résolution des litiges par les tribunaux de commerce comme obstruction et obstacle majeur pour leur activité économique. Cette même contrainte avait été déjà identifiée en 2004 par une même proportion d'entrepreneurs lors de l'enquête réalisée conjointement par la Banque Mondiale et le Département du Commerce et de l'Industrie dans le fameux rapport Investment Climate Assessment ICA.

Les entreprises domestiques sont moins préoccupées par le fonctionnement des tribunaux, qui n'occupe que la 8éme place dans le classement des contraintes. Néanmoins, la défiance à l'égard de la justice est générale pour toutes les catégories d'entreprises du panel interrogé.
En sus, plus de 56 % de ces promoteurs économiques considèrent que les tribunaux ne sont pas impartiaux et 60 % pensent que leurs décisions sont injustifiées.

Par ailleurs en termes de Benchmarking, le niveau de contrainte que représente le fonctionnement de la justice au Maroc est remarquablement élevé par rapport à d'autres pays émergents. Seules les entreprises au Brésil et au Cambodge se plaignent davantage. En Turquie, au Mexique ou au Chili, elles sont moins de 15 % à considérer la justice comme une contrainte.

3-1-6 En sus, **l'Indice de perception de la Corruption (IPC) 2019** de Transparency International verrouille le Maroc dans le classement 80^{e} /180 nations en dégringolant de 7 places depuis 2018 ce qui révèle et montre "l'hydre" de la corruption comme facteur de dissuasion des promoteurs économiques.

Il y a donc plusieurs éléments qui conditionnent cet environnement entrepreneurial Marocain. Le financement inadapté ainsi que les structures d'assistance et conseil insuffisantes (malgré leur présence au niveau des CCIS) sont autant de facteurs qu'il serait très bénéfique d'améliorer afin de rentabiliser au mieux l'entrepreneuriat Marocain. Cette amélioration devra s'inscrire dans le long terme et de manière horizontale afin d'impliquer le maximum d'acteurs économiques gouvernementaux et non gouvernementaux.

Si nous considérons les nouveaux statuts et les nouvelles lois portant sur la création d'entreprise nous allons remarquer que les nouveautés législatives, certes, encouragent l'entrepreneuriat et visent à en accroître le nombre et à en faire un moyen de résorption du chômage, il n'en reste pas moins vrai que le taux de croissance du pays n'en ressentira pas vraiment l'impact vu que la création d'emploi et les retombées économiques resteront limitées et faibles.

Ainsi, pour schématiser les principales problématiques à l'entrepreneuriat au Maroc, une **enquête** menée en 2015-2016 dans le cadre de la **coopération allemande GIZ** avec le Gouvernement Marocain et Maroc PME auprès d'un certain nombre d'étudiants, stagiaires en formation et chômeurs de l'ANAPEC ayant un projet en tête, a fait ressortir les constats suivants :

a - La perception par rapport à l'entrepreneuriat : • Les services remportent la préférence des sondés en terme d'intention de création d'activité, suivis par le BTP ; • Près de 50% des répondants considèrent qu'il est très difficile de créer une entreprise.

b –Les principaux freins à la création d'activité sont : • La complexité des procédures de création d'entreprise et la recherche de clients ; • La taxation et la difficulté d'accès au financement et aux locaux viennent ensuite.

c - Les principales motivations pour exercer dans un cadre formel ; • La principale motivation est la protection par rapport aux autorités ; • L'accès au financement et aux prestations sociales viennent en second.

d– Les principales motivations perçues pour exercer dans un cadre informel sont : • Le gain réalisé au niveau de la taxation et surtout la possibilité d'éviter les procédures lourdes de création d'une entreprise ; • L'informel permettrait des bénéfices plus importants et d'éviter les procédures complexe de gestion d'une entreprise.

De ces résultats nous pouvons conclure que l'emploi, surtout des jeunes, est un défi à relever pour une meilleure valorisation de nos ressources humaines et une meilleure opportunité de développement économique et social. Encore faudra-t-il leur assurer un climat d'affaires favorable et encourageant.

3-2 – Propositions pour améliorer le climat des affaires destiné à l'entrepreneuriat Marocain

L'amélioration du climat de l'investissement est un processus et non une action ponctuelle. Il faut donc éviter de s'attaquer à tous les problèmes en même temps et ne pas chercher la perfection dans les résultats.

Les décideurs doivent surtout s'attaquer aux causes profondes de l'échec des politiques qui érodent le climat de l'investissement. Pour ce faire, ils doivent prendre des mesures visant à lutter contre la corruption qui alourdit les coûts et introduit des distorsions dans les politiques, et à renforcer la crédibilité de la puissance publique afin de rassurer les entreprises et de les inciter à investir.

Quelques propositions, issues de plusieurs lectures ainsi que du rapport OCDE 2011, peuvent être avancées dans ce sens :

3-2-1– Apports du CNEA

• Capitaliser sur les travaux verticaux des autres organismes, qu'ils soient membres ou pas, afin d'assister une meilleure cohérence des rôles et de préciser le champ d'intervention de chacun, d'éviter les redondances et les efforts inutiles déployés dans un même sens, • Evaluer et faire un suivi du cadre institutionnel en intégrant la société civile et les parties concernées afin de l'adapter en cas de nécessité pour éviter les manques à gagner, • Elargir la base et la représentativité lors des consultations et surtout prendre en compte les résultats des consultations et intégrer les observations pertinentes dans les stratégies. • Octroyer aux zones rurales une plus grande attention et un intérêt particulier tant au niveau de l'assistance, du suivi, des encouragements que de la formation et de l'habilitation des ruraux à la création d'entreprise. • Promouvoir la bonne connaissance par toutes les parties concernées par la création d'entreprise du système juridique, judiciaire, la réglementation du travail et les actualités du domaine.

3-2-2- Communication

• Engager une communication plus adéquate, régulière et systématique auprès du public lors du lancement d'un chantier, de sa réalisation et de son suivi et s'assurer de la mise à disposition de toute l'information pertinente au public. • Communiquer sur les résultats de la communication et des consultations à travers les organismes concernés.

3-2-3- Système judiciaire

• Mener à bien la réforme de la justice en veillant à établir un dialogue avec des ministères impliqués et organes institutionnels impliqués dans la réforme du climat des affaires, ainsi qu'avec les acteurs qui doivent mettre en œuvre la loi. • Assurer une formation régulière des juges et personnels judiciaires, en particulier lorsqu'ils changent de fonction. • Chercher à développer une meilleure cohérence entre les textes de loi et leur mise en application.

3-2-4- Secteur bancaire

• Assurer une meilleure transparence effective du système bancaire et améliorer l'accessibilité aux services nécessaires à l'opération des entreprises (ex. accès au financement et au crédit).

3-2-5- Formation

• Revoir et adapter le système de formation et d'éducation en tenant compte des besoins effectifs en matière de management et d'exécution dans l'administration, ainsi que dans le monde des affaires. • Concevoir et développer des systèmes assurant une meilleure adéquation entre les besoins en ressources humaines des entreprises et le marché du travail ; L'Initiation à la Culture Entrepreneuriale (ICE) explique les concepts sur lesquels la culture entrepreneuriale est fondée. Les piliers essentiels de cette culture sont d'une part une connaissance des capacités indispensables pour tout futur entrepreneur, et d'autre part, une connaissance du milieu économique ciblé.

3-2-6 - Foncier

• Concevoir des moyens afin d'augmenter la disponibilité de terrains pour des activités économiques et industrielles. • Renforcer le rôle de l'Agence nationale de la conservation foncière, du cadastre et de la cartographie (ANCFCC) et des Commissions régionales chargées de certaines opérations foncières, en tant que facilitateur de l'accession au foncier, notamment pour les investisseurs. • Accélérer le développement de zones d'activités, parcs industriels et pépinières d'incubation et clarifier les régimes et les incitations des différentes zones en place ou à créer.

3-2-7- Fiscalité

• L'imposition progressive de l'agriculture en prenant en compte les spécificités du secteur et la mise en place d'une politique globale pour intégrer ce secteur • Des mesures incitatives au profit des PME qui s'inscrivent dans le secteur structuré et l'adaptation des impôts aux capacités financières du tissu entrepreneurial marocain . • la mise en place d'un pacte de stabilité fiscale à même d'améliorer le climat des affaires, • l'allègement de la pression fiscale et le renforcement de la lutte contre la fraude fiscale • L'amélioration de la qualité des services fournis aux citoyens ainsi que la clarification des textes et la limitation du pouvoir discrétionnaire de l'administration fiscale.

D'autres propositions d'amélioration plus pertinentes pourraient être avancées, néanmoins, la situation actuelle du climat des affaires étant en amélioration progressive, il vaut mieux avancer horizontalement et généraliser les réformes afin d'assurer une meilleure cohérence entre les différents acteurs de l'environnement des affaires plutôt que de se précipiter pour récolter le maximum de réformes et de ne profiter que de l'impossibilité de leur mise en pratique pour non coordination entre les parties prenantes.

CONCLUSION

L'approche adoptée dans ce travail a permis de mettre en relief les acquis du Maroc ainsi que ses louables efforts en matière d'amélioration du climat des affaires et de promotion de l'entrepreneuriat.

En effet, le climat des affaires destiné à l'entrepreneuriat au Maroc s'est nettement amélioré pendant la dernière décennie. Plusieurs réformes ont vu le jour, plusieurs études et analyses de haut niveau ont été réalisées et l'application, même partielle, de leurs recommandations a permis au Maroc de se hisser au 53éme rang du classement Doing Business et d'être ainsi plus attractif et plus réceptif à l'investissement.

Cependant, plusieurs zones d'ombre persistent toujours et restent non vues et malheureusement très ressenties par les futurs entrepreneurs et les investisseurs.

Plusieurs domaines sont concernés comme le foncier, la fiscalité, …et surtout les pivots de ces turbulences subis en permanence par les parties prenantes restent le financement et le système judiciaire Marocain.

En effet, le Souverain Marocain Mohammed VI, dans plusieurs discours Royaux, a mis les pleins phares sur la lenteur et l'impartialité des procédures et du système judiciaire et les multiples restrictions et obstacles au financement imposés par les banques aux investisseurs. Sa Majesté a également incité le gouvernement à promouvoir l'entrepreneuriat et à capitaliser sur le capital immatériel Marocain.

L'avenir des affaires au Maroc reste tributaire de beaucoup d'efforts et d'initiatives.
« Le Maroc a enregistré d'importantes avancées économiques et sociales, ce qui a fait grandir les aspirations de la population, en particulier chez les jeunes », souligne ***Marie Françoise Marie-Nelly, directrice des opérations de la Banque mondiale pour le Maghreb.*** *« Les autorités marocaines ont lancé des plans ambitieux pour répondre à ces aspirations, et leurs initiatives bénéficieront du soutien total du Groupe de la Banque mondiale. Le Maroc possède un potentiel formidable. Pour le réaliser, il doit investir dans les jeunes afin de leur donner les compétences dont ils auront besoin pour être le moteur de la transformation économique. Et il doit promouvoir le dynamisme du secteur privé, clé de la création d'emplois. »*

Bibliographie

- Acemoglu D., Johnson S. (2005). Unbundling the Institutions. *Journal of Political Economy*, 113.
- Audretsch, DB (2002). Entrepreneuriat: étude de la littérature pour la Commission européenne, direction générale des entreprises. URL. http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise _paper_14_2003.pdf
- Banque mondiale, rapport Doing Business2020-2019-2018-2017
- Berrada M. « Elite de transition : les entrepreneurs des années 60 »
- Binkkour, Mohamed & messaoudi,. (2012). La promotion de l'entrepreneuriat au Maroc : rôle de l'Etat et perception des entrepreneurs.
- Friis, C., Paulsson, T. et Karlsson, C. (2002) Entrepreneuriat et croissance économique: une revue critique de la recherche empirique et théorique. Institut suédois d'études sur les politiques de croissance, Stockholm.
- FILION Louis Jacques -1999, De l'entrepreneuriat à l'entreprenologie - Revue Organisations & Territoires, volume 8, no 1 et 2, p. 131-148
- Gartner William B. -1990, De quoi parle-t-on quand on parle d'entrepreneuriat?Journal of Business Venturing , vol. 5, numéro 1, 15-28
- Global Entrepeneurship Monitor, Rapport exécutif, 2018-2019).
- Hall R. E., Jones C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics* 114(1), 83-116.
- Hans Landström, 2005, Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research, Volume 8
- Manuel d'Oslo, OCDE- 2005
- OCDE(2011) " les conclusions horizontales de la SDCA", dans compétitivité et développement du secteur privé, Maroc 2010, SDCA, éditions OCDE.
- policyPosition_CorpGov_1_June_2009_French.pdf
- Richard Nelson and Howard Pack. 1999. The Asian Miracle and modern growth theory. The Economic Journal vol. 109 (July), pp. 416-36.

- Stern, Y. (2002). Qu'est-ce que la réserve cognitive? Théorie et application de la recherche du concept de réserve. Journal de la Société internationale de neuropsychologie,8, 448-460. http://dx.doi.org/10.1017/S1355617702813248
- Site web MAROC PME - 2020
- Schumpeter « Théorie de l'évolution économique en 1911 ».

- VERSTRAET Thierry – 2000, Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat-Editions management et Société – 2000.
- Wendy Carlin et Paul Seabright -Apportez-moi un rayon de soleil : quelles parties du climat des affaires les politiques publiques devraient-elles essayer de corriger ? - Revue d'économie du développement 2008/4 (Vol. 16), pages 31 à 87
- https://gouvernement.lu/fr/actualites/toutes_actualites.gouv_odc%2Bfr%2Bactualites%2Bmes-actualites%2B2018%2Bwef-gcr.html
- https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2018/11/16/world-bank-report-highlights-new-linkages-between-sustainable-high-growth-and-job-creation

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ENTRANTS ET ENTREPRENEURIAT LOCAL EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Ben Dhidhi L. MESSIEURS MOUKOKO
Doctorant à la Faculté des sciences économiques de l'Université Marien Ngouabi, Congo
Stagiaire du programme FORJE-OFE – édition 2019
m.moukoko.ben@gmail.com

RÉSUMÉ – Ces dernières années, les investissements directs étrangers (IDE) ont acquis une importance grandissante. Traînés par la mondialisation, les IDE sont considérés comme un important enjeu de politique économique. Les décideurs des pays développés comme en développement incitent l'entrée des IDE en mettant en place des politiques attractives dans l'espoir de gains sur l'activité économique nationale, notamment sur l'appareil productif local. Cependant, globalement les retombées de l'entrée des IDE sur les économies hôtes demeurent mitigées. L'objectif de cette recherche est d'examiner l'effet de l'entrée des flux d'IDE sur l'entrepreneuriat local. A l'aide d'un ensemble de 22 pays de l'Afrique subsaharienne (ASS) et sur la période de 2008-2017, nous avons estimé la densité de création d'entreprises à l'aide d'un modèle de panel à effet aléatoire tenant compte des facteurs susceptibles de légitimer l'entrepreneuriat local. Des contrôles de robustesse ont été menés à l'aide de la méthode des moindres carrés généralisés et par l'introduction de variable muette. Les résultats obtenus renseignent sur un lien négatif entre les flux entrants d'IDE des périodes antérieurs et la densité de création d'entreprise. De ce résultat, on peut considérer que les retombées négatives des IDE des périodes antérieures compensent les retombées positives potentielles.

Mots-clés : investissements directs étrangers, entrepreneuriat, Afrique subsaharienne.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Définit par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) comme « *un phénomène associé à une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activités économiques, et par l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés*[1] », l'entrepreneuriat est un élément essentiel d'une croissance saine et du développement économique. Elle est une caractéristique remarquable du processus entrepreneurial considérée comme levier de croissance et développement des économies. Pour Schumpeter, la réalisation de l'entrepreneuriat est la seule

[1] Cité par la direction générale des petites entreprises – Canada (2015).

« fonction fondamentale de l'histoire ». Il considère également que c'est l'esprit d'entreprise qui succède l'optimum de Pareto d'aujourd'hui par une nouveauté de demain. D'autres auteurs, comme Klapper et al., 2006 ; Black et Strahan, 2002, les nouvelles entreprises ont plus d'atouts et sont plus efficaces, elles participent à la création d'emplois ; ce qui leur permet de contribuer à améliorer la productivité et le développement économique. Hause et Du Rietz (1984), ont également montré que l'entrepreneuriat avait un effet positif sur la croissance économique. Aussi, beaucoup d'institutions et organismes liés au système de nations unies par exemples ou d'initiatives privées comme le Global Enterpreneurship Monitor[2] (GEM), sont très intéressés par ce phénomène. Ils fournissent de nombreuses études sur l'intérêt et la perception de l'entrepreneuriat, les performances entrepreneuriales comparatives des pays ainsi que divers facteurs susceptibles d'affecter le développement de l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, le succès de l'entrepreneuriat, donc de la création de nouvelles entreprises a été lié aux effets des Investissements Directs Etrangers (IDE). La création d'entreprises nouvelles s'avère importante pour saisir la façon dont les retombées d'IDE affectent l'économie d'accueil en raison de la capacité qu'a l'entrepreneuriat domestique à créer des emplois et promouvoir l'innovation (Markusen et Venables, 1999 ; Cooke, 2003 ; Nzaou, 2015) et à booster la croissance de richesse nationale (Baumol et Strom, 2007 ; Feki et Chtourou, 2014). L'entrepreneuriat domestique se représente donc un moyen par lequel les effets des IDE en termes de diffusion de technologie, de transfert des connaissances et des savoirs se propagent des entreprises étrangères vers l'économie nationale (Estrin et al., 2014). Ces effets (*spilovers)* transitent à travers divers mécanismes qui impliquent par conséquent l'entrée des entreprises domestiques en tant que nouveaux fournisseurs (lien en amont) ou clients (lien en aval) des entreprises étrangères (Keller, 2004 ; Ayyagari et Kosova, 2010 ; Rosenkranz et al., 2013 ; Munemo, 2015).

Les investissements directs étrangers sont devenus aux côtés des transferts la principale opération de financement extérieur pour leur pays d'accueil (Aitken and Harisson, 1999). Plusieurs travaux témoignent de l'ampleur de ce phénomène ainsi que de ces retombées sur les économies hôtes. En Afrique notamment, en dépit même du recul mondial constaté sur les flux d'IDE entrant, ceux-ci ont connu un bond de 11% en 2018[3].

Au cours des deux dernières décennies, de nombreux pays ont engagé des politiques qui tendent à attirer les IDE à travers l'entrée des entreprises étrangères. Particulièrement, les pays émergents et ceux en développement ont assoupli leurs législations dans le but d'améliorer l'environnement d'exploitation des multinationales en leur offrant certains avantages notamment des subventions, des allégements fiscaux, des exemptions de droits d'importations. L'une des raisons de ces politiques préférentielles est la conviction que les IDE entrants ont une influence positive considérable sur les économies d'accueil, notamment les effets de création de la demande, la réduction des prix.

En même temps, des recherches essaient de prouver l'existence d'un lien étroit entre l'esprit d'entreprise et la création des entreprises par des nationaux avec les IDE entrants.

[2] Globsal Enterpreneurship Monitor est un consortium d'équipes nationales de pays, principalement associé aux meilleures universités, qui effectue des recherches basées sur l'entrepreneuriat dans le monde. Le GEM est une source qui collecte des données sur l'entrepreneuriat directement auprès des entrepreneurs individuels nationaux. Il s'adresse chaque année à une population adulte de 18-65 ans dans plus d'une cinquantaine de pays à revenu faible, moyen et élevé.

[3] Selon le rapport de *World investment report* du 12 juin 2019, publié par la conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement.

Concrètement, la littérature économique traitant des IDE entrants, notamment leur rôle et leur effet sur la dynamique entrepreneuriale dans les économies d'accueil offre deux principales lignes de raisonnement plausibles, mais concurrentes.

En effet, les recherches sur les IDE entrants et l'entrepreneuriat domestique reposent sur des modèles théoriques dont principalement l'effet concurrence et effet création de la demande, développés par Rodriguez-Clare (1996), Markusen et Venables (1999) et Lin et Saggi, (2005, 2007). L'effet création de la demande est attribué aux liens verticaux entre les entrepreneurs locaux et les entreprises étrangères. Ces dernières en réalisant des IDE créent des opportunités de production d'inputs aux entrepreneurs des pays hôtes. Dès lors, il s'établit des rapports entre entreprises étrangères et les fournisseurs locaux. Cependant, l'effet concurrence résulte des interactions entre firme étrangères et firmes locales. Dans ce cas, le rapport en aval forme des liens horizontaux. D'un côté, pour Markusen et Venables (1999), suivant le modèle de l'effet concurrence, les firmes étrangères se substituent aux entreprises locales. Cet effet a pour conséquence une perte des parts suivi tendanciellement d'une éviction du marché des entreprises locales. De l'autre côté, la concurrence établie par les IDE incite les entreprises locales à exercer plus d'efforts ; conscients de la pression concurrentielle les entrepreneurs sont tenus de maîtriser leur fonction de production afin d'évaluer et d'améliorer leurs performances, sans quoi leurs entreprises quittent le marché (Weill, 2004).

En outre, un récent modèle théorique proposé par Lin et Saggi (2005) suggère la prise en compte des deux effets. Ce modèle estime que les multinationales ont le potentiel de créer de nouveaux liens et d'avoir de nouveaux effets, mais peuvent aussi remplacer les liens existants. En effet, l'effet création de la demande et l'effet concurrence pris simultanément conduisent à une représentation en forme U dans la relation entre l'évolution du nombre d'entreprises locales et l'entrée d'IDE.

Conscient de l'importance de l'entrepreneuriat et de l'intérêt grandissant dans l'indentification des facteurs favorisant l'entrepreneuriat, et comme de nombreux autres travaux, dans notre recherche nous nous interrogeons sur l'existence des retombées dues à l'entrée des IDE sur la dynamique de création d'entreprises locales. Ainsi nous tenterons de contribuer à atténuer la rareté actuelle des travaux qui prennent cette orientation principalement en Afrique subsaharienne. D'autant plus que plupart des travaux traitant des effets des IDE dans les économies d'accueil se concentrent plus sur les retombées de productivité des entreprises locales.

Sur ce, l'objectif de la présente recherche est d'analyser l'effet des IDE entrants sur l'entrepreneuriat domestique de certains pays d'Afrique Subsaharienne. En se concentrant sur les entreprises à capitaux locaux nouvellement créées, nous analysons comment les IDE entrants affectent la densité de l'activité entrepreneuriale locale.

Il s'agit d'examiner les effets d'IDE entrants sur l'entrepreneuriat domestique concernant un panel de vingt-deux pays d'Afrique Subsaharienne sur une période relativement récente de dix ans. Contrairement à d'autres travaux, comme l'indique la littérature, ils se sont avérés assez limités en ne s'intéressant qu'à un pays individuellement ou qu'à une industrie en particulier (par exemple Görg et Strobl, 2002 ; Barrios et al., 2005 ; Barbosa et Eiriz, 2009 ; Tsassa, 2019). Notre recherche fournit quelques avancées, d'abord nous utilisant un panel de pays sans exclure une industrie des potentiels effets des IDE entrants et d'entrée de nouvelles entreprises ; aussi dans le but de capter exclusivement l'entrepreneuriat domestique tout en

levant les ambiguïtés qui pourraient exister dans les statistiques de création d'entreprises, nous avons pris le soin de ne tenir compte que des entreprises créées par les nationaux.

Le reste de cet article se présente comme suit : le cadre théorique (section 2) ; les faits stylisés et la méthodologie de la recherche (section 3) ; la présentation et discussion des résultats (section 4) et enfin, la conclusion et les implications (section 5).

2. Cadre théorique

Il est évident que l'entrepreneuriat et les investissements directs étrangers connaissent un regain d'intérêt pour la recherche, dans ce qu'ils constituent des éléments pertinents de l'économie moderne sur des questions de chômage, de pauvreté, de croissance et de développement. Les recherches traitant des problématiques liées aux IDE sont inspirées entre autres des théories d'économie industrielle, des organisations, du commerce, d'investissement des entreprises ou du marketing.

Dans l'histoire, les recherches chargées d'analyser le processus de transition d'une économie gendarme à une économie de marché se sont toutes attachées à la privatisation des entreprises déjà existantes plutôt que sur la création de nouvelles entreprises, ce qui est sans conteste un canal de croissance et de développement tout aussi important (Ayyagari et Kosova (2008) ; De Backer et Sleuwaegen (2002)). Cependant, travaillant entre autres sur la conceptualisation de l'entrepreneuriat notamment sur l'approche « how » fondée sur les processus, les chercheurs ont récemment commencé à étudier les déterminants de l'entrepreneuriat, tenant compte des paramètres environnementaux et de l'action des gouvernements en général. Selon les auteurs cités ci-dessus, les études sur la dynamique entrepreneuriale restent incomplètes dans le cas des pays en développement si elles ne considèrent pas l'effet des IDE entrants, qui jouent un rôle crucial pour la croissance, le transfert des technologies et des connaissances, le développement de nouveaux marchés, la restructuration de la structure de marchés.

IDE et entrepreneuriat local : les retombées

Dans la littérature théorique traitant de l'effet de l'entrée des investissements directs étrangers, MacDougall (1960) est considéré comme auteur pionnier pour avoir inséré les effets externes dans l'étude de l'effet des IDE entrants sur le bien-être général. Et, ensuite Corden (1967) et Caves (1971) ont examiné l'effet des IDE respectivement sur la politique tarifaire optimale et le bien-être social et la structure industrielle. Ces travaux ont tous eu pour but d'identifier les avantages et les inconvénients de l'entrée des firmes multinationales (FMN) dans les économies d'accueil.

En revanche, d'autres analyses se basent sur une dynamique de l'industrie, examinant comment les IDE impactent le taux de création d'entreprises domestiques. Ainsi, une première thèse suggère que les IDE entrants devraient susciter des effets positifs pour l'entrepreneuriat local. En effet, de nombreux travaux sont formels au fait que les IDE génèrent des externalités positives (Munemo, 2015 ; García et al., 2013 ; Mirza, 2002 ; Görg et Strobl 2005 ; David J. Teece, 1977). Munemo (2015) admet que la stimulation de création de nouvelles entreprises locales et de l'esprit d'entreprise est liée à la dynamique des investissements étrangers directs des multinationales. Pour Blalock et Gertler (2004), les investissements des multinationales permettent aux entreprises locales jouant le rôle de fournisseurs, d'accroitre leur productivité dans le cas des liens en amont, et accentuent la concurrence avec pour conséquence la baisse

des prix dans le cas des liens en aval. Pour Rosenkranz et al. (2013), l'introduction de nouveaux produits et services et procédés nouveaux peuvent constituer un moyen de savoir-faire nouveau. En raison des effets de démonstration, de réseautage et de spillovers, l'entrée de nouvelles entreprises en tant que fournisseurs (sous-traitants) ou clients est suscitée par les investissements des entreprises étrangères.

Tandis qu'une seconde thèse soutient l'argument des effets néfastes des IDE entrants (García et al., 2013 ; De Backer et Sleuwaegen, 2002 ; Caves 1996). Grosman (1984) a théoriquement formulé que par l'effet de la concurrence internationale, l'entrée des multinationales entrave à la création d'entreprises locales. Et dans ce contexte, Caves (1996) et Blomström et al. (2000), ont pu prouver que la probabilité pour que les multinationales éjectent les entreprises locales des marchés est très élevée principalement dans les pays en développement, ce en raison des avantages spécifiques en termes de technologie que détiennent les multinationales sur les entreprises domestiques. Récemment, Munemo (2015), a suggéré qu'en plus de l'effet éviction des entreprises locales dû à la concurrence internationale, à la pratique des coûts moyens élevés, aux meilleures conditions de travail et de salaire pratiqués par les multinationales, il y a également l'augmentation des barrières à l'entrée de type technologique. Il précise que cet effet négatif des spillovers est de nature horizontale d'autant plus que la menace de la concurrence est beaucoup plus importante pour les entreprises locales opérants dans la même industrie.

Au-delà, la voie de conciliation à ce débat d'une part est que cette éviction des entrepreneurs locaux est un effet de court terme (Ayyagari et Kosova (2008) ; Barrios et al. (2005)). En effet, le taux de création d'entreprises suit une courbe en forme de U, en ce sens que l'effet de la concurrence est dominant dans un premier temps puis graduellement est remplacé par des effets positifs. Et d'autre part en se fondant sur l'effet création de demande occasionné par les IDE. En effet, l'entrée des multinationales suscitent un accroissement de la demande en produits et services locaux et créent ainsi des opportunités pour l'entrepreneuriat local.

Par ailleurs, du point vu empirique, Barboza et Eiriz (2009) étudient l'effet de l'entrée des entreprises étrangères. Ils testaient si cet effet sur la création d'entreprises locales dépend du nombre et de la taille de ces multinationales. A l'aide de donnée de type panel pour les industries manufacturières et de services du Portugal sur la période 1986-2000, ces auteurs suggèrent ne pas avoir trouvé une influence concrète dans l'ensemble. Ils précisent cependant, que le premier investissement direct est très souvent positif, mais il existerait un impact marginal dû aux investissements supplémentaires qui serait négatif. Pour des résultats quasiment similaires avec une précision cette fois sur la nature des IDE (des fusions et des acquisitions), Estrin et al. (2014) trouvent que l'entrepreneuriat national dans l'intra-industrie est influencé négativement par l'IDE. Ce résultat découle d'un micro-panel de plus de 2000 entités représentant les économies développées et en développement entre 2000 et 2009. De même, De Bakker et Sleuwaegen (2003) ayant travaillé sur les industries belges, constatent un lien négatif entre les IDE et la création d'entreprises locales. En d'autres termes, la concurrence créée par l'arrivée des multinationales décourage l'entrée et stimule la sortie des entrepreneurs locaux.

Cependant, d'autres auteurs dressent un tableau plutôt contraire dans l'étude du lien entre les IDE entrants et le taux de création d'entreprises domestiques. Sur un échantillon de 16 pays Européens ; Draghici et al., (2013) examinent sur période 2005-2011 l'effet des IDE sur l'activité entrepreneuriale. Cette étude manifeste aussi un intérêt à distinguer les entrepreneurs

motivés par la nécessité (cas d'IDE sortants) et ceux motivés par les opportunités (cas d'IDE entrants). Ils trouvent que les IDE entrants influencent positivement les entrepreneurs motivés par l'opportunité ; leurs résultats montrent aussi que l'entrepreneuriat des opportunités est associé à des économies plus développées et axées sur l'innovation, alors que l'entrepreneuriat motivé par la nécessité caractérise les économies européennes axées sur l'efficacité.

D'autres travaux aboutissent aux mêmes résultats. Ceux-ci s'appuient sur les caractéristiques et les spillovers (retombées) des IDE, considérées comme canaux de leur impact sur le taux de création des entreprises. Ayyagari et Kosova (2008) ont conduit une investigation sur 245 industries en République Tchèque de 1994 à 2000. Leur étude conduit à constater l'existence des spillovers verticaux et horizontaux positifs. Ces derniers expliquent qu'une plus grande présence étrangère stimule l'entrée d'entreprises locales dans le même secteur d'activité. Également, Munemo (2015) a étudié comment les IDE interagissant avec la réglementation sur la création d'entreprise affectent la dynamique entrepreneuriale dans le secteur formel de quelques pays Africains en développement. Ses résultats indiquent que les IDE sont un réel facteur d'attraction d'entrepreneurs locaux. Il constate également que l'effet positif des IDE sur l'entrepreneuriat local dépend de manière significative à la réglementation de l'environnement des affaires ; lorsque celle-ci est efficace avec des conditions assouplies et à faible coût permet aux IDE d'attirer les entreprises domestiques.

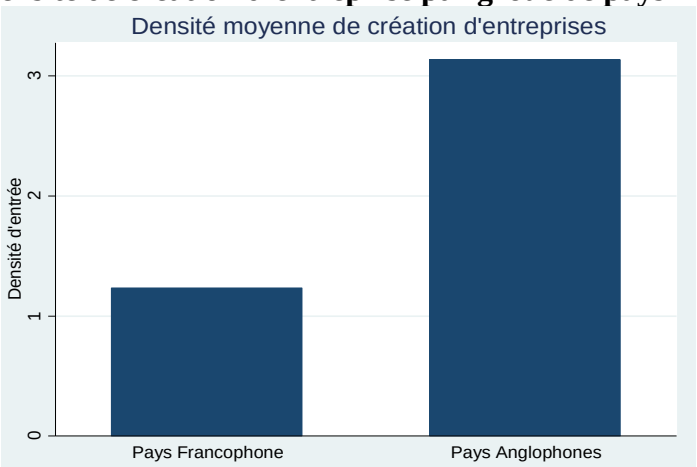
En somme, tant la théorie sur les effets des IDE entrant sur la dynamique de création d'entreprises locales est ambiguë tant les résultats des travaux manquent de convergence.

3. Faits stylisés, données et méthodologie

3.1. Faits stylisés

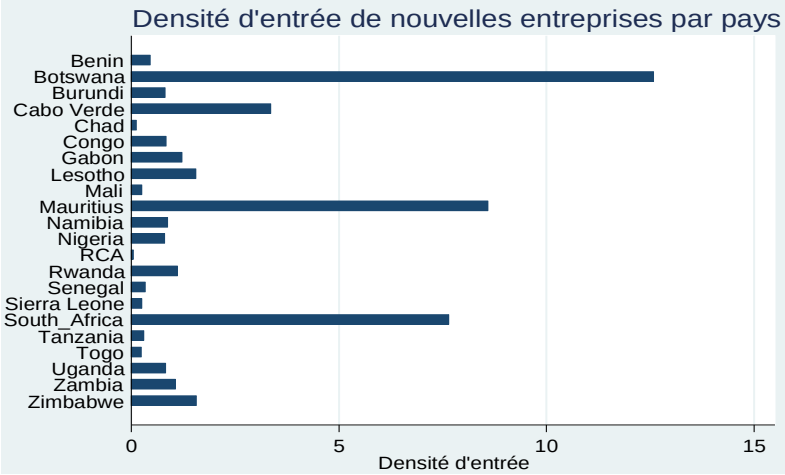
Dans cette étude, les données sur l'entrepreneuriat proviennent des enquêtes que mène le GEM auprès d'une population active (18-64 ans) dans de dizaines d'économies au monde. Particulièrement, sur le chapitre de la densité de création d'entreprises en Afrique subsaharienne, les données révèle une densité moyenne de création d'entreprise est deux fois supérieur pour les pays anglophones par rapport au pays francophones (figure 1). Cet état de faits justifie une dynamique importante d'entrée de nouvelles entreprises dans les pays tel que l'Afrique du sud, le Botswana, le Nigéria, l'Ouganda, la Zambie etc… (Voir figure 2).

<u>Figure 1</u> : densité de création d'entreprise par groue de pays



Source : auteur, à partir des données du GEM (2008-2017)

Figure 2 : densité de création d'entreprise par pays



Source : auteur, à partir des données du GEM (2008-2017)

3.2. Données

Dans le cadre de cette recherche, nous tentons d'investiguer sur les effets potentiels des IDE entrants sur la dynamique entrepreneuriale locale. Pour ce faire, le travail empirique porte sur une base de données constituée d'information provenant de diverses sources fiables. Nous avons construit un panel de vingt-deux pays d'ASS[4] avec des données courant la période de 2008 à 2017, soit un panel de 220 observations. Le choix des pays de l'échantillon a été motivé par la disponibilité des données, notamment dans la base du GEM. L'analyse des données notamment, les statistiques descriptives des variables, les sources, ainsi que leurs descriptions et signe attendus sont présentés dans le tableau 2.

Variable dépendante

Deux approches conceptuelles permettent de mesurer l'activité entrepreneuriale : les approches écologiques et du marché de travail. Cette dernière détermine le taux de création de nouvelles entreprises relativement à la force de travail ; et la première est une méthode de calcul de la création d'entreprises qui uniformise le nombre d'entreprises créées relativement au nombre d'entreprises déjà existantes (voir Makosso, 2013). La plupart des travaux ayant estimé la création de nouvelles entreprises, l'ont mesuré à l'aide du taux de création d'entreprises (De Bakker et Sleuwagen, 2002 ; Sun & al., 2017 ; Barboza et Eiriz, 2007).

Ainsi, pour cette recherche compte tenu de la difficulté à obtenir les statistiques sur la création d'entreprises sur une longue période pour les pays de notre échantillon, nous n'utilisons pas l'approche écologique. Notre variable dépendante dynamique entrepreneuriale domestique est mesurée par la densité d'entrée de nouvelles entreprises ; il s'agit de l'indicateur mesurant le nombre de nouvelles entreprises crées par population active. Il est calculé comme la proportion du nombre d'entreprises nouvellement créées pour 1000 habitants en âge de travailler (18-65 ans). Ces statistiques sur la création d'entreprises sont obtenues du GEM. Elles portent sur la mesure du taux annuel d'activité entrepreneuriale composé de la proportion des personnes âgées de 18 à 65 ans dans une économie qui sont en train de démarrer une entreprise ou dirigent déjà une entreprise nouvellement créée. Il sied de noter également des statistiques intéressantes fournit en même temps par l'enquête GEM ; elle distingue les entrepreneurs d'opportunités et les entrepreneurs de nécessité en fonction des motivations qui les poussent à entreprendre. Les premiers sont des individus qui deviennent entrepreneurs en saisissant une

[4] Voir tableau 1

opportunité d'affaire potentielle ou qui recherchent une plus grande indépendance dans leur travail. Le deuxième groupe se compose des individus qui sont contraints à entreprendre et qui ne pourrons compter sur une autre source de revenu. Ces statistique du GEM ont l'avantage de fournir l'état de l'activité entrepreneuriale locale de l'économie cible. Elles excluent entre autres les entreprises à capitaux étrangers (entreprises avec plus de 10% de capital étranger, les succursales et filiales des FMN), les entreprises d'état et les sociétés civiles.

Variables indépendantes

L'IDE est la principale variable de cette recherche. Dans la plupart des travaux concernant les effets de l'IDE sur l'entrepreneuriat local, il est mesuré par les flux (entrants) ; cependant cette mesure se caractérise de plus en plus par des projets entièrement nouveaux notamment les « *greenfiel* » Esrin et al. (2014). Pour CNUCED, ce type d'IDE exige plus de temps et d'efforts avant d'être totalement opérationnel et de produire des effets escomptés sur l'économie d'accueil (CNUCED, 2001). En plus, il y a la difficulté d'obtenir les ventilations des entrées d'IDE par pays et par industrie.

Ainsi, pour la présente recherche nous captons la variable IDE à l'aide des flux d'investissements directs étrangers entrants, qui représentent selon la CNUCED tout ou une partie des trois composantes suivantes : les capitaux propres, les bénéfices et les prêts intra-entreprises. Autrement, l'IDE constitue les flux financiers qui regroupent les acquisitions ou cessions de participations, le réinvestissement de bénéfices et les prêts intra-entreprises. Les flux d'IDE sont tirés de la base des données du CNUCED. Comme dans Sun et al. (2016) ; Pathak et al. (2015) ; Munemo (2015) ; Estrin et al. (2014) ou Barry et al. (2003) les IDE sont mesurés par les flux d'IDE entrants ici normalisés au niveau de développement des économies, le PIB par habitant PIB par habitants à parité de pouvoir d'achat évalué au dollar courant.

Pour le reste des variables, notamment les variables de contrôle de cette recherche ; comme pour la plupart des études sur la création d'entreprise et les investissements étrangers directs (Munemo, 2012 ; Klapper et al., 2006), il y a une forme de consensus sur certains facteurs expliquant la création d'entreprise dont il s'avère crucial de tenir compte. Pour Munemo (2015, 2012), les effets d'IDE peuvent dépendre des conditions locales qui affectent la capacité d'absorption des pays hôtes, notamment leur capacité à exploiter les retombées positives de l'IDE. Concrètement, nous choisissons les variables suivantes : la règlementation en vigueur pour la création d'entreprise constitue une importante condition favorisant l'optimisation des effets d'IDE, elle est mesurée par (i) *DBTemps* qui est défini comme le nombre total de jours requis pour enregistrer une entreprise. (ii) *DBProcess*, c'est le nombre de procédures pour créer une entreprise. (iii) *PressionFisc*, mesure la pression fiscale qui permet de saisir le degré de contraintes auxquelles sont soumis les entreprises. Pour Djankov (2009), des taux bas de pression fiscale encourage et facilite l'entrée de nouvelles entreprises. Par contre, la pratique des taux de pression fiscale élevés suscite la sortie des firmes installées et dissuades les entrées potentielles. (iv) *PIBH*, est le PIB par habitant qui mesure la parité du pouvoir d'achat, il permet de rendre compte du niveau de développement d'une économie. (v) *RatioEch*, c'est le ratio des échanges. (vi) QReglem, est l'indicateur de la banque mondiale qui mesure la qualité de la règlementation. (vii) CSP, est taux de crédit accordé au secteur privé. (viii) TCroiss, dénote le taux de croissance du PIB en dollar US courant. (ix) PCitoy, est l'indicateur de la participation citoyenne, de la liberté d'expression. (x) StaPol est l'indicateur de stabilité politique.

3.3. Méthodologie

Modèles

Notre modélisation s'inspire des récentes formalisations dans la littérature empirique qui met l'accent sur des facteurs économiques et environnementaux susceptibles de légitimer les effets des IDE sur la création d'entreprises locales.

Notre équation à estimer se présente comme suit :

$$DensEntr_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 IDE_{it-1} + \alpha_2 DBTemps_{it} + \alpha_3 PressionFisc_{it} + \alpha_4 DBProcess_{it} + \alpha_5 RatioEch_{it} + \alpha_6 QReglem_{it} + \alpha_7 PIHB_{it} + \alpha_8 CSP_{it} + \alpha_9 TCroiss_{it} + \alpha_{10} PCitoy_{it} + +\alpha_{11} StaPol_{it} + \epsilon \quad (1)$$

Où i et t dénotent respectivement l'industrie et le temps. ε_{it} est le terme d'erreur. IDE, comme discutée dans la section données, est la principale variable d'intérêt de cette recherche qui permet de tester globalement la façon dont les IDE entrants influent sur la dynamique de l'activité entrepreneuriale locale. Les variables de contrôle ont été présentés dans la section précédente.

Nous avons débuté notre analyse par de tests de spécification de Hausman (1978) pour un arbitrage entre deux modèles de panel à effets fixes et à effets aléatoires. Ces modèles tiennent compte des disparités entre les économies de l'échantillon. Toutefois, la nature des effets spécifiques diffèrent d'un pays à un autre.

La sélection du modèle approprié par le test de spécification de Hausman est réalisée sur les équations suivantes :

$$\Upsilon_{it} = \theta_0 + \theta_1 \mathrm{X}_{it} + \phi_i + \varepsilon_{it}$$

$$\Upsilon_{it} = \theta_0 + \theta_1 \mathrm{X}_{it} + \phi_i + \mu_{it} + \nu_{it}$$

Avec Υ_{it} la densité de l'entrée des entreprises domestiques (*DensEntr*) ; X_{it} est le vecteur de variables explicative de l'activité entrepreneuriale ; θ_0 représente la constante, l'ordonnée à l'origine ; θ_1 représente sont des coefficients, ε_{it} représente le terme d'erreur ; μ_{it} et ν_{it} sont respectivement erreurs entre individus et le terme d'erreur intra-individu.

Notons que nous avons construit un panel non-cylindré faute de données pour certaines périodes pour la variable entrepreneuriale pour certains pays. Cette limite est prise en compte et résolue par un modèle à effets aléatoires.

Contrôle de robustesse

Moindres carrés généralisés

La théorie et certains travaux empiriques ont supposé une causalité inverse potentielle entre entrées d'IDE et l'entrepreneuriat local. Nous avons de ce fait effectué des tests notamment d'endogénéité de Nakamura Nakamura sur la variable IDE. Ce test repose sur l'hypothèse nulle de l'exogénéité de la variable IDE. Dans ce test le résidu de la variable n'étant significativement corrélé à la densité d'entrée de nouvelles entreprises (*DensEntr*)[5], on conclut

[5] Voir annexe 4.

pour le non-rejet de l'hypothèse H_0 d'exogénéité de la variable *IDE*. Ce résultat est appuyé par la faible corrélation entre ces variables (voir tableau de la matrice des corrélations). Par ailleurs, l'estimation de la dynamique entrepreneuriale sur les flux d'IDE entrants pourrait soulever d'autres problèmes économétriques, dont l'hétéroscédasticité, l'autocorrélation des résidus.

Méthode d'estimation

Pour l'examen de l'effet d'entrée des flux d'IDE sur l'entrepreneuriat local, notre modèle est estimé à trois niveaux. Nous avons débuté par le choix du modèle approprié entre les effets fixes et les effets aléatoires comme mentionné précédemment. Par conséquent, notre panel étant non-cylindré et certaines variables ont été spécifiées en logarithme naturel, d'une part les variables *DBTemps* et *DBProcess* qui sont invariables dans le temps pour chaque individu, d'autre part les variables *PressionFisc, RatioEch*, *PIBH* et *CSP* dont les observations ne suivent pas une loi normale. Pour ces raisons et pour cause de troncature des observations, les estimateurs d'un modèle de panel à effets fixes ne semblent pas efficaces et appropriés pour nos régressions. Le modèle à effets aléatoires serait à dans ces conditions le plus approprié.

Par ailleurs, pour des besoins de robustesse et correction des problèmes tels que d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité, nous recourons à la méthode des moindres carrés généralisés (MCG). Nous appliquons un retard d'une période sur la variable d'intérêt (*IDE*) dans le but de résoudre la simultanéité potentielle (Estrin et al., 2014).

4. Résultats et discussion

Dans cette section, nous rapportons les principaux résultats de nos estimations présentés dans le tableau 4. Pour des raisons de non pertinence des résultats de spécification de modèles à effets fixes, nous avons choisi de ne pas les rapporter. De façon global il est intéressant de remarquer que les variables les plus pertinentes de notre modélisation sont statistiquement significatives au seuil de 1%. La colonne (1) présente les résultats des effets des flux d'IDE entrants sur la densité de l'activité entrepreneuriale locale, estimés à partir d'un modèle à effets aléatoires. Et dans la colonne (2), les résultats ne tiennent pas compte de la variable muette « *CODELANG* ». Enfin, la troisième colonne présente les résultats compte tenu de la variable muette. Comparativement, il est intéressant de noter que notre démarche pour le contrôle de robustesse a été probante. En effet, dans la colonne (2) par rapport à la (1) les coefficients se sont améliorés avec significativité statistique au seuil le plus bas. Pour la variable d'intérêt (*IDE*), le coefficient a multiplié par 3. D'autre part, dans la colonne (3) la variable muette pour les pays francophones (*_CODELANG_1*) a été exclue. Ce résultat indique que les pays Anglophones ont en moyenne un meilleur effet des IDE entrants sur la dynamique de l'entrepreneuriat local.

Principalement, nos résultats nous révèlent entre autres que, les flux d'IDE entrants retardés d'une période ont une relation négative avec la densité de l'activité entrepreneuriale. Aussi, ce résultat est cohérent pour les deux méthodes d'estimation MCO et MCG. Ces résultats prouvent que les flux d'investissements transfrontaliers de l'année précédente ont des effets négatifs sur l'activité entrepreneuriale locale. Il peut s'en dire que les retombées négatives des IDE des périodes antérieures compensent les retombées positives potentielles. Economiquement, lorsque les flux d'IDE augmentent de 10% la création d'entreprises pour l'année suivante baisse de 0,0052% et 0,0083% sans et avec variables muettes, respectivement.

Nous soulignons la cohérence des estimations deux méthodes pour la plupart des variables de contrôle. La variable qui capte le nombre de jours requis pour la création d'entreprise est statistiquement significative dans les deux cas (colonnes 2 et 3), mais présente un signe inattendu. C'est un effet ambigu, la durée moyenne étant d'environ 20 jours, il est intuitivement peu évident que cela ait un effet positive. Le nombre de procédures pour la création d'une entreprise atteint 13 avec au une moyenne de 7 pour l'échantillon. Autrement dit, de processus à la création d'entreprise serait coûteuse et donc dissuasif pour l'entrée des entrepreneurs locaux. Nos estimations nous révèlent d'autres résultats intuitifs notamment avec les variables pression fiscale, crédit au secteur privé. La pression fiscale a une relation négative avec la densité de création d'entreprise, statistiquement, lorsque la fiscalité augmente de 10% la densité d'entreprises nouvelles baisse de 0,0245% et de 0,0243% respectivement dans la colonne (2) et la colonne (3). Il est également important de parler de lien négatif entre le ratio des échanges et la densité de l'entrepreneuriat. En effet, il est clair que pour notre échantillon les économies présentent un rapport des échanges où les importations l'emportent sur les exportations, ainsi donc le ratio des échanges qui a une forte connotation du commerce international influe négativement sur l'entrepreneuriat sous l'effet concurrence internationale. Nous tirons également de bons enseignements les effets estimés de la variable crédit au secteur privé est du signe attendu, positif.

5. Conclusion et implications

Notre travail a consisté à examiner l'effet des flux investissements transfrontaliers sur la création des entreprises locales dans les économies d'accueil. En bref, l'état de la théorie sur cette problématique renseigne que l'effet des IDE sur l'entrepreneuriat locale comprend trois tendances plausible : pour la première, l'effet concurrence (internationale) exercé par les FMN évincent les entrepreneurs locaux nouvellement installés ou dissuade ceux qui veulent entrer. La deuxième tendance estime que l'entrée des IDE crée à travers l'effet création de la demande des externalités positives de marché que peuvent exploiter les entrepreneurs locaux en opportunités d'affaires. Enfin, ces deux effets sont conciliés dans le temps. En effet, dans un premier temps au moment l'entrée des flux d'investissements transfrontaliers existe une concurrence potentielle intense due aux avantages que détiennent les filiales étrangères en termes d'économie d'échelle. Ensuite, progressivement ces effets négatifs sont compensés par des retombées positives des IDE entrants dues aux effets d'entrainement, d'agglomération. On parle ainsi de la tendance en forme de U que représente l'entrepreneuriat local mesuré par le nombre d'entrée de nouvelles entreprises locales sous l'effet des IDE entrants, (Barrios & al. 2005).

En ce qui concerne les implications, compte des résultats obtenus de l'analyse des données transversales de certaines économies d'ASS, cette recherche permet d'émettre d'importantes suggestions de politiques économiques pour les économies hôtes des IDE. Premièrement, la création de nouvelles entreprises est significativement liée aux variables d'environnement des affaires telles que le nombre jours requis pour créer une entreprise, la pression fiscale. Les délais excessifs requis pour démarrer une société peut être un sérieux frein à la décision d'entreprendre. Nos données renseignent que ces délais atteignent 58 jours, et est de plus de 20 jours en moyenne pour tout l'échantillon. Sur ce, des reformes qui allègent les contraintes sur la création d'entreprises en générale, et qui réduit les délais et les processus au démarrage d'une nouvelle entreprise en particulier favoriseraient la dynamique de l'entrepreneuriat locale. Des reformes la réglementation fiscale dans le sens de minimiser les charges pour des petites et moyennes entreprises.

Il est crucial de noter que les données à notre porté ne n'ont pas permis de distinguer l'entrepreneur d'opportunité et l'entrepreneur de nécessité. Comme l'ont montré de nombreuses recherches, les IDE entrants ont plus d'influence sur l'entrepreneuriat d'opportunité. Il s'agit d'une insuffisance sans laquelle cette recherche aurait fourni de pertinentes informations supplémentaires. D'un autre côté, nos résultats sont la photographie de l'état de l'entrepreneuriat formel (moderne), or les économies échantillonnées dans cette étude se caractérisent par une plus forte activité entrepreneuriale informelle ; ces résultats méritent ainsi d'être relativisés.

Tableau 1 : liste de 22 pays de l'échantillon

Economie	**Code alpha-3**	**Economie**	**Code alpha-3**
Bénin	BEN	Namibie	NAM
Botswana	BWA	Nigéria	NGA
Burundi	BDI	Rwanda	RWD
Cap-Vert	CPV	Sénégal	SEN
RCA	CAF	Sierra Léone	SLE
Tchad	TCD	Afrique du Sud	ZAF
Congo	COG	Tanzanie	TZA
Gabon	GAB	Togo	TOG
Lesotho	LSO	Ouganda	UGA
Mali	MLI	Zambie	ZMB
Ile Maurice	MUS	Zimbabwe	ZWE

Tableau 2 : Statistiques descriptives et sources

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Sources
DensEntr	205	2,040569	3,339009	0,0141755	20,09042	GEM
IDE*lag*	215	11,47224	1,655171	4,267384	15,93052	CNUCED
lnDBTemps	220	2,61884	0,921773	0,9162908	4,060443	WDI
*ln*PressionFisc	127	2,78225	0,6215051	0,3937526	4,067449	WDI
*ln*DBProcess	220	1,891441	0,3852387	1,098612	2,564949	WDI
*ln*RatioEch	210	5,292223	2,04735	1,320598	8,907129	WDI
QReglem	220	-0,4850023	0,6406066	-2,14083	1,12727	WGI
*ln*PIBH	220	7,881783	1,207527	1,343703	10,01138	WDI
*ln*CSP	219	3,003791	0,8280163	1,119141	5,017108	WDI
TCroiss	220	4,186506	5,044181	-36,39198	20,71577	WDI
PCitoy	220	-0,3309562	0,7315004	-1,568257	0,9755524	WGI
StaPol	220	-0,3243592	0,9128984	-2,699193	1,200234	WGI

ln indique le log naturel.
lag indique le retard d'une période appliqué à une variable concernée.

Tableau 3 : la matrice des corrélations

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
(1)	DensEntr	1											
(2)	IDElag	-0,272	1										
(3)	lnDBTemps	0,169	0,101	1									
(4)	lnPressionFisc	0,279	-0,351	0,268	1								
(5)	lnDBProcess	0,064	0,165	0,811	0,012	1							
(6)	lnRatioEch	-0,552	0,162	-0,237	-0,543	-0,148	1						
(7)	QReglem	0,633	-0,085	-0,100	0,363	-0,119	-0,534	1					
(8)	lnPIBH	0,263	0,092	0,117	0,082	0,175	-0,397	0,339	1				
(9)	lnCSP	0,583	-0,170	-0,086	0,456	-0,124	-0,547	0,680	0,384	1			
(10)	TCroiss	-0,105	0,131	-0,084	-0,181	-0,069	0,058	-0,002	-0,003	-0,140	1		
(11)	PCitoy	0,530	-0,100	-0,029	0,476	-0,004	-0,566	0,772	0,293	0,695	-0,036	1	
(12)	StaPol	0,480	-0,122	0,002	0,595	-0,024	-0,521	0,640	0,308	0,468	0,067	0,681	1

Tableau 4: Estimation de l'effet des flux d'IDE sur l'entrepreneuriat local, (N=22 économies d'ASS)

	Méthodes d'estimation		
	Effets aléatoires	**MCG**	
		Sans VM•	Avec VM•
	(1)	**(2)**	**(3)**
IDElag	-0,169	-0,520***	-0,829***
	(-1,39)	(-3,37)	(-5,89)
*ln*DBTemps	1,939	2,171***	2,091***
	(1,25)	(4,15)	(4,22)
*ln*PressionFisc	-1,139	-2,454***	-2,429***
	(-1,25)	(-4,12)	(-4,87)
*ln*DBProcess	-2,231	-3,713***	-4,189***
	(-1,46)	(-2,61)	(-3,13)
*ln*RatioEch	0,0327	-0,441***	0,154
	(0,11)	(-2,85)	(0,93)
QReglem	1,900**	5,157***	3,905***
	(3,28)	(6,50)	(6,10)
*ln*PIBH	-0,0197	-0,479**	-0,191
	(-0,42)	(-2,02)	(-0,88)
*ln*CSP	1,387	0,0581	0,0240***
	(1,44)	(0,12)	(2,70)
TCroiss	-0,0203	-0,0287	0,301
	(-0,83)	(-0,37)	(0,84)
PCitoy	-0,305	-0,753	-0,763
	(-0,32)	(-1,07)	(-1,27)
StaPol	0,406	0,377	1,039***
	(0,71)	(0,93)	(2,82)
_ICODELANG_2	/	/	3,025***
			(5,31)
_cons	2,927	23,97***	20,68***
	(1,31)	(5,52)	(5,62)
	115	115	109
R^2_o	0,60		
Chi^2	296,38	254,64	345,62
Prob>Chi^2	[0,0000]	[0,0000]	[0,0000]
Log-likehood	-128,857	-258,62	-224,107

t statistique en parenthèses * $p < 0,1$. ** $p < 0,05$. *** $p < 0,01$.

•Variable muette

"Estimation réalisée par l'auteur sous STATA 14"

Annexe 1: Sortie de la regression du modèle à effets fixes

```
. ***//Effets fixes
. xtreg DensEntr IDElag lnDBTemps lnPressionFisc lnDBProcess lnRatioEch QReglem ///
> lnPIBH lnCSP TCroiss PCitoy StaPol, fe ro
note: lnDBTemps omitted because of collinearity
note: lnDBProcess omitted because of collinearity

Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =       115
Group variable: CODEPAYS0                       Number of groups   =        19

R-sq:                                           Obs per group:
     within  = 0.2056                                         min =         1
     between = 0.3613                                         avg =       6.1
     overall = 0.2741                                         max =        10

                                                F(9,18)            =     21.98
corr(u_i, Xb)  = -0.9536                        Prob > F           =    0.0000

                                  (Std. Err. adjusted for 19 clusters in CODEPAYS0)
------------------------------------------------------------------------------
             |               Robust
    DensEntr |      Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
      IDElag |  -.1327633   .1018689    -1.30   0.209    -.346782    .0812554
   lnDBTemps |          0  (omitted)
lnPressionFisc|  -.9055682   .9688608    -0.93   0.362    -2.941069    1.129933
  lnDBProcess |          0  (omitted)
   lnRatioEch |   3.515533   2.232573     1.57   0.133    -1.174928    8.205994
      QReglem |   -1.02529   1.294726    -0.79   0.439    -3.745409    1.694829
       lnPIBH |  -.1228932   .0327609    -3.75   0.001    -.1917213   -.0540651
        lnCSP |   .7927393   .9547732     0.83   0.417    -1.213165    2.798643
      TCroiss |   .0030853   .0133086     0.23   0.819    -.0248749    .0310456
       PCitoy |  -2.192973   2.063006    -1.06   0.302    -6.527188    2.141241
       StaPol |   1.150552   .9200291     1.25   0.227    -.7823577    3.083461
        _cons |  -10.77408   9.880937    -1.09   0.290    -31.53316    9.984996
-------------+----------------------------------------------------------------
      sigma_u |  10.72747
      sigma_e |  1.3072847
          rho |  .98536666   (fraction of variance due to u_i)
------------------------------------------------------------------------------
```

Annexe 2: Sortie de la régression du modèle à effets aléatoires

```
. ***//Effets al□atoires
. xtreg DensEntr IDElag lnDBTemps lnPressionFisc lnDBProcess lnRatioEch QReglem ///
> lnPIBH lnCSP TCroiss PCitoy StaPol, re ro

Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       115
Group variable: CODEPAYS0                       Number of groups   =        19

R-sq:                                           Obs per group:
     within  = 0.0361                                         min =         1
     between = 0.6164                                         avg =       6.1
     overall = 0.5591                                         max =        10

                                                Wald chi2(11)      =    143.38
corr(u_i, X)   = 0 (assumed)                    Prob > chi2        =    0.0000

                                  (Std. Err. adjusted for 19 clusters in CODEPAYS0)
------------------------------------------------------------------------------
             |               Robust
    DensEntr |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
      IDElag |  -.1691599   .1214577    -1.39   0.164    -.4072127    .0688929
   lnDBTemps |    1.93933   1.555891     1.25   0.213     -1.11016    4.98882
lnPressionFisc|  -1.138671   .9100288    -1.25   0.211    -2.922295    .6449522
  lnDBProcess |  -2.231102   1.530011    -1.46   0.145    -5.229868    .7676638
   lnRatioEch |   .0326855   .3054276     0.11   0.915    -.5659417    .6313127
      QReglem |    1.89987   .5784137     3.28   0.001     .7662003    3.03354
       lnPIBH |  -.0196903   .0465387    -0.42   0.672    -.1109046    .0715239
        lnCSP |   1.386643   .9662764     1.44   0.151    -.5072238     3.28051
      TCroiss |  -.0203002     .02451    -0.83   0.408     -.068339    .0277386
       PCitoy |  -.3051404   .9551188    -0.32   0.749    -2.177139    1.566858
       StaPol |   .4057394   .5729188     0.71   0.479    -.7171609     1.52864
        _cons |   2.927468    2.23392     1.31   0.190    -1.450934     7.30587
-------------+----------------------------------------------------------------
      sigma_u |  2.4737721
      sigma_e |  1.3072847
          rho |  .78169712   (fraction of variance due to u_i)
------------------------------------------------------------------------------
```

Annexe 3: Sortie du contrôle de robustesse par la méthode MCG

```
. ***//MCG
. xtgls DensEntr IDElag lnDBTemps lnPressionFisc lnDBProcess lnRatioEch QReglem ///
> lnPIBH lnCSP TCroiss PCitoy StaPol

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients:  generalized least squares
Panels:        homoskedastic
Correlation:   no autocorrelation

Estimated covariances      =         1          Number of obs      =       115
Estimated autocorrelations =         0          Number of groups   =        19
Estimated coefficients     =        12          Obs per group:
                                                              min =         1
                                                              avg =  6.052632
                                                              max =        10
                                                 Wald chi2(11)      =    254.64
Log likelihood               = -258.6249         Prob > chi2        =    0.0000
```

DensEntr	Coef.	Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
IDElag	-.5202912	.1542135	-3.37	0.001	-.8225442	-.2180383
lnDBTemps	2.170607	.5233802	4.15	0.000	1.144801	3.196413
lnPressionFisc	-2.454454	.5956045	-4.12	0.000	-3.621817	-1.287091
lnDBProcess	-3.713266	1.424154	-2.61	0.009	-6.504556	-.9219758
lnRatioEch	-.4411695	.1547635	-2.85	0.004	-.7445003	-.1378386
QReglem	5.156861	.7930056	6.50	0.000	3.602599	6.711124
lnPIBH	-.4791333	.2371406	-2.02	0.043	-.9439204	-.0143463
lnCSP	.0580714	.4886805	0.12	0.905	-.8997248	1.015868
TCroiss	-.0287055	.0782385	-0.37	0.714	-.1820502	.1246392
PCitoy	-.7531072	.7030512	-1.07	0.284	-2.131062	.6248477
StaPol	.3773615	.4069032	0.93	0.354	-.4201541	1.174877
_cons	23.97024	4.343579	5.52	0.000	15.45698	32.4835

Annexe 3: Sortie du contrôle de robustesse par la méthode MCG avec variables muettes

```
. xi: xtgls DensEntr IDElag lnDBTemps lnPressionFisc lnDBProcess lnTCroiss ///
> lnRatioEch lnPIBH CSP PCitoy StaPol QReglem i.CODELANG
i.CODELANG        _ICODELANG_1-2      (naturally coded; _ICODELANG_1 omitted)

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients:  generalized least squares
Panels:        homoskedastic
Correlation:   no autocorrelation

Estimated covariances      =         1          Number of obs      =       109
Estimated autocorrelations =         0          Number of groups   =        19
Estimated coefficients     =        13          Obs per group:
                                                              min =         1
                                                              avg =  5.736842
                                                              max =         9
                                                 Wald chi2(12)      =    345.62
Log likelihood               =  -224.107         Prob > chi2        =    0.0000
```

DensEntr	Coef.	Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
IDElag	-.8290406	.1407378	-5.89	0.000	-1.104882	-.5531995
lnDBTemps	2.091189	.4950216	4.22	0.000	1.120965	3.061414
lnPressionFisc	-2.429216	.498363	-4.87	0.000	-3.40599	-1.452443
lnDBProcess	-4.188535	1.339198	-3.13	0.002	-6.813314	-1.563755
lnTCroiss	.3005526	.3596844	0.84	0.403	-.4044159	1.005521
lnRatioEch	.1542639	.1660303	0.93	0.353	-.1711495	.4796772
lnPIBH	-.1912074	.2161715	-0.88	0.376	-.6148956	.2324809
CSP	.0240048	.008906	2.70	0.007	.0065493	.0414603
PCitoy	-.7627318	.6009357	-1.27	0.204	-1.940544	.4150806
StaPol	1.039266	.3682023	2.82	0.005	.3176029	1.760929
QReglem	3.904572	.6399244	6.10	0.000	2.650343	5.158801
_ICODELANG_2	3.025362	.5695461	5.31	0.000	1.909072	4.141652
_cons	20.68393	3.677452	5.62	0.000	13.47626	27.89161

Références bibliographiques

AITKEN, B. J. et A. E. HARRISON, 1999. « Do Domestic Firms Benefit From Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela », *American Economic Review*, **89** (3), 605-618. http://dx.doi.org/10.1257/aer.89.3.605

Ayyagari M. et Kosová R. 2008. « does FDI facilitate Domestic Entry? Evidence from the Czech Republic », http://ssrn.com/abstract=891781

Backer, K. D., et L. Sleuwaegen. (2002). « Does foreign direct investment crowd out domestic entrepreneurship », Departement Toegepaste Economische Wetenschappen in Katholieke Universiteit Leuven (No. 0120). Research Report.

Barbosa, N., et V. Eiriz. 2009. « The role of inward foreign direct investment on entrepreneurship », International Entrepreneurship and Management Journal, 5(3), 319-339.

Barrios, S., H. Görg, et E. Strobl. 2005. « Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country », European Economic Review, 49(7), 1761-1784.

Baumol, W. J., et R. J. Strom, 2007. « Entrepreneurship and economic growth », Strategic entrepreneurship journal, 1(3-4), 233-237.

Blalock G. et P. J. Gertler. 2004. « Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers », Journal of international Economics, 74(2), 402-421.

Blomström, M., A. Kokko et M. Zejan. 2000. « Multinational corporations and productivity convergence in Mexico », In Foreign Direct Investment (pp. 134-159). Palgrave Macmillan, London.

Cooke, P. 2004. « The regional innovation system in Wales », Regional Innovation Systems. The Role of Governances in a Globalized World, 245-263.

Corden, W. M. 1971. « The effects of trade on the rate of growth », Trade, Balance of payment And Growth. Amsterdam: North Holland, 117-43.

Djankov, S. 2009. « The regulation of entry: A survey », The World Bank Research Observer, 24(2), 183-203.

Draghici, A., C. T. Albulescu et M. Tamasila. 2014. « Entrepreneurial attitude as knowledge asset: its impact on the entrepreneurial activity in Europe », Procedia-Social and Behavioral Sciences, 109, 205-209.

Dunning J. H. and S. M. Lundan. 2008. « Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise », Asia Pacific J Manage (2008) 25:573–593

Dunning J. H. 2000. « The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity », Reading University, UK and Rutgers University, USA. International Business Review 9 (2000) 163-190.

Ezaoha Abel E. et N. Cattaneo 2012. « FDI Flows to Sub-Saharan Africa: The Impact of Finance, Institutions, and Natural Resource Endowment », Comparative Economic Studies, 2012, 54, (597-632).

Feki, C. et N. Chtourou. 2014. « Entrepreneuriat et croissance économique: effet du capital social », International Journal of Innovation and Applied Studies, 6(3), 677-690.

García, F., B. Jin, et R. Salomon. 2013. « Does inward foreign direct investment improve the innovative performance of local firms? », Research Policy, 42(1), 231-244.

Görg, H., et E. Strobl. 2002. « Multinational companies and indigenous development: An empirical analysis », European Economic Review, 46(7), 1305-1322.

Görg, H., et E. Strobl. 2005. « Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation », Scandinavian Journal of Economics, 107(4), 693-709.

Hause, J et G. du Rietz. 1984. « Entry, Industry Growth, and the Micro Dynamics of Industry Supply », Journal of Political Economy 92, 733-57.

Klapper, L., Laeven, et Rajan, 2006. « Entry regulation as a barrier to entrepreneurship », Journal of financial economics, 82(3), 591-629.

Lin, P., et K. Saggi, 2007. « Multinational firms, exclusivity, and backward linkages », Journal of International Economics, 71(1), 206-220.

MacDougall, G. D. A. 1960. « The benefits and costs of private investment from abroad: A theoretical approach 1 », Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics, 22(3), 189-211.

Makosso, B. 2013. «L'entrepreneuriat dans un contexte d'adversité : une analyse des déterminants macroéconomiques de la création de nouvelles entreprises au Congo-Brazzaville», Revue de l'Entrepreneuriat 2013/3 (Vol. 12), p. 11-31.

Markusen, J. R., et A. J. Venables. 1999. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. European economic review, 43(2), 335-356.

Mauro, P. 1995. « Corruption and growth », The quarterly journal of economics, 110(3), 681-712.

Mirza, H. 2002. « Regionalization, FDI and Poverty Reduction: Lessons from Other Asean Countries », In DFID Workshop on Globalization and Poverty in Vietnam (pp. 23-24).

Motohashi K. and Yuan Yuan. 2010. « Productivity impact of technology spillover from multinationals to local firms: Comparing China's automobile and electronics industries », Research Policy 39 (2010) 790–798.

Munemo J. 2015. « Foreign Direct Investment, Business Start-up Regulations, and Entrepreneurship in Africa », Economics Bulletin, Volume 35, Issue 1, pages 1-13.

Nzaou, J. 2015. « Renaissance entrepreneuriale et dynamique de croissance au Congo », International Multilingual Journal of Contemporary Research, 3(1), 52-62.

Pathak, S., A. Laplume, et E. Xavier-Oliveira. 2015. « Inbound foreign direct investment and domestic entrepreneurial activity », Entrepreneurship & Regional Development, 27(5-6), 334-356.

Rosenkranz, S., U. Weitzel, et S. Danakol. 2013. « Foreign Direct Investment and Entrepreneurship », Report to the Dutch ministry of economic affairs.

Teece, D. J. 1977. « Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how », The economic journal, 87(346), 242-261.

Tsassa, F., 2019. « Effets Des Investissements Directs Étrangers Sur La Création d'Entreprises Au Congo », European Scientific Journal. Ed. Vol.15, No.1 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431.

Working paper

Estrin, S., N. Danakol, P. Reynolds, et U. Weitzel. 2014. « Foreign direct investment and domestic entrepreneurship: blessing or curse? ».

Bertoli, S., M. Goujon et O. Santoni. 2016. « The CERDI-seadistance database », CERDI Working Paper No. 2016/07 for a description of the methodology used to build the database.

Livre

Caves, R. E. 1996. « Multinational enterprise and economic analysis », Cambridge university press.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DU NIVEAU DE PARTICIPATION DU SECTEUR PRIVÉ DANS LE FINANCEMENT ET L'APPROVISIONNEMENT EN INFRASTRUCTURES ET SERVICES PUBLICS EN AFRIQUE

Cheick Alassane TRAORE
Doctorant en administration publique, Université d'Ottawa (Canada)
Ctrao029@uottawa.ca

RÉSUMÉ – Notre étude a pour objectif de mettre en évidence les déterminants du niveau de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics en Afrique. À l'aide des données publiques sur la participation du privé dans les infrastructures (PPI database) et d'autres sources d'informations, nous avons réalisé des régressions linéaires et ordinales pour identifier ces facteurs. Les variables significatives de nos deux modèles de régressions linéaires (avec le total des investissements et le niveau de participation comme variables dépendantes) sont en lien avec les conditions socioéconomiques (évolution du PIB par exemple), les finances publiques (taxation, couts de la dette, etc.), l'environnement légal et institutionnel (état de droit), les conditions du marché financier (les liquidités bancaires), l'efficacité organisationnelle du secteur public (couts d'une procédure d'insolvabilité) et les caractéristiques du projet (le montant de l'actif physique). Cette étude participe à enrichir les connaissances sur les conditions de la participation du privé au financement des infrastructures en Afrique.

Mots clés : Participation du secteur privé; infrastructures publiques; régression; Afrique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La question des infrastructures est au centre des différents agendas à travers le monde. Chaque grand sommet, rencontre internationale ou annonce budgétaire place les investissements en infrastructures au centre des préoccupations.

Malgré les retombées positives reconnues et attribuées aux infrastructures dans la littérature, leur financement et approvisionnement reste un défi majeur pour différents pays. En Afrique, ces défis sont très importants au vu des investissements de plusieurs milliards nécessaires combinés à l'urgence de ces investissements. Les États individuellement ou collectivement essaient de trouver différentes solutions. Une des pistes de réflexion est l'association avec le secteur privé pour combler ces besoins.

L'association entre le secteur public et le secteur privé dans l'approvisionnement en infrastructure est encouragée (inclus dans l'objectif 17 des objectifs du développement durable), utilisée à travers le monde. Cette association est justifiée par la possibilité du secteur public de bénéficier des ressources du secteur privé et de son expertise dans différents domaines. Différents pays essaient de s'engager dans cette voie avec des résultats mitigés. Dans notre étude, nous essayons d'identifier et comprendre empiriquement les raisons de la participation du privé dans le financement des infrastructures en Afrique.

À l'aide de la base de données de la banque mondiale sur la participation du secteur privé aux projets d'infrastructures, nous utilisons la méthode de régression entre pays afin de répondre à la question de savoir « *quels sont les déterminants du niveau de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics en Afrique* ».
En mettant en évidence les variables significatives de la participation du secteur privé, cette étude aidera les responsables des politiques publiques à mieux comprendre la participation du secteur privé dans le contexte africain et ainsi mettre en place les cadres propices favorisant cette participation.

Une des originalités de cette étude est d'aborder l'implication du secteur privé dans les infrastructures à travers son niveau de participation (en pourcentage du montant d'investissement) et d'analyser des types d'infrastructures particulières qui ne sont pas forcément captées dans des études précédentes.

Pour faciliter la lecture de cette étude, nous présentons dans un premier temps l'état des connaissances sur la participation du privé dans les projets d'infrastructures et émettons nos hypothèses. Dans une seconde partie, nous présentons notre méthodologie de recherche et notre base de données. Dans la dernière partie, nous présentons nos résultats de recherche et la discussion.

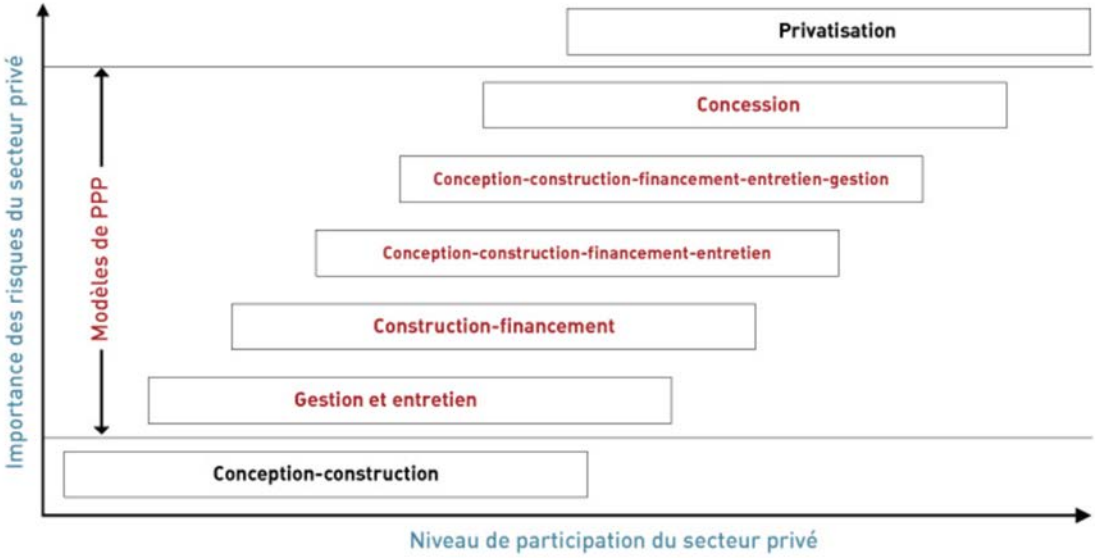
2 État des connaissances sur la participation du privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics

2.1 Les modes de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics

La lecture des différents travaux et projets nous permet de distinguer trois grands modes d'approvisionnement en biens et services publics : le mode traditionnel, les privatisations et le partenariat public privé.

La figure 1 ci-dessous présente les trois modes d'approvisionnement en infrastructures et services publics en mettant en évidence le niveau de participation du secteur privé et le niveau de risque supporté.

Figure 1: Les modes de participation du secteur privé dans l'approvisionnement en biens et services publics[1]



Le mode traditionnel consiste en l'approvisionnement en infrastructure et services publics par l'État soit de manière directe (l'État à travers ses services conçoit, finance, construit et entretien les infrastructures), ou l'État mandate un partenaire privé qui à travers une soumission classique construit l'infrastructure et est rémunéré par l'État. L'État utilise l'imposition ou emprunte pour régler sa facture. Nous constatons un rôle relativement « passif » du secteur privé dans ce mode.
La privatisation quant à elle est l'autre extrémité. Elle consiste à la cession définitive d'une partie ou la totalité de la propriété d'un bien ou service public à une entité privée moyennant une rémunération du privé à l'entité publique.

Entre le mode traditionnel et la privatisation, nous avons une multitude d'agencements et contrats entre le secteur public et le secteur privé (ici le secteur privé a un rôle actif) pour le financement et l'approvisionnement en biens et services publics. Le partage de risque et d'expertise entre les deux entités est une des caractéristiques de ces ententes. Ici, le secteur privé peut être le concepteur, le bailleur de fonds, le constructeur et l'opérateur de l'infrastructure. Il se voit rémunérer directement par l'entité publique à différentes étapes prédéfinies dans le contrat ou directement par les usagers (ex du pont à péage Henri Konan Bédié à Abidjan en Côte d'Ivoire).

Le PPP peut consister en une gestion et entretien, une construction- financement, une conception-construction- financement-entretien, une conception – construction – financement – entretien - gestion; une concession. »Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006) en s'inspirant des travaux de Thomsen mettent en évidence 12 différents modes de PPP qu'ils rangent les niveaux de participation du privé selon le niveau le plus bas au niveau le plus élevé. Ces dernières années, le

[1]http://www.pppcouncil.ca/web/Knowledge_Centre/What_are_P3s_/Definitions_Models/web/P3_Knowledge_Centre/About_P3s/Definitions_Models.aspx?hkey=79b9874d-4498-46b1-929f-37ce461ab4bc

partenariat public privé comme mode d'approvisionnement en biens et services publics est de plus en plus rencontré et encouragé.

2.2 Les travaux sur les déterminants de la participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics.

La lecture des travaux sur les déterminants de la participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics nous permet de classer les variables explicatives en différentes catégories : les variables de finances publiques; les variables socio-économiques; le marché financier; les variables politiques; les variables de l'efficacité organisationnelle; les variables de l'environnement légal et institutionnel; les variables de gouvernance des projets; les variables reliées à l'expérience; autres.

Les finances publiques

La question des finances publiques est l'élément central de l'appel des pouvoirs publics aux partenaires privés. Au tournant des années 80, les crises des finances publiques ont poussé différents États à privatiser ou s'associer avec les partenaires privés pour limiter les dépenses tout en fournissant les services publics. Une analyse du Private Finance Initiative (considéré comme le premier jalon du PPP) au Royaume-Uni montre clairement que ce mécanisme fut utilisé pour faire face aux problèmes des finances publiques.

Ainsi pour Basilio (2011) et Kripa (2013), les déficits budgétaires sont un des principaux déterminants qui pousse le secteur public à faire appel au secteur privé. En effet, dans les différents pays, les besoins en infrastructures énormes nécessitent des investissements importants. La rareté des finances publiques et les déficits publics déjà existants poussent les acteurs publics à se tourner vers ses partenaires privés.

Plane (1996), Bortolotti, Fantini, et Siniscalco (2004), Albalate, Bel, et Geddes (2012) mentionnent aussi le niveau d'endettement comme un des facteurs qui poussent les États à faire appel au secteur privé. En permettant la participation du secteur privé, le gouvernement se décharge « du fardeau financier » et peut aussi avoir des revenus dans le cas des privatisations. Les couts de la dette consécutifs à l'endettement sont aussi significatifs comme déterminant du recours au secteur privé par les États. Pour Kripa, les charges de la dette sont positivement corrélées à la présence des PPP en Albanie.

Toujours en analysant les finances publiques, Sharma, Mota et Moreira quant à eux ne trouvent aucune corrélation positive entre les déficits budgétaires et les recours des États aux PPP. Ce résultat relativement contre-intuitif est explicable en introduisant la notion de crédibilité des gouvernements et les perceptions des investisseurs potentiels. En effet, la participation du secteur privé nécessite une entente entre deux partenaires (public et privé). Un État avec de multiples déficits récurrents est perçu comme non crédible si bien que peu d'investisseurs entreront en partenariat avec lui.

Les conditions socio-économiques

Les investissements s'inscrivent dans un environnement économique global. Cet environnement influencera le choix de l'investissement et son mode de financement. De multiples variables relatives à la stabilité économique, le chômage, l'inflation, les taux de change, les structures économiques sont mobilisables pour expliquer le recours au partenaire privé. Pour Plane (1996), le taux de change réel est un élément essentiel de l'explication du niveau de participation. Cela se justifie par la présence d'entreprises de juridictions étrangères qui participent aux contrats d'investissements. Celles-ci feront attention à la stabilité des changes avant de s'engager dans une entente. Cette question du change devient très importante quand ces entreprises empruntent en devises étrangères (dollar ou euro) et doivent récupérer des rémunérations provenant des usagers en monnaie locale (franc CFA par exemple). Un manque de stabilité entre ces deux devises devient alors un frein à la participation du secteur privé. Aussi, pour Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006), Basılio (2011); Sharma (2012) et Kripa (2013), la stabilité macroéconomique est un des facteurs significatifs de la présence du secteur privé. L'inflation est une variable d'analyse de la stabilité macroéconomique.

Sharma (2012) évoque les revenus habitant comme facteur explicatif de la présence du secteur privé. Des revenus par habitant élevés sont des opportunités pour les partenaires privées, surtout pour certaines infrastructures à péage où la demande potentielle est un facteur important de la rentabilité du projet. La richesse de l'État (Wang et Zhao (2014)) et le faible niveau de concurrence (Zagozdzon (2013)) sont aussi avancés comme facteur explicatif significatif de la participation du privé dans les économies.

Sharma (2012) et Kripa (2013) mentionnent également la taille du marché comme facteur explicatif non négligeable. Un marché plus grand (en nombre de personnes) suppose une clientèle potentielle élevée et des opportunités à saisir. Le secteur privé trouvera intéressant de s'engager sur ce marché.

Le marché financier

Le marché des capitaux est scruté dans la décision de participation du secteur privé. Selon Megginson et al. (2004), la nature du marché des capitaux est une des clés dans la décision de privatisation. Un marché développé facilitera l'obtention des emprunts et des sommes nécessaires aux entreprises pour investir. La disponibilité du crédit bancaire est aussi avancée par Mengistu et Scholl (Mengistu et School (2013)). Zagozdzon (2013) d'ajouter qu'un marché financier sous-développé est une limite pour le développement des PPP.

Les variables politiques

Les variables politiques, souvent ignorées occupent une place importante dans la décision du secteur public de s'associer ou pas au secteur privé. Cette dimension se perçoit clairement si nous considérons les PPP ou les privatisations comme des instruments de politiques publiques. Derrière l'aspect d'efficacité énoncé pour justifier leurs choix, les aspects politiques, de lutte de pouvoirs et de compromis ne doivent pas être ignorés.

Boehmer, Nash, et Netter (2005) en analysant le secteur des banques publiques considèrent que ces banques restent un instrument de politique publique dans différents États si bien que la décision de l'ouvrir ou les céder reste une question sensible. L'aspect politique est alors indissociable dans une

telle analyse. Différentes variables rattachées à l'idéologie du gouvernement, la compétition électorale, la stabilité politique, les risques politiques, la syndicalisation, le fractionnement ethnique sont présents dans le différent écrit.

Ainsi pour Wang et Zhao, Mota et Moreira, l'idéologie politique du parti au gouvernement est une variable déterminante. En effet les gouvernements de droite auront tendance à faire appel au secteur privé par rapport au gouvernement de gauche. Cela peut être justifié par l'idéologie de la droite qui préfère moins d'États (taxation minimale et moins de dépenses publiques) et plus de privé.

Le risque politique et la stabilité politique sont des variables qui influencent les investissements si bien qu'il n'est pas surprenant que celles-ci soient déterminantes dans la participation du secteur dans l'approvisionnement en biens et services publics. Les travaux de Pérard (2009) et Kripa (2013) considèrent le risque politique potentiel comme une variable explicative. Ceux de Moszoro et al. (2015); Kasri et Wibowo (2015) considèrent la stabilité politique comme des variables significatives. Boehmer, Nash, et Netter (2005) avançaient que les facteurs politiques dans les décisions de privatisation sont les plus importants dans les pays en développement.

L'environnement légal et institutionnel

De multiples travaux en « finance and Law » ont mis en évidence le rôle des législations et institutions sur le développement du secteur financier, l'attraction des investissements et des investisseurs. En suivant l'analyse La Porta et al. (1997), sur les origines légales et le développement du marché financier, Megginson et al. (2004) considèrent que les pays avec les traditions du « Common Law » ont plus de chance de privatiser que les pays de droit civiliste.

Les variables institutionnelles et légales se perçoivent à travers le niveau de corruption, l'effectivité des règles de droit, la transparence et la responsabilité du gouvernement, la qualité des réglementations et les législations spécialement mises en place pour les partenariats publics privés. Pour Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006), Mengistu et School (2013), Moszoro et al. (2015), le niveau de corruption est un déterminant du niveau de participation du secteur privé. Selon Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006), Basılio (2011), Sharma (2012), Mengistu et School (2013), Moszoro et al. (2015), l'efficacité des règles de droit explique la présence des PPP. Pour Zagozdzon (2013), Wang et Zhao (2014), les législations en faveur des PPP ont favorisé la présence des PPP. En effet, dans différents pays, pour encourager les PPP, les législateurs ont mis en place des cadres juridiques appropriés à ce genre d'entente de longue durée. Ces réglementations doivent être de qualité comme nous le fait remarquer Moszoro et al. (2015) et Kasri et Wibowo (2015). La transparence et la responsabilité du gouvernement furent mentionnées comme variable explicative du PPP (Basılio (2011)).

L'efficacité organisationnelle

Les contrats de partenariats sont relativement complexes. Les passations de marché, les négociations des contrats, les définitions des cahiers de charges, le suivi et l'évaluation des activités nécessitent des compétences humaines et organisationnelles au sein du secteur du public. Mengistu et School (2013); Moszoro et al. (2015) considèrent l'efficacité du secteur public comme une variable déterminante dans la présence des PPP.

La gouvernance des projets

À côté de l'efficacité organisationnelle, les variables relatives aux couts de transactions (Pérard (2009); Basılio (2011)) et le partage du risque (Taiwo Gbadegesin et Tajudeen Aluko (2014)) sont déterminantes dans la conclusion des ententes. Par exemple au niveau des contrats de PPP, le partage du risque et sa quantification participent au calcul de l'optimisation des ressources et de la prise de décision. Des risques mal repartis et/ou mal rémunérés peuvent empêcher la conclusion d'ententes.

L'expérience

Pour Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006); Wang et Zhao (2014); Taiwo Gbadegesin et Tajudeen Aluko (2014), les expériences sont des déterminants significatifs pour comprendre le niveau de présence du privé. En analysant les PPP, ces auteurs montrent que les expériences passées de réussite ou d'échec des partenariats publics privés influencent les probabilités de contrats futurs. Aussi, pour capitaliser des expériences passées, différents états ont mis sur pied des organismes dédiés uniquement aux partenariats publics. Ces organismes rassemblent différents experts et conseillent les gouvernants sur les bonnes décisions et échangent avec les investisseurs potentiels.

Autres

À côté des variables énoncées plus haut, nous pouvons énoncer des facteurs explicatifs significatifs présents dans différents travaux tels que l'intensité des investissements (Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006)); les caractéristiques de l'infrastructure (Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006); Albalate et al. (2015); Taiwo Gbadegesin et Tajudeen Aluko (2014)); la pureté du bien (Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006)); la commercialité (marketability) de l'infrastructure (Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006)); les événements particuliers (Basılio (2011)); les conflits dans le secteur (Basılio (2011)). Une des variables externes à considérer dans les pays en développement est la présence des bailleurs de fonds externes.

Pour Foch (2014), en prenant les exemples du port et des chemins de fer de Djibouti, la participation des bailleurs de fonds internationaux (agence de développement, fonds monétaire international, banque Mondiale) est un élément à considérer à la vue de leur importance dans les pays en développement. Ainsi, ces organismes lors des difficultés financières des États peuvent conditionner l'octroi de prêts à des opérations de privatisations d'entités publiques. Aussi, le rôle e conseillers techniques de ces institutions participent à la diffusion des idées sur la nécessité et l'encouragement d'explorer différentes voies d'approvisionnement en biens et services tels que les PPP. En outre, la participation financière de ces organismes joue un rôle indispensable dans la conclusion des contrats de PPP. Selon Breen et Doyle (2013), en citant Brune, Garrett, et Kogut (2004), il existe une relation entre les crédits accordés par le FMI (en % du PIB) et le niveau de privatisation dans un pays.

2.3 Hypothèse de recherche.

Nos hypothèses sont reliées aux différentes catégories énoncées lors de notre analyse de l'état des connaissances. Aussi, vu que certains résultats sont contradictoires (exemple du lien entre déficit

budgétaire et présence des PPP), nous avons décidé d'émettre des hypothèses bilatérales. Le tableau 1 résume nos hypothèses. La réalité des données nous oblige à nous limiter à certaines hypothèses.

Tableau 1 - Hypothèses de recherches

Catégorie de variables	Hypothèses
Les finances publiques	H1 : Le déficit public et le niveau d'endettement sont des facteurs explicatifs du niveau de présence du secteur privé
Les facteurs socioéconomiques	H2 : La croissance économique et le revenu des habitants sont des facteurs explicatifs du niveau de présence du secteur privé
Le marché financier	H3 Les conditions du marché financier sont des facteurs explicatifs du choix du niveau de présence du secteur privé
Les variables politiques	H4 La stabilité politique est un facteur explicatif du niveau de présence du secteur privé
L'environnement légal et institutionnel	H5 L'État de droit, le faible niveau de corruption et le climat des affaires sont des facteurs explicatifs de la présence du secteur privé
L'efficacité organisationnelle	H6 L'efficacité du secteur public est un facteur explicatif du niveau de présence du secteur privé
Les caractéristiques des projets	H7 Les caractéristiques des projets sont des facteurs explicatifs du niveau de présence du secteur privé
Autres	H8 Le secteur de l'infrastructure est un facteur explicatif de la présence du secteur privé H9 L'influence des organisations internationales et la circulation des idées sont des facteurs explicatifs du niveau de présence du secteur privé

3 Méthodologie de recherche

3.1 Méthode de recherche

L'objectif de notre étude étant de mettre en évidence les déterminants du niveau de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics, nous utilisons une démarche de recherche quantitative. La régression, méthode qui permet d'expliquer des variables dépendantes à l'aide de variables indépendantes est utilisée. Nous mesurons la participation en nous focalisant sur la valeur des investissements et le pourcentage que le privé possède dans un projet (pourcentage dans la société de projet). Nous utilisons dans ces deux cas une régression de base, car notre variable dépendante est continue. Dans un second cas, lorsque nous tentons de mesurer la participation du privé à travers l'index développé par Yehoue, Hammami, et Ruhashyankiko (2006) qui permet de mettre en évidence le risque supporté selon le type de contrat PPP, nous utilisons la variable logit ordonnée car la variable dépendante est de type ordinal.

Nos équations sont du type :
$Participation\ privée = \alpha_i + \beta_1\ (finances\ publiques) + \beta_2\ (conditions\ socioéconomiques) + \beta_3\ (marché\ financier) + \beta_4\ (variables\ politiques) + \beta_5\ (environnement\ légal\ et\ institutionnel) + \beta_6\ (efficacité\ organisationnelle) + \beta_7\ (caractéristiques\ des\ projets) + + \beta_8\ (autres) + \varepsilon_i.$

Log (Participation privée) = α_i + Log β_1 (finances publiques) + Log β_2 (conditions socioéconomiques) + Log β_3 (marché financier) + Log β_4 (variables politiques) + Log β_5 (environnement légal et institutionnel) + Log β_6 (efficacité organisationnelle) + Log β_7 (caractéristiques des projets) + Log β_8 (autres) + ε_i.

Il peut être intéressant d'inclure l'année n-1, car plusieurs décisions d'investissement dans les infrastructures prennent plusieurs années avant de se concrétiser.

Comme nous pouvons le constater, nous sommes face à de multiples variables indépendantes, ce qui peut poser des problèmes d'introduction de différentes variables mesurant la même chose. Des tests de corrélation entre les variables indépendantes sont effectués.

3.2 La base de données et la mesure des variables

La base de données principale utilisée est celle de la banque mondiale sur la participation du secteur privé dans les infrastructures dénommée « Private Participation in Infrastructure Database» disponible sur le site de la Banque Mondiale[2]. Les projets inclus dans la base de données sont ceux dont la participation privée est supérieure ou égale à 20%. Dans le cas des cessions, seuls les projets dont les partenaires privés ont au moins 5% des droits de propriété y sont inclus. Nous avons sélectionné les projets réalisés les pays africains.
À côté de cette base de données, nous avons fait appel à différentes autres sources desquelles nous avons extrait différentes variables utiles pour notre recherche. Les principales sources supplémentaires utilisées sont celles du Fonds Monétaire, la Banque Mondiale sur le secteur public, les indicateurs du développement, le marché financier, etc.

4 Présentation des résultats et discussion

4.1 Statistiques descriptives

Notre base de données comprend 701 observations de participation du secteur privé dans les projets d'infrastructures (PPI) en Afrique initiés majoritairement de 1990 à juin 2018. On remarque un nombre élevé de projets dans certains pays tels que l'Afrique du Sud (107 projets, soit 15,3%), le Nigéria et l'Égypte (54 projets chacun soit 7,7%).

En nous focalisant sur le secteur d'activité, nous constatons que le secteur de l'énergie rassemble 357 projets, ce qui représente 50,9% des projets, suivi du secteur des transports avec 163 projets, soit 23, 3% et le secteur des technologies de la communication et de la communication avec 112 projets soit 16% du total des projets. En décomposant le secteur en sous-secteurs, on constate que 330 projets du secteur de l'énergie portent sur l'électricité. D'autres sous-secteurs d'activité tels que les technologies de l'information et de la communication et les ports sont les deux autres sous-secteurs avec le plus de projets.
En termes d'investissements en numéraire (millions de dollars US), l'investissement total le plus élevé de la base de données est de 3483,00 millions de dollars US et l'investissement le moins élevé est de 0,20 million de dollars. Cet investissement total comprend une composante en actifs

[2] https://ppi.worldbank.org/

physiques et une autre partie en paiement au gouvernement. La moyenne de l'actif physique est de 168,0520 millions de dollars.

4.2 Présentations des résultats des régressions et discussion

4.2.1 Mesure en utilisant le montant total des investissements comme variable dépendante

Le tableau 2 présente l'équation de régression linéaire avec la variable dépendante mesurée par la participation du secteur privé en termes d'investissement total dans le projet. Des régressions ont aussi été effectuées par secteur d'activité, sous-secteurs d'activité.

Tableau 2 - Variables significatives de la régression en mesurant le PPP par le montant total des investissements

Groupes d'observation	Sous-groupes d'observations	Variables significatives	Signe
Dans le modèle global		Les couts de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif	+
		L'estimation des règles de droit de l'année précédente	+
		Le montant de l'actif physique	+
		La croissance annuelle du PIB par habitant	+
		Le total des ressources provenant des ressources naturelles	+
		L'investissement direct étranger net de l'année précédente en dollars courants	+
Le secteur d'activités	Le secteur de l'énergie	L'estimation de la «voix et responsabilité» de l'année précédente	+
		L'investissement direct étranger net de l'année précédente en proportion du PIB	+
		L'actif physique	+
	Le secteur des transports	Le cout de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif	–
Sous-secteur d'activité	Le sous-secteur de l'électricité	L'estimation de la «voix et responsabilité» de l'année précédente	+
		L'investissement direct étranger net de l'année précédente en proportion du PIB	+
		Le montant de l'actif physique	+

Dans le modèle global, les variables significatives sont les couts de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif, l'estimation des règles de droit de l'année précédente, le montant de l'actif physique, la croissance annuelle du PIB par habitant, le total des ressources provenant des ressources naturelles, l'investissement direct

étranger net de l'année précédente en dollars courants avec des coefficients proches de zéro sauf pour le montant des actifs physiques.

Selon le secteur d'activités, seuls les secteurs de l'énergie et du transport donnent des résultats significatifs. Dans le secteur de l'énergie, les variables significatives sont respectivement l'estimation de la « voix et responsabilité » de l'année précédente, l'investissement direct étranger net de l'année précédente en proportion du PIB et l'actif physique. Les coefficients des variables significatives sont aussi proches de zéro. Dans le secteur des transports, la variable significative est le cout de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif. Le coefficient de la variable significative est négatif (-58,182).

Une analyse selon le sous-secteur d'activité nous donne des résultats uniquement pour le sous-secteur de l'électricité. Dans le sous-secteur de l'électricité, les variables significatives sont l'estimation de la « voix et responsabilité » de l'année précédente, l'investissement direct étranger net de l'année précédente en proportion du PIB et le montant de l'actif physique.

Comme nous avons pu les constater dans nos tests SPSS, différentes variables significatives ont des coefficients nuls. Concernant des variables avec des coefficients non nuls, on remarque que dans le secteur des transports, les couts de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif ont un coefficient négatif (-58, 182), ce qui signifie qu'une hausse des couts des procédures d'insolvabilité entraine une baisse des investissements du privé dans les infrastructures et services publics; dans le cas des propositions non sollicitées, les couts de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif et le ratio des réserves bancaires en proportion de l'actif bancaire, les coefficients sont négatifs. Cela signifie qu'une variation à baisse de ces deux variables entraine une hausse du montant des investissements du privé.

Plusieurs variables non présentes en termes de variables significatives s'expliquent par plusieurs autocorrélations entre différentes variables indépendantes.

4.2.2 Mesure en utilisant le pourcentage de participation du privé comme variable dépendante

Notre deuxième équation de régression linéaire mesure la participation du secteur privé en termes participation (propriété, part) du privé dans le projet. Des régressions ont aussi été effectuées par secteur d'activité et sous-secteurs d'activité.

Tableau 3 Variables significatives de la régression en mesurant le PPP par le pourcentage de participation de l'investissement

Groupes d'observation	Sous-groupes d'observations	Variables significatives	Signe
Le modèle global		Le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires	+
		La croissance annuelle du PIB	-
		Le montant total des investissements	-
		La taxe sur le profit de l'année précédente	_
		L'investissement direct étranger net de l'année précédente en dollars US courants.	+
		Le total des ressources naturelles en proportion du PIB	-
Le secteur d'activité	Le secteur des transports	Le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires avec un coefficient négatif	-

Le modèle global est significatif avec un R-deux de 1. Les variables significatives sont respectivement le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires, la croissance annuelle du PIB, le montant total des investissements, la taxe sur le profit de l'année précédente, l'investissement direct étranger net de l'année précédente en dollars US courants. Les différentes variables significatives ont des coefficients négatifs sauf le total des services de la dette de l'année précédente et le montant total des investissements, la taxe sur le profit de l'année précédente ont un coefficient positif.
Selon le secteur d'activité, le modèle donne des résultats uniquement dans le secteur des transports. La variable significative est le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires avec un coefficient négatif (-36,087).

Les différentes variables significatives dans le modèle global ont des coefficients négatifs sauf le total des services de la dette de l'année précédente et le montant total des investissements, la taxe sur le profit de l'année précédente ont un coefficient positif. Cela signifie qu'une baisse du montant total des investissements, de la croissance annuelle du PIB, du total des ressources naturelles et de la taxation sur les profits entraine une hausse du pourcentage du projet détenu par le privé. Le total du service de la dette et le montant total des investissements qui ont des coefficients positifs nous indiquent qu'une hausse des investissements étrangers l'année précédente et du service de la dette entraine une hausse de la participation du privé.

Le coefficient négatif de la variable significative dans le secteur des transports montre qu'une baisse le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires entrainent une hausse de la participation du privé dans les infrastructures et services publics.

Plusieurs variables non présentes en termes de variables significatives s'expliquent par plusieurs autocorrélations entre différentes variables indépendantes.

Les variables significatives de nos deux modèles régressions (avec le total des investissements et le niveau de participation comme variables dépendantes) sont en lien avec les conditions socioéconomiques (évolution du PIB par exemple), les finances publiques (taxation, couts de la dette, etc.), l'environnement légal et institutionnel (état de droit), les conditions du marché financier (les liquidités bancaires), l'efficacité organisationnelle du secteur public (couts d'une procédure d'insolvabilité) et les caractéristiques du projet (le montant de l'actif physique). Ces différentes variables furent significatives dans des travaux précédents. Différents arguments peuvent être avancés pour expliquer ces différents résultats des variables significatives.

La relation entre les finances publiques et la participation du privé se retrouve dans la théorie justifiant l'appel aux partenaires privés. En effet, les États face aux contraintes financières (ressources rares ou endettement) cherchent des sources supplémentaires pour faire face à leur déficit en infrastructure. Ils se tournent vers le privé qui dispose de ressources afin de combler leurs infrastructures sans mettre à mal leurs finances publiques. Ainsi, la baisse des revenus provenant des ressources naturelles entraine une hausse des investissements privés. La hausse des couts de la dette entraine aussi une hausse de la participation du privé, car le public pour limiter les couts de la dette se tourne vers le privé pour financer ses investissements. La taxe sur le profit élevé est un frein à la participation privée, car elle limite les bénéfices nets futurs du privé. Toutefois dans différents cas, une baisse des couts de la dette peut être un gage de crédibilité et de confiance, ce qui peut pousser le privé à entrer en partenariat avec ce gouvernement et augmenter sa participation. Les conditions socioéconomiques sont aussi des facteurs qui encouragent les investissements privés. Dans une économie florissante (croissance du PIB, hausse des revenus ou opportunités de croissances futures), les privés sont incités à investir en s'attendant à des revenus futurs. Dans certains types d'infrastructures qui nécessitent des péages des citoyens, il n'est pas étonnant que les revenus de ces citoyens soient scrutés de près par le privé lors de leurs investissements. Toutefois, comme nous le montre le coefficient négatif de la croissance économique annuelle du PIB du modèle global lorsqu'on mesure la variable dépendante par le niveau de participation en termes de niveau de propriété du privé, en cas de récession économique, les gouvernants investissent dans les infrastructures et font appel aux privés pour financer cette relance économique.

Les conditions du marché financier et la capacité de ce marché à fournir des financements à travers des prêts sont un élément important qui peut déterminer le niveau de participation du privé. Le privé se finance à travers des prêts des institutions financières disponibles sur le marché. Une facilité à accéder au crédit permet au privé d'avoir ressources nécessaires pour réaliser ses investissements. Ainsi, le crédit domestique au secteur privé est corrélé positivement avec le niveau de participation du privé. Toutefois, la circulation des capitaux peut permettre aux entreprises d'avoir des ressources financières élevées sur d'autres marchés plus liquides dans d'autres juridictions. Par exemple, lorsque des procédures spontanées, les mauvaises conditions du marché financier (réserves bancaires) n'empêchent pas une forte participation du privé. En proposant des projets au public, le privé dispose déjà des ressources pour les mettre en œuvre et les conditions du marché local l'influencent peu. Le difficile accès au marché des capitaux peut être comblé par des

prêts des bailleurs de fonds internationaux et institutions multilatérales, ce qui peut toujours permettre la réalisation des investissements.

Logiquement, comme nous le démontrent les études sur les facteurs favorables aux investissements, les gouvernements transparents et responsables, qui ont des cadres institutionnels et légaux clairs et transparents attirent les investisseurs, car ils créent des cadres favorables aux PPP. Toutefois, certaines composantes de l'environnement légal et institutionnel telles que les règles de droit qui sont négativement corrélées avec le niveau de participation peuvent s'expliquer par le fait que dans des États de droit, certaines décisions d'investissements en infrastructures nécessitent un certain consensus et l'approbation plusieurs acteurs, ce qui entraine une hausse des couts de transaction, donc peut dissuader certains acteurs privés. Cette relation négative peut aussi s'expliquer par l'accaparation du secteur privé par les élites politiques qui s'auto octroient les contrats peu importe la situation légale du pays si bien que la participation privée augmente. Dans le secteur des transports, lorsque la participation est mesurée par le total des investissements, le signe négatif du coefficient de la variable reliée aux couts des procédures d'insolvabilité confirme la théorie, car le privé investira plus facilement dans un secteur où sa possibilité de sortie du marché lui coutera moins cher.

La signification de différentes variables de l'année précédant la signature des contrats peut s'expliquer de différentes manières. Premièrement, les décisions d'infrastructures prennent beaucoup de temps (souvent des années) de la décision d'investissement à la concrétisation (signature du contrat). Ces négociations s'accélèrent les derniers mois avant la signature si bien que les conditions prévalentes lors de ces négociations sont scrutées et considérées dans la décision d'investir. Aussi, la signification des variables des années précédentes peut se justifier par l'observation des données antérieures des investisseurs avant de décider d'investir ou pas sur un marché.

4.2.3 Mesure du niveau de participation du privé en utilisant le niveau de risque théorique assigné au type de contrat (variable ordinale) comme variable dépendante

En considérant les différentes variables introduites dans le modèle de régression linéaire, nous avons réalisé une régression logistique ordinale. Les résultats de notre régression étaient peu interprétables. Le nombre élevé de variables indépendantes nous a alors poussés à réaliser des tests d'autocorrélations entre les différentes variables indépendantes. Ce test nous permet de constater qu'il existe une multitude de variables auto corrélée. Pour éviter que deux variables mesurent le même phénomène, nous avons décidé de choisir une variable lorsque deux sont autos corrélées. Après ce traitement, nous avons réalisé une seconde fois notre modèle de régression ordinale avec nos variables sélectionnées. Nous avons constaté que les résultats ont peu varié.

Dès le début des sorties SPSS, un message d'avertissement nous prévient de certaines limites de notre modèle en termes de données, ce qui limite considérablement nos possibles interprétations.

Sur 701 observations contenues dans la base de données, uniquement 7 observations sont valides. Le nombre d'observations valides dans un modèle de régression logistique est déterminant pour une interprétation éclairée du modèle. En consultant l'information sur l'ajustement du modèle, on constate que le modèle est significatif avec un $p = 0{,}007$.

Les corrélations de Cox et Snell et Nagelkerke contenues dans le tableau pseudo R-deux (annexe 4) nous montrent la variation du niveau de PPI expliqué par le modèle. Les coefficients sont respectivement de 0,92 et 1 respectivement pour les corrélations de Cox et Snell et Nagelkerke. Ces coefficients sont très élevés.

Nous ne pouvons pas tirer de véritables interprétations de ce modèle ordinal pour le moment. Des données supplémentaires seront nécessaires.

Conclusion

L'objectif de notre étude était de mettre en évidence les déterminants du niveau de participation du secteur privé dans le financement et l'approvisionnement en infrastructures et services publics en Afrique. En considérant le montant des investissements totaux comme variable dépendante, les facteurs déterminants sont : les couts de résolution d'une procédure d'insolvabilité de l'année précédente en proportion de la valeur de l'actif, l'estimation des règles de droit de l'année précédente, le montant de l'actif physique, la croissance annuelle du PIB par habitant, le total des ressources provenant des ressources naturelles, l'investissement direct étranger net de l'année précédente en dollars courants. En utilisant le pourcentage de participation du privé comme variable dépendante, les facteurs déterminants sont le total du service de la dette de l'année précédente exprimé en pourcentage de l'exportation des biens, services et revenus primaires, la croissance annuelle du PIB, le montant total des investissements, la taxe sur le profit de l'année précédente, l'investissement direct étranger net de l'année précédente en dollars US courants.

Une tentative de détermination des facteurs significatifs par secteur d'activité et sous-secteur a été effectuée. Toutefois, uniquement des conclusions peuvent être tirées pour le secteur de l'énergie, des transports, le sous-secteur de l'électricité lorsque la participation privée est mesurée selon le montant total des investissements et le secteur des transports lorsque la participation est mesurée selon le pourcentage de propriété du privé du projet.
À l'aide d'une seconde équation de régression, nous avons tenté de déterminer le niveau de participation du secteur privé en nous focalisant sur le risque théorique supposé supporté par celui-ci. Cette analyse fut effectuée à l'aide d'une équation de régression logistique. Les limites des données ne nous ont pas permis de tirer des conclusions.

Au terme de notre analyse, nous pouvons dire que malgré la détermination de variables dans différents secteurs, la production de meilleures données est indispensable pour mieux comprendre les facteurs qui poussent le secteur privé à s'impliquer dans les projets d'infrastructures et services publics en Afrique. Aussi, pour une compréhension mutuelle entre acteur public et privé, il serait intéressant de comprendre empiriquement les motivations du secteur public à entrer en collaboration avec le secteur privé. Des recherches supplémentaires en considérant différentes bases de données et des comparaisons entre différents modes de financement peuvent apporter des informations supplémentaires et enrichir les connaissances.

Bibliographie

Albalate, Daniel, Germà Bel, Richard R Geddes, and Omid M Rouhani. 2015. Do Public-Private Partnership Enabling Laws Increase Private Investment in Infrastructure. Working Paper U. Barcelona.

Albalate, Daniel, Germà Bel, and Rick Geddes. 2012. The determinants of public-private-partnership contractual choice in the United States. Working Paper.

Basılio, Maria. 2011. "Infrastructure PPP Investments in Emerging Markets."

Boehmer, Ekkehart, Robert C Nash, and Jeffry M Netter. 2005. "Bank privatization in developing and developed countries: Cross-sectional evidence on the impact of economic and political factors." *Journal of Banking & Finance* 29 (8-9):1981-2013.

Bortolotti, Bernardo, Marcella Fantini, and Domenico Siniscalco. 2004. "Privatisation around the world: evidence from panel data." *Journal of Public Economics* 88 (1-2):305-332.

Breen, Michael, and David Doyle. 2013. "The determinants of privatization: A comparative analysis of developing countries." *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice* 15 (1):1-20.

Brune, Nancy, Geoffrey Garrett, and Bruce Kogut. 2004. "The International Monetary Fund and the global spread of privatization." *IMF Staff Papers* 51 (2):195-219.

Foch, Arthur. 2014. "Les effets micro- et macroéconomiques de la privatisation des infrastructures dans les pays en développement : une revue de la littérature empirique." *Revue d'économie politique* (5):715.

Kasri, Rahmatina, and Farid Wibowo. 2015. "Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure Provision: Evidence from Muslim Developing Countries." *Journal of Economic Cooperation & Development* 36 (2):1-34.

Kripa, Ermela. 2013. "Role of Public Private Partnership in Infrastructure Development (Focus on Albania)." *Proceedings in ARSA-Advanced Research in Scientific Areas* (1).

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W Vishny. 1997. "Legal determinants of external finance." *Journal of finance*:1131-1150.

Megginson, William L, Robert C Nash, Jeffry M Netter, and Annette B Poulsen. 2004. "The choice of private versus public capital markets: Evidence from privatizations." *The Journal of Finance* 59 (6):2835-2870.

Mengistu, Tewodaj, and Pardee RAND Graduate School. 2013. "Determinants of private participation in infrastructure in low and middle income countries (LMICs)." *Pardee RAND Graduate School*.

Moszoro, Marian W, Gonzalo Araya, Fernanda Ruiz Nunez, and Jordan Schwartz. 2015. "Institutional and political determinants of private participation in infrastructure."

Pérard, Edouard. 2009. "Water supply: Public or private?: An approach based on cost of funds, transaction costs, efficiency and political costs." *Policy and society* 27 (3):193-219.

Plane, Patrick. 1996. "La privatisation dans les pays en développement: déterminants et conséquences macro-économiques." *Économie & prévision* 125 (4):19-36.

Sharma, Chandan. 2012. "Determinants of PPP in infrastructure in developing economies." *Transforming Government: People, Process and Policy* 6 (2):149-166. doi: 10.1108/17506161211246908.

Taiwo Gbadegesin, Job, and Bioye Tajudeen Aluko. 2014. "Public private partnerships/private finance initiatives for financing infrastructure in public tertiary institutions in Nigeria." *Built environment project and asset management* 4 (2):199-215.

Wang, Yin, and Zhirong Jerry Zhao. 2014. "Motivations, obstacles, and resources: determinants of public-private partnership in state toll road financing.(Report)(Author abstract)." *Public Performance and Management Review* 37 (4):679. doi: 10.2753/PMR1530-9576370407.

Yehoue, Mr Etienne B, Mona Hammami, and Jean-François Ruhashyankiko. 2006. *Determinants of public-private partnerships in infrastructure*: International Monetary Fund.

Zagozdzon, Beata. 2013. "Determinants of implementation of public-private partnership in Poland: the case of transport infrastructure." *Advances in Economics and Business* 1 (2):57-71.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE ÉCONOMIQUE DE LA GESTION DES DÉCHETS À DAKAR : CAS DE LA COMMUNE DE MÉDINA

Amira SGHAIER
Doctorante en sciences de gestion ISGT, Université de Tunis, Tunisie
sghaier.amira2016@gmail.com

RÉSUMÉ – Le financement de la collecte des déchets demeure un défi énorme pour le gouvernement sénégalais notamment dans la région de Dakar. Cette présente recherche vise à évaluer le consentement à payer par les ménages de la commune de Médina afin d'améliorer le financement de leur système de collecte des déchets ménagers. A l'instar de Mbaye (2008), nous avons utilisé la méthode d'évaluation contingente en se basant sur les données d'une enquête menée durant l'année 2019 auprès de 143 ménages. Les résultats de ce travail relèvent que les ménages de la commune de Médina sont disposés à contribuer à une fourchette de prix compris entre 4 200 FCFA et 10 320 par an dans le but d'améliorer le financement de la collecte des déchets.

Mots clés : Gestion des déchets, Consentement à payer, Méthode d'évaluation contingente, Sénégal.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction

De nos jours, les ordures ménagères constituent de plus en plus une menace importante à la santé humaine et au bien-être des individus. En effet, dans la plupart des villes africaines et plus particulièrement au Sénégal, la collecte des déchets est un énorme défi pour les gouvernements locaux en raison des ressources maigres et limitées disponibles. A ce titre, le coût de gestion des déchets est en moyenne 20% des budgets municipaux dans la plupart de ces pays (BM, 2018).

La gestion des ordures ménagères, au Sénégal, exige d'importants moyens financiers qui surpassent facilement les maigres budgets des communes (Diawara, 2009) plus particulièrement la commune de Medina. Cependant, les déchets ne sont éliminés par les ménages que de manière sporadique et lorsqu'ils sont collectés, ils sont amassés dans une décharge publique, ce qui crée de très graves problèmes environnementaux et sanitaires.

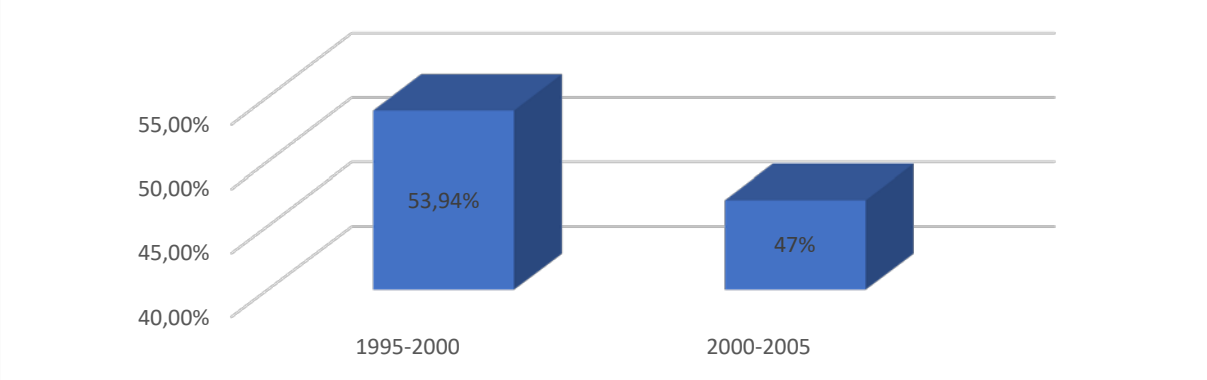
La Région de Dakar connaît, de nos jours, en matière de gestion des ordures, un statut particulier qui permet de faire intervenir aussi bien l'État que les collectivités locales. Cette particularité est due à de nombreux facteurs tels que politique, socio-économique, etc. Ainsi, l'histoire de la gestion des déchets solides municipaux de Dakar se décline comme un long chapelet

d'errements dans ses orientations politiques et stratégiques. La quantité de déchets électroniques, au Sénégal, a plus que doublé passant de 872 tonnes en 2008 à 2157 tonnes en 2015, en raison de la forte progression du nombre d'abonnés au réseau téléphonique. Évidemment, on note une augmentation spectaculaire du nombre d'abonnés à la téléphonie mobile, ces dernières années au Sénégal. Ce nombre est passé de 4 135 719 en Mars 2008 à 14 065 291 en Juin 2014 soit 240,09%. Ce qui explique la densité des flux de déchets électroniques au Sénégal.

Dans la Capitale, plus précisément la région de Dakar, le taux de collecte est de 60%, ce qui signifie que 40% des ménages de la région ne bénéficie pas du service de collecte formelle porte à porte. Ce déficit a eu comme répercussion une prolifération de dépôts sauvages alimentés par les ménages non pris en charge par le système ou des charretiers qui assurent la collecte pour ces derniers

En comparant la période 1995-2000 à celle de 2000-2005, on constate que les budgets consacrés au nettoiement et à la gestion des déchets ont suivi une augmentation quasi croissante tandis que les quantités de déchets collectés subissent une baisse nette et régulière (voir figure 1).

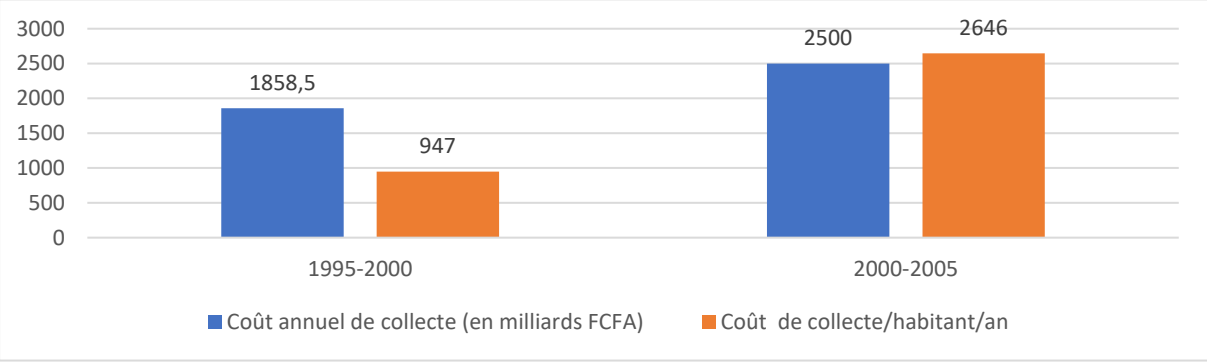
Figure 1 : Taux moyen de collecte des déchets à Dakar



Source : Diawara (2009)

De surcroit, entre 1995-2000, le taux moyen de collecte de déchets était de 53,94% avec un coût annuel évalué à 1,8 milliards de francs CFA soit 947 francs par habitant par an. Par contre, bien que le budget consacré au nettoiement sur la période 2000-2005 soit plus élevé (2,5 milliards), le taux moyen de collecte de déchets plutôt que d'augmenter a baissé et passe à 47%. Ce qui met en relief la baisse tendancielle de la qualité des prestations à Dakar.

Figure 2 : coût de la collecte des déchets à Dakar



Source : Diawara (2009)

Le plastique représente 12,97% du tonnage des déchets solides. En saison sèche, il représente 9,11 % selon l'Unité de Coordination de la Gestion des déchets solides (UCG), en saison humide.

L'échec de la collecte des déchets peut entraîner de nombreux types de conséquences défavorables telles que les mauvaises odeurs, la prolifération des insectes (les mouches et les moustiques), la pollution des eaux souterraines et de l'air, etc. De ce fait, cette situation génère des effets pervers sur la santé publique et l'environnement (Mbaye, 2008).

La littérature existante est quasiment unanime sur les effets pervers de la présence des ordures ménagères sur la santé animale, végétale, humaine et surtout sur le bien-être des ménages vivant à proximité des décharges publiques des ordures. C'est dans ce contexte que Diawara (2009) souligne que 51% de la population dakaroise n'est pas satisfaite de la gestion des ordures[1] ménagères, ce qui traduit une dégradation de la collecte des ordures. De plus, il souligne malgré l'accroissement des crédits alloués, la gestion des ordures dans la région dakaroise demeure inefficace.

Nombreux travaux se sont intéressés à la gestion des déchets et leurs impacts sur l'environnement qui constituent un essor considérable dans la littérature théorique et empirique, mais il existe un pan important dans le financement de la collecte des déchets. La taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) est la contrepartie d'une prestation de service rendue par les services communaux aux propriétaires immobiliers, collectée par le Trésor au profit des communes. Cette taxe est établie d'après la valeur locative des immeubles servant de base à la contribution foncière. Le taux maximum de la taxe est fixé à 3,6% pour de Dakar et 3% pour les autres communes du Sénégal. C'est pour cette raison que cette présente recherche s'est relatée dans ce domaine. Plusieurs questions méritent d'être posées : Comment le ménage fait le financement de la collecte des déchets à Medina ? Le financement de la collecte des déchets est-il nécessaire ? Comment réduire les déchets dans cette commune ?

Pour répondre à ces interrogations, nous fixons comme objectif d'évaluer le consentement à payer par les ménages de la commune de Médina pour améliorer le financement de leur système de collecte des déchets ménagers. Ainsi, pour atteindre cet objectif, nous allons utiliser la méthode d'évaluation contingente, à l'aide du calcul du consentement à payer par les ménages pour bénéficier d'une modification de la qualité de l'environnement (Desaigues et Point, 1993). Ainsi, cette présente recherche est organisée comme suit. La section 2 présente la revue de littérature. La section 3 présente la méthodologie de recherche. La dernière section expose les résultats et les implications des politiques économiques.

II. Revue de la littérature

Nous nous intéressons à l'état de la littérature sur la gestion des ordures ménagères. Les travaux de recherche existants sont quasiment unanimes sur les effets pervers de la présence des ordures ménagères sur le bien-être des ménages vivant à proximité des décharges publiques des ordures. Par exemple, en étudiant le cas des déchets solides à Dakar, Diawara (2009) indiquait que 51% de la population dakaroise n'est pas satisfaite de la gestion des ordures[2] ménagères (*ce qui traduit une dégradation de la collecte des ordures*). L'auteur ajoute que malgré l'accroissement

[1] L'indice de satisfaction des personnes interrogées suit une courbe décroissante quasi constante qui épouse celle de la dégradation effective des taux de collecte (Diawara, 2009).

[2] L'indice de satisfaction des personnes interrogées suit une courbe décroissante quasi constante qui épouse celle de la dégradation effective des taux de collecte (Diawara, 2009).

des crédits alloués, la gestion des ordures dans la région dakaroise demeure inefficace. Quant à Mbaye (2008), il étudie le mécanisme d'amélioration du financement du système de collecte des déchets ménagers à Dakar, en utilisant la méthode d'évaluation contingente. L'auteur aboutit aux résultats que le consentement à payer des ménages est bien au-delà de ce qui est effectivement collecté via la Taxe d'Enlèvement des Ordures Ménagères (TEOM[3]).

La qualité des institutions est également évoquée dans les travaux sur la gestion des déchets au Sénégal. Ainsi, Dia (2010) a mis l'accent sur la complexité institutionnelle qui caractérise la filière des ordures ménagères au Sénégal. Il souligne que l'inefficacité observée dans la gestion des déchets au Sénégal serait due à l'incohérence constatée dans les politiques sectorielles telle que le problème de clarification des rôles, des attributions et des responsabilités institutionnelles. De plus, Wari (2012) se focalise sur la problématique de la gestion des déchets ménagers urbains dans le 8eme arrondissement de la ville de N'djamena au Tchad. Leur résultat montre que les déchets ménagers sont très mal gérés et sont souvent cause de nombreuses maladies et pollutions environnementales.

Siham (2012) a étudié la gestion des déchets solides au Maroc plus précisément dans la commune Urbaine d'Agadir et leur impact sur le milieu naturel. Les résultats de l'auteur indiquent que malgré les efforts des acteurs nationaux comme internationaux, la gestion des déchets solides connait encore un certain nombre de dysfonctionnement. En outre, il souligne que le plus grand problème demeure le traitement ou l'élimination des déchets solides dans la ville d'Agadir.

Quant à Nguyen (2016), il a mis l'accent sur l'analyse économique de la gestion des déchets ménagers à partir d'une enquête réalisée auprès de 416 ménages dans la ville de Hanoï et de 444 ménages dans la ville d'Hochiminh. Ses résultats indiquent que les ménages vietnamiens sont disposés à payer respectivement environ 0.51 euros et 0.56 euros par mois par ménage pour une amélioration de la qualité du service d'élimination des déchets ménagers.

Pour prendre position dans ces différentes analyse et modèles économétrique, nous allons faire une étude empirique dans la commune de Medina.

III. Méthodologie

Dans cette partie, nous allons ressortir, dans un premier temps, l'analyse théorique du modèle étudié. Deuxièmement, la présentation et la description des variables et enfin les résultats et discussion de cette présente recherche.

1. Analyse théorique du modèle

La méthode utilisée dans cette présente recherche est la méthode d'évaluation contingente (MEC) suivant Mbaye (2008), pour évaluer le consentement à payer des ménages sénégalais afin d'améliorer le financement de leur collecte des déchets ménagers. En effet, la MEC est une des plus importantes méthodes de révélation directe des préférences individuelles dans le cas de biens et services hors marché[4] (Desaigues et Point, 1993). De plus, cette méthode est basée sur l'enquête pour relever les valeurs de biens, de services et de ressources (Champ et al, 2003).

[3] C'est une taxe forfaitaire imposée par les autorités locales pour financer la collecte des déchets.

[4] La MEC consiste à une interrogation des consommateurs sur leur disposition à payer, pour bénéficier de l'utilisation d'un service, d'un bien ou d'un actif ou de ne pas supporter un coût, et sur la compensation minimale acceptable, disposition à recevoir, si le bien, service ou actif n'est pas offert ou un coût supporté.

Elle consiste, en effet, à interroger une population convenablement définie sur son consentement à payer (ou à recevoir s'il s'agit d'estimer une compensation) pour bénéficier d'une modification (ou renoncer à) de la qualité de l'environnement (Desaigues et Point, 1993). Cette technique implique l'interrogation directe des consommateurs afin de déterminer comment ils réagiraient face à certaines situations.

Contrairement aux techniques de marché ou de marché de substitution, les estimations ne sont pas fondées sur le comportement observé ou présumé, mais sur les déclarations d'un individu avec les réponses qu'il exprime dans le cadre de l'enquête. Des questions du sondage sont utilisées pour évaluer les biens et les services publics, tels que la conservation des parcs nationaux, la conservation des espèces, l'amélioration de la qualité de l'environnement (comme l'eau, l'air et les déchets).

L'évaluation repose sur la réalisation d'une enquête au cours de laquelle on cherche à apprécier le montant que chacun serait prêt à payer, autrement dit le consentement à payer (CAP[5]), pour la préservation ou la restauration d'un bien environnemental. Dans la MEC, on détermine aussi le niveau de compensation (CAR[6]) que les résidents seraient prêts à accepter pour vivre dans un environnement détérioré.

Cette méthode a été pour la première fois proposée aux Etat Unis par Ciriacy-Wantrup (1947), qui a pensé que l'utilisation d'une méthode d'entrevue directe pouvait être utilisée pour estimer la valeur associée aux ressources naturelles.

Nombreux travaux ont appliqué la MEC pour déterminer la valeur du CAP dans le domaine de l'environnement notamment dans le domaine de la gestion des déchets (Altaf et Deshazo, 1996 ; Rafia Afroz et al, 2009 ; Pek et Othman 2010).

Pour une lecture approfondie sur la méthode d'évaluation contingente, le lecteur intéressé pourra lire Bengochea-Morancho (2005), Heckman et al. (2003), Canals-Cerda et Gurmu (2007). Pour maîtriser les pièges à éviter dans cette méthode, le lecteur peut lire Mitchell et Carson (1989).

2. Présentation du modèle

Suivant Nguyen (2016), Gbinlo (2010), et Fonta et al (2007), nous appliquons la méthode d'Heckman (1979) en deux étapes comme suit :

1ere étape : équation de sélection

La première étape consiste à modéliser la probabilité de fournir une réponse positive à la question *« Etes-vous prêt à contribuer au coût de financement de la collecte des déchets dans la commune de Medina* ? ». La variable binaire (Z_i=0,1) capture le choix du ménage i de participer ou non au programme d'amélioration de la qualité de gestion des déchets. Cette décision est supposée s'établir sur la base d'une variable latente, Zi*, dont le comportement est modélisé via l'équation (dite de sélection) suivante :

[5] Le consentement à payer CAP est le montant maximum qu'un agent économique serait prêt à sacrifier pour obtenir un changement ou éviter quelque chose d'indésirable.

[6] Le CAR est le montant minimum qu'un agent serait prêt à accepter pour abandonner un bien ou vivre dans un milieu moins favorable, comme un environnement pollué. L'utilisation du CAP ou du CAR dépend du résultat des mesures du surplus hicksien du consommateur que les chercheurs veulent obtenir. Le choix entre les deux est une question de droit de propriété.

$$Z_i^* = w_i\gamma + \mu_i \qquad \textbf{(1)}$$

Avec w_i le vecteur (ligne) des variables explicatives retenues comme déterminants de la décision (g représente le vecteur (colonne) des paramètres associés) et u_i le terme d'erreur supposé normalement distribué selon une loi N(0,1). On cherchera à appréhender Prob(Zi = 1) via un modèle probit en posant :

$$\Pr ob(Z_i = 1) = \Pr ob(Z_i^* \succ 0) = \phi(w_i\gamma) \quad \textbf{(2)}$$

avec Φ(.), la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite.

A l'issue de cette étape on tire (via la méthode du maximum de vraisemblance) une estimation de γ , $\hat{\gamma}$ et partant de $\Pr ob(Z_i = 1)$ avec

$$\Pr ob(Z_i = 1) = \phi(w_i\hat{\gamma}) \quad \textbf{(3)}$$

2ème étape : **équation de régression de Heckman**

Cette étape cherche à fournir une valeur estimée du niveau du CAP des ménages et de l'impact de ses déterminants en se fondant uniquement sur l'échantillon des ménages qui se sont déclarés prêts à payer à ce titre. On ne peut en effet utiliser des observations du CAP déclaré que pour les ménages répondant à Zi = 1.

On supposera que le niveau du consentement à payer (CAP) est déterminé via le modèle linéaire suivant

$$CAP_i = X_i\beta + \varepsilon_i \quad \textbf{(4)}$$

Avec xi le vecteur (ligne) des variables socio-économiques supposées agir sur la détermination du CAP, et ε_i un terme d'erreur distribué selon une loi normale N (0, s_ε^2). Les termes d'erreur des deux équations sont supposés corrélés de telle sorte que l'on a :

$$\begin{pmatrix} e_i \\ u_i \end{pmatrix} \sim N\left[\begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} \sigma_\varepsilon^2 & \rho\sigma_\varepsilon \\ \rho\sigma_\varepsilon & 1 \end{pmatrix}\right]$$

avec corr (μi, εi) = ρ **(5)**

L'échantillon constitué des ménages tels que Zi = 1 (cad Zi*>0) ne permet d'envisager que l'évaluation d'un montant d'un consentement à payer espéré conditionnel (la conditionnalité étant liée à la nature même de l'échantillon) donné par

$$E\left[CAP_i \middle| Z_i \succ 0\right] \textbf{(6)}$$

En suivant Greene (2012), on peut montrer que

$$E\left[CAP_i \middle| Z_i \succ 0\right] = X_i\beta + \rho\sigma_\varepsilon\lambda(-w_i\gamma) \qquad \textbf{(7)}$$

Avec λ(.) le lambda d'Heckman (inverse du ratio de Mills) donné par

$$\lambda(\alpha_z) \equiv \varphi(\alpha_z)/[1-\phi(\alpha_z)] \quad \textbf{(8)}$$

où φ et Φ désignent respectivement la fonction de densité et celle de répartition d'une loi normale centrée réduite.

Le modèle de régression correspondant et appliqué uniquement aux données de l'échantillon soumis à sélection via Zi = 1 peut s'écrire comme (équation de régression d'Heckman) :

$$CAP_i = X_i\beta + \beta_\lambda\hat{\lambda}_i + v_i \qquad \textbf{(9)}$$

avec $\hat{\lambda}_i = \lambda(w_i\hat{\gamma})$ (valeur calculée à partir de la première étape sur la base des résultats du modèle probit). L'omission du lambda d'Heckman dans l'équation de régression conduirait à un biais dans l'estimation de β (et donc dans l'évaluation du CAP moyen sur la population des ménages concernés).

3. Description des variables de l'étude

Comme l'indique le tableau ci-dessous, cette étude utilise aussi bien des variables quantitatives (l'âge du chef de ménage) que qualitatives. Les variables QGD 1 et 2 permettent d'apprécier la qualité de la gestion des déchets. Par ailleurs, nous avons utilisé des variables comme le revenu du chef de ménage, existence ou non du service de la collecte (voir tableau 4 ci-dessous).

Tableau 4: description des variables de l'étude

Variables	Nature des variables	Définition des variables
	Variables Exogènes	
Qualité de la gestion des déchets (**QGD 1**)	Dummy	**1** si le ménage estime que la collecte des déchets est améliorée et **0** sinon
Age du chef de ménage	Numérique et continue	Cette variable s'exprime en année
Qualité de la gestion des déchets (**QGD 2**)	Dummy	**1** si le ménage estime que la collecte des déchets s'est dégradée (ie non améliorée) et **0** sinon
Sexe du chef de ménage	Dummy	1 si le chef de ménage est un homme et 0 sinon
Service de collecte	Dummy	1= lorsqu'il existe un service de collecte dans les environs et 0 sinon.
Revenu du chef ménage	Dummy	1 si le ménage estime avoir moins de 50 000 FCFA par mois, 2 si le ménage a entre 50 000 et 100 000 FCFA, 3 si le ménage dispose d'un revenu compris entre 100 000 et 150 000 Francs et 4 si le ménage dispose d'un revenu supérieur à 150 000 FCFA.

Source : Enquête, 2019

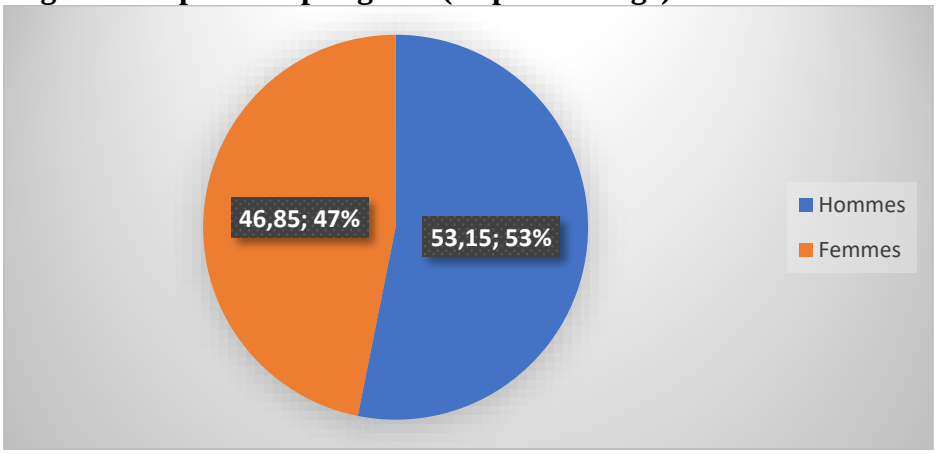
IV. Résultats

1. Analyse descriptive

a) Pourcentage de l'échantillon par sexe

Comme l'indique la figure ci-dessous, notre échantillon comporte plus de hommes que de femmes dans la commune de Médina. En effet, 53,15% de l'échantillon est constitué d'hommes et 46,85% sont des femmes.

Figure 6: **Population par genre (en pourcentage)**

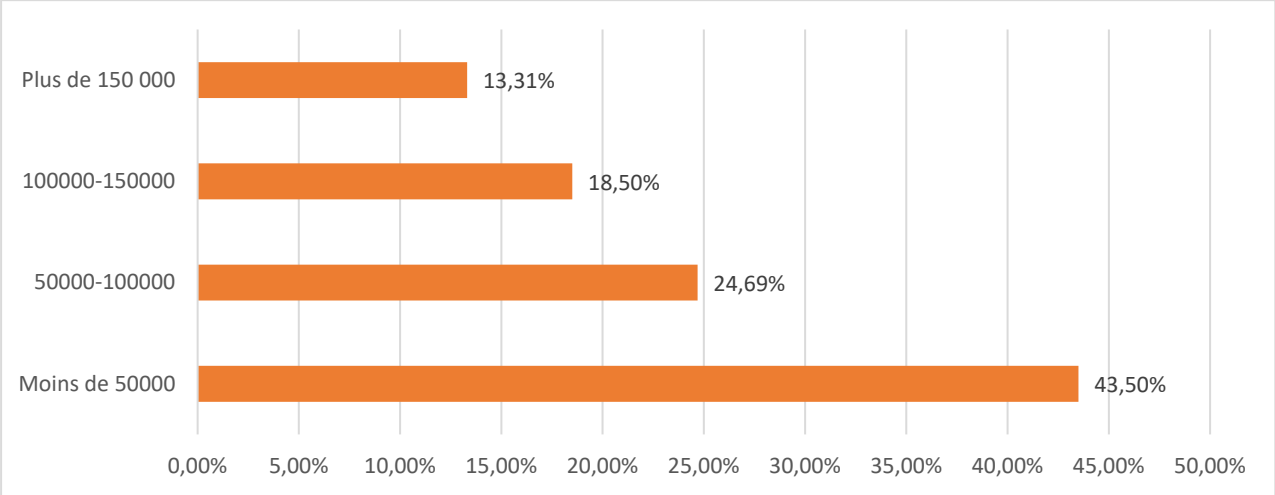


Source : Enquête, 2019

b) Niveau de revenu des ménages à Médina

La plupart des ménages interviewés sont pauvres ayant moins de 50 000 FCFA par mois soit 43,50%. Les ménages disposant d'un revenu compris entre 50000 et 100000 francs CFA sont environ 25% et ceux dont les revenus sont compris entre 100000 et 150000 francs sont autour de 19% (voir figure 7 ci-dessous). Parmi les ménages enquêtés, très peu estiment avoir un revenu mensuel de plus de 150 000 FCFA. Ces statistiques confirment le statut de pauvreté de la commune de Médina.

Figure 7 : Revenu (en FCFA) du chef des ménages enquêtés à Médina



Source : Enquête, 2019

c) Contribution à l'amélioration de la collecte des déchets

Le tableau ci-dessous présente les statistiques sur la contribution des ménages à l'amélioration de leur système de collecte des déchets. Plus de la moitié des ménages a accepté de contribuer au financement de la collecte des déchets (52,45%). Ceux qui ne sont pas favorables sont d'environ 47,55%. Avec un âge moyen de 37 ans, les ménages sont disposés à payer en moyenne un montant de 4580,42 FCFA par an pour l'amélioration du système de la collecte des déchets.

Tableau 5: Disposition à payer des ménages à Médina

Variables	Obs	Moy	Min	Max
Age	143	37,40	18	61
CAP	143	4580,42	0	30000
Accepteriez-vous contribuer au financement du système de collecte des déchets ?				
Oui			Non	Total
52,45%			47,55%	100%

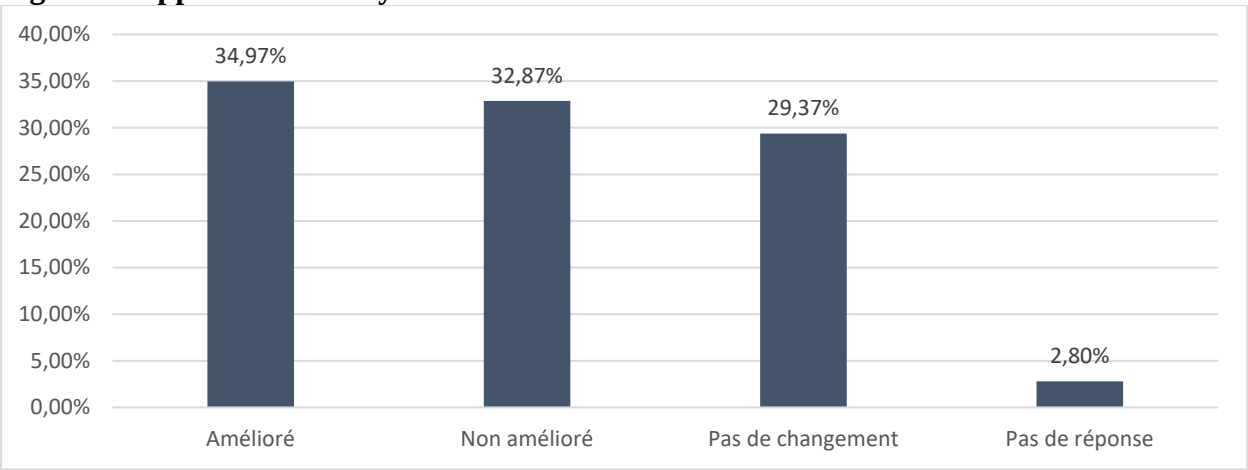
Source : Enquête, 2019

d) Appréciation du système de collecte des déchets

A la question de « comment appréciez-vous le système de collecte des déchets dans la commune de Médina ? », globalement 62,24% des ménages estiment que le système de collecte des

déchets est défaillant (32,87% des ménages évoquent une non amélioration dans la collecte et 29,37% estiment qu'ils n'observent aucun changement en terme d'amélioration) tandis que 34,97% estiment que le système s'est amélioré (voir figure 8).

Figure 8: Appréciation du système de collecte des déchets à Médina



Source : Enquête, 2019

2. Résultats empiriques

Le tableau 6 présente les résultats relatifs à l'équation de sélection et le tableau 7 présente les résultats de l'équation de 2ème étape. L'équation de sélection a été estimée à l'aide de l'ensemble des observations, y compris celles qui ont donné un CAP positif et celles qui ne l'ont pas fait. L'analyse du tableau 6 nous indique que toutes les variables indépendantes sont significatives à l'exception de « Sexe ». On peut donc conclure que le fait que les ménages soient du sexe masculin ou féminin n'a aucun effet significatif sur la collecte des déchets.

Tableau 6 : Résultats de l'équation de sélection

Variables	Coef	P-value
QGD1	3,172	0,004
QGD 2	2,982	0,001
Age	0,012	0,001
Sexe	0,11	0,772
Constant	-3,21	0,002
Lambda	6837,21	0,421
Wald stat	122,42	0,001

Notes : **QGD1 s**ignifie la qualité de gestion est 1 si le ménage estime que la collecte de déchets est améliorée et 0 si non
QGD2 signifie la qualité de gestion est 1 si le ménage estime que la collecte de déchets est détériorée et 0 si non

L'hypothèse selon laquelle tous les coefficients de régression sont nuls est rejetée car la statistique de Wald est de 122,42 (voir tableau 7). Pour la régression de deuxième étape, nous avons utilisé uniquement les observations des individus qui ont exprimé un CAP positif. Les résultats montrent que lorsque les ménages sont âgés, il existe une forte probabilité que leur consentement à payer soit élevé. Car comme l'indique la littérature les personnes âgées sont plus préoccupées des problèmes environnementaux que celles moins âgées.

Tableau 7: Résultats de 2eme étape

Variables	Coef	P-value
QGD1	2,72	0,032
QGD 2	3,82	0,501
Age	0,012	0,001
Sexe	0,132	0,772
Constant	-9,12	0,32

V. Conclusion

L'un des gros défis du gouvernement sénégalais est la gestion efficace des déchets. La collecte des ordures ménagères exige d'importants moyens financiers qui surpassent facilement les maigres budgets des communes, ce qui explique la baisse tendancielle observée dans les prestations (services de collecte, de balayage, etc). L'échec de la collecte des déchets peut entrainer de nombreux types de conséquences défavorables telles que les mauvaises odeurs, la prolifération des insectes (les mouches et les moustiques), la pollution des eaux souterraines et de l'air, etc.

Le but de ce travail de recherche était d'évaluer le consentement à payer par les ménages de la commune de Médina pour améliorer le financement de leur système de collecte des déchets ménagers. Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé la méthode d'évaluation contingente. Les résultats de ce travail relèvent que les ménages de la commune de Médina sont disposés à contribuer à une fourchette de prix entre 4 200 FCFA et 10 320 par an dans le but d'améliorer le financement de la collecte des déchets.

Des implications de politique économique peuvent être proposées pour améliorer la collecte de déchets dans la ville de Dakar, plus spécifiquement dans la commune de Medina

En termes d'implications de politique économique, les autorités publiques et plus particulièrement les autorités communales doivent prendre des mesures nécessaires pour la collecte des ordures ménagères à un niveau optimal.

VI. Bibliographie

Afribone (2019), « Le Mali-Est-ce un Pays de Plastique ? Pour une contribution à l'amélioration de notre cadre de vie », https://www.afribone.com/?Le-Mali-Est-ce-un-Pays-de

ALTAF, M.A., and DESHAZO, J. R. (1996), «Household Demand for Improved Solid Waste Management: A Case Study of Gujranwala, Pakistan », *World Development,* vol. 24, n° 5, p. 857–868.

Amadou Bélal Diawara (2009), Les déchets solides a Dakar. Environnement, sociétés et gestion urbaine. Géographie. Université Michel de Montaigne - Bordeaux III, 2009. Français. tel-00466516

CHAMP, Patricia A., BOYLE Kevin J., BROWN Thomas C. (2003). A Primer on Nonmarket Valuation, *Kluwer Academic Publishers, The Netherlands*, 576 p.

CIRIACY-WANTRUP, S. V. (1947). Capital returns from soil-conservation practices, *Journal Farm Economics*, vol. 29: p. 1181-1196

DESAIGUES Brigitte et POINT Patrick (1993), *Economie du Patrimoine naturel – La valorisation des bénéfices de protection de l'environnement*, Economica, p.317

Dia (2010), « Politiques Publiques Sectorielles et Politiques Publiques Territorialisées : Quelle articulation et cohérence dans la politique de gestion des ordures ménagères » Mémoire de Master II, Aménagement du Territoire, Décentralisation et Développement Local, Université Cheikh Nata Diop.

E-JICOM INFO (2018), « La région de Dakar produit elle 1500 tonnes de déchets solides par jour ? », disponible sur le lien http://www.ejicom-info.net/2018/08/06/la-region-de-dakar-produit-ell-1500-tonnes-de-dechets-solides-par-jour/

FONTA, W. M., ICHOKU, H. E., OGUJIUBA, K. K., CHUKWU, J. O. (2007), Using a Contingent Valuation Approach for Improved Solid Waste Management Facility: Evidence from Enugu State, Nigeria, *Journal of African Economies*, vol. 17, no 2, p. 277-304.

GBINLO, R. E. (2010). *Organisation et financement de la gestion des déchets ménagers dans les villes de l'Afrique Sub-saharienne : Cas de la ville de Cotonou au Bénin*. 238 p. Thèse : Sciences Economiques, Université d'Orléans.

Heckman J. 1979. Sample selection bias as a specification error. Econometrica 47 :153-161.

Kaza, Silpa; Yao, Lisa C.; Bhada-Tata, Perinaz; Van Woerden, Frank. (2018). What a Waste 2.0: A Global Snapshot of Solid Waste Management to 2050. Urban Development. Washington, DC: World Bank. © World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30317 License: CC BY 3.0 IGO."

Mbaye (2008), «Collecting Household Waste in Dakar: Does it Cost That Much? An Application of Contingent Valuation» CS-BIGS 2(1): 28-37 http://www.bentley.edu/csbigs/vol2-1/mbaye.pdf

Nguyen (2016), « Analyse économique de la gestion des déchets ménagers au Vietnam : le cas des villes de Hanoi et d'Hochiminh », Thèse de Doctorat, Université de Bordeaux

PEK, C.K., and OTHMAN, J. (2010). «Household demand for solid waste disposal options in Malaysia, *World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Environmental, Chemical, Ecological, Geological and Geophysical Engineering*, vol. 4, n° 7, p. 294-299

Pierrat (2014), « Les lieux de l'ordure de Dakar et d'Addis Abäba, Territoires urbains et valorisation non institutionnelle des déchets dans deux capitales africaines », Thèse de doctorat, Université Paris1 Panthéon-Sorbonne.

Quotien (2019), « *1 500 tonnes de production journalière : Dakar emballée dans des déchets plastiques* », https://www.lequotidien.sn/1-500-tonnes-de-production-journaliere-dakar-emballee-dans-des-dechets-plastiques/

SetTIC (2015), «Déchets électroniques au Sénégal », Forum Régional de Normalisation de l'UIT pour l'Afrique, Dakar, Sénégal, 24-25 Mars 2015, présentation Powerpoint, 9 slides.

Siham (2012), « Gestion des déchets solides au niveau de la Commune Urbaine d'Agadir et leur impact sur le milieu naturel », Mémoire de licence, Faculté des sciences et Techniques Marrakech.

UCG (2018), « Pan stratégique de la gestion des déchets solides dans la région de Dakar, 2016-2020 », Rapport disponible sur le lien http://www.ucg.gouv.sn/wp-content/uploads/2018/08/Synthese_Plan_Stategique.pdf,

Wari S.A. (2012), « problématique de la gestion des déchets ménagers urbains de la ville de N'Djamena: cas du 8eme arrondissement », Mémoire de Master, Institut international d'ingénierie de l'eau et de l'environnement, Tchad.

Willinger M. (1996), « La méthode d'évaluation contingente : de l'observation à la construction des valeurs de préservation » *Nature, Sciences, Sociétés* 4(1) :6-22.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ATTENTES PROFESSIONNELLES ET CONDITIONS DE TRAVAIL : QUELLES PRÉFÉRENCES POUR LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ?

Abdelhadi NAJI
Ph.D, CRHA, Professeur, École de gestion, Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières, Canada
Abdelhadi.naji@uqtr.ca

Marie-Éve BÉDARD-CLOUTIER
DESS, École de gestion, Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières, Canada
Marie-Eve.Bedard-Cloutier@uqtr.ca

RÉSUMÉ – Dans un contexte de pénurie de main d'œuvre et face aux exigences de la compétitivité, les organisations doivent être en mesure de répondre aux attentes des employés peu importe leur groupe d'âge. Cette recherche a pour objectif de vérifier les distinctions générationnelles proposées dans la littérature pour catégoriser les attentes professionnelles. Elle vise à identifier les différences et les similitudes entre les différentes générations sur le marché du travail québécois (baby-boomers, X, Y et Z) dans le but de motiver et de fidéliser la main-d'œuvre. Des entrevues auprès de trente-cinq participants, âgés entre 18 et 70 ans, ont permis de mettre en lumière les caractéristiques importantes en fonction de l'âge afin de bâtir un profil précis des attentes des membres des quatre générations. Les résultats montrent que les générations se ressemblent sur des points comme le climat de travail ou la motivation au travail. Cependant, plusieurs différences ont été soulevées au niveau des conditions de travail, de la sécurité d'emploi ou de la conciliation travail-famille. De ce fait, plusieurs défis sont à relever en termes de gestion des carrières pour que les ressources humaines soient un véritable avantage compétitif pour nos organisations.

Mots clés : génération, gestion, carrière, emploi

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Depuis quelques années, il y a un départ massif de baby-boomers (BB) à la retraite, ce qui engendre une situation de pénurie dans les entreprises québécoises et un manque de main-d'œuvre qualifiée. L'entrée en poste de la nouvelle génération est un enjeu de taille pour les gestionnaires des ressources humaines. La gestion des carrières est ainsi un levier majeur dont il faut se préoccuper dans le but d'effectuer un transfert des connaissances et d'éviter le manque de personnel compétent. Selon Barlow (2013), plus de 30 % des postes dans les entreprises québécoises seront vacants d'ici 2030. De nouvelles configurations vont alors caractériser le marché d'emploi. Il est donc important de documenter les attentes en termes de carrière propres à ces nouvelles générations, appelées générations X, Y et Z, afin de constater les écarts avec celle des baby-boomers puisqu'ils ont des besoins spécifiques et leurs propres variables individuelles. L'autonomie, le pouvoir, la conciliation travail-famille, les responsabilités, la sécurité d'emploi, l'engagement au travail, la nature des tâches, le salaire, les conditions de travail ainsi que les relations entre collègues et avec le supérieur hiérarchique sont des traits distinctifs selon la catégorie d'âge de l'employé et son bagage professionnel et personnel. En connaissant ces caractéristiques, il sera alors possible de mettre en place des structures de gestion afin de mobiliser et de retenir cette main-d'œuvre.

Les études et rapports sont d'avis que nous sommes au milieu d'un changement démographique et économique important. Le marché du travail se transforme pour accueillir de nouvelles générations de travailleurs. Effectivement, depuis le milieu des années 2000, et ce, jusqu'en 2030, les départs à la retraite seront massifs (Barlow, 2013). Les baby-boomers, les employés présents sur le marché du travail actuellement, auront atteint l'âge de la retraite. En chiffres, cela implique donc que 2,4 millions de la population québécoise sera en âge de prendre sa retraite et qu'elle laissera la place aux générations subséquentes.

Afin de connaître la population active sur le milieu de travail, les démographes et les économistes utilisent le rapport de dépendance démographique grâce à la formule suivante : (0 – 19 ans + 65 ans et plus) / (20 – 64 ans) x 100. Ce rapport était de 59 en 2001 et augmentera à 77 en 2026 selon les prévisions de l'Institut de la statistique du Québec en 2004 (Audet, 2004). Ainsi, la population inactive (partie supérieure de la division) sera supérieure à la population active en mesure de travailler ce qui causera une pénurie de main-d'œuvre qualifiée pour le marché du travail. Il est donc indispensable de se questionner sur la gestion de la carrière et mettre en place des outils pour attirer, retenir et fidéliser ses employés.

Néanmoins, le vieillissement de la population tient compte du nombre plus élevé d'individus en âge de prendre leur retraite, mais également de la baisse d'individus aptes à les remplacer dans les prochaines années. Il est donc encore plus primordial pour les entreprises de bien connaître les particularités de chaque génération afin de s'y adapter.

La population active comprend autant les jeunes baby-boomers que les premiers jeunes de la génération Z. Il y a donc quatre générations qui se côtoient sur le marché du travail actuellement et il faut se préoccuper de la cohabitation de ces générations et de leurs impacts mutuels (Garceau, 2012). Le contexte de pénurie de main-d'œuvre encourage les baby-boomers à rester plus longtemps en emploi pour assurer une relève. La génération Z, né à partir de 1995, débute à entrer sur le marché du travail tandis les générations X et Y gravitent les échelons et se perfectionnent pour atteindre les emplois désirés.

Selon les prévisions statistiques, en 2031, 21 % des Québécois se situeront dans la tranche des 20 ans et moins, la tranche d'âge des 20 à 64 ans comptera 54 % de la population et finalement, celle des 65 ans et plus atteindra 25 % (Institut de la statistique du Québec, 2015). Les organisations québécoises sont conscientes de ces changements démographiques importants et commencent à réfléchir à ce que cela va engendrer pour les prochaines années. C'est pourquoi il est primordial de se pencher sur les préoccupations professionnelles de ces générations dans le but de les attirer et les retenir.

Les études sur chacune des générations (baby-boomers, génération X, génération Y et génération Z) sont très nombreuses (Bilodeau, 2016 ; Audet, 2004 ; Méda & Vendramin, 1992). Les différentes générations ont des traits spécifiques en raison du contexte social, politique et économique dans lequel chacune d'elles a évolué. Effectivement, ce contexte les a sensibilisés à divers éléments et leurs attentes et attitudes envers le travail est fonction de celui-ci. Également, les événements historiques qu'elles ont vécus auront un impact sur leurs valeurs et préférences (Soulez, & Guillot-Soulez, 2011). Cette recherche vise à questionner les attentes en matière de carrière et les principales caractéristiques liées à l'emploi dans le but de bâtir un profil précis des quatre générations présentes sur le marché du travail.

Aperçu des attentes professionnelles des différentes générations sur le marché du travail

Lahouze-Humbert (2014) souligne qu'il est difficile d'avoir les différentes générations dans la même organisation. Elles ont un rapport différent aux diplômes, à la technologie, au travail, à l'autonomie, à la carrière, au temps et à la hiérarchie. Les préoccupations des différentes générations ne sont pas les mêmes en raison de leurs attentes et de leurs valeurs principales. Les baby-boomers (BB) désirent travailler plus longtemps que prévu. Ces personnes, nés entre 1946 et 1964, se distinguent pour certains aspects de leur carrière (Garceau, 2012). Ils ont connu un contexte économique florissant après la deuxième guerre mondiale (Fortier, 2015; Petit, 2008). L'avenir était optimisme et leur principale caractéristique est l'accomplissement au travail (Rioux, 2012). Ils ont un grand respect pour l'autorité et pour la structure hiérarchique. Ils sont loyaux et ont une obsession pour le travail (Petit, 2008 ; Lahouze-Humbert, 2014). En termes de carrière, les baby-boomers prônent l'ancienneté, veulent une gratification personnelle et recherchent des promotions pour démontrer leur talent (Petit, 2008). Leurs principales valeurs sont l'optimisme, la rigueur, l'autorité, l'esprit d'équipe, la croissance personnelle, l'empathie, la loyauté, la jeunesse, le travail, l'engagement et la gratification personnelle (Allain, 2008; Saba, 2009). Le consensus est aussi une valeur importante à leurs yeux (Paré, 2011).

En revanche, la principale préoccupation de la génération X est de bien concilier la vie privée et la vie professionnelle. Cette génération regroupe les personnes nées entre 1965 et 1980 (Garceau, 2012). Décrite comme sceptique, cette génération est à la recherche de défis avec un besoin d'apprendre (AffairesRh, 2006; Rioux, 2012). Le contexte de cette génération était maqué par des crises et une précarité de l'emploi. De ce fait, ses membres préfèrent croire en eux plutôt qu'aux organisations (Fleury, 2011; Petit, 2008). Les principales caractérisriques de cette génération sont : désir de participer activement à la prise de décision, remettre en question l'autorité des dirigeants, recherche de gratification immédiate et désir d'apprendre et de relever des défis (Garceau, 2012). Pour eux, l'équilibre travail-famille est une valeur cruciale puisqu'ils sont issus de familles où les deux parents travaillent (Fleury, 2011; Rioux, 2012). De surcroît, ils ne priorisent pas de rester au sein du même employeur toute leur vie. Ils sont centrés sur leurs propres besoins (Rioux, 2012) et

souhaitent de bonnes conditions de travail, des horaires flexibles et l'accès à des formations (Allain, 2008).

La génération Y, quant à elle, a vu le jour entre 1981 et 1994 dans un contexte où les médias étaient partout, ce qui fait d'eux une génération « d'enfants rois » (AffairesRH, 2006; Petit, 2008). Les membres de cette génération recherchent un emploi à leur goût (Pichault & Pleyers, 2012) et sont indécis face à leur avenir (Brunet-Labbez, 2013 ; Brillet, Coutelle, & Hulin, 2012). Ils désirent participer activement à la société en faisant de grands changements autant à l'interne qu'à l'externe (Fortier, 2015). Les membres de la génération Y vivent dans une société du savoir où le stress dû au mode de vie effréné est très présent (Petit, 2008). C'est pourquoi la carrière se cherche dans un équilibre entre le travail, la famille et le loisir. Ils ont besoin de rétroaction immédiate au travail (Audet, 2004) et veulent gravir rapidement les échelons hiérarchiques (Rioux, 2012). Chanier (2017) ajoute que cette génération est marquée par un sentiment accru d'employabilité et d'avancement au travail. Ils désirent un climat de travail favorable, de l'autonomie et de la reconnaissance. Le travail doit avoir un sens à leurs yeux (Capital RH, 2015). Ils refusent l'autorité, sont indépendants et n'aiment pas les règles émises (Capital RH, 2015; Petit, 2008). L'organisation doit représenter un plus pour qu'ils la favorisent (Rioux, 2012). Le salaire n'est pas un élément primordial dans le choix de leur parcours professionnel (Agence Wallonne, 2012). Les valeurs les plus importantes pour les Y sont la confiance, le respect, le besoin d'accomplissement et le développement des compétences (Brunet-Labbez, 2013; Picheault & Pleyers, 2012 ; Saba, 2009). La confiance et la collaboration sont des attentes reliées à leur carrière (Renouleau, 2016 ; Simard, 2017).

La 4ème génération (Z), représente ceux qui sont nés à partir de 1995, a vécu de nombreux bouleversements planétaires. Sa plus grande caractéristique est l'importance des technologies de l'information (Rioux, 2012). Son niveau d'éducation est très élevé (Schroer, 2017) et aura une facilité à accéder au marché du travail à cause des départs massifs à la retraite. Leurs attentes professionnelles seront semblables à ceux de la génération Y (Rioux, 2012). L'entreprenariat sera une caractéristique très importante pour leur carrière (Pestel, 2015). Au moment de choisir un emploi, les Z sont principalement attirés par la possibilité d'atteindre l'équilibre entre la vie personnelle et la vie professionnelle et par celle d'œuvrer en compagnie de personnes talentueuses. La flexibilité des horaires et les avantages sociaux font partie des priorités de cette génération. (Roux, 2015), de même que le développement professionnel et l'influence positive sur la société (Half, 2015).

Les quatre générations se distinguent quant à leurs attentes au niveau des relations hiérarchiques, de l'engagement et de la loyauté, de la vision de la carrière, de la conciliation travail-vie privée et finalement, de la rétroaction et des récompenses.

En effet, au niveau de la carrière, ces générations ont des perspectives différentes. Les baby-boomers désirent la sécurité d'emploi et un parcours professionnel enrichissant. Les X assurent la sécurité de leur carrière par le développement des compétences et d'aptitudes face à l'incertitude. Finalement, les carrières parallèles marquent les Y puisqu'ils peuvent effectuer plusieurs tâches en même temps et choisissent de changer souvent d'emploi au cours de leur parcours (Fortier, 2015, Simard, 2017). Les Z n'auront aucune difficulté à travailler à l'étranger ou à voyager à l'extérieur pour leur carrière (Half, 2015). Ils sont beaucoup plus loyaux quand ils sentent que l'organisation s'intéresse à leur développement professionnel.

Par ailleurs, les quatre générations ont des visions différentes quant à la conciliation travail-vie privée. Les BB désirent une vie équilibrée après avoir consacré beaucoup de temps au travail. L'équilibre travail-vie privée est une considération majeure pour la génération X tandis que la génération Y recherche de la flexibilité puisque le travail n'est pas la seule préoccupation de sa vie (Fortier, 2015 ; Picheault & Pleyers, 2012). La conciliation travail-famille, comme le climat au travail occupent une place beaucoup plus importante chez les générations plus jeunes (Fray, Morin et Renaud, 2015). La génération Z cherche des règles personnalisées pour gérer leur interaction professionnelle en harmonie avec leur vie privée.

Pour les modes de rétroaction et de récompenses, Les BB recherchent le titre, l'argent et la reconnaissance. Ils veulent démontrer leur succès. Quant aux X, ils désirent la liberté dans toutes les sphères de la vie. Pour sa part, la génération Y recherche un travail avec du sens. Les récompenses tangibles de même qu'intangibles doivent être présentes tout comme une rétroaction immédiate (Simard, 2017 ; Fortier, 2015). Les X recherchent à leur tour des rétroactions fréquentes et continues permettant d'avoir accès à des récompenses (Half, 2015).

Gestion des carrières

Avec le départ massif à la retraite des BB et l'entrée de la génération Y et récemment Z sur le marché du travail, les gestionnaires sont amenés à comprendre les attentes distinctes de leurs employés dans le but de les mobiliser et de les retenir au sein de leur organisation. La gestion des carrières devient ainsi une préoccupation majeure. Dans une vision élargie de la gestion des carrières, Saba et Dolan (2013) soulignent qu'elle correspond à la gestion des mouvements de main-d'œuvre dans l'organisation, depuis l'entrée (planification des effectifs, recrutement et sélection) jusqu'au départ (mise à pied, départ volontaire ou retraite). La gestion des carrières a comme principal mandat d'utiliser le plein potentiel, avoir assez d'employés compétents à chacun des postes de l'organisation et leur offrir des tâches spécifiques et stimulantes. Dans le cas contraire, il est possible de déplacer les employés verticalement ou latéralement au sein de l'entreprise dans le but d'utiliser à plein escient leur potenitel afin qu'ils soient heureux et désirent demeurer au sein de l'organisation (Guérin & Wils, 1992). L'employabilité est au cœur de la gestion des carrières (Danielus, 2010).

Les objectifs de la gestion de la carrière se situent autant au niveau organisationnel qu'individuel. L'organisation doit permettre le développement du capital humain, l'amélioration constante de sa productivité et du climat de travail tout en permettant une belle adaptation et l'atteinte des aspirations des employés (Danielus, 2010; MEDAV, 2016).

La gestion des carrières a une importance fondamentale puisqu'elle assure la motivation du personnel, elle permet à l'organisation de gérer la progression de ses employés et prône une croissance en créant de nouveaux postes tout en amélioration la flexibilité (MEDAV, 2016). Elle a aussi un enjeu primordial pour l'individu, puisqu'elle assure une sécurité d'emploi pour les travailleurs et prend en considération leurs besoins et développe leurs compétences (Cloudfront, 2017; MEDAV, 2016). C'est donc une responsabilité partagée entre l'employeur et l'employé. Defos Dureau (2013) ajoute que les organisations vivent beaucoup d'instabilité surtout en cette période de retrait des baby-boomers et à l'entrée des nouvelles générations. Il faut donc songer encore plus aux aspirations individuelles, à la personnalité et à l'âge des futures générations selon leur parcours professionnel.

Dahan & Dufour (2012) mettent en lumière trois principaux modèles pour la gestion des carrières. Le premier est le modèle traditionnel du succès centré sur la satisfaction des attentes de l'organisation. Le succès y est assuré par une progression continue où les promotions s'enchaînent lorsque l'individu atteint les objectifs de conformité établis par l'organisation. Le second est basé sur la satisfaction des attentes et des valeurs individuelles. Dans ce cas, c'est l'individu qui gère par lui-même sa carrière et celle-ci évolue en fonction de ses besoins et de ses attentes. Le troisième modèle du succès est centré sur la satisfaction des attentes organisationnelles et individuelles. Le travail doit refléter des attentes et des valeurs partagées.

Un employé heureux et motivé au travail cheminera plus longtemps au sein de l'entreprise permettant ainsi une plus forte rétention du personnel. Afin d'y parvenir, les entreprises doivent apprivoiser les attentes et les caractéristiques reliées à l'emploi pour chacune des générations présentes sur le marché afin de mettre en place des incitatifs propres à chacune.

Méthodologie

Pour ressortir les caractéristiques propres à chaque génération d'employés, une recherche qualitative par entrevue a été réalisée. 35 personnes représentant les quatre générations ont été rencontrées. Les rencontres ont été d'une durée d'environ 45 minutes. Un guide d'entrevue a été conçu à cet effet sur la base des attentes et caractéristiques recensées dans la littérature. Celui-ci comporte une section pour l'identification du participant (e) et dix-neuf questions sur des thèmes comme les caractéristiques reliées à l'emploi, les valeurs et objectifs, la sécurité d'emploi, le sens du travail et la vie personnelle ou encore lestincitatifs au travail. Parmi les participants, 10 représentent chacune des générations BB, X et Y et 5 pour la génération Z. Les participants proviennent de différents secteurs d'activité : ingénierie, administration, santé, juridique, informatique, enseignement. Parmi les participants 60% étaient de sexe féminin. Comme, il fallait constituer l'échantillon en fonction de l'appartenance générationnelle, les participants sont âgés entre 18 et 70 ans.

Résultats

Il a été possible de constater des similitudes de même que des différences dans les réponses des répondants. Effectivement, pour certaines caractéristiques, les perspectives sont très différentes d'une génération à l'autre. Il sera ainsi possible de bâtir un profil empirique précis des différentes générations sur le marché du travail.

La sécurité d'emploi et équilibre travail / vie privée

La sécurité d'emploi est beaucoup plus importante chez les baby-boomers que chez la génération Z. En effet, tous les participants considérent important la question de la sécurité d'emploi tandis que pour la génération Z, celle-ci prend moins d'importance. Tel que discuté dans la revue de littérature, les générations plus âgées désirent rester au sein du même employeur alors que les générations plus jeunes désirent vivre un accomplissement professionnel et une conciliation travail-vie personnelle au premier plan. La génération X est celle qui accorde le plus d'importance à cet équilibre. Tous les participants interrogés y accordaient une grande importance. Cependant, la moitié des représentants des BB accordaient une importance à l'équilibre travail/vie personnelle.

Ceci va à l'encontre de ce que la littérature propose et peut être expliqué par l'existence de petits-enfants dans leur vie et la volonté de leur consacrer du temps.

Salaires et conditions de travail

Cette dimension du travail occupe une importance particulière chez les représentants des 4 générations. Les raisons de cette importance sont toutefois différentes. Les BB désirent sans contredit un bon salaire afin de réussir leur vie et ils veulent un fonds de retraite, des assurances collectives et tout ce qui peut favoriser une retraite jeune. Les générations X, Y et Z veulent aussi de bonnes conditions de travail, mais pour eux, ce n'est pas le meilleur fonds de pension qui les attire mais plutôt la possibilité de faire du télétravail, d'avoir des horaires flexibles et beaucoup de congés et/ou des vacances payées. Ces résultats sont en concordance avec ce que les écrits avancent. En effet, les BB sont des hyper-consommateurs et recherchent un bon salaire pour s'offrir tout ce qu'ils désirent tandis que les générations Y et Z veulent un bon salaire mais avec la possibilité de s'accomplir professionnellement.

Succès de carrière

Il est difficile d'avoir des positions tranchées au niveau des choix de carriére. La raison est qu'il y a diversité au niveau des emplois et au stade de carrière des participants. Pour la génération Z qui amorce à peine sa carrière, il est difficile de s'imaginer obtenir déjà un poste élevé alors que les BB occupent déjà un poste de gestion. Les résultats montrent tout de même que la génération Y accorde le plus d'importance à l'avancement professionnel. Ce résultat concorde avec la littérature puisque les Y ont des attentes professionnelles élevées et recherchent constamment des défis.

Reconnaissance au travail et rétroaction

Les participants à l'étude avouent leur difficulté à coter la reconnaissance. Ils aiment en recevoir, mais à un juste milieu et toutes les générations préfèrent en recevoir autant de leurs pairs que de leurs patrons. Avoir de la reconnaissance signifie que leur travail est bien fait et qu'ils ont une chance de rester au sein du même employeur. Les BB ont des positions opposées quant à l'importance de la reconnaissance. Cela est explicable par le contexte dans lequel ils ont vécu. En effet, l'absence de reconnaissance à l'enfance crée un malaise lorsqu'ils en reçoivent au travail tandis que pour d'autres, la reconnaissance permet de constater que leurs supérieurs hiérarchiques apprécient leur travail et que cela leur garantie une certaine sécurité d'emploi. La position de la génération X est plutôt partagée puisque les membres de cette génération sont très critiques envers eux-mêmes. Les représentants de la Y sont majoritairement favorables à l'importance de la reconnaissance comme le préconise la littérature. La génération Z reconnaît cette importance à la reconnaissance, mais dans une moindre mesure.

Pour ce qui est de la rétroaction, les répondants des BB ne lui accordent pas beaucoup d'intérêt. Ceux de la génération X désirent avoir un retour de leurs collègues et surtout des supérieurs afin de progresser. Quant à la génération Y, la rétroaction est appréciée tout au long de l'année. La génération Z trouve que la rétroaction est très importante et désire en avoir souvent. Ce résultat confirme le fait que les jeunes Z veulent avoir des postes avec plus de responsabilités et ils sont prêt à être imputables.

Les résultats de cette recherche sont en corrélation avec les résultats d'autres études. Effectivement, comme Half (2015) l'a expliqué, les BB veulent de la rétroaction une fois par année, les X en veulent régulièrement, les Y sur demande et les Z de façon continue et fréquente. Les gestionnaires devront donc s'ajuster pour chacune des générations afin que tous soient heureux. Un BB qui reçoit trop de rétroaction sans en vouloir va se sentir surveillé et risque de ne pas aimer cette situation. Alors qu'un Z se sentira délaissé et moins important aux yeux de son organisation en cas d'absence de rétroaction.

Motivation et défis au travail

Les résultats montrent que l'importance de la motivation au travail est proportionnelle à l'âge de la génération. Pour certains des BB, être motivé au travail et apprécier ses tâches est peu important. Cependant, pour les générations X, Y ainsi que Z, il est primordial d'aimer leur milieu de travail et d'être motivé au travail. Ils doivent apprécier leur emploi pour avoir le goût de se rendre au travail chaque matin. Ces générations ont déclaré qu'ils ne se verraient jamais effectuer un emploi seulement pour avoir un salaire. Les générations Y et Z semblent accorder une importance élevée à la motivation reliée à leur emploi. Ceci devrait sensibiliser les employeurs pour offrir des tâches plus intéressantes et un climat de motivation s'ils veulent attirer les meilleurs candidats.

Les répondants chez les BB préférent les défis seulement lorsqu'ils occupent des postes supérieurs. Alors que les membres de la générations X sont partagés face aux défis. Ceux qui recherchent plus d'équilibre travail-famille, veulent relever moins de défis et vice versa. Toutefois, les Y veulent majoritairement relever des défis au travail. Ces résultats sont rattachés au désir élevé de progresser de cette génération qui cherche à se surpasser au travail. Finalement, la génération Z accorde une importance particulière à cet aspect puisqu'elle aime relever des défis. Les gestionnaires doivent en être conscients en leur offrant des tâches stimulantes et non routinières.

IL est donc clair que les différentes générations sur le marché du travail recherchent des caractéristiques semblables, mais ils ont des traits distinctifs et des lectures différentes. Les gestionnaires devront mettre en place des incitatifs propres à chacune de ces générations afin de les attirer et surtout, de les retenir au fil des années.

Conclusion

La présence de différentes générations est une réalité de nos organisations. Ces générations ont des caractéristiques personnelles et professionnelles qui reflètent le contexte de leur naissance et leur évolution. Cette recherche a d'abord discuté du profil de chaque générations sur le marché du travail en lien avec ses attentes en termes de carrières. Par la suite, l'étude a essayé de vérifier les similitudes et différences au sujet de plusieurs caractéristiques au travail. Celles -ci ont été comparés avec les apports de la littérature en vue de dégager des pistes d'intervention qui permettent aux gestionnaires d'attirer et de retenir l'ensemble de leurs employés.

Tel qu'il a été ressorti à travers ce travail, il est essentiel pour les dirigeants de connaître le profil précis des diverses générations (BB, X, Y et Z) dans le but de cibler ce qu'ils désirent et ce qui les motive au travail. Ainsi, les résultats montrent que les diverses générations ont des caractéristiques semblables et d'autres distinctes surtout au niveau de la sécurité d'emploi, de la conciliation travail/famille et leurs attentes en matière de récompenses et de reconnaissance au travail.

Ainsi, cette recherche a proposé des outils d'intervention qui répondent à la présence de multiples générations de travailleurs. D'ailleurs, il serait pertinent de se pencher à nouveau sur la gestion des carrières dans le futur afin de reconsidérer l'impact des nouveautés générationnelles et du virage technologique sur le cheminement de carrières des employés. Ceci permettra d'assurer une meilleure transition des valeurs et des compétences sur le marché du travail afin de mieux s'adapter aux chocs générationnels.

Bibliographie

AffairesRH. (2006). Les générations dans le milieu de travail : conflits ou synergie? Repéré à http://www.affairesrh.ca/gestionnaires/solutions- gestion/fiche.aspx?p=379665

Agence Wallonne. (2012). Clivage entre la génération X et la génération Y. Mythe ou réalité ? Repéré à http://www.awt.be/web/ebu/index.aspx?page=ebu%2Cfr%2Cfoc%2C100%2C18

Allain, C. (2008). Génération Y : qui sont-ils, comment les aborder? Un regard sur le choc des générations. Outremont : Logiques.

Audet, M. (2004). La gestion de la relève et le choc des générations. *Gestion, 29*, 20-26.

Barlow, J. (2013). Emploi au Québec: changement de génération. Repéré à http://www.lactualite.com/lactualite-affaires/emploi-au-quebec-changement-de generation/

Bilodeau, M. (2016). Cinq changements à prévoir au travail en 2016. Repéré à /http://journalmetro.com/plus/carrieres/911261/cinq-changements-a-prevoir-au- travail-en-2016/

Brillet, F., Coutelle, P., & Hulin, A. (2012). Quelles trajectoires professionnelles pour la génération Y? *Gestion 2000, 5*, 69-88.

Brunet-Labbez, J. (2013) Innover avec la génération Y. Levallois-Perret: Groupe Studirama.

Capital RH. (2015). La génération y en entreprise. Repéré à http://www.entreprises.cci- paris-idf.fr/web/rh/capital-rh-nov-2015-generation-y-management-entreprise

Chanier, M. (2017). Les différentes générations au travail ont-elles des attentes si différentes? Repéré à http://agora-ressources.com/les-differentes-generations-au- travail-ont-elles-des-attentes-si-differentes/

Cloudfront. (2017). Gestion des carrières. Repéré à http://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53bd07a247f94.pdf

Dahan, J., & Dufour, Y. (2012). Réussir sa carrière: Qu'est-ce que cela signifie? *Gestion, 37*, 6-18.

Danielus. (2010, 5 mars). La gestion des carrières, un levier stratégique du management des RH. [Billet de blogue]. Repéré à http://danielus.over-blog.com/article-la- gestion-des-carrieres-un-levier-strategique-du-management-des-rh- 46093279.html

Defos Dureau, P. (2013). L'importance de la gestion des carrières. Repéré à https://lespetitesfichesdurh.wordpress.com/2013/02/28/limportance-de-la- gestion-des-carrieres/

Fleury, C. (2011). L'orientation au travail des générations : le cas de la génération X au Québec. Repéré à https://sociologies.revues.org/3427

Fortier, M. (2015). Les générations et le travail. Repéré à http://orientaction.ca/2015/10/les-generations-et-le-travail/

Fray, A., Morin, L., Renaud, S. (2015). L'attraction des salariés de la génération Y : Analyse des attentes selon le genre et le niveau de poste. *Gestion 2000, 32 (1),* 117-132.

Garceau, J. (2012). La cohabitation des générations. Montréal : Les Éditions La Presse.
Gouvernement du Canada. (2015). Projections démographiques pour le Canada, les provinces et les territoires. Repéré à http://www.servicecanada.gc.ca/fra/qc/emploi_avenir/statistiques/0000.shtml

Guérin, G., & Wils, T. (1992). La gestion des carrières : une typologie des pratiques. *Gestion, Revue internationale de gestion 117,* 48-63.

Half, R. (2015). Préparez-vous pour la génération Z. Repéré à https://www.roberthalf.ca/sites/roberthalf.ca/files/rhpdfs/rh_1015_wp_genz_can_ fre_sec.pdf

Lahouze-Humbert, E. (2010). Le choc générationnel : faire travailler ensemble trois générations. Paris : Maxima.

Méda, D.,& Vendramin, P. Barlow, J. (2010). Les générations entretiennent-elles un rapport différent au travail? *SociologieS, Théories et recherches*, 1-44.

MEDAV. (2017). Définition, objectifs et importance de la gestion des carrières. Repéré à http://www.ecole-medav.com/definition-objectifs-et-importance-de-la- gestion-des-carrieres/

Paré, S. (2011). *L'influence de l'appartenance à un groupe générationnel sur la relation entre les pratiques des ressources humaines et le niveau d'engagement organisationnel* (Mémoire de maîtrise inédit). Université de Sherbrooke, Sherbrooke, QC.

Pestel, A. (2015). Recruteurs, ne manquez pas la Génération Z! Repéré à https://frenchemployerbranding.wordpress.com/2015/07/15/recruteurs-ne- manquez-pas-la-generation-z/

Petit, M. (2008). *Les attentes professionnelles des jeunes de la génération Y* (Rapport inédit). HEC Montréal, Montréal, QC.

Pichault, F., & Pleyers, M. (2012). Pour en finir avec la génération Y... Enquête sur une représentation managériale. *Gérer & Comprendre, 108,* 39-95.

Renouleau, R. (2016). Les 5 attentes majeures de la Génération Y au travail. Repéré à http://www.3hcoaching.com/generation-y/les-5-attentes-majeures-de-la- generation-y-au-travail/

Rioux, A. (2012). D'une génération à l'autre... Baby-Boomers, X, Y, Z et plus. Repéré à http://www.psycho-ressources.com/bibli/generations-x-y-z.html

Roux, M. (2015). La génération Z et le marché du travail. Repéré à http://www.latoiledesrecruteurs.com/fr/carrieres/articles/2015-11/la-generation- z-et-le-marche-du-travail

Saba, T. et, Dolan L. S., (2013). La Gestion des ressources humaines : tendances, enjeux et pratiques actuelles, 5e édition, Montréal, Éditions ERPI.

Saba, T. (2009). Les différences intergénérationnelles au travail : faire la part des choses. *Gestion, 34 (3)*, 25-37.

Schroer, W. (2017). Generation X, Y, Z and the others. Repéré à http://socialmarketing.org/archives/generations-xy-z-and-the-others/

Simard, S. (2017). Comment attirer, mobiliser et fidéliser la génération Y. Repéré à http://www.stephanesimard.com/wp-content/uploads/2012/04/Attirer-mobiliser- et-fid%C3%A9liser-la-g%C3%A9n%C3%A9ration-Y .pdf

Soulez, S, & Guillot-Soulez, C. (2011). Marketing de recrutement et segmentation générationnelle : regard critique à partir d'un sous-segment de la génération Y. *Recherche et Applications en Marketing : RAM, 26.1*, 39-57.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

EMPLOI DOMESTIQUE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE : ENTRE VULNÉRABILITÉ ET STRATÉGIES DE SUBSISTANCE D'UNE CATÉGORIE PROFESSIONNELLE EN PLEINE EXPANSION

Valentin NGOUYAMSA
Socio économiste, enseignant-chercheur /Faculté des Lettres et Sciences Humaines
Université de Dschang-Cameroun.
ng_valentin@yahoo.fr

Trésor FOBASSO GUEDJO
Chercheur-Faculté des Lettres et Sciences Humaines/
Université de Dschang-Cameroun
fobassot@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Le métier d'employé domestique fait l'objet des clichés sociaux en Afrique noire subsaharienne. Être employé de maison est souvent synonyme d' « avoir raté sa vie. Les violences physiques, morales et parfois sexuelles que les employés domestiques subissent au quotidien, tout en les rendant vulnérables, les positionnent souvent au dernier rang de la classe socioprofessionnelle. Mais cette vulnérabilité n'influence pas le flux et l'engouement des jeunes vers ce secteur d'activités. A partir des cas camerounais, cet article analyse les constructions sociales et les stratégies déployées par les employés domestiques afin de s'engager et/ou d'exercer ce métier dans un contexte peu favorable. Inscrite dans une perspective stratégique (Crozier et Friedberg, 1977), les données quali-quantitatives recueillies auprès des employeurs et employés domestiques révèlent que ces derniers font montre d'une ingéniosité en matière de production d'une diversité de pratiques grâce auxquelles ils parviennent à supporter les abus auxquels ils sont soumis. Leur obstination à exercer ce métier, malgré le contexte de vulnérabilité, résulte de l'application d'une intelligence situationnelle face à la précarité ambiante et à l'incertitude du lendemain.

Mots clés : Employé domestique-vulnérabilité - stratégies de subsistance.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'emploi domestique est en plein essor en Afrique noire subsaharienne, eu égard du contexte économique caractérisé par la prolifération du secteur informel. Ce travail, d'un point de vue socioéconomique, a une valeur non négligeable. Des études récentes, stimulées par des débats féministes, ont montré l'extraordinaire importance du travail domestique comme source de revenu indispensable pour beaucoup d'individus et de familles (Ngamo, 2013).

Longtemps considéré comme un métier de femmes, le travail domestique est de plus en plus sollicité aujourd'hui par des hommes. Selon (Boulla Meva'a, Touko et Mboua, 2017), le travail domestique est exercé à 78,8 % par les femmes et à 21, 2 % par les hommes. Des statistiques relativement similaires à celles déjà relevées par (Fouda, 2010). Selon ce dernier, 81% des employés domestiques sont des femmes et 19% sont des hommes. Toutes ces données trahissent néanmoins une forte domination féminine du travail domestique. Ceci peut être, en partie, expliqué par la prégnance d'une forme de division sexuée du travail qui érige le secteur domestique comme relevant principalement des prérogatives de la femme. Dès lors, la pratique du métier de domestique apparait comme un indicateur de marginalisation.

L'émergence en Afrique subsaharienne de ce corps de métier se traduit par un système d'exploitation de certaines classes d'employés, à la faveur de nombreuses marges de manœuvre que leur confèrent les faiblesses du dispositif juridique, la généralisation de l'impunité et la faiblesse et/ou l'absence de système de contrôle ou de régulation du secteur. Le travailleur domestique ne bénéficiant d'aucun mécanisme de protection juridique et social, est parfois soumis aux mauvaises conditions de travail, à des violences physiques et symboliques, bref à l'exploitation le rendant vulnérable. Cependant, et malgré les tares qui trahissent la précarité institutionnelle, logistique et fonctionnelle de l'emploi domestique, et alors qu'on s'attendrait à ce que ce corps de métier trépasse, il est intéressant d'observer qu'au fil des années, les individus s'y engagent de plus en plus. Comment parviennent-ils à survivre dans un tel contexte plein de clichés ?

La présente étude se propose, non seulement de cerner les indicateurs de vulnérabilité des employés domestiques, mais aussi d'explorer les stratégies qu'ils déploient au quotidien afin d'exercer ce métier malgré le contexte fragile qui le gouverne. Les analyses sont basées sur une recherche documentaire, des observations directes et des entretiens individuels réalisés auprès des employeurs (6) et divers domestiques des deux sexes (20), rencontrés à Bertoua, Bafoussam, Mbouda et Dschang au Cameroun. Nous partons de l'hypothèse que la capacité de subsistance des employés domestiques face au contexte d'incertitude résulte de l'application d'une intelligence situationnelle face à la précarité ambiante et à l'incertitude du lendemain.

I. Cadrage théorique

Jusqu'à encore très récemment, les chercheurs et hommes politiques accordaient très peu d'intérêt à l'étude du secteur domestique car perçu par les uns comme de moindre importance, et comme peu porteur d'un point de vue économique par les autres. Or, il s'agit aujourd'hui d'un secteur d'activité ayant une valeur monétaire bien réelle et un intérêt scientifique certain. Le fait est que, dans un contexte postmoderne où il est indispensable pour les parents de travailler dans le dessein de faire face à l'incertitude du lendemain, il s'impose de plus en plus la nécessité de recourir à un domestique ou employé de maison.

I. 1. Quelques thématiques envisagées

Entre critiques féministes, faiblesses institutionnelles, revendications des Organisations non Gouvernementales (ONG) et mouvements syndicaux, le travail domestique fait aujourd'hui l'objet d'une attention particulière de la part des scientifiques. De ce fait, la littérature disponible sur la question de domesticité relève de deux orientations à savoir : la division sexuée du travail domestique et la participation des enfants.

I. 1. 1. Genre et domesticité

La sociologie du développement, la sociologie économique des organisations et même la sociologie du travail ont longtemps étudié l'emploi domestique en considérant essentiellement les perspectives économique et reproductive. Or, en se réappropriant le concept, des travaux féministes ont permis de circonscrire la confusion de genre qui résulte de l'imprécision de cette problématique. Le fait est que, en tant qu'activité circonscrite dans un champ d'action précis (en l'occurrence l'espace domestique, la famille), l'emploi domestique concerne presque exclusivement une catégorie sociale spécifique (notamment les filles et les femmes). De ce fait, comme le pense (Faouzi, 1997, p. 9) : *« il ne s'agit pas de cantonner le débat autour de « l'utilité » du travail domestique, mais de développer une perspective qui prenne en compte l'unité des processus qui existe entre la vie de travail et la vie de famille »*. C'est donc l'hypothèse de la féminité de l'emploi domestique, comme s'il s'agit de cantonner le travail domestique à la gente féminine qui traditionnellement l'accomplit, gratuitement d'ailleurs, dans le cadre des responsabilités familiales.

C'est au cours des mouvements d'émancipation de la femme de 1970 et notamment sous l'impulsion d'une littérature militante que cette conception fut perçue sous le prisme d'une forme d'exploitation du genre féminin. C'est à ce niveau que se situe la sociogenèse d'une sociologie des rapports sociaux de sexe ou de la division sexuée du travail. Ce raisonnement de refoulement ou de repli volontaire des filles et femmes vers les tâches en foyer n'est pas forcément abject ou sexiste. En fait, de nombreuses études montrent à suffisance que les femmes développent une répulsion compréhensible à l'égard de certains corps de métier largement dominés par les hommes (Benguerine, 1991). De même, (Abdelkrim-Chikh, 1991) montre que certaines professions à caractère féministe connaissent elles-aussi ce phénomène. Cependant, d'autres études ont permis d'observer une disproportionné d'enfants en service domestique appartenant à une certaine religion ou à un certain groupe ethnique.

I. 1. 2. Emploi domestique et travail des enfants

Selon Maggie Black de Anti-Slavery International, la problématique du travail domestique concerne également les enfants. Il s'agit, selon cette institution, d'enfants généralement originaires de familles pauvres, rurales ou de religions et groupes ethniques spécifiques. Cela résulte de la prégnance de coutumes locales selon lesquelles un groupe social ou ethnique est subalterne par rapport à un autre, ce qui participe à accroitre la possibilité pour un enfant de devenir domestique. A cela s'ajoute le fait que dans certains pays, les enfants de groupes autochtones ou nomades sont régulièrement envoyés dans les foyers du groupe social majoritaire pour travailler comme domestiques.

Il est certain que la pauvreté d'une famille et la nécessité croissante de se procurer de l'argent en tant que revenu familial sont tout aussi d'importants facteurs qui précipitent l'envoi au travail des jeunes membres de la famille. En Haïti (Predestin, 2007, p.27) fait la même observation lorsqu'il souligne que *« les enfants domestiques en Haïti sont issus de familles pauvres des bidonvilles et des campagnes »*, (Lubin, 2002) parvient à la même conclusion. Le reste des pays d'Afrique noire subsaharienne n'en fait pas exception, car dans la majeure partie des enquêtes relatives au travail des enfants, la pauvreté est le facteur le plus évoqué par les informateurs pour justifier ce phénomène.

Dans l'ensemble, les auteurs s'accordent sur le fait que l'ensemble des enfants domestiques sont issus de familles à faible revenu. Ne pouvant pas prendre soins d'eux, ils sont obligés de travailler pour survivre. Du coup, comme le précise (Predestin, 2002), les familles les plus démunies sont celles qui encouragent le travail de leurs enfants, car complètement privés de ressources financières et/ou matérielles pour s'occuper de leur progéniture, les parents les placent dans une autre famille comme domestique ou les envoient travailler. C'est d'ailleurs dans ce sens que dans une étude conjointe menée par le Ministère des Affaires Sociales et du Travail (MAST), Haïti Solidarité Internationale (HSI) et le Fond des Nations Unies pour l'Enfance (UNICEF) (2002, p. 84), on peut lire : *« La grande pauvreté des parents naturels les conduit à placer leurs enfants en domesticité pour soulager les dépenses occasionnées par leur maintien à charge et leur garantir un meilleur mode de vie aux soins de familles plus aisées ».* Dans cette perspective, ce phénomène est justifié par la précarité ambiante.

I. 2. Positionnement/Dépassement

En réalité, cette revue de la littérature permet d'appréhender les grands courants jusqu'ici explorés par des chercheurs à propos de la question de la domesticité sur le continent africain. Ainsi, des travaux de (Abdelkrim-Chikh, 1991) jusqu'à encore plus récemment ceux de (Boulla Meva'a et al., 2017), le caractère sexué du travail domestique, la place que les enfants y occupent, la portée socialisante du travail domestique et l'influence du phénomène migratoire sont, entre autres, les principales orientations déjà envisagées. De ce fait, jusqu'ici le contexte de vulnérabilité et les stratégies déployées par les employés domestiques sont des aspects du phénomène encore délaissés ou analysés de façon périphérique. En effet, comme bien autres auteurs d'ailleurs, quand bien-même (Jacquemin, 2002) évoque superficiellement le contexte de vulnérabilité, elle s'attarde essentiellement au cas des enfants. De même, lorsque (Boulla Meva'a et al, op cit) traitent de la même question de vulnérabilité, ils la réduisent à son aspect institutionnel. Or, cette étude est un effort d'isolation et d'analyse de la domesticité dans son ensemble, ce qui explique la diversité sociologique de l'échantillon d'étude et des méthodes de collecte des données. Bien plus, l'analyse de la vulnérabilité, ici déployée, ne se limite pas à des indicateurs normatifs, mais prend également en compte ceux sociologiques.

II. Résultats et discussion

Deux moments meublent cette partie, d'un côté, les indicateurs de vulnérabilité du travail domestique et de l'autre les stratégies déployées par ces acteurs afin de mieux se mouvoir et ainsi se dégager adroitement face à un contexte défavorable.

II. 1. Indicateurs de vulnérabilité du travail domestique

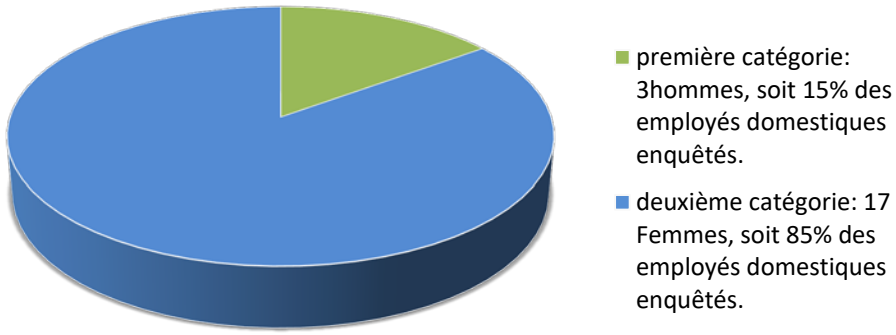
Entre les données collectées sur le terrain et la littérature disponible à ce sujet, il est possible de dégager des représentations sociales qui reflètent le quotidien des employés domestiques. Il s'agit d'un système de valeurs, de références ou de croyances largement partagé en société et qui a la prétention d'offrir une définition, certes approximative, de l'employé domestique ou du métier de domestique. Il y'a là, a priori, rien d'étonnant puisque ces constructions sociales expriment le propre de la pensée de ces acteurs, en l'occurrence leur nécessité à définir ou redéfinir leur quotidien. Ainsi, quatre indicateurs de vulnérabilité du travail domestique ressortent de l'analyse des données collectées : la nature des catégories sociales concernées, le cadre spatial de travail et le mauvais traitement financier, la pénibilité

des tâches auxquelles elles sont soumises et le faible encadrement juridique du travail domestique.

II. 1. 1. Les catégories sociales concernées : *« ceux qui ont raté leur vie »*

Au regard du cas camerounais, le métier de domestique est une profession exercée par une catégorie sociale vulnérable, composée minoritairement d'hommes et en grande partie de femmes, comme le montrent les données empiriques rangées dans la figure ci-dessous :

Figure 1: Répartition des employés domestiques enquêtés



La figure 1 ci-dessus représente la répartition par sexe de l'ensemble des employés domestiques qui ont participé à cette étude. On peut donc constater que sur 20 employés domestiques, 3 sont des hommes, pour une fréquence de 15% de cet échantillon et 17 sont des femmes, soit 85%. Dans l'ensemble, il s'agit d'hommes et femmes qui ne jouissent pas nécessairement d'une formation professionnelle, mais qui ont appris, sur le tas et au fil des années, à obéir aux moindres désirs de l'employeur. Le fait est que, il s'agit pour la plupart de jeunes soient sous-scolarisés (comme Bervanisse[1], Juliette[2] et Ivan[3]) soient en situation de déperdition ou d'abandon scolaire (comme Giselle[4] et Bibianne[5]).

Dans leur grande majorité, ils ont un parcours familial jalonné par une pléthore de difficultés. Ainsi, dans la plupart des cas observés, ils ont été victimes de drames familiaux, psychiques ou financiers causant une incapacité de s'acquitter des frais de scolarité. Ces drames sont liés à une grossesse non désirée, la séparation des parents, le manque de soutien financier, l'abandon volontaire de l'école, le décès de l'un des deux parents, etc. Le lien de filiation est dont marqué par des discordes, des relations conflictuelles et des frustrations qui ont affecté soit la capacité des parents à s'acquitter des frais de scolarité, soit les

[1] Employé domestique, entretien réalisé le 5/12/2018 à Mbouda à 9h.
[2] Employé domestique, entretien réalisé le 5/12/2018 à Mbouda à 13h.
[3] Employé domestique, entretien réalisé le 19/08/2018 à Bertoua à 11h.
[4] Employée domestique, entretien réalisé le 8/01/2019 à Dschang à 9h.
[5] Employée domestique, entretien réalisé le 13/02/2019 à Bafoussam à 16h.

prédispositions psychomotrices des acteurs quant à leur motivation scolaire. Il faut compter parmi eux la présence très significative (11) de certains jeunes âgés entre 15 et 20 ans.

Résultat, dépourvus d'aptitudes socioprofessionnelles, de qualifications professionnelles ou de diplômes scolaires et académiques, ces acteurs s'aperçoivent *« comme ceux qui ont raté leur vie »*[6]. En fait, dans un contexte socioéconomique caractérisé par un taux de chômage élevé et des difficultés d'insertion socioprofessionnelles sans cesse croissantes, en l'absence d'aptitudes professionnelles ou de diplômes scolaires, cette catégorie sociale pense immédiatement qu'il leur sera quasi impossible d'acquérir un emploi décent. De ce fait, le secteur informel leur semble être la seule voie pouvant leur permettre de jouir d'un statut socioprofessionnel et d'une rémunération afin de répondre aux impératifs liés à l'incertitude du lendemain. Ces résultats se rapprochent significativement à ceux déjà observés par (Jacquemin, 2002) dans le cas de la Côte d'Ivoire, ceux de (Iday, 2015) au Burundi ou encore ceux de l'organisation de (Maggie Black, 2017) au Sénégal ou du Bureau International pour le travail (BIT) (2012) au Togo.

En effet, (Jacquemin, Op.cit) observe qu'en Côte d'Ivoire, une minorité des employés domestiques est constituée d'adultes[7] qui sont, pour la plupart, en service dans les fractions dominantes de la société. Par ailleurs, la grande majorité de ces employés domestiques, en l'occurrence celles auxquelles ont recours les fractions populaires comme la petite bourgeoisie, est essentiellement constituée de filles et enfants âgés entre 6 et 20 ans. Il s'agit d'une main d'œuvre de plus en plus perceptible du fait des mouvements migratoires réalisés par cette catégorie sociale vers les métropoles ivoiriennes. Cela est aussi lié, comme pour le cas du Burundi, du Mali et du Sénégal, à un ensemble de facteurs externes tels que la pauvreté, la difficulté d'accès aux services de soin, le coût de la vie, la cherté des denrées alimentaires, la sous-scolarisation, etc. Selon le BIT (2012), au Togo, un sur trois des enfants domestiques quitte le primaire sans diplôme, même si une minorité poursuit jusqu'au secondaires (soit 5,4%). L'organisation (Maggie Black, 2002) rapporte que dans le cas du Sénégal, il s'agit de filles âgées entre 12 à 13 ans qui, ont-elles aussi, abandonné l'école.

Quels que soient les cas observés, il est évident que les employés domestiques répondent à une nécessité individuelle et collective de survie, mais aussi et surtout à une forte demande de main d'œuvre née du vide laissé dans les foyers des épouses occupées dans le monde de l'emploi. Toujours est-il que cet emploi encore informel n'est pas exercé sans heurt, car ces couches sociales vulnérables ne jouissent pas de protection contre les nombreuses formes d'abus qui peuvent en découler.

II. 1. 2. Cadre spatial de travail et mauvais traitement financier

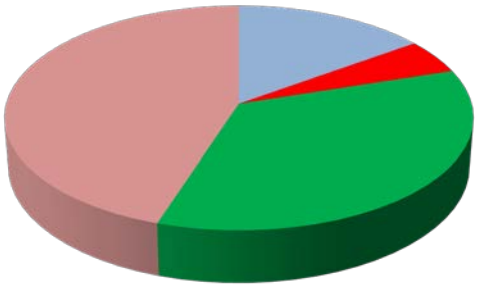
Tout d'abord pratiqué à l'intérieur des barrières ou derrière les portes closes des foyers, et donc loin du public et à l'abri des regards indiscrets, puis exercé en contre parti d'un salaire largement en dessous du salaire minimum, l'employé domestique est soumis à de nombreux abus. En effet, selon les cas observés sur le terrain, il est habituellement engagé sur la base non pas d'un contrat formel codifiant un règlement intérieur, son statut, le temps de travail, les tâches dévolues, le montant du salaire et les modalités de payement, mais plutôt sur la base d'un contrat verbal. Ce qui laisse donc à l'employeur un maximum de marge de manœuvre.

[6] Ivan, Employé domestique, entretien réalisé le 19/08/2018 à Bertoua à 11h.

[7] Notamment des « boys », des « grandes bonnes », des cuisiniers et cuisinières, des nounous, des gardiens, des jardiniers et des chauffeurs de maison.

En effet, initialement employé pour le ménage puis l'accueil des enfants au retour des classes en attendant le retour des parents pour l'un[8] ou pour le ménage et la cuisine pour l'autre[9], tous deux se retrouveront, contre leur gré, à accomplir une multitude de tâches dont, entre autres, la cuisine, la lessive, la vaisselle, le babysitting, le ménage, le gardiennage, et bien d'autres encore. Par le même stratagème, le temps de travail subit aussi des modifications et s'effectue dès lors, pour la plupart, durant tous les jours de la semaine. Cela s'explique par un volume horaire et une quantité de travail importants, dans des conditions marquées par l'absence de congés, pour un salaire dérisoire, comme l'illustre la figure ci-dessous :

Figure 2: Masse salariale des employés domestiques enquêtés



- première catégorie: 3 employés domestiques perçoient 15 000FCFA de salaire, soit 15% de l'échantillon enquêté.
- deuxième catégorie: 1 employé domestique perçoit 17 000FCFA de salaire, soit 5% de l'échantillon enquêté.
- troisième catégorie: 7 employés domestiques perçoient 25 000FCFA de salaire, soit 35% de l'échantillon enquêté.
- quatrième catégorie: 9 employés domestiques perçoient 30 000FCFA de salaire, soit 45% de l'échantillon enquêté.

Cette figure 2 représente la masse salariale des employés domestiques interrogés dans le cadre de cette étude. Il est intéressant d'observer la diversité des salaires qui leur sont attribués par divers employeurs. On constate ainsi que 3 individus touchent 15000f, 1 perçoit 17000f, 7 ont 25000f et 9 autres perçoivent 30000fr en guise de salaire.

En plus d'être dérisoire car situé entre 15 et 30000fcfa, ce salaire varie pour certains et la périodicité de payement est fonction du bien vouloir de l'employeur. Cet ensemble d'indicateurs de vulnérabilité sociale constitue le lot de nombreux employés domestiques en Afrique noire subsaharienne. Dans une quête individuelle et collective de sécurité sociale, on constate une forte cristallisation de mains d'œuvre vers ce secteur d'activité créé notamment par le vide laissé au foyer par les épouses occupant des fonctions professionnelles et, donc, moins disposées à s'occuper pleinement des tâches ménagères et de l'encadrement des enfants.

II. 1. 3. Pénibilité des tâches

Au quotidien, les employés domestiques effectuent une diversité de tâches allant du nettoyage de la vaisselle à l'entretien de la maison en passant par la lessive, la cuisine, le gardiennage des enfants, le ravitaillement en eau et bois, l'assistance des personnes âgées, le

[8] Bervanisse, employée domestique, entretien réalisé le 5/12/2018 à Mbouda à 9h.
[9] Bibianne, employée domestique, entretien réalisé le 13/02/2019 à Bafoussam à 16h.

nettoyage des véhicules, les emplettes et bien d'autres courses. Ces tâches sont exécutées au bon gré des employeurs et parfois de tout autre membre de la maison, bien que cela ne fasse pas partie des clauses initiales lors du recrutement. Il est exigé à l'employé domestique d'effectuer ces tâches quels que soient son état de santé et ses capacités physiques ou psychiques.

En effet, parce qu'effectuant un travail journalier et quotidien dont l'absence affecterait fortement le fonctionnement du foyer et l'image de la maison, l'employé domestique ne bénéficie pas de congés et est toujours astreint à venir au travail quel que soit son état de santé. C'est d'ailleurs dans ce sens qu'Ivan[10] affirme :

> *Ce n'est pas facile mon frère parce que, tu vois, on ne me donne pas le congé. On croit que je suis un esclave. Même lorsque j'étais malade, j'étais obligé de venir au travail parce que la patronne ne comprend pas ça. […] et si je manque, elle va seulement me remplacer.*

A côté de cette difficulté à laquelle sont confrontés les employés domestiques, l'on peut allègrement remarquer les surcharges en matière de charge de travail, la pénibilité du travail ainsi que le non-respect des horaires de repos. A ce sujet, selon (Iday, 2015), la surcharge de travail fait partie des formes d'exploitation ou d'abus qui sont à l'origine de nombreuses frustrations entravant ainsi le développement normal des employés domestiques. Analysant le cas de Yaoundé, (Fouda, p.10) parvient à la même conclusion en ces termes :

> *Exercé parfois sept jour sur sept, le travail domestique se traduit bien souvent par un volume horaire et une quantité de travail importants, pour un salaire dérisoire et dans des conditions de vie inhumaines, marquées dans la plupart des cas par une absence de congés de travail et une violence morale ou physique subie de la part des employeurs.*

C'est donc le quotidien des employés domestiques au Cameroun, tout comme dans de nombreux Etats d'Afrique noire subsaharienne.

II. 1. 4. Faible encadrement juridique du travail et du travailleur domestique

Comme l'a déjà remarqué (Bayili, 2017), le processus de modernisation en Afrique s'est fait au profit de diverses mutations sociales, plus ou moins réussies, qui ont cependant participé à l'alourdissement des inégalités sociales déjà existantes. Ainsi, en matière d'emploi domestique, il est loisible d'observer l'implémentation d'un mécanisme d'exploitation à outrance de certaines catégories sociales, rendue possible grâce à l'absence d'un corpus juridique et institutionnel de régulation, au règne de l'impunité, bref aux vides juridiques. Le travail domestique relève très précisément de cette catégorie dont le cadre reste peu réglementé. De ce fait, il est intéressant de noter un manque criard d'actions sociales, politiques et juridiques prenant en compte cette catégorie sociale. Selon (Boulla Meva'a et al, op cit, p.16) *« cette situation forcement préoccupante, se traduit par une extrême vulnérabilité des employés domestiques, affectant leur qualité de vie »*. Situation qui peut être, à juste titre, inférée à l'ensemble des Etats d'Afrique noire subsaharienne. Au Cameroun par

[10] Employé domestique, entretien réalisé le 19/08/2018 à Bertoua à 11h.

exemple, les difficultés économiques, en l'occurrence l'insertion socioprofessionnelle, les difficultés que connait le panier de la ménagère et surtout la baisse drastique du pouvoir d'achat des populations contribuent à la paralysie de cette classe socioprofessionnelle déjà bien en difficulté. Le fait est que, selon BAYILI B. (2017 : 9),

Cela est également lié à une absence criarde d'initiatives politiques et juridiques pouvant prendre en compte ce corps de métier encore informel, de sorte que l'on assiste à un état des lieux jugé *« très préoccupante »* par l'Organisation Mondiale du Travail qui, le 5 février dernier, organisait à Yaoundé une concertation ayant pour but de plaider en faveur de l'établissement par l'Etat du Cameroun d'un cadre juridique complet prévoyant la protection des travailleurs et travailleuses domestiques.

En effet, le Décret régissant le travail domestique au Cameroun date de 1968[11] et la grille de salaires régissant ce corps de métier date de 1985. De même, malgré l'existence de certaines dispositions générales qui peuvent être appliquées aux employés domestiques, force est de constater que le code du travail du Cameroun de 1992 ne comprend nullement, de manière spécifique, des dispositions sur le travail domestique. Du coup, en tant que domaine d'activité peu réglementé et peu organisé, le travail domestique devient l'apanage de précarités, autant au niveau des conditions de travail qu'à celui d'entraves des droits des employés. Dès lors, les employés domestiques font l'objet de multiples violations en matière de droits de travail et même sociaux. Le fait est que, en matière de profil de l'employé, l'exercice du travail domestique en Afrique noire subsaharienne a toujours été problématique en ce sens qu'il entrave certains droits sociaux fondamentaux. En effet, entre exploitation des enfants, vulnérabilité sociale, pénibilité des tâches, non-respect des droits humains et violation de la dignité humaine, l'on est bien forcé d'admettre, avec (Fouda, 2010) et l'Organisation Internationale de la Migration (OIM), qu'au Cameroun les employés domestiques sont sujets à une exploitation et à des abus divers entravant forcement leurs droits humains.

II. 2. Employés domestiques : entre contexte de vulnérabilité et stratégies de subsistance

Derrière ce qui parait être, de prime abord, une activité professionnelle à risque, pénible, humiliante et peu onéreuse, se dissimulent des stratégies d'adaptation et de subsistance déployées par les employés domestiques afin de s'y engager et de l'exercer au-delà des constructions sociales qui l'entourent. En effet, capables de réflexivité, ils ne se contentent pas seulement d'éviter ou de renier ce corps de métier, mais ils développent des stratégies d'adaptation, notamment la manipulation du contrat de travail et la privatisation des biens de l'employeur.

II. 2. 1. Manipulation du contrat de travail

Dans la plupart des cas, les accords tacites de travail reliant l'employé domestique à son employeur sont des contrats oraux qui précisent la nature du travail, le montant du salaire, les prescriptions de *« la patronne »* quant à l'exercice du travail et parfois les horaires d'emploi. Le fait que ce contrat soit oral et non écrit ou légalisé par l'autorité compétente offre aux deux protagonistes une marge de manœuvre quant à sa manipulation. Ainsi, autant l'employeur s'appuie sur ce vide juridique pour légitimer les abus perpétrés sur l'employé domestique, autant ce dernier exploite les vides à sa disposition afin de satisfaire ses intérêts

[11] Décret n° 68/DF/253 du 10 juillet 1968 fixant les conditions générales d'emploi des domestiques et employés de maison. Il a été modifié par le décret n° 76/162 du 22 avril 1976 fixant les conditions générales d'emploi des domestiques et employés de maison.

propres. C'est ainsi que, en l'absence de sa « patronne », Ivan[12] apprend ses leçons et se fait aider en mathématique par le fils de cette dernière car inscrit aux cours du soir. C'est également le cas de Bibianne[13] qui se sert de sa fille comme mobile afin d'expliquer ses arrivées irrégulières au boulot.

Tout cela est lié à la collusion entre les normes et les pratiques des acteurs, car en s'appuyant sur le vide que crée la nature du contrat de travail, ces employés rusent avec le dispositif normatif pour procéder plutôt à un comportement déviant du fait du décrochage que cela engendre par rapport aux règles non écrites préalablement établies. En fait, dans un contexte de clandestinité et de faible institutionnalisation de ce secteur socioprofessionnel, chaque individu, employeur et employé, s'efforce de construire, au regard de son environnement et de la faiblesse du contrat de travail, un code de conduite anthropologique qui lui est propre et qui lui permet de trouver un minimum de satisfaction dans l'exercice de sa tâche quotidienne. En effet, comme l'a déjà remarqué (LE Roy, 2006) pour le cas des politiques publiques, en dépit de la configuration bureaucratique, en l'occurrence le contrat oral pour le cas présent, l'observation empirique laisse entrevoir au quotidien un détournement des normes par les acteurs et pour leur propre compte. Du coup, dans le champ domestique, l'employé domestique fait montre d'une ingéniosité en matière de production d'une diversité de pratiques grâce auxquelles il parvient à supporter les abus auxquels il est soumis.

II. 2. 2. Gestion néo-patrimoniale des biens de l'employeur

Le recours au concept de néo-patrimonialisme permet de traduire une stratégie d'adaptation des employés domestiques qui consiste en la confusion entre la sphère privée et celle publique dans la gestion du patrimoine de « la patronne ». C'est l'expression d'une gouvernance domestique qui se routinise, car observable chez presque tous les sujets enquêtés et qui ne s'accommode guère aux usages en la matière. Cette attitude met en relief des logiques de prédations dans la gestion des biens et ressources mises à la disposition de l'employé domestique.

Désormais, l'argent devant servir à faire les emplettes n'est pas utilisé dans sa totalité et est en partie distrait ; les ustensiles de cuisine sont utilisés à des fins privées ; les restes de nourriture sont emportés ; etc. Ce sont du moins quelques éléments qui transparaissent dans ces propos de Giselle[14] :

> *Tu sais, le travail-ci n'est pas facile donc parfois tu peux finir comme ça et tu es bien fatigué. Alors si je ne vois pas ce que je vais préparer, je prends même quelque chose à la cuisine et je vais préparer chez moi. Ou même j'emballe un peu de nourriture, je pars avec.*

Juliette[15] ajoute : *« […] oui, je peux par exemple aller au marché, si je devais acheter la tomate de 300fcfa et je vois que c'est trop beaucoup, alors j'achète pour 150fcfa et je mets 150fcfa dans ma poche »*. Cette manie qu'elles ont de chercher à tirer leur épingle du jeu malgré les contraintes environnantes témoigne d'une stratégie qui vise des objectifs

[12] Employé domestique, Op.cit.
[13] Employé domestique, op.cit.
[14] Employé domestique, op.cit.
[15] Employé domestique, Op.cit.

patrimoniaux donc personnels et qui sont en rupture avec ceux prévus dans le contrat de travail. Cette forme de gestion implémentée par les employés domestiques est le fruit de leur rationalité et s'exécute au gré de leur intelligence situationnelle, suivant l'approche de (Giddens, 1987).

II. 3. Tentative de légitimation des stratégies déployées

A la lumière des précédents répertoires d'actions, le champ domestique est désormais animé par des stratégies plurielles des acteurs qui s'efforcent d'améliorer leur cadre de travail par la manipulation des attributs et ressources à leur disposition. Finalement, il s'établit des mécanismes de légitimation de leur statut face à l'incertitude du lendemain, en l'occurrence le besoin de survivre et l'espoir d'un lendemain meilleur.

II. 3. 1. Un besoin de survivre

Face à la persistance de la précarité, la pauvreté, la vie chère, le décalage des niveaux de vie entre les espaces ruraux et urbains, etc., l'exercice de l'emploi domestique, malgré les constructions sociales qui l'environnent, s'impose de fait dans ce contexte de crise. En Fait, il apporte un minimum de confort et d'espoir à de nombreux acteurs ainsi qu'à leurs familles respectives. Il s'agit de survivre et surtout de ne pas sombrer dans des voies déviantes telles que l'alcoolisme, le vol, la délinquance, la prostitution, etc. C'est ce qui ressort de ces propos de Bibianne[16] :

> *Si je ne fais pas ça, je vais faire comment ? Je t'ai dis tout à l'heure que je n'ai pas pu terminer la 3^{ième}, alors si je ne fais pas ce travail comment vais-je faire pour m'occuper de ma fille ou pour m'habiller ? Je ne vais pas faire comme les filles qui dansent dans les bars, qui trainent au quartier avec les délinquants ou même la prostitution. Je suis obligée de faire ce travail pour vivre.*

En réalité, les emplois sont rares surtout pour des individus ne possédant pas de qualifications professionnelles. Ainsi, avec le poids de l'âge et l'accumulation des responsabilités, la première réaction est de se chercher un gagne-pain. Dans l'incapacité de trouver un emploi décent, ces individus prennent un peu de recul afin de bien encaisser le coup. Cette phase de prise de conscience est d'ailleurs essentielle, car il s'agit de se confronter à la réalité ambiante liée aux difficultés d'insertion socioprofessionnelle. Ce mouvement psychique est en soi un processus actif d'acceptation. C'est l'expression d'une résignation et d'une tolérance accrue qui entraîne ces individus à être plus réceptifs aux « sous-métiers ». Il s'agit de trouver un équilibre pour mieux vivre, du moins, pour pouvoir surmonter les problèmes du moment. C'est dire trouver la meilleure formule, du moment, permettant de résoudre certains des problèmes auxquels ils sont confrontés. C'est ainsi qu'ils sont d'une manière ou d'une autre contraints de s'engager dans l'emploi domestique.

II. 3. 2. Espoir d'un lendemain meilleur au regard des difficultés d'insertion socioprofessionnelle

C'est un truisme de le dire aujourd'hui, l'insertion socioprofessionnelle des jeunes en Afrique noire subsaharienne est un réel défi et les discours politiques à ce sujet sont jugés

[16]Employé domestique, Op.cit.

polémiques en connaissance du contexte de vie chère et surtout de la rareté de l'emploi décent. Finalement, les jeunes sans diplômes s'érigent de plus en plus en homme à tout faire. Il s'agit de véritables débrouillards dans l'attente d'une meilleure opportunité d'emploi. Ainsi, les acteurs qui se lancent dans l'emploi domestique nourrissent encore le désir de trouver mieux. De ce fait, cet emploi est perçu comme étant temporaire, même si, pour la plupart, il devient définitif au fil du temps.

C'est dire que face à la difficulté d'insertion socioprofessionnelle, il n'y a plus de préférences en termes d'emploi. A cet effet, ces acteurs sont soit psychologiquement préparés à tout faire, soit font tous les emplois qui se présentent à eux. Ceci n'est pas nécessairement lié à leurs compétences individuelles ou à leur incapacité à acquérir des emplois décents conformes à leur formation scolaire et académique. Et, même si tel peut être le cas, cela l'est dans une moindre mesure. Le fait est que, pour trouver un emploi décent et en jouir pleinement, il ne faut pas nécessairement être prêt à tout faire, mais plutôt être possesseur d'une compétence ou d'un savoir-faire spécifique en vertu duquel l'on postule à un emploi spécifique. Autrement dit, il faut avoir une formation conséquente et donc être qualifié, ce qui n'est pas forcément le cas de cette catégorie sociale.

Conclusion

Activité professionnelle pratiquée en majorité par les filles, femmes et enfants, et en nombre non négligeable par les hommes, le travail de domestique ne jouit pas d'une bonne réputation dans les Etats d'Afrique noire subsaharienne. En effet, les observations et analyses faites à partir du cas camerounais montrent que ce métier est exercé par une catégorie d'individus qui ont la particularité d'être vulnérables et qui sont employés pour des tâches diverses et complexes les unes les autres. En plus de la nature de cette catégorie socioprofessionnelle et de la pénibilité des tâches, l'autre caractéristique de ce corps de métier est qu'il est peu protégé. Ce vide juridique donne une marge de manœuvre à l'employeur quant-à l'implémentation d'une diversité d'abus, de violation de droits, des violences psychiques et physiques. De ce fait, en tant que domaine d'activité peu réglementé, peu organisé, de « seconde zone » et exercé par des couches sociales « secondaires », le travail domestique devient l'apanage de précarités, autant au niveau des conditions de travail qu'à celui d'entraves des droits des employés.

Dès lors, les employés domestiques font l'objet de multiples atteints à leur intégrité et à leur dignité. Le fait est que, en matière de profil de l'employé, l'exercice du travail domestique en Afrique noire subsaharienne a toujours été problématique, en ce sens qu'il entrave certains droits sociaux fondamentaux. C'est donc une réalité préoccupante, mais qui, chaque jour, connaît une augmentation de main d'œuvre du fait de la précarité, de la sous-scolarisation, de la vie chère, de l'exode rurale, de la migration, des difficultés d'insertion socioprofessionnelle des jeunes et plein d'autres facteurs externes. Ainsi, l'engouement obstiné de ces catégories sociales vers ce corps de métier est simplement lié à un désir de survie face à l'incertitude du lendemain. Il s'agit donc de taire ses préférences en matières d'emploi décent et saisir l'opportunité (la seule pour certains et la moins mauvaise pour d'autres) qui se dresse à soi. Le but est d'acquérir un salaire et palier de nombreux problèmes du moment. Finalement, il s'impose la nécessité de mettre en œuvre des mesures visant à imposer la discipline, la dignité, le respect et à susciter l'évocation en cette catégorie socioprofessionnelle.

Bibliographie indicative

- Abdelkrim-Chikh, R. 1991. « Femmes, Etat et société au Maghreb », communication au colloque de Tanger, *American Institute for Maghrib Studies*.
- Ajab, A. (1994) : *Le travail des enfants au Cameroun : analyse d'une situation Yaoundé*. OIT-Afrique centrale.
- Benguerine S. 1991. « Formation technique supérieure et trajectoires féminines », communication au colloque de Tanger, *American Institute for Maghrib Studies*, Octobre.
- Bhukuth, A. 2004. **«** Le Travail des Enfants. Une Revue de la Littérature Récente », *Éthique et économique*, volume 2, numéro 1, pp. 1-26.
- Boulla Meva'a, A. R. et al. 2017. « Situation du travail domestique au Cameroun : indicateurs de vulnérabilité et violations des droits », *Cahiers de l'Institut de Recherche et d'Etudes Africaines*, n° 9, Le juridique, pp. 15-59.
- Crozier M. et E. Friedberg. 1977. *L'Acteur et le système, les contraintes de l'action collective*, Paris, Éditions du Seuil.
- Faouzi, A. 1997. « Le travail domestique », *Insaniyat*, n° 1, pp. 7-19.
- Fouda, Y. 2010. « Etude sur les travailleurs domestiques au Cameroun », *OIM*, pp. 1-42.
- Galerand, E. et D. Kergoat. 2014. « Les apports de la sociologie du genre à la critique du travail », *La nouvelle revue du travail*, http://journals.openedition.org/nrt/1533, consulté le 23/ 05/ 2019.
- Giddens A. 1987. *La constitution de la société*, Paris, Presse Universitaire de France.
- Iday, 2015. « Etude sur le travail domestique, en particulier des enfants, au Burundi ».
- Jacquemin, M. 2002. « Travail domestique et travail des enfants, le cas d'Abidjan (Côte-d'Ivoire) », In: *Tiers-Monde*, tome 43, n°170, pp. 307-326.
- Le Roy, E. 2006. « Décentralisation en Afrique et le droit. Nouveaux outils et contraintes pérennes », in M. Leclerc-Olive : *Affaires locales. De l'espace sociale communautaire à l'espace public politique*, Paris, Karthala, pp. 19-35.
- Lubin, I. 2002. « Un regard sur la domesticité juvénile en Haïti », *Refuge*, Vol. 20 No.2, pp. 45-51.
- Maggie, B. 2017. « Les enfants domestiques. Manuel pour la recherche et l'action », in *Les fondements de la pratique de la domesticité des enfants en Haïti*, Ministère des Affaires Sociales et du Travail, Haïti Solidarité Internationale et le Fonds des Nations Unies pour l'Enfance.
- Ngamo, E.2013. « La gueule de l'emploi », in http://lagueuledelemploi.blogspot.com/2013/12/le-travail-domestique-en-afrique.html, consulté le 03/ 12/ 2018.
- Predestin, J. M.A. (2007) : « L'exploitation de la main-d'œuvre enfantine au regard du Droit du Travail en Haïti: Etude basée sur des observations faites à Port-au-Prince, Gonaïves et Cap-Haïtien à partir de 1994 », *Mémoire de Licence en droit et science politiques, Université d'Etat d'Haïti*.
- Rioux, J. (2013) : « Les droits des travailleuses domestiques migrantes péruviennes au Chili : une perspective internormative », *mémoire de maitrise en Droit, Université du Québec à Montréal.*
- Tijoux, M. E. 2007. « Peruanas inmigrantes en Santiago. Un arte cotidiano de la lucha por la vida », *Polis*, n° 18, in http://journals.openedition.org/polis/4185, consulté 18/ 10/ 2019.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DE L'EMPLOI INADÉQUAT AU MAROC : UNE APPROCHE MICRO-ÉCONOMÉTRIQUE

Nouzha ZAOUJAL
Chercheure, Université Mohamed V, Rabat, Maroc
zaoujal@insea.ac.ma

Benaceur OUTTAJ
Professeur, Université Mohamed V, Rabat, Maroc
b.outtaj@um5s.net.ma

RÉSUMÉ – Le sous-emploi est un phénomène qui frappe le marché de travail et réduit l'efficacité des politiques publiques axées sur le capital humain. Il est lié à l'augmentation du taux de chômage et à la précarité des emplois offerts. L'Organisation Internationale du Travail (OIT) distingue entre le sous-emploi lié à la durée de travail et celui lié à l'inadéquation de l'emploi aux compétences de l'employé. Cette contribution interroge les données de l'Enquête Nationale sur l'Emploi (ENE) pour expliquer l'inadéquation de l'emploi au Maroc par des variables pertinentes. Le modèle probit est estimé selon la méthode de Heckman en deux étapes pour le corriger du biais de sélection, puisque le phénomène ne concerne que les actifs occupés.

Mots clés : Sous-emploi, Emploi inadéquat, Education, Probit, Biais de sélection.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction :

Le marché de travail marocain est caractérisé par une population active jeune mais peu qualifiée (57,8% des actifs occupés sont sans diplôme en 2018). Cette population est principalement occupée dans l'agriculture, le Bâtiment et Travaux Publics (BTP), le textile et les services. Ces secteurs, dominés par le privé, emploient une main d'œuvre non ou peu qualifiée et sont ainsi peu rémunérateurs. De surplus, au Maroc, l'emploi dans le secteur privé est encore caractérisé par sa précarité et son instabilité: absence de contrat de travail (environ deux salariés sur 3 travaillent sans contrat), absence d'affiliation aux régimes de sécurité sociale (à peine un salarié sur cinq bénéficie d'une couverture médicale) et inadéquation entre l'emploi exercé et la qualification du salarié (en 2018, le taux de sous-emploi global est estimé à 9,6% au niveau national : 6,3% des salariés sont en situation d'emploi inadéquat contre 3,2% en

situation de sous-emploi lié à la durée du travail). Ce phénomène concerne principalement les hommes (plus de 86% des sous-employés sont des hommes).

Le marché de travail marocain bénéficie aussi, dès le début des années 2000, d'une dynamique favorable qui a poussée, au niveau global, le taux de chômage à la baisse : de 13,4% en 2000 ce taux a baissé à 9,4% en 2016 puis à 8,1% en 2019. Cependant, ce même taux de chômage désagrégé, révèle que ce sont les jeunes diplômés qui souffrent le plus de difficultés pour s'insérer au marché de travail en particulier lorsqu'il s'agit de leur premier emploi (il est en moyenne égal à 4,5% pour les non diplômés contre 22,1% et 18,24% pour ceux ayant un diplôme supérieur ou un diplôme moyen, respectivement et avoisine 41% chez les jeunes de 15 à 24 ans en 2016). De fait, ces jeunes diplômés acceptent des emplois ne correspondant pas à leur qualification représentée par le diplôme obtenu et donc sont en situation d'inadéquation de l'emploi.

Cette contribution se propose d'interroger le marché de travail au Maroc afin de comprendre et d'analyser la qualité des emplois offerts sur ce marché. Il s'agit d'étudier le phénomène du sous-emploi lié à l'inadéquation entre la formation et l'emploi, en particulier. Pour ce faire, des données de l'Enquête Nationale sur l'Emploi (ENE) réalisée par le Haut-Commissariat au Plan (HCP) sont utilisées.

Dans une première section, les fondements théoriques de l'accès à l'emploi sont présentés, suivie par une revue de l'état de l'art dans la deuxième. La troisième section donne des points de repères du marché de travail marocain et la quatrième présente le modèle utilisé et ses résultats avant la conclusion.

1- L'accès à l'emploi : Fondements théoriques

L'analyse de l'accès à l'emploi repose généralement sur trois théories, la théorie du capital humain, la théorie des stratégies de survie et la théorie du capital social.

La théorie du capital humain considère que la formation initiale est un investissement qui permet d'améliorer la productivité d'un individu et par conséquent augmente ses chances d'accéder à un emploi décent et mieux rémunéré. Ainsi, selon Becker (1964, 1992) et Schultz (1963), toute dépense capable d'améliorer le capital humain ou la qualification d'un individu, augmente sa productivité et par conséquent ses revenus futurs et conduit à l'hétérogénéité du facteur travail. Cette théorie contredit, de ce fait, le courant néoclassique, qui postule que le travail est homogène et que l'investissement dans le capital humain par la formation n'a pas d'effet sur l'insertion au marché de travail. De leur côté, Mincer (1974, 1989) et Stiglitz (2017) prouvent que les salariés doivent acquérir de nouveaux savoirs et savoir-faire, par la formation sur le tas 'learning by doing' et par l'apprentissage le long de la vie 'long life learning', afin de s'adapter aux transformations industrielles et aux changements technologiques.

Cependant, le constat est que à mêmes niveaux de formation, les individus n'ont souvent pas un emploi de même qualité ou de même rémunération. Ceci peut être expliqué par le fait que les individus en recherche active d'emploi n'exploitent pas uniquement leur capital humain, mais utilisent aussi leurs relations sociales pour accéder à l'emploi. Ainsi, les inégalités en termes d'accès à l'emploi peuvent aussi être expliquées par la différence du capital social entre les individus (Fernandez, Castilla et al., 2000).

Certains auteurs comprennent, aussi l'accès à l'emploi comme une stratégie de survie et l'expliquent comme une décision collective qui ne dépend pas seulement de l'individu et de ses propres caractéristiques mais d'un groupe plus large, le ménage ou la famille où les rôles sont répartis à la base selon un modèle de référence qui change (Becker, 1992). Alors que d'autres, analysent la situation spécifique de la femme sur le marché de travail et considèrent que la discrimination de genre est à la base de la précarité du travail des femmes (Bergman, 1974 ; Dussault, 1985 ; Hartmann, 1986).

2- Le sous-emploi : une revue de littérature

Le taux de chômage est un indicateur généralement utilisé pour mesurer le disfonctionnement du marché de travail et le déséquilibre entre l'offre et la demande. Cependant, cet indicateur n'est pas suffisant pour analyser la qualité de l'emploi occupé, puisqu'il ne reflète pas l'efficacité de l'affectation du travail et l'adéquation entre l'emploi et la formation acquise. Cette adéquation souvent mesurée par le salaire perçu, la durée de travail et ses conditions.

La théorie classique relative au marché de travail considère que l'offre de travail provient d'un arbitrage entre le loisir et le travail et que le salaire versé par un employeur doit être au plus égal à la valeur de la productivité marginale du travail. Sur le marché de travail, le salaire d'équilibre correspond à un plein emploi de la main d'œuvre. Ceci implique que, seulement les individus qui n'acceptent pas de travailler au salaire d'équilibre et souhaitent un salaire supérieur ne trouvent pas de travail : ils choisissent, donc volontairement de ne pas travailler. D'où les conclusions importantes des classiques: le salaire d'équilibre conduit automatiquement à un équilibre stable et de plein emploi et le chômage, lorsqu'il existe, est volontaire.

Keynes considère, par contre, que le chômage peut être involontaire résultat d'une insuffisance de la demande de travail par les entreprises. Un équilibre du sous-emploi est donc possible et résulte d'une insuffisance de la demande effective.

Cependant, Robinson (1936) a étudié le sous-emploi comme phénomène lié à la population active occupée en le qualifiant de chômage déguisé. Ainsi, Robinson, souligne la faible productivité des travailleurs exerçant dans le secteur agricole et les considère comme des ressources gaspillées qui ne sont pas utilisées de façon optimale. Feldman (1996), de son côté, a étudié le sous-emploi et en a distingué cinq formes:

- Avoir un niveau d'éducation supérieur à celui requis pour l'emploi occupé.
- Avoir un emploi inadéquat avec sa formation initiale.
- Avoir des compétences non utilisables dans son emploi.
- Etre spontanément employé à temps partiel.
- Gagner un salaire relativement faible par rapport à sa formation.

Par ailleurs, l'Organisation Internationales du Travail (OIT) définit le sous-emploi comme une sous-utilisation des capacités productives de la population employée. Plus exactement, la 16ème Conférence International des Statisticiens de Travail (CIST, 1998), caractérise un salarié comme sous-employé ne jouissant pas du plein emploi, s'il a un niveau d'emploi inférieur à ses capacités et à ses préférences mesurées par la durée du travail ou la productivité du travail. Ainsi, l'OIT distingue deux formes de sous-emploi : la première est liée à l'insuffisance de la durée du travail alors que, la seconde est liée à la faible productivité

du travail par rapport aux capacités du salarié. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une situation d'emploi inadéquat.

Ainsi, un employé serait en situation de sous-emploi lié à la durée du travail lorsque la durée de son travail, durant la période de référence, est insuffisante par rapport à une autre situation d'emploi possible, qu'il est disposé à occuper et disponible pour faire. Il serait en situation d'emploi inadéquat si, durant la période de référence, il a souhaité changer sa situation d'emploi actuelle pour des raisons qui limitent ses capacités et son bien-être, et est disponible pour faire. La 16ème CIST a résumé les raisons pour lesquelles une personne serait en situation d'emploi inadéquat dans les deux points suivants :

- Avoir un emploi inadéquat par rapport à ses qualifications, caractérisé par une utilisation inadéquate ou insuffisante de ses compétences et de ses qualifications professionnelles.
- Occuper un emploi de rémunération faible à cause d'une faible productivité de l'emploi, d'outils, d'équipements ou de formation insuffisants ou d'une infrastructure déficiente.

Ainsi, la situation du sous-emploi revient à l'appréciation de l'employé, lui-même, de son travail actuel et dépend du temps, de la qualité du travail et de sa rémunération par rapport à la disponibilité de l'employé, sa formation initiale et ses attentes.

2-1- Les critères d'identification du sous-emploi

Pour identifier les salariés sous-employés par rapport à l'insuffisance de la durée de travail (sous-emploi de type 1), la CIST recommande de poser, au niveau des enquêtes sur l'emploi, les trois questions suivantes:

1- L'individu est-il disposé à travailler davantage pendant la période de référence ?
2- L'individu est-il disponible à faire des heures complémentaires dans une période ultérieure ?
3- L'individu travaille-t-il moins qu'un seuil relatif à la durée du travail ?

La population en situation du sous-emploi lié à la durée du travail est alors constituée des actifs occupés, âgés de 15 ans et plus, disposés à faire des heures complémentaires, disponibles pour le faire dans une période ultérieure ne dépassant pas un mois et ayant travaillé au cours de la semaine de référence moins de 48 heures.

Tandis que, pour la situation d'emploi inadéquat (sous-emploi de type 2), la CIST recommande d'identifier les travailleurs sur la base des trois questions suivantes:

1- L'individu désire-t-il changer son travail actuel ? Si oui,
2- Pourquoi désire-t-il changer son travail ?
3- Est-il disponible pour faire ?

Ainsi, un employé serait en situation d'emploi inadéquat si : 1- il affirme son envie de changer son emploi actuel, 2- pour avoir un emploi plus rémunérateur ou plus conforme à ses qualifications et à sa formation et 3- prend les dispositions pour le faire.

Dans cette contribution, on s'intéresse particulièrement aux individus en situation d'emploi inadéquat vu l'importance de ce type de sous-emploi et sa prédominance au Maroc. En effet, le sous-emploi lié à la durée du travail ne concerne que 26,5 % de la population sous-employée alors que l'emploi inadéquat en concerne 70,4% (HCP, 2016).

2-2- Les déterminants de l'emploi inadéquat

L'emploi inadéquat a un caractère multidimensionnel. Il reflète l'inadéquation entre la productivité de l'employé et son salaire et dépend de la formation initiale de l'employé, de son expérience et de son âge. En plus, les auteurs considèrent que le recruteur évalue aussi le capital humain qu'il doit engager à partir de la position sociale des travailleurs qui en sont porteurs et par là le sous-emploi peut être aussi expliqué par des caractères discriminatoires comme le genre, le milieu de résidence, l'état matrimonial et l'appartenance ethnique (Becker, 1964, 1992; Groot & Vann De Brink, 2000). D'autres, considèrent, que dans un contexte de marché d'emploi caractérisé par un taux de chômage élevé, un demandeur d'emploi doit arbitrer entre rester au chômage et baisser le niveau de son salaire de réserve. Accepter un salaire insuffisant et un emploi inadéquat à ses compétences serait alors une résistance au chômage et, à l'inverse, le choix de rester au chômage est une résistance au sous-emploi (Phelps, 1966).

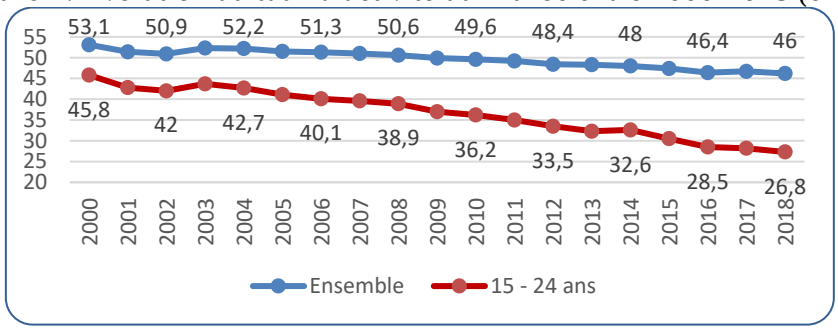
Par ailleurs, la segmentation du marché de travail laisse apparaitre des modes de détermination très différents des salaires et de l'emploi pour des segments de marché, entre lesquels la mobilité des travailleurs est très réduite (Doeringer & Piore, 1971). On distingue au moins deux segments : un segment qui offre des emplois stables, bien rémunérés avec des conditions de travail satisfaisantes contre un autre caractérisé par des salaires faibles, de l'instabilité professionnelle avec une précarité de l'emploi et où l'investissement dans son capital humain est sans effet sur la rémunération du travail. En plus, la mobilité de ce dernier segment vers le premier est très limitée voire difficile. Plusieurs variables de segmentation du marché de travail sont utilisées : milieu (urbain /rural), secteur (public/privé ou moderne/traditionnel) et branche (agriculture et BTP/ industrie et service).

3- Le marché de travail au Maroc : quelques points de repère.

3-1- Evolution de la population active

Le taux d'activité de la population marocaine marque une baisse, de 53,1% en 2000 il a baissé à 48% en 2015 puis à 46% en 2018. Ce qui peut être expliqué par l'augmentation du nombre d'années de scolarisation, la réduction du taux de déperdition scolaire et l'amélioration des conditions de la scolarisation de la petite fille rurale, en particulier. En effet, la réduction du taux d'activité des jeunes de 15 à 24 ans est plus accentuée, de 45,8% en 2000 il a reculé à 33,6% en 2015 et à 26,8% en 2018 (figure1).

Figure 1: Evolution du taux d'activité au Maroc entre 2000-2018 (en %)



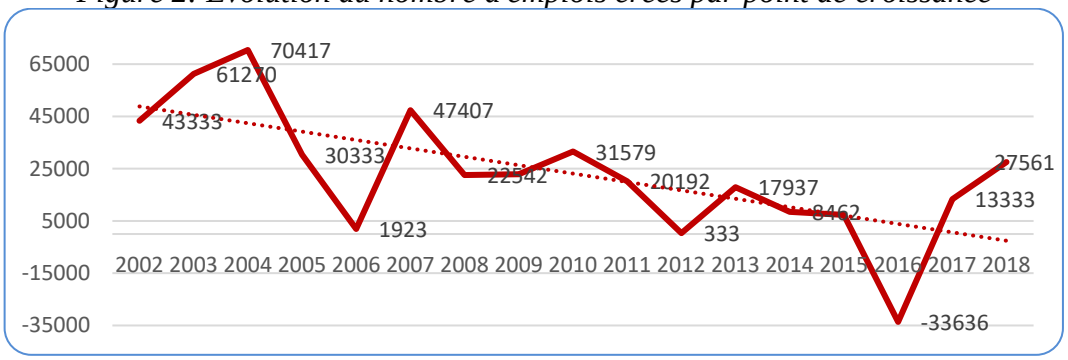
Source : HCP, activité emploi et chômage.

3-2- Evolution de la création de l'emploi

Entre 2000 et 2018, l'économie marocaine a créé en moyenne 119 milles postes d'emploi par an puisque le volume total de l'emploi est passé de 8,85 à 10,64 millions d'individus. Cependant, au Maroc, la croissance est un phénomène très fluctuant vu le caractère

encore aléatoire de la récolte agricole, la productivité du travail est faible et la création d'emplois marque une tendance baissière. En effet, le constat est que le nombre d'emplois nets générés par point de croissance est en baisse, de 43333 postes en 2002 il a baissé à 27561 en 2018 avec une création très faible en 2012 (333 postes) et même une perte en 2016 de -33636 postes (figure 2).

Figure 2: Evolution du nombre d'emplois créés par point de croissance



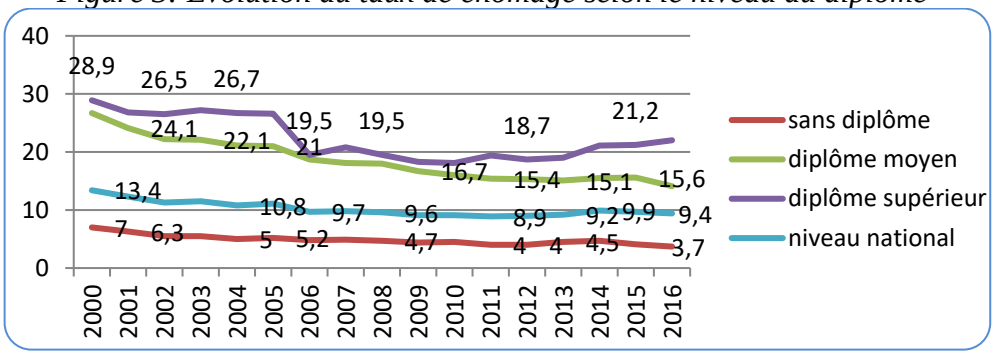
Source : Données, HCP, activité emploi et chômage, comptabilité nationale.

Au niveau sectoriel, les secteurs les plus créateurs d'emploi sont le secteur des services, avec une création annuelle moyenne, entre 2000 et 2014, de 87 milles emplois (67% du total des emplois créés), suivi du secteur du BTP avec 31 milles emplois (24%), puis l'agriculture forêt et pêche avec 10 milles emplois (8%) et, en dernier lieu, le secteur de l'industrie (y compris l'artisanat) avec mille postes (moins de 1%) seulement.

3-3- Evolution du chômage

Le taux de chômage enregistre une tendance baissière depuis 2000 avec une moyenne annuelle de 10,15%. Cette baisse est due principalement à la baisse du taux d'activité de la population. Toutefois, une décomposition de ce taux selon le niveau d'éducation de la population révèle que le chômage s'accentue parmi les jeunes et les diplômés. En effet, le taux de chômage est plus élevé parmi les diplômés de niveau supérieur (22,07% en 2016) alors qu'il est faible parmi les sans diplômes (3,7%). Le marché de travail marocain est, en effet, caractérisé par l'inadéquation entre la formation initiale et la nature des emplois offerts et par l'insuffisance des emplois crées pour les diplômés ce qui pousse ces derniers à accepter des emplois qui ne valorisent pas leur formation initiale d'où le sous-emploi et la faible productivité du travail (figure 3).

Figure 3: Evolution du taux de chômage selon le niveau du diplôme



Source : Données, HCP

3-4- Le sous-emploi au Maroc

Si le taux de chômage est en baisse, le taux de sous-emploi marque, au contraire, une tendance haussière puisqu'il est passé de 9,2% en 2012 à 11,3% en 2016 au niveau national. Par milieu de résidence, ce taux a augmenté de 8,6% à 10,2% dans le milieu urbain et de 9,8% à 12,4% dans le milieu rural. Ceci confirme que les emplois occupés sont peu productifs, faiblement rémunérés, occasionnels ou saisonniers voire inadéquats par rapport à la formation initiale des employés. De plus, une décomposition du taux du sous-emploi selon le secteur d'activité, révèle une grande disparité entre les secteurs. En effet, le taux du sous-emploi est le plus élevé dans le BTP (18,5% en 2016 contre 16,4% en 2012), l'agriculture (11,6% en 2016 contre 9,1% en 2012), les services (10,1% en 2016 contre 8,3% en 2012) et l'industrie (8,9% en 2016 contre 6,4% en 2012).

Concernant les conditions de travail, les statistiques de l'emploi en 2016, révèlent qu'environ seulement un salarié sur 3 travaille avec contrat et qu'un salarié sur 5 bénéficie d'une couverture médicale. Ces conditions s'aggravent davantage dans les secteurs de l'agriculture et du BTP où le taux des travailleurs qui ont un contrat ne dépasse pas 7,5%.

4- L'emploi inadéquat au Maroc : une analyse microéconométrique

Les données utilisées dans cette analyse sont issues de l'ENE 2009. Il s'agit de 171 673 individus âgés de 15 à 65 ans dont 106 150 résidant dans le milieu urbain (61,8%), 79 324 actifs occupés (46,21%) et 8 035 chômeurs (4,68%). Parmi les actifs occupés, seulement 28,2% sont des femmes.

4-1- Caractéristiques générales de la population étudiée

Le niveau de qualification de cette population, mesuré par le diplôme, est moyen voire faible. En effet, la répartition des individus en âge d'activité selon le diplôme montre que : presque 62% sont sans diplôme, plus de 26% ont un diplôme de l'enseignement fondamental et seulement 3,32% ont un diplôme de l'enseignement supérieur.

La répartition des actifs selon le type de diplôme et le statut de l'emploi (tableau 1), permet de constater que plus le niveau de diplôme est supérieur, plus le taux de chômage est élevé (de 2,34% pour les sans diplôme, il augmente à 12,35% pour ceux qui détiennent un diplôme de niveau supérieur). Par contre, le taux d'inactivité baisse avec l'augmentation du niveau du diplôme (de 47,6% pour les sans diplôme, il baisse à 33,6% pour les détenteurs d'un diplôme de niveau supérieur). Ceci prouve que les porteurs de diplômes de niveau supérieur sont plus demandeurs d'emploi mais une partie d'entre eux n'arrive pas à s'insérer au marché de travail vu la nature de la spécialisation de son diplôme ce qui pose le problème de l'adéquation entre la formation initiale et la demande du marché de travail ou la qualification exigée par ce marché.

Tableau 1: Répartition des individus selon le type de diplôme et le statut de l'emploi (en %)

Type de diplôme	Actif occupé	Chômeur	Inactif	Total
Sans diplôme	50,02	2,34	47,64	100
Diplôme moyen	35,62	7,28	57,10	100
Diplôme supérieur	54,07	12,35	33,58	100
Total	46,20	4,68	49,12	100

Les actifs occupés travaillent à 90,45% dans le secteur privé, 39,4% sont occupés dans l'agriculture, 38,5% dans les services, seulement 12,6% dans l'industrie et 9,4% dans le BTP. Ils résident principalement au Grand Casablanca (13,10%) et à Marrakech Tensift (11,15%). Parmi ces actifs occupés, 5859 individus (soit 7,39%) sont en situation d'emploi inadéquat. Ce phénomène concerne principalement, les jeunes dépourvus d'expérience (11,53% parmi les jeunes de moins de 25 ans et 10,81% parmi ceux de 25 à 35 ans) et baisse avec l'augmentation de l'âge, révélateur de l'expérience acquise (seulement 2,83% parmi les individus de 45 ans et +) et les salariés du privé (8%), occupés dans le BTP (presque 13%), l'agriculture (7,41%) ou dans les services (6,82%).

Au niveau spatiale, on remarque une grande disparité de la répartition du phénomène sur le territoire marocain. Les régions les plus concernées sont Taza-Al Houceima (21,54%), Chaouia (16,61 %) alors que les moins concernées sont Doukkala (1,39%), Souss-Massa (2,75), Fès (2,94%) et le grand Casablanca (3,26%).

4-2- Les déterminants de l'emploi inadéquat au Maroc : une approche micro-économétrique

a- Le modèle retenu :

Le phénomène de l'emploi inadéquat n'est observé que chez une partie de l'échantillon : les actifs occupés. Ainsi, les inactifs et les chômeurs sont exclus de l'analyse. Cette exclusion n'est pas aléatoire, elle peut être due à un autre mécanisme particulier impactant la décision d'accéder à l'emploi. Par conséquent, un biais de sélection peut découler de l'omission de ces observations et fausserais les résultats obtenus si on se limite seulement à l'échantillon tronqué des actifs occupés pour expliquer le sous-emploi par un modèle probit. D'où, le modèle économétrique le plus adapté à cette problématique est le modèle de sélection en deux étapes, (Heckman, 1976 ; Van De Ven et al., 1981).

Le modèle consiste à utiliser, dans une première étape, l'ensemble de l'échantillon composé de 171 673 individus en âge d'activité pour expliquer la probabilité d'accès à l'emploi en fonction de variables pertinentes à l'aide d'un modèle probit simple (Bourbonnais, 2007) et on calcule ainsi les ratios de Mills pour chaque individu. La variable à expliquer est définie dans l'équation de sélection par :

$$actifoccup_i = \begin{cases} 1 & si\ i\ est\ actif\ occupé \\ 0 & sinon \end{cases}$$

Ensuite, dans la deuxième étape, on se limite au sous-échantillon des actifs occupés constitué de 79 324 individus et on introduit les ratios de Mills comme variables supplémentaires dans l'explication de l'emploi inadéquat à l'aide d'un modèle probit (Heckman, 1979). La variable d'intérêt représentant l'emploi inadéquat de l'équation d'intérêt est :

$$y_i = \begin{cases} 1 & si\ i\ est\ sous-employé \\ 0 & sinon \end{cases}$$

b- Résultats et interprétation :

Le modèle probit avec sélection en deux étapes est appliqué sous STATA pour identifier les déterminants socioéconomiques de l'emploi inadéquat au Maroc selon les informations fournies par l'ENE.

Plusieurs caractéristiques de l'individu sont utilisées dont l'âge et son carré, l'ancienneté dans le dernier emploi, le sexe et le type de diplôme. D'autres variables qui caractérisent le ménage sont aussi sélectionnées à savoir : être chef du ménage, sexe du chef du ménage, taille du ménage et pauvreté du ménage. En plus de variables relatives à l'environnement de l'individu : le milieu de résidence et la région.

Le résultat (tableau 2 ; annexe, 1) montre que ρ est significativement différent de zéro (p-value <5%) ce qui prouve que les deux équations, de sélection et d'intérêt, sont dépendantes et qu'il est intéressant de corriger le biais de sélection par l'introduction de l'inverse du ratio de Mills dans la deuxième équation. Alors que la statistique de Wald (6832,82 ; p-value <5%) montre que le modèle dans son ensemble est bien spécifié et permet de rejeter l'hypothèse que tous les coefficients sont nuls.

Tableau 2: Coefficients et effets marginaux (en %) des principales variables

Variables	Equation d'intérêt		Equation de sélection	
	Coefficient	Effet marginal (en %)	Coefficient	Effet marginal (en %)
Age	0,117	0,32	0,177	7,03
Age2	- 0,0016		- 0,0022	
Diplôme moyen	- 0,036		-	-9,77
Diplôme supérieur	0,452	1,89	0,170	6,78
Ancienneté	- 0,0024	0	-	-
Sexe	-	-2,94	-	-48,7
Milieu	-	-0,13	-	-29,36
Marié	-	-1,05	-	-7,25
Divorcé	0,149	0,05		
Privé	0,895	2,4		
Industrie	-	-0,8		
Services	-	-0,31		
Chef de ménage	0,217	0,66	0,59	23,14
Pauvreté du ménage	0,056	0,16	0,143	5,71
Sexe/chef du	-	-	-	-1,63

Les p-values associées au test de Student montrent que toutes les variables sont significatives sauf les modalités veuf, divorcé et BTP associées à l'état matrimonial et le secteur d'activité et que les signes des coefficients associés aux différentes variables se conforment à la littérature. Plus précisément, les coefficients associés à l'âge et son carrée (age et age2) révèlent que plus l'âge de l'individu augmente plus il a de chances d'accéder à un emploi mais à partir d'un certain seuil, l'effet de l'âge s'inverse et les chances d'être employé diminuent (le coefficient de age2 étant négatif). Au niveau des déterminants du sous-emploi, le signe de age2 montre qu'à partir d'un certain seuil, l'âge de l'individu baisse, au contraire, la probabilité qu'il soit en situation d'emploi inadéquat. En plus, l'ancienneté dans le dernier emploi explique aussi significativement le sous-emploi mais dans le sens opposé : plus l'ancienneté augmente moins

le travailleur est exposé à l'emploi inadéquat. Cependant, son effet marginal est très faible (Tableau 2 ; annexe, 2).

Les femmes ont moins de chances d'accéder à un emploi par rapport à leurs homologues hommes : Le fait d'être femme diminue de presque 49% la chance d'accéder à l'emploi. Chose qui reflète la réalité du marché de travail marocain, peu inclusif. Puisque les femmes ne représentent que 23,6% de la population occupée, en 2016. Par contre, elles ont moins de chance d'être sous-employées comparativement aux hommes : être femme diminue la probabilité d'être en situation d'emploi inadéquat de presque 3%.

Etre marié réduit la chance d'accéder à un emploi par rapport à une personne célibataire et augmente de 1,05% la probabilité d'être sous-employé.

Le type de diplôme obtenu révèle que les individus titulaires d'un diplôme supérieur ont plus de chances d'accéder à l'emploi par rapport aux sans diplômes. Cependant, ceux qui ont un diplôme de type moyen ont peu de chances d'accéder à l'emploi. La probabilité d'accéder à l'emploi augmente de 6,8% pour les diplômés de niveau supérieur (Tableau 2 ; annexe, 3). Par ailleurs, concernant le sous-emploi, le coefficient associé au diplôme de type moyen est non significatif à 5%. Ce qui signifie, qu'individu porteur d'un diplôme moyen a la même probabilité d'être en sous-emploi qu'un non-diplômé. Par contre, le coefficient attribué au diplôme supérieur est positif et significatif : le fait d'avoir un diplôme supérieur augmente de 1,9% la probabilité d'occuper un emploi non adéquat à sa formation initiale.

La variable secteur d'activité, montre que le travail dans le secteur privé augmente de 2,4% la probabilité d'être sous-employé par rapport au secteur public. Alors que, selon la branche d'activité, le résultat montre que les conditions de travail dans le BTP ne sont pas significativement différentes de l'agriculture concernant l'emploi inadéquat. Par contre dans les branches industrie et services la probabilité d'être sous-employé baisse, par rapport à l'agriculture, de 0,8% et 0,31% respectivement.

Une analyse spatiale du sous-emploi, révèle que le milieu de résidence est aussi un élément explicatif de l'accès à l'emploi au Maroc. Le coefficient attribué au milieu urbain est négatif et significatif. Ce qui signifie que les citadins ont 29,4% moins de chances d'accéder à l'emploi que les résidents en milieu rural et ils sont, par contre, moins exposés au sous-emploi de 0,13%. En plus, selon les régions, on remarque que toutes les régions du royaume augmentent la probabilité d'être sous-employé par rapport au Grand-Casablanca. Les effets marginaux les plus élevés sont relatifs aux régions 13 'Méknes-Tafilalt' et 4 'Souss-Massa': 14,24% et 10,31% respectivement.

Concernant les caractéristiques du ménage, on constate que : être chef de ménage augmente de 23,13% la probabilité d'accéder à l'emploi et de 0,65% le risque de sous-emploi. Alors que, appartenir à un ménage pauvre augmente de 5,7% la probabilité d'accès au marché de travail et de 0,16% la probabilité de sous-emploi. En fin, appartenir à un ménage dirigé par une femme réduirait de 1,63% la chance de décrocher un emploi.

Conclusion :

Le phénomène du sous-emploi et particulièrement celui lié à l'inadéquation entre la nature du travail exercé et la formation initiale du salarié, mesurée par le diplôme le plus élevé obtenu est important à analyser puisqu'il s'agit de ressources qui sont sous utilisées et donc perdues par la nation. Ceci risque d'entrainer un manque à gagner en termes de productivité et

de croissance ce qui risque de sous évaluer l'impact des politiques publiques axées sur la valorisation du capital humain notamment les réformes du système de l'éducation.

Cette analyse met en évidence que l'emploi inadéquat au Maroc est un phénomène important qui dépend de facteurs démographiques et socio-économiques, dont principalement : l'âge, le genre, le diplôme, le secteur d'emploi, la branche d'activité, le milieu de résidence et les caractéristiques relatives au ménage et au capital social.

Ainsi, être homme augmente la probabilité de l'emploi inadéquat par rapport aux femmes, détenir un diplôme de l'enseignement supérieur augmente la probabilité du sous-emploi par rapport à ceux qui n'ont aucun diplôme et travailler dans le secteur privé, dans le BTP ou dans l'agriculture augmente la probabilité d'être sous-employé par rapport à l'industrie ou aux services. Selon le milieu de résidence, les citadins sont plus exposés au sous-emploi que les habitants en milieu rural et toutes les régions du royaume sont plus exposées au sous-emploi par rapport au Grand- Casablanca. En plus, être chef de ménage ou appartenir à un ménage pauvre favorise le sous-emploi.

Toutefois, il est à préciser que la problématique dans le marché de travail marocain est la faible création d'emploi, puisque la croissance au Maroc est peu créatrice d'emploi et le taux de chômage est assez élevé. Encore faut-il que les emplois crées soient stables et non précaires.

Bibliographie :

- Becker G. S. 1964. « *Human Capital »,* New York, Columbia University Press.
- Becker G. S. 1992. « *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education »,* University of Chicago Press.
- BIT, 1998. « *Rapport 1 La mesure du sous-emploi »,* 16ème conférence internationale des statisticiens du travail(CIST), Genève.
- Bourbonnais R., 2007. « *Économétrie, Manuel et exercices corrigés »,* 6ième édition, Dunod, Paris, pp : 295-303.
- Doeringer P., Piore M. 1971. « *Internal labour markets and manpower analysis »,* Lexington, [dans Gazier, 1992]
- Dussault G. 1984. « *Le travail : quête de sens, quête d'emploi »,* Cahiers de recherche éthique, no 10, Montréal, Fides, pp : 238.
- Feldman D. C. 1996. « *The nature, antecedents, and consequences of underemployment »,* Journal of Management, 22, pp: 385– 407.
- Fernandez Roberto M. ; Castilla E. J.; Moore P. 2000. « *Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center »,* American Journal of Sociology 105(5):1288-1356.
- Friedland D.S.; Price R. H. 2003. « *Underemployment: Consequences for the Health and Well-Being of Workers »,* American Journal of Community Psychology, Vol. 32, n 1/2.
- Groot W.; Vann De Brink H.M. 2000. « *Education, Training and employability »,* Applied Economics 32(5), pp 573-581.
- Hartmann, Heidi I.; Reskin, B. 1986. « *Women's work, men's work sex segregation on the job »,* Washington, D.C: National Academy Press.
- HCP, 2015. « *Note sur le marché du travail au Maroc entre 2000 et 2014 ».*
- HCP. 2017. « *Activité, emploi et chômage, premiers résultats (annuel) 2002-2016 ».*
- HCP. 2019. « *Les comptes nationaux provisoires 2013-2018 ».*
- Heckman J. 1976. « *The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and a simple estimator for such models »,* Annals of Economic and Social Measurement 5, pp: 475-492.
- Heckman J. 1979. « *Sample selection bias as a specification error »,* Econometrica 47, pp: 153-162.

- Mincer J. 1974. « *Schooling, Experience and Earnings »,* New York, National Bureau of Economic Research *(NBER).*
- Mincer J. 1989. « *Human Capital and the Labor Market: A Review of Current Research »,* Educational researcher.
- Phelps E. S. 1970. « *Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium »,* Journal of Political Economy 76, pp. 678-711.
- Robinson J. 1936. « *Disguised unemployment »,* The Economic Journal, Vol 46.
- Schultz T.W. 1963. « *The Economic Value of Education »,* Columbia University Press.
- Stiglitz J. E., Greenwald B. C. 2017. « *La nouvelle société de la connaissance. Une vision nouvelle de la croissance, du développement et du progrès social »,* Les liens qui libèrent (LLL).
- Van De Ven W. P.M.M.; Van Praag B. M.S. 1981. « *The demand for deductibles in private health Insurance A Probit Model with Sample Selection »,* Journal of Econometrics 17, pp: 229-252.

Annexe:

1- Estimation du modèle Probit en deux étapes :

Probit model with sample selection

Number of obs	= 171370
Censored obs	= 92335
Uncensored obs	= 79035
Wald chi2(29)	= 6832.82
Log likelihood = -98972.2	Prob > chi2 = 0.0000

y	Coef.	Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
y						
age	.1174122	.0052792	22.24	0.000	.1070651	.1277593
age2	-.0016342	.0000678	-24.12	0.000	-.001767	-.0015015
dipl_moyen	-.0360525	.0185396	-1.94	0.052	-.0723895	.0002845
dipl_sup	.4516397	.0276075	16.36	0.000	.3975299	.5057495
ancienneté	-.0023972	.0001065	-22.51	0.000	-.0026059	-.0021885
sexe	-.891149	.0296293	-30.08	0.000	-.9492214	-.8330767
milieu	-.0485074	.0241898	-2.01	0.045	-.0959185	-.0010962
marié	-.369305	.0223453	-16.53	0.000	-.4131009	-.3255091
veuf	-.0298725	.0694718	-0.43	0.667	-.1660347	.1062896
divorcé	.1499102	.0570843	2.63	0.009	.038027	.2617933
privé	.8947164	.04906	18.24	0.000	.7985607	.9908722
industrie	-.2885167	.0295105	-9.78	0.000	-.3463562	-.2306771
BTP	-.0206785	.0262098	-0.79	0.430	-.0720489	.0306918
services	-.1146898	.0232904	-4.92	0.000	-.1603383	-.0690414
chefmenage	.2168437	.0222858	9.73	0.000	.1731643	.260523
pauv_acm	.0557035	.0244426	2.28	0.023	.0077968	.1036102
région1	.5624452	.0673674	8.35	0.000	.4304075	.6944828
région2	.1889413	.051638	3.66	0.000	.0877326	.2901499
région3	.5729453	.0506042	11.32	0.000	.4737629	.6721276
région4	1.171563	.0485531	24.13	0.000	1.0764	1.266725
région5	.8827158	.046736	18.89	0.000	.7911149	.9743168
région6	.6329381	.0506903	12.49	0.000	.5335869	.7322892
région7	.1568512	.0496698	3.16	0.002	.0595001	.2542023
région8	.6853506	.0499917	13.71	0.000	.5873687	.7833325
région10	.8430078	.0517963	16.28	0.000	.7414889	.9445266
région11	.7851028	.0492542	15.94	0.000	.6885663	.8816392
région12	.2171083	.0581396	3.73	0.000	.1031567	.3310599
région13	1.373362	.0485034	28.31	0.000	1.278298	1.468427
région14	.3886372	.0523871	7.42	0.000	.2859603	.4913141
_cons	-4.480475	.1063957	-42.11	0.000	-4.689007	-4.271944
select						
age	.1772835	.0017445	101.63	0.000	.1738644	.1807025
age2	-.0021878	.0000217	-100.66	0.000	-.0022304	-.0021452
dipl_moyen	-.2488875	.0093092	-26.74	0.000	-.2671332	-.2306417
dipl_sup	.170418	.0130054	13.10	0.000	.1449279	.195908
sexe	-1.311121	.0091835	-142.77	0.000	-1.32912	-1.293121
milieu	-.7536233	.0081695	-92.25	0.000	-.7696353	-.7376113
marié	-.1829927	.0111133	-16.47	0.000	-.2047744	-.1612111
veuf	-.3695432	.0246821	-14.97	0.000	-.4179193	-.3211671
divorcé	.0144181	.0269442	0.54	0.593	-.0383915	.0672277
chefmenage	.5883783	.0117293	50.16	0.000	.5653893	.6113673
pauv_acm	.1433629	.0136181	10.53	0.000	.116672	.1700539
sexe_cm	-.0412336	.0105893	-3.89	0.000	-.0619882	-.020479
_cons	-2.050203	.0292543	-70.08	0.000	-2.107541	-1.992866
/athrho	.6812205	.0939896	7.25	0.000	.4970041	.8654368
rho	.5923122	.0610149			.4597578	.6990482

LR test of indep. eqns. (rho = 0): chi2(1) = 64.37 Prob > chi2 = 0.0000

2- Effets marginaux : équation d'intérêt

Marginal effects after heckprobit

y = Pr(y=1) (predict, pmargin)

= .01006934

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>|z|	[95% C.I.]		X
age	.0031482	.00014	23.05	0.000	.002881	.003416	35.2964
age2	-.0000438	.00000	-22.62	0.000	-.000048	-.00004	1441.03
dipl_m~n*	-.0009501	.00047	-2.03	0.043	-.001869	-.000031	.290261
dipl_sup*	.0188533	.00187	10.10	0.000	.015195	.022512	.090354
ancien~é	-.0000643	.00000	-14.87	0.000	-.000073	-.000056	127.465
sexe*	-.0293582	.00095	-30.89	0.000	-.031221	-.027496	.536302
milieu*	-.0013186	.00064	-2.07	0.039	-.002568	-.000069	.618142
marié*	-.0105429	.00083	-12.64	0.000	-.012178	-.008907	.544926
veuf*	-.0007755	.00175	-0.44	0.657	-.004196	.002645	.032573
divorcé*	.0047616	.00213	2.24	0.025	.000595	.008928	.017127
privé	.0239904	.00184	13.04	0.000	.020384	.027597	.907856
indust~e	-.0077361	.00091	-8.51	0.000	-.009518	-.005954	.130556
BTP	-.0005545	.0007	-0.79	0.429	-.001929	.00082	.099797
services	-.0030752	.00064	-4.77	0.000	-.004339	-.001811	.3876
chefme~e*	.0065427	.00076	8.58	0.000	.005049	.008037	.279687
pauv_acm*	.0015785	.00073	2.15	0.031	.00014	.003017	.075153
région1*	.0281488	.00559	5.04	0.000	.017202	.039095	.027239
région2*	.0060631	.00198	3.06	0.002	.002186	.009941	.097963
région3*	.0279511	.00414	6.74	0.000	.019827	.036075	.059409
région4*	.1031791	.00993	10.39	0.000	.08371	.122648	.056165
région5*	.055296	.00594	9.30	0.000	.043645	.066947	.098512
région6*	.032629	.00459	7.11	0.000	.023629	.041629	.064854
région7*	.0048038	.00173	2.77	0.006	.001408	.0082	.142534
région8*	.0365145	.00476	7.67	0.000	.027184	.045845	.080032
région10*	.0552574	.00675	8.18	0.000	.042019	.068495	.045796
région11*	.04676	.00565	8.27	0.000	.035683	.057837	.07094
région12*	.0073132	.00243	3.01	0.003	.002551	.012075	.053848
région13*	.1424114	.01232	11.56	0.000	.118266	.166557	.0613
région14*	.0154641	.00302	5.13	0.000	.009552	.021376	.072802
sexe_cm*	0	0	.	.	0	0	.150639

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

3- Effets marginaux : équation de selection

Marginal effects after heckprobit
y = Pr(select) (predict, psel)
= .45476656

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>|z|	[95% C.I.]		X
age	.0702708	.00069	101.70	0.000	.068916	.071625	35.2964
age2	-.0008672	.00001	-100.69	0.000	-.000884	-.00085	1441.03
dipl_m~n*	-.0976906	.0036	-27.11	0.000	-.104754	-.090628	.290261
dipl_sup*	.0678398	.00518	13.10	0.000	.057687	.077993	.090354
ancien~é	0	0	.	.	0	0	127.465
sexe*	-.4869739	.00296	-164.79	0.000	-.492766	-.481182	.536302
milieu*	-.2936017	.00304	-96.56	0.000	-.299561	-.287642	.618142
marié*	-.0724991	.00439	-16.50	0.000	-.081113	-.063885	.544926
veuf*	-.1407682	.00885	-15.91	0.000	-.158114	-.123423	.032573
divorcé*	.0057193	.0107	0.53	0.593	-.015244	.026683	.017127
privé	0	0	.	.	0	0	.907856
indust~e	0	0	.	.	0	0	.130556
BTP	0	0	.	.	0	0	.099797
services	0	0	.	.	0	0	.3876
chefme~e*	.2313579	.00447	51.77	0.000	.2226	.240116	.279687
pauv_acm*	.0570654	.00543	10.51	0.000	.046425	.067706	.075153
région1*	0	0	.	.	0	0	.027239
région2*	0	0	.	.	0	0	.097963
région3*	0	0	.	.	0	0	.059409
région4*	0	0	.	.	0	0	.056165
région5*	0	0	.	.	0	0	.098512
région6*	0	0	.	.	0	0	.064854
région7*	0	0	.	.	0	0	.142534
région8*	0	0	.	.	0	0	.080032
région10*	0	0	.	.	0	0	.045796
région11*	0	0	.	.	0	0	.07094
région12*	0	0	.	.	0	0	.053848
région13*	0	0	.	.	0	0	.0613
région14*	0	0	.	.	0	0	.072802
sexe_cm*	-.0163144	.00418	-3.90	0.000	-.024511	-.008118	.150639

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'INDUSTRIE DE L'INTÉRIM EN TUNISIE: UN LEVIER D'EMPLOYABILITÉ OU UNE PORTE DE PRÉCARITÉ DES EMPLOIS?

Hanen B. SAID
Doctorante en Relations Industrielles
Membre du Centre de recherche interuniversitaire sur la mondialisation et le travail (CRIMT)
Université de Montréal
hanen.ben.said@umontreal.ca

RÉSUMÉ – L'industrie de l'intérim en Tunisie, comme ailleurs dans le monde connait une expansion sans équivoque. Cette expansion porteuse de progrès tout autant de risques, pour les travailleurs et les employés qui aspirent de façon légitime à se développer et à se protéger comme dans tout état de droit. La présente étude a comme objectif de chercher à étudier le secteur des agences de placement en Tunisie, et voir dans quelle mesure cette industrie d'intérim peut présenter un levier d'employabilité plutôt qu'une porte de précarité des emplois. Ce qui ressort de cette tentative de démystification de l'état de lieux de l'industrie de l'intérim en Tunisie et à la lumière des expériences comparées d'autre pays en la matière, c'est que la poursuite d'une flexibilité organisée et responsable c'est la solution semble être la seule en mesure d'instaurer la confiance entre les partenaires sociaux et de contribuer ainsi à plus de justice et de stabilité sociale et de contribuer ainsi à un développement économique durable.

Mots-clés : chômage, employabilité, agences de placement, précarité des emplois, réglementation, flexibilité.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Mondialisation, compétitivité internationale, progrès technologique, déréglementation, privatisation, fissuration des lieux du travail et migration sont parmi les facteurs qui ont contribué à la transformation du monde du travail. Ces mutations sont de grande influence sur le marché du travail surtout qu'elles ont contribué à l'émerger de nouvelles formes d'emplois dits atypiques et précaires. L'organisation et l'encadrement juridique de ces nouvelles formes d'emploi, de production et de relation de travail présentent de réels défis aux législateurs et aux différents acteurs présents sur le marché du travail.

En effet, un nouvel acteur d'envergure s'est invité sur le marché du travail, avec une position qui ne cesse de se renforcer, à savoir, les sociétés de placement ou encore d'intérim. L'industrie des services de l'emploi en Tunisie comme ailleurs dans le monde connait une expansion sans équivoque. Cette expansion porteuse de progrès tout autant de risques, pour les travailleurs et les employés qui aspirent de façon légitime à se développer et à se protéger comme dans tout état de droit.

La Tunisie, le pays qui a été l'annonciateur du « printemps arabe », est un exemple frappant de la fragilité d'un système économique fondé sur un modèle de développement inefficace. On peut prendre l'exemple du chômage en Tunisie, qui est considéré comme un phénomène structurel. En effet, durant les trois dernières années, le taux de chômage a varié entre 15% et 15.5%. Si, par ailleurs, on considère que face à ce fléau du chômage que connaît la Tunisie aujourd'hui, l'avantage que peut procurer le travail intérimaire par le biais de ces agences de placement en offrant une première expérience de travail ou mission aux jeunes diplômés comme une voie de renforcement de l'employabilité et de leurs insertions sur le marché du travail, mais aussi une voie à la flexibilité recherchée tant par les employeurs que par les employés, il reste très important de légiférer afin d'organiser les activités de l'intérim, ce qui n'est toujours pas le cas avec la présence de personnes à la recherche de travail qui est précarisé et qui ne sont pas déclarées ou affiliées et parfois sont même menacées résultat de ce vide juridique et de la vulnérabilité du travailleur par intérim comme en témoigne beaucoup d'études et même de faits saillants de l'actualité. La question qu'on peut se poser à ce stade est de savoir : *Dans quelle mesure l'industrie du travail par intérim peut présenter un levier d'employabilité plutôt qu'une porte de précarité des emplois, notamment ceux des femmes et des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur?*

Chercher à étudier le secteur des agences de placement en Tunisie, et relever des questions telles que la création d'emplois, l'emploi précaire, la sécurité et la santé au travail et le profil des travailleurs qu'elles emploient; examiner la position des organisations de travailleurs et d'employeurs sur ces questions; ne peut que contribuer à une meilleure compréhension de la manière dont on peut l'appréhender en proposant les conditions de réussite d'un tel partenariat concertée sur le plan national et international.

L'objectif de ce travail est d'apporter plus d'éclairage à la question posée en mobilisant la revue de la littérature traitant de cette problématique conjointement avec les données statistiques et la documentation scientifique disponible en la matière, la première partie de ce présent rapport, s'intéressera à dresser l'état de lieux du marché du travail et de l'industrie de l'intérim en Tunisie. La deuxième partie sera consacrée à présenter la relation triangulaire ou dite tripartite et le cadre juridique actuel qui l'organise respectivement en rendant compte de la complexité des relations de travail tripartite qui s'en engendre et aux risques de précarité des emplois qui s'en induisent.

Enfin, dans une dernière partie et à la lumière des expériences internationales et des conventions de l'OIT en la matière, on pourra soulever des pistes et voies d'actions pour mieux organiser et légiférer cette industrie afin qu'elle soit un vrai levier d'employabilité et d'insertion et d'inclusion des jeunes et des femmes sur le marché du travail et non pas le contraire.

1- État de lieux du marché du travail et de l'industrie de l'intérim en Tunisie

1.1 État de lieux du marché du travail en Tunisie

La Tunisie, le pays qui a été l'annonciateur du « printemps arabe », est un exemple frappant de la fragilité d'un système économique fondé sur un modèle de développement inefficace. On peut prendre l'exemple du chômage en Tunisie, qui est considéré comme un phénomène structurel. En effet, durant les trois dernières années, le taux de chômage a varié entre 15% et 15.5%. Un chômage persistant touchant en grande partie les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur et d'une manière plus importante les femmes dont leurs taux de chômage et toujours supérieur au taux de chômage global, étant aux alentours de 28% comme indiqué dans le dernier communiqué de presse publié par l'Institut Nationale de la Statistique (INS) de la Tunisie concernant les indicateurs de l'emploi et du chômage pour le troisième trimestre 2019[1].

Notant que selon les dernières statistiques publiées par l'INS, l'effectif des chômeurs a légèrement baissé au cours du 3ème trimestre 2019 avec 15.1 %, après s'être établi à 15,3 % pendant le 2ème et 3ème trimestre. Le nombre de chômeurs s'est élevé à 628.3 mille du total de la population active pendant le 3ème trimestre 2019, contre 634.9 mille du total de la population active pour le deuxième trimestre 2019, selon les indicateurs de l'emploi et du chômage du 3ème trimestre 2019 publiés dans un communiqué de presse de l'INS.

Le taux de chômage chez les jeunes s'élève à 34.7%. Il est estimé à 73.5% chez les hommes et 26.5% chez les femmes. Celui des diplômés est de 28.6 %, contre 28.0%, et est estimé à 262.7 mille au 3è trimestre, contre 253.0 mille au 2ème trimestre.

La population active en Tunisie s'établit à 4171.9 mille au troisième trimestre de 2019[2], contre 4162.8 mille au deuxième trimestre de 2019, soit une augmentation d'environ 9.1 mille. Cette population se répartit en 2965.7 mille hommes et 1206.2 mille femmes, soit respectivement 71.1% et 28.9%.

Le nombre des occupés s'établit, durant la même période, à 3543.6 mille contre 3527.9 mille en 2ème trimestre de 2019, soit une hausse de 15.7 mille. Les occupés se répartissent selon les secteurs d'activités comme suit : 1831.1 mille dans le secteur des services, 645.5 dans le secteur des industries manufacturières, 550 dans le secteur des industries non manufacturières et 482.6 dans le secteur de l'agriculture et de la pêche.

Les gouvernements qui se succédaient après la révolution continue à faire de la lutte contre le chômage une de ses priorités, mais les attentes sont immenses dans ce domaine notamment dans les régions intérieures du pays.

1.2 L'industrie de l'intérim en Tunisie

Malgré que les données qui concernent l'industrie de l'intérim en Tunisie ne sont pas aussi probantes que ça, il semble bien clair qu'elle est une industrie florissante, comme en témoignent

[1] http://www.ins.tn/fr/themes/emploi
[2] http://kapitalis.com/tunisie/2019/11/15/tunisie-le-taux-de-chomage-atteint-151-au-3e-trimestre-2019/

l'établissement et le développement des activités de plusieurs géants internationaux de cette industrie en Tunisie depuis plus qu'une décennie. À l'instar du groupe Manpower, CRIT ou Adecco.

En Tunisie, l'industrie de l'intérim fait partie du secteur tertiaire, sous la catégorie du secteur des services à l'emploi[3]. En effet, ce dernier semble être le moteur de l'économie du pays, c'est le premier employeur de la main-d'œuvre par rapport aux autres secteurs d'activité en employant à lui seul plus de la moitié de la population active occupée soit 52%. Le nombre d'actifs occupés dans ce secteur s'élevant à 1831.1 mille personnes en deuxième trimestre de 2019 selon l'Institut National des Statistiques.

1.3 Une industrie florissante, mais à risque

La Directive (2008/104) du Parlement européen et du Conseil du 19 novembre 2008 relative au travail intérimaire précise au niveau du préambule que le travail intérimaire répond non seulement aux besoins de flexibilité des entreprises, mais aussi à la nécessité de concilier la vie privée et la vie professionnelle des salariés. Il contribue ainsi à la création d'emplois ainsi qu'à la participation et à l'insertion sur le marché du travail[4].

Eurofound, la fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail observe que le travail intérimaire se développe sous l'effet conjugué de facteurs liés à la demande et de facteurs en rapport avec l'offre, à l'exemple du recours habituel au travail intérimaire pour remplacer les salariés malades ou absents pour une raison ou une autre, l'accroissement de la concurrence et l'incertitude du marché incitent les entreprises utilisatrices à y faire appel pour des raisons de coûts et de flexibilité.

Par ailleurs, on ne peut qu'accepter que le travail intérimaire permette à certains groupes d'accéder au marché du travail, par exemple les étudiants à la recherche d'une première expérience de travail, les travailleurs migrants, les femmes, les personnes handicapées et les chômeurs. Il peut en principe aider les travailleurs à développer leurs compétences et leur expérience professionnelles, leur offrant ainsi un tremplin vers des emplois plus sûrs[5] .

Dans les points de consensus définis lors de l'atelier du BIT de 2009, il est indiqué que, «*Constituant un service spécifique fourni par les agences d'emploi privées, le travail intérimaire, s'il est bien réglementé, contribue à améliorer le fonctionnement des marchés du travail, à satisfaire les besoins spécifiques des entreprises comme des travailleurs, et a vocation à compléter les autres formes d'emploi*»[6].

Néanmoins, et selon le document thématique soumis pour discussion au Forum de dialogue mondial sur le rôle des agences d'emploi privées dans la promotion du travail décent et dans

[3] W. KTHIRI (2016) Bilan de l'évolution Du marché du travail en Tunisie : 2006-2015, Notes et analyses de l'ITCEQ N° 44 – 2016

[4] Directive 2008/104/CE du Parlement européen et du Conseil du 19 novembre 2008 relative au travail intérimaire, point 11 du préambule, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do

[5] Eurofound: Temporary agency work and collective bargaining in the EU (Dublin, 2008), p. 43.

[6] BIT: Rapport de la discussion, Atelier visant à promouvoir la ratification de la convention (no 181) sur les agences d'emploi privées, 1997, Genève, 20-21 oct., points de consensus, paragr. 3.

l'amélioration du fonctionnement des marchés du travail dans les secteurs de services privés en octobre 2011 deux critiques fondamentales sont souvent associées au travail intérimaire :

1- Le développement des agences a coïncidé avec la déréglementation du marché du travail et certains les accusent souvent d'en être l'un de ses principaux moteurs et pas uniquement les bénéficiaires.
2- Deuxièmement, de nombreuses agences peu scrupuleuses[7], qui seraient encore actives sur le marché, exploitent la naïveté et le désespoir des travailleurs et d'autres personnes vivant dans la précarité – souvent des étrangers, dont beaucoup sont des migrants en situation irrégulière[8]– nuisant ainsi à la réputation de l'ensemble du secteur des agences d'emploi privées.

Ici, il bien de noter que la déréglementation et la flexibilisation, dont ont témoigné nombre de marchés du travail et qui ont contribué à l'essor de ces agences de placement, notamment en Tunisie, dépendaient dans une large mesure de l'initiative de gouvernements soucieux de lutter contre des taux de chômage élevés et persistants.

2- L'industrie de l'intérim: une relation triangulaire ou dite tripartite

Comme on l'a mentionné au niveau de l'introduction, les milieux de travail se sont profondément transformés, faisant de plus en plus appel à différentes formes de flexibilité, ce qui a induit des transformations majeures de la structure du marché de l'emploi et du rapport que les individus entretiennent avec le travail (Mercure et Vultur, 2010; Méda et Verdramin, 2013). En effet, ces nouvelles formes d'emploi, dites atypiques, entre autres le travail par intérim, s'écartent de la norme construite pendant l'après-guerre, fondée sur une relation de travail qui lie le salarié à l'employeur pour une durée indéterminée et qui l'oblige à travailler dans les locaux de l'entreprise (Legris, Baril et Ouellet, 2010; Noiseux, 2012; Cloutier-Villeneuve, 2014).

2.1 Relation d'emploi tripartite

Les agences sont des intermédiaires entre des entreprises utilisatrices, qui ont besoin d'une main-d'œuvre flexible, et des travailleurs à la recherche d'un emploi temporaire.

Comme elles procurent de la main-d'œuvre dans toutes les branches d'activité, leur sort est lié à celui de nombreux secteurs et professions. Au cours des trente dernières années, les agences d'emploi ont étendu leur rôle d'intermédiaire à l'ensemble du marché du travail sur une vaste échelle, acquérant ainsi le statut de « courtières » en flexibilité tant au niveau microéconomique (en satisfaisant aux besoins et aux préférences des individus et des entreprises) que macroéconomique (en gérant l'incertitude et les risques économiques sur les marchés du travail).[9]

[7] L. McDowell et coll.: «Internationalization and the spaces of temporary labour: The global assembly of a local workforce», British Journal of Industrial Relations (2008, vol. 46, No 4, déc.), pp. 759–761.
[8] G. van Liemt: Human trafficking in Europe: An economic perspective (document non publié, BIT, Genève, 2004), http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent. cgi?article=1008&context=forcedlabor [consulté le 9 juillet 2011].
[9] J. Peck et N. Theodore: «Flexible recession: The temporary staffing industry and mediated work in the United States», Cambridge Journal of Economics (2007, vol. 31, no 2), pp. 171-192.

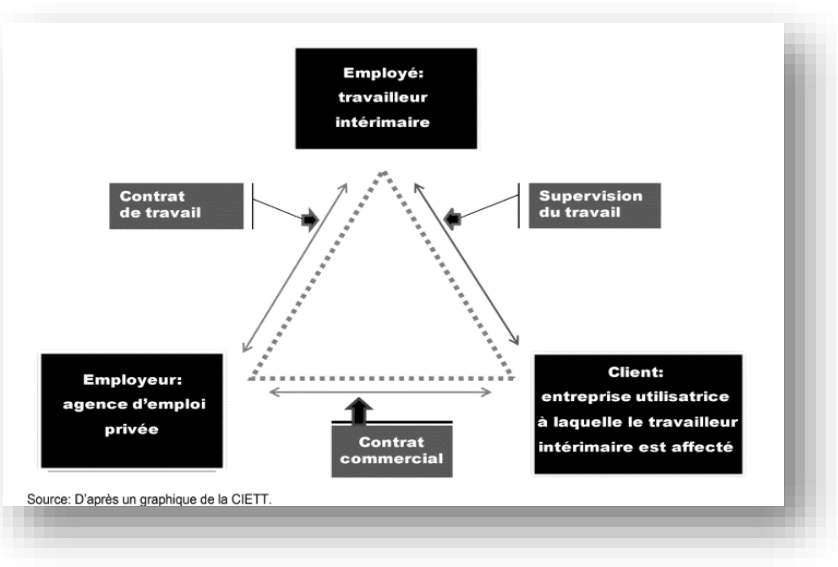


Figure 1 : La relation triangulaire entre l'agence, le travailleur et l'entreprise utilisatrice
D'après la Confédération internationale des agences d'emploi privées (CIETT)

2.2 Vide juridique et vulnérabilité du travailleur par intérim

Peu d'études et de données scientifiques sont offertes à ce sujet dans le contexte tunisien. Un fait qui souligne encore plus la sous-organisation de ce secteur et la nécessité de s'y pencher et d'adresser ce quasi vide, à la fois juridique et statistique relative à l'observation et l'encadrement des activités de ces entreprises en Tunisie. Une impérative tant aux yeux des centrales syndicales que les centrales patronales, notamment l'UGTT (L'Union générale des travailleurs tunisiens) et l'UTICA (Union tunisienne de l'industrie, du commerce et de l'artisanat), puisque la Tunisie à belle et bien ratifié la Convention (no 181) de l'OIT relative au travail des agences d'emploi privé.

Du point de vue législatif, bien que le traitement des contrats de travail dans le cadre de l'intérim ait connu une évolution importante traduite par l'augmentation du nombre de ces entreprises et la diversité de leurs domaines d'activité et d'intervention, il n'a cependant pas bénéficié d'une attention législative complète.

En effet, il est resté soumis à des dispositions particulières et dispersées entre les domaines juridiques et certains autres textes qui y ont été soumis de manière accidentelle, comme le chapitre 887 du Code des obligations et des contrats et les trois chapitres du Code du travail 28, 29 et 30.

La jurisprudence en Tunisie s'est efforcée de définir cette relation de travail comme une relation contractuelle à trois entre une institution bénéficiaire authentique et une seconde institution appelée société de manutention dans le cadre d'un contrat de prestation de services, et cette société établit un service pour la première société sous forme de contrat de travail.

Dans le cas de la Tunisie, les agences de placement sont assujetties aux mêmes lois que toute autre entreprise aussi bien sur le plan fiscal que celui des lois du travail et des autres lois à caractère social. Le vrai défi est donc, de voir comment ces lois adoptées et adaptées aux relations classiques et binaires du travail pourront prendre en considération et encadrer la situation particulière des

salariés intérimaires des agences de placement et de leurs entreprises cliente, notamment en raison de partage de la fonction employeur entre ces deux dernières et les implications qui incombe à ce point en particulier.

Toutefois, l'activité même de location ou de placement de personnel en tant que telle n'est nullement règlementée en Tunisie ce qui a permis la multiplication des cas d'atteintes et de violations des droits de travail qui résultent de la difficulté ou de l'absence d'identification claire de l'employeur véritable du salarié d'agence d'intérim entre autres la disparité de traitement, limites à la liberté d'emploi, le marchandage de main-d'œuvre.

Même si on prend l'exemple de l'accord signé entre l'UGTT et le gouvernement éliminant la sous-traitance de la main-d'œuvre dans le secteur public en 2013 en reste loin de voir ces échos dans les textes législatifs coercitifs.

En effet, annonçant l'abrogation de la circulaire 35 du 30 juillet 1999 relative à la sous-traitance de la main-d'œuvre et signalant l'arrêt de tous les contrats en vigueur et interdiction de tout nouveau contrat : l'accord, longuement négocié, a été signé par le ministre des Affaires sociales et les représentants de l'UGTT au date du 20 novembre 2013.
Ils ont convenu à annuler la sous-traitance des travailleurs dans le secteur public et la régularisation de la situation de 6000 agents de sécurités et de nettoyage en les intégrant dans la fonction publique. Un accord qui continue à avoir de la difficulté à se concrétiser sur le terrain, puisqu'on continue à avoir recours aux services des agences de placement et du travail par intérim à date dans les établissements publics.

L'UTICA à son tour continue à appeler ouvertement à mettre en place un cadre législatif et organisationnel régissant les relations entre travailleurs, employeurs et entreprises utilisatrices. À l'Example de la journée de débat organiser avec la chambre syndicale nationale des agences privées d'emploi qui portait sur les lignes directrices pour la professionnalisation et l'organisation du métier des agences privées d'emploi en Tunisie tenue en juillet 2018 dans les locaux de son siège[10]. Une journée de débat regroupé des professionnels de l'intérim, du recrutement et du conseil RH, des entreprises utilisatrices, des représentants de secteurs économiques faisant recours aux services privés d'emploi et des représentants de structures publiques en charge de l'emploi et du marché du travail.

3- Au regard du droit international et expériences comparées

3.1 Recherches de solutions

Les enseignements du droit international du travail en la matière formulent plusieurs recommandations en vue de pallier ces difficultés, aussi bien que les expériences comparées avec d'autres pays qui se sont pris différemment à la question du travail par intérim, notamment la France.

Il existe aussi des procédés volontaires fondés sur l'autoréglementation comme les codes professionnels et les normes industrielles initiés par des associations professionnelles locales ou

[10] https://www.utica.org.tn/Fr/actualites_7_9_D1740#.XjT8kWhKg2w

internationales, qui favorisent l'avancement et le développement de cette industrie en tout équilibre, à titre d'exemple :

- La Confédération internationale des agences d'emploi privées (CIETT).[11]
- L'Association nationale des entreprises en recrutement et placement de personnel (ACCESS).[12]

L'acteur le plus important en matière de régulation du travail à l'échelle internationale, c'est l'Organisation internationale du Travail, est qui est l'unique agence 'tripartite' de l'ONU - ironie du sort ou coïncidence! – elle réunit des représentants des gouvernements, employeurs et travailleurs de 187 États membres, y compris la Tunisie, et qui son rôle principal est d'établir des normes internationales, élaborer des politiques et concevoir des programmes visant à promouvoir le travail décent pour tous les hommes et femmes dans le monde.

L'OIT s'est longuement penché sur la question des relations triangulaires du travail et l'activité des agences d'emploi privées (AEP). Ainsi, elle a produit trois documents fondamentaux en cette matière, à savoir :

- Convention (no 181) sur les agences d'emploi privé, adopté en 1997, définissant les paramètres généraux de la réglementation, du placement et de l'emploi des travailleurs par ces agences.
- Recommandation (no 188) sur les agences d'emploi privées, 1997.
- Guide pour les agences d'emploi privées: Réglementation, contrôle et application présentant des informations sur le processus d'élaboration et d'application de la législation. Les problèmes qui sont susceptibles d'apparaitre au cours du processus et les solutions possibles et envisageables.[13]

3.2 Discussion et recommandation

Si on se réfère à l'expérience du Québec à ce sujet, on peut voir aussi que malgré les dispositions des Chartes canadiennes et québécoises des droits et libertés, on voit que cette situation de travail tripartie déroge aux droits fondamentaux et libertés de la personne notamment le droit d'association. Une situation qui appelait à une mobilisation impérative afin de faire les représentations nécessaires qui s'imposent auprès des gouvernements pour que soient apportées les modifications législatives appropriées.

En effet, le 12 juin 2018, l'Assemblée nationale du Québec adoptait le Projet de loi n 176 – Loi modifiant la loi sur les normes du travail et d'autres dispositions législatives afin principalement de faciliter la conciliation famille-travail (le « Projet de loi 176 »).

Les amendements apportés annonçant de très d'importantes obligations et responsabilités pour les agences de placement de personnel et les agences de recrutement de travailleurs étrangers temporaires[14]. Le 10 avril 2019, le ministre du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale du

[11] https://www.wecglobal.org/economicreport2016/index.html
[12] https://acsess.org/fr/a-notre-sujet/au-sujet-dacsess/quel-est-acsess
[13] BIT- Guide pour les agences d'emploi privées – Réglementation, contrôle et application Genève, Bureau international du Travail, 2008
[14] https://steinmonast.ca/nouvelles-et-ressources/nouvelles-obligations-agences-de-placement-de-recrutement-a-lhorizon/

Québec a publié un Projet de « Règlement sur les agences de placement de personnel et agences de recrutement de travailleurs étrangers temporaires » le « Projet de Règlement » dans la Gazette officielle du Québec. Il instaure principalement un régime de permis obligatoire pour quiconque exerçant les activités d'une agence de placement de personnel ou d'une agence de recrutement de travailleurs étrangers temporaires, mais aussi des directives en matière de santé et de sécurité du travail et pour l'agence de placement et pour l'entreprise cliente.

Par ailleurs, la Tunisie était parmi les premiers pays à ratifier la convention (no 181). Une avancée en soi, mais qui doit être soutenue par d'autres mesures touchant la majorité de la population employée par le secteur d'intérim, ou le défi reste encore de voir comment les lois adoptées et adaptées aux relations classiques et binaires du travail pourront prendre en considération et encadrer la situation particulière des salariés intérimaires des agences de placement et de leurs entreprises cliente.

Pour mieux remédier à cette situation en Tunisie, plusieurs options peuvent être mises de l'avant, notamment en s'inspirant de l'expérience française ou québécoise en la matière.

Le législateur peut amender le Code du travail, afin de répondre une fois pour toutes à la question de l'identité de l'employeur véritable de l'intérimaire à l'instar du législateur français qui a statué que la société de placement est l'unique employeur de l'intérimaire.
Par ailleurs, notant aussi la nécessité de la soumission de ces agences de placement à l'obligation de demander une autorisation d'exercice ou de permis.

L'instauration de l'obligation de disposer d'un fond de garantit pour assurer de garantir la libération des salaires temporaires en devises et de payer les montants dus pour les fonds de sécurité sociale, et que le travailleur délégué dans le cadre du travail intérimaire bénéficie sans discrimination des salaires et indemnités applicables aux travailleurs de l'entreprise cliente, en application des recommandations de la convention internationale n ° 100 et 111.

L'obligation de ces agences de placement à être assujettit aux autorités de l'inspection du travail qui est exercée par des fonctionnaires relevant du ministère des Affaires sociales, et que tous les contrats de travail conclus par ces institutions sont des contrats de travail temporaires conformément à la loi et peuvent être invoqués dans les dispositions des chapitres (6-4-1) du Journal du Travail qui stipulaient que la mission devait s'inscrire dans le cadre de contrats de travail temporaires afin d'effectuer des travaux non permanents en dehors de l'activité principale de l'institution.

Et enfin, la proposition finale sera d'encourager le lancement de ces entreprises par des titulaires de diplômes d'enseignement supérieur dans les domaines liés à la gestion et au conseil juridique ou autres, et surtout, d'imposer des sanctions pénales aux personnes qui pratiquent cette activité sans respecter les procédures légales.

CONCLUSION

Nonobstant la disparité, entre l'exemple Tunisiens et celui de la France en termes d'état des lieux et des réalités du marché de l'emploi et de l'industrie de l'intérim dans ces deux pays, ce qui s'explique bien sur plusieurs niveaux; économique, politique et sociétal, il semble évident que les enjeux restent de taille en ce qui à trait de l'appréhension et l'encadrement de cette industrie.

Par ailleurs et à date en Tunisie, la détermination de l'employeur dans le cadre du travail intérimaire n'est pas toujours faite elle est ni simple ni commode. Ceci qui nécessite un examen plus poussé et diligent. Il est donc primordial d'y accorder plus d'attentions de considérations en premier lieu par le législateur et aussi par la concordance des efforts de la société civile, des chercheurs et des praticiens en la matière, en recherche d'un équilibre très possible « *reconnaissant le rôle que les agences d'emploi privées peuvent jouer dans le bon fonctionnement du marché du travail et rappelant la nécessité de protéger les travailleurs contre les abus…* » (Convention no 181 de l'OIT, Préambule).

Une flexibilité organisée et responsable semble être la seule en mesure d'instaurer la confiance entre les partenaires sociaux et de contribuer ainsi à plus de justice et de stabilité sociales et de contribuer ainsi à un développement économique durable.

BIBLIOGRAPHIE

Bernier, J. Jobin, C. et Vallée. G. 2003 Les besoins de protection sociale des personnes en situation de travail non traditionnel. Rapport final. Québec : ministère du Travail.

Bourhis, A. et Thierry W. 2001 « L'éclatement de l'emploi traditionnel : les défis posés par la diversité des emplois typiques et atypiques ». Relations industrielles/Industrial Relations, 56 (1), 66–91.

Bernier, Jobin et Vallée 2003. « Rapport Bernier ».

De Tonnancour, V. et Vallée, G. « Les relations de travail tripartites et l'application des normes minimales du travail au Québec », 2009 64 :3 Relations industrielles / Industrial Relations 399-441.

Grant, M. et Pierre L. 1897 « Salariés d'accord. . . mais de qui ? À la recherche du véritable employeur) -- Analyse de la jurisprudence du Tribunal du travail concernant les entreprises de «placement de main-d'œuvre»» , 47 *R. du B.* 1205.
Kthiri, W. 2016 « Bilan de l'évolution Du marché du travail en Tunisie : 2006-2015 » Notes et analyses de l'ITCEQ N° 44 – 2016

Mercure, D. et Vultur, M. 2010 « La signification du travail. Nouveau modèle productif et ethos du travail au Québec, PUL, Québec.

Vallée G., 2005. « Pour une meilleure protection des travailleurs vulnérables : des scénarios de politiques publiques ». Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, Document no 2, Collection « Les travailleurs vulnérables ».

Document thématique soumis pour discussion au Forum de dialogue mondial « Les agences d'emploi privées et leur rôle dans la promotion du travail décent et dans l'amélioration du fonctionnement des marchés du travail dans les secteurs de services privés » Genève, 18-19 octobre 2011/Bureau international du Travail, Programme des activités sectorielles. Genève, BIT,2011.

Vallée, G « Lois du travail ; objet, effet, mécanismes d'application, et droit commun », dans JurisClasseur Québec, coll. «Droit du travail».

Lippel, K. et Laflamme, A.-M. 2011. « Les droits et responsabilités des employeurs et des travailleurs dans un contexte de sous-traitance : enjeux pour la prévention, l'indemnisation et le retour au travail », dans Barreau du Québec, Service de la formation continue, Développements récents en droit de la santé et de la sécurité du travail, 2011, vol. 334, Cowansville, Éditions Yvon Blais Inc.

SITE INTERNET

http://emploi.nat.tn/fo/Fr/global.php
http://www.ins.tn/
https://donnees.banquemondiale.org/pays/tunisie
https://www.statcan.gc.ca/fra/concepts/industrie
https://www.ic.gc.ca/app/scr/app/cis/summary-sommaire
https://www.wecglobal.org/economicreport2016/index.html
https://acsess.org/fr/a-notre-sujet/au-sujet-dacsess/quel-est-acsess
https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--fr/index.htm
http://emploi.nat.tn/fo/Fr/global.php

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES FEMMES : LES DÉTERMINANTS DE LA QUALITÉ DU TRAVAIL DANS CINQ PAYS FRANCOPHONES

Mehdi LE PETIT-GUERIN
Doctorant en Démographie, Université de Bordeaux, France
lepetitguerin.mehdi@gmail.com

RÉSUMÉ – Professionnellement, les jeunes femmes sont exposées à un « double risque », cumulant les difficultés d'insertion de deux populations défavorablement desservies par le monde du travail. Mobilisant des données récoltées entre 2012 et 2015 au Liban, en Tunisie, au Bénin, à Madagascar et au Togo, cette étude teste l'impact de différentes caractéristiques individuelles des femmes de 15 à 29 ans sur leur exposition au travail de mauvaise qualité. Les outils utilisés restent relativement classiques mais sont déployés dans des cadres analytiques et conceptuels spécifiquement adaptés au sujet. Les résultats confirment la centralité de certaines caractéristiques pour permettre aux jeunes femmes d'éviter le travail vulnérable ou le secteur informel dans ces 5 pays. Cette étude espère ainsi apporter des éléments de réflexion utiles à la construction d'une vision plus égalitaire et compréhensive du travail des jeunes femmes.

Mots-clés : Jeunes femmes, Travail décent, Francophonie économique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Professionnellement, les jeunes femmes sont exposées à un « double risque », cumulant les difficultés d'insertion de deux populations défavorablement desservies par le monde du travail. La connaissance existante concernant les difficultés des femmes sur le marché du travail est, heureusement et malheureusement, en enrichissement constant. La thématique est aussi bien abordée dans le contexte des économies avancées que dans celui des pays émergents et en développement. Parallèlement, l'insertion professionnelle des jeunes est également un sujet d'étude fertile. L'analyse des difficultés de ces deux groupes de population répond à au moins une préoccupation commune qu'est celle de la pleine mobilisation du potentiel productif, actuel et futur.

Avec la volonté d'étudier la question où elle s'exprime à la fois le plus vivement et avec le plus de potentialités, l'Organisation Internationale du Travail (OIT) publie en 2016 une étude extensive des conditions d'insertion des jeunes femmes dans 32 pays émergents et en

développement (Elder et Kring, 2016). Ainsi, le manque d'égalité et d'opportunités pour les jeunes femmes restent préoccupants dans de nombreux pays. Le travail qui va suivre s'inscrit dans une approche d'une certaine manière moins genrée. Il s'agit en effet d'aborder la question de la qualité du travail pourvu par différents profils de jeunes femmes, comparativement dans plusieurs contextes économiques et sociaux francophones. L'emphase est donc mise sur la qualité de l'insertion professionnelle des jeunes femmes en tant que population hétérogène et non pas comparativement aux hommes.

Le traitement de cette thématique s'organise autour de plusieurs définitions habituelles de la qualité du travail, mobilisées dans le cas des jeunes femmes de 5 pays francophones. Partant du constat de la surreprésentation des jeunes femmes dans certains emplois jugés de mauvaise qualité, il sera donc question de tester quelles caractéristiques individuelles distinguent les jeunes travailleuses de ces pays face à ce risque.

Conceptualisation

L'analyse de l'insertion professionnelle des jeunes est quasi systématiquement articulée autour de différences entre hommes et femmes. Le genre est ainsi une variable de ventilation de la population des jeunes travailleurs inévitable et permet d'envisager des politiques d'ajustements adaptées à la fois aux jeunes hommes et femmes en insertion. La logique qui pousse à distinguer ces 2 populations est rarement explicitée dans la littérature contemporaine. A l'origine, plusieurs théorisations dont celle développée par Becker sur le capital humain, qui explique notamment que les différences en termes de genre concernant la participation au marché du travail tiennent à une répartition des tâches au sein du ménage qui pénalise les femmes dans l'accumulation de capital humain (Becker, 1985). Les différentiels d'insertion professionnelle mais également de conditions de travail entre hommes et femmes ne s'expliquent cependant pas exclusivement par cela et une part importante de cette variabilité tient en réalité à différentes formes de discriminations sur le marché du travail (Oaxaca, 1973 ; Sofer, 1990 ; Blau et Kahn, 2017).

La question de l'insertion des jeunes femmes s'avère particulièrement importante dans les contextes des pays émergents et en développement car ce sont encore très majoritairement elles qui y assument la plupart des tâches ménagères ou liées aux enfants. Dans ces contextes, où la transition démographique s'exprime énergiquement, l'insertion professionnelle des femmes est un élément central pour la maximisation du dividende ou de « l'aubaine » démographique. Les politiques de correction des inégalités professionnelles entre jeunes hommes et femmes sont donc positives à court et moyen terme en permettant aux pays en développement de valoriser tout le potentiel productif disponible. A long terme également, la recherche a prouvé que l'amélioration du niveau scolaire et des revenus des femmes se traduisaient par une meilleure santé et scolarité chez les enfants et que cette transmissibilité était moins avérée dans le cas des pères (Gakidou et al., 2010). Enfin, l'égalité entre hommes et femmes doit s'exprimer aussi bien sur le plan économique que social et humain. Si on peut regretter que cet impératif ne s'exprime que relativement récemment dans l'histoire, il convient d'en rappeler l'absolue nécessité.

Par ailleurs, les jeunes sont surexposés aux emplois dits de mauvaise qualité. La rémunération est globalement faible et le travail n'est souvent pas suffisant pour générer des conditions de subsistance correctes et pérennes chez les jeunes. C'est 16,7% des jeunes travailleurs dans les pays émergents ou en développement qui vivent en extrême pauvreté (moins de 1,90$ par jour de parité de pouvoir d'achat) et plus de la moitié sont qualifiés de travailleurs pauvres (moins

de 3,10$ par jour PPP) en Asie du sud et en Afrique sub-saharienne (OIT, 2017). Peu ou pas contractualisé, le travail est également instable voir imprévisible et de surcroît dangereux dans certains secteurs particulièrement occupés par les jeunes (OIT, 2015). La sous ou la surqualification sont également des questions d'envergure chez des jeunes souvent contraints d'accepter le travail qu'ils peuvent avoir plutôt que celui qu'ils voudraient (OIT, 2013a). Plus encore que des difficultés isolées, c'est le cumul de plusieurs de ces difficultés qui pénalise sensiblement les jeunes femmes dans leur insertion professionnelle. Un exemple est leur surreprésentation dans les activités agricoles familiales qui ne sont pas ou mal rémunérées, non contractualisées et pénibles. L'insertion des jeunes femmes dans les pays en développement pose donc un problème aux nombreuses facettes en combinant (1) une population jeune qui s'insère difficilement, (2) une population féminine directement et indirectement discriminée sur le marché du travail et (3) des contextes nationaux en pleine mutation.

Du 24 novembre au 5 décembre 2008 à Genève, les participants à la 18ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail ont, entre autres, présenté des recommandations sur la mesure du travail « décent » ou *decent work* qui a vocation à capturer de nombreux aspects qualitatifs du travail. Le concept est dès lors très largement repris et lors de l'Assemblée générale des Nations Unies de 2015 les 4 piliers de L'Agenda pour le Travail Décent définissent un peu plus les dimensions essentielles du concept. Par la décence du travail, les éléments que la notion regroupe sont (1) les principes et droits fondamentaux du droit du travail, (2) les opportunités de travail, (3) la protection sociale et (4) le dialogue social. La réduction des activités professionnelles qui ne présenteraient pas ces qualités est désormais inscrite au Programme de développement durable à l'horizon 2030 adopté par les Nations Unies en 2015[1]. En pratique le travail décent s'apparente à un cadre conceptuel vaste dans lequel la qualité du travail est appréciée de manière diverse selon les contextes et les données disponibles.

Le travail décent est très rare chez les travailleurs des pays en développement mais encore plus pour les jeunes. Les plus pauvres sont les plus exposés à l'emploi de mauvaise qualité, souvent forcés d'accepter du travail de subsistance. Celles et ceux ne bénéficiant pas de formes de solidarité familiale ou amicale sont dans une situation défavorable car ils ne peuvent pas s'autoriser de rester sans ressources. Les problèmes de santé exacerbent également l'exposition aux emplois de mauvaise qualité. Même s'ils connaissent souvent une forme de déclassement, les jeunes diplômés accèdent prioritairement aux emplois formels et publics ou aux emplois informels du secteur formel. Si le diplôme reste donc valorisé, il est réservé aux foyers les plus aisés dans lesquels, avec ou sans diplômes élevés, l'accès à l'emploi de qualité est plus probable. Les jeunes qui n'ont pas accès aux banques, opérateurs de transferts d'argent, compagnies d'assurances et institutions de microfinance ont plus de difficultés à occuper un travail de qualité. Les activités économiques en milieu rural sont de manière générale orientées vers le secteur agricole ou des activités de commerce très informelles. Ces activités sont traditionnellement pénibles, peu rémunératrices, non contractualisées et imprévisibles, soit de « parfaite mauvaise qualité ». Enfin le sexe s'avère fortement discriminant pour l'accès au travail de qualité chez les jeunes de ces pays (OIT, 2017).

Ainsi, à travers 32 pays en développement, la différence de participation au marché du travail entre hommes et femmes s'est réduite sur la période récente mais alors que les hommes

[1] Consultable en français sur le site dédié des Nations Unies : www.sustainabledevelopment.org.

occupent plus souvent des emplois mal rémunérés, les femmes sont majoritaires dans l'emploi informel et de mauvaise qualité (Elder et Kring, 2016). Concernant la scolarité, l'accès y est plus égalitaire qu'avant et dans plusieurs pays les femmes sont plus nombreuses que les hommes dans les études supérieures. Pour autant, si la fréquence avec laquelle les jeunes femmes occupent un emploi a augmenté, la qualité générale de ces emplois ne s'est pas améliorée. Ainsi en 2016, dans 16 pays en développement, représentant plus de la moitié de la population mondiale, les femmes occupent des emplois moins bien rémunérés que les hommes, avec des « contrats » plus aléatoires et essentiellement dans le secteur des services (Rubery et Koukiadaki, 2016). De manière générale c'est leur rôle dans des sociétés « traditionnelles » qui surexposent les jeunes femmes sinon à l'exclusion professionnelle, au moins au travail de mauvaise qualité. Au premier rang des causes, la maternité et l'union surviennent tôt dans leur vie et les éloignent de ce qui leur permettrait d'accéder à de meilleurs emplois. Lorsqu'elles ne tombent pas dans l'inactivité (professionnelle) après la maternité, leurs revenus au sein du foyer sont souvent dérisoires. Les risques associés au mariage prématuré sont ainsi nombreux en Afrique sub-saharienne pour les jeunes femmes : maternité, accouchements dangereux, violence conjugale, capacité à la prise de décision dans le couple, suicide (Kabiru et al., 2013). Dans ce type de contexte, malgré les progrès accomplis quant à leur scolarisation, l'accès des femmes au marché de l'emploi « de qualité » reste très limité.

Partant de ces constats et d'autres, l'étude qui va suivre s'inscrit dans un cadre analytique exclusif aux femmes. Les facteurs d'exclusion professionnelle des jeunes femmes dans les pays en développement sont nombreux mais pour celles qui occupent effectivement un emploi, les chances qu'il soit de qualité sont également minces. Il va donc être question d'estimer la probabilité pour différents profils de femmes qui travaillent d'occuper un emploi dit de mauvaise qualité, spécifiquement dans 5 pays francophones. Les résultats de ces expérimentations appuieront et enrichiront la connaissance existante sur la problématique.

Données

Les données exploitées dans cette étude sont issues d'enquêtes menées entre 2012 et 2015 dans le cadre du programme *Work4Youth*, fruit d'un partenariat entre l'OIT et la Fondation MasterCard. L'objectif essentiel du programme est d'enrichir la connaissance concernant les forces et les faiblesses des marchés du travail des pays émergents et en développement, afin d'orienter les décisions des partenaires sociaux et des gouvernements. Déployées dans plus de 30 pays, ces *School-to-Work Transiton Surveys (SWTS)* ont porté sur la transition des jeunes de 15 à 29 ans de l'école à la vie active. Les variables récoltées suivent le cadre conceptuel de l'OIT dans le domaine de l'insertion professionnelle et permettent donc de mobiliser différentes dimensions de la qualité du travail.

Dans le cadre de cette étude, ce sont les micro-données de 5 de ces enquêtes qui seront mobilisées, concernant 5 pays dits francophones, à savoir, le Liban, la Tunisie, le Bénin, Madagascar et le Togo. Cette sélection de pays n'est guidée que par la disponibilité d'enquêtes de pays francophones, en accord avec les indications du comité scientifique de l'évènement où ce travail est présenté. S'il eut été plus évident de focaliser l'analyse sur une sélection plus restreinte, il s'agit d'un parti pris permettant une comparaison aussi étendue que possible. Ce travail est ainsi conçu avec la volonté de rappeler que l'insertion professionnelle des jeunes femmes reste un défi dans de nombreux pays. Enfin, il est possible d'envisager cet ensemble à travers 2 groupes de pays, d'un côté le Liban et la Tunisie et de l'autre le Bénin,

Madagascar et le Togo, dont les cadres spécifiques à l'accès à l'emploi[2] de qualité chez les jeunes femmes se distinguent nettement. Plusieurs limitations sont consenties pour constituer la base de données. Ainsi, seules les jeunes femmes ayant achevé leur scolarité sont considérées, afin de concentrer l'analyse sur celles qui ne sont plus dans une démarche de scolarisation. De plus, l'étude se focalise sur les femmes ayant exercé une activité professionnelle pendant au moins 1 heure, même rémunérée en nature ou non rémunérée[3], la semaine précédant l'enquête. Cette spécification se justifie dans la mesure où l'objectif est d'étudier la probabilité pour des jeunes femmes de connaître différentes définitions d'un travail de qualité, parmi celles qui travaillent effectivement. Au final, ce sont 3124 jeunes femmes de 15 à 29 ans en tout qui sont réparties dans 5 pays francophones, comme récapitulé dans le Tableau 1.

Tableau 1 - Données mobilisées

Pays	Année d'enquête	Effectif
Liban	2015	249
Tunisie	2013	252
Bénin	2014	445
Madagascar	2015	1850
Togo	2014	328

Source : Traitements de l'auteur à partir des SWTS.

Bien que les enquêtes initiales soient plus volumineuses, les effectifs mobilisés ici sont relativement restreints. Il s'agit de la contrepartie inévitable de (1) l'utilisation de données dérivées et (2) d'un travail sur une population par nature rare : celle des jeunes femmes ayant achevé leur scolarité et exerçant une activité professionnelle au sens large. Après avoir présenté les données, le processus technique.

Méthodologie

Questionnant la qualité de l'insertion professionnelle des jeunes femmes, ce travail entend mobiliser des outils de modélisations relativement classiques, dans des cadres analytiques et conceptuels spécifiquement adaptés au sujet. Organisée autour de 2 déclinaisons de la qualité de l'emploi, suivant les concepts de travail vulnérable et de secteur informel, cette présentation mettra en avant les caractéristiques individuelles qui semblent influencer l'accès des jeunes femmes à ces emplois de mauvaise qualité. Plus concrètement, c'est par la modélisation de la probabilité des jeunes femmes d'occuper des emplois de mauvaise qualité que le sujet est abordé. A cet effet, des régressions logistiques binaires seront déployées pour chaque définition de l'emploi de mauvaise qualité dans chacun des 5 pays étudiés, pour un total de 10 régressions. Seuls les fondamentaux de cet outil sont repris ici, des détails peuvent être trouvés dans la littérature spécialisée.

[2] Par simplicité d'écriture, les termes « travail » et « emploi » pourront être utilisés sans distinction. L'objectif étant de faire référence à l'activité professionnelle de l'individu, sans lien avec sa qualité de salarié ou employé.

[3] Dans le cas exclusif des *Unpaid family workers* ou contributeurs familiaux pour lesquels un travail est effectivement accompli sans forcément donné lieu à rémunération pécuniaire. L'intégration de ces formes d'activité dans le cadre conceptuel de l'OIT s'inscrit dans une logique d'adaptation aux contextes des pays en développement et est donc justifiée dans le cadre de cette étude.

Soit *Y* la variable expliquée et $X_1, X_2 \dots X_k$ les variables explicatives.

Y représente la survenue ou non-survenue d'un évènement et est donc une variable binaire prenant la valeur 0 (non-survenue) ou 1 (survenue).

$X_1, X_2 \dots X_k$ sont des variables continues ou binaires explicatives de la survenue ou non-survenue de Y, ici des caractéristiques individuelles des jeunes femmes.

Soit $P_i = \Pr(Y_i = 1)$ la probabilité pour l'individu i que *Y* soit égal à 1 et $Q_i = \Pr(Y_i = 0) = 1 - P_i$ la probabilité pour l'individu i que *Y* soit égal à 0.

O_i est alors le rapport de cote calculé tel que $O_i = \frac{P_i}{(1-P_i)}$

Avec β_i les différents coefficients estimés par le modèle.

Le modèle s'écrit alors $\log\left(\frac{P_i}{(1-P_i)}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \cdots + \beta_k X_{ki}$

Dans cette étude, la variable expliquée *Y* se décline en deux versions suivant les deux concepts de qualité du travail retenus, à savoir le travail dit vulnérable et celui qui survient dans le secteur informel. Les définitions de ces concepts seront détaillées dans les parties correspondantes.

Concernant $X_1, X_2 \dots X_k$, il s'agira des différentes caractéristiques individuelles qui pourront expliquer la probabilité d'être ou non dans un emploi de mauvaise qualité parmi les jeunes femmes qui travaillent, détaillées dans le Tableau 2.

Tableau 2 - Variables individuelles

Variables	Descriptions	Modalités
Age	Age en années révolues	Entiers de 15 à 29
Area	Milieu de vie	1_Urbain
		2_Rural
Child	Avoir un ou des enfant(s)	0_Sans enfant
		1_Avec enfant(s)
EducInd	Niveau scolaire individuel validé	1_Inférieur au primaire
		2_Primaire
		3_Secondaire ou supérieur
EducPar	Niveau scolaire parental validé*	1_Inférieur au primaire
		2_Primaire
		3_Secondaire ou supérieur
Wgt	Pondération individuelle	

**Le plus haut niveau scolaire des 2 parents est retenu, pour une meilleure disponibilité de la variable.*

Source : Traitements de l'auteur à partir des SWTS.

Finalement, pour chaque définition du travail de mauvaise qualité et chaque pays, le modèle type s'écrit :

$$\log\left(\frac{P_i}{(1-P_i)}\right) = \beta_0 + \beta_1 Age_i + \beta_2 Area_i + \beta_2 Child_i + \beta_3 EducInd_i + \beta_2 EducPar_i$$

Le nombre de variables individuelles disponibles dans les enquêtes brutes est bien plus grand que celui retenu ici mais plusieurs limitations n'ont pas permis leur intégration. Le statut marital a été écarté car trop fortement corrélé au fait d'avoir un ou des enfants pour préserver l'indépendance des variables explicatives. Être étranger, avoir changé de milieu de vie ou déclarer un ou plusieurs problèmes de santé ne permettait pas une meilleure spécification des modèles, en plus de ne pas être excellemment renseignés et impliquant donc une perte de données non négligeable.

Les modélisations ont été menées avec le Logiciel SAS, version 9.4 et la procédure *proc logistic*, l'estimation se faisant par le maximum de vraisemblance. S'il apparaît que le modèle ainsi définit pose des questions d'endogénéité et de part de variance non-expliquée, pouvant mener à des erreurs d'interprétation, il s'inspire de travaux existants[4] et propose des contre-mesures. Chaque modélisation a été précédée d'une procédure *proc reg* afin d'obtenir une statistique TOL de contrôle de la multicolinéarité, suivant les recommandations de Allison (Allison, 2012). Cette statistique est toujours sous 0,40 et autorise donc l'utilisation des

[4] Voir par exemple les *Thematic Reports* publiés par l'OIT dans le cadre des publications *SWTS*, trouvables à l'adresse : www.ilo.org.

variables explicatives retenues. La spécification des modèles n'est pas voulue optimale[5] mais est le résultat d'un compromis entre nombre de pays comparés, nombre de variables explicatives homogénéisées disponibles et définitions de la qualité de l'emploi disponibles.

Avant d'entrer dans le vif des modélisations, une présentation des principales caractéristiques de la population étudiée.

Statistiques descriptives

En termes de population générale, les pyramides des âges des 5 pays étudiés ont des profils différents. Pour le Liban et la Tunisie, la structure par sexes et âges est celle de pays en transition démographique, avec une part importante de la population entre 15 et 50 ans. Dans le cas du Bénin, de Madagascar et du Togo la majeure partie de la population à moins de 30 ans[6]. Les femmes quant à elles représentent la moitié de la population dans les 5 pays enquêtés, sans différence notable. Parmi les 15-29 ans, les femmes sont légèrement surreprésentées au Liban (52,2% contre 47,2% d'hommes) alors qu'ailleurs la répartition est équilibrée[7].

La population envisagée ici étant relativement spécifique, un descriptif de ces jeunes femmes ayant achevé leur parcours scolaire et étant en emploi au sens large est présenté dans le Tableau 3. Pour plus de praticité, la population de référence de cette étude sera appelée femmes « E.N.E. » pour femmes *Employed Non-Enrolled*.

[5] A noter cependant que pour tous les modèles présentés dans cette étude le critère de convergence imposé est respecté, la *p-value* de tous les tests globaux est inférieure à 0,01 et le D de Somers le plus bas est de 0,388.
[6] Voir notamment https://www.populationpyramid.net/
[7] Voir les *National Reports* publiés par l'OIT dans le cadre des publications *SWTS* pour des données descriptives détaillées aux échelles nationales, trouvables à l'adresse : www.ilo.org.

Tableau 3 - Caractéristiques des jeunes femmes ayant achevé leur scolarité et exerçant un travail dans 5 pays francophones.

	Liban	Tunisie	Bénin	Madagascar	Togo
Classe d'âge*					
15-19 ans	3%	10%	21%	31%	17%
20-24 ans	32%	38%	31%	35%	35%
25-29 ans	65%	52%	48%	33%	48%
Milieu de vie					
Urbain	61%	62%	67%	16%	40%
Rural	39%	38%	33%	84%	60%
Avec ou sans enfant(s)					
Sans enfant	81%	91%	33%	35%	61%
Avec enfant(s)	19%	9%	67%	65%	39%
Niveau scolaire individuel					
Inférieur au primaire	0%	4%	46%	24%	19%
Primaire	22%	51%	35%	48%	53%
Secondaire ou supérieur	78%	45%	19%	28%	28%
Niveau scolaire parental					
Inférieur au primaire	3%	19%	61%	23%	52%
Primaire	53%	52%	24%	59%	28%
Secondaire ou supérieur	45%	29%	15%	18%	21%

**Âge présenté en classes pour une meilleure lisibilité*
Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS.

Alors que parmi les femmes ENE, celles de 25-29 ans sont majoritaires au Liban et en Tunisie, leur prédominance est moins marquée dans les 3 autres pays. L'activité semble donc en moyenne plus précoce au Bénin, à Madagascar et au Togo. Globalement, des différences entre pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient et ceux d'Afrique sub-saharienne se retrouvent pour d'autres indicateurs descriptifs. Les femmes ENE vivent majoritairement en milieu urbain, sauf au Togo et à Madagascar. Elles sont fréquemment mère d'un ou plusieurs enfants dans les pays d'Afrique sub-saharienne alors qu'au Liban et en Tunisie elles sont moins d'une sur 5 dans ce cas. Les niveaux scolaires atteints des femmes ENE sont sensiblement différents entre pays. Alors qu'au Liban plus de 7 femmes ENE sur 10 sont de niveau scolaire secondaire ou supérieur, cette proportion ne dépasse pas 30% dans les 3 pays d'Afrique sub-saharienne. Au Bénin, plus de 40% des femmes qui travaillent et qui ont terminé leur parcours scolaire n'ont pas validé le niveau primaire, contre environ 20% à Madagascar et au Togo et moins de 5% au Liban et en Tunisie. Enfin, le niveau scolaire parental suit la même logique dans les 5 pays étudiés, avec un niveau des parents généralement équivalent ou inférieur à celui de l'individu[8]. Cela suggère donc une progression des niveaux scolaires moyens entre générations dans les 5 pays étudiés.

[8] Si les données présentées ici ne renseignent pas sur le lien direct entre niveau scolaire parental et individuel, cette tendance se confirme avec un tri croisé.

Dans le cas des femmes ENE les différences d'un pays à l'autre, ou au moins entre région d'appartenance, sont nettes pour toutes les caractéristiques individuelles mobilisées. Ces différences sont autant d'explications potentielles de l'insertion de ces femmes non pas dans une activité économique, puisqu'elles « travaillent » toutes, mais dans une activité dite de mauvaise qualité. Après cette présentation descriptive, 2 définitions du travail de qualité et les modélisations correspondantes viennent approfondir le sujet.

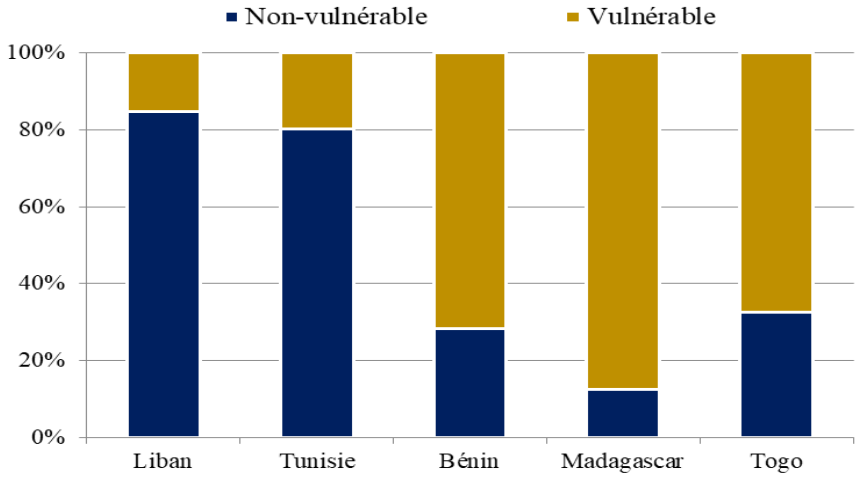
Probabilité d'exercer un travail vulnérable

La première définition de l'OIT utilisée est celle du travail dit vulnérable qui synthétise la qualité de l'emploi par le statut du travailleur. Il s'agit (1) des travailleurs à leur propre compte (*own-account workers*) et (2) des travailleurs familiaux non rémunérés (*unpaid contributing family workers*). Ces 2 populations de travailleurs sont considérées vulnérables car leur travail est particulièrement mal ou pas rémunéré, instable et souvent exercé par défaut, dans un but de subsistance.

En 2015, parmi 25 pays en développement, le taux de jeunes travailleurs en situation d'emploi vulnérable dépasse 50% dans 11 pays et 25% dans 6 autres. Dans le cas des femmes, celles-ci sont globalement surexposées à l'emploi vulnérable dans les pays en développement, avec par exemple plus de 70% des jeunes femmes d'Afrique sub-saharienne qui sont en emploi vulnérable (OIT, 2015).

Entre les 5 pays étudiés ici, le Graphique 1 expose en effet que parmi les jeunes travailleuses de ces pays, l'activité dite vulnérable n'est majoritaire que dans ceux d'Afrique sub-saharienne. Au Liban et en Tunisie, cette proportion ne dépasse pas 20%.

Graphique 1 - Part de l'emploi vulnérable chez les jeunes travailleuses de 5 pays francophones.



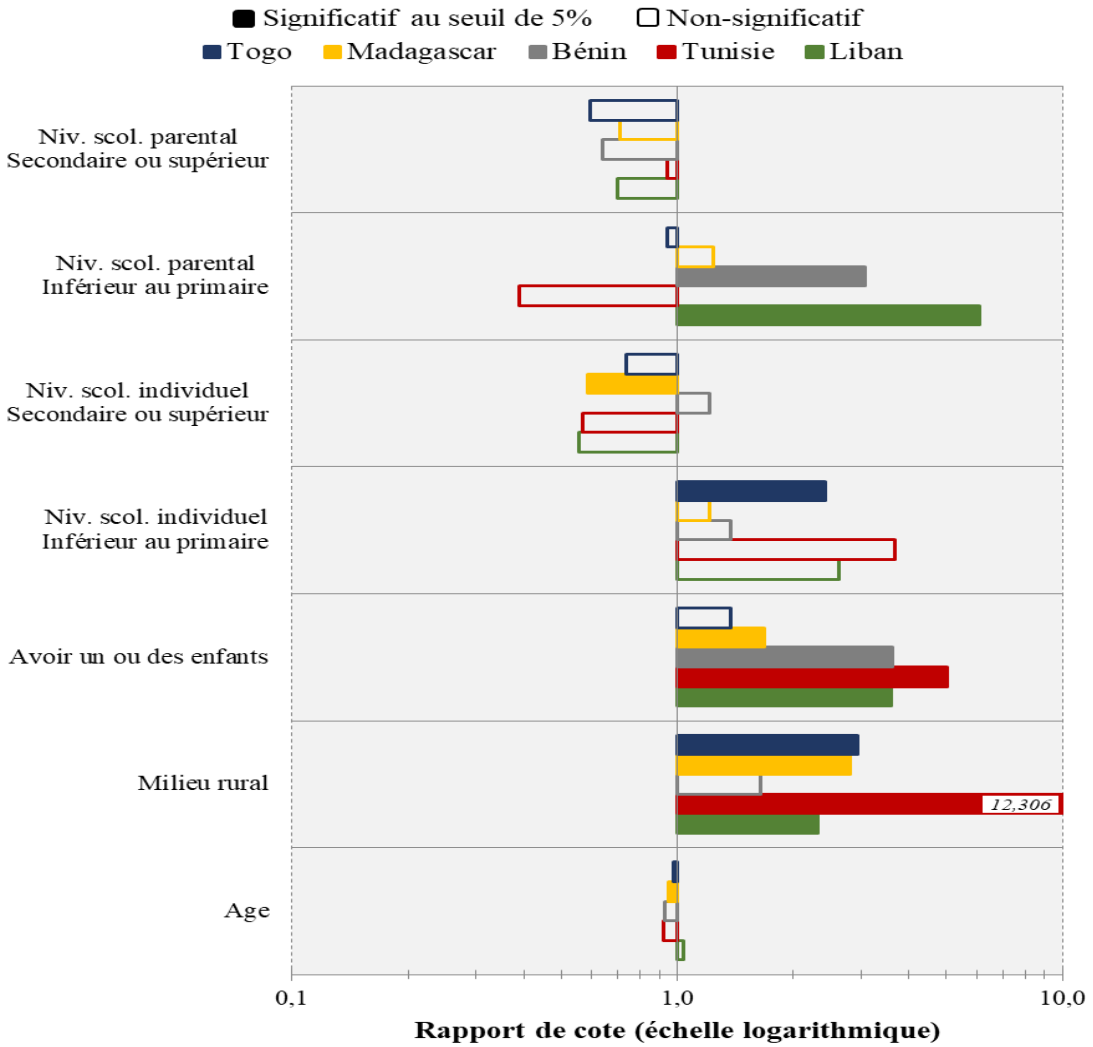
Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS.

Partant de ces constats, la modélisation de la probabilité des jeunes femmes ENE d'être en emploi vulnérable doit permettre de savoir ce qui permet à certaines femmes d'y échapper. Pour plus de lisibilité, le Graphique 2 présente les rapports de cotes ou *odds ratios* pour chaque variable individuelle et chaque pays[9][10]. Les résultats sont à interpréter toutes choses

[9] Les détails des régressions de cette étude sont disponibles dans les Tableaux A1 et A2 en Annexes.

égales par ailleurs. Ainsi, la probabilité d'occuper un emploi vulnérable pour une femme ENE n'évolue pas sensiblement avec l'âge entre 15 et 29 ans, laissant penser que le contact avec l'emploi vulnérable ne se résorbe que très peu au cours de la « jeunesse ». A l'inverse, vivre en milieu rural plutôt qu'urbain ou avoir un ou plusieurs enfants multiplie sensiblement et significativement cette probabilité. En Tunisie par exemple, il apparaît que si la grande majorité des jeunes femmes professionnellement actives ne sont pas mères ou travaillent en milieu urbain, l'emploi vulnérable est nettement plus probable dès qu'une de ces 2 caractéristiques change.

Graphique 2 : L'exercice d'une activité vulnérable chez les travailleuses de 15 à 29 ans dans 5 pays francophones.



Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS

Ne pas avoir atteint un niveau scolaire primaire semble surexposer à une activité vulnérable alors qu'un diplôme du secondaire ou du supérieur en préserve les jeunes travailleuses. Il en va de même considérant le plus haut niveau scolaire atteint par le plus diplômé des parents. La spécification des modèles est cependant peu robuste concernant les éléments de niveaux scolaires atteints par l'individu ou les parents. Globalement, le diplôme apparaît comme une

[10] Seuls les résultats significatifs au seuil de 5% sont mis en avant car au seuil de 10% les intervalles de confiances n'apparaissent pas satisfaisants.

protection contre l'emploi vulnérable mais l'est moins significativement que les autres caractéristiques testées. L'essentiel des significativités est concentré autour du milieu de vie et de la parentalité, qu'il est dès lors possible de lier intimement à l'emploi dit vulnérable dans les pays testés ici. Les résultats sont contrastés d'une variable à l'autre mais les rapports de cotes significatifs ne varient pas de sens d'un pays à l'autre. Alors même que la part de l'emploi vulnérable variait sensiblement entre ces 5 pays, les déterminants de cette vulnérabilité apparaissent donc relativement homogènes entre ces contextes. En ce sens, il s'agit d'un argument en faveur de « l'universalité » de la qualité du travail mesurée par le concept de travail vulnérable, au moins entre ces 5 pays. Ces résultats ont encouragé la modélisation d'une autre définition du travail de mauvaise qualité.

Probabilité de travailler dans le secteur informel

L'informalité de l'activité est une seconde mesure habituelle de la qualité du travail dans les pays émergents et en développement. Le concept a évolué au fil des 15ème et 17ème Conférences Internationales des Statisticiens du Travail ou *International Conferences on Labour Statistics* et il s'agit dorénavant plus de travail informel au sens large que de secteur informel seulement. Les définitions utilisées dans le cadre de l'étude de l'informalité sont nombreuses et le choix est souvent guidé par des contraintes de mesure. Le secteur informel est constitué de toutes les activités qui ont lieu dans des lieux de « production » non déclarés officiellement. La logique étant que c'est dans les lieux où l'activité est « informelle » que les conditions de travail sont de mauvaise qualité, puisque non encadrées. Il s'agit d'une mesure relativement pratique à mettre en œuvre mais qui ignore les emplois de mauvaise qualité qui prendraient place dans le secteur formel.

En réponse à cette lacune, la notion d'emploi informel ajoute au secteur informel toute activité professionnelle qui surviendrait dans une entité déclarée, mais qui ne présenterait pas les qualités attendues d'un travail « formel ». Les caractéristiques pour identifier ces activités varient selon les études mais de manière générale, c'est le statut du travailleur, sa capacité à négocier ses conditions de travail et le fait de bénéficier de certaines protections sociales qui sont visés[11]. L'économie informelle de manière générale, qu'elle se traduise dans ou hors du secteur informel, est le principal vecteur d'absorption du surplus de main-d'œuvre dans ces économies et présente beaucoup de caractéristiques du travail de mauvaise qualité : mal payé, instable, dangereux, non valorisant, sur ou sous-qualifié. Les problématiques de la qualité du travail du secteur formel se retrouvent exacerbées dans l'emploi informel (Shehu et Nilsson, 2014).

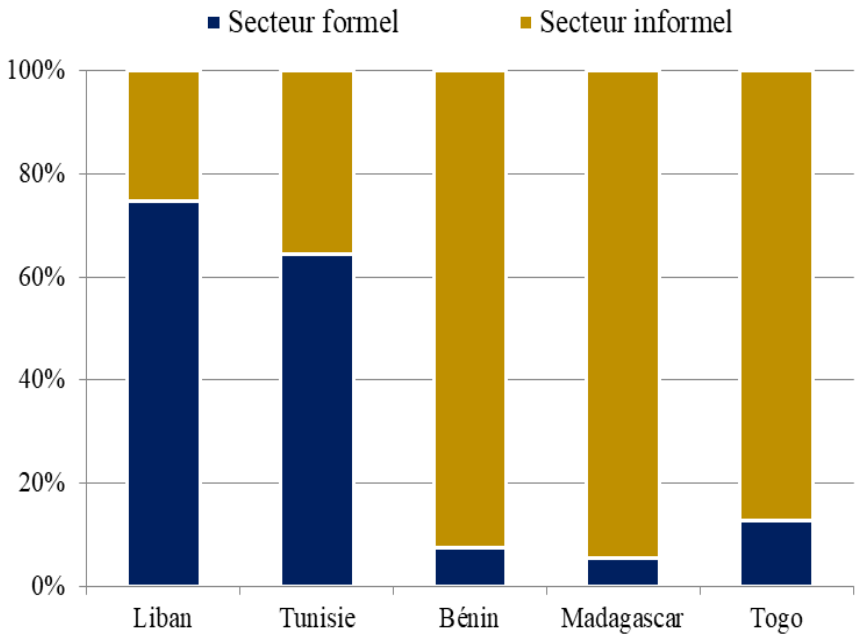
Avec cette définition élargie, c'est plus de 96% des jeunes travailleurs des pays en développement qui sont en emploi informel et 83% dans les pays émergents (OIT, 2017). Ce qui est qualifié « d'informel » s'apparente donc très largement à une norme dans les pays pauvres, particulièrement pour les jeunes travailleurs.

Comme présenté dans le Graphique 3, les pays étudiés dans cette étude ne font pas exception, avec la majorité des femmes qui travaillent dans l'informalité, jusqu'à plus de 90% à Madagascar. Autre fait saillant, la part de l'informalité dans le secteur formel est importante

[11] Pour plus de détails sur la définition de l'informalité et ses évolutions, voir OIT, 2013b.

au Liban et en Tunisie alors qu'elle ne dépasse pas 20% dans les 3 pays d'Afrique sub-saharienne[12].

Graphique 3 - Part de l'informalité chez les jeunes travailleuses de 5 pays francophones.

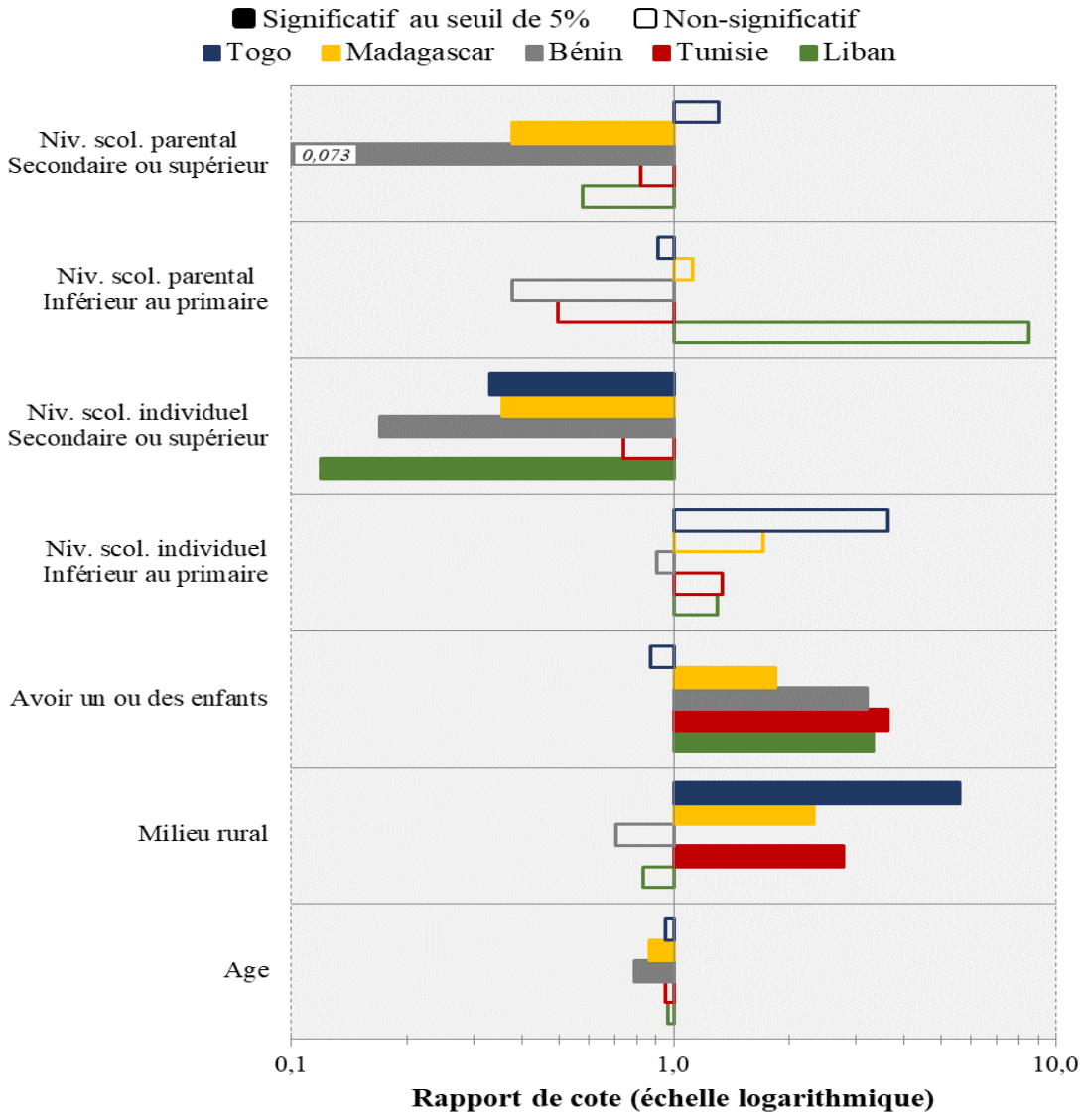


Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS.

Les résultats des régressions sont présentés dans le Graphique 4, sous formes de comparaison de rapports de cotes.

[12] Voir les *Country Summary* publiés par l'OIT dans le cadre des publications *SWTS* pour des données descriptives détaillées sur le sujet, trouvables à l'adresse : www.ilo.org.

Graphique 4 : L'activité dans le secteur informel chez les travailleuses de 15 à 29 ans dans 5 pays francophones.



Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS

Toutes choses égales par ailleurs, la probabilité des jeunes femmes de travailler dans le secteur informel diminue avec l'âge. Ici encore le fait de vivre en milieu rural ou d'être mère tend à augmenter le risque d'informalité de l'activité. Les jeunes femmes de niveau scolaire inférieur au primaire ne sont pas significativement surexposées au secteur informel par rapport à celles de niveau primaire. La bascule s'opère nettement à partir du niveau secondaire ou supérieur. Contrairement aux premiers modèles sur l'emploi vulnérable où le niveau scolaire individuel était peu significatif, l'exercice d'une activité dans le secteur formel apparaît fortement dépendant de l'acquisition par les jeunes femmes d'un niveau scolaire secondaire ou supérieur et ce dans 4 des 5 pays testés ici. Ce constat n'est pas significatif en Tunisie, où les jeunes femmes sont majoritairement en emploi informel dans le secteur formel, une partie importante de l'informalité échappant donc à ces modélisations. A noter cependant que la même remarque peut être formulée dans le cas du Liban, où le niveau secondaire ou supérieur est pourtant fortement et significativement lié à réduire l'exposition des jeunes femmes au secteur informel. Enfin, le niveau scolaire des parents semble moins

déterminant, si ce n'est concernant les filles de parent(s) diplômé(s) du secondaire ou plus pour qui les chances de travailler dans l'informalité diminuent nettement au Bénin et à Madagascar.

Dans le cas du travail en secteur informel les facteurs explicatifs apparaissent plus variés que pour l'emploi vulnérable. Ainsi l'âge semble entrer en ligne de compte et un niveau scolaire secondaire ou supérieur est une protection forte contre l'informalité, au moins dans sa définition restreinte au secteur informel. La spécification générale des modèles est meilleure, non pas grâce à de nouvelles variables explicatives mais vraisemblablement car la définition de la qualité du travail a été enrichie. Ces résultats permettent d'envisager la question des déterminants de la qualité du travail pourvu par les jeunes femmes de manière plus étendue.

Conclusion

Les résultats présentés ici confirment largement les connaissances existantes sur le sujet de la qualité de l'insertion professionnelle des jeunes femmes dans les pays émergents et en développement. Au Liban, en Tunisie, au Bénin, à Madagascar et au Togo, parmi celles testées ici, les caractéristiques individuelles qui distinguent les femmes entre elles face au risque de l'emploi de mauvaise qualité sont principalement le milieu de vie, la parentalité et le niveau scolaire atteint. L'âge et le niveau scolaire parental restent moins déterminants mais s'avèrent pertinents dans certains contextes. Ces constats ont le mérite de confirmer l'importance de ces obstacles dans le cadre de ces pays francophones et de réaffirmer la nécessité de les adresser pour inclure les jeunes femmes au processus productif dans des conditions favorables. Alors qu'un bon niveau scolaire est valorisé dans le secteur formel, il semble moins protecteur contre l'emploi vulnérable. Or, réciproquement à la définition de l'emploi vulnérable selon l'OIT, l'emploi non-vulnérable est essentiellement composé de travailleurs salariés et d'employeurs, qu'il aurait été logique de retrouver dans l'économie formelle vu leurs statuts. Le fait que les déterminants de l'exposition à 2 définitions de la qualité du travail, qui en théorie se ressemblent, varient, souligne toute la difficulté de capturer en une seule définition la « qualité » du travail, des femmes, des jeunes et de manière générale. Les concepts de vulnérabilité et d'informalité du travail mobilisés ici le sont en tant qu'outils et discuter de la justesse de leur définition relève d'un défi qui dépasse largement les bornes de cette étude. La réflexion sur ce qui constitue un travail de qualité doit pourtant à la fois s'inscrire dans le contexte dans lequel on cherche à la définir, tout en valorisant la connaissance existante d'autres lieux ou époques.

Dans les pays émergents et en développement, francophones comme d'ailleurs, les défis de l'emploi sont multiples et profondément ancrés dans des constructions sociales et des difficultés propres aux contextes de ces pays. Si les indicateurs de qualité du travail ou les segments de population étudiés varient, le constat général apparaît relativement unanime. Le travail auquel accèdent les travailleurs et travailleuses des pays en développement est encore trop souvent de mauvaise qualité, tant du point de vue économique, que social ou humain.

La recherche menée ici gagnera à être déployée dans d'autres pays et avec d'autres définitions de la qualité du travail. C'est par l'expérimentation de différentes approches, dans différents contextes, avec différents outils, que peuvent émerger les solutions aux problèmes multidimensionnels. Conçue avec ambition et précaution, cette étude espère ainsi avoir apporté des éléments de réflexion utiles à la construction d'une vision plus égalitaire et compréhensive du travail des jeunes hommes et femmes au sein de la francophonie.

Bibliographie

Allison, P. D. 2012. *Logistic Regression Using SAS®: Theory and Application, Second Edition*. Cary, NC: SAS Institute Inc.

Becker, G. 1985. « Human Capital, Effort and Sexual Division of Labor », *Journal of Labor Economics*, 3(1) : 33-58.

Blau, F. D. et Kahn, L. M. 2017. « The Gender Wage Gap : Extent, Trends, and Explanations », *Journal of Economic Literature*, 55(3) : 789-865.

Elder, S. et Kring, S. 2016. « Young and female – a double strike? Gender analysis of school-to-work transition surveys in 32 developing countries », Work4Youth Technical Brief No. 9 (OIT, Genève).

Gakidou, E.; Cowling, K.; Lozano, R.; Murray, C. J. 2010. « Increased educational attainment and its effect on child mortality in 175 countries between 1970 and 2009 : A systematic analysis », *The Lancet*, 376(9745) : 959-974.

Kabiru, C. W.; Izugbara, C. O.; Béguy, D.; Sidze, E. M. 2013. « Transitions to adulthood in a high fertility context: the case of Sub-Saharan Africa », *Population division Expert Paper*, n°3 (United Nations, New York).

Oaxaca R. L. 1973. « Male-Female wage differentials in urban labour markets », *International Economic Review*, 14 : 693-704.

OIT, 2013a. *Tendances mondiales de l'emploi des jeunes 2013 : Une génération menacée* (OIT, Genève).

OIT, 2013b. *Measuring informality: a statistical manual on the informal sector and informal employment* (OIT, Genève).

OIT, 2015. *Tendances mondiales de l'emploi des jeunes 2015 : Accroître les investissements dans l'emploi décent pour les jeunes* (OIT, Genève).

OIT, 2017. *Tendances mondiales de l'emploi des jeunes 2017 : Les voies possibles vers un meilleur avenir du travail* (OIT, Genève).

Rubery, J. et Koukiadaki, A. 2016. « Closing gender gaps in the labour markets of emerging economies », *Gender, Equality and Diversity Branch Report* (OIT, Genève).

Shehu, E. et Nilsson, B. 2014. « Informal employment among youth: evidence from 20 school-to-work transition surveys » Work4Youth publication series No.8 (OIT, Genève).

Sofer C. 1990. « La repartition des emplois par sexe : capital humain ou discrimination », *Economie & Prévision*, 92-93 : 77-85.

Tableau A1 - Régressions logistiques de la probabilité d'exercer un travail vulnérable, chez les femmes de 15 à 29 ans ayant achevé leur scolarité et travaillant, dans 5 pays francophones.

	Liban		Tunisie		Bénin		Madagascar		Togo	
	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type
Constante	-2,8321	2,1278	-0,6700	1,3619	1,0433	0,7965	2,2599***	0,4512	0,7965	0,9522
Age	0,0368	0,0840	-0,0849	0,0574	-0,0752*	0,0384	-0,0553***	0,0203	-0,0258	0,0405
Milieu de vie										
Urbain	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Rural	0,8419**	0,3983	2,5101***	0,4286	0,4973*	0,2984	1,0307***	0,1656	1,0746***	0,2827
Avec ou sans enfant(s)										
Sans enfant	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Avec enfant(s)	1,2779***	0,4340	1,6106***	0,5933	1,2873***	0,3386	0,5202***	0,1763	0,3219	0,3235
Niveau scolaire individuel										
Inférieur au primaire	0,9688	1,7306	1,2985	0,8555	0,3221	0,3224	0,1919	0,2484	0,8821**	0,4386
Primaire	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Secondaire ou supérieur	-0,5877	0,4454	-0,5680	0,4104	0,1940	0,3170	-0,5352***	0,1739	-0,3066	0,2950
Niveau scolaire parental										
Inférieur au primaire	1,8039**	0,9137	-0,9466*	0,5311	1,1261***	0,3113	0,2154	0,2386	-0,0597	0,3355
Primaire	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Secondaire ou supérieur	-0,3582	0,4291	-0,0602	0,4672	-0,4461	0,3464	-0,3444*	0,1861	-0,5218	0,3645

****Significatif au seuil de 1% ; **Significatif au seuil de 5% ; *Significatif au seuil de 10%*

Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS.

Tableau A2 - Régressions logistiques de la probabilité d'exercer un travail du secteur informel, chez les femmes de 15 à 29 ans ayant achevé leur scolarité et travaillant, dans 5 pays francophones.

	Liban		Tunisie		Bénin		Madagascar		Togo	
	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type	Coef.	Err.-type
Constante	1,3810	1,8708	0,3149	1,0377	9,5625***	1,9898	5,9615***	0,7572	2,8173*	1,5007
Age	-0,0359	0,0752	-0,0476	0,0434	-0,2316***	0,0802	-0,1489***	0,0314	-0,0501	0,0639
Milieu de vie										
Urbain	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Rural	-0,1812	0,3854	1,0264***	0,2828	-0,3489	0,5486	0,8437***	0,2416	1,7219***	0,4579
Avec ou sans enfant(s)										
Sans enfant	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Avec enfant(s)	1,2007***	0,4593	1,2907***	0,4853	1,1671**	0,5808	0,6115**	0,2579	-0,1365	0,4700
Niveau scolaire individuel										
Inférieur au primaire	0,2653	0,2816	0,2959	0,7342	-0,1043	0,7694	0,5406	0,5012	1,2916	0,9824
Primaire	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Secondaire ou supérieur	-2,1261***	0,4041	-0,3051	0,2916	-1,7724***	0,5652	-1,0288***	0,2664	-1,1078***	0,4030
Niveau scolaire parental										
Inférieur au primaire	2,1428*	1,2239	-0,6989*	0,3830	-0,9745	0,8386	0,1161	0,4355	-0,0969	0,4834
Primaire	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*	*Réf.*
Secondaire ou supérieur	-0,5491	0,3900	-0,1972	0,3341	-2,6134***	0,7481	-0,9702***	0,2523	0,2689	0,5109

****Significatif au seuil de 1% ; **Significatif au seuil de 5% ; *Significatif au seuil de 10%*

Source : Calculs de l'auteur à partir des SWTS.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INÉGALITÉ DE REVENU SALARIAL SELON LE GENRE AU SÉNÉGAL : DÉCOMPOSITION STANDARD ET DÉCOMPOSITION LE LONG DE LA DISTRIBUTION SALARIALE

Mamaye THIONGANE
Université Cheikh Anta Diop (UCAD)
Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Dakar, Sénégal
mamaye.thiongane@ucad.edu.sn

Abou KANE
Université Cheikh Anta Diop (UCAD)
Faculté des Sciences économiques et de Gestion Dakar, Sénégal
Abou.kane@ucad.edu.sn

RÉSUMÉ – L'objectif de ce papier est d'examiner les sources de disparités salariales selon le genre au Sénégal. En se basant sur une combinaison de la théorie du capital humain et de la théorie de la discrimination, les données de l'ENES (2015) ont été utilisées pour les estimations économétriques. Avec correction du biais de sélection, l'approche de décomposition linéaire d'Oaxaca-Blinder et celle de Firpo-Fortin-Lemieux (2009) ont permis de décomposer l'écart de salaire selon le genre au niveau moyen et à divers niveaux de la distribution salariale. Les résultats montrent que pour les disparités salariales en moyenne, 45 % de l'écart selon le genre sont justifiés par les différences de caractéristiques productives en faveur des hommes contre 55 % de l'écart associé à la discrimination. Suivant l'évolution de la distribution salariale, les résultats montrent que dans l'explication des disparités selon le genre la part des différences de traitement salariale baisse alors que celle des différences de caractéristiques productives augmente. Les résultats de ce papier justifient la nécessité d'intensifier les politiques d'équité et d'égalité de genre au Sénégal.

Mots-clés : Ecart salarial, Genre, Discrimination
Classification JEL : J24, J31, J71

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Le Sénégal, au-delà du principe de l'égalité des hommes et des femmes dans les dispositions constitutionnelles de 2001, a adopté la loi sur l'égalité d'accès aux fonctions électif en 2007. Dans ce sens, la parité absolue homme-femme dans les instances totalement ou partiellement

électives a été adoptée en 2010 et le Sénégal s'est inscrit dans la mise en œuvre de stratégie nationale d'équité et d'égalité de genre (SNEEG) depuis 2015.

Selon l'Enquête nationale sur l'emploi au Sénégal (ENES, 2017), quelle que soit la tranche d'âge considérée, le niveau d'activité des hommes domine celui des femmes. Pour un taux d'activité de 54,9 % au niveau national, le taux pour les hommes est de 62,9% et celui des femmes de 48,5%. En outre, au niveau des individus qui disposent d'un emploi salarié, il persiste encore des différences entre hommes et femmes. En fait, même si près de 32,8% de la population en emploi exercent un emploi salarié, le taux pour les hommes se démarque largement de celui des femmes. Le taux d'emploi salarié pour les hommes s'établit à 39,3% contre 23,7% pour les femmes.

La littérature suggère que le capital humain, en plus de son influence majeure sur la participation à l'activité économique ou le choix du secteur d'emploi (Kane, 2014 ; Kuépié et al., 2013), impacte sur le niveau de revenus. En effet, le capital humain comme moyen d'améliorer ou de signaler la productivité des individus devrait jouer un rôle primordial dans l'allocation de travail, mais aussi sur l'explication des niveaux de salaire. Au Sénégal, il existe des disparités salariales selon le genre. Selon l'ENES (2017), le salaire moyen d'un travailleur salarié est de 96.206 FCFA par mois au Sénégal. Selon le genre, on constate un écart de salaire mensuel de 38.996 FCFA. En effet, le salaire mensuel moyen est de 107.074 FCFA pour les hommes contre 68.078 FCFA pour les femmes.

La théorie du capital humain explique les différences économiques selon le genre par les décisions relatives à la participation sur marché du travail des membres du ménage. Selon Becker (1985), la responsabilité par rapport aux soins des enfants et aux tâches ménagères empêche le revenu salarial des femmes d'augmenter plus rapidement. Ces responsabilités, basées sur les considérations sociales du rôle des hommes et des femmes, affectent les possibilités d'emploi et contribuent à décourager les investissements pour le renforcement du capital humain que nécessite le marché du travail (Mincer et Polachek, 1974 ; Becker, 1985).
Cependant, selon le genre, les écarts de salaire ne sont pas systématiquement expliqués par une différence d'investissement en capital humain. En effet, les analyses sur les disparités selon le genre attribuent, en plus de ces différences liées aux capacités productives, un rôle possible à la discrimination sur le marché du travail (Petrongolo, 2019 ; Blau et Kahn, 2017). Les études sur la décomposition des écarts salariaux montrent, certes le rôle des différences de caractéristiques liées à la productivité des travailleurs (l'éducation, l'expérience …), l'existence d'une proportion de ces écarts qui ne relève pas de ces différences de capacités. Dans le cadre de la décomposition des sources de disparité selon le genre d'Oaxaca-Blinder et ses extensions comme celle de Fortin-Firpo-Lemieux, il existe deux composantes. Une composante liée aux différences de caractéristiques individuelles, dite la partie « expliquée », et une composante liée aux différences de rendement des caractéristiques, dite partie « inexpliquée » et est considérée comme la preuve d'une éventuelle discrimination (Petrongolo, 2019, Ahmed et McGillivray, 2015). Sur le marché du travail, la discrimination économique selon le genre est soupçonnée lorsque des capacités productives égales sont récompensées différemment sur la base de l'appartenance à un groupe considéré (Ntsama et al, 2014 ; Havet, 2004).

Au vu de tout ce qui précède, l'objectif de cet article est d'examiner les sources de disparités salariales selon le genre sur le marché du travail au Sénégal. L'originalité de cet article repose sur deux points. Nous prenons en compte la correction du biais de sélection de l'échantillon dans le cadre des techniques de décomposition et aussi nous procédons à une décomposition au-delà du salaire moyen selon le genre. Ainsi, cet article constitue une opportunité de renforcer

la littérature économique sur les aspects d'analyse empirique de décomposition des sources de disparités de genre sur le marché du travail sénégalais.

Le reste de ce papier est structuré en différentes sections. La section 2 présente la revue de littérature sur les écarts de salaire selon le genre. La section 3 fournit la méthodologie sur la décomposition au niveau du salaire moyen et à différents niveaux de la distribution salariale. La section 4 présente les résultats de l'estimation économétriques et la section 5 conclut ce papier.

2. Ecart de salaire selon le genre, une revue de la littérature

Plusieurs études ont montré que les différences de caractéristiques individuelles, notamment celles liées aux capacités productives comme l'éducation, jouent un rôle important dans l'explication des sources d'écart de salaire sur le marché du travail. Mais, ces facteurs n'expliquent pas entièrement les différences de revenus entre hommes et femmes. En effet, l'utilisation de procédure pour décomposer les sources d'écart de salaire montre qu'il subsiste souvent une proportion de la variation de revenu qui reste inexpliquée par les caractéristiques productives des travailleurs. Cette composante de la décomposition fait l'objet, dans la plupart des cas, d'une preuve de pratique discriminatoire sur le marché du travail. Toutefois, même s'il existe cette proportion « inexpliquée » des différences de salaire ne peuvent être entièrement attribuées au seul fait d'un soupçon de discrimination salariale sur le marché du travail.

Ntsama (2014) a analysé les écarts salariaux de genre au Cameroun pour apprécier le rôle de la discrimination sur le fonctionnement du marché du travail. Elle utilise une extension de l'approche standard de décomposition d'Oaxaca-Blinder à la suite de l'estimation des équations de gains de gain de Mincer avec correction de l'éventuel biais de sélection par l'approche à deux étapes de Heckman. La décomposition de l'écart de salaire de 0.5236 (en log) montre que 49,4% de l'écart total résulte des différences de caractéristiques individuelles. Par contre, la part non expliquée relative aux différences de rendement des caractéristiques (part attribuée à la discrimination) est de 50.6%. Ainsi, au-delà des différences de caractéristiques individuelles entre les hommes et les femmes, il existe une discrimination à l'encontre des femmes sur le marché du travail camerounais.

Kolev et Robles (2010) examinent les sources d'écart salarial selon le genre, grâce à des données d'enquête emploi en Ethiopie, plus particulièrement la manière dont cela varie à travers les cohortes d'âges. Ils utilisent une extension de l'équation de salaire de Mincer séparément pour les hommes et les femmes à travers la procédure à deux étapes de Heckman, avant d'appliquer les méthodes de décomposition des écarts salariaux proposées par Cotton (1988) et Neumark (1988). Globalement, au moins 20 % à 39 % au plus des différences de salaire peuvent être attribuées aux différences en capital humain (éducation, expérience potentielle et formation).

Nordman et al (2010), à la suite de l'analyse de l'importance de l'éducation dans l'allocation d'emploi dans les différents segments du marché du travail, examinent les motifs de différences de salaires au Madagascar. Ils utilisent les fonctions de gain de Mincer et les procédures de décomposition d'écart de salaire d'Oaxaca-Blinder. La décomposition des écarts de salaire selon le genre montre que les différences en termes de caractéristiques individuelles des hommes et des femmes comptent pour plus de 70 % dans l'explication des différences de salaire en 2001. Cependant, lorsque les caractéristiques de travail sont prises en compte, les différences

de caractéristiques et de capacités individuelles selon le genre expliquent plus de 60 % de l'écart.

Les études de Kolev et Robles (2010) et de Nordman et al (2010) se rejoignent en ce sens qu'elles montrent le lien entre l'éducation, différences de participation au marché du travail et écart salarial selon le genre. Les disparités selon le genre en termes de participation au marché du travail, nécessairement influencé par les niveaux d'éducation, apparaissent comme non négligeables dans l'analyse des sources d'écart de salaire, notamment chez les jeunes femmes. Cet aspect de caractéristiques liées à la participation au marché du travail plus défavorable pour les femmes fait penser à l'existence d'une discrimination à l'emploi des femmes affectant leurs salaires. Cette hypothèse est confirmée dans le cadre de l'étude de Kolev et Robles (2010) par la part importante de la composante dite inexpliquée, rattachée à l'effet potentiel d'une discrimination salariale, qui couvre 40 % à 43 % des différences de salaire selon le genre.

En plus de ces études qui se sont intéressées à l'analyse des sources d'écart de salaire en moyenne, d'autres auteurs ont pris aussi en compte l'évolution de l'écart à différent niveau de la distribution salariale. Ces approches visent à montrer les disparités salariales au-delà d'une analyse en moyenne. Ainsi, on peut déterminer quels sont les niveaux de distribution où l'écart de salaire est plus élevé et observer l'évolution de la part de la discrimination dans l'écart salarial.

Pastore et al (2016) ont exploré l'émergence des différences de genre sur le marché du travail du travail, en se focalisant sur les jeunes en Azerbaïdjan. Ainsi, afin de déterminer si les différences de salaires selon le genre apparaissaient en début de carrière ou plus tardivement, les auteurs ont utilisé, avec l'équation de gain de Mincer, les techniques de décomposition d'Oaxaca-Blinder, de Juhn, Murphy et Pierce puis de Machado et Mata. Globalement, les analysent suggèrent que les différences de rémunération proviennent des différences de récompense des mêmes caractéristiques productives selon le sexe. Ce résultat est d'autant plus significatif pour les niveaux de distribution des salaires les plus bas et les plus élevés où les écarts de salaire entre hommes et femmes sont les plus accrus.

Ahmed et McGillivray (2015) utilisent la décomposition de Oaxaca-Blinder et celle de Firpo et al (2009) pour examiner les sources d'écart de salaire selon le genre en moyenne et à différents niveaux de la distribution salariale au Bangladesh. L'auteur procède à la correction du biais de sélection avec la méthode Heckman avant de l'intégrer dans les facteurs explicatifs dans l'équation de salaire. La décomposition à différents quantiles montre que l'écart de salaire selon le genre est plus élevé au niveau de la distribution inférieure et diminue significativement au niveau de la distribution supérieure. Ce résultat traduit le fait que les femmes au niveau de la distribution supérieure font moins face à la discrimination contrairement à celles au niveau de la distribution inférieure. Les analyses d'Ahmed et McGillivray montrent que les différences de caractéristiques en faveur des hommes contribuent aussi à expliquer le large écart de salaire selon le genre au Bangladesh. Ainsi, au niveau de la distribution supérieure la discrimination est certes plus faible, mais la meilleure caractéristique des hommes en capital humain éducatif contribution à maintenir les disparités salariales.

Atencio et Posadas (2015) explorent comment les écarts de genre en termes de salaire varient le long de la distribution des salaires en Russie sur la période 1966-2011. Les auteurs utilisent l'approche de la décomposition des fonctions d'influence développée par Fortin, Lemieux et Firpo (2011). Les résultats montrent que l'importance des caractéristiques observables liées au

capital humain dans l'explication des écarts de salaire diminue le long de la distribution des salaires.

3. Méthodologie

L'approche de base d'Oaxaca-blinder

- Décomposition des écarts de salaire moyen avec biais de sélectivité

La décomposition d'Oaxaca-Blinder effectuée à partir de sélection non aléatoire d'échantillon ou basée sur un échantillon réduit aux travailleurs présente le risque d'être biaisée. Un moyen de prendre en compte ce problème de biais de sélection est proposé par la procédure à deux étapes de Heckman (1979).

Ainsi, la première étape de l'approche de Heckman consiste à déterminer la probabilité qu'une personne participe aux activités sur le marché du travail.

Avec Z les facteurs de caractéristiques individuelles et familiales des individus i dans le groupe $g = (homme, femme)$, la probabilité de participer au marché du travail s'écrit comme suit :

$$P_{ig} = \Pr(y_h > 0) = \Pr(\varepsilon_h > -\alpha_h Z_{ih}) = \Phi(\alpha_h Z_{ih})$$

L'inverse du « ratio de Mill » est fourni par :

$$\lambda_i = \phi(Z_i) \Big/ (1 - \Phi(Z_i)) \qquad (1)$$

Avec $\phi(.)$ est la fonction de densité normale ; $\Phi(.)$ est la fonction de distribution normale. C'est cet inverse du ratio de Mills (λ_i) qui est adjoint comme un estimateur à l'équation de revenus et par la suite les paramètres pourront être estimé par les moindres carrés ordre.

Pour la procédure de Heckman, c'est en partant des équations de salaire qu'on introduit l'inverse du ratio de Mills. Ainsi, les équations de gain de Mincer avec correction du biais de sélection s'expriment comme suit :

$$W_h = \beta_h X_h + \rho_h \lambda_m + \varepsilon_m \qquad (2)$$

$$W_f = \beta_f X_f + \rho_f \lambda_f + \varepsilon_f \qquad (3)$$

Avec β le rendement salarial des facteurs X associés, λ l'inverse du ratio de Mill et ρ les coefficients associés qui permettent d'apprécier selon de l'existence ou pas de l'effet de sélection.

A partir des équations (2) et (3), la décomposition standard d'Oaxaca-Blinder avec correction de la sélectivité peut s'écrire de la forme suivante :

$$\overline{W_h} - \overline{W_f} = \underbrace{(\overline{X_h} - \overline{X_f})\beta_h}_{\substack{effet\ lié\ aux\ différences \\ de\ capacités\ productives}} + \underbrace{(\beta_h - \beta_f)\overline{X_f}}_{\substack{effet\ lié\ aux\ différences\ de\ rémunération \\ ou\ effet\ lié\ à\ la\ discrimination}} + \underbrace{(\widehat{\rho_h}\widehat{\lambda_h} - \widehat{\rho_f}\widehat{\lambda_f})}_{\substack{effet\ lié\ à\ la \\ sélectivité}} \qquad (4)$$

Avec cette équation, la structure salariale des hommes est retenue comme référence d'absence de discrimination.

- Décomposition des écarts de salaire selon genre à différents niveaux de quantile

L'utilisation de l'approche distributionnelle reposant sur les régressions à différents quantiles est une autre extension de l'approche d'Oaxaca-Blinder. La méthode de régression à quantile inconditionnelle de Firpo, Fortin et Lemieux (2009) permet de procéder à une décomposition des écarts de salaire selon le genre le long de la distribution salariale.
Ainsi, lorsqu'on considère le $q^{ième}$ centile de la distribution, l'écart entre hommes et femmes est :
$D(q) = c_h(q) - c_f(q)$ (6)
Avec $c_h(q)$ et $c_f(q)$ le $q^{ième}$centile dans l'échantillon pour les hommes et pour les femmes (f) respectivement.

Dans un premier temps, l'approche de Firpo, Fortin et Lemieux (2009, 2010) procède à un calcul de la fonction d'influence recentrée définie comme :
$RIF_{ji} = c(q) + [1(W_i \geq c(q) - (1-q)]/f(c(q)$ (7)
Où $c(q)$ le $q^{ième}$ centile de l'échantillon regroupant les hommes et les femmes à ce niveau donné, $1(.)$ étant une variable binaire qui prend comme valeur 1 lorsque le salaire (en log) de l'individu i est supérieur ou égal à $c(q)$ et la valeur 0 sinon, $f(c(q)$ correspond à la densité du salaire au $q^{ième}$centile.

Dans un second temps, on procède à une estimation par MCO des équations de salaire du type $W_h = \beta_h X_h + \varepsilon_h$ et $W_f = \beta_f X_f + \varepsilon_f$ avec la différence qu'on remplace la variable dépendante par sa transformation en fonction d'influence recentrée et de procéder à la décomposition d'Oaxaca-Blinder. L'équation de décomposition à différents niveaux de quantile (q) s'écrit de la forme suivante :

$$\underbrace{D(q)}_{\substack{écart \\ salarial}} = \underbrace{(\overline{X_h} - \overline{X_f})\widehat{\beta_h}(q)}_{\substack{l'effet\ des\ différences\ caractéristiques \\ au\ q^{ième}\ quantile}} + \underbrace{(\widehat{\beta_h}(q) - \widehat{\beta_f}(q))\overline{X_f}}_{\substack{les\ différences\ de\ rendement\ des\ caractéristiques \\ ou\ effet\ discriminatoire\ au\ q^{ième}\ quantile}}$$

Nous présenterons les décompositions aux 10e (pour la distribution inférieure de salaire), 50e (pour la médiane ou niveau intermédiaire de salaire) et 90e (pour la distribution supérieure de salaire). En effet, la décomposition des écarts de salaire à des quantiles bien choisis pourrait permettre d'apprécier globalement les différences dans la distribution des salaires (Boudarbat et Lemieux, 2010). Le choix de ces niveaux de quantile permet de mieux répondre aux besoins de comparabilité entre hommes et femmes particulièrement aux niveaux inférieurs et supérieurs de leur distribution.

4. Sources des données et statistiques descriptives

La base de données utilisée à des fins d'estimation économétriques est l'Enquête Nationale sur l'Emploi au Sénégal (ENES) de 2015. Cette enquête est menée sur toute l'étendue du territoire national et se limite aux individus âgés de 10 ans et plus. Entre autres cette enquête visait à permettre d'apprécier l'efficacité des politiques mises en place pour lutter contre le chômage, mais aussi celles liées à l'amélioration des conditions de vie des travailleurs. La mise en œuvre de cette enquête s'est basée sur un échantillon 6000 ménages. Afin de couvrir tout le pays, le tirage de l'échantillon est fait dans 426 districts de recensement, dont 282 en zone urbaine et 144 en zone rurale. En annexe, nous présentons les statistiques descriptives.

5. Résultats

Dans le cadre de la décomposition salariale, nous allons procéder à une analyse au niveau moyen et suivant différents quantiles de salaire. Ces différentes approches permettront de rendre compte du rôle des différences de caractéristiques productives et/ou des différences de traitement basées sur le genre dans l'explication de l'écart salarial selon le genre.

(a) Décomposition au niveau moyen

L'analyse des niveaux de salaire au niveau moyen permet de rendre compte de l'existence d'un écart (en logarithme) de 0.3983 en faveur des hommes. Les différences liées aux caractéristiques productives représentent les 0.1786 alors que les différences de valorisation à caractéristiques similaires constituent 0.2197. En termes relatifs, l'écart salarial pouvant être imputé aux différences de caractéristiques individuelles équivaut à 45% (soit (0.1786/0.3983)*100) des différences de salaire entre hommes et femmes sur le marché du travail. Par contre 55% (soit (0.2197/0.3983)*100) de cette différence salariale reste liée aux différences de récompense ou de valorisation à caractéristiques similaires données. C'est cette dernière composante qui renvoie à l'existence de discrimination salariale selon le genre sur le marché du travail. Ces résultats montrent qu'un traitement égalitaire à caractéristique similaire devrait permettre de faire disparaître 55% de l'écart de salaire selon le genre sur le marché du travail. A l'inverse il existe 45% de cet écart qui n'est que le reflet de meilleures caractéristiques productives pour les hommes.

Lorsqu'on s'intéresse à l'analyse par variables explicatives liées à la situation matrimoniale et aux éléments de capital humain, les résultats des estimations effectuées avec correction du biais de sélection permettent de constater des rôles variés autant dans la composante « expliquée ou justifiée » que celle « inexpliquée ou non justifiée ». La notion « expliquée » renvoie la possibilité qu'une part de l'écart puisse être justifiée par des différences en caractéristiques alors que celle « inexpliquée » renvoie à l'existence de récompense différente, donc injustifiée, pour la même caractéristique.

En ce qui concerne la situation matrimoniale des individus, à statut « marié » identique, la discrimination en faveur des hommes leur confère un avantage de près de 6 points de pourcentage. Ces résultats traduisent le fait que les femmes continuent d'être confrontées à des pratiques de discriminations dès lors qu'il s'agit des facteurs de rôles sociaux liés au mariage. En effet, les théories de la discrimination statistiques (Cain, 1986) permettent de justifier ce résultat en ce sens les femmes peuvent être confrontés à des jugements a priori ou de stéréotypes.

Par rapport à l'Age, les résultats montrent qu'un avantage de 5,8 points de pourcentage pour les hommes est à rattacher au fait qu'ils soient plus expérimentés. Mais même à niveau d'expérience similaire, les hommes sont mieux récompensés avec une différence de 4,7 points de pourcentage. En ce qui concerne l'apport à la marge d'une année d'expérience supplémentaire, capturée par Age au carré, on observe que seule la composante de l'écart rattaché à la valorisation à caractéristique similaire est significative. En particulier, les résultats permettent de constater que ce sont les femmes qui bénéficient de meilleure valorisation dans cette situation avec 3,5 points de pourcentage. En analysant conjointement l'âge et sa forme quadratique, on constate alors que les femmes sont discriminées pour les premiers niveaux d'années d'expérience, mais lorsqu'elles en accumulent elles deviennent au fur et à mesure mieux valorisées.

Lorsqu'il s'agit de l'éducation, on constate que l'écart imputable aux différences de niveau d'éducation est à l'avantage des hommes de 1,8 point de pourcentage. A cela s'ajoute qu'à caractéristique éducative identique, la valorisation pour les hommes excède de 5 points de pourcentage celle des femmes. Soit, même s'il existe une proportion de l'écart justifiable par des niveaux d'éducation plus favorables aux hommes, c'est la différence de récompense de l'éducation basée sur le genre qui est plus importante.

En ce qui concerne la formation professionnelle, seule la composante de l'écart de salaire pouvant s'expliquer par les différences de formation est significative. Les résultats montrent que la prédominance des hommes ayant effectué une formation professionnelle devrait justifier leur avantage de salaire de l'ordre de 2.5 points de pourcentage. Ainsi, au regard de la formation on ne peut statuer une valorisation salariale différente à acquisition de formation similaire entre les hommes et les femmes.

Tableau 1 : Décomposition d'Oaxaca-Blinder de l'écart de salaire

	Décomposition salariale		
VARIABLES	Total	Expliqué	Inexpliqué
groupe_1 [homme]	10.733***		
	(0.01284)		
groupe_2 [femme]	10.335***		
	(0.01743)		
Différence	**0.3983*** **	**0.1786*** **	**0.2197*** **
	(0.02165)	**(0.01578)**	**(0.01606)**
residence		-0.024***	0.009***
		(0.00586)	(0.00276)
Chef_Ménage		0.042***	0.018
		(0.00613)	(0.09938)
Marié		-0.018***	0.058***
		(0.00241)	(0.01156)
Age		0.058*	0.047***
		(0.02976)	(0.01684)
Age2		0.008	-0.035**
		(0.00530)	(0.01534)
Education		0.018***	0.051***
		(0.00241)	(0.01321)
Formation		0.025***	-0.013
		(0.00554)	(0.01306)
Handicap		-0.0009*	0.008***
		(0.000469)	(0.00217)
Syndicat		0.017**	0.018*
		(0.00364)	(0.00978)
CDI		0.045***	-0.034
		(0.00477)	(0.06313)
Sélectivité		0.008***	0.021***
		(0.00257)	(0.00442)
Constant			0.071**
			(0.03248)

Ecart type entre parenthèses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Pour la correction du biais de sélectivité, on observe que cela contribue à renforcer en faveur des hommes dans la part de l'écart dû aux différences en caractéristiques et celle due aux différences de récompense selon le genre.

(b) Décomposition au niveau de la distribution des salaires

La décomposition de Firpo, Fortin et Lemieux (2009) présente l'avantage de fournir les écarts de salaire de salaire à différents niveaux de la distribution des salaires. Pour la distribution des salaires, nous nous intéresserons principalement aux 10% salaires inférieurs (Q10), à la médiane (Q50) et au niveau des 10% salaires supérieurs (Q90).

Pour les 10% niveaux de salaire inférieurs, les différences de caractéristiques selon le genre expliquent 36% (soit (0.069/0.196)) de l'écart salarial. La contribution des différences de récompense en prix ou la discrimination en faveur des hommes constitue 64% (soit (0.125/0.194)) de l'écart total de salaire selon le genre. Pour la médiane de la distribution de salaire, c'est 46% (soit (0,184/0,401)*100) de cet écart résultent des différences de caractéristiques et 54% (soit (=0,217/0,401)*100) dus aux différences de valorisation à caractéristiques similaires. Au niveau de la distribution des 10% salaires supérieurs, 62% (soit (0,063/0,102)*100) de cet écart s'expliquent par des différences de caractéristiques entre hommes et femmes. Les différences de valorisation à caractéristiques similaires représentent 38% (soit (0,039/0,102)*100) de la différence de salaire selon le genre.

Lorsqu'on suit l'évolution de l'écart total de salaire, on constate que du niveau inférieur à la médiane de la distribution salariale l'écart augmente, mais cela baisse ensuite au niveau de la distribution supérieure. Ainsi, on passe d'un écart total de salaire (en log) de 0.194 pour les la distribution inférieure à 0.401 pour la médiane et puis à un écart de 0.102 pour la distribution supérieure. De tels résultats montrent que c'est au niveau des catégories de salaires intermédiaires que les disparités de salaires sont plus notées. L'autre aspect est que l'écart de salaire selon le genre devient moins prononcé lorsqu'on se focalise sur les individus dans la distribution supérieure des salaires. Pour ce qui concerne la composante de l'écart relative aux différences de caractéristiques, cela augmente le long des distributions salariales considérées. En particulier, on passe d'une proportion de 36% pour la distribution inférieure, à 46% pour le niveau intermédiaire et enfin à 62% pour la distribution supérieure. A l'inverse, la part de composante liée aux différences de valorisation à caractéristique similaire dans l'explication de l'écart salarial baisse progressivement le long de la distribution salariale. En effet, la part de la composante non justifiée par des différences de caractéristiques productives passe de 64% pour la distribution inférieure à 54% au niveau intermédiaire puis à 38% pour la distribution supérieure.

Tableau 2 : Décomposition de l'écart total aux niveaux des quantiles

	Décomposition au quantile (q)		
Variables	**q=0.10**	**q=0.50**	**q=0.90**
Ecart total	**0.194*** **	**0.401*** **	**0.102*** **
	(0.01684)	(0.03473)	(0.00913)
Expliquée	**0.069** **	**0.184*** **	**0.063*** **
	(0.026168)	(0.04149)	(0.0155)
Inexpliqué	**0.125*** **	**0.217*** **	**0.039*** **
	(0.01211)	(0.01739)	(0.00387)

Ecart type entre parenthèses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

6. Conclusion

L'intégration de la dimension genre sur le marché du travail reste également une problématique actuelle. Au Sénégal, malgré plusieurs études effectuées dans le cadre du marché du travail, il existe toujours un gap de connaissances par rapport au rôle des différences de traitement selon le genre en termes de disparités salariales. L'objectif de cet article était d'examiner les sources de disparité salariale selon le genre sur le marché du travail au Sénégal. Nous avons procédé à une décomposition linéaire des écarts de salaire en moyenne et à différents niveaux de quantile salarial grâce aux données de l'Enquête Nationale sur l'Emploi au Sénégal de 2015.

La décomposition de l'écart salarial selon le genre a été effectuée au niveau moyen (approche d'Oaxaca-Blinder) et à différents niveaux de la distribution salariale (approche de Firpo-Fortin-Lemieux). En moyenne, les résultats montrent qu'en cas de traitement salarial égalitaire, 55% de l'écart de salaire selon le genre devrait disparaître. Par contre tant que les femmes n'améliorent pas leurs caractéristiques notamment celles productives (éducation, expérience, formation et santé), il devrait persister un écart de salaire justifiable de 45%.

Etant donné qu'une analyse en moyenne peut cacher des disparités, l'analyse à différents niveaux de distribution permet de connaitre l'écart de salaire selon le genre au niveau des 10% salaires inférieurs, la médiane et des 10% salaires supérieurs. Les résultats montrent que les pratiques discriminatoires diminuent le long de la distribution salariale alors que la part des différences de caractéristiques dans l'explication de l'écart de salaire augmente progressivement.

A la suite de ces résultats, des enseignements de politiques économiques peuvent être considérés. En effet, les résultats montrent qu'au-delà du fait que les hommes ont globalement un avantage en termes de dotations en capital humain, les femmes sont désavantagées en termes de gain salarial. Ainsi, une meilleure réglementation du marché du travail pour lutter contre les stéréotypes à l'égard des femmes devrait permettre d'exiger un traitement salarial égal à capacités productives similaires. Dans ce cadre, il conviendrait de renforcer les politiques d'égalité et d'équité de genre sur le marché du travail.

Bibliographie

Ahmed S. et McGillivray M. (2015) « Human Capital, Discrimination, and the Gender Wage Gap in Bangladesh », World Development Vol. 67, p : 506–524.

Atencio A. et Posadas J. (2015) « Gender Gap in Pay in the Russian Federation : Twenty Years Later, Still a Concern », World Bank Policy Research Paper No. 7407, p :1-45.

Becker G.S. (1985) « Human Capital, Effort and Sexual Division of Labor », Journal of Labor Economics, Vol. 3, p : 33-58.

Blau F. D. et Kahn L. M. (2017) « The Gender Wage Gap : Extent, Trends, and Explanations », Journal of Economic Literature, Vol. 55, No. 3, p : 789–865.

Blinder A. S. (1973) « Wage discrimination, Reduced Form and Structural Estimates », The Journal of Human Resources, Vol. 8, No. 4, p : 436 - 455.

Boudarbat B. et Lemieux T. (2010) « Why are the Relative Wages of Immigrants Declining ? A Distributional Approach », Canadian Labour Market and Skills Researcher Network, Working Paper No 65.

Cain G. G. (1986) « The Economic Analysis of Labor Market Discrimination : A Survey », dans Ashenfelter O. C. and R. Layard (éds), Handbook of Labor Economics, Vol. 1, Elsevier, p : 693-785.

Enquête Nationale sur l'emploi au Sénégal, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) (2018), rapport de 2017.

Firpo S., Fortin N. et Lemieux T. (2009) « Unconditional Quantile Regressions », Econometrica, Vol. 77, No. 3, p : 953-973.

Havet N. (2004) « Ecarts salariaux et disparités professionnelles entre sexes : développements théoriques et validité empirique », L'Actualité économique, Vol. 80, No. 1, p : 5-39.

Heckman, J. (1979) « Sample Selection Bias as a Specification Error », Econometrica, vol. 47, No. 1, p : 153-161.

Kane A. (2014) « Dynamique de l'Emploi au Sénégal : Un Suivi de Cohortes sur la Période 1992-2011 », Revue d'économie du développement, Vol. 22, p :75-105.

Kuépié M., Nordman C., Roubaud F. (2013) « Education et Marché du travail », dans De Vreyer P. et Roubaud F. (éds), Les Marchés urbains du travail en Afrique subsaharienne, p : 177-200.

Mincer J. A. (1974) « The Human Capital Earnings Function », National Bureau of Economic Research, p : 41 – 63.

Mincer J. et Polachek S. (1974) « Family Investments in Human Capital : Earnings of Women », Journal of Political Economy, Vol 82, No. 2, p : 76-108.

Neumark D. (1988). Employers' Discriminatory Behaviour and the Estimation of Wage Discrimination, Journal of Human Resources, Vol. 23, No. 3, p : 279-295.

Nordman C. J., Rakotomanana F., Robilliard A. S. (2010) « Gender Disparities in the Malagasy Labor Market », dans Arbache, J. S., Kolev A., Filipiak E. (éds.), Gender Disparities in Africa's Labor Market, AFD and World Bank, Africa Development Forum, p : 87-154.

Ntsama E. S. (2014) « Les écarts salariaux de genre au Cameroun », Revue multidisciplinaire sur l'emploi, le syndicalisme et le travail, Vol. 9, No 2, p : 124–146.

Oaxaca R. (1973) « Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets », International Economic Review, Vol. 14, No. 3, p : 693-709.

Pastore F., Sattar S., Sinha N. et Tiongson E.R. (2016) « When do gender wage differences emerge ? A study of Azerbaijan's labor market », World Bank policy research paper 7613, p : 1-56.

Petrongolo B. (2019) « The gender gap in employment and wages », Nature Human Behaviour, Vol. 3, p: 316–318.

Annexes

- Annexe 1 : Description des variables

Variables	Descriptions
residence	Les personnes qui sont en milieu urbain (Dakar urbain et autres urbains) sont codées 1 alors que 0 correspond à celles en milieu rural.
Chef_Ménage	Les individus chefs de ménage sont codés 1 et 0 correspondra à tout membre dans le ménage.
Marié	Les personnes mariées (codé 1) seront comparées aux autres (codé 0).
Age	L'âge en années révolues des individus
Age2	La forme quadratique de l'âge est aussi retenue
Education	Cette variable permet de déterminer l'importance de l'investissement en capital humain pour les individus.
Formation	Les individus ayant eu à faire une formation professionnelle (codé 1) seront analysés comparativement à ceux sans formation (codé 0).
Handicap	Les individus ayant déclaré avoir des difficultés liées à leurs capacités motrices (codé 1) seront analysée comparativement à ceux sans difficulté physique (codé 0).
Syndicat	les personnes syndiquées (codé 1) seront analysées comparativement à celles qui ne sont pas dans des syndicats de travailleurs (codé 0)
CDI :	Les individus ayant un contrat à durée indéterminée (CDI) seront comparés aux autres.
Sélectivité	Correspond à l'inverse du ratio de Mills sera générée à partir de l'équation de participation sur le marché du travail et intégrée comme variable explicative dans les équations de salaire selon le genre
Mobilité	Cette variable n'est intégrée que dans l'équation de participation pour la correction du biais de sélection et pour éviter le problème d'identification lorsqu'on introduit l'inverse du ratio de Mill dans l'équation de revenu.

- Annexe2 : Statistiques descriptives

Statistiques descriptives				
Variables	homme		femme	
	Moyenne (Ecart-type)	%	Moyenne (Ecart-type)	%
residence	-	44.81	-	55.19
Chef_Ménage	-	74.70	-	25.30
Marié	-	39.10	-	60.90
Age	34.11572 (13.89367)	-	36.09591 (9.050903)	-
Age2	1356.914 (987.0396)	-	1384.833 (637.6283)	-
Education				
Primaire		45.72		54.28
Moyen		51.09		48.91
Secondaire		56.23		43.77
Supérieur		67.12		32.88
Formation	-	62.77	-	37.23
Handicap	-	40.39	-	59.61
Mobilité	-	81.08	-	18.92
Syndicat	-	73.07	-	26.93
CDI		60.52		39.48
Participation	-	63.51		36.49
Lsalaire	10.81729 (0.7805252)	-	10.40487 (0.8614389)	-

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

FORMALISER L'INFORMEL EN VUE DU BIEN-ÊTRE DES JEUNES ET FEMMES DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE : STRATÉGIE POUR UN ENTREPRENEURIAT EFFICACE ET EFFICIENT EN RDC

Alphonse NKONGOLO MULAMI KAPWEKA
Professeur Associé, Université Officielle de Mbujimayi
République Démocratique du Congo
mulami2004@gmail.com

Résumé : L'économie congolaise, comme beaucoup d'économies de l'Afrique subsaharienne, est dominée par le secteur informel. A travers celui-ci se découvrent l'esprit entrepreneurial, les talents et l'ingéniosité de la majeure partie de la population. Ce secteur, véritable mécanisme de résilience face aux multiples chocs socio-économiques, joue le rôle palliatif de l'entrepreneuriat congolais. Puisqu'il est le refuge assuré et rassurant pour cette population, faut-il le formaliser ou pas? S'il le faut, comment s'y prendre? Telles sont les questions de fond auxquelles ce propos tente de répondre. Par un triple procédé méthodologique (Exploration, Explication et Projection), il (ce propos) a d'abord commencé par présenter l'état des lieux de ce secteur, puis il a dégagé et expliqué les causes (endogènes et exogènes) de son existence, enfin il a fait une projection du profil d'un entrepreneuriat congolais efficace. Enfin de compte, ce propos a conclu que ce secteur doit être formalisé et donc redynamisé. Car, s'il faut sauver le congolais, il faut le rejoindre là où il a trouvé refuge (dans les activités résilientes donc) afin de lui apporter un appui conséquent pour son redressement ou sa redynamisation. Ainsi, favoriser l'esprit associatif, arrêter certaines mesures d'encadrement et de gestion des chocs, créer une Académie des entrepreneurs africains, capitaliser les initiatives d'autofinancement de base,…tels sont les quelques éléments d'appui à cette redynamisation en vue d'un entrepreneuriat efficace et efficient, et donc, capable de booster l'insertion professionnelle en République Démocratique du Congo (RDC).

Mots-clés : redynamisation – multiples chocs – géo-économie – patriotisme économique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

Le secteur informel prend des dimensions toujours grandissantes au sein de la population de l'Afrique subsaharienne. Il reflète ainsi un taux trop élevé du sous-emploi, surtout des jeunes et des femmes de cette partie du continent qui, pour la plupart, sont confrontés aux multiples chocs socio-économiques. A ce titre, ce secteur apparait comme un vaste domaine réunissant diverses activités résilientes; et il est visiblement un champ ouvert où

s'expérimentent et se développent diverses activités entrepreneuriales, grâce aux talents et à l'ingéniosité de ceux qu'il (secteur) emploie (les jeunes et les femmes surtout). C'est donc à travers ce secteur que nous appréhendons l'esprit entrepreneurial des jeunes et des femmes africaines à l'heure de l'informel, et dans ce contexte informel.

Ainsi, il s'impose à l'esprit de tout chercheur avisé que stimuler et renforcer les capacités entrepreneuriales et managériales des jeunes et des femmes de l'Afrique subsaharienne, les aider à acquérir un ensemble de compétences pouvant faciliter une véritable insertion professionnelle, constituent le défi majeur pour tous. Cependant, ce défi ne peut être relevé efficacement qu'en conjuguant un effort de formalisation de ce secteur. C'est cela la stratégie pour un entrepreneuriat efficace et efficient. Par formalisation, il faudrait entendre la redynamisation du secteur informel. En effet, militer en faveur de la redynamisation c'est vouloir affirmer que ce secteur ne devra pas disparaitre s'il n'y a pas d'alternative pour une insertion professionnelle efficace de ces jeunes et ces femmes. Et même s'il faut le faire disparaitre afin de verser totalement dans le formel, l'on ne pourrait véritablement y arriver s'il n'y a pas une transition (tel cet effort de formalisation), au risque de créer des chocs.

La RDC ayant constitué le cadre de cette recherche, la démarche ici adoptée se décline en trois points essentiels précédés d'une série de questions sous-jacentes à cette recherche. Le premier consiste à présenter la topographie, mieux, l'état des lieux de cet entrepreneuriat congolais; le second s'est attelé à comprendre et expliquer cet état de la question du secteur informel congolais; et enfin, le dernier point s'est évertué à projeter les conditions d'un entrepreneuriat efficace et efficient, capable de résoudre tant soit peu, ce fléau social caractérisé par la non-insertion professionnelle des populations de l'Afrique subsaharienne. Une conclusion générale suivra pour clore ce propos.

2. DE QUESTIONS DE L A RECHERCHE

Un tas de questions a conduit cette recherche. Ces questions expriment en filigrane l'urgence et la nécessité de s'accrocher à la redynamisation de la résilience (l'informel) où se jouent tous les enjeux de l'entrepreneuriat congolais (africain subsaharien). Sans vouloir les étaler toutes ici, en voici un échantillon :

- En Afrique subsaharienne en général (au Congo en particulier), l'informel bloque-t-il réellement le bien-être des populations? Son existence est-elle utile ou non, bénéfique ou nocive pour ces populations?
- Pour développer réellement l'africain (le congolais) le plus pauvre qui soit, faut-il nécessairement passer par le secteur formel conçu et présenté comme un prêt-à-porter? Est-il important ou non d'entretenir l'informel et de le rendre autant efficace que le secteur formel?
- Si l'informel peut être un obstacle au bien-être des populations africaines (congolaises), quelles peuvent être les causes justifiant son émergence : est-ce de la responsabilité de l'africain lui-même, où simplement il y est contraint par la force des choses? L'informel ne serait-il donc pas une véritable résilience face aux différents chocs subis?
- Que doit faire le congolais (l'africain) face à cet état de choses?
- L'économie africaine étant globalement extravertie, la raison de l'utilité de l'insertion professionnelle des jeunes et des femmes par l'entrepreneuriat est-elle pour enrichir les intérêts des économies extérieures ou bien c'est réellement pour diminuer de façon drastique, les effets prédateurs et dévastateurs de cette extraversion de l'économie africaine subsaharienne? Comment?
- La question de l'entrepreneuriat ne concerne-t-elle pas les hommes? Est-ce une question déjà résolue pour cette catégorie d'africains?

Il importe de prévenir d'emblée qu'il ne sera pas question ici de répondre systématiquement à ce questionnement. Celui-ci est formulé et laissé à la réflexion de tous ceux qui ont à cœur ce qu'il soulève comme problèmes.

3. ETAT DES LIEUX DES ACTIVITES RESILIENTES EN RDC

3.1. Crise de l'emploi comme cause

Aujourd'hui plus que hier, l'Afrique subsaharienne, majoritairement francophone, s'enfonce de plus en plus dans une crise de l'emploi qui ne dit pas son nom. Elle est confrontée à des dures réalités du marché de l'emploi. Dans cette région, le chômage ou la non-insertion professionnelle de ses populations est devenu un véritable fléau. Trouver de l'emploi après ses études ou sa formation professionnelle exige un parcours de combattant et un travail de titan. Ici, le chômage n'est plus un phénomène, mais une véritable réalité accrue de notre société qui ne laisserait indifférente aucune personne de bonne volonté. Or, ces jeunes et ces femmes, pour la plupart, possèdent des talents innés, malheureusement non encadrés, et pourtant capables d'amener à la création de l'emploi.

Certaines études ont démontré que le chômage des jeunes et des femmes prend de plus en plus de l'ampleur dans cette partie du monde qui demeure la région au monde la plus touchée par cette crise. Selon les données statistiques recueillies par la Banque Mondiale, rapport datant de Septembre 2018[1], l'Afrique francophone regorge une population des jeunes estimée à 200 millions, dont 120 millions (soit 60%) sont des chômeurs. Le Bureau International du Travail (B.I.T.) nous renseigne aussi que les jeunes sont trois fois plus susceptibles d'être au chômage que les adultes, et sont souvent exposés au sous-emploi. Tout cela est dû au fait que la plupart de pays de l'Afrique francophone n'adaptent pas la capacité d'emploi au taux de croissance de la jeunesse[2]. Paradoxalement, l'Afrique subsaharienne est globalement une région naturellement dotée de plusieurs potentialités du sol et du sous-sol. Ne fut-ce qu'en vertu de cela, il ne pouvait pas y avoir des raisons valables pouvant justifier, non seulement le sous-emploi, mais aussi l'existence de cette arme de destruction massive tournée contre elle : la *faim* (la misère) à côté de la *dette*, pour utiliser les deux concepts de Jean Ziegler (Ziegler, 2005).

Ce sous-emploi, caractéristique de la crise économique qui secoue l'Afrique en générale et la RDC en particulier, a permis un accroissement interne des activités informelles, à telle enseigne que le secteur informel prédomine à plus de 90% sur le secteur formel de son économie.

Cette crise a conduit beaucoup d'entreprises de type européen à la faillite entrainant ainsi un chômage plus élevé, si bien qu'une importante partie de la population (intellectuels ou non, riches d'hier et pauvres de toujours, villageois comme citadins, jeunes et vieux, hommes et femmes,…) se retrouve actuellement enracinée dans l'informel. Cette population développe des mécanismes de survie pour se maintenir en vie, et affirmer ainsi tacitement qu'au-delà du formel la vie peut aussi tout autant et bien continuer en informel. Cela me pousse à affirmer avec Robert T. Kiyosaki que « *c'est lorsque tout va mal que les vrais entrepreneurs émergent* » (Kiyosaki, et al, 2012). Lorsqu'une économie ralentit, relève le même auteur, l'esprit d'entreprise s'échauffe et met à nue en battant en brèche la *mythologie de l'emploi*. C'est en ce

[1] Groupe de la Banque Mondiale, *Apprendre pour réaliser la promesse de l'éducation : rapport sur le développement dans le monde 2018*, dans https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/ 10986/28340/ 211096ovFR.PDF?sequence=63&isAllowed=y, consulté ce Jeudi 13 février 2020.

[2] http://www.peresblancs.org/chomage_jeunes_africains.htm, consulté ce lundi 27 janvier 2020.

moment-là que l'on se rend compte qu'un employé n'est qu'un esclave sans menotte. Car il est capable de mettre à disposition de son patron toute sa connaissance, ses compétences, son temps, son énergie, … contre un modique salaire.

Le travail pour l'autofinancement est déjà une manière de s'affranchir de son patron. Les activités informelles sont déjà en quelque sorte une possibilité de cet affranchissement. Elles se développent plus en temps de crise. Le temps de crise devient ainsi un moment propice de penser à mettre en place un système durable pouvant aider à trouver du capital. Et tout le monde peut être capable de le faire. C'est ainsi que le Prix Nobel M. Yunus dira: «Tous les gens sont des entrepreneurs, mais nombreux sont ceux qui n'ont pas l'occasion de s'en rendre compte» (Yunus, 1997).

Beaucoup d'études ont cherché à démontrer que les personnes investissant dans le secteur informel, semblent ignorer des règles dont elles doivent faire usage afin de maximiser le profit de leurs actions entrepreneuriales.

Certes, si ces règles peuvent aider à redynamiser ces activités dans le but de diminuer les effets prédateurs et dévastateurs de la pauvreté, elles sont les bienvenues. Mais si c'est pour donner une certaine «forme» à ces activités «informelles» afin d'offrir une occasion en or aux différents prédateurs, et d'avoir une main basse, comme le souligne si bien l'ouvrage de Jean Ziegler intitulé «*Main basse sur l'Afrique*» (Ziegler, 2016) sur ces activités, alors il faudrait encore bien repenser les mécanismes d'une formalisation efficace de l'informel ayant cela comme défi. Car, l'Afrique n'a plus besoin d'un capitalisme triomphaliste et dominateur. Alain Cotta dans son ouvrage intitulé *L'Hypercapitalisme mondial* (Cotta, 2018) défend l'idée d'une victoire incontestable du capitalisme sous une double forme. La première est celle du capitalisme libéral anglo-américain, qui associe libertés économique et politique. La seconde est celle du capitalisme d'Etat, dont le modèle actuel est appliqué en Chine, mais aussi en Russie et dans de nombreux pays émergents. Dans ce dernier cas, où l'Etat garde un rôle primordial et où les libertés politiques sont souvent bafouées, la règle fondatrice qui fait de la recherche du profit le moteur de l'économie est pleinement respectée. C'est ce que Jean-Marc Daniel, analysant cet ouvrage d'Alain Cotta, rend si bien dans son Article intitulé (Daniel, 2018)[3].

Pour cela, il ne faudrait pas que le secteur informel disparaisse au profit des prédateurs, mais plutôt, au profit de la base. Il faut mieux travailler pour que la base africaine triomphe.

En ce qui concerne la RD. Congo, point n'est besoin de rappeler que, malgré son sol et sous-sol scandaleusement riches, le pays tarde à se développer. La population active dans sa grande majorité se réfugie dans ces activités informelles. C'est à travers celles-ci qu'on découvre facilement l'ingéniosité de plusieurs, les talents inédits des génies en herbe; ingéniosité et talents capables de contribuer à la croissance économique et d'amener la société à des résultats inédits. C'est ce que je rendais en ces termes: «…la conséquence immédiate, visible, perceptible dans la population, c'est le refuge de la plupart des Congolais dans les activités informelles, activités précaires, mais vitales pour cette population » (Nkongolo, 2015).

Dans ce contexte, redynamiser le secteur informel est et demeure un défi lancé à tous (chercheurs, politiciens, acteurs des Organismes internationaux, employés de ce secteur,…).

[3] Daniel, J. M, *Les deux faces du capitalisme triomphant*, publié le 11/02/2018 à 09:00 , mis à jour à 09:42. (Voir https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/les-deux-faces-du-capitalisme-triomphant_1983271.html consulté ce 29/01/2020).

C'est cette redynamisation qui verrait naitre une *classe moyenne* qui, pour le moment, manque gravement dans les pays de l'Afrique subsaharienne.

L'un des défis majeurs de ce secteur en RDC est le financement des activités informelles. En effet, l'environnement économico-financier de l'Afrique subsaharienne en général (de la RDC en particulier) est pollué à cause, d'une part, des difficultés de financement que rencontrent bon nombre d'entreprises, et d'autre part, de certaines pratiques qui ne favorisent pas le déploiement de l'environnement économico-financier. Cet environnement est caractérisé par: - des difficultés d'obtention des moyens de financement adéquats; - le recours à des financements extra-bancaires; - la pratique des prêts familiaux et des tontines; etc.

Il est plus difficile d'avancer des chiffres exacts de ceux qui sont engagés dans l'informel. Toutefois, l'on ne serait pas tout à fait à côté si l'on affirmait qu'un peu plus de 90% de la population congolaise sont dans ces activités résilientes (ou activités informelles). Car, même ceux qui semblent avoir un travail rémunérateur stable, ils ont pour la plupart des cas, des activités menées en informel comme pour compenser à l'insuffisance de leur paie mensuelle. Dans son Quadrant de cashflow pour atteindre une liberté financière, Robert T. Kiyosaki explique pourquoi certaines personnes travaillant moins, gagnent plus d'argent, paient moins d'impôts, et se sentent plus à l'aise financièrement que d'autres. Il y soutient que tout employé et tout travailleur indépendant, sont des pauvres qui viennent grossir le nombre de pauvres, car tous deux ont des revenus actifs alors que des businessmans et investisseurs, eux, ont des revenus passifs. C'est-à-dire, des revenus qui sont toujours disponibles, avec ou sans la présence de la personne et ce, à travers un système efficace mis en place (Kiyosaki, 2001)[4].

Pour relever un tel défi, le défi du financement des activités de la résilience, il faudrait avant tout rejoindre l'africain en général (le congolais en particulier) là où il s'est réfugié, afin de l'aider à devenir acteur (entrepreneur) de son propre développement, créateur d'emploi durable, et donc, maître de son propre destin.

3.2. Redynamisation de la résilience comme solution

Face à cet état de choses (l'informel), un essai de formalisation (redynamisation) de l'informel, serait la meilleure stratégie pour améliorer le bien-être des pauvres et favoriser ainsi leur intégration professionnelle. C'est à ce titre que l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne pourrait devenir un véritable moteur essentiel de la croissance économique et de la création d'un environnement propice au développement des entreprises d'une durabilité à long terme.

Il faudrait noter que la formalisation (la redynamisation) de l'informel (de la résilience) n'est pas un allant de soi. C'est une tâche ardue qui exige engagement et technicité. Car, la population déjà versée dans l'informel, voudrait à tout prix éviter la main mise sur ses activités de la part de ceux qu'elle considère comme ses prédateurs: l'Etat, les banques, les multinationales, certains organismes internationaux,…Il est nécessaire qu'il y ait une vision claire et des stratégies appropriées pour redonner ou faire revenir la confiance en ces organes et ces instances.

[4] Kiyosaki, R. T., *Père riche, Père pauvre (la suite). Le Quadrant du cashflow pour atteindre votre liberté financière*, 2001, 280 pages, disponible sur le site : http://www.mes-finances-mode-demploi.fr/investir-2/le-monde-de-linvestissement-et-du-business/pere-riche-pere-pauvre-le-quadrant-du-cash-flow/. Consulté ce 04/02/2020.

4. ESSAI DE COMPRHENSION DE L'ENTREPRENEURIAT CONGOLAIS: résilience et réalité vivifiante

L'informel est souvent entendu comme ce qui n'est pas connu, ce qui ne répond pas aux normes requises exigeant que toute activité d'un citoyen soit enregistrée, contrôlée et pour laquelle il doit payer les taxes à l'Etat. L'informel c'est ce qui ne suit pas les sentiers battus, et qui ne répond pas à la forme déterminée par les textes légaux.

Pourtant, en réalité, ce qu'on appelle informel, du moins dans le contexte africain (et congolais par surcroit), ce n'est autre chose qu'une résilience, et donc une réponse ou une capacité de résister aux multiples chocs socio-économiques de l'environnement de vie. Car, dans une situation exceptionnelle, on doit absolument trouver des solutions exceptionnelles, en résistant, et ou en s'adaptant à toutes les situations difficiles.

L'informel est ce cadre propice, d'autant plus que les entreprises de type occidental n'existent presque plus en Afrique subsaharienne, et qui joue le rôle palliatif de l'entrepreneuriat. Celui-ci rassemble en son sein les activités de la résilience en tant que réponse et mécanisme de résistance aux multiples chocs qui touchent l'africain. Il s'agit là d'un entrepreneuriat sui generis, qui est appelé, non pas à être supprimé ou combattu, mais plutôt à être soutenu et redynamisé afin qu'il devienne efficace et efficient face aux multiples chocs dont sont victimes les populations subsahariennes. N'est-ce pas que c'est en période d'incertitude économique que les gens deviennent plus créatifs? Ils sortent de leur zone de confort et prennent des initiatives afin de joindre les deux bouts du mois ou de l'année. C'est dans les moments difficiles, dit Robert T. Kiyosaki, que l'on voit si les gens ont de l'étoffe (Kiyosaki, et al, 2012). Des études et des recherches (et cette IIème Conférence en est une) doivent se pencher sur ce genre d'entrepreneuriat en tant que nouvelle réalité de sauvegarde, et en tant qu'une sorte de légitime défense économique en RDC.

L'on parle de la Redynamisation de l'informel puisque, jusqu'à présent, cet informel, en majeure partie, est encore basée sur la débrouille, surtout dans les milieux ruraux. A ce titre, il n'est pas encore parvenu à faire tout concourir à la transformation notable des sociétés africaines. Car, l'esprit de passivité et de dépendance continue encore à caractériser certains congolais, oubliant qu'arriver à s'auto-dynamiser est un impératif de leur propre développement. L'informel en RDC reste ce cadre où l'on peut faire mieux que ce qui existe maintenant.

Devant une pauvreté forcée et artificielle, et savamment entretenue, dont est victime l'Afrique subsaharienne en général (la RDC, en particulier), la résilience est de fait à encourager. Car, dans ce contexte, la donne informelle est une réalité vivifiante et à ce titre, le congolais doit se l'approprier pour qu'elle ne soit pas quelque chose de téléguider du dehors, mais plutôt qui émane de l'intérieur à partir d'un besoin ressenti et vécu; ce qui permet et encourage une bonne collaboration entre africains.

Puisque l'informel en RDC est encore un informel de subsistance des matières de première nécessité, s'il n'est pas redynamisé, il risque de ne pas amener le congolais à sortir véritablement du cercle vicieux de sa pauvreté. Pourtant, s'il est bien encadré, il pourra constituer un cadre propice pour exercer une sorte de *libéralisme économique* au bénéfice de la population de cette partie du monde.

L'informel s'impose comme une nécessité, une légitime défense en RDC sur laquelle on doit se focaliser pour sa sauvegarde. Deux types de causes semblent expliquer son émergence. Il s'agit d'une part, des causes endogènes (l'impréparation de ses acteurs économiques à l'économie du marché et à ses exigences); et d'autre part des causes exogènes (les métropoles en sont responsables de premier ordre pour avoir inoculé en quelque sorte une bombe à retardement). Outre ces causes évoquées, le cadre de la coopération macro-économique Nord-Sud favorise un dialogue asymétrique et non consensuel. Le Nord impose son diktat (sa conception et ses pratiques) au Sud, au grand risque de faire penser à une géopolitique, mieux, à une géostratégie. Par géopolitique il faudrait entendre la science qui étudie les rapports entre la géographie des Etats et leur politique. Tandis que par la géostratégie, il est question d'un des prolongements de la géopolitique lorsqu'il y a confrontation pour défendre ou conquérir des intérêts stratégiques. Le niveau stratégique n'annulant jamais la dimension politique, fondamentale, on peut donc considérer la géostratégie comme un développement spécifique de la géopolitique. Dans ce dernier cas, on pourrait comparer l'Etat (ou toute autre organisation politique internationale) à un être vivant en quête d'accroissement[5].

Dans un contexte d'étouffement comme celui-ci, c'est la redynamisation de tous les efforts de la légitime défense qui peut être salutaire. Cependant, il est à noter que la redynamisation ou la formalisation de l'informel ne signifie pas *syndicaliser l'informel*. En effet, l'expérience démontre que toutes les tentatives qui se sont risquées dans cette direction n'ont pas servi la base, mais plutôt les gouvernants. Ce serait donc une grave erreur que de faire disparaitre le secteur informel au profit de l'Etat (congolais), plutôt qu'à celui de la base. La redynamisation et ou la formalisation de l'informel devra se penser comme un processus vers l'émergence d'une classe moyenne.

Le secteur informel en Afrique subsaharienne en général (en RDC en particulier) est prolifique et salutaire, mais il faut l'avouer, jusqu'à présent, il est à l'état naturel et se développe de façon anarchique. D'où le besoin et la nécessité de l'encadrer en l'accompagnant à son rythme. Toutefois, même dans son état rudimentaire actuel, l'informel en RDC est et demeure une volonté populaire à donner à l'Etat congolais une certaine existence.

5. VERS UN ENTREPRENEURIAT EFFICACE ET EFFICIENT EN RD. CONGO

A ce stade de la réflexion, en vue de tourner les regards de tous vers le futur, il est plus ce que nécessaire de faire un rêve, de proposer le profil d'un entrepreneuriat congolais (africain) capable de booster l'économie du pays et d'améliorer le bien-être de la population. L'efficacité et l'efficience d'un tel entrepreneuriat ne seront rendues possibles qu'à certaines conditions. Celles-ci sont des étapes, qui peuvent s'effectuer successivement ou concomitamment. Les voici très schématiquement :

5.1. Favoriser l'esprit associatif des entrepreneurs

Avant toute chose, il faudrait *favoriser l'esprit associatif des entrepreneurs* (hommes, femmes et jeunes africains) selon *leurs secteurs d'activités.* Il s'agit par exemple d'avoir des Associations, telles que l'Association de coiffeurs, l'Association de petits vendeurs,…En effet, par des rencontres sectorielles régulières, ces entrepreneurs sectoriels pourront rêver ensemble, penser ensemble, partager les joies et les peines, les tristesses et les angoisses qu'ils rencontrent

[5] Voir https://les-yeux-du-monde.fr/ressources/15708-quest-ce-la-geopolitique, consulté ce feudi 13 février 2020.

dans leurs métiers respectifs. Non seulement ils pourront s'auto-redynamiser en se soutenant mutuellement, mais aussi ils feront route ensemble. Les entrepreneurs devront partir du postulat selon lequel: « On ne peut jamais aller de l'avant tout seul, sans l'appui des autres, et sans collaborer avec eux ». D'ailleurs dans la langue luba, une des quatre langues de la RDC, il y a ce postulat qui est mis en exergue par cette sagesse: «lukanu lumua mu nsapu kalutu ludila» qui signifie «un seul bracelet dans la gibecière ne fait pas de bruit».

Un pareil esprit associatif devra être cultivé, encouragé et soutenu, à l'avantage de ceux qui développent des activités informelles dans divers milieux socio-professionnels, notamment les églises, les partis politiques, les différents mouvements et associations de jeunes, de femmes et des hommes,…Il s'agit là d'une redynamisation endogène de ces activités informelles et résilientes.

Dans le même ordre d'idées, un pareil entrepreneuriat sera efficace si l'Etat, l'Eglise (ou les églises), les mouvements associatifs, les écoles, les parties politiques, certaines Organisations de base fiables, les familles,…se sentiront qu'ils ont un rôle de taille à y jouer: *celui de reformuler l'idéologie*. Se battre pour sortir du quadrant dans lequel l'on a poussé l'africain à intérioriser l'infériorité face à tout ce qui lui vient du dehors. Il est question ici d'un premier pas de *la redynamisation exogène.*

5.2. Définir des mesures d'encadrement et de gestion des chocs

Pour soutenir cet entrepreneuriat, il faudrait qu'il y ait *un ensemble de mesures d'encadrement*, en préconisant des *mesures de gestion des chocs*. Cela pourrait être rendu possible par la création *des structures spécifiques et fiables d'encadrement des entrepreneurs* afin de relever les défis d'ordre organisationnel, et même financier; défis auxquels fait face l'entrepreneuriat congolais. Le souhait serait de voir tous ces mouvements associatifs ayant une personnalité juridique et morale (tels que les églises,…), acquérir *un leadership fort* pour être en mesure de reformuler l'idéologie qui devra être un véritable renversement de la pyramide. C'est ici que le rôle de *l'Etat providence* pourrait être un impératif pour les africains, lequel Etat garantirait une politique de subvention et d'exonération en faveur des africains. Il s'agit là d'un deuxième pas important dans la redynamisation exogène de cette résilience africaine.

5.3. Fonder une Académie des entrepreneurs africains

En plus de structures d'encadrement, il faudrait encore faire un pas en plus en fondant une *Académie des entrepreneurs africains* qui servirait de support système en vue de la formation (professionnelle) et du développement personnel des bénéficiaires (Hianata, 2019). Il faudrait, à travers cette Académie, noter qu'il est important de fonder une nouvelle mentalité entrepreneuriale basée sur certains piliers, tels: les connaissances suffisantes, la vision entrepreneuriale, la détermination,... Puisque les risques d'entreprise sont plusieurs et difficiles à gérer, seulement le changement de mentalité et donc de culture entrepreneuriale, peut aider les jeunes gens à atteindre le but poursuivi. Puisque les risques d'entreprise sont multiples et souvent difficiles à gérer, seul le changement de mentalité pour une culture entrepreneuriale et un entrainement bien coaché peuvent aider les jeunes gens à atteindre le bien commun (Cfr. La Constitution pastorale : *Gaudium et spes*)[6]. La création d'une pareille Académie constituerait un des pas nécessaires dans la redynamisation de la résilience.

[6] *Gaudium et spes*, n° 26. La constitution pastorale Gaudium et Spes « sur l'Église dans le monde de ce temps » est l'un des principaux documents de l'Église catholique issus du IIe concile œcuménique du Vatican.

Point n'est besoin de rappeler ici que la formation professionnelle et le développement personnel sont une véritable opportunité qui permettrait de résoudre le problème de chômage et de la pauvreté, mais aussi de prendre sa destinée à mains. Ici il faudrait noter que les africains devront se convaincre que le travail salarial devra être une étape transitoire. Il faut qu'ils arrivent à mettre en place des systèmes tels que l'argent les suive et non le contraire.

Notons que cet entrepreneuriat africain ne deviendrait beaucoup plus efficient et plus efficace que lorsqu'il serait réellement le lieu de l'émergence d'une nouvelle idéologie qui renverserait la pyramide. Cela voudrait tout simplement dire qu'il est nécessaire, voire même impérieux, de favoriser la redynamisation de l'entrepreneuriat africain, en militant en faveur d'une approche *géoéconomique*. Celle-ci consistera à mutualiser le secteur informel. Militer en faveur de la *géo-économie* c'est militer en faveur d'un *patriotisme économique* qui consiste en une implication personnelle dans le secteur informel, avec un sens aigu de la redevabilité envers l'Etat (congolais). Cela constitue aussi un des pas dans la redynamisation endogène de l'entrepreneuriat congolais.

5.4.Capitaliser les initiatives financières de base

Confronté au défi d'autofinancement, l'efficacité de l'entrepreneuriat africain devra passer par *la capitalisation de toutes les initiatives de base*, surtout en ce qui concerne l'autofinancement (ristourne, tontine,…). Cela permettrait tant bien que mal de relever le défi financier de l'entrepreneuriat en RDC. Des initiatives comme celles promues à travers le «Saving and Internal Lending Community» (SILC) qui se traduit en français par «la Communauté d'Epargne et des Crédits Interne» (CECI), peuvent être citées en exemple et être recommandées aux entrepreneurs africains s'ils doivent relever le défi d'autofinancement de leurs activités. C'est là aussi un autre pas à effectuer en vue de la redynamisation endogène de cet entrepreneuriat. En effet, dans le SILC (ou CECI en français) par exemple, les membres d'une association constituée de 15 à 30 membres mettent en commun leurs fonds dans le but de se partager au terme d'un cycle qu'eux-mêmes ont déterminé. C'est le corollaire d'une ristourne. Ils ont un Règlement Intérieur (RI) qui les régit. Ils ont différentes caisses: la caisse de solidarité, et la caisse d'épargne. Chaque groupe possède un journal de toutes les transactions (entrées et sorties, emprunts et restitutions). L'administration publique locale est informée de ce qui se passe et peut être saisie en cas de litige. Une relation antérieure (d'amitié ou de connaissance rapprochée) et la confiance sont autant de critères d'affiliation ou d'association dans un groupe de ce genre.

5.5. Compter sur le crédit bancaire à certaines conditions

Si cet entrepreneuriat doit compter sur les crédits bancaires, il serait mieux que l'Etat crée un système ou une structure d'octroi de crédit avec réduction de taux d'intérêt sur le marché financier. C'est encore un autre pas dans la redynamisation exogène de l'entrepreneuriat africain.

5.6. Valoriser la culture et les techniques africaines en ce qu'elles ont de meilleur

Puisqu'un vrai développement part de la base (de la population), il faudrait revaloriser la culture de cette base en ce qu'elle a de meilleur, surtout dans le sens de la mutualisation des efforts. Beaucoup de proverbes africains sont comme des pierres d'attentes et ont en eux-mêmes

l'énergie pouvant favoriser l'esprit de progrès (de développement). C'est aussi un autre pas à franchir pour redynamiser cet entrepreneuriat.

5.7. Compter sur l'Aide internationale si elle n'est pas fatale

Puisqu'aucun pays ne peut se développer en autarcie (vase clos), il est impératif pour les congolais, à cette heure de la mondialisation, de s'ouvrir aux autres. En effet, un appui sinon un soutien financier aux activités entrepreneuriales provenant des pays amis ou des organismes internationaux, telle la francophonie, serait le bienvenu. Toutefois, ce soutien devra être canalisé en suivant la pyramide renversée, c'est-à-dire en passant directement par les entrepreneurs pour soutenir leurs activités. Il faudrait bien se pencher sur les mécanismes d'octroi d'aides dites « aides au développement » (Nkongolo, 2017). De telles aides, souligne le titre de l'ouvrage de Dambisa Moyo, doivent absolument venir en appoint aux entrepreneurs et non devenir des aides fatales pour cette population (Dambisa Moyo, 2009). Nous devons retenir avec Yunus que «si l'aide étrangère doit améliorer tant soi peu les conditions de vie des pauvres, il faut qu'elle soit réorientée vers les ménages pauvres, en particulier vers les femmes des familles les plus défavorisées. L'aide doit être entièrement repensée, et ses objectifs redéfinis» (Yunus, 1997). C'est l'ultérieur pas de la redynamisation exogène de ce type d'entrepreneuriat en Afrique (en RDC).

5.8. Faire de la francophonie le lieu de lutte contre la pauvreté

L'occasion faisant le larron, c'est peut-être le lieu de le dire. En effet, étant donné la célébration du jubilé d'or de la Francophonie, il serait souhaitable que celle-ci devienne réellement pour l'Afrique subsaharienne en général, et la RDC en particulier, le lieu par excellence de la lutte contre la pauvreté, pour ne pas seulement se limiter au partage de la langue et la culture des français. Elle devra promouvoir et stimuler, comme c'est le cas pour cette IIème Conférence Internationale, l'esprit entrepreneurial partout où elle le peut.

6. CONCLUSION

Que dire enfin? La conviction est que le peuple africain est globalement un peuple entrepreneur. Mais cet entrepreneuriat est plus dans « l'informel », à telle enseigne que parler de l'entrepreneuriat africain (subsaharien) c'est directement penser aux activités informelles multiples et variées qui emploient plusieurs africains, de tous les niveaux et toutes les couches sociales confondus. Puisqu'il est plus que salutaire pour ce peuple aux prises avec toutes sortes des chocs, cet entrepreneuriat est une véritable résilience. L'encourager afin qu'il devienne plus efficace et efficient, est un défi lancé à tous: chercheurs, décideurs, gouvernants, entrepreneurs,…

C'est ce souci d'encouragement (mieux de redynamisation) de cet entrepreneuriat sui generis qu'a porté cette recherche. La méthodologie suivie a comporté trois étapes : d'abord, *L'exploration* qui a permis de faire une sorte d'état des lieux de la situation de l'entrepreneuriat au Congo (et par ricochet, en Afrique Subsaharienne). Ensuite, *l'explication* des causes et des effets de cette situation en RD, et enfin, la *projection* d'un entrepreneuriat efficace et efficient.

Favoriser l'esprit associatif, arrêter certaines mesures d'encadrement et de gestion des chocs; créer une Académie des entrepreneurs africains; capitaliser les initiatives d'autofinancement de base; compter sur le crédit bancaire à certaines conditions; valoriser la culture et les techniques africaines en ce qu'elles ont de meilleur; compter sur l'Aide

internationale si elle n'est pas fatale,…tels sont les caractéristiques du profil d'un entrepreneuriat efficace et efficient capable de booster l'insertion professionnelle en République Démocratique du Congo (RDC).

L'occasion étant la commémoration du jubilé d'or de la Francophonie, le souhait ardent serait de voir un plan d'accompagnement de la francophonie économique être mis en place, par des réflexions soutenues et des idées chocs pour le décollage de l'Afrique par l'entrepreneuriat.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ouvrages

Cotta, *A., 2018, L'Hypercapitalisme mondial*, Collection Economie, 208 pages.

Dambisa Moyo, 2009, *L'aide fatale: les ravages d'une aide inutile et de nouvelles solutions pour l'Afrique*, Paris, 251 pages.

Hianata, O., 2019, *Valorisez votre vie: libérez-vous de vos Fardeaux Invisibles. Vivez votre plein potentiel*, Ed. Kompas Gramedia, Jakarta, 270 pages.

Kiyosaki, R.T., et al, 2012, *L'entreprise du 21è siècle*, Un monde différent, 192pages.

Yunus, M., et al, 1997, *Vers un monde sans pauvreté : «le banquier des pauvres»*, JC Lattès, Paris, 411 pages.

Ziegler, J., 2007, *L'empire de la honte*, Fayard, Paris, 352 pages.

Ziegler, J., 2016, 2016, *Main basse sur l'Afrique* (Français) Broché – 28 avril.

2. Articles

Nkongolo, M. K. A., 2015, «Efficacité et efficience des stratégies locales du développement en contexte globalisé. L'exemple d'une analyse SWOT de l'entreprise domestique au Kasaï-Oriental (République Démocratique du Congo*)*», dans «*Informations et commentaires. Le développement en questions: Impuissances ou hypocrisies autour du rêve du développement*», n° 171, (avril-juin), Lyon Cedex, 17-21 pages.

Nkongolo M. K. A., 2017, «The Requirements of the International Solidarity for a Sustainable Development in Developing Countries», dans «*European Journal of Sustainable Development, European Center of Sustainable Development*», Volume, N°4, (Rome, 6-7 septembre), 387-393 pages.

3. Sites web

Daniel, J. M, *Les deux faces du capitalisme triomphant*, publié le 11/02/2018 à 09:00 , mis à jour à 09:42. Voir https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/les-deux-faces-du-capitalisme-triomphant_1983271.html, consulté ce 29/01/2020.

Groupe de la Banque Mondiale, *Apprendre pour réaliser la promesse de l'éducation : rapport sur le développement dans le monde 2018*, dans https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28340/211096ovFR.PDF?sequence=63&isAllowed=y, consulté ce Jeudi 13 février 2020.

https://les-yeux-du-monde.fr/ressources/15708-quest-ce-la-geopolitique. Consulté le lundi 27 janvier 2020.

http://www.peresblancs.org/chomage_jeunes_africains.htm. Consulté le vendredi 7 février 2020.

http://www.mes-finances-mode-demploi.fr/investir-2/le-monde-de l'investissement-et-du-business/pere-riche-pere-pauvre-le-quadrant-du-cash-flow/ consulté ce 04/02/2020.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA CONSTRUCTION DES NOUVELLES PLATEFORMES DE COMMERCE DE PROXIMITÉ À CASABLANCA ET INSERTION DES MARCHANDS AMBULANTS : LE CAS DE SIDI BERNOUSSI

Mohamed LAGRARI
Doctorant en sciences économiques à l'Université Mohamed V Souissi-Rabat
lagrari.mohamed@gmail.com

Mounir ZOUITEN
Professeur d'Enseignement Supérieur à l'Université Mohamed V Souissi-Rabat
mounirzouiten@gmail.com

RÉSUMÉ – La recrudescence du nombre des marchands ambulants dans les espaces publics marocains après les émeutes de 2011 a soulevé un vrai défi pour la politique publique. En effet, l'ampleur du phénomène et la sensibilité du contexte a rendu désuète les actions d'éviction généralement retenues auparavant. Dans ces circonstances, les autorités publiques de la préfecture Sidi Bernoussi-Zenata à Casablanca, ont mis en œuvre, à partir de 2015, une nouvelle démarche de sédentarisation visant à inclure les commerçants dans des marchés appelés « plateforme de commerce de proximité ». L'objectif étant de libérer les espaces occupés, rétablir l'ordre mais également réussir l'insertion socioéconomique des marchands. Cependant, quelques mois après la généralisation de l'expérience, plusieurs cas de résistances sont reportés. Ainsi, sur la base de la méthodologie de l'étude de cas, ce travail essaye d'analyser l'apport de la nouvelle stratégie de sédentarisation dans la préfecture sidi Bernoussi en matière de l'insertion des vendeurs de rue. Par ailleurs, les résultats trouvés montrent que la stratégie de sédentarisation a eu des répercussions faibles sur l'insertion des marchands et les a conduits, plutôt, à développer de nouvelles tactiques de résistance.

Mots clefs : marchands ambulants, sédentarisation, résistance et régulation,

Introduction

Après plusieurs années de leurs indépendances, une grande partie des pays africains demeurent confrontés à la prééminence du chômage, des inégalités, de l'exclusion et de la pauvreté. Selon **Beegle (2016)**, 40% de la population africaine reste dans l'extrême pauvreté. Les séquelles de la colonisation, l'évolution démographique et urbaine, la dissémination de la corruption, la mauvaise gouvernance sont parmi les facteurs traditionnellement avancés pour justifier l'état actuel du continent. Face à cette situation de manque d'opportunités et de vulnérabilité, une large couche de la population défavorisée choisit de se livrer aux activités

informelles pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs proches. Pour cette population, l'emploi informel devient un filet de sécurité et une source d'insertion sociale et professionnelle. Selon **Vanek et al., (2014)**, l'emploi informel représente plus de la moitié des emplois non agricoles dans la plupart des pays en développement et plus de 66% en Afrique subsaharienne. Au sein de ces activités informelles, le commerce de rue constitue la forme la plus visible et la plus prépondérante **(Crossa, 2009 ; Bromley ; 2001, Cross, 1998).**

Le Maroc n'échappe pas à cette réalité, le commerce de rue qui représente l'ensemble des pratiques non déclarées et non enregistrées de vente dans les espaces publics ou dans les espaces ouverts aux publics selon **Monnet (2006)**, occupe une place importante dans le paysage urbain marocain. Selon une étude du Haut Commissariat au Plan (HCP) en 2008, le Maroc comprend 238 000 marchands ambulants qui squattent les rues, occupent les chaussées, les parkings, les trottoirs et les squares. Néanmoins, ce nombre sera multiplié lors des émeutes sociopolitiques qui ont frappé de plein fouet la région nord-africaine en 2011. À cette époque, la méfiance des autorités vis-à-vis l'évolution des événements a encouragé l'appropriation de l'espace public par les marchands ambulants. Partout dans le Maroc, et plus particulièrement dans la métropole économique, Casablanca, les images des marchands qui occupaient les chaussées et obstruaient la circulation, des ordures délaissées la nuit, des bruits sonores générés deviennent très agaçantes. Face à l'accentuation du phénomène, les autorités publiques de la préfecture Sidi Bernoussi-Zenata à Casablanca, conscientes qu'il est devenu très difficile de mener les actions d'éviction généralement retenues auparavant, mettent en œuvre une nouvelle démarche visant à procurer aux marchands ambulants une alternative à leur appropriation de l'espace public. Il s'agissait, en effet, de construire des marchés appelés « plateforme de commerce de proximité (PCP) », dans la zone Al firdaous pour accueillir les marchands ambulants. L'objectif étant d'améliorer les conditions de travail des vendeurs en leur permettant de profiter des emplacements adéquats pour le commerce, des infrastructures de base, de la sécurité, mais également de consolider leur insertion sociale et professionnelle par la revalorisation de leur image sociale. Parallèlement, la construction de telles plateformes permettra de libérer l'espace public et de remédier à l'anarchie précédemment constatée. L'expérience Sidi Bernoussi devient à partir de 2016 la base d'une stratégie nationale pour la sédentarisation et l'insertion des marchands ambulants. Cependant, quelques mois après la généralisation de l'expérience et la construction de plusieurs marchés de proximité à l'échelle nationale, plusieurs cas de résistance commencent à être reportés. Dans les PCP de Sidi Bernoussi des désertions, des refus de paiements des contributions financières, voire des refus de sédentarisation ont commencé à être noté. La nouvelle expérience destinée à assurer une meilleure insertion des marchands ambulants tout en organisant l'espace public commence à susciter plusieurs interrogations en matière de soutenabilité. À cet effet, la communication suivante vise à discuter, sur la base d'une étude de cas pratique et des entretiens avec les marchands de la zone Sidi Bernoussi à Casablanca, la contribution de la nouvelle politique de sédentarisation des marchands dans l'insertion et l'amélioration des conditions de vie de cette population.

La communication est organisée en trois parties, la première sera consacrée à une mise en évidence de la situation du commerce de rue au Maroc, particulièrement dans la ville de Casablanca. La deuxième partie sera réservée à la discussion des expériences de régulation de l'activité des marchands ambulants, notamment la politique de sédentarisation opérée dans la préfecture de Sidi Bernoussi et enfin, nous analyserons la contribution de cette politique dans l'insertion des marchands ambulants de la zone.

1. Le commerce de rue dans la ville de Casablanca : ampleur et caractéristiques

Fortement intégré dans la culture marocaine, le commerce de rue constitue une composante essentielle du tissu urbain marocain. Au cours des dernières années, le phénomène n'a cessé de prendre de l'ampleur spécifiquement dans la métropole économique, Casablanca.

1.1. Le commerce de rue : la partie émergée de l'iceberg de l'économie informelle

Le commerce de rue constitue la partie la plus visible du secteur informel au Maroc et occupe une place importante dans les activités économiques du pays. Cette importance peut être appréhendée indirectement à travers les conclusions des études ciblant la mesure du poids de l'économie informelle d'une manière générale, ou encore, par les enquêtes qui touchent spécifiquement l'activité des marchands ambulants. À cet effet, la dernière enquête sur le secteur informel menée par le HCP en 2014 montre qu'au Maroc, le secteur informel se situe à hauteur de 11,5% du PIB contre 11% en 2007. L'étude note qu'en 2013 les unités de production informelles (UPI) à l'échelle nationale étaient au nombre de 1,68 million, en progression annuelle moyenne de 19 000 unités par rapport à 2007 où leur nombre était de 1,55 million. En outre, l'étude ajoute que la sphère informelle est d'abord celle du petit commerce qui représente près de 70% du chiffre d'affaires total, suivi des activités de l'industrie (13,1%), des services (9%) et du BTP (8,1%).

Quant à l'activité spécifique, des marchands ambulants, les statistiques du HCP de 2008, énoncent que le Maroc compte 238 000 vendeurs de rue. 91% de ces vendeurs se situent dans le milieu urbain, 73% d'entre eux vendent des vêtements, des légumes et des fruits qui sont destinés principalement à la classe moyenne et à la classe défavorisée. De même, la plus grande partie de cette catégorie de population est constituée des hommes âgés de 41 ans et dont 60% exercent le commerce de rue d'une manière stable.

Au niveau géographique, la métropole économique, Casablanca, reste la région la plus concernée par l'expansion des activités informelles. L'enquête sur les marchands ambulants du HCP note que la ville compte plus de 128.572 marchands, soit plus de la moitié des marchands recensés à l'échelle nationale.

L'importance du poids du commerce de rue et des activités informelles en général, est expliquée par plusieurs facteurs interconnectés. Nous citons, par exemple, l'évolution démographique qu'a connue le Maroc et qui a été favorable à l'accroissement de la population active, le retard de l'industrialisation de l'économie marocaine, l'augmentation du rythme de l'urbanisation avec l'intensification de l'immigration rurale, l'amplification des échanges internationaux, l'immigration subsaharienne, la présence d'importants réseaux de contrebande, la crise économique dans les pays européens qui a poussé les Marocains résidents à l'étranger à se livrer à des activités de commerce informel dans le territoire marocain. Toutefois, si l'ensemble de ces facteurs ont pris part dans l'évolution de l'économie informelle au Maroc, les émeutes qui ont frappé la région nord-africaine à partir de 2011 ont été responsables d'une expansion spectaculaire du secteur informel et plus particulièrement du commerce de rue dans les dernières années. En effet, les vendeurs de rue ont exploité l'incertitude sécuritaire et la méfiance des autorités publiques, pour envahir les centre-villes, les rues et les chaussées et les boulevards les plus importants des villes marocaines, à tel point que certaines artères comme le boulevard Mohammed VI, le prince Moulay Abdellah et la rue Afghanistan à Hay Hassani à Casablanca se sont transformés en un grand marché à ciel ouvert. Cette occupation de l'espace public a entrainé de lourdes conséquences en matière de

congestion, d'obstruction de la circulation des véhicules, de la pollution, de la prolifération de la criminalité et des harcèlements, de la concurrence déloyale pour les magasins formels. Bref, la situation correspondait dans cette période à ce que **Rajagopal (2002)** a qualifié du chaos de l'espace métropolitain devenu hors contrôle.

Dans ces circonstances, l'action publique se trouve dans un grand embarras puisque les mesures classiques d'éviction et de coercition sont devenues très difficiles à mettre en œuvre dans un contexte d'incertitude politique.

1.2. Les marchands ambulants de Sidi Bernoussi : des pratiques hétérogènes

Grâce à sa zone industrielle, la préfecture de Sidi Bernoussi-Zenata représente la zone géographique la plus créatrice de richesse dans la région du grand Casablanca et conséquemment constitue une zone très attractive pour les vendeurs de rue. La zone industrielle de la préfecture abrite 700 unités industrielles, dont 10% des plus importantes du pays. À partir de 2011, l'arrondissement Sidi Bernoussi a vu le nombre de ses marchands de rue grandir d'une manière spectaculaire. Selon les chiffres accordés par la division des affaires sociales de la préfecture, 43 points noirs de rassemblement comprenant plus de 4000 commerçants de rue ont été identifiés en 2015. Les plus importants étaient la rue 39 appelée « l'Oued Lekibr» et la rue 28 «L'Oued Seghir». Les marchands dans ces sites commercialisent des articles différents : des fruits et légumes, des articles en plastique, des produits vestimentaires, etc. En matière d'appropriation de l'espace, plusieurs profils de marchands peuvent être distingués dans la zone :

- Les marchands ambulants fixes avec des installations en zinc, plastique ou en bois : ces marchands occupent souvent un emplacement en permanence, travaillent le jour et délaissent leurs marchandises la nuit, soit dans leurs kiosques informels ou les stockent dans un endroit à proximité. Une grande partie des marchands qui occupaient les rues 28 et 39 appartenaient à cette catégorie de marchands.

- Les marchands ambulants fixes sans installations ou « les ferrachas » : ces marchands peuvent avoir des charrettes ou non, occupent souvent un emplacement fixe où ils étalent leurs marchandises en permanence. La faible quantité de leurs marchandises ne demande pas souvent des installations et choisissent souvent d'étaler leurs articles dans les axes périphériques ou dans les interstices caractérisés par une forte affluence des clients. L'entrée de la « Joutaya » de Sidi Bernoussi et de la mosquée Tarik représente des endroits très convoités pour ces marchands.

- les marchands semi-fixes: ces marchands disposent souvent des charrettes exploitées dans le déplacement. Ces marchands ont généralement un trajet fixe ou fréquent. Par exemple, les vendeurs de légumes et fruits dans la zone avaient l'habitude de squatter, avec leur charrette tirée par la main ou par des animaux, les ruelles à côté de la mosquée Tarik le matin, néanmoins vers la prière « d'addohar », l'après-midi, ils s'entassent devant la mosquée pour vendre leurs produits. Le soir, ils se fixent dans les rues 28 et 39.

- les marchands mobiles avec un moyen de locomotion : ce type de marchands sont souvent en mobilité continue à la recherche de la clientèle. Ils peuvent disposer d'un moyen à locomotion motorisé, généralement des triporteurs, ou tiré par un animal. Ces vendeurs sont en mobilité continue à la recherche de la clientèle et n'ont pas souvent un trajet fixe.

- Les itinérants ou les colporteurs : sont des vendeurs généralement sans charrette et en mobilité permanente. Ils vendent des petites quantités d'articles souvent des vêtements ou des accessoires. Ces marchands squattent généralement les espaces ouverts au public, en l'occurrence les cafés, les jardins et les parkings.

Les marchands ambulants peuvent être également distingués par rapport à la relation qui les lie avec le capital de l'investissement. Ainsi nous pouvons distinguer des marchands ambulants propriétaires de leurs activités et des marchands ambulants salariés qui travaillent pour le compte d'autres personnes. Selon l'enquête nationale sur le secteur informel, le taux de salariat dans le secteur d'activité « commerce et réparation » est de l'ordre de 10,3%. Parfois, les propriétaires de l'activité sont des boutiques ou des entreprises formelles. **Monnet (2006)** note que l'activité de « l'ambulantage » constitue une pratique complexe où la formalité et l'informalité s'imbriquent et conséquemment rendent plus compliqué l'effort de la régulation publique.

2. La régulation du commerce : de la logique de l'éviction à l'insertion dans les plateformes de proximité

Comme dans plusieurs pays où le phénomène de l'appropriation informelle de l'espace public est important, le Maroc a opté pour des politiques d'ambivalence en matière de régulation du commerce de rue **(Xue et Huang, 2015)** en alternant des périodes de répression et d'évacuation avec des périodes de tolérance justifiées par des calculs des coûts sociaux. Certes, certaines actions ont essayé de sortir de ce schéma, mais en général ils ont échoué. Ainsi, il faut attendre, la mise au point de l'expérience de la sédentarisation dans l'arrondissement Sidi Bernoussi et sa généralisation au niveau national pour parler d'un véritable changement de politique de régulation du commerce de rue au Maroc.

2.1. La régulation du commerce de rue, de la logique de l'éviction à la logique de la sédentarisation

Pour longtemps, la régulation du commerce de rue dans l'espace urbain marocain était essentiellement basée sur des actions d'ambivalence temporelle et spatiale. En effet, selon la logique de l'ambivalence temporelle, les autorités réprimaient les activités dans certaines périodes pour ensuite les toléraient dans d'autres périodes. Quant à l'ambivalence spatiale, elle consiste à l'interdiction des marchands ambulants dans certaines zones géographiques jugées très sensibles pour l'autorité et leur tolérance dans d'autres zones. Ainsi, avant 2011, la régulation du commerce de rue dans la ville de Casablanca et d'ailleurs, partout dans le Maroc, reposait spécifiquement sur des actions de répression et de coercition **(Messaoudi, 2016)**. Ces actions sont de temps en temps marquées par des périodes de tolérance surtout dans les périodes de fêtes religieuses comme « L'Aïd al-Adha », « Aïd el-Fitr», « Achoura » et pendant le mois sacré du Ramadan. L'ambivalence spatiale se manifeste pareillement par l'interdiction stricte des rassemblements des commerçants ambulants dans certains endroits comme dans le boulevard de Prince Moulay Abdellah, le quartier El Hobouss, dans le centre-ville et la place Mohamed V à Casablanca. À côté de cette interdiction, les autorités tolèrent l'activité dans d'autres zones comme à Derb Omar et à « Garage Allal ».

À noter également que, si à l'échelle nationale, les politiques d'éviction et de restriction constituaient l'essentiel de la politique de régulation des marchands ambulants, certaines expériences ont essayé de trouver une alternative à ces politiques répressives. Dans ce cadre nous citons par exemple, l'expérience du « Souk Namoudaji » (le marché exemplaire)

entamée à partir de 2004 par le ministère de l'Industrie et du Commerce. L'expérience a consisté à construire des marchés pour abriter les commerçants ambulants et donc leur fournir une alternative de l'occupation de l'espace public. À l'échelle nationale, 114 « souks Namoudaji » d'une capacité de 130 000 magasins ont été créés avec un budget de 105 MDH. À Casablanca, plus de 30 souks ont été créés. L'expérience s'est rapidement tournée en échec. Une grande partie des magasins construits dans ces souks ont été attribués à des bénéficiaires qui n'ont aucune relation avec le commerce de rue. Du surcroit, quelques mois après la réception des magasins, les bénéficiaires se sont lancés dans une grande opération de spéculation de leurs droits de jouissance revendus à des sommes allant de 20000 à 80000 **(Tirari, 2014).** Résultat, les espaces occupés par les vendeurs à la sauvette n'ont cessé de s'étendre. La deuxième expérience unique dans son genre est celle du marché privé d'Aïn Sebaâ. L'expérience est qualifiée d'unique, car elle a impliqué l'investissement privé dans la régulation de l'activité du commerce de rue. En effet, dans l'objectif de créer un espace commercial dynamique et rentable, un investisseur a eu l'idée de construire un marché spécifiquement destiné à accueillir les marchands ambulants. L'idée étant de fournir à ces commerçants des magasins dans un marché équipé pour exercer leurs activités commerciales, en contrepartie des redevances de locations. Ainsi, 172 stands ont été aménagés avec un coût de 1 million de DH. Néanmoins, après la sédentarisation dans la structure qui peut être considéré comme le premier marché pilote au Maroc, les commerçants commencent à déserter le local, au point que quelques mois après l'opération il ne restera que 50 marchands sur les 172 initialement installés. Malgré les efforts de l'investisseur en matière de la promotion de l'offre du marché, de la sensibilisation de la clientèle et des marchands, les vendeurs ont fini par déserter le marché. La faiblesse de l'engagement des autorités et les habitudes de consommation fortement attachées à l'achat dans la rue ont été avancées par le propriétaire du marché comme étant les principales raisons de l'échec de l'expérience.

Après le déclenchement des émeutes de 2011 et la conscience politique des menaces que peuvent présenter les actions de répression démesurée des marchands ambulants, une modernisation de l'action publique s'est avérée indispensable. Le lancement de l'expérience de la sédentarisation à Sidi Bernoussi en 2015 a fourni les ingrédients nécessaires pour cette modernisation.

2.2. L'expérience de sédentarisation des marchands ambulants dans la préfecture Bernoussi

La recrudescence des nombres de marchands de rue dans la préfecture Sidi Bernoussi en 2011 a eu des répercussions conséquentes sur l'organisation de l'espace public dans le secteur. Les voies et les principales artères étaient bloquaient. Les émanations pestilentielles, les odeurs désagréables, les cris des marchands et les pratiques criminelles rendaient la vie dans l'entourage de la zone de la mosquée Tarik, dans la rue 28, 39 et Abi Dor El Ghifari très désagréable. Les trottoirs devant les boutiques et les magasins étaient envahis par les marchands qui ont obligé certains magasins à fermer leurs portées ou à faire de même en étalant des marchandises devant leurs boutiques pour continuer à survivre ou encore pour profiter de cette ruée vers l'informalité.

Dans ces circonstances, la préfecture de Sidi Bernoussi lance son projet de PCP dans la perspective de libérer les espaces occupés et au sillage permettre aux riverains de retrouver la sérénité, l'organisation et la sécurité. En parallèle, offrir aux vendeurs un nouveau cadre de travail préservant leur dignité et les protégeant contre les aléas climatiques, l'anarchie et le harcèlement auxquels ils étaient confrontés. De plus, le projet visait à assurer une insertion

professionnelle des marchands via la formation et l'accompagnement de leurs activités commerciales. De même, l'accès au statut d'auto entrepreneur permettra ultérieurement aux marchands de bénéficier d'un accès au financement et à la protection sociale.

Dans ce schéma, l'association pour le développement des espaces publics (ADEP) a été créée par les autorités et le conseil de la ville pour chapeauter le projet et veiller à atteindre l'objectif de 4000 marchands ambulants bénéficiaires en 2019. Les membres de l'association sont constitués des acteurs associatifs et des professionnels, mais non pas de marchands ambulants. La raison pour laquelle les autorités ont confié le projet à une association non constituée des marchands réside dans la volonté d'éviter les risques de clientélisme et de spéculation constatés dans la première version « des Souks Namoudaji ». Ces risques, affirme un responsable dans la préfecture Sidi El Bernoussi, étaient les causes principales de l'échec de l'expérience.

Ainsi, pour l'opérationnalisation du projet, les autorités de la ville ont retenu 3 phases: la phase de recensement des marchands, la phase de préparation du cahier de charges et la phase de l'aménagement et de la sédentarisation des marchands ambulants.

- **La phase de recensement des marchands :** Le recensement a enfin de compte, listé plus de 4000 marchands ambulants dans la zone.

- La phase de préparation du cahier de charges : L'ADEP s'est chargée de concevoir un cahier de charge pour l'aménagement et la gestion des plates formes de proximité. Le cahier de charges s'articule autour de 8 principes :

- **La non-gratuité :** les marchands sont tenus de payer un ticket d'entrée de 6000 DH et un loyer de 1200 dh par mois.
- **La non-appropriation des stands :** les marchands ne peuvent céder leurs chapiteaux, car ils ne sont pas dans leur propriété.
- **La délégation de la gestion :** la gestion quotidienne en matière de sécurité, d'organisation, de contrôle et de propreté est assurée par une entreprise privée ;
- **La non-transférabilité des droits de l'exploitation :** l'exploitation des stands ne peut faire objet d'un transfert pour un autre vendeur
- **La spatialité :** les bénéficiaires devraient être résidents dans le territoire de la préfecture de Sidi Bernoussi-Zenata.
- **La responsabilité :** le bénéficiaire devrait se conformer aux règles générales de conduites dans le marché ;
- **La proximité :** la pérennité d'un marché de proximité suppose sa proximité des grandes agglomérations urbaines chose qui assure aux vendeurs une clientèle régulière.
- **L'égalité des chances :** un système de rotation des stands entre les marchands au sein du même marché et entre les marchés est prévu pour permettre à tous les marchands de profiter des emplacements les plus convoités.

À côté de ces principes, d'autres points ont été prévus, notamment, l'accès des marchands ambulants au statut auto entrepreneur.

La phase de l'aménagement et de la sédentarisation des marchands ambulants : la première PCP construite est celle située dans la rue Abi Dir El Ghifari en 2015 et qui devrait recaser 314 marchands. Six mois après, une deuxième plateforme a été ouverte au quartier Al Firdaous. La nouvelle structure, dont le coût s'est élevé à 3,6 millions de DH, a accueilli 174 bénéficiaires. Les deux marchés devraient comprendre des activités diversifiées notamment la vente des vêtements et chaussures, des accessoires, des articles ménagers en plastiques, etc.

Le marché Abi Dor El Ghifari comprend de plus, un espace de fruits et légumes, et un espace pour les poissonniers. Quant au marché Elferdouasse, un espace de 20 places a été consacré spécifiquement à l'activité de la restauration intitulée « maklati ». En matière de la gestion, la société « Park Zine » a été chargée d'assurer les services de la sécurité, de la propreté et du contrôle de l'occupation des stands par les marchands.

L'inauguration du premier marché de proximité s'est accompagnée par un rasage des installations insalubres des vendeurs dans la rue 28 et la rue 39 et une présence des forces de l'ordre pour empêcher toute réoccupation éventuelle.

En janvier 2016, un autre marché d'Anassi d'une capacité de 300 marchands s'ajoute aux deux marchés déjà existants. Les trois structures auraient accueilli au total 800 vendeurs de rue.

À partir d'avril 2016, l'expérience a été généralisée à toutes les préfectures et provinces du Royaume et devient la pierre angulaire de la stratégie nationale de la sédentarisation des marchands ambulants. Un budget global de 1,6 milliard de dh a été mobilisé pour sédentariser presque 65078 bénéficiaires dans 338 plateformes de proximité à l'échelle nationale.
Par ailleurs et malgré les moyens déployés, la sédentarisation des marchands ambulants dans les PCP de Sidi Bernoussi n'était pas exempte de limites. En effet, l'analyse du déroulement des opérations de sédentarisation nous a permis de déceler plusieurs insuffisances que nous allons discuter dans la partie suivante.

3. La sédentarisation des marchands à Sidi Bernoussi : résultats mitigés et persistance des facteurs de la résistance

L'expérience des PCP de Sidi Bernoussi a montré que les promesses d'insertion socio professionnelle dans les marchés de proximité se sont heurtées à plusieurs contraintes. En effet, l'évolution des faits dans notre cas pratique a montré clairement que les effets positifs attendus de la sédentarisation ne sont pas totalement réalisés. La défaillance de l'action publique, et la forte capacité des marchands à se reconstruire dans l'espace public ont amplement remis en cause la soutenabilité du modèle de la sédentarisation.

3.1. L'expérience Bernoussi : 4 ans après le lancement des projets de la sédentarisation des marchands ambulants

Après plusieurs visites et entretiens menés avec les marchands de rue dans la zone Sidi Bernoussi, particulièrement, dans la rue 28 et 39, il s'avère que la construction des PCP n'a pas constitué une solution permettant de limiter les conflits autour de l'appropriation de l'espace dans la zone. Les tensions entre les autorités et les marchands ambulants ne se sont pas estompées quatre ans après le lancement du premier projet. Nous évoquons trois manifestations de ces conflits :

- Baisse des revenus et abandon des stands dans le marché Al firdaous

La dernière visite au marché Al firdaous qui date de 09/01/2020, vers 18 h considérée comme une heure de pointe pour le commerce. Plusieurs stands sont fermés, hormis quelques rares passagers, les clients sont presque absents. Nous profitons de ce vide pour entamer un débat avec quelques jeunes présents dans le site dans le but de se renseigner sur l'évolution du

contexte général par rapport avec la dernière visite faite en septembre 2019. Au cours de cet échange qui a duré environ 30 minutes, les mêmes conclusions sont tirées.

Parmi les 174 marchands qui ont bénéficié des emplacements, une dizaine ont préféré fermer leurs stands pour se donner à d'autres activités génératrices de revenus. Selon ces jeunes l'emplacement du marché est non adapté au commerce. *« Au cours de ces 4 ans de patience, le marché n'a pas pu fidéliser une clientèle régulière susceptible d'assurer notre survie. Notre situation financière ne s'est pas améliorée, au contraire, elle s'est détériorée »*, *« Certains marchands se sont endettés pour payer les 6000 dh d'intégration. Cependant, l'activité dans le marché ne leur a même pas permis de rembourser cette dette »*. Par rapport aux promesses des autorités, *« ils nous ont promis un accompagnement en matière de financement, de formation et de protection sociale dans un contrat que nous avons signé au départ, mais sur le terrain, aucune concrétisation n'est faite »*. De même, *« l'association qui devrait assurer la promotion de l'espace et l'accompagnement des marchands et jouer le rôle d'intermédiaire entre les vendeurs et les autorités est totalement absente ». « Nous étions obligés de reconstituer des représentants pour renégocier avec les pouvoirs publics »*, ajoute un interviewé. La cause de la situation selon ces marchands se résume essentiellement, dans le choix de l'emplacement éloigné des agglomérations urbaines les plus importantes, de l'absence d'un réseau de transport liant le marché avec le reste de la métropole, le non-respect du cahier de charges élaboré par l'association en matière d'accompagnement.

À signaler que ces remarques ne s'appliquent pas à l'espace « Maklati » dans la mesure où l'espace a connu un essor remarquable permettant à plusieurs restaurateurs ambulants d'améliorer leurs revenus et leur insertion socio-économique. L'effet positif de cet espace reste cependant limité du fait qu'il ne concerne que 20 emplacements.

- Gentrification et développement du profil « vendeur entrepreneur » dans le marché Abi Dor El Ghifari

Contrairement au marché Al firdaous, celui d'Abi Dor El Ghifari connait un dynamisme marquant. Une visite la même journée du 09 janvier 2020 vers 19h 15, dénote de la présence d'une clientèle assez importante. Néanmoins, les entretiens avec les marchands ont montré que derrière ce dynamisme avéré, il y avait un phénomène de gentrification qui a caractérisé l'opération de la sédentarisation dans cette plateforme. Selon les marchands plusieurs stands dans le marché ont été octroyés à des personnes qui ne pratiquaient pas auparavant, l'activité de la vente dans la rue. Et ce, au détriment des marchands ambulants. Un marchand explique : *« Après la construction de la première PCP, plusieurs marchands attributaires de la première liste avaient résisté à la relocalisation; leurs revendications en matière de superficie, de somme à payer et d'organisation générale du marché n'ont pas été prises en compte. Néanmoins, pour faire réussir cette première opération, les autorités ont réinscrit de nouveaux bénéficiaires dont des personnes qui n'ont jamais exercé le commerce de rue dans la zone »*. Un interviewé ajoute *« qu'avant même le début du recensement nous avons constaté la présence de nouveaux marchands qui n'exerçaient pas auparavant dans la zone. Certains administrateurs auraient informé leurs proches du démarrage de l'opération pour faire sortir une « ferracha » (étalage) et s'inscrire dans les listes des bénéficiaires »*. Dans ce contexte, une partie des marchands ambulants qui devraient bénéficier des stands ont été évincés au profit de nouveaux commerçants ayant les ressources et plutôt, le profil d'entrepreneur. La gentrification et le manque de la transparence dans les opérations de distribution des emplacements ont failli créer un soulèvement populaire à sidi Bernoussi lors

de l'auto immolation d'un jeune marchand ambulant, en mars 2018 **(Cherii, 2018).** Le jeune s'est auto-immolé suite à son exclusion de la liste des bénéficiaires d'une nouvelle PCP.

- Retour à la rue et développement de nouvelles tactiques de résistance

Face aux résultats mitigés de la sédentarisation dans le marché Al firdaous et les contraintes de la disponibilité des ressources financières et foncières pour la construction de nouvelles PCP. Les espaces libérés initialement lors des opérations de relocalisation commencent à être réinvestis par les vendeurs de rue. L'observation sur le terrain a montré que les vendeurs ont développé plusieurs tactiques pour se réapproprier l'espace public. Parmi les tactiques que nous avons observées, la mobilité constitue la plus importante. En effet, dotés de triporteurs, les marchands ambulants localisent l'emplacement des forces de l'autorité et tentent de se positionner dans des endroits qui leur donnent la marge de fuite en cas de poursuite. Ainsi, dans notre dernière visite, nous avons constaté qu'en dépit de la présence d'une patrouille à côté de la mosquée Tarik à l'entrée de la rue 28, environ 42 marchands ambulants étaient situés dans l'autre bout de la rue et se livraient, avec leurs triporteurs, à la vente, surtout des légumes et fruits. Également, le choix du temps de l'étalage représente une tactique de résistante très importante. *« Dans certains jours, nous attendons jusqu'à 22h pour exposer notre marchandise, à cette heure, la probabilité de retour des forces de l'autorité est faible »* déclare une femme avec un triporteur dans la zone. De même, la connaissance de l'espace et ses ramifications aide les marchands à se camoufler dans les rues les moins accessibles aux autorités. Parfois, même dans le cas de l'avènement des forces de l'autorité, les marchands exploitent leur propre réseau social dans la dissimulation. En outre, la complicité des forces de l'ordre sur place représente une autre tactique de résistance. Plusieurs marchands nous ont affirmé que l'intensité et la cadence des interventions des forces publiques dans le contrôle des espaces publics et l'évacuation dans la zone ont commencé à s'affaiblir et devenir moins agressives. Les longues durées de travail des forces, le développement des relations avec les marchands, l'intervention des connaissances ou la corruption ont contribué dans le relâchement de l'intensité du contrôle. En effet, *« un compromis implicite se fait entre nous et les agents de l'autorité, tant que la zone ne fait pas objet d'une visite d'un haut responsable, nous pouvons exercer, notre commerce dans certains temps précis. Mais dans le cas contraire, l'action des agents de l'autorité devient plus agressive et donc, il vaut mieux quitter sinon, nous risquons la saisie de notre marchandise, notre matériel de pesage, voire l'emprisonnement »*.

En somme, quatre ans après la construction de la première PCP à Sidi Bernoussi, nous avons observé un taux de désertion élevé dans la PCP d'Al Firdaous, une gentrification dans le marché Abi Dor El Ghifari et une réapparition des vendeurs dans la célèbre rue 28.

3.2. Les facteurs déterminants de la résistance des commerçants de rue

Les trois constats discutés précédemment peuvent ainsi mettre en cause, la réussite de la nouvelle stratégie de la sédentarisation des marchands ambulants qui commence à afficher les mêmes failles que l'ancienne politique du « Souk Namoudaji ». Ces failles peuvent être associées à trois facteurs essentiels :

- La défaillance de l'action publique

La nature de l'action publique et les outils mobilisés dans sa concrétisation ont été souvent évoqués quand il s'agissait de porter un jugement critique sur l'opération de la

sédentarisation. Ainsi, quatre points sont à mentionner. Premièrement, le montage des projets de sédentarisation entamés en 2015 était certes en coordination avec plusieurs parties prenantes, selon la déclaration des responsables de l'autorité, mais a exclu la population concernée, les marchands de rue. Selon les marchands, leurs positions sur plusieurs points : emplacement, somme à payer, formes d'accompagnement, rôle de l'association, n'ont pas étaient prises en considération. Deuxièmement, la phase de recensement des bénéficiaires a été marquée par plusieurs manœuvres qui ont soulevé le problème de la transparence et donc de l'exclusion d'une part importante des marchands. Troisièmement, l'opérationnalisation du projet s'est accompagnée par des mesures répressives de libération des espaces, alors que, les structures édifiées n'ont accueilli qu'une population réduite des commerçants chose qui a légitimé la résistance des commerçants non bénéficiaires. Enfin, la régulation du commerce constitue une tâche administrative difficile et risquée. Difficile, car il demande des efforts continus en matière de surveillance et de mobilisation. Risquée, car son caractère conflictuel peut sortir du contrôle et induire des incidences graves. Ces contraintes expliquent souvent le relâchement de l'action publique après une période de contrôle actif de l'activité des marchands de rue **(Messaoudi, 2016)**.

- La fragilité de la population

Le programme de la sédentarisation des marchands dans la région Sidi Bernoussi s'est basé sur l'hypothèse selon laquelle les marchands de rue ont la capacité de payer les droits d'exploitation d'un emplacement en contrepartie des conditions de commerce meilleures. Cette vision, néglige une variable importante, les marchands, s'ils sont capables effectivement de dégager des ressources de leurs activités, la situation d'exclusion économique et de pauvreté qui caractérisent leur entourage absorbe une grande partie de leurs revenus. Selon une étude faite par le ministère de commerce et d'industrie au Maroc en 2011, le commerce de rue constitue la seule source de subsistance de 1,38 million de Marocains. Cette situation de dépendance, si elle n'est pas prise en considération dans les efforts de sédentarisation, rendra amplement difficile l'implication des marchands. En effet, les PCP construites nécessitent souvent du temps pour l'attraction de la clientèle. Au cours de cette période, les ressources des marchands diminuent remarquablement, chose qui les incite à retourner à la rue ou à changer d'activité. Cependant, au regard de leur faible qualification, les marchands s'orientent particulièrement vers la première solution. *« Je suis responsable de 5 personnes, 3 enfants, ma femme et ma mère qui habite avec moi(…) Depuis que j'ai intégré le marché (Al Firdouass), je ne cesse de m'appauvrir, j'en peux plus supporter cette situation, alors je suis retourné à la rue, c'est la seule chose que je maitrise ».*

Ainsi, en l'absence des mécanismes de financement et d'accompagnement, les chances d'adaptation des marchands ambulants dans les structures de sédentarisation deviennent très faibles.

- La capacité d'appropriation de l'espace : un déterminant essentiel de la résistance des marchands dans la rue

Les commerçants de rue disposent d'une grande capacité à s'approprier l'espace public, voire à le produire. Selon la théorie de « la production de l'espace » de **Lefebvre**, certains agents peuvent transformer l'utilité sociale d'un espace en l'exploitant comme un actif financièrement rentable. Dans ce sens, grâce aux relations sociales et économiques avec leur voisinage, les marchands ambulants peuvent créer un écosystème dans lequel ils deviennent incontournables. Dans nos entretiens avec les riverains commerciaux des marchands

ambulants de la rue 28, nous avons constaté que les commerçants formels n'étaient pas tous contre la présence des marchands ambulants, mais contre l'absence de leur organisation. En effet, ces vendeurs créent un dynamisme commercial particulier dans la rue et conséquemment, aident les magasins dans l'écoulement de leurs marchandises. Pour les habitants, le commerce de rue constitue une source importante d'approvisionnement dans la zone. La proximité des marchands ambulants, les prix jugés bas et la qualité perçue comme étant supérieure, surtout dans le cas des fruits et des légumes, contribuent dans la fidélisation de leur clientèle. Aussi, l'activité du commerce de rue constitue une source de revenus pour les habitants dans la mesure où la valeur vénale des propriétés dans la rue 28 et 39 a augmenté grâce, d'une part, au dynamisme économique essentiellement créé par les marchands, et d'autre part, aux pratiques de location des garages aux marchands à laquelle se livrent les habitants.

À cet effet, la liaison avec l'ensemble des parties prenantes d'un espace aide les commerçants de rue dans « la fabrique d'un espace » où ils deviennent incontournables. Et même face, à l'intervention publique, l'écosystème joue un rôle prépondérant dans le soutien des tactiques de la résistance des marchands.

Au terme, la résistance des marchands face à la stratégie de la sédentarisation est à notre avis, n'est pas seulement un facteur culturel associé avec l'enracinement de l'activité dans la représentation collective, mais il est également associé avec la formulation de l'action publique qui peut au lieu de favoriser l'insertion des marchands ambulants, engendrer une amplification de l'exclusion d'une population dotée d'une forte capacité de résistance.

Conclusion

Au regard de la recrudescence du nombre des marchands ambulants dans les espaces publics marocains après les émeutes de 2011. Les autorités marocaines se sont livrées à une nouvelle stratégie de sédentarisation de ces marchands dans la région Sidi Bernoussi à partir de 2015. Le but était de fournir aux marchands une alternative soutenable de leur appropriation du domaine public. Des constructions appelées PCP ont été présentées comme des solutions susceptibles de garantir l'insertion professionnelle, économique et sociale des marchands. Cependant, quatre ans après la construction de la première plateforme, les entretiens avec les marchands ambulants, sédentarisés ou non, n'ont pas affiché une satisfaction évidente de l'expérience. Les marchands ont pointé du doigt l'emplacement inapproprié de la PCP Al firdaous, la gentrification dans le marché Abi Dor El Ghifari, la non-réalisation des promesses énoncées au départ des projets comme les causes principales de la détérioration de leur situation socio-économique depuis leur sédentarisation. En outre, l'observation dans la zone a révélé le retour des marchands ambulants dans la rue 28 alors que l'objectif initial et principal était la libération définitive de ces espaces de toutes les manifestations de l'informalité. Le retour des marchands se fait grâce à plusieurs tactiques de résistance infrapolitique[1] **(Scott ,1976)** en l'occurrence, la mobilité grâce à des triporteurs, l'étalage temporellement programmé après le départ des patrouilles, la surveillance des agents de l'autorité et parfois même avec la complicité des forces en présence. De ce fait, l'exclusion sociale, spatiale, financière et professionnelle des marchands et leur grande capacité à s'approprier l'espace peuvent être avancées comme des facteurs déterminants de leur résistance à l'action publique. Ce dernier constat soulève un paradoxe important dans la mesure où la finalité associée avec la sédentarisation était principalement l'insertion des marchands, néanmoins, le constat

[1] Scott qualifie les actions de résistance non déclarée et indirectes « d'infrapolitique »

montre qu'au contraire, la sédentarisation renforce l'exclusion à laquelle est confrontée cette catégorie de la population. Alors ne faut-il pas inverser la problématique, pour parler d'une insertion pour la sédentarisation au lieu de la sédentarisation pour l'insertion ?

Bibliographie :

Beegle, Kathleen, 2016. « Poverty in a Rising Africa », 167.

Belouas, Aziza. 2013. « Comment sera réorganisé le commerce ambulant ». *La Vie éco* (blog). 24 mars 2013. https://www.lavieeco.com/economie/comment-sera-reorganise-le-commerce-ambulant-24989/.

Bromley, Ray. 2000. « Street Vending and Public Policy: A Global Review ». *International Journal of Sociology and Social Policy* 20 (1/2): 1‑28. https://doi.org/10.1108/01443330010789052.

Cherii, 2018. Le reporter N° 987.

Cross, John C. 1998. « Co-Optation, Competition, and Resistance: State and Street Vendors in Mexico City ». *Latin American Perspectives* 25 (2,): 41‑61.

Crossa, Veronica. 2009. « Resisting the Entrepreneurial City: Street Vendors' Struggle in Mexico City's Historic Center ». *International Journal of Urban and Regional Research* 33 (1): 43‑63. https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2008.00823.x.

Haut commissariat au Plan. 2014. « Enquête nationale sur le secteur informel 2013/2014 ».

Haut commissariat au Plan. 2008. « Enquête nationale sur le secteur informel 2007/2008 ».

Lefebvre, Henri. 1991. *The Production of Space*. Malden, Mass.: Wiley-Blackwell.

Messaoudi, Abdelouahed. 2016. « le commerce non sédentaire au Maroc : un problème de gouvernance ». *Revue Economie, Gestion et Société* . https://revues.imist.ma/index.php?journal=REGS&page=article&op=view&path%5B%5D=5507.

Monnet, Jérôme. 2006b. « L'ambulantage : Représentations du commerce ambulant ou informel et métropolisation ». *Cybergeo : European Journal of Geography*, octobre. https://doi.org/10.4000/cybergeo.2683.

.Rajagopal, Arvind. 2002. « Violence of Commodity Aesthetics: Hawkers, Demolition Raids and a New Regime of Consumption ». *Economic and Political Weekly* 37 (1): 65-67+69-76.

Scott, James C. 1990. *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*. New Haven: Yale University Press.

Tirari, Imane. 2014. « Casablanca, l'eldorado des marchands ambulants... » *La Vie éco* (blog). 2014. https://www.lavieeco.com/economie/casablanca-leldorado-des-marchands-ambulants-31683/.

Vanek, Joann, Martha Alter Chen, Francoise Carré, James Heintz, et Ralf Hussmans. s. d. « Statistics on the Informal Economy: Definitions, Regional Estimates & Challenges », n° 2: 48.

Xue, Desheng, et Gengzhi Huang. 2015. « Informality and the State's Ambivalence in the Regulation of Street Vending in Transforming Guangzhou, China ». *Geoforum* 62 (juin): 156‑65. https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.04.012.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA MODERNISATION DE L'ADMINISTRATION PUBLIQUE MAROCAINE : QUELLE PLACE POUR LA FONCTION RESSOURCES HUMAINES ?

Hakima BENZIRI
Doctorante, Université Mohamed V de Rabat, Maroc
hakima.benziri@hotmail.fr

RÉSUMÉ – A l'instar des pays développés en matière de la gestion de l'Administration Publique, notamment au niveau du management des Ressources Humaines, le Maroc s'est intégré dans le processus général de la réforme de l'Administration Publique répondant à l'esprit de la circulaire du 1er ministre Driss JETTOU de 2004, précisant l'obligation de tous les départements de disposer d'un Référentiel des Emplois et des Compétences « REC » et infine un Système de Gestion Prévisionnel des Emplois, des Effectifs et des Compétences « GPEEC », et de moderniser la Gestion des Ressources Humaines GRH. Pour ce, les départements ministériels devaient intégrer dans leurs stratégies générales, une politique RH claire à travers des outils de gestion tels que : le REC, la cartographie des postes « CaP », la matrice des effectifs, le parcours professionnel « PP », le plan de formation « PF », le plan de la gestion prévisionnelle des emplois, des effectifs et des compétences « GPEEC » … Ce travail met le point sur les pratiques du management des RH au niveau de l'Administration Publique, suite aux changements que l'Administration Marocaine a connu depuis 2004, et les effets de ces mutations sur les dimensions humaines et organisationnelles.

Mots-clés : outils de management, développement des ressources humaines, modernisation de l'administration publique, Gestion Prévisionnelle des Emplois.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

La gestion des ressources humaines (GRH) constitue un grand défi pour l'administration publique d'aujourd'hui, dans la mesure où l'élément humain est la base de son existence, de ses interventions et de ses réalisations. Disposer d'un capital humain qualifié et disposant, de façon individuelle et collective, de l'ensemble des compétences nécessaires constitue l'unique et la principale garantie à n'importe quelle administration publique pour assumer ses missions et réaliser ses projets et programmes et être à la mesure de ses engagements à l'égard de l'autorité politique, du citoyen et de l'usager du service public.

Ainsi, pour faire de l'Etat un appareil efficace, il faut d'abord des hommes et des femmes compétents, créatifs, responsables, communicateurs et qui aillent jusqu'au bout de leurs convictions (SEDJARI, 2008). Egalement, pour assurer le succès de l'action administrative dans ses diverses sphères, la gestion de la chose publique doit être immunisée contre les maux de l'incompétence et de l'opacité et surtout contre le détournement des missions administratives de leurs finalités déclarées (FIKRI, 2005).

La gouvernance des ressources humaines constitue une dimension fondamentale dans la gouvernance du service public, la qualité des réalisations et des services dans le cadre de l'action publique est alors tributaire de la qualité des ressources humaines en charge.

De ce fait, La qualité des ressources humaines est à son tour tributaire de la qualité de leur management, conditionnée par la qualité des outils et méthodes utilisés à cette finalité, le but étant d'arriver à assurer la qualité de l'organisation du service public et la qualité de leurs prestations.

A ce titre, Les mécanismes outils et méthodes de GRH constituent la base de maîtrise de cette gestion et les clés d'un développement des ressources humaines à même de garantir sa capacité à assumer les responsabilités, la réalisation des activités et l'atteinte des résultats escomptés.
La présente contribution va mettre en exergue ***le processus de développement des outils de management du capital humain dans l'administration publique marocaine et son impact sur les dimensions humaines et organisationnelles*** et les résultats y afférents selon l'enchainement suivant :

- La présentation de différentes étapes du processus de la modernisation de la GRH publique et des outils mis en place dans ce cadre.
- La présentation des résultats d'un diagnostic réalisé sur l'état des lieux de l'existence ou non de ces outils au niveau de l'administration publique marocaine.
- Présentations des observations identifiées concernant l'avancement et l'implication des départements publics.

Ainsi, L'interrogation suivante constitue l'ossature de mon travail :
Dans quelle mesure, l'élaboration et la mise en place des outils du Mangement des Ressources Humaines ont contribué au changement organisationnel et managérial au niveau de l'Administration Publique Marocaine ?

Méthodologie de travail :

Ce travail est le fruit d'une expérience pratique et d'un processus d'interaction et d'interférence avec les différents acteurs impliqués dans le processus de la modernisation de l'administration publique.

Mon expérience entant que consultante spécialisée dans le domaine du développement des Ressources Humaines, m'a permis d'avoir une vision intégrée et globale concernant les différentes phases du chantier de la modernisation de la GRH dans différents départements publics.

De ce fait, le présent travail, porte, essentiellement sur l'état des lieux en matière de la disposition et de la mobilisation des outils de la GRH par les département publics, moyennant des entretiens effectués auprès des différents intervenants impliqués dans le chantier de la

modernisation de l'Administration Publique, et en se référant à des rapports et des études réalisés dans le domaine, notamment le dernier diagnostic effectué par le MFPMA en 2016, visant en partie à prendre connaissance de la situation de la gestion des ressources humaines dans les ministères concernés (liste en annexe).

Aussi pour la réalisation de ce diagnostic, et afin de respecter l'objectivité de l'examen, je me suis basée sur les sources suivantes :

- Les guides de référence élaborés par le Ministère de la fonction publique et de la modernisation de l'Administration ;
- Les concepts et règles à observer dans l'élaboration de certains outils tels que définis dans le cadre des ateliers de formation organisé par le MFPMA au profit des cadres en charge de la modernisation de la gestion des ressources humaines dans les différentes Administrations ;
- Les référentiels élaborés par certaines institutions similaires caractérisés par l'opérationnalisation dans l'environnement institutionnel de l'administration publique ;
- La capitalisation sur les expériences acquises (auxquelles j'ai participé en tant que praticienne consultante), de la réalisation de plusieurs projets au profit de certaines administrations ;
- La capitalisation sur le benchmark concernant plusieurs systèmes des administrations.

I- Vers un processus de modernisation de la GRH dans l'Administration Publique

« Face aux défis économiques, sociaux et technologiques des années 2000, la qualité du management des ressources humaines est devenue un facteur clés de succès essentiel » (PERETTI, 2002). La compétence est devenue, alors, un produit du « marché de travail ». L'expertise est privilégiée à l'expérience, et les logiques de recrutement s'adaptent au marché du travail. (LEDOUX, 2008).

En effet, la nécessité de se doter des compétences au moment opportun pour répondre aux attentes des clients et développer des nouveaux produits ou prestations, exige les organisations à développer une ingénierie des ressources humaines composée de l'ensemble des techniques et des méthodes, pour que l'homme soit au centre du système, épanoui et motivé (LABRUFFE, DESCAMPS, 2013). Ces compétences, jamais acquises définitivement, sont en constante évolution, parce que directement liées aux facteurs internes et externes. Ce qui implique une veille permanente et la mise en place d'un processus d'évaluation et de mise à jour ou de mis à niveau (LABRUFFE, DESCAMPS, 2013).

Ce qui est vrai pour l'entreprise privée l'est tout autant, pour les administrations publiques. La gestion des ressources humaines représente aujourd'hui, un enjeu stratégique au regard de la réforme de l'administration publique marocaine.

1- Les Objectifs de la réforme de la GRH dans la fonction publique

La gestion des ressources humaines dans les administrations publiques constitue un enjeu majeur, pour trois raisons principales (Batal, Christian, 1997). Premièrement, l'importance des effectifs y est considérable, deuxièmement, les enjeux liés à la situation économique ont placé

les administrations publiques devant l'obligation de s'adapter rapidement au bouleversement de leurs habitudes de fonctionnement, et provoqué une forte tension sur les effectifs puisque les dépenses en ressources humaines représentent une proportion considérable de leurs budgets. Comme la marge de manœuvre quantitative continuera d'être de plus en plus réduite, la dimension qualitative, c'est-à-dire la gestion des compétences et des motivations des ressources humaines, deviendra de plus en plus stratégique. Troisièmement, la légitimité du secteur public est liée à l'efficacité et à la qualité de la prestation des services.

La situation est donc complexe et les administrations publiques devront prendre un certain nombre d'actions visant à améliorer l'organisation et le fonctionnement des services publics. La gestion des ressources humaines constitue un moyen, parmi d'autres, de relever le défi (Lemire, GAGNON, 2002).De ce fait, L'administration marocaine s'est trouvée dans l'obligation de renouveler d'une manière approprié ses modes de management et de gestion des ressources humaines en vue d'une meilleure mise en œuvre des savoirs et des compétences nécessaires à l'instauration d'une Administration de développement.

C'est dans cette logique que l'administration marocaine s'est intégrée dans un nouveau processus de réforme de la gestion publique répondant à l'esprit de la circulaire du 1er ministre Driss JETTOU de 2004, précisant l'obligation de tous les départements de disposer d'un Référentiel des Emplois et des Compétences « REC » en vue de bâtir une Gestion Prévisionnelle des Emplois, des Effectifs et des Compétences «GPEEC », et de moderniser la GRH, et ce dans l'objectif de mettre en place une politique RH claire et outillée permettant la réalisation effective et efficace des missions institutionnelles dédiées à chaque département.
Ce projet de modernisation de la GRH vise alors principalement à la réalisation des objectifs suivants :

- **Objectifs généraux :**
  - Développer le professionnalisme de la Fonction Publique ;
  - Mieux répondre aux besoins des services publics, aux aspirations des fonctionnaires et agents et aux attentes des citoyens ;
  - Bâtir une administration efficace, resserrée sur ses missions essentielles, dotée des ressources répondant à ses besoins réels, à l'écoute constante de son environnement.

- **Objectifs spécifiques :**
  - Généraliser le processus de la gestion prévisionnelle des emplois, des effectifs et des compétences « GPEEC » au niveau de tous les départements publics ;
  - Gérer par les compétences afin de prévenir les risques d'inadaptation ;
  - Assurer l'employabilité des salariés ;
  - Permettre une meilleure gestion des carrières ;
  - Garantir une meilleure efficience de la formation ;
  - Limiter la perte des connaissances dans l'organisation.
  - Rationaliser la GRH et valoriser Le capital humain.

Quant à la mise en place du projet, l'identification du chef d'orchestre, d'une chronologie d'étapes et d'une méthodologie de travail pour la réalisation efficace et efficiente était un préalable incontournable et devait être standardisé afin d'aboutir à une normalisation du système d'évaluation des outils en output du projet de chaque département et de pouvoir réaliser une classification des différents emplois et métiers et la constitution d'une nomenclature nationale en vue de tendre la voie vers une modification du système de rémunération actuel

rigide et mal fondé, à un système plus équitable et motivant basé sur les emplois et sur des critères pertinents.

La détermination des préalables de base pour la réalisation du projet n'était pas figée, elle a permis tout de même, de garder une marge de souplesse aux acteurs « les experts des bureaux d'études et les équipes projets des départements publics » impliqués dans la réussite du chantier, auprès du chef d'orchestre « Ministère de la Fonction publique et de la Modernisation de l'Administration –MFPMA- »[1] qui a pour principale mission : la préparation des guides méthodologiques, la coordination, le suivi et la validation des livrables, issus des départements de l'administration publique. Cette souplesse a permis d'enrichir et de capitaliser l'expérience dans sa globalité.

2- Démarche de la mise en place des outils de la gestion et du développement des ressources humaines.

La richesse des administrations réside incontestablement dans l'intelligence, dans les ressources humaines, véritables interfaces de la qualité du service public. La force de l'administration réside donc, dans la qualité et la fiabilité des outils de la gestion de la connaissance et de dynamisation de la compétence.

La gestion prévisionnelle des emplois, des effectifs et des compétences « GPEEC », constitue un outil pilier dans la prise des décisions stratégiques en matière de la GRH, et a connu un développement sans précèdent vers la fin des années 1980.

La GPEEC intervient pour s'attacher au management des ressources humaines de l'organisation, en vue d'accompagner des projets de développement et l'épanouissement professionnel de ses collaborateurs. (Ledoux, 2008).

D.WEISS, l'avait défini comme : « une démarche d'ingénierie des RH qui consiste à concevoir, à mettre en œuvre et à contrôler des politiques et des pratiques visant à réduire de façon anticipée les écarts entre les besoins et les ressources de l'entreprise tant sur un plan quantitatif (effectifs) que sur un plan qualitatif (compétences). Cette réflexion s'inscrit dans le plan stratégique de l'entreprise » (WEISS, 2005).

Dans la même lignée de pensée, le département chargé de la modernisation de l'Administration a retenu les définitions suivantes dans la réalisation des guides méthodologiques de la mise en place de la GPEEC:

- La conception, la mise en œuvre et le suivi des politiques et des plans d'actions cohérents visant à réduire de façon anticipée les écarts entre les besoins et les ressources humaines d'une organisation (en terme d'effectifs et de compétences), en fonction de son plan stratégique (ou au moins d'objectifs à moyen terme bien identifiés), en impliquant les Hommes dans le cadre d'un projet d'évaluation professionnelle ;
- Ensemble des méthodes et des dispositifs permettant à l'organisation de disposer, au moment où elle en a besoin, des ressources humaines nécessaires en termes d'effectifs, d'emplois et de compétences ;
- Une démarche prévisionnelle permettant d'aboutir à la mise en place d'un plan d'action cohérent visant la conception, la mise en œuvre et le suivi de politiques dans le but de

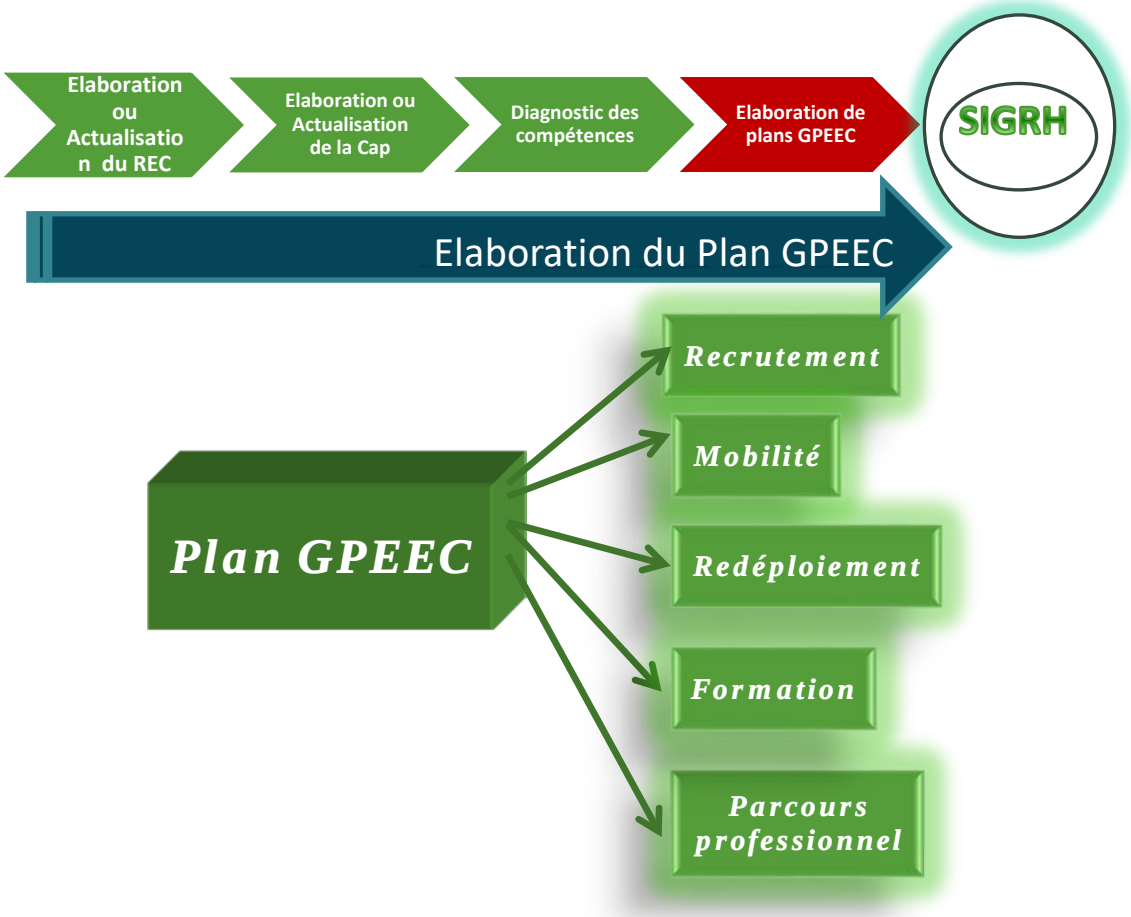
[1] Actuellement dénommé Ministre de l'Économie, des Finances et de la Réforme de l'Administration

réduire de façon anticipée et maitrisée les écarts entre les besoins et les ressources humaines de l'organisation en fonction de son plan stratégique, en impliquant l'élément humain dans le cadre d'un projet d'évolution professionnelle.

La conception et l'élaboration d'un modèle de gestion prévisionnelle des effectifs, des emplois et des compétences « GPEEC » est conditionnée par les préalables suivants :

a) L'élaboration d'un Référentiel des Emplois et des Compétences « REC » ;
b) L'élaboration d'une cartographie des postes « CaP » ;
c) La réalisation d'un diagnostic des RH, la définition d'un plan de formation « PF » et la proposition d'un système de parcours professionnels types « PPT ».

le schéma suivant a été développé en s'inspirant des guides de référence élaborés par le Ministère de la fonction publique et de la modernisation de l'Administration, afin de mieux visualiser le processus de construction d'un système de gestion prévisionnelle des emplois, des effectifs et des compétences « GPEEC » selon le modèle exigé et admis par le dit Ministère



- **SIGRH : Système d'Information de la Gestion des Ressources Humaines**

a) Référentiel des Emplois et des Compétences « REC » ;

Le REC est le premier préalable dans le processus susmentionné, il s'agit d'un outil de référencement et constitue l'outil de base pour le management des organisations et de la GRH en particulier.

Le REC permet de définir de manière méthodique et systématique le contenu et la nature du travail dans un contexte institutionnel déterminé, ainsi que les exigences requises des personnels appelés à réaliser ce travail.

A ce titre, il contribue à la clarification de la notion de travail et de la notion même de ressource humaine en donnant à l'une et à l'autre un sens organisé et un fondement institutionnel.
Il permet ainsi de fonder un modèle de régulation cohérent intégrant le triptyque homme/emploi/activité et un système d'information efficace et efficient en matière de GRH.
Le Référentiel des emplois et des compétences constitue non seulement un cadre de référence et de cohérence de la GRH, mais aussi un outil précieux d'aide à la décision. Il permet, par son utilisation directe ou sa mise en œuvre, de :

- Déterminer la structure organisationnelle de l'activité à travers la définition de situations de travail standards ;
- Définir la structure fonctionnelle de référence en mesure de réaliser les missions du Département considéré en respectant les impératifs de qualité ;
- Constituer un outil de management efficace en ce sens que la description des emplois permet de clarifier les attentes de l'Administration vis-à-vis de son personnel, de le responsabiliser et d'assurer sa mobilisation autour de missions claires et précises ;
  - **Rationaliser les opérations de recrutement** en permettant la sélection des candidats dont le profil professionnel et personnel correspond au profil de l'emploi à occuper et favorise ainsi **l'adéquation poste/profil** et, par conséquent permettre la réalisation des performances ;
  - Servir de support pour une **évaluation objective et transparente** des ressources humaines.
  - **Adapter les actions de formation aux besoins réels** des employés appréhendés en relation avec leurs emplois.
  - Eviter les redondances dans le processus global du département ;
  - Fonder les choix des délégations et la définition d'objectifs opérationnels ;
  - Faciliter la constitution d'équipes intelligentes capables de supporter tout projet de développement institutionnel et organisationnel.

b) La Cartographie des Postes « CaP » ;

Le deuxième préalable pour la GPEEC est la cartographie des postes, il permet de :

- Définir, recenser, décrire et organiser, au sein des structures organisationnelles, les situations concrètes de travail ;
- Déterminer et décrire l'organisation du travail dans un espace administratif contextualisé et structuré ;
- Assurer une classification des activités au sein des emplois ;
- Assurer une division équitable de la charge de travail ;
- Définir les résultats attendus de chacun au niveau de son poste.

La cartographie des postes permet donc le passage du référencement et de la modélisation de situations de travail génériques à la description et la spécification de situations de travail concrètes déployées ou à déployer dans un contexte organisationnel déterminé.

Elle détermine les rapports de chaque cadre et agent par rapport :

- À l'institution ;
- Aux missions institutionnelles ;
- Aux interventions programmées et prévisionnelles ;
- Aux ressources ;
- et par rapport aux autres cadres, horizontalement et verticalement.

C'est donc à la fois un outil de référencement et d'organisation qualitative et quantitative. En effet, outre les spécifications qualitatives qu'elle comporte, la cartographie est un moyen pour quantifier les effectifs nécessaires pour assurer les charges de travail au niveau d'un Département et servir ainsi de base pour une estimation prévisionnelle et efficiente de l'évolution des effectifs dans une période donnée.

c) La réalisation d'un diagnostic des ressources humaines ;

Après l'élaboration du REC et de la CaP (qui constituent les exigences notamment en matière d'emplois et de compétences), le diagnostic des ressources humaines est désormais le 3éme préalable pour la réalisation du plan GPEEC.
Cette phase vise à réaliser le diagnostic de l'existant en matière de RH et déterminer le portefeuille de compétences disponibles et le rapprocher du REC et de la cartographie en vue d'engager les décisions de progrès qui s'imposent, notamment en matière de formation.
A ce titre, les départements publics, sous la coordination du MFPMA ont choisi comme outil de diagnostic le bilan de compétence individuel (définition en annexe).

Selon l'étude relative à la ***phase II : diagnostic des RH/ de la mise en œuvre du référentiel des emplois et des compétences, lancé par le ministère de la fonction publique et de la modernisation de l'Administration en 2008***, « Le recours à l'outil Bilan de Compétences est motivé par sa grande fiabilité et surtout parce qu'il permet une participation réelle des cadres à ce diagnostic ».

Pour la même source susmentionnée : Les conclusions de ces bilans ont permis de référencer la synthèse des parcours professionnels des cadres, leurs parcours de formation, leurs projets de parcours futurs (quand ils sont exprimés), les compétences qu'ils doivent consolider ou construire de nouveau, et de documenter ces informations sur des fiches références.
Ces conclusions pourront éclairer toute décision de gestion individualisée des cadres. Mais, toute décision dans ce sens est conditionnée par la mise en œuvre de la cartographie des postes, objet de la première phase, ainsi qu'une mise immédiate des résultats de la phase suivante.
Les conclusions dégagées permettent de déterminer les écarts entre les compétences principales exigées par le REC et celles dont disposent les cadres par référence à un parcours confirmé ou une formation mise en œuvre. Ces écarts permettent également de fonder un projet de Plan de formation qui visant à consolider les compétences partiellement maîtrisées ou construire des compétences jugées absentes ou pour lesquelles les cadres considérés n'ont bénéficié que d'une initiation.

Le plan de formation proposé a pour devise également de créer, notamment pour les cadres, un noyau de portefeuille de compétences commun à tous leur permettant de :

- Etre en mesure de participer activement et consciemment à la réalisation des missions de leur département ;
- Etre en mesure de faire partie d'une équipe projet ;
- Ouvrir les possibilités à l'adoption de parcours professionnels plus larges ;
- Renforcer les capacités de créativité ;
- Faciliter la mobilité fonctionnelle.

Les conclusions doivent figurer sur des fiches de synthèse de chaque bilan, afin de permettre une gestion individuelle des cadres et fonder de nouvelles mises en œuvre, notamment la mise en place d'un Système de Parcours Professionnels, l'élaboration d'un plan de formation périodique et enfin aboutir à une Gestion prévisionnelles des Effectifs, des Emplois et des Compétences (GPEEC).
Quant aux résultats analytiques des bilans de compétence[2], doivent permettre de dégager des constats caractérisant la ressource humaine du département concerné et ayant trait à sa structure démographique, sa structure de qualifications en termes de spécialités et de niveaux de qualification, la culture organisationnelle prévalente, le degré d'adéquation poste/profil, le degré de cohérence des parcours professionnels, la rentabilité de l'investissement formation continue.

En somme, le plan GPEEC découle logiquement de toutes ces étapes et du dépouillement des résultats préalablement escomptés, afin de permettre la formalisation des décisions en termes d'ajustements prévisionnels des écarts en matière de la GRH, de maîtriser le portefeuille de ressources humaines et son adaptation à l'évolution de l'environnement institutionnel et aux exigences des programmes et projets nouveaux.

II- Etat des lieux de la mise en place des outils de la GRH par les départements publics et leur impact sur l'organisation et le Capital Humain de l'Administration Marocaine

Ce diagnostic porte sur les axes suivants :

- Le diagnostic de la gestion et du développement des ressources humaines ;
- Le diagnostic de l'organisation de la fonction GRH ;
- Les principales conclusions issues du diagnostic.

A. Diagnostic de gestion et développement des ressources humaines

Ce diagnostic a couvert un échantillon de 16 ministères (liste en annexe) représentant différent niveaux de développement en matière de ressources humaines.

Néanmoins, vu que la base de la gestion des ressources humaines est de disposer d'outils spécifiques dont l'opérationnalisation permet d'atteindre les résultats escomptés, le diagnostic a porté d'abord sur l'existence ou non de ces outils, ensuite, sur la conformité de leurs

[2] Il y a lieu de noter que le bilan de compétences est fondé sur le principe déontologique suivant : « une déclaration sincère de la part de chaque fonctionnaire en contrepartie de la confidentialité de la déclaration et des résultats conséquents ». Aussi, les résultats individuels consignés sur les fiches individuelles ne peuvent être utilisés que par le sommet stratégique et les responsables de la GRH.

spécifications garantissant l'efficience et l'efficacité de leur utilisation sur la base des critères issus des sources précitées.

1- Les outils disponibles

Le tableau ci-après montre les ministères disposant de chaque type d'outils de gestion des ressources humaines nécessaires pour le référencement ou l'opérationnalisation de cette gestion.

Ministères	**REC**	**CaP**	**SPPT**	**BC**	**GPEEC**	**PF**	**Classi-fication des emplois**	**Système de gestion sociale**	**SIRH**
Emploi	Oui		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Agriculture	Oui	Oui		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Pêches Maritimes	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui			Oui
MEN	Oui								Oui
Justice	Oui					Oui			
METL	Oui			Oui	Oui	Oui	Oui		
MAEC	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui			
MJS	Oui					Oui	Oui		
Culture	Oui	Oui	Oui		Oui	Oui			
MICIEN	Oui	Oui		Oui	Oui	Oui	Oui		
Artisanat	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui		Oui
MHPV	Oui								
HCP	Oui	Oui			Oui				
MJL	Oui								Oui
MSFFDS	Oui								
Tourisme	Oui						Oui		
Total	**16**	**7**	**5**	**7**	**9**	**10**	**7**	2	6

Il ressort de ce tableau que, à l'exception du référentiel des emplois et des compétences (REC) réalisé par tous les ministères concernés par l'étude, et hormis la qualité de leur contenu, ces ministères ne disposent pas de l'ensemble des outils essentiels de la gestion des ressources humaines. La moitié de ces ministères dispose à peine de deux outils dont le REC.

Le système de parcours professionnel à côté de l'évaluation et la classification des emplois demeurent les outils les moins répandus ; alors que la gestion sociale - y compris les aspects de santé et sécurité - est le grand absent.

De même que la majorité des outils souffrent de déficits à un niveau ou à un autre ce qui pose la question large du degré de leur efficience et efficacité.

Il est à noter que la communication sur ce sujet reste très restreinte, notamment en ce qui concerne les résultats et les réalisations des départements en termes d'outils de développement de la GRH, ce qui explique la pénurie des informations et la non exclusivité des données.

2- Quelques expériences répondant aux critères de conformité :

L'étude a abouti au repérage de plusieurs expériences distinguées en ce qui concerne certains aspects de la GRH. Ces expériences représentent un succès notoire même relatif dans la construction des systèmes ou outils principaux nécessaires au développement de cette gestion

et pour la valorisation des ressources humaines et l'amélioration de leurs capacités leur permettant ainsi de jouer le rôle qui leur incombe dans l'exercice des fonctions de l'organisation et l'opérationnalisation de sa stratégie et de ses programmes et projets[3].

a. Le référentiel des emplois et des compétences : Quatre ministères se distinguent par leur disposition d'un référentiel répondant aux normes figurant dans les deux référentiels réalisés par le MFMA, en particulier, le Guide de la classification des emplois. Il s'agit en l'occurrence des ministères de la Justice, des Affaires Etrangères et de la Coopération, de l'Industrie du Commerce et de l'Economie Numérique.

b. La cartographie des postes de travail : Quatre cartographies répondent à la limite, quant à leurs méthodes d'ingénierie, de description et de spécification des postes de travail qu'elles couvrent, à la fonction qu'elle peut rendre à l'intérieur d'un système de GRH. Il s'agit en l'occurrence des cartographies dont disposent les ministères de la Fonction Publique et de la Modernisation de l'Administration ; des Affaires Etrangères et la Coopération ; de la Culture ; de l'industrie, du commerce et l'économie numérique.

c. Classification et classement des Emplois : Compte tenu de la nomenclature de classification des emplois des Administrations publiques, réalisée en 2009 par le MFPMA, ne couvrait pas toutes les administrations et qu'elle s'est fondée sur des emplois de référence, extraits des référentiels disponibles à l'époque, lesquels ont fait par la suite l'objet d'actualisation, il est attendu des ministères ayant élaboré ou actualisé ultérieurement leurs référentiels de procéder à l'évaluation et la classification de leurs emplois en se conformant au guide de classification.

Mais force est de constater que seul le ministère de l'emploi et des affaires sociales a réussi à élaborer une nomenclature couvrant tous ses emplois conformément aux critères et procédures de classification adoptés par le MFPMA.

d. Le système de parcours professionnel : A la date de réalisation du diagnostic, seuls trois ministères disposent d'un système de parcours professionnel répondant à la majorité des exigences requises pour ce genre de système. Il y a lieu de les retenir comme expériences distinguées pour deux raisons :

- Chacune d'elles représente un modèle unique ;
- Chacune d'elles, permettrait dans le cas de son opérationnalisation, une promotion professionnelle cohérente et efficiente.

Il s'agit en l'occurrence des départements de l'Emploi et des affaires sociales ; des affaires étrangères et de la coopération ; des pêches maritimes, et de la culture.

e. Le bilan de compétences : Le bilan de compétences réalisé par les pêches maritimes est une expérience exemplaire sans conteste. Elle garantit l'aboutissement à des résultats structurants dans la connaissance professionnelle des ressources humaines et ce à partir de quatre dimensions essentielles : la référence socio-démographique, la référence de qualification pour chaque cadre, les acquis professionnels issus des parcours professionnels réalisés, le portefeuille des compétences acquises au moyen de la formation et des acquis professionnels.

De même qu'elle se distingue par le fait qu'elle a abouti à des résultats et conclusions individuels consignés dans des fiches individuelles et à un diagnostic global ayant permis de tirer les conclusions nécessaires relatives à la connaissance des aspects essentiels du portefeuille des ressources humaines dont dispose le ministère.

f. Le système de gestion prévisionnelle des effectifs, des emplois et des compétences : Plusieurs expériences se distinguent dans ce domaine concernant les ministères

[3] Rapport sur la réalisation d'une étude de positionnement du ministère de la fonction publique et de la modernisation de l'administration et le développement institutionnel et organisationnel de la fonction publique, 2016.

suivants : l'agriculture ; l'équipement et les transports ; les affaires étrangères et de la coopération ; les pêches maritimes ; la culture ; l'emploi et les affaires sociales.
Toutefois, l'expérience des pêches maritimes et des affaires étrangères et de la coopération demeurent les plus solides et les plus efficientes pour les considérations suivantes :

- L'adossement à un scénario de référence de développement institutionnel prenant en considération l'évolution de l'environnement et les orientations stratégiques de chaque ministère ;
- L'appui dans la définition et la répartition des effectifs sur des critères objectifs liés à la charge de travail qui incombe à chaque unité administrative et non sur les seuls avis des responsables de gestion ;
- L'appui dans la définition du portefeuille des compétences et la recherche des solutions sur le bilan de compétences et sur le système de parcours professionnel dument identifiés.

g. Le système informatique de gestion des ressources humaines (SIRH) : L'expérience du Ministère de l'Education Nationale demeure l'expérience la plus distinguée dans ce domaine vu les possibilités de gestion qu'elle représente et des résultats qu'elle a permis de réaliser. Elle est suivie, quoi qu'elle est dans sa première année de mise en œuvre, par le système élaboré par les pêches maritimes et qui a permis pour la première fois en tant que SIRH de prendre en charge à la fois les données qualitatives à côté des données quantitatives et statutaires.

B. Diagnostic de l'organisation de la fonction GRH

Ce diagnostic a porté sur l'examen des bases sur lesquelles doit reposer cette gestion et qui concernent les deux dimensions suivantes :

- Les missions spécifiques à cette gestion faisant l'objet d'une formalisation dans les textes organisant les ministères concernés par l'étude ;
- La nature des structures en charge de cette gestion.

1. Les missions spécifiques à cette gestion des ressources humaines

Dans ce volet, le diagnostic s'est focalisé sur le degré de clarté des missions spécifiques à cette gestion et leur formalisation dans les textes organisant les ministères compris dans l'étude :

- La majorité des ministères ont adopté des missions similaires relatives à la GRH :
  - Gestion de la vie administrative ;
  - Gestion prévisionnelle ;
  - Gestion des parcours professionnels ;
  - La formation ;
  - La gestion de la mobilité ;
  - La participation à l'élaboration des textes juridiques relatifs aux fonctionnaires.
- Cependant, seulement trois ministères de l'échantillon dont les décrets d'organisation stipulent expressément parmi les attributions celle de l'élaboration de la politique des ressources humaines.

2. La nature des structures en charge de cette gestion

Il y a lieu de remarquer à cet égard une nette différence dans cette organisation entre le niveau central et le niveau déconcentré.

a) **Organisation de la gestion des ressources humaines au niveau central** :

On relève à ce titre :

- Une diversité des intitulés des structures en charge de la GRH ;
- L'imprécision des règles régissant la création de ces structures, leur dénomination et répartition à l'intérieur des directions en charge de la GRH, ou structures mères qui se substituent à elles organiquement et fonctionnellement.

b) Organisation de la gestion des ressources humaines au niveau déconcentré :

- A l'exception de trois ministères, il n'est pas encore institué à quelque titre que ce soit, de structures déconcentrées de GRH au niveau régional pour les autres ministères.
- De même que les différents aspects liés à cette gestion demeurent entre les mains des services centraux en ce qui concerne les décisions administratives (les actes juridiques). Les aspects de déconcentration ne dépassent pas les actes préparatoires et les mesures de procédures.

Généralement, l'implication des services déconcentrés dans le processus de développement de l'administration reste quasi-absente.

Cependant la nouvelle loi relative à la charte nationale de la déconcentration administrative publiée au bulletin officiel le 03/01/2019 peut constituer une voie pour mettre fin à cette situation de l'hégémonie de l'administration centrale et permettre aux services déconcentrés de s'inscrire d'une manière effective au processus de déconcentration des pouvoirs « les attributions en matière de la GRH en font partie ».

C. Principales conclusions de l'étude

L'étude a permis de dégager cinq conclusions principales reflétant les problématiques importantes qui se posent à la gestion des ressources humaines dans les Administrations Publiques et qui constituent des faiblesses auxquelles il faut remédier pour pouvoir promouvoir la GRH et la faire passer d'une gestion qui demeure -malgré les efforts consentis dans différentes administrations - fondée sur la dimension réglementaire et quantitative, à une gestion qualitative à même de disposer de ressources humaines adaptées et capables d'assumer le rôle qui incombe à l'administration publique dans le domaine du développement durable et

la garantie de la qualité du service public. Ces conclusions se déclinent ainsi qu'il suit :

1. Absence d'un système de référencement des valeurs, d'encadrement et d'organisation pour la promotion de la GRH, ce qui appelle :
   - Une vision partagée et claire autour de la gestion des ressources humaines dans l'Administration publique ;
   - Une base de référence fondatrice des principes et valeurs propres à la GRH ;
   - Un modèle définissant les objectifs et le contenu de tout projet de GRH ;

- Une disponibilité de référentiels complets et validés pour l'élaboration des outils et mécanismes se caractérisant par la pertinence, l'efficience et l'efficacité.

2. Multiplicité des expériences dans les tentatives d'élaboration des outils de gestion et défaut de leur cohérence dans la majorité des cas :
   - Défaut de perception, dans la majorité des cas, des objectifs de ces outils et mécanismes de GRH, de leurs interrelations et rôles complémentaires, ce qui a conduit parfois à des constructions imparfaites et parfois inopérantes ;
   - Les limites des compétences disponibles nécessaires pour la réalisation de ses outils et mécanismes ou pour s'assurer de la qualité de leur réalisation a conduit dans la majorité des cas à leur réalisation formelle seulement ;
   - La croyance que la GRH est de la seule responsabilité de la direction en charge de cette gestion ce qui met souvent les responsables, les cadres et les projets de ces directions en difficulté.
3. Défaut d'homogénéité et de la cohérence des bases sur lesquelles se fonde l'organisation des structures en charge de la GRH ;
4. Centralisation excessive dans le domaine de la GRH à un moment où la régionalisation s'impose en tant que dimension essentielle dans la politique générale de l'Etat ;
5. Défaut de mécanismes spécifiques à cette gestion pour accompagner la régionalisation.

Conclusion générale :

Les réalisations en termes d'outils de la GRH publique sont considérables, certes, ils permettent de passer d'une gestion archaïque basé sur le hasard et l'improvisation à une gestion moderne axée sur des outils permettant de répondre aux défis et enjeux actuels et futurs en matière de la gouvernance du capital humain; Néanmoins la question qui s'impose, aujourd'hui est liée surtout à la problématique de la cohérence et de la mise en pratique de cette panoplie d'outils aussi bien au niveau central qu'au niveau déconcentré.

En réalité, ces outils ne sont sollicités qu'en partie, vue que le processus de modernisation n'a pas encore atteint tous ses objectifs et il reste en suspens dans la phase relevant de la révision du système de la rémunération. La volonté actuelle de manager l'administration moyennant un « système de gestion hybride de la GRH publique » c'est-à-dire, « gérer les RH sur la base de l'emploi et la compétence tout en maintenant, une rémunération statutaire basée sur les grades et l'ancienneté » est extrêmement contradictoire. En effet, instaurer une gestion axée sur les résultats sans que, ces résultats ne soient équitablement rémunérés demeure un exercice vain voire une impasse pour aboutir aux objectifs liés au développement du capital humain.

Enfin, le changement n'est jamais facile et ne se contente pas de volontarisme ; il exige une culture de l'action, de l'engagement public permanent, de l'évaluation, de la clarification des jeux, des choix, des rôles et des responsabilités, de la prépondérance du droit et de la démocratie, de l'autonomisation de l'économie par rapport au politique (SEDJARI, 2008).

Références bibliographiques :

Chapitre de livre :

- Alain LABRUFFE, Nathalie DESCAMPS. 2013. « Les compétences au centre d'un nouveau monde » dans « Optimiser les compétences par l'ingénierie des ressources humaines », Ed. AFNOR : 1-15 ;
- Ali SEDJARI, 2008. « Dynamiques et enjeux multiples de la réforme » dans « Gouvernance, réforme et gestion du changement ou quand le Maroc se modernisera… ». Ed. l'Harmattan : p. 18-29 ;
- BATAL Christian, 1997, la gestion des ressources humaines dans le secteur public, Ed d'organisation. Ibid ;
- Dimitri WEISS, 2005. « La gestion fondamentale des ressources humaines. Promouvoir une dynamique RH étendue à l'internationale » dans « Ressources Humaines ». Ed. D'organisation : P 88-115 ;
- Jean-Marie PERETTI, 2002. « Les ressources humaines et l'entreprise » dans « Ressources humaines et gestion des personnes ». Ed. VUIBERT ;
- Jean-Pierre LEDOUX, 2008. Les enjeux de la GPEC dans la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. Ed. AFNOR : 1-14 ;
- Louise LEMIRE ; Yves- C. GAGNON, 2002. « L'importance de la gestion des ressources humaines dans les administrations publiques » dans la gestion des ressources humaines dans les administrations publiques. Ed. Presses de l'Université de Montréal : 15-28 ;
- Mostapha FIKRI, 2005. « L'historique du processus modernisateur » dans la bonne gouvernance administrative au Maroc : mission possible, Ed, Espace art et culture : 21-26.

Rapports :

- Synthèse du rapport sur les ressources HUMAINES 2018, par le ministère de l'économie et des finances ;
- Rapport sur la réalisation d'une étude de positionnement du ministère de la fonction publique et de la modernisation de l'administration et le développement institutionnel et organisationnel de la fonction publique, 2016;
- Rapport de la phase 2 sur l'étude de la mise en œuvre du Référentiel des emplois et compétences – ministère de la modernisation des secteurs publics, 2008 ;
- Rapport sur la gestion et le développement des compétences humaines : levier fondamental de réussite de la régionalisation avancée, du Conseil Economique, Social et Environnemental, AS n° 11 / 2013.

Annexe :

Liste des Ministères sur lesquels a porté le diagnostic GRH

1. Ministère de la Justice et des Libertés.
2. Ministère de l'Education Nationale.
3. Ministère des affaires Etrangères et de la Coopération.
4. Ministère de l'Equipement et du Transport et de la Logistique.
5. Ministère de l'Agriculture.
6. Ministère de l'Habitat et de la Politique de la Ville
7. Ministère de l'industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique.
8. Ministère du Tourisme.
9. Ministère de la Jeunesse et des Sports.
10. Ministère des Habous et des Affaires Islamiques.
11. Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire.
12. Ministère de la Solidarité, de la Femme, de la Famille et du Développement Social.
13. Haut-commissariat au plan.
14. Ministère des Pêches Maritimes.
15. Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales.
16. Ministère de la Culture.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ENJEUX DU TRANSFERT DES MODÈLES UNIVERSELS DES PRATIQUES DE GESTION DU CAPITAL HUMAIN (GCH) VERS LES PAYS DU SUD : LE CAS DU SÉNÉGAL

Mouna BAHI
Doctorante en Administration, Université du Québec À Trois Rivières, Canada
Mouna.Bahi@uqtr.ca

Jamal BEN MANSOUR
Professeur en gestion des ressources humaines, Université du Québec À trois rivières, Canada
jamal.ben.mansour@uqtr.ca

Koita AWA
Conseillère en finance, Caisse Desjardins, Canada
Awa.Koita@uqtr.ca

RÉSUMÉ – Dans une perspective plus globale, le transfert des meilleures pratiques de gestion du capital humain (GCH) est une part importante des relations de partenariat Nord-Sud. Toutefois, on assiste à un engomment pour l'universalisation des pratiques venues du Nord au détriment d'un transfert réfléchi respectant la réalité des pays du Sud. La présente communication est une occasion de partage, d'échange et de réflexion sur cette épineuse question. En fait, à travers une étude de cas d'une filiale française installée au Sénégal, nous nous livrons à cet exercice de réflexion en explorant les enjeux du transfert Nord-Sud des modèles universels des pratiques GCH. Dans un premier temps, nous présenterons une revue de la littérature sur le transfert des pratiques de GCH des multinationales vers les filiales. Dans un deuxième temps, nous présenterons le cadre d'intervention et l'expérience d'internationalisation à Dakar (capitale du Sénégal) d'une filiale française avant de dévoiler les résultats de cette étude, Dans un troisième temps, nous discuterons les résultats de l'étude notamment le rôle des structures, de la culture locale, de l'organisation du travail, de la concurrence, de l'histoire, de la légitimité sociale et du choc de deux philosophies de management (Nord vs Sud). Nous terminerons notre communication sur les leçons apprises de l'étude.

Mots clés : Transfert des pratiques, Nord Sud, Gestion du capital humain.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Dans un contexte de globalisation marqué par la libéralisation des échanges et le développement des investissements directs à l'étranger, la quête d'avantages concurrentiels et de nouveaux marchés est devenue cruciale (Frimousse & Peretti, 2005; Mendez, 2006). Par conséquent, les multinationales optent pour la délocalisation, et établissent des succursales et des filiales dans plusieurs pays dits pays d'accueil (Coculova, 2015). Dans ces circonstances, une nouvelle approche économique émerge et tend à utiliser les termes « *Nord* » vs « *Sud* » pour désigner cette nouvelle relation qui s'installe entre deux blocs de pays. Ainsi les pays du nord, représentés par les firmes multinationales, disposant d'un niveau de ressources supérieur, se rapprochent des partenaires sud, représentés par les pays émergent, sachant qu'ils obtiendraient un avantage concurrentiel suite à cette décision (Surply, 2009). Considérant la disparité des deux contextes (Nord - Sud), le recours à des stratégies d'internationalisation des pratiques managériales devient la réponse stratégique largement prisée par les multinationales (Frimousse & Peretti, 2005), mais pose un certain nombre de défis. L'un des principaux défis concerne la gestion du capital humain (Jaussaud & Liu, 2006). Sachant que les ressources humaines constituent une source d'avantage concurrentiel (Barney, 1991), - surtout si des pratiques de gestion efficaces sont mises en place pour les encadrer efficacement (Wright, McMahan, & McWilliams, 1994)- les multinationales tentent alors de tirer parti des pratiques reconnues à l'échelle mondiale (Kostova & Roth, 2002), pour faire profiter les filiales de leur efficience et efficacité (Poór et al., 2015). Néanmoins, lorsqu'elles décident de transférer les pratiques de gestion du capital humain (GCH) aux filiales, elles se trouvent devant un dilemme: choisir l'uniformité internationale dans les pratiques de GCH ou s'adapter aux différents contextes et environnements locaux (Almond, 2011). D'entrée de jeu, les multinationales sont conscientes que le transfert des pratiques n'est pas une chose facile, du fait que les schémas cognitifs, les valeurs et les comportements des acteurs des filiales seront différents de ceux de la maison-mère, en raison de la différence des contextes national, organisationnel et stratégique (Kostova, 1999). Plusieurs auteurs estiment que dans le contexte mondial actuel plusieurs scénarios sont possibles. Ainsi dans certaines entreprises, les pratiques de gestion de la société mère sont suivies de près, tandis que d'autres cas elles sont similaires à celles du pays d'accueil (Chung, 2015; Gamble, 2010; Miah & Hossain, 2014; Rosenzweig & Nohria, 1994). De sa part Gamble (2010) souligne que toute contradiction avec les caractéristiques institutionnelles, telles que les normes locales du marché du travail, peut rendre le transfert difficile à mettre en œuvre. De plus, Szulanski (1996) estime que les obstacles liés au savoir, le manque de capacité d'absorption du bénéficiaire, l'ambiguïté causale et la relation difficile entre la source et le destinataire sont les principaux obstacles au transfert des connaissances (Szulanski, 1996). Plusieurs facteurs donc affectent le transfert des pratiques de GCH aux filiales (Björkman & Lervik, 2007; Chung, 2015; Poór et al., 2015). Somme toute, dans le contexte d'internationalisation, la fonction ressource humaine RH est censée se montrer créative pour atteindre la performance escomptée, par la flexibilité et l'adaptation au nouvel environnement (Saba & Doucet, 2002).

Cette communication présente l'expérience d'internationalisation d'une multinationale française nommée Bolloré Transport & Logistics implantée à Dakar (capitale du Sénégal) depuis plus de 50 ans. Nous estimons qu'il existe peu de documentation sur les activités de GCH dans les filiales des multinationales en Afrique. Le cas étudié présente un exemple

de transfert de pratiques de GCH entre le Nord (France) et le Sud (Sénégal). Nous essaierons de répondre aux questions suivantes: Comment la filiale répond à l'objectif de la société mère d'adopter les bonnes pratiques en matière de GCH, avec la présence de plusieurs pressions institutionnelles et culturelles? Quels sont les facteurs particuliers qui facilitent ou entravent d'adoption des pratiques GCH dans les filiales? Comment se présente la GCH dans cette filiale?

L'étude commence par une revue de la littérature sur le transfert des pratiques de GCH des multinationales vers les filiales, avec la présentation des études de cas de transfert opéré par plusieurs organisations dans plusieurs pays émergents. Dans un deuxième temps, nous présenterons l'entreprise et notre méthodologie de recherche. Dans un troisième temps, nous discuterons les résultats de l'étude notamment le rôle des structures, de la culture locale, de l'organisation du travail, de la concurrence, de l'histoire, de la légitimité sociale, et du choc de deux philosophies de management (Nord vs Sud). Nous terminerons notre communication sur les leçons apprises de l'étude.

Revue de littérature

La littérature sur les multinationales s'est beaucoup intéressée d'une part à la mesure dans laquelle ces entreprises transfèrent leurs pratiques à leurs filiales étrangères, et d'autre part à la mesure dans laquelle les filiales adoptent et se conforment aux pratiques de la société mère (Guérin & Wils, 1991; Rosenzweig & Nohria, 1994), jusqu'à devenir l'un des problèmes de gestion les plus importants de la seconde moitié des années 90 (Szulanski, 1996). Parmi elles, la gestion du capital humain (GCH) constitue l'une des pratiques qui a suscité un grand intérêt, vu son rôle vital dans la réalisation des résultats conduisant au succès et à la croissance de l'organisation (Coculova, 2015). Dans ce sens Perlmutter (1972) considère que les multinationales emploient trois (3) stratégies de légitimation quand elles décident de s'implanter dans d'autres pays. Il s'agit de: 1) la stratégie ethnocentrique centrée sur le pays d'origine du fait qu'elle favorise la culture organisationnelle, et les méthodes de gestion -notamment en matière de GCH- du pays d'origine, dans ce cas toute la gestion est centralisée à la maison mère, 2) une stratégie polycentrique centrée sur le pays hôte, où le nationalisme est plus fort et la prise en compte du contexte institutionnel et légal du pays d'hôte est important, 3) et une stratégie géocentrique qui a une vision plutôt mondiale en ce qui concerne les personnes, les idées et les ressources (Perlmutter, 1972). D'autre part, certains auteurs parlent de deux approches: il s'agit de l'universalisme versus la contingence (Delery & Doty, 1996). Ainsi, l'approche universaliste adopte le "one best way" et les "best practices"(Frimousse & Peretti, 2005), et pousse les multinationales à privilégier le transfert des modèles de gestion prétendus universels et les pratiques qui ont prouvé leur succès dans le pays d'origine (Zghal, 2003), sans prendre en considération l'adaptation au nouveau contexte. Selon cette perspective, les pratiques les plus reconnues de GCH ont un effet positif chaque fois que nous les appliquons et quel que soit le contexte (Lacoursière, Fabi, St-Pierre, & Arcand, 2005). Paradoxalement, l'approche contingente atteste du «lien puissant entre contexte et mode de management» (Frimousse & Peretti, 2005) (p. :48). Comme le précisent clairement Guérin and Wils (1991) «ce qui réussit à une organisation dans un environnement particulier, n'est pas forcément la solution idéale pour une organisation œuvrant dans un environnement diffèrent» (p. :674). Par ailleurs, les travaux de Bollinger

and Hofstede (1987), attestent de l'effet de la culture nationale sur le style de gestion et les pratiques managériales. En effet, le passage des modèles de gestion d'un contexte à un autre, peut provoquer des dysfonctionnents organisationnels, d'où la nécessité de prendre en compte les variables culturelles, pour adapter les pratiques de gestion ou construire de nouveaux modèles propres au dit contexte afin de réussir le transfert, (Zghal, 2003). De sa part Chung (2015), affirme que le transfert des pratiques de GCH est influencé par l'effet du pays d'origine, l'effet local et l'effet de dominance. Il explique que l'effet de dominance (Smith & Meiksins, 1995), est une sorte d'isomorphisme mondial ou les multinationales adoptent les meilleures pratiques qui ont réussi à l'échelon mondial plutôt que d'adopter les pratiques de l'entreprise mère (Chung, 2015). L'effet du pays d'origine (Ferner, 1997), fait référence à l'adoption de pratiques similaires aussi bien au siège que dans les filiales. Tandis que dans l'effet local, le transfert des pratiques de GCH est confronté aux contextes institutionnel et légal, et où la société mère se voit contrainte d'adapter ses pratiques au nouvel environnement, ou de les rejeter et en adopter de nouvelles (Chung, 2015). Dans son étude sur une multinationale japonaise implantée en chine, Gamble (2010) affirme que les multinationales ont tendance à adopter dans leurs filiales des pratiques qui ont fait leurs preuves aussi bien dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil. L'auteur présente un modèle de transfert de pratiques de GCH hybride adopté par une multinationale japonaise implantée en chine. D'une part, elle a réussi le transfert des connaissances aussi bien explicites que tacites par le biais des expatriés japonais, et par des employés locaux clés qui agissent en tant qu'intermédiaires culturels aux employés chinois. D'autre part, elle s'est appuyée sur des pratiques de gestion chinoise -comme la rémunération d'ancienneté- bien qu'elles ne soient pas prises en considération au Japon. Toutefois, Gamble (2010) souligne que le développement économique relatif au pays d'origine et au pays d'hôte peut avoir un impact sur les adaptations des pratiques de GCH au contexte local. Dans la même veine, Miah and Hossain (2014) entreprirent une étude comparative des pratiques de GCH entre deux entreprises étrangères américaines et britanniques et une entreprise locale de confection au Bangladesh. Les résultats des entrevues montrent que les multinationales adoptent une approche hybride des pratiques de GCH. Les auteurs expliquent que du fait que les filiales britanniques et américaines transfèrent les concepts et les pratiques du système de GCH de la société mère à leurs filiales au Bangladesh comme par exemple: le recrutement et sélection, l'évaluation des performances etc., elles exercent une certaine influence sur leurs filiales, ce qui laisse apparaitre l'effet du pays d'origine (Ferner, 1997). En même temps, elles se conforment à des pratiques locales notamment en matière de rémunération et avantages sociaux, ainsi que des relations de travail, suite à l'influence de l'environnement socioculturel et institutionnel du Bangladesh. Dans ce cas, l'effet du pays d'hôte ou l'effet local se fait sentir. D'autre part, bien que les entreprises locales suivent les pratiques de GCH en vigueur, elles montrent une ouverture pour apprendre les pratiques de GCH d'une entreprise étrangère, ce qui nous fait penser au concept de « meilleures pratiques » (Miah & Hossain, 2014). Dans l'objectif de fournir une compréhension plus approfondie des forces qui influencent la gestion du capital humain dans les multinationales, Rosenzweig and Nohria (1994) étudient les pratiques de gestion du capital humain dans 249 filiales américaines de sociétés multinationales basées à l'étranger. Ils démontrent que la GCH n'est pas une fonction « monolithique », du fait qu'elle peut différer à la fois des pratiques locales et des pratiques de l'entreprise mère. Aussi, leurs résultats montrent que les pratiques de GCH pour lesquelles il existe des normes locales bien définies, et un effectif

d'employés locaux important sont susceptibles de se conformer le plus étroitement aux pratiques des concurrents locaux, alors que dans l'absence de normes locales claires et bien définies, les pratiques se conforment moins aux normes locales. De plus, la fréquence des communications et la nationalité de l'entreprise mère sont des variables qui ont des effets sur les pratiques de GCH adoptées par la filiale(Rosenzweig & Nohria, 1994). De son côté, Som (2003) entreprit une étude de cas longitudinale auprès de l'entreprise française Lafarge reconnue comme leader dans l'industrie des matériaux de construction, ayant choisi suite à son programme d'internationalisation de revoir sa fonction ressource humaine, afin de pouvoir faire face à la concurrence et suivre le rythme accéléré du changement dans les environnements interne et externe. D'après les managers de l'entreprise, si le transfert de la culture et des valeurs de la société mère est réussi, et que la confiance aux compétences locales est établie, les bonnes pratiques de l'entreprise seront transférées et adoptées facilement. En sus, Som (2003) estime que le département RH doit jouer un rôle stratégique en étant a)un partenaire d'affaires qui aligne sa stratégie RH sur la stratégie d'affaires de l'entreprise, b) un agent de changement , c) et un leader qui peut amener ses subordonnés à le suivre et accepter le changement. Il ajoute que le département RH devrait anticiper les besoins de l'entreprise pour attirer et conserver une main-d'œuvre diversifiée et compétente (Som, 2003). Chung (2015) quant à lui, a étudié la façon avec laquelle une multinationale coréenne dans l'industrie automobile gère son capital humain au sein de ses filiales en Inde. Les résultats des entrevues réalisées au sein de la société mère et dans les filiales, montre qu'il existe un effet de dominance qui stipule que la multinationale coréenne transfère les meilleures pratiques mondiales à ses filiales. L'absence d'approches locales en matière de GCH institutionnalisées et systémiques, contribuent à faciliter l'adoption de ses pratiques. L'auteur ajoute que ça peut être le cas dans tous les pays émergent qui ne dispose pas de cadre institutionnel clair en matière de GCH (Chung, 2015). De leur part, Björkman and Lervik (2007) fournissent un modèle de transfert des pratiques organisationnelles, qui représente un cadre conceptuel intégrant les facteurs influençant leur transfert notamment celles relatives aux GCH. À commencer par trois dimensions qui assurent que le transfert est accompli. Il s'agit de : a) la mise en œuvre des pratiques transférées qui produisent des changements au sein de l'entreprise destinataire, b) l'internalisation qui va au-delà de l'application des pratiques transférées, et concerne le fait de leur donner un sens par les employés de la filiale. Finalement c) l'intégration est le fait de mettre en place un pont entre les pratiques du pays d'origine et celles du pays d'hôte. De plus, Björkman and Lervik (2007) considèrent que la réussite du transfert des pratiques de GCH dépend des mécanismes de gouvernance utilisés par les multinationales, par les caractéristiques des systèmes de GCH suivis dans les filiales, et de la nature des relations sociales entre les deux parties (siège et filiale), ainsi que l'approche du transfert adoptée par la maison mère. Considérant que la prise d'une bonne décision de la part d'une multinationale affecte positivement le transfert des pratiques aux filiales, Coculova (2015) étudie les facteurs qui influencent le transfert de deux pratiques de GCH qui sont le recrutement et la sélection dans les filiales des multinationales opérant en Slovaquie. Dans ce cas, les multinationales adoptent une approche polycentrique qui accorde une certaine autonomie aux filiales pour mettre en œuvre les politiques et procédures qui respectent l'environnement institutionnel et légal en ce qui concerne le recrutement et la sélection. Selon Coculova (2015), Il serait préférable que les multinationales mettent en place un processus qui débute par l'analyse de l'environnement culturel et institutionnel, le choix de l'approche de gestion (ethnocentrique, polycentrique

ou géocentrique), et les informations pertinentes sur l'environnement dans lequel les pratiques seront transférées, afin d'éviter un échec et une résistance des employés à accepter le changement produit par le transfert de nouvelles pratiques du siège aux filiales.

Méthodologie

Cette étude examine le transfert des pratiques de GCH d'une multinationale qui représente le Nord vers sa filiale à Dakar au Sénégal représentant le Sud. Il s'agit du groupe Bolloré Africa Transport & Logistics qui est présent en Afrique depuis plus d'un demi-siècle. C'est un opérateur français majeur du transport et de la logistique à l'international. Le groupe exerce ses activités à travers quatre métiers (Bolloré Ports, Bolloré Railways, Bolloré Energy et Bolloré Logistics), et est présent dans huit pays africains dont le Sénégal.

L'étude est de nature exploratoire. La méthode qualitative est dans ce cas la plus appropriée, puisque nous étudions le transfert des pratiques de GCH d'un contexte vers un autre, avec tout l'impact qu'il peut avoir sur les employés. Robson and McCartan (2016) estiment que la recherche sociale met l'accent sur les êtres humains dans des situations sociales, et la méthode qualitative est la plus appropriée pour les approcher. Notre stratégie de recherche est l'étude cas. Yin (2009) définit l'étude de cas comme une stratégie de recherche qui implique une investigation empirique d'un phénomène contemporain particulier dans son contexte de vie réel en utilisant plusieurs sources d'évidence. Nous avons également opté pour un échantillon de convenance, qui se compose de cinq (5) membres du groupe Bolloré Sénégal, œuvrant dans trois domaines spécifiques : la gestion des ressources humaines, les affaires juridiques et le transit opérationnel. Ces personnes sont des ressources pertinentes car elles sont toutes, à différent degré, acteurs et impactés par le sujet de cette étude. L'approche d'entrevue est adoptée comme méthode de collecte de données, étant considérée comme la meilleure technique permettant au chercheur de comprendre le comportement, les options, les opinions, les impressions et l'expérience des êtres humains de leur propre cadre de référence (Fontana & Frey, 1994). Des entrevues semi-structurées en face à face ont été menées au sein de la filiale du groupe Bolloré à Dakar, avec un guide d'entrevue qui comporte une séquence de thèmes à couvrir, et qui concernent le processus de transfert des pratiques de GCH, les défis rencontrés, et les facteurs qui entravent ou facilitent le transfert. En même temps, il y avait une ouverture pour permettre à la personne interviewée d'ajouter des informations qu'elle juge intéressantes. Les entrevues ont été enregistrées avec l'accord des participants.

Analyse des données

Après la transcription des verbatims, nous sommes passés à l'étape de l'analyse des données. D'après Rossman and Rallis (1998) l'analyse de données est «le processus qui donne de l'ordre, de la structure et du sens aux données collectées» (p. :176). Durant cette phase, des codes ont été générés. Ensuite, les codes ont été analysés et classés par thèmes. Les thèmes identifiés nous ont aidé à répondre à nos questions de recherche. Ils concernent : l'impact de l'environnement institutionnel dans le transfert, le processus de transfert les pratiques de GCH, l'impact de la culture sur le transfert des pratiques GCH, et les facteurs et leviers facilitant le transfert.

Résultats et discussion

Cette section est organisée autour des quatre thèmes identifiés précédemment.

Impact de l'environnement institutionnel

Une multinationale qui envisage de s'implanter dans un pays du sud, s'intéresse avant tout à l'environnent politique, économique, légal et réglementaire dans lequel elle va opérer. Dans notre cas le Sénégal est un pays stable politiquement et économiquement si nous le comparons avec d'autres pays du continent africain, ce qui contribue à attirer les investissements étrangers. D'ailleurs c'est ce que confirme le DRH :

> *Spécifiquement au Sénégal, c'est l'environnement d'affaires qui pousse la firme à rester dans le pays. Il y a plusieurs pays du continent qui ne peuvent rester 5 ans sans être perturbés, dans le système éducatif, les guerres, la famine… Mais, on peut dire qu'au Sénégal, ce sont des problématiques que l'on ne retrouve pas car c'est un pays relativement stable.*

Néanmoins, le défi juridique est très présent. L'entreprise est obligée de se soumettre à la réglementation du pays d'hôte, et qui est parfois différente des lois en France, ce qui complique les choses selon le directeur juridique et contentieux :

> *La conformité à la réglementation locale est un défi, ce qui se fait en France ne se fait pas forcément ici de la même manière. Dans tous nos contrats, il y a aussi des clauses éthiques aujourd'hui. [....] Il fallait se soumettre. Ça pouvait être assez compliqué avec à toutes les requêtes pour renouveler les contrats à temps.*

En réponse à notre question sur l'organisation du travail au sein de la filiale, et qui est la flexibilité au travail par la mise en place du travail à temps partiel, le DRH souligne que la réglementation locale ne permet pas ce genre de flexibilité. Tout le personnel est à temps plein. Même si la maison mère adopte le travail à temps partiel, il est difficile de le mettre en œuvre à Dakar en raison de l'absence de lois qui règlementent cette nouvelle forme de travail. Le DRH explique:

> *la notion de flexibilité n'existe pas encore ici. Par rapport aux horaires et temps de travail, c'est toujours et tout le temps du temps plein. On a un canton horaire, mensuel, qui est respecté. Le temps partiel n'existe pas ici. Encore une fois, ici, la législation du travail est différente.*

Le DRH ajoute que dans tous les pays d'Afrique non seulement au Sénégal, les entreprises ne sont pas préparées à gérer du temps partiel. Si elles désirent l'implanter, il faudrait qu'un cadre juridique clair l'accompagne. Un autre aspect qui touche le côté légal, concerne la relation des syndicats avec l'état. Sachant que le syndicat défend l'intérêt de ses membres, et que l'État règlemente le côté fiscal, il y a donc souvent des frictions entre les deux parties prenantes (État et syndicat). Cependant le DRH, affirme que cela n'impacte pas leur relation avec le syndicat, vu qu'ils ne peuvent rien changer. D'autre part, le droit du travail au Sénégal n'est toujours pas contre des intérêts de la filiale. Le plan de formation et de développement annuel instauré par l'organisation est financé en partie par l'État Sénégalais.

Impact de la culture sur le transfert des pratiques de GRH

La réponse du DRH sur la question de la flexibilité portait en partie sur la règlementation qui ne la permet pas, comme nous l'avons expliqué précédemment, sauf que l'autre partie de la réponse a trait à la culture patriarcale. Ainsi l'homme au Sénégal est le père de famille, il préfère travailler en temps complet pour subvenir aux besoins de sa famille. Cette situation est acceptée et approuvée par le syndicat ce qui montre que tout ce qui fait partie de la culture locale ne fait objet d'aucune contestation. Le DRH explique :

> *Le travail est vital dans nos familles et le principal pourvoyeur c'est l'homme (père de famille). Donc il n'a pas besoin de flexibilité, il travaille pour pourvoir.... le syndicat approuve cette façon de faire dans la firme.*

Toutefois, quand les pratiques adoptées vont à l'encontre de la culture nationale, les employés les réfutent. C'est le cas quand le DRH voulait implanter la pratique: santé et sécurité au travail pour faire la prévention contre les accidents vus que l'environnement est propice à ce genre de risque. Elle a été contestée suite à des convictions culturelles et religieuses qui stipulent que tout dépend de la volonté divine. Le DRH affirme que :

> *La santé et sécurité au travail ne sont pas très évidentes ici, car la perception du risque même n'est pas évidente.". En effet, étant donné que le Sénégal est un pays très ancré dans la foi et la religion, la notion de destinée fait partie grandement du jargon quotidien.*

La mise en place des normes de travail et la standardisation des procédures de travail pour se conformer aux pratiques de la maison mère, est une autre mesure qui a été contestée par les employés. Vu que la culture locale ne donne pas trop d'importance à la normalisation au travail, les employés pensent que l'entreprise cherche à les embrigader, et là il y a eu une résistance à ce changement. Le DRH confie que :

> *On est un groupe, donc on a certainement des procédures standardisées, mais ce n'est pas toujours facile de les incorporer à la firme. Dès qu'on veut mettre des normes, il y a de la résistance du personnel. Ils pensent qu'on cherche à les embrigader.*

Par ailleurs, les responsables estiment que les mentalités ont changé, et sont fiers du fait qu'ils n'agissent pas comme des suiveurs au top management de la multinationale comme c'était le cas dans le passé, mais ils ont leur mot à dire dans toute chose qui concerne la gestion du GCH de la filiale. Le DRH souligne:

> *Culturellement, nous sommes tellement formatés, que nous n'avons aucun problème à exprimer nos opinions et les défendre. Il y a 15 ans, c'est certain que ça n'existait pas, mais ça a beaucoup changé aujourd'hui.*

Processus de transfert des pratiques de GCH

Le DRH estime que les mentalités culturelles du passé qui consistaient à embaucher les membres de la famille ont tendance à changer pour laisser la place aux pratiques nouvelles qui touchent toutes les pratiques de GCH et non seulement la dotation, et qui sont transférées de la maison mère. Ainsi, la filiale élabore une planification des ressources humaines, et suit les dernières tendances en matière de GCH. Par exemple elle utilise des plateformes très prisées en recrutement et la formation. Le DRH affirme que :

> *Deux plateformes éprouvées en RH sont utilisées dans nos procédures telles que le recrutement et la formation. Il s'agit de l'application "SOSIE", qui permet de faire*

> *des tests liés à l'embauche, mais aussi de "SESAME", ayant plusieurs niveaux de validation.*

Les employés notamment l'assistant RH, et l'employé au transit opérationnel sont motivés et impressionnés par les bonnes pratiques de GCH qui sont mises en place. Ils attestent également qu'elles les aident à s'intégrer facilement au sein de l'organisation. L'assistant RH de sa part, se réjouit d'avoir l'outil "SÉSAME" qui facilite le processus de recrutement, ou encore le "Talent Soft" que le département RH utilise pour les évaluations de fin d'année. Il compare également le travail chez Bolorré avec son ancien employeur qui est une entreprise locale, et atteste que les pratiques de GCH qui sont implantées, permettent à une équipe RH de moins de 10 personnes à gérer un staff de 1000 employés. Il explique :

> *En plus des bonnes pratiques, il y a une bonne maîtrise de la nature des RH et c'est vraiment avec les outils de travail, que l'on se sent encadrés. Ils permettent de mettre en pratique ce que l'on sait théoriquement*.

Pour tester sa compétitivité en termes de rémunération, la filiale participe à un classement annuel qui récompense l'entreprise la plus performante et innovante. Le DRH ajoute que l'entreprise se compare non seulement avec les multinationales mais également avec les entreprises locales qui opèrent dans le même domaine. Il ajoute :

> *On cherche à savoir ou on se situe à quel niveau.*

Néanmoins, le superviseur aux opérations met l'accent sur la notion de séparation des pratiques et de la différence entre les intérêts locaux et les intérêts de la maison-mère, et affirme :

> *Chaque bord défend ses intérêts propres, mais le défi c'est de trouver le juste milieu pour que les deux partis en sortent gagnants.*

Facteurs et leviers facilitant le transfert

Le DRH reconnait que le transfert des pratiques de GRH de la multinationale qui représente le nord vers la filiale qui représente le Sud cause une résistance à cause de l'influence de la culture comme nous l'avons mentionné précédemment. Cependant, avec la présence de certains facteurs, le transfert des pratiques peut avoir lieu et amener les employés à accepter ce qui vient du siège malgré les différences contextuelles. À commencer par la communication, l'échange et les discussions fréquentes entre les dirigeants du siège et les responsables locaux. L'entreprise n'impose pas ses décisions, mais prend leur avis sur tout ce qui concerne la filiale. Le DRH le dit clairement:

> *Quand des choses se font implanter sur le périmètre, la maison-mère échange beaucoup avec nous, cadres locaux. Il n'y a pas deux mois qui passent sans pour autant que l'on ne se rencontre tous au siège, sans compter les nombreux webconférences. Ils recueillent nos avis respectifs (périmètre Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun…) et les prennent énormément en compte lorsque des décisions doivent être prises. Donc, il n'y a aucune place laissée à des frictions ou résistances car tout est discuté auparavant."*

Aussi, le responsable juridique et contentieux souligne l'importance de la communication et se félicite du fait que l'entreprise Bolloré est un groupe homogène, d'après lui c'est une famille, Il insiste:

> *Il faut encore beaucoup de conventions, beaucoup de communication, la cadence de communication est très importante au niveau régional, et au niveau groupe, pour harmoniser avant que des décisions importantes soient prises.*

> *Quand on dit groupe Bolloré, c'est vraiment comme une grande famille, c'est l'échange qui fait la force*.

Les employés affirment que le DRH est une personne ouverte, compétente, généreuse, accessible qui les aide à se former, el leur donne l'opportunité pour développer leurs compétences. D'ailleurs son attitude et son comportement facilitent le transfert et l'intégration des nouvelles pratiques. L'assistant RH atteste :

> *Lorsqu'on doit traiter avec les gars du siège, à propos d'un dossier sur lequel j'ai travaillé sous sa coupole, je ne suis qu'un assistant RH, mais c'est moi qu'il met de l'avant durant la présentation. Et ça, si on n'est pas généreux, on ne le fait pas. C'est quelque chose que je respecte et qui me force à le respecter. Malgré la distance lors de ses déplacements, il reste accessible et nous forme toujours dans l'optique de nous rendre autonome.*

Il ajoute:

> *En étant simple, présent, accessible et surtout généreux, c'est qui me marque le plus, et c'est ce qui me fait rester ici. Les managers qui n'ont pas le sens du partage et de la générosité, même s'ils ont la compétence RH requise, leur leadership ne passera pas aussi bien.*

Un autre employé chargé à la déclaration et à l'exploitation au transit opérationnel affirme :

> *c'est un département très ouvert à nous recevoir quand on a des réclamations à faire*

Les compétences des managers locaux sont mises en relief dans leur capacité à bien gérer les ressources humaines et éviter les embuches et les problèmes qui peuvent impacter le transfert des bonnes pratiques. L'expérience acquise dans d'autres firmes multinationales, et le fait d'occuper des postes de direction, les a rendus capables de mettre en place les pratiques du siège avec fluidité. Ils estiment qu'ils sont aptes à travailler dans des environnements culturels différents, et à s'adapter facilement. Le responsable juridique et contentieux affirme :

> *Il suffit juste de savoir bien manager et pour cela, on a besoin de très bons managers*

Le DRH quant à lui déclare que :

> *nous venons quasiment tous d'autres structures. Nous avons eu (la haute direction) 5 à 6 postes avant d'arriver ici donc le mix passe, il n'y a pas de choc."*

Selon les deux responsables interviewés, les démarches à suivre pour réussir le transfert des pratiques Nord-Sud, sont "le benchmark, le partage des bonnes pratiques et surtout le plus important beaucoup de conventions pour harmoniser les pratiques sur l'ensemble du territoire".

DISCUSSION

Cet article a examiné les enjeux du transfert des modèles universels des pratiques GCH des pays du nord vers les pays du sud. Le cas que nous avons étudié, représenté par le groupe français Bolloré Transport & Logistics (Nord), et sa filiale à Dakar au Sénégal, atteste que le transfert des meilleures pratiques en GCH n'est pas toujours évident et peut faire face à différents obstacles, mais la présence de certains facteurs facilite ce transfert.

Ainsi les résultats des entrevues montrent que de prime abord, la stabilité politique et économique, et la qualité de l'enseignement qui favorise la présence sur le marché de travail de ressources humaines bien formées et possédant les compétences qui répondent aux exigences des postes, encouragent les multinationales à s'installer au Sénégal. C'est d'ailleurs ce qu'a souligné le DRH. Les gestionnaires à travers leurs expériences dans d'autres structures internationales ont pu accumuler des acquis et des compétences, qui leur permettent de comprendre la réalité des choses dans un transfert de bonnes pratiques et même de le faire réussir. D'ailleurs, nous pensons que la stratégie de GCH de l'entreprise, est d'attirer les meilleurs gestionnaires sur le marché sénégalais au lieu d'opter pour l'expatriation, surtout ceux avec une expérience internationale pour garantir le transfert des connaissances tacites et explicites à l'ensemble du personnel, tout en l'adaptant au contexte local. D'ailleurs, l'effectif des expatriés qui ne dépassent pas les 2% le confirme. Toutefois, notre conclusion contredit d'autres études notamment celle de Gamble (2010) sur le transfert des pratiques de GRH de multinationales japonaises à leurs filiales en chine, qui affirme que les multinationales comptaient sur les expatriés pour inculquer l'approche japonaises du service clientèle aux employés chinois. En outre, les résultats montrent qu'il existe une communication transversale au sein de la multinationale et au niveau de la filiale. Les gestionnaires locaux se déplacent au siège et font des visio-conférences assez souvent, ils ont leur mot à dire sur tout ce qui touche la gestion ou l'implantation de nouvelles pratiques, et l'entreprise mère est ouverte à leurs points de vue. Ils ont également une certaine autonomie dans la prise de décision. Consciente de la différence des deux contextes, l'entreprise mère insiste d'une part sur le transfert les bonnes pratiques de GCH, mais laisse d'autre part le soin à ses gestionnaires locaux de les adapter à leur contexte, et à mettre en place une gestion interne à la "sénégalaise". Cette conclusion confirme ce que Ferner, Quintanilla, and Varul (2001) ont dit à propos des degrés d'autonomie ou contrôle sur la filiale qui émergent d'une négociation entre les deux parties. En interne la communication est la réponse à toute résistance au changement. Elle est présente avec les employés et le syndicat, au point que le DRH se félicite des bonnes relations existantes, et du fait qu'il n'y a eu aucune journée de grève. À l'opposé de l'étude de Chung (2015) qui a relevé les relations critiques avec le syndicat ce qui a impacté le transfert. La communication et le leadership transformationnel sont considérés comme des piliers dans la réussite du transfert. Nous avons pu relever l'existence de bonnes relations hiérarchiques. Les employés parlent d'un responsable généreux, présent, et accessible qui facilite l'acceptation et l'adoption de tout changement. Ce constat contredit la théorie d'Hofstede (1980) sur la culture surtout par rapport à la dimension "power distance" , qui classe le Sénégal parmi les pays ou la distance hiérarchique est grande. Nous pensons que le fait que les gestionnaires ont eu des expériences dans des milieux internationaux, les a aidés à avoir une ouverture d'esprit, une flexibilité de gestion, et d'être à l'écoute de leurs employés. Par ailleurs, nous sommes devant une filiale dont la culture organisationnelle est imprégnée par la culture et les traditions locales. Cela correspond à l'analyse de (Hofstede, 1980) de la culture, et son affirmation que les sous-cultures d'une organisation reflètent la culture nationale. Comme dans d'autres études, la culture a un impact sur le transfert. En effet, Caligiuri and Colakoglu (2007) estiment que l'adaptation culturelle est un facteur clé dans la gestion internationale des ressources humaines, car elle augmente la performance des filiales. À travers les entrevues, nous avons relevé le rejet de la pratique de santé et sécurité au travail, du fait que la culture locale croit que tout dépend de la volonté divine. Pareillement, la mise en place d'une nouvelle organisation par l'adoption du temps partiel

est rejetée en raison de la culture patriarcale nationale. Cependant, lorsque les employés sentent que les pratiques de GCH sont bien structurées, modernes, efficaces et efficientes, en comparaison avec les pratiques traditionnelles et dépassées des entreprises locales, ils les acceptent sans résistance. Nous citons entre autres les outils très prisés en matière de recrutement, de formation, d'évaluation de la performance, ainsi que le classement annuel sur la rémunération auquel la filiale participe pour se comparer aux concurrents, et pouvoir revoir s'il y a lieu sa politique de rémunération.

En somme, nous pensons que la volonté du Groupe Bolloré d'être un employeur de choix pour attirer les meilleurs talents et faire face à la concurrence, le mène à adopter une stratégie hybride (Björkman & Lervik, 2007) dans la gestion de ses relations avec sa filiale locale (Miah & Hossain, 2014). D'une part, il adopte une stratégie polycentrique (Perlmutter, 1972) lorsqu'il cherche à s'adapter aux normes, valeurs et pratiques du pays hôte de la filiale. Dans ce cas, il considère les responsables locaux comme étant les mieux placés pour mettre en œuvre cette stratégie, priorise l'utilisation des ressources humaines locales, et se conforme aux procédures institutionnelles du pays d'hôte (Miah & Hossain, 2014). D'autre part il tend vers une approche globale qui privilégie les bonnes pratiques mondiales en matière de GCH (Rosenzweig & Nohria, 1994).

Les résultats de notre étude confirment l'argument de (Gamble, 2010) selon lequel, les filiales ont tendance à maintenir les pratiques de GCH qui constituent un avantage concurrentiel pour la société mère. Pour cela, la filiale met en place les méthodes les plus sophistiquées et les plus prisées pour se démarquer des concurrents étrangers implantés au Sénégal, mais également des entreprises locales (Björkman & Lervik, 2007).

CONCLUSION

Cette étude apporte une contribution considérable au transfert des pratiques de GCH des multinationales en Afrique en particulier, et la manière dont elles sont mises en œuvre par les responsables locaux en prenant en compte la spécificité de l'environnent du pays d'hôte. Elle révèle également un effet de dominance (Smith & Meiksins, 1995) par l'adoption des pratiques reconnues mondialement par leur performance (Chung, 2015), et un effet local qui s'adapte au contexte local. En outre, nos résultats soutiennent que le transfert des pratiques de GCH est un processus social (Björkman & Lervik, 2007), dont la réussite est basée sur la communication et la qualité des relations entre les responsables centraux et locaux, et entre les gestionnaires et les employés de la filiale.

Du fait que la taille de l'échantillon n'est pas aussi grande que nous l'aurons souhaité, les futures recherches pourraient utiliser un échantillon plus important, avec l'intégration des expatriés. Ils auront sans doute une valeur ajoutée pour l'étude. Aussi, l'étude du transfert des pratiques de GCH dans un autre pays d'Afrique en vue d'une comparaison, aura certainement un apport considérable pour comprendre mieux la nature et la réalité du transfert des pratiques de GCH Nord Sud.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Almond, P. (2011). The sub-national embeddedness of international HRM. *Human relations, 64*(4), 531-551.

Barney, J. (1991). Special Theory Forum The Resource-Based Model of the Firm: Origins, Implications, and Prospects. *Journal of Management, 17*(1), 97-98. doi:10.1177/014920639101700107

Björkman, I., & Lervik, J. E. (2007). Transferring HR practices within multinational corporations. *Human Resource Management Journal, 17*(4), 320-335.

Bollinger, D., & Hofstede, G. (1987). *Les différences culturelles dans le management: comment chaque pays gère-t-il ses hommes?* : Les Ed. d'organisation.

Caligiuri, P. M., & Colakoglu, S. (2007). A strategic contingency approach to expatriate assignment management. *Human Resource Management Journal, 17*(4), 393-410.

Chung, C. (2015). The transfer of HRM practices to Indian subsidiaries in a South Korean MNC in the auto industry. *After-development dynamics: south korea's contemporary engagements with Asia*, 1-19.

Coculova, J. (2015). Analysis of determinants of transfer of recruitment&selection practices in multinational companies. *Polish Journal of Management Studies, 12*.

Delery, J. E., & Doty, D. H. (1996). Modes of theorizing in strategic human resource management: Tests of universalistic, contingency, and configurational performance predictions. *Academy of Management Journal, 39*(4), 802-835.

Ferner, A. (1997). Country of origin effects and HRM in multinational companies. *Human Resource Management Journal, 7*(1), 19-37.

Ferner, A., Quintanilla, J., & Varul, M. Z. (2001). Country-of-origin effects, host-country effects, and the management of HR in multinationals: German companies in Britain and Spain. *Journal of World Business, 36*(2), 107-127.

Fontana, A., & Frey, J. (1994). The art of science. *The handbook of qualitative research, 361376*.

Frimousse, S., & Peretti, J.-M. (2005). Apprentissage stratégique des pratiques de GRH, internationalisation des firmes et espace euro-maghrébin. *Management Avenir*(3), 45-61.

Gamble, J. (2010). Transferring organizational practices and the dynamics of hybridization: Japanese retail multinationals in China. *Journal of Management Studies, 47*(4), 705-732.

Guérin, G., & Wils, T. (1991). L'harmonisation des pratiques de gestion des ressources humaines au contexte stratégique: une synthèse.

Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International Studies of Management & Organization, 10*(4), 15-41.

Jaussaud, J., & Liu, X. (2006). LA GRH DES PERSONNELS LOCAUX DANS LES ENTREPRISES ETRANGÈRES EN CHINE - UNE APPROCHE EXPLORATOIRE. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*(59), 60-71.

Kostova, T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of management review, 24*(2), 308-324.

Kostova, T., & Roth, K. (2002). Adoption of an Organizational Practice by Subsidiaries of Multinational Corporations: Institutional and Relational Effects.(Statistical

Data Included). *Academy of Management Journal, 45*(1), 215. doi:10.2307/3069293

Lacoursière, R., Fabi, B., St-Pierre, J., & Arcand, M. (2005). Effets de certaines pratiques de GRH sur la performance de PME manufacturières: vérification de l'approche universaliste. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, 18*(2), 43-73.

Mendez, A. (2006). Vers une globalisation de la gestion des ressources humaines?

Miah, M. K., & Hossain, M. S. (2014). A comparative study of HRM practices between foreign and local garment companies in Bangladesh. *South Asian Journal of Human Resources Management, 1*(1), 67-89.

Perlmutter, H. V. (1972). The multinational firm and the future. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 403*(1), 139-152.

Poór, J., Engle Sr, A. D., Kovács, I., Slavic, A., Wood, G., Szabó, K., . . . Alas, R. (2015). HR management at subsidiaries of multinational companies in CEE in light of two surveys of empirical research in 2008-2009 and 2012-2013. *Acta Polytechnica Hungarica, 12*(3), 229-250.

Robson, C., & McCartan, K. (2016). *Real world research*: John Wiley & Sons.

Rosenzweig, P. M., & Nohria, N. (1994). Influences on human resource management practices in multinational corporations. *Journal of international business studies, 25*(2), 229-251.

Rossman, G. B., & Rallis, S. F. (1998). *Learning in the field : an introduction to qualitative research*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

Saba, T., & Doucet, R. (2002). La gestion des ressources humaines à l'international. *Gestion, 27*(1), 31-32.

Smith, C., & Meiksins, P. (1995). System, society and dominance effects in cross-national organisational analysis. *Work, employment and society, 9*(2), 241-267.

Som, A. (2003). Redesigning the human resources function at Lafarge. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management, 42*(3), 271-288.

Surply, J. (2009). Coopération interentreprise nord-sud. *Revue française de gestion*(1), 49-69.

Szulanski, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm. *Strategic management journal, 17*(S2), 27-43.

Wright, P. M., McMahan, G. C., & McWilliams, A. (1994). Human resources and sustained competitive advantage: a resource-based perspective. *International journal of human resource management, 5*(2), 301-326.

Yin, R. K. (2009). *Case Study Research, Design & Methods 4th ed*.

Zghal, R. (2003). Culture et gestion: gestion de l'harmonie ou gestion des paradoxes? *Gestion, 28*(2), 26-32.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA SOUFFRANCE AU TRAVAIL. LE STRESS NÉGATIF : RISQUE PSYCHOSOCIAL MAJEUR EN ENTREPRISE

Dr. Siham CHIBANI
Professeur – chercheure à l'Université Internationale de Casablanca
prof.dr.siham@gmail.com

Dr. Hajar BENMAKHLOUF
Professeur – chercheure à l'Université Internationale de Casablanca
hajar888@gmail.com

RÉSUMÉ – Le stress lié au travail est un phénomène qui, non seulement prend de l'ampleur, mais aussi touche tous les secteurs et toutes les catégories professionnelles. Les effets qu'il engendre sur la santé, sur les capacités au travail des individus (des exécutants aux cadres) de même que sur la performance des entreprises, ont conduit à le considérer comme le « nouveau » mal touchant l'organisation des entreprises. Il apparaît donc comme l'un des risques psychosociaux majeurs auquel les organisations et les entreprises doivent faire face. Il devient alors une responsabilité et une préoccupation pour l'entreprise dès lors que les plaintes de « mal-être » au travail se multiplient et quand les facteurs qui en sont à l'origine sont liés au travail (intensification des tâches et missions, exigences de la clientèle, ...). De ce fait, l'objet de notre article est de démystifier ce « mal » ainsi que de mettre en évidence, non seulement certaines de ses causes, mais également la manière dont il se manifeste au sein des entreprises, en l'occurrence dans un établissement académique; et ce, afin d'apprivoiser les différents outils permettant de repérer ses risques pour enfin proposer des solutions viables avant d'avoir atteint un stade avancé et donc difficilement gérable.

Mots clés: souffrance, stress, préoccupation, bon management.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I- Mise en contexte et problématique

Il va sans dire que le stress négatif est une source de perturbation et les réactions de l'organisme à certains bouleversements. Parmi ses réactions, certaines peuvent réduire, voire bloquer l'aisance. Le travail constitue alors une forte source de stress négatif, dont l'impact peut être démolisseur sur les individus en particulier et sur l'entreprise, en général.
Turn over, dysfonctionnement, stress au travail…cela concerne-t-il vraiment notre Université? Ils nous ont dit qu'il s'y trouve des personnes stressées, est-il vrai ? Que peut-on alors y faire?

Le stress, ça se mesure ? Existe-t-il réellement des outils pour lutter contre le stress négatif au travail ? Comment convaincre les managers (Recteur, Doyens, chefs de filières, professeurs, …) que l'on peut agir ? Le stress... faut-il le mettre dans un document unique ? Quels liens y a – il entre la lutte contre le stress et d'autres actions de prévention ?

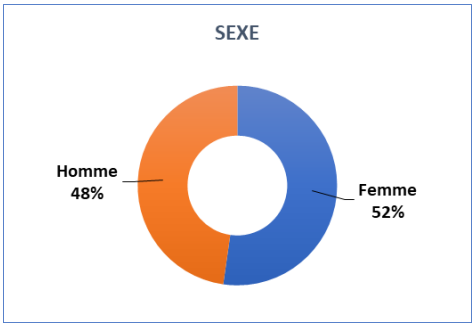
A contrario, nous sommes convaincues aussi que les émotions positives amortissent les effets nuisibles du stress et protègent à la fois la créativité et la motivation des individus à s'engager dans des activités améliorant ainsi leurs talents et leurs compétences. Comment donc ? Comment pourrons-nous développer plus de comportements bienveillants afin de créer une ambiance harmonieuse de travail avec ce que nous sommes ? Telles sont presque les questions de recherche que nous nous donnons à résoudre dans notre présent article.

II-Méthodologie et principaux résultats

Pour mener à bien notre enquête sur comment surmonter la souffrance professionnelle et comment gérer le stress négatif au travail au sein d'une entreprise, en l'occurrence, une université marocaine privée, nous avons administré un questionnaire auprès de 44 personnes[1] représentant les deux grands pôles à l'Université (Rectorat, Académique) constituant dès lors les leaders intellectuels de l'institution.

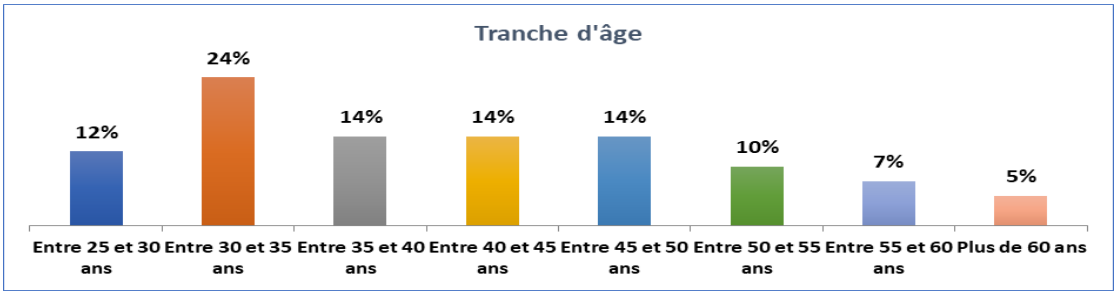
Pour connaitre de près les personnes interviewées, nous présentons donc en premier lieu une description générale des données de l'enquête :

Figure 1 : Présentation des personnes interrogées en genre.



Dans ce graphique, nous assistons à 52% de femmes sur 48% d'hommes interviewés.

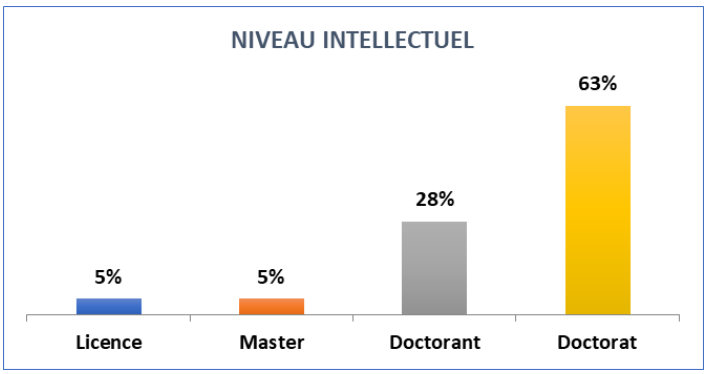
Figure 2 : Présentation de la tranche d'âge des personnes interrogées.



Le graphique ci-dessus nous démontre que 24% des personnes interviewées sont entre 30 et 35 ans ; alors que 14%, sont entre 35 et 50 ans.

[1]- Les quarante-quatre personnes interrogées sont des professeurs permanents, chefs de filières, Doyens et Recteur à l'Université Internationale de Casablanca.

Figure 3 : Présentation du niveau intellectuel des personnes interrogées.



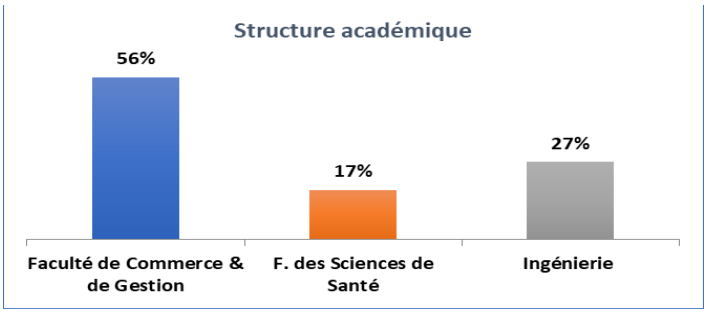
63% des personnes interviewées sont docteurs, chacun dans son domaine de spécialité alors que 28% sont des doctorants.

Figure 4 : Statut des personnes interrogées.



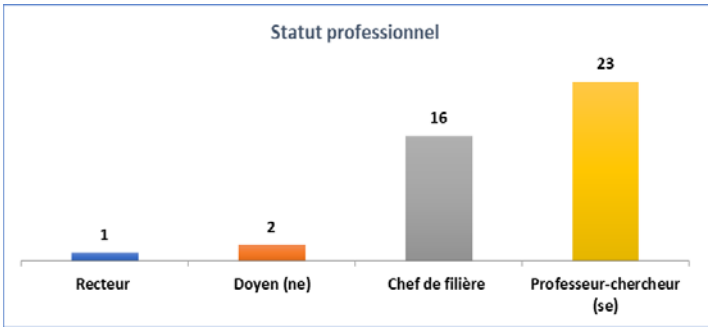
À l'Université Internationale de Casablanca, 91% des personnes interviewées sont des permanentes, alors que le reste est soit des semi-permanents (7%) ou prestataires de services (2%).

Figure 5 : Structure académique à laquelle appartiennent les personnes interrogées



Plus que la moitié des personnes interrogées (56%) appartiennent à la Faculté de Commerce & de Gestion ; alors que 27%, à l'École d'Ingénierie et 17%, à la Faculté des Sciences de Santé.

Figure 6 : Présentation du statut professionnel des personnes interrogées.



Le graphique ci-dessus présente le statut professionnel des personnes interviewées dont 23% sont des professeurs chercheurs ayant 3 ans et plus comme expérience académique comme ce qui est présenté dans le graphique présenté ci-dessous :

Figure 7 : L'ancienneté des personnes interrogées en pourcentage.

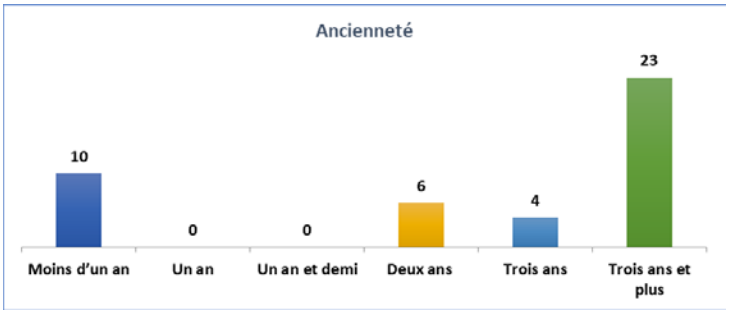
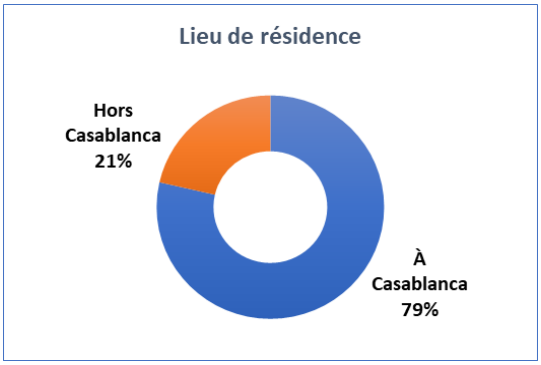


Figure 8 : Lieu de résidence des personnes interrogées en pourcentage.

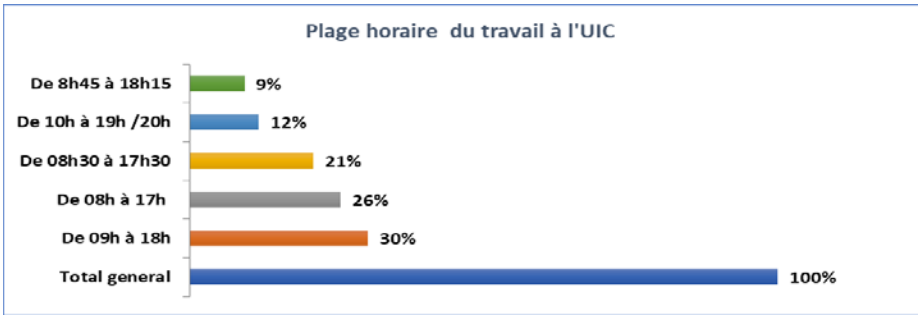


D'après le graphique ci-dessus, nous constatons que la plupart (79%) des personnes enquêtées résident à Casablanca. Elles n'ont donc aucun problème de transport car la plupart (91%) utilise la voiture et sous peu (9%) utilise la navette de l'Université :

Figure 9 : Moyen de transport utilisé par les personnes interrogées en pourcentage.

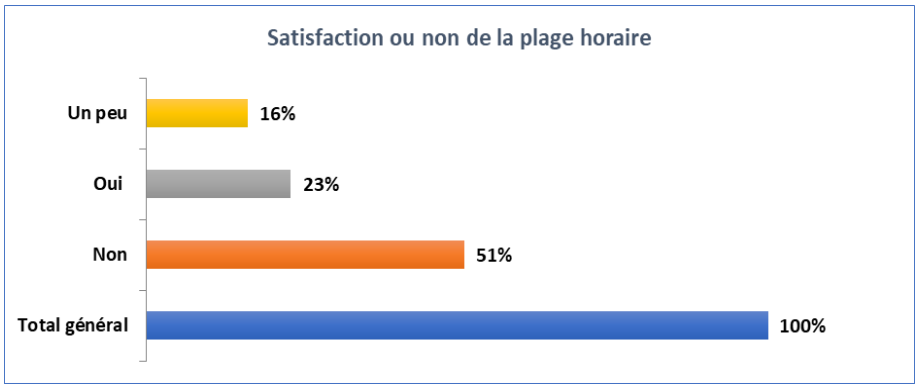


Figure 10 : Plage horaire du travail choisie par les personnes interrogées.



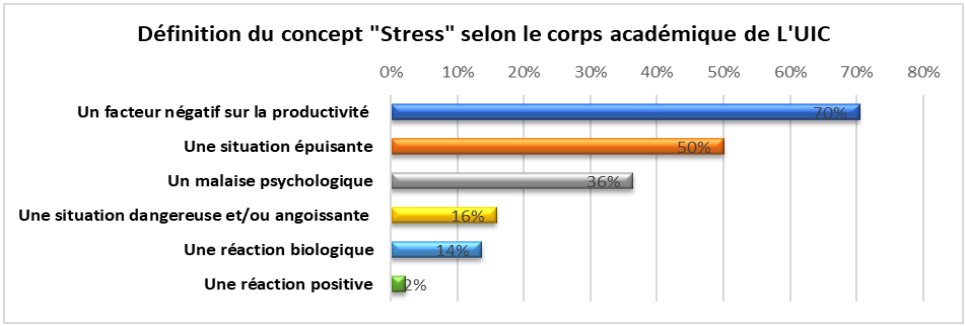
Le graphique ci-dessus démontre que 30% des enquêtés choisissent le créneau 9h à 18h comme plage horaire de leur travail à l'Université ; et que 26% choisissent celui de 09h à 17h.

Figure 11 : Satisfaction ou non de la plage horaire du travail choisie.



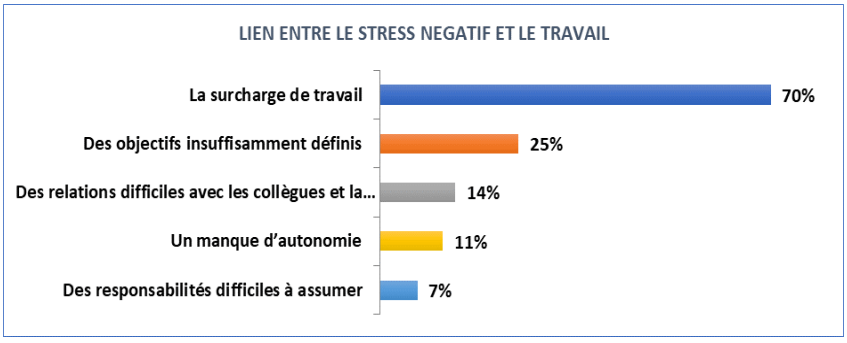
Le graphique ci-dessus démontre que 51% des enquêtés ne sont pas satisfaits de la plage horaire de leur travail à l'Université ; et que seulement 23% qui sont satisfaits.
En leur posant notre question sur « *Comment définissez-vous le concept « Stress ?*», leurs réponses se présentaient comme suit :

Figure 12 : Le concept « Stress » chez les personnes interrogées.



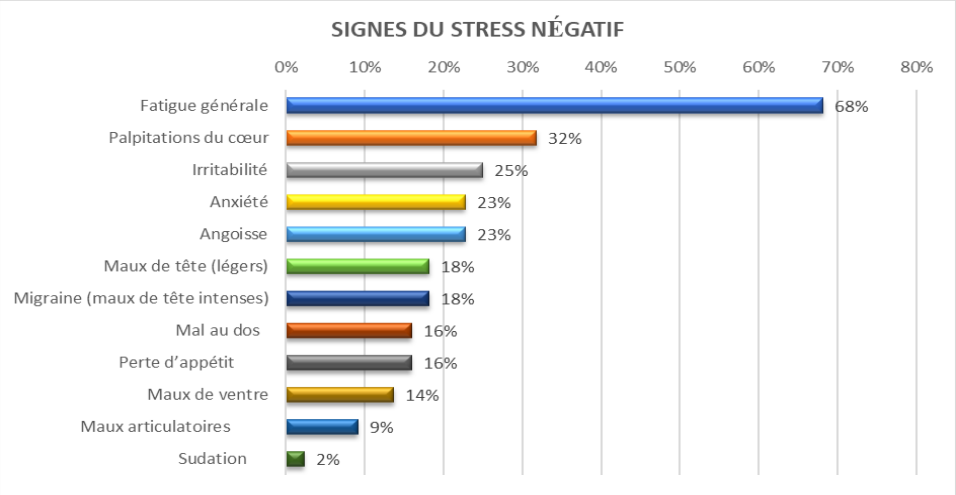
Nous remarquons que la plupart des personnes interrogées (70%) considère le stress comme étant un facteur négatif sur la productivité ; alors que la moitié (50%) le considère comme une situation épuisante ou alors juste un malaise psychologique (36%). Or, 2% des personnes interviewées le conçoivent comme une réaction positive.
En leur posant la question sur leur conception du lien entre le stress négatif et le travail, leurs réponses étaient :

Figure 13 : Définition du lien entre le travail et le stress négatif chez les personnes interrogées.



70% des personnes trouvent que la surcharge de travail constitue un lien étroit entre le stress négatif et leur profession ; alors que 25% estiment que le lien réside essentiellement dans le fait qu'il y a une absence d'une bonne définition des objectifs de travail ; et 7% trouvent que des responsabilités sont bien difficiles à assumer.
Pour ce qui est de notre question sur les symptômes du stress négatif chez les personnes interrogées, leurs réponses se présentaient comme suit :

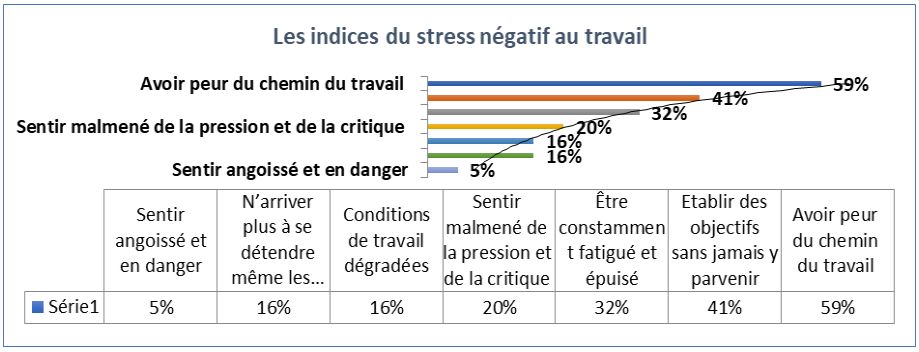
Figure 14 : Manifestation du stress négatif chez les personnes interrogées.



Le graphique ci-dessus démontre que 68% trouvent comme symptôme du stress négatif la fatigue générale ; alors que 32% le trouvent sous forme de palpitations du cœur, 25%, comme irritabilité, 23%, comme angoisse et anxiété, 18%, sous forme de migraine et/ou maux de tête légers, 16%, sous forme des maux au dos ou alors manque d'appétit, 14%, maux au niveau d'abdomen, 9%, maux articulatoires ; et 2% seulement, sous forme de sudation.

En ce qui concerne notre question sur les signes produits par le stress négatif au travail, nous avons trouvé le résultat suivant :

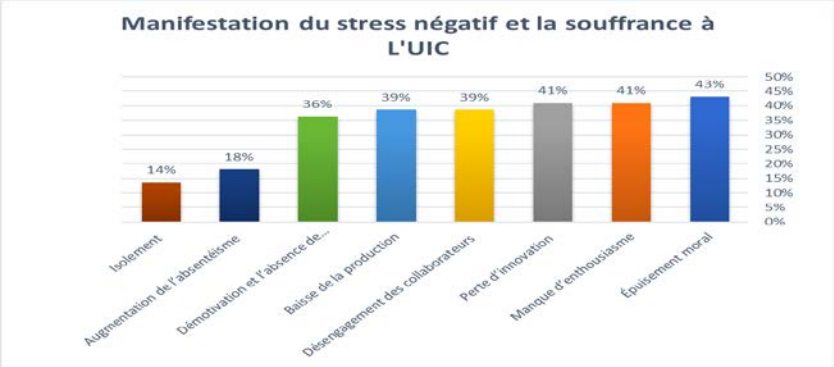
Figure 15 : Indices du stress négatif dans le travail des personnes interrogées.



Nous avons largement constaté, via le graphique ci-dessus, que la majorité des personnes interviewées (59%) est déboussolée et a peur du chemin de travail ; alors que le reste est soit ne parvient jamais aux objectifs préfixés (41%), soit il est constamment épuisé et fatigué (32%), soit alors il sent malmené de la pression voire de la critique (20%), ou alors les conditions en général de travail sont défaillantes au point qu'il n'arrive plus à se reposer le weekend (16%).

Ceci dit, la manifestation de la souffrance au travail se passe généralement par l'épuisement moral (43%), le manque d'enthousiasme et la perte d'innovation (41%), le désengagement et la baisse de production (39%), la démotivation (36%), l'augmentation de l'absentéisme (18%), ou alors par l'isolement (14% :

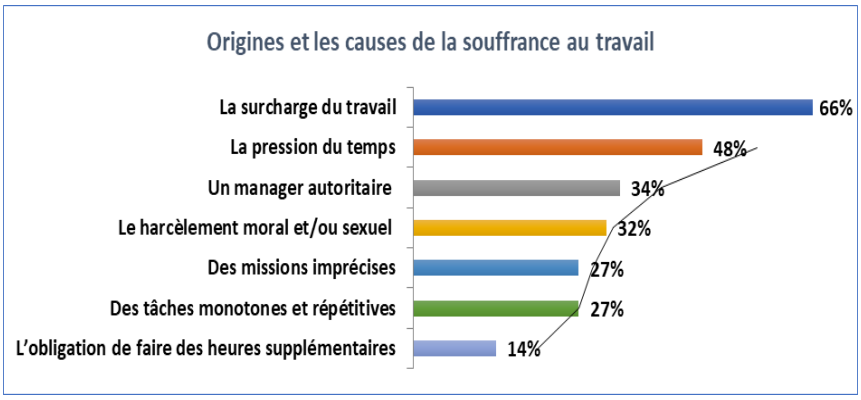
Figure 16 : Manifestation du stress négatif et la souffrance au travail chez les personnes interrogées.



À l'issue de notre enquête mettant également en évidence de nombreuses sources de stress au sein de l'Université, chaque collaborateur et chaque manager était invité à dresser la liste de ses causes de stress professionnel.

Au-delà des causes externes, chacun identifie un certain nombre de stresseurs liés à sa propre conception des agents stressants. Un échange entre participants permet de démontrer les disparités en termes de niveau de stress et de réactions face à plusieurs situations vécues par tous : réorganisation des bureaux, virus informatique ayant mis le serveur hors service, démission d'un collègue, … À côté de cela, chacun exprime ses ressentis et sa vision personnelle de la situation. Les participants constataient également que plusieurs facteurs de stress sont communs à toute l'équipe.

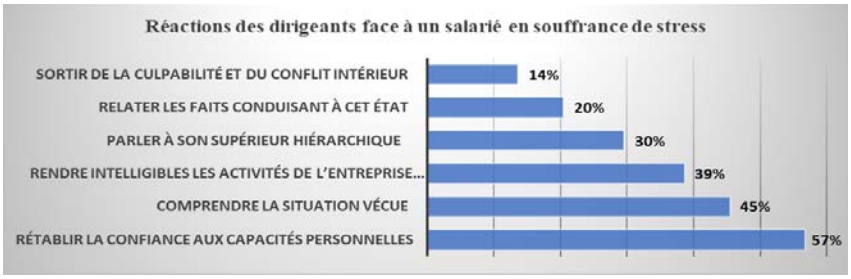
Figure 17 : Origines et causes de la souffrance au travail selon les personnes interrogées.



Le graphique ci-dessus annonce donc que 66% des personnes interrogées trouvent que les causes principales du stress négatif au travail restent la surcharge professionnelle. D'autres pensent, la pression du temps (48%), ou juste la présence d'un manager autoritaire (34%) ; d'autres trouvent alors la cause dans la présence du harcèlement sexuel et/ou moral (32%), alors que 27% pensent que c'est à cause des missions imprécises ou des tâches monotones.

En posant la question au corps académique sur comment les supérieurs hiérarchiques doivent réagir face à des collaborateurs (salariés) souffrant au travail. Leurs réponses étaient comme suit :

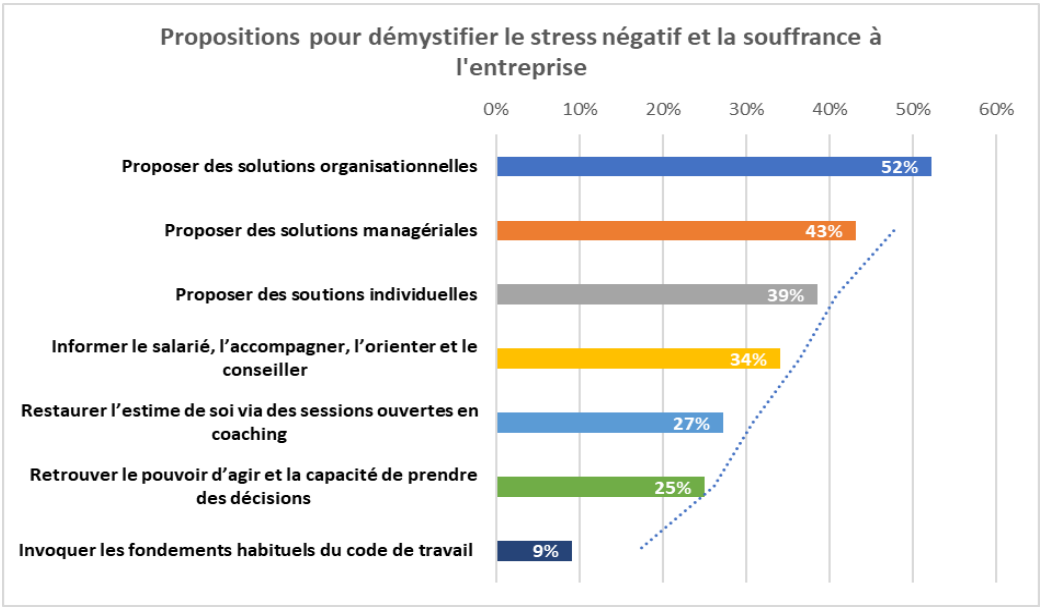
Figure 18 : Propositions faites par les personnes interrogées sur les attitudes des managers face à des salariés en cas de souffrance au travail.



Selon le graphique présenté ci-dessus, nous trouvons que plus que la moitié des personnes interrogées (57%) propose le rétablissement de la confiance aux capacités personnelles des collaborateurs ; alors que 45% proposent la compréhension de leurs différentes situations vécues ; d'autres alors proposent soit le fait de rendre intelligibles les activités de l'entreprise (39%), ou le fait de parler au supérieurs (30%), ou alors le fait de sortir de la culpabilité et du conflit intérieur (14%).

En leur posant la question sur comment désillusionner le stress négatif au travail, leurs réponses étaient :

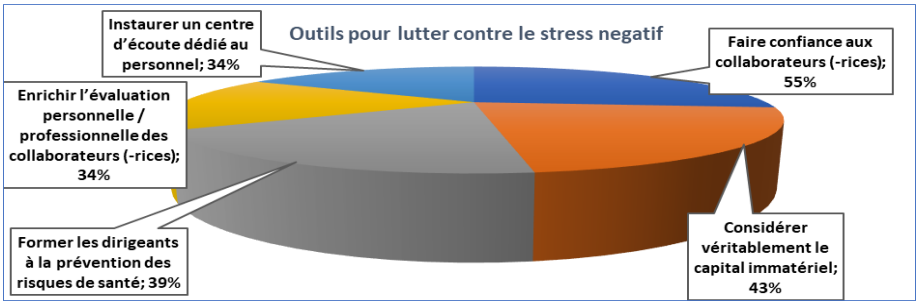
Figure 19 : Propositions faites par les personnes interrogées sur comment démystifier la souffrance au travail.



Le graphique présenté ci-dessus démontre que 52% des participants optent pour le fait de proposer des solutions organisationnelles ; 43%, pour les solutions managerielles ; 39%, pour des solutions individuelles ; 34%, pour l'orientation et l'accompagnement ; 27%, pour le coaching ; et 9%, pour l'invocation des fondements habituels du code de travail.

Finalement, les personnes interrogées ont pu parler de certains outils prépondérants pour pouvoir lutter contre le stress négatif dans le milieu professionnel, dont voici le résultat :

Figure 20 : Outils pour lutter contre les stress négatifs proposés par les personnes interviewées.



Nous constatons, via le graphique ci-dessus, que 55% sont pour la confiance aux collaborateurs, 43% proposent la considération du capital immatériel, 34% voient que l'enrichissement de l'évaluation personnelle et professionnelle des collaborateurs ainsi que l'instauration d'un centre d'écoute dédié au personnel reste primordial pour lutter contre le stress négatif au travail.

De tous ces principaux résultats de l'enquête réalisée avec le corps académique de l'Université Internationale de Casablanca, nous déduisons que :

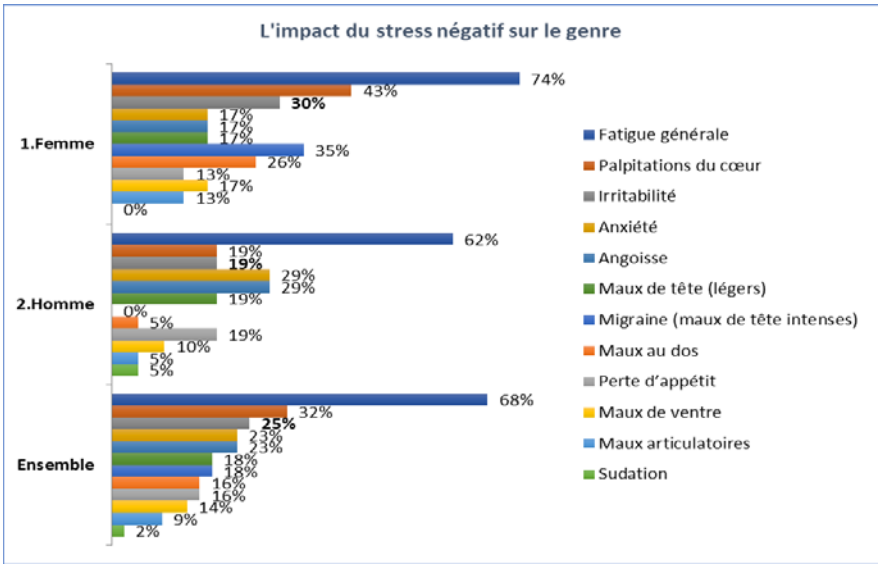
Le stress est l'ensemble des réactions spécifiques et non spécifiques à des agressions ressenties et correspondant au travail d'adaptation de l'organisme à toute situation nouvelle. Il peut se manifester par la fatigue, l'anxiété, l'irritabilité, la nervosité, des troubles de sommeil, de la mémoire, des troubles digestifs, cutanés, gynécologiques ou cardiovasculaires, des contractions musculaires, des douleurs articulaires et rhumatismales. Ses sources sont diverses et elles peuvent être présentées suivant différents facteurs, en l'occurrence :
- Facteurs individuels : découlant des convictions, des émotions, des façons de penser et d'agir, d'un sentiment d'incompétence, d'un manque d'organisation, …
- Facteurs interpersonnels : provenant des personnes avec lesquelles nous sommes en relation. Ce peut être un manque d'autonomie dans le travail, des exigences familiales trop fortes, un manque de respect, …
- Facteurs organisationnels : étant liés à la structure professionnelle dans laquelle nous travaillons. Il peut s'agir du style de direction, du niveau du personnel, …
- Facteurs sociaux : étant rattachés à la communauté. Il peut s'agir de services publics déficients, de l'embouteillage, du sentiment d'insécurité, …
- Facteurs culturels : résultant des valeurs morales de la société : préjugés, discrimination, structure sociale trop rigide, …

Ceci dit, le stress fait partie du métier. Ce lieu commun n'est pas entièrement faux. Certaines professions comme la nôtre « professeur, chef de filière, Doyen, Recteur, … » sont particulièrement exposées à des situations de stress négatif. Chacun de nous vit différemment ses stresseurs professionnels selon son environnement de travail dans lequel il se trouve et sa capacité d'adaptation. Une personne est exposée à des risques chimiques n'a pas les mêmes sources de stress qu'un salarié ou collaborateur en contact avec le public ou travaillant en Open Space. Quelle que soit la profession, les stresseurs peuvent être classés en quatre catégories :
- Stresseurs liés à la tâche : risques physiques, difficulté, déséquilibre de vie privée / vie professionnelle, bruit, gravité des erreurs possibles, surcharge de travail, pression de l'activité, économique, pression du numérique, sous qualification, ambiguïté de la tâche, niveau de responsabilité et de délégation, …

- Stresseurs interpersonnels : agressivité ou manque de respect, conflits entre collègues, défaut de communication, frustration, manque de reconnaissance, …
- Stresseurs intrapersonnels : perte de sens, conflits de valeurs (ce que je suis, ce que l'on me demande de faire ou d'être) ….
- Stresseurs organisationnels : organisation défaillante, réductions budgétaires, sous-effectifs, restructuration, changements multiples, …

De ce fait, les conséquences d'un haut niveau de stress sur la santé des participants sont importantes et elles peuvent favoriser le développement même de certaines pathologies ainsi qu'aggraver l'évolution d'autres. Cette aggravation se différencie d'une personne à une autre et suivant le genre aussi.
Ainsi, en leur posant une question sur l'impact du stress négatif sur leur santé, leurs réponses étaient :

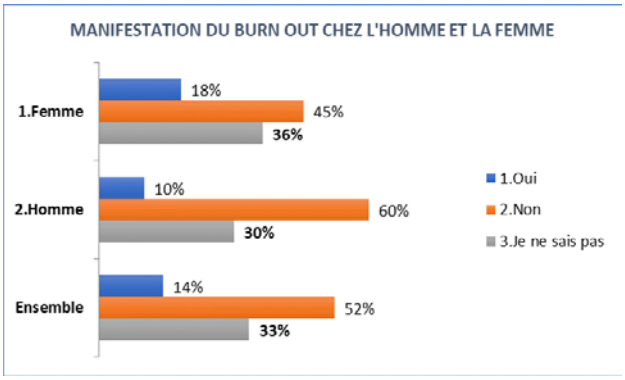
Figure 21 : Manifestation du stress négatif en genre.



Suivant le graphique présenté ci-dessus, nous remarquons que les femmes sont beaucoup plus touchées par la fatigue générale, l'accélération des battements du cœur et l'irritabilité que les hommes. Ces derniers sont touchés au même titre par l'anxiété et l'angoisse se manifestant par les maux au dos, la migraine et la perte d'appétit.

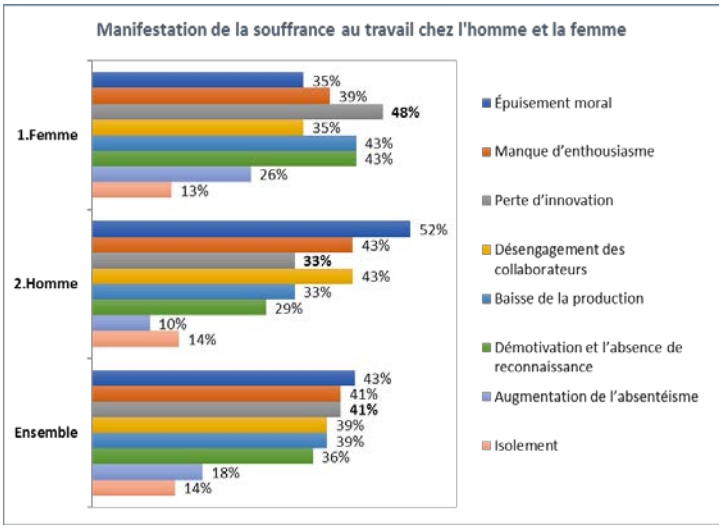
Le stress peut donc agir également sur les pathologies impliquant le système immunitaire (augmentation du risque d'allergies, majoration des épisodes infectieux, …). Il peut aussi avoir une influence sur les affections rhumatismales, les troubles digestifs et les désordres moraux en l'occurrence la dépression et le burn out, comme ce qui est présenté dans le graphique ci-dessous ·

Figure 22 : Manifestation du burn out en genre.



Nous constatons, suivant le graphique ci-dessus, que les femmes sont beaucoup plus touchées également par le burn out (18%) que les hommes (10%). Cela veut dire qu'un travail stressant est susceptible d'augmenter chez elles le risque de faire une dépression tout en ayant des répercussions négatives sur leur performance, innovation et créativité comme le démontre le graphique ci-dessous :

Figure 23 : Description de la souffrance professionnelle selon genre.



Il est vrai que les hommes, suivant le graphique ci-dessus, se trouvent beaucoup plus dans l'épuisement moral (52%) qu'aux femmes (35%) ; mais la baisse de productivité interpelle les femmes (43%) plus que les hommes (33%) ; à côté de la perte d'innovation (48%) et la démotivation (43%).

Quand nous voyons donc les conséquences d'un haut niveau de stress et d'une motivation basse, nous comprenons bien pourquoi le management bienveillant, étant en mesure de remédier à ces deux maux majeurs, n'est pas une mode, mais bien une stratégie parfaitement adaptée au contexte actuel.

LAZARUS et FOLKMAN[2] ont établi une approche cognitive du stress reposant sur le principe de double évaluation. Face à un agent stressant, la réaction à laquelle un individu est confronté lors de la phase d'alarme[3] est similaire à l'instinct de survie. Tout comme l'animal d'ailleurs poursuivi par un prédateur, dopé à l'adrénaline, son corps offre des ressources pour combattre l'adversaire ou le fuir. Ceci dit, devant donc une surcharge de travail, la notion de danger est très relative et l'organisme réagit pourtant comme si notre vie était menacée. Notre évaluation de la situation est alors doublée d'une dimension psychoaffective et subjective, lorsqu'elle passe au filtre de notre personnalité, de nos émotions et de notre perception des ressources dont nous disposons.

[2]- LAZARUS, R.S., FOLKMAN, S. 1984, *Stress, apraisal and coping*, Springer publishing Company, New York.

[3]- Le stress connait trois phases : - Phase d'alarme : selon notre niveau de stress, lorsque nous sommes exposés à une situation de stress aigu, les fonctions vitales se mobilisent pour nous préparer à l'action. – Phase de résistance : si l'exposition au stress devient répétitive et fait front grâce à l'action des hormones du stress dont le cortisol. – Phase d'épuisement : le stress devient chronique. Lorsque le point culminant du stress est atteint, les capacités d'adaptation, les ressources énergétiques et mentales sont épuisées.

Fuir : si nous pensons que nous sommes dans l'incapacité de faire face à la menace, nous pouvons lui tourner le dos. Devant nos « prédateurs » professionnels, cette adaptation négative menant à un stress négatif intense peut prendre différentes formes : l'immobilisme, l'anxiété, l'angoisse ou la maladie ; comme ce que nous avons trouvé chez les femmes interrogées[4].

Combattre : la réponse de « combattant » peut se transformer en agressivité et s'avérer inefficace surtout si elle dirigée par des émotions comme la colère.

La double évaluation de la situation est la clé d'une adaptation positive :
- Évaluation de la surcharge de travail en l'envisageant comme un défi à relever.
- Évaluation rationnelle des capacités pour faire face à la charge de travail (énergie, temps, moyens, …) et ressentir un stress positif faible ou proche de zéro.
Comment peut-on regagner le plaisir professionnel et consolider la bienveillance au travail ?

III- Recommandations et perspectives

Mettre le bien-être des collaborateurs / salariés au cœur des objectifs du management impacte aussi efficacement l'épanouissement individuel de chacun que la performance de l'entreprise. Manager le bonheur au sein d'une entreprise consiste donc à développer de nouvelles compétences de management s'appuyant sur deux axes complémentaires :
- Les compétences de productivité : savoir motiver une équipe à produire les tâches attendues en accord avec les valeurs et la vision de l'entreprise, orientées sur des objectifs clairs, des stratégies pertinentes, la responsabilisation de chacun, un processus efficace de prise de décision et la gestion des ressources adaptées aux besoins de l'entreprise.
- Les compétences de positivité : il s'agit des compétences relationnelles nécessaires pour fonctionner efficacement en équipe inspirant la confiance, le respect, la communication constructive, la valorisation, l'optimisme et le bien-être.

À côté de cela, et comme nous le savons tous, la raison principale du stress que nous éprouvons n'est pas d'avoir trop à faire, mais de ne pas finir ce que nous avons commencé. Ceci dit, nous vous présentons 10 habitudes zen à prendre une par une en vue de surmonter le stress négatif professionnel sur les plans individuel et collectif. Celles-ci s'inscrivent dans le cadre de la méthode ZEN[5] (Zen To Done).

1ère habitude : Collecter : nous allons essayer de trouver un endroit où collecter ce que nous recevons et de prendre l'habitude de noter tout par écrit, immédiatement, au lieu de compter sur notre cerveau pour stocker les informations dans sa mémoire.

2ème habitude : traiter pour vider. Il y a plus à faire de la vie que d'augmenter sa vitesse.
Laisser les choses s'accumuler, c'est faire de la procrastination et repousser sans cesse les décisions à prendre. Si nous traitons nos points de collecte, nous pensons des décisions rapides et nous mettons chaque chose là où elle doit aller, nous n'amassons pas. Alors nous traitons nos informations au moins une fois par jour, et plus souvent si nécessaire.

---

[4]- Cf. Figure 23.

[5]- CUNGI, C. 2003, *Savoir gérer son stress en toute circonstance*, Éditions Retz. & LEGERON, P. 2015, *Le stress au travail*, Éditions Odile Jacob.

3ème habitude : planifier. Nous avons tous un travail de style différent. Nous devons toujours avoir un but à notre jour et à notre semaine. Au lieu de nous efforcer d'accomplir un maximum figurant sur notre liste *to-do list*, nous devons régler celles qui comptent le plus, et donc, celles prioritaires. Ceci dit, chaque matin, nous devons déterminer quelles seront nos tâches prioritaires du jour.

4ème habitude : faire. Le *faire* passe avant le système, les outils, la planification et les *to-do lists*. Nous devons accomplir nos tâches ne par une, à l'exclusion de tout le reste. Nous ne devons pas faire plusieurs choses à la fois et ne nous laissons pas interrompre. Trop souvent dans la journée nous consultons nos mails, répondons au téléphone, discutons avec des gens venant dans notre bureau… tout cela au détriment de la tâche que nous sommes censés être en train d'achever. Et le résultat : les choses n'avancent pas. Réaliser une seule chose et se concentrer sont les clés de la réussite.

5ème habitude : instaurer un système simple et fiable. Il est donc important d'établir un système simple que nous utilisons réellement, un système auquel nous ferons confiance pour conserver l'information. Un système simple doit comprendre des points de collecte, un agenda, des listes et un système de référence.

6ème habitude : organiser. Notre vie pourra être totalement organisée autour d'une seule règle : mettre chaque chose à sa place. Pour se faire, nous devons toujours :
- Avoir un système d'archivage simple ;
- Ranger le dossier immédiatement ;
- En prendre l'habitude ;
- Étiqueter : les étiquettes sont les meilleures amies de l'organisation ;
- Évaluer :de temps en temps, nous devons prendre le temps de faire le point sur notre organisation de vie ;
- Et faire attention aux transitions : le temps qui s'écoule entre le moment où nous finissons une tâche et celui où nous accomplissons la tâche suivante est une transition.

7ème habitude : faire le point. La sagesse de la vie consiste à éliminer le superflu. Nous devons donc faire le point sur notre unique objectif à long terme et sur notre objectif à court terme. Il faut vérifier nos agendas, reconsulter nos listes, fixer notre objectif à court terme de la semaine à venir…

8ème habitude : simplifier. Simplifier notre liste en la réduisant aux tâches essentielles sans avoir besoin de planifications complexes. Il faut éliminer les détails et savoir ce qui est essentiel.

9ème habitude : instaurer des rituels. Les rituels peuvent simplifier énormément notre journée de travail et notre vie personnelle pour les rendre moins complexes. Nous pouvons regrouper de tâches similaires et les traiter ensemble tout en ayant la certitude de faire les choses que nous devons vraiment faire.

10ème habitude : trouver notre passion. Une séance de brainstorming tout en demandant autour de nous et cherchons des idées en surfant sur le net ou alors en sollicitant d'autres personnes pour nous donner des idées. Il faut donc faire preuve de persévérance.

Voici donc les 10 habitudes clés de la méthode Zen To Done ; et ce, pour pouvoir défier les cas de stress à titre personnel.

Sur le plan hiérarchique au sein d'une entreprise, nous présentons les différents avis et outils proposés par le corps académique de notre université et qui se présentent comme suit :

Figure 24 : Propositions pour challenger les souffrances professionnelles des collaborateurs

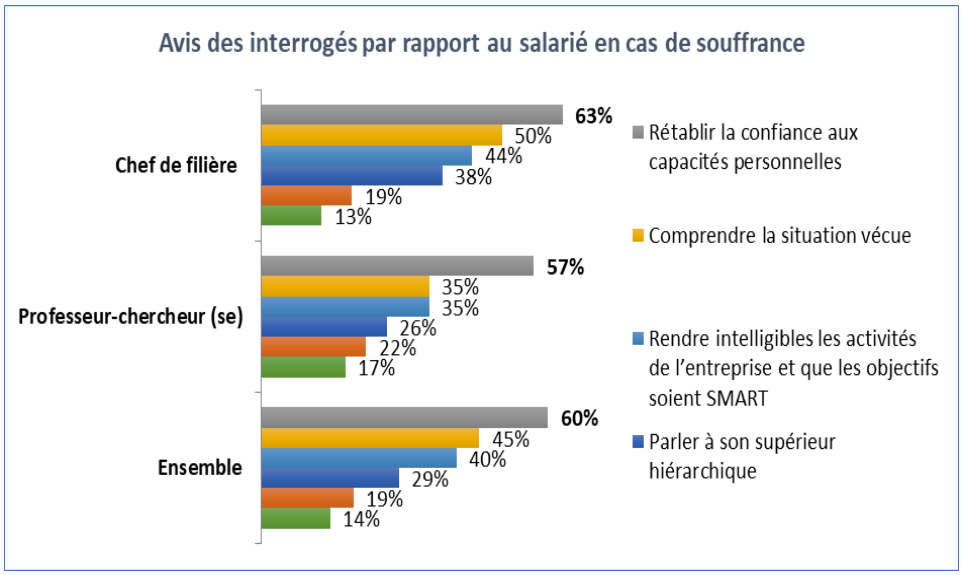
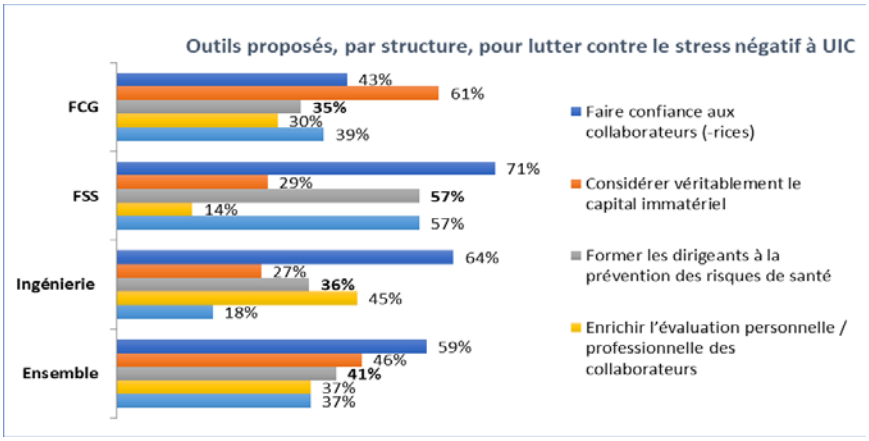


Figure 25 : Outils proposés par les collaborateurs en vue de surmonter le stress négatif au travail



Suivant ces deux graphiques présentés ci-dessus, nous constatons que les participants désirent bien travailler sur les moyens d'éliminer ou de réduire les stresseurs collectifs tels que le manque d'anticipation des pics de surcharge de travail, l'efficacité des réunions et la simplification des procédures, ou alors sur le fait de faire confiance aux collaborateurs et garantir leur autonomie par des formations, des sessions ouvertes de coaching, ou simplement par l'évaluation personnelle et professionnelle des collaborateurs.

- **Conclusion**

La qualité de vie au travail se base fondamentalement et beaucoup sur les émotions positives. Ces dernières ont toujours un impact sur la motivation au travail dans la mesure où elles engagent à interagir efficacement avec l'environnement professionnel. Ainsi, la joie incite à prendre du plaisir en travaillant car elle stimule la créativité et l'innovation ; l'enthousiasme encourage à s'impliquer personnellement pour chercher de nouvelles informations et solutions ; la satisfaction amène les circonstances et les bénéfices de l'instant présent ; la

bienveillance sur le lieu de travail rapproche les individus et favorise un climat de confiance contribuant à une efficience individuelle et collective accrue.

Ceci dit, les émotions positives ne se contentent donc pas de provoquer une sensation agréable pour l'instant. Elles ont aussi des bénéfices secondaires non négligeables. Contribuant au développement des ressources physiques, intellectuelles, psychologiques et sociales, ce sont donc de puissants leviers contre les tous les états de stress négatif, pour l'amélioration de la qualité professionnelle et de la performance individuelle et collective.

Pour toutes ces raisons, nous disons que le plaisir professionnel favorise davantage des comportements productifs et proactifs ; stimule l'envie de se dépasser et de donner le meilleur de soi-même ; renforce le sentiment d'appartenance et la fierté vis-à-vis de son entreprise ; de même qu'il valorise la marque employeur, sa réputation et son attractivité.

Bibliographie

- ALLEN, D. 2015, *S'organiser pour réussir*, Éditions Alisio, Paris.
- ANDRÉ, C.2012, *Méditer jour après jour*, Éditions L'Iconoclaste.
- COTTRAUX, J. 2012, *Psychologie positive et bien-être au travail*, Éditions Elservier Masson, Paris.
- CUNGI, C. 2003, *Savoir gérer son stress en toute circonstance*, Éditions Retz.
- DOILAN, S.L., LAMOUREUX, G., GOSSELIN, E. 1996, *Le leadership et ses compétences organisationnelles*. Psychologie du travail et des organisations, Gaëtan Morin Éditeur, Montréal (QC).
- LAZARUS, R.S., FOLKMAN, S. 1984, *Stress, apraisal and coping*, Springer publishing Company, New York.
- LEGERON, P. 2015, *Le stress au travail*, Éditions Odile Jacob.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA PROTECTION DE LA SANTÉ ET DE LA SÉCURITÉ DES TRAVAILLEURS À LA LUMIÈRE DU CODE DU TRAVAIL

Karima KARROUMY
Professeure habilitée à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Université Chouaib Doukkali-El Jadida, Maroc
karima.karroumy@hotmail.fr

Mourad TAHORI
Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Université Chouaib Doukkali-El Jadida, Maroc
mouradth@gmail.com

RÉSUMÉ – Le droit du travail marocain est en grande partie construit autour de l'idée de la protection de la santé et de la sécurité des travailleurs. A cet effet, les établissements doivent être tenus dans un état constant de propreté, ils doivent être aménagés de manière à garantir la sécurité des travailleurs. A cet égard, le législateur marocain avait introduit dans le nouveau code du travail des principes généraux de prévention associant employeurs et salariés. Les salariés doivent prendre soin de leur sécurité et de leur santé conformément aux instructions de l'employeur. Ce dernier doit quant à lui prendre les mesures nécessaires à la prévention, à l'information et à la formation. Quelles sont donc les mesures, les acteurs et les outils de prévention professionnelle pour des meilleures conditions de travail ainsi que le respect de la santé, la sécurité et l'hygiène des employés ? Pour répondre à cette grande problématique et partant d'une approche analytique, on va réserver la première partie à l'analyse du fondement de l'obligation de protection de la santé et de la sécurité des travailleurs et de traiter les acteurs du contrôle assurant les mesures de protection de la santé et de la sécurité des travailleurs dans une deuxième partie.

Mots clés : Protection – travailleurs – santé - sécurité

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction :

Les entreprises jouent depuis longtemps un rôle de premier plan, car elles se présentent comme des acteurs incontournables, pour introduire les considérations environnementales au cœur des décisions économiques.

Historiquement, les acteurs du monde des affaires ont formulé des stratégies de suiveur au bâtisseur par la mise en œuvre des régimes privés de gouvernance, qu'il s'agisse de certifications ou de codes de conduite (Andrade et Travella, 2009).

Dans l'entreprise, sur les lieux du travail, les risques auxquels sont exposés les salariés doivent être évalués et les mesures préventives appropriées doivent être assurées ainsi que l'amélioration des conditions du travail.

Le travailleur court d'innombrables risques à l'occasion de l'exécution de la prestation du travail. Ces risques ne font que s'accroître avec l'industrialisation du pays et la multiplication des moyens de production malgré les progrès réalisés sur le plan technologique (Boudahrain, 1984).

Depuis longtemps, la sécurité des salariés a fait l'objet d'une réglementation précise, qui a pour objet de protéger les salariés contre les risques d'accidents et de maladies liés à la nature de leur entreprise, de leur profession ou à leur situation particulière.

Ainsi, de nombreux pays se sont orientés, dès le XIX^{ème} siècle, vers la réparation de ces risques professionnels.

La législation sociale au Maroc s'est également penchée sur le sort des victimes d'accidents de travail par la promulgation d'un Dahir du 25 juin 1927 qui fut remanié sur le plan formel par un texte semblable en date du 6 février 1963, actuellement en vigueur[1].

Notons que le nouveau code du travail marocain impose également à chaque travailleur l'obligation de prendre soin de sa santé. Cette obligation est sans incidence sur le principe de la responsabilité de l'employeur. L'obligation de la sécurité de ce dernier implique le respect des instructions et consignes fournies par ses soins.

Quelles sont donc les mesures, les acteurs et les outils de prévention professionnelle pour des meilleures conditions de travail ainsi que le respect de la santé, la sécurité et l'hygiène des employés ?

L'étude de la protection de la santé et de la sécurité des travailleurs à la lumière du nouveau code du travail exige d'analyser le fondement de l'obligation de protection des conditions du travail dans une première partie et de traiter les acteurs du contrôle assurant les mesures de protection de la santé et de la sécurité des travailleurs dans une deuxième partie.

I : Fondement de l'obligation de protection des conditions du travail

Les risques à la santé et la sécurité des travailleurs relève de la responsabilité de l'employeur et de l'obligation de sécurité du salarié.

[1] Dahir n°1-60-223 du 6 février 1963 sur la réparation des maladies professionnelles publié au Bulletin Officiel n° 2629 du 15 mars 1963, le texte applicable est le Dahir du 31 mai 1943 publié au Bulletin Officiel n° 1598 du 11 juin 1943.

A- La responsabilité de l'employeur :

L'employeur doit prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et préserver la santé de ses salariés. Cette obligation est lourde puisqu'en cas de réalisation du risque, sa responsabilité peut être mise en cause.

Ces mesures comprennent des actions de prévention des risques professionnels, d'information et de formation, ainsi que la mise en place d'une organisation et des moyens adaptés (Boukaich, 2019).

L'employeur doit veiller à l'adaptation des ces mesures, en tenant compte des changements de circonstances et en ayant le souci constant de tendre vers l'amélioration des situations existantes.

Certes, l'article 281 du nouveau code du travail avait énoncé que l''employeur doit veiller à ce que les locaux de travail soient tenus dans un bon état de propreté et présenter les conditions d'hygiène et de salubrité nécessaires à la santé des salariés, notamment en ce qui concerne le dispositif de prévention de l'incendie, l'éclairage, le chauffage, l'aération, l'insonorisation, la ventilation, l'eau potable, les fosses d'aisances, l'évacuation des eaux résiduaires et de lavage, les poussières et vapeurs, les vestiaires, la toilette et le couchage des salariés. Ainsi, doit garantir l'approvisionnement normal en eau potable des chantiers et y assurer des logements salubres et des conditions d'hygiène satisfaisantes pour les salariés.

A cet égard, la responsabilité à la santé et à la sécurité des travailleurs est attribuée à l'employeur. A cet effet, le code des obligations et des contrats détermine l'obligation pour l'employeur d'assurer une assistance et des soins médicaux à son personnel[2]. Aussi, les dispositions du nouveau code du travail prévoient plusieurs principes à savoir : l'interdiction à l'employeur d'utiliser tout appareil ou produit susceptible de porter atteinte à la santé ou de compromettre la sécurité des salariés.

L'article 283 du nouveau code du travail énonce qu'il est interdit d'acquérir ou de louer des machines ou des pièces de machines présentant un danger pour les salariés et qui ne sont pas munies de dispositifs de protection d'une efficacité reconnue dont elles ont été pourvues à l'origine.

De même, le nouveau code du travail interdit à l'employeur de permettre à ses salariés l'utilisation de produits ou substances, d'appareils ou de machines qui sont reconnus par l'autorité compétente comme étant susceptibles de porter atteinte à leur santé ou de compromettre leur sécurité.

Il doit également coopérer à la mise en œuvre des dispositions relatives à la sécurité, à l'hygiène et à la santé lorsque, sur un même lieu de travail, les salariés de plusieurs entreprises sont présents.

A cet effet, la responsabilité de l'employeur est mise en cause dès lors qu'une simple altération de la santé du salarié s'est constatée.

[2] Article 747 et suivants du code des obligations et des contrats marocain, Dahir du 9 ramadan 1331 au Bulletin Officiel n° 46 du 12 septembre 1913, p.78.

Les entreprises peuvent s'engager dans le cadre de leur responsabilité sociale dans une démarche de précaution des risques. Des normes volontaires peuvent être élaborées unilatéralement par la direction de l'entreprise ou dans le cadre d'un processus de dialogue social permettant la mise en place des normes de précaution. Les manquements à ces normes peuvent être sanctionnés sur la base de la responsabilité contractuelle du travail (Nadir, 2017).

Le chef de l'entreprise a, de plus, une obligation générale de sécurité qui est une obligation de résultat. Cette dernière est pénalement sanctionnée : l'employeur qui ne respecte pas les règle d'hygiène et de sécurité est passible de poursuites judiciaires mêmes s'il n'a pas eu d'accident. Cette obligation de sécurité de résultat de l'employeur court tous les domaines de la santé et de la sécurité des travailleurs (Delaporte, 2013).

Certes, l'employeur ne pourra s'exonérer de sa faute que s'il prouve que son échec à garantir la santé et la sécurité du salarié victime repose sur des éléments qui lui sont étrangers et qui ne peuvent pas lui être imputés, ou s'il établit qu'il a pris toutes les mesures requises et nécessaires pour éviter le risque décelé ou qu'il aurait dû identifier.

Le respect de la sécurité dans l'entreprise incombe prioritairement à l'employeur, mais les salariés sont également concernés.

B- L'obligation de sécurité du salarié

Il incombe à chaque travailleur de prendre soin, en fonction de sa formation et selon ses possibilités, de sa santé et de sa sécurité ainsi que de celles des autres personnes concernées par ses actes ou ses omissions au travail et ce, conformément aux instructions qui lui sont données par l'employeur, dans les conditions prévues au règlement intérieur, pour les entreprises tenues d'en élaborer.

Les instructions de l'employeur précisent, en particulier lorsque la nature des risques le justifie, les conditions d'utilisation des équipements de travail, les moyens de protection, les substances et préparations dangereuses sont adaptées à la nature des tâches à accomplir.

Ce principe de sécurité à la charge du salarié est sans incidence sur le principe de la responsabilité de l'employeur, qui ne peut être exonéré de sa propre responsabilité en soulignant le manquement de son salarié à son obligation de sécurité.

La responsabilité du salarié peut être engendrée si, dûment informé, ne se conforme pas aux prescriptions particulières relatives à la santé ou à la sécurité pour l'exécution de certains travaux dangereux. Le non-respect de ses dispositions constitue une faute grave pouvant entraîner le licenciement.

Les consignes de sécurité devant être respectées par les salariés sont, par exemple, la prévention du risque d'incendie, l'interdiction de consommer des boissons alcoolisées sur le lieu de travail, l'obligation de passer les visites médicales auprès du médecin du travail, le port des moyens de protection individuelle.

A préciser que le manquement du salarié à l'obligation de sécurité, par exemple par le non-respect des instructions de l'employeur en matière de sécurité, peut donner lieu à une sanction disciplinaire, un tel comportement étant caractéristique d'une faute grave (Tournaux, 2016).

Lorsqu'une atteinte à la santé des salariés est identifiée dans l'entreprise, ceux-ci disposent de différents moyens d'alerte et de préservation contre ces dangers : ce sont les procédures de danger grave et imminent.

A cet effet, tout travailleur confronté à un danger grave et imminent pour sa vie ou sa santé (incendie, risque de chute, intoxication…) a le droit de quitter son poste de travail pour se mettre en sécurité.

Le travailleur alerte immédiatement l'employeur de toute situation de travail dont il a un motif raisonnable de penser qu'elle présente un danger grave et imminent pour sa vie ou sa santé ainsi que de toute défectuosité qu'il constate dans les systèmes de protection.

Dans ce cas, il peut se retirer d'une telle situation. Le droit de retrait est exercé de telle manière qu'il ne puisse créer pour autrui une nouvelle situation de danger grave et imminent.

L'employeur doit prendre les mesures et donner les instructions nécessaires pour permettre aux travailleurs, en cas de danger grave et imminent, d'arrêter leur activité et de se mettre en sécurité en quittant immédiatement le lieu de travail.

Après avoir traité dans une première partie le fondement de l'obligation de la protection des conditions du travail on pose la question sur les organismes habilités à contrôler le respect des engagements des entreprises en matière de protection, ou autrement dit les acteurs du contrôle ?

II : Les acteurs du contrôle

L'exercice du contrôle en matière protection des risques professionnels peut être exercé par des organes internes et des organes externes.

A- Organe interne de l'entreprise

Le contrôle interne exercé en matière protection des risques n'est que la particularité du service de la médecine du travail et du comité d'hygiène et de sécurité.

- Service de la médecine du travail :

L'institution des services médicaux du travail est récente au Maroc. Certaines prescriptions d'ordre sanitaire sont d'abord prévues par le Dahir du 2 juillet 1947 portant réglementation du travail.

Cependant, c'est le Dahir du 8 juillet 1957 qui a institué les services médicaux du travail dont les modalités d'application ont été fixées par le Décret du 8 février 1958. Cette législation donne aux médecins du travail un rôle essentiellement préventif, et le Décret précité a institué à son tour « L'inspection médicale du travail ».

Tout employeur doit assurer à ses salariés le bénéfice de la médecine du travail soit en créant un service médical interne, soit en adhérent à un service interentreprises en fonction de l'effectif personnel qu'il occupe. A cet effet et en fonction de taille de l'entreprise et selon son critère essentiellement quantitatif que l'employeur est obligé de créer un service médical du travail au sein de son entreprise ou bien d'adhérer à un service médical inter-entreprises.

Ainsi, doivent disposer d'un service médical du travail autonome les entreprises industrielles et commerciales, les entreprises artisanales, les exploitations agricoles et forestières et leurs dépendances lorsqu'ils occupent une cinquante de salariés au moins.

Ce critère n'est toutefois pas exigé lorsque l'entreprise effectue des travaux exposant le personnel au risque de maladies professionnelles telle l'utilisation des produits nocifs. On peut en déduire, dans cette deuxième éventualité, que même les petites entreprises peuvent être obligées d'avoir un service médical autonome[3].

Le rôle des services médicaux du travail est défini par l'article premier de Dahir de 1957 comme étant un rôle essentiellement préventif. Il consiste à surveiller l'hygiène générale de l'entreprise et l'adaptation des salariés à leur poste de travail et à améliorer les conditions du travail.

Selon les dispositions de l'article 312 du nouveau code du travail, le médecin du travail est un salarié protégé, lié par un contrat de travail avec l'employeur. Sa mission est purement préventive et exclut, sauf urgence, toute activité de soins.

De ce fait, le médecin du travail ne pratique pas la médecine de clientèle courante, son rôle est exclusivement préventif. Il conseille le chef de l'entreprise, les salariés, les représentants des salariés pour toutes question relative à la santé, l'amélioration des conditions de travail, la prévention sanitaire dans le cadre de l'entreprise. Son rôle est d'éviter toute altération de la santé des salariés du fait de leur travail. Il doit également prévenir toute atteinte à la sécurité des tiers à l'entreprise.

A titre exceptionnel et d'après les dispositions de l'article 319 du nouveau code du travail, le médecin du travail peut donner exceptionnellement, ses soins en cas d'urgence, à l'occasion d'accidents ou de maladies survenus dans l'établissement ainsi qu'à tout salarié victime d'un accident du travail lorsque l'accident n'entraîne pas une interruption du travail du salarié. Toutefois, la liberté pour le salarié de faire appel à un médecin de son choix ne doit en aucun cas être entravée.

De ce qui précède, on déduit que ce service a un rôle exclusivement préventif et ne peut donc pas prescrire de traitement ou même d'arrêt de travail. Il est tenu de donner des soins d'urgence aux victimes d'accidents.

- **Comité d'hygiène et de sécurité :**

Les comités d'hygiènes et de sécurité permettent aux salariés de participer à la prévention des risques éventuels.

Selon les dispositions de l'article 336 du nouveau code du travail, les comités de sécurité et d'hygiène doivent être créés dans les entreprises industrielles, commerciales et d'artisanat, et dans les exploitations agricoles et forestières et leurs dépendances qui occupent au moins 50 salariés.

[3] Article 305 du nouveau code de travail promulguée par le dahir n° 1-03-194 du 14 rejeb 1424 (11 septembre 2003).

Ainsi, l'article 340 du nouveau code du travail énonce que le comité doit procéder à une enquête à l'occasion de tout accident du travail, de maladie professionnelle ou à caractère professionnel.

Cette enquête est menée par deux membres du comité, un représentant l'employeur, autre représentant les salariés, qui doivent établir un rapport sur les circonstances de l'accident du travail, de la maladie professionnelle ou à caractère professionnel, conformément au modèle fixé par l'autorité gouvernementale chargée du travail.

Cet organe est chargé en situation normale d'évaluer la situation présente, notamment d'analyser les risques auxquels sont exposés les salariés de l'établissement, d'évaluer la situation future, de susciter toute initiative portant sur les méthodes de procédés de travail, de développer le sens de prévention des risques et l'esprit de la sécurité dans l'établissement.

B- Organe externe de l'entreprise

Le contrôle du respect des règles relatives à la santé et à la sécurité incombe à l'administration du travail. Ainsi, l'inspecteur du travail peut exercer son droit de visite dans les entreprises pour y prélever des substances dangereuses ou vérifier la sécurité des installations (Delaporte, 2013).

C'est la première et principale mission de l'inspection du travail et plus particulièrement des agents chargés de l'inspection du travail.

D'une manière générale, un « contrôle » est une opération par laquelle une autorité vérifie l'existence d'un fait, apprécie l'opportunité d'une décision prise ou d'un acte accompli par la personne contrôlée, ou encore, s'assurer de la conformité d'une situation à une règle juridique, à un texte de loi ou à un règlement administratif.

De ce fait, le contrôle constitue un moyen qui permet à l'inspection du travail de faire appliquer les dispositions légales, par le biais de visites d'inspection dans les lieux du travail, des constats de situations, des observations, des discutions, mais aussi par d'autres moyens pour assurer effectivement l'application de la réglementation. Le contrôle n'a pas pour objectif de prendre une faute, mais de faire appliquer, sans toutefois le privé, des moyens répressifs (Mahir, 2008).

Parmi les caractéristiques du contrôle en matière d'inspection du travail, est d'avoir comme objet la protection des travailleurs dans le présent comme dans l'avenir, en arrêtant les situations normales ou dangereuses.

Il faut souligner que nombreux sont les pays qui soumettent les plans relatifs à des établissements nouveaux de fabrications, au service de l'inspection du travail pour avis, accord préalable ou approbation.

Le contrôle peut, aussi, être à posteriori. C'est le cas d'un contrôle qui a pour objet la protection des travailleurs suite à un accident du travail ou à une maladie professionnelle déclarée dans les lieux du travail. Il prend dans ce cas la forme d'une enquête pour essayer de connaître les causes afin d'éviter la récurrence et la répétition d'accidents similaires ou la prolifération de la maladie survenue.

L'action de l'inspection du travail en matière de contrôle se concrétise par le truchement des visites d'inspections dans les lieux où se déroule le travail, à savoir : les entreprises, les ateliers, les chantiers, les bureaux…

Cet outil principal de contrôle suppose, d'une part, la connaissance des établissements dépendant de chaque circonscription du travail ou des lois sociales et d'autre part, l'organisation et la gestion minutieuse des visites d'inspection.

Pour parvenir et atteindre le maximum d'efficacité au contrôle techniques, les inspecteurs du travail doivent être autorisés à prélever et à emporter aux fins d'analyse des échantillons des matières et substances utilisées ou manipulées.

La législation marocaine, reconnaît comme la plupart des législations internationales, ce droit aux inspecteurs et leur offre la possibilité de recourir individuellement ou avec l'aide d'experts dans les domaines scientifique et technique tels que la médecine, le génie ou la chimie, à tout contrôle, enquête et investigation jugé nécessaire pour s'assurer que les dispositions législatives et réglementaires sont effectivement appliquées.

Ils sont habilités, en outre, à prélever, aux fins d'analyse, dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, des échantillons des matières premières et substances utilisées ou manipulées par les salariés. Ces analyses sont effectuées aux frais de l'employeur et les résultats lui en sont communiqués[4].

Ces dispositions revêtent une importance qui émane du double objectif qu'elles poursuivent. Le premier concerne la vérification de l'existence et la non utilisation de l'entreprise de certaines substances dont l'emploi est interdit par la législation. Le deuxième tient sa raison du fait que l'inspecteur pourra, lorsqu'il a des doutes sur la nocivité de certains produits mal connus, emporter des échantillons afin de les faire analyser.

L'inspecteur du travail peut, dans le cas de risque sérieux d'atteinte à l'intégrité physique des travailleurs, saisir le juge des référés pour faire cesser ce risque. Il peut même demander l'arrêt temporaire d'un chantier en cas de risques imminents et d'impossibilité pour les salariés d'exercer le droit de retrait[5].

A ce niveau, le Maroc a une connu une avancée judiciaire en la matière. A ce à propos, suite à une décision rendue par la Cour de cassation marocain le 30 janvier 2018 où il a été décidé que le départ du salarié en raison de l'absence de conditions de santé, d'hygiène et de sécurité prévues à l'article 24 du nouveau code du travail et à la convention internationale n° 151 concernant la santé et la sécurité au travail est un licenciement abusif ce qui justifie le droit à la réparation.

Conclusion :

En guise de conclusion, l'analyse de la protection de la santé et de la sécurité des travailleurs au Maroc prouve que la santé et la sécurité des salariés au travail, constituent aujourd'hui une condition primordiale d'efficacité et de performance pour l'employé et pour l'employeur. Certes, cette protection contribue à la réduction des coûts directs et indirects de

[4] Article 533 du nouveau code de travail promulguée par le dahir n° 1-03-194 du 14 rejeb 1424 (11 septembre 2003).

[5] Article 90 du nouveau code de travail promulguée par le dahir n° 1-03-194 du 14 rejeb 1424 (11 septembre 2003).

l'entreprise en lien avec les accidents, à assurer la stabilité du marché de l'emploi et enfin à optimiser la productivité des travailleurs.

Bibliographie :

- ANDRADE, C. et R. TRAVELLA. 2009. « Les oubliés de la réforme de la Gouvernance internationale de l'environnement », Critique internationale : 119-139.
- BOUDAHRAIN, A.1984, « Droit social marocain », éd. Sochepress-Université : 71-75.
- BOUKHAICH, K. 2019. « Le droit du travail au Maroc », éd. Sed lex : 184-191.
- DELAPORTE, C-P.2013. « Droit du travail » Vuibert, Paris : 242-253.
- MAHIR, R. 2008. « L'inspection du travail au Maroc », éd. Mâarif Al Jadida de Rabat :57-61.
- NADIR, B. 2017. « Droit, entreprise et protection de l'environnement », Sous la direction de
- Bouchra Nadir, Facculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Suoissi, Université Mohammed V de Rabat : 9-27.
- TOURNAUX, S. 2016. « Droit du travail », éd.Béral Bordeaux :531-555.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'IMPORTANCE DU SECTEUR DES INFRASTRUCTURES DANS LE DÉVELOPPEMENT DU MAROC EN L'OCCURRENCE LE DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL HUMAIN

Fadoua OUALLAL
Doctorante en Sciences de Gestion, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
fadoua.ouallal@um5s.net.ma

Jalila AIT SOUDANE
Professeur et Directrice de Thèse, Université Mohammed V- FSJES Rabat Agdal, Maroc
jalila.ait-soudane@um5.ac.ma

RÉSUMÉ – Ces deux dernières décennies ont été marquées par des progrès considérables en matière des infrastructures du Maroc. Suite aux efforts déployés par l'Etat en matière de développement de ses infrastructures, le Royaume se situe autour de la 70e place dans l'indice mondial de compétitivité du « Global Competitiveness Index » tel que publié par le World Economic Forum 2017, notamment grâce au critère des infrastructures pour lequel il est classé parmi les meilleurs pays d'Afrique et une place forte du continent, à l'interface de l'Europe. Ce secteur est porté par des leaders nationaux qui contribuent au développement socioéconomique ainsi que du capital humain du Maroc. L'objet de cet article, est d'analyser le rôle que joue ces établissements cibles en matière de capital humain et aussi savoir leur degré de conscience quant aux investissements réalisés à ce sujet. Ces établissements à travers des chantiers stratégiques contribuent au développement économique et social du Maroc, est ce que ces investissements vont de pair avec les investissements en matière de Capital Humain ? Pour répondre à cette problématique, on a adopté une démarche qualitative, à travers d'un guide d'entretien auprès des responsables des Ressources Humaines de 4 établissements d'Etat leaders dans leurs domaines d'activités.

Mots clés : Infrastructures, développement socioéconomique, capital humain

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'Etat marocain à travers le Ministère de l'Équipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau en tant que département de tutelle du secteur des infrastructures prend en charge des secteurs vitaux qui jouent un rôle essentiel dans le développement économique et social du pays, dans la mesure où ils contribuent fortement aux facteurs clés de la croissance.

La mission principale de ce département ministériel consiste à élaborer, mettre en œuvre et coordonner la politique du Gouvernement relative au secteur des infrastructures du transport (routes, autoroutes, ouvrages d'art, ports et chemins de fer), à tous les modes de transport (routier, ferroviaire et maritime) et le développement de la compétitivité logistique.

Durant les dernières années, l'Etat a réalisé des résultats appréciables en matière d'édification et de réformes. L'ensemble des acquis enregistrés reflète la justesse de l'approche mise en œuvre qui consiste à persévérer sur la voie du développement selon une vision stratégique claire et des objectifs favorables à la concrétisation des aspirations nationales en matière des infrastructures de transport.

1. Aperçu général sur le secteur des infrastructures au Maroc

Selon le rapport de la Banque Mondiale de 1994 sur le développement dans le monde[1] *« Les pays en développement qui veulent se tailler une place sur les marchés mondiaux ou s'intégrer dans la chaine d'approvisionnement multi sources doivent opérer des choix judicieux dans le développement de leurs infrastructures de transport... »*.

En effet, étant parfaitement conscient du rôle essentiel que joue les infrastructures de transport dans le développement de la compétitivité, la performance du secteur productif et ainsi l'instauration d'un processus de croissance durable, le Maroc, depuis les années 2000, a adopté la politique des grands chantiers orientés vers les infrastructures de transport. La stratégie du Gouvernement pour la période 2017-2021 vise à consolider les acquis et poursuivre la concrétisation de nombreux projets structurants dont en peut citer :

1.1 Développement des Autoroutes :

Les efforts visant à développer et à étendre les infrastructures autoroutières ont été concluants. Le rythme accéléré de construction des autoroutes ces dernières années a permis de renforcer l'armature autoroutière qui atteint actuellement 1.800 km. Ainsi, 70% de la population se trouve directement reliée au réseau autoroutier.

Au cours de la même période, l'Etat à travers le Ministère prévoit la poursuite d'équipement du pays en infrastructures autoroutières reliant d'autres villes du Royaume. Ce qui permettra un gain de temps, de confort et de sécurité et par la suite créer de la croissance et de l'emploi. A ce propos, un projet de contrat programme Etat-Société Nationale des Autoroutes Du Maroc est en cours de finalisation.

1.2 Développement et modernisation du réseau ferroviaire :

La vision stratégique dans le secteur ferroviaire s'est construite à l'aune des orientations inscrites dans les contrats programmes établis avec l'Office National des Chemins de Fer (ONCF). Ces contrats sont considérés comme instrument pour construire une vision prospective des chemins de fer. Aussi, un plan stratégique ambitieux à l'horizon 2040 est établi avec comme objectif le triplement du réseau actuel, par la construction de 2.743 km additionnels de rail conventionnel et 1.500 km de lignes à grande vitesse. La traduction des objectifs de ce plan fera l'objet d'un projet de contrat programme ETAT-ONCF, qui est en

[1] Rapport sur le développement dans le monde, 1994 : une infrastructure pour le développement

cours de finalisation, afin de définir la consistance des projets déjà lancés ou en cours de lancement durant la période 2018-2021[2].
Le projet de la première ligne à grande vitesse (LGV), qui relie Tanger à Casablanca, est opérationnel depuis fin 2018, permettant de rapprocher et d'accélérer la mobilité entre les deux principaux pôles économiques du royaume Casablanca et Tanger, avec 2h10mn seulement au lieu de 4h45.

Au titre du même projet, l'ONCF a réalisé des travaux de mise à niveau des gares Tanger-ville, Kenitra, Rabat-ville, Rabat-Agdal et Casa voyageurs qui sont desservie par la LGV.

1.3 Stratégie portuaire nationale à l'horizon 2030 :

Dans un contexte de globalisation croissante, marqué par l'intensification des échanges dans un environnement de plus en plus concurrentiel, le secteur des ports, au Maroc et dans le monde, est devenu un levier important du développement et de la compétitivité d'un pays. Il doit répondre dans le même temps à de nouveaux enjeux, sociaux, sociétaux et environnementaux.

Au cours des dernières années, le secteur a fait l'objet de réformes institutionnelles et organisationnelles d'importance, avec pour objectif d'adapter le statut et l'organisation de l'autorité portuaire aux besoins globaux de la mondialisation et aux nouvelles contraintes nées de la responsabilité sociale et du développement équitable et durable[3].

Dans ce contexte, une nouvelle approche a été adoptée, basée sur le concept de pôle portuaire qui permettra à chacune des régions du Royaume de promouvoir ses atouts, ses ressources et ses infrastructures et de bénéficier du dynamisme économique engendré par les ports.

2. Chiffres clés du secteur des Infrastructures de Transport

Durant la période 2012-2016, l'Etat marocain à travers le Ministère de l'Equipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau a investi près de 101,5 milliards de dirhams dans ses secteurs d'intervention[4].

Le secteur des routes et des autoroutes en a été le principal bénéficiaire avec 49,7 milliards de dirhams d'investissements, le secteur ferroviaire a mobilisé 31,7 milliards de dirhams et les projets portuaires 14,2 milliards de dirhams.

Ces investissements réalisés ont permis de consolider le patrimoine infrastructurel national, qui compte parmi les plus développés des pays comparables.

---

2 Plan stratégique 2017-2021, Ministère de l'équipement, du transport, de la logistique et de l'eau du Maroc.

3 Stratégie nationale portuaire à l'horizon 2030, Ministère de l'équipement, du transport, de la logistique et de l'eau du Maroc.

4 Plan stratégique 2017-2021, Ministère de l'équipement, du transport, de la logistique et de l'eau du Maroc.

Patrimoine infrastructurel national



Source : Plan stratégique 2017-2021, Ministère de l'équipement du Maroc

3. Patrimoine des infrastructures de Transport :

Le secteur des infrastructures de transport constitue un vecteur de la croissance économique et est considéré comme l'épine dorsale de l'aménagement du territoire et du développement socio-économique. Il est important de souligner le rôle du digital dans le développement de ce secteur à travers l'utilisation des NTI avec l'automatisation des traitements et le recours à des services en ligne. En effet, grâce à l'internet, le citoyen n'a plus à se déplacer physiquement pour obtenir une information ou un service.

Ce secteur d'activités et porté par des géants leaders nationaux, chacun dans son domaine d'activités, à savoir le portuaire porté par la Société d'Exploitation des Ports (SOPDEP) sous le nom commercial de MARSA MAROC et l'Agence National des Ports (ANP), l'autoroutier porté par la Société Nationale des Autoroutes du Maroc (ADM), le ferroviaire par l'Office National des Chemins de Fer (ONCF) et l'aéroportuaire par l'Office National des Aéroports (ONDA)[5].

Ces établissements ont connu différents changements au fil du temps, liés au secteur, aux organisations, aux différentes conjonctures économiques du Maroc, à cet effet, il est impératif de savoir comment se développe le facteur humain au sein de ces établissements.

Le point focal de ce travail, c'est l'adoption de la notion de Capital Humain par des établissements qui opèrent dans le secteur des infrastructures de transport, s'agit-il uniquement du branding ? est-ce une tendance pour dire qu'on est à jour, ou bien existe-t-il des pratiques développées en matière de Capital Humain mais sous un autre nom ?

La notion de Capital Humain a été initié par Becker (1964), et la présente comme étant l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par le biais d'accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire…La notion de capital exprime l'idée que c'est un stock immatériel imputé à une personne pouvant être accumulé et s'user.

[5] Conjoncture, le mensuel des décideurs, les infrastructures au Maroc, n°998, 15 décembre 2017, www.cfcim.org.

D'autres auteurs comme Romer et Foray (2000), définissent le capital humain comme étant un facteur endogène de la croissance et du développement d'une économie donnée, au même titre que les infrastructures de transport et de communication. Il est considéré comme étant un déterminant de la productivité d'une économie. Ces deux auteurs ont mis le Capital Humain au même niveau du secteur des infrastructures de transport, peut-on considérer ce facteur endogène comme étant un secteur d'activités qu'on devrait développer ?

4. Le développement du Capital Humain au sein des établissements cibles

4.1 Aperçu général sur la notion du Capital Humain :

D'après l'économiste écossais Smith (XVIIIe), ce qui alimente l'activité économique, ce n'est pas la masse des travailleurs, mais « *les talents utiles acquis par les habitants ou membres de la société* ». *Acquérir ces talents et ces compétences, ajoute-t-il, a un coût pour l'individu, mais une fois acquis, ils constituent « un capital fixé et réalisé pour ainsi dire dans sa personne* ».

Smith (1888), considère que les aptitudes des individus constituent une sorte de « capital » - un actif au même titre qu'un rouet à filer ou un moulin. Ce concept a mis du temps à s'imposer dans la sphère économique et a été connu par son ambivalence et sa perception par les économistes en la matière. Mais, à partir des années 60, les économistes ont commencé à l'intégrer systématiquement dans leurs travaux.

Le concept de Capital Humain, formulé pour la première fois en 1961 par l'économiste du développement Schultz, a été systématisé par Becker en 1964, qui obtint pour cela le Prix Nobel d'économie en 1992. Schultz, qui est l'initiateur de la théorie du Capital Humain voit dans la formation et l'éducation un point focal permettant d'améliorer la productivité et le rendement des travailleurs. Il a mis l'accent sur l'impact de l'éducation et la formation sur l'innovation et la productivité. Ce théoricien a publié un article phare à la fin des années 50 « Investment in man : an Economist's view » qui a influencé toutes les recherches postérieures en matière de Capital Humain.

Postérieurement, les travaux de Becker (Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel en 1992 et précurseur de l'économie comportementale) s'inspirent largement des apports de Schultz. Selon Becker, *"Tout comme l'investissement dans le capital technique peut être payant pour une entreprise, l'investissement dans le Capital Humain s'avère aussi payant pour les individus"*.

Fraisse-D'Olimpio (2009), a souligné l'apport de Becker (1964) en matière de capital humain, en considérant ce capital comme étant *"l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire, etc."*
Cependant, Guillard et Rousserl (2010), considèrent que si le capital humain se définit, au niveau d'une firme, par les connaissances maîtrisées par un individu, force est de constater que ledit capital recouvre des catégories représentant des enjeux différents pour les firmes en termes de contrôle.

Selon Marshall (1894), les compétences acquises par un individu tout au long de sa formation contribuent à le distinguer et à en faire une ressource rare. Cette rareté est rémunérée par le biais d'une « quasi-rente », compensant l'individu pour son effort de formation et visant à inciter les futurs employeurs à acquérir et renouveler les compétences spécifiques et valorisables dans la production.

De façon synthétique, la théorie du Capital Humain consiste à expliquer la hiérarchie des salaires par les différences de Capital Humain que prêtent les salariés, il s'agit des écarts de leurs aptitudes innées et acquises.

Quant à Spence (1973), ce dernier interprète l'investissement dans le Capital Humain pour l'individu comme étant un moyen de signaler ses capacités aux entreprises, bien plus que de les accroître.

Le concept de Capital Humain a été formé par les travaux d'économistes fondateurs comme Shultz (1961) et Becker (1975). Ce courant de recherche a été initié par une interrogation sur le rendement d'un investissement en éducation pour un individu donné. Chamak et Fromage (2006) mettent l'accent sur le fait d'évaluer le retour sur investissement dans l'éducation, en essayant tout d'abord de cerner le coût lié à l'investissement en formation. A cet effet, le coût engagé est lié à la somme des frais de scolarité ou de formation et du coût d'opportunité lié à cette activité6. Quant au bénéfice attendu, ce dernier se mesure par l'augmentation de rémunération que l'individu peut percevoir sur le marché du travail tout au long de sa vie active (il s'agit d'aborder une approche coût-bénéfice de l'investissement dans l'éducation et la formation).

Ainsi, en investissant dans les études et la formation, l'individu en premier lieu développe, ensuite augmente son « Capital Humain », en l'occurrence ses aptitudes et connaissances, ce qui lui permet d'occuper des emplois plus rémunérateurs. Le marché du travail étant au centre du raisonnement économique appliqué au Capital Humain, pour cela, plusieurs économistes du domaine ont développé des recherches avancées consistant à démontrer le lien étroit entre le niveau d'éducation et le salaire. Parmi ces économistes, Mincer (1984) a réalisé des recherches visant à montrer que les niveaux élevés d'éducation sont le plus souvent associés à des salaires plus élevés ainsi à des risques plus faibles de chômage.

Par ailleurs, l'investissement dans le capital humain, en particulier dans l'éducation, est essentiel au développement économique durable (Xhelili Krasniqi, 2016).

La notion de Capital Humain n'est pas uniquement développée dans le cadre du monde académique, mais attire également l'intérêt des organismes internationaux notamment l'Organisation de Coopération et du Développement Economique (OCDE) (Ouallal et Ait-Soudane, 2020). Dans son rapport publié en 2001, cette organisation montre que la notion du Capital Humain n'est pas associée uniquement au renforcement de la croissance économique, sinon principalement à l'amélioration du bien-être[7].

4.2 Société Nationale des Autoroutes du Maroc (SNADM)

Intervenant depuis plus de 25 ans, la SNADM a permis le développement de l'infrastructure autoroutière et la réalisation d'un réseau de 1 800 Km d'autoroutes.
Sur la base d'un guide d'entretien, une entrevue sous forme d'échanges a été entamés avec un responsable de la SNADM opérant dans le domaine des ressources humaines.

[6]Rémunérations sur le marché du travail auxquelles l'apprenant renonce en s'engageant dans une formation

7 Selon le rapport de l'OCDE publié en 2001, Du bien-être des nations, le rôle du capital humain et social.

L'écosystème d'exploitation des autoroutes est constitué de 3000 personnes qui travaillent pour la SNADM, mais qui ne sont pas employés directs de la société. L'effectif se compose de 500 collaborateurs dont 100 cadres et le reste c'est des agents maîtrise.

La SNADM est organisée en de deux pôles relevant de la Direction Générale, à savoir le Pôle Exploitation pour le pilotage des projets d'autoroutes et le Pôle Support qui se compose de deux directions, à savoir la Direction Administrative et Financière ainsi que la Direction des Ressources Humaines. Cette dernière est composée de deux divisions, à savoir, ADM Académie, son rôle consiste en le développement du volet formation et gestion de carrière et la Division des affaires administratives et gestion de personnel dont le rôle est la gestion administrative et bureaucratique comme la paie ainsi que la situation administrative du personnel.

Selon le responsable des ressources humaines, la fonction des ressources humaines de la société a connu des changements en termes d'appellations et de pratiques au fil des années, commençant par l'Administration du Personnel, la Gestion des Ressources Humaines, le Capital Humain et la Gestion des Talents. On remarque que, les appellations ont respecté le cheminement historique de cette fonction, malgré la création de la SNADM en 1989 qui coïncidait plus tôt avec la gestion de ressources humaines que celle du personnel qui a vu le jour entre 1914-1945.

Jusqu'à 1996, les tops management de la SNADM prenaient des profils sophistiqués, des ingénieurs. La société voulait se distinguer de l'administration publique marocaine à travers un recrutement sélectif. Ces compétences acquises par un individu tout au long de sa formation contribuent à le distinguer et à en faire une ressource rare (Marshall, 1894). Seuls les ingénieurs pouvaient occuper des postes de responsabilité. On parle d'une sélection académique, le rôle de la formation dans le choix au recrutement. Pour cela, Mincer et Polachek (1974) dans leurs recherches, ont traité le volet lié à la formation et ont constaté que les niveaux élevés d'éducation sont le plus souvent associés à des salaires plus élevés mais aussi à des risques plus faibles de chômage. Dans ce sens, il est important de mettre l'accent sur la spécificité de ce secteur et son exigence en matière de profils.

Lors de nos échanges, le responsable des ressources humaines a mis en avant le rôle que joue le mode de gouvernance et management dans le développement de la fonction de ressources humaines et la gestion des collaborateurs.

Un autre aspect a été abordé par le responsable concernant le développement des collaborateurs, il s'agit de la gestion de carrières, cela se passe à travers des formations professionnelles liées à la tâche ainsi que la promotion verticale.
La SNADM se focalise sur le volet « formation » des collaborateurs et profite d'un positionnement assez important au niveau de l'organigramme, d'où la création d'ADM Académie, qui prend en charge la formation et le développement de carrières des collaborateurs internes ainsi que les partenaires étrangers (africains).

Le besoin en formation est détecté au niveau des directions relevant de chaque pôle, qu'elles remontent à la Direction Administrative et Financière pour budgétisation. Il y a aussi un autre moyen pour détecter le besoin en formation, et ce au moment des entretiens annuels avec le responsable hiérarchique.

Selon le responsable des ressources humaines, le Capital Humain est individuel et pour cela, il a associé le développement du Capital Humain au développement de soft skills des collaborateurs. Aussi, quand on a abordé la notion de développement du Capital Humain, il a été abordé le package social, considéré très attrayant par l'octroi des avantages complémentaires comme par exemple l'assurance maladie complémentaire, retraite complémentaire, crédit logement, crédit véhicule à 0%.

Les principaux changements qu'a connus la fonction de ressources humaines au sein de la SNADM, émanent de la vision du top management et le mode de gouvernance de chaque Directeur Général, en précisant que cette fonction a toujours été le centre d'intérêt des tops management.

4.3 Agence Nationale des Ports (ANP) :

L'ANP est l'organe d'autorité et de régulation du nouveau système portuaire marocain mis en place par la loi 15-02, qui sépare l'Office d'Exploitation des Ports (ODEP) en deux : l'ANP et La SODEP (MARSA MAROC)[8].

Acteur fort du paysage portuaire marocain, l'Agence fédère l'ensemble de la communauté portuaire autour d'objectifs communs ; elle œuvre à la création d'un environnement portuaire compétitif, favorisant un développement équitable et durable, caractérisé par une concurrence saine, par l'efficacité, la transparence et la bonne gouvernance, et assurant des services sûrs et de qualité. L'Agence exerce ses attributions sur l'ensemble des ports du Royaume du Maroc (33 ports) à l'exception du port de Tanger Méditerranée.

Il est important de mettre l'accent sur l'apport de la réforme portuaire (15-02) portant création de l'ANP et la SODEP (MARSA MAROC) qui consiste en l'introduction de :

- La concurrence au sein des ports ;
- L'unicité de la manutention (avoir un seul intervenant pour l'armateur).

L'ANP dispose d'un Institut de Formation Portuaire (IFP), créé en 1984. Au fil des années, il a bâti sa notoriété et son expérience dans le domaine de la formation et du développement des compétences des ressources humaines opérant dans le milieu portuaire et para-maritime.

L'institut est un acteur important dans la professionnalisation des ressources humaines portuaires qui entreprend des cursus de formation basée sur les référentiels métiers portuaires. Son expertise dans la conception et la mise en œuvre de programmes de formation, lui ont permis de s'ouvrir sur les communautés portuaires nationale et internationale.

La Direction des Ressources Humaines est composée de deux divisions, à savoir : la Division Gestion et Développement des Ressources Humaines et la Division Actions et Relations Sociales.

[8] Loi n° 15-02 relative aux ports et portant création de l'Agence nationale des ports et de la Société d'exploitation des ports promulguée par le Dahir n° 1-05- 146 du 20 chaoual 1426 (23 Novembre 2005) (B.O. n° 5378 du 15 décembre 2005).

Suite à l'entrevue avec le Directeur des Ressources Humaines de l'ANP, il a été mis en relief la restructuration organisationnelle de cette Agence, il s'agit d'un projet organisationnel sur lequel les équipes travaillent en concertation avec des experts étrangers spécialistes en la matière mais aussi à travers des Benchmark réalisés directement par l'Agence. L'ANP tend vers une organisation agile et innovante.

Selon le Directeur des Ressources Humaines, la notion de Capital Humain se divise en deux ; le savoir être (les comportements des individus) et le savoir-faire (expériences et background académique). Dans cette perspective, le Capital Humain est la propriété exclusive des individus et non pas de l'entreprise dans laquelle ils opèrent. Ce point est essentiel et explique que certains chercheurs (Davenport, 1999 ; Walker, 2001) se sont éloignés de la représentation des collaborateurs de l'entreprise comme des actifs (« people as assets »).

Le Directeur des Ressources Humaines considère que le Capital Humain est une sorte de capital immatériel. Selon lui, le Capital Humain se développe au sein de l'entreprise à travers la formation professionnelle et la motivation. La notion de Capital Humain équivaut à celle de ressources humaines, d'où l'utilisation du terme « gestion du Capital Humain » ou même « l'optimisation du Capital Humain ». D'ailleurs le responsable a associé l'optimisation du Capital Humain au fait de disposer d'outils innovants permettant de gérer ce capital considéré immatériel. Cela nous mène aux constats d'Autier (2005) qui a abordé le Capital Humain à partir d'une perspective gestionnaire, et le considère comme étant un stock que l'on peut créer, développer, accumuler et utiliser. Selon cet auteur, c'est un capital d'un genre particulier puisque « immatériel », c'est-à-dire constitué d'aptitudes et de compétences qui ne peuvent être dissociées des individus.

Le directeur des ressources humaines a souligné l'aspect lié à la capitalisation sur les investissements en matière de formation dont bénéficient les collaborateurs, à travers la rétention des talents permettant de préserver les profils brillants. Par conséquent le responsable a mis l'accent sur le fait d'offrir une bonne alternative permettant de retenir les éléments brillants et ne pas entraver leur développement professionnel ailleurs.

L'ANP joue le rôle d'incubateurs de start-up, des conventions sont signées avec les grandes écoles. Chamak et Fromage (2006) ont traité l'aspect lié au retour sur investissement dans l'éducation, en essayant tout d'abord de cerner le coût lié à l'investissement en formation.

4.4 MARSA MAROC :

MARSA MAROC est le leader national de l'exploitation de terminaux portuaires, présente dans 9 ports du royaume. En décembre 2006, MARSA MAROC s'est engagé dans un processus de développement qui nécessite de doter l'organisation de compétences adaptées. Pour cela, la société se base sur le développement de son capital humain ainsi que le recrutement de nouveaux collaborateurs lui permettant d'atteindre son objectif d'opérateur portuaire régional de référence.

Dans le cadre d'une entrevue avec le Directeur des Ressources Humaines de MARSA MAROC, on a abordé différents aspects liés au rôle que joue cette direction dans le développement du Capital Humain de MARSA MAROC. La fonction ressources humaines est une fonction régionale et centrale, c'est-à-dire il existe des directions/divisions des ressources humaines régionales (au niveau des ports) qui s'occupe de la gestion des affaires quotidiennes des collaborateurs sauf l'administration, les salaires, la gestion de carrières… ce

sont des fonctions centralisées au niveau du siège. Le rôle de la Direction de Ressources Humaines centrale consiste en la gestion des cadres supérieures.

La Direction des Ressources Humaines se compose de 4 divisions à savoir, la Division Sociale, la Division Administrative et Relations avec les Partenaires Sociaux, la Division Développement Professionnel et la Division Gestion de Rémunération.

Selon le Directeur des ressources humaines, les principaux aspects qui contribuent au développement des collaborateurs, c'est l'octroi des avantages sociaux « un bon pacakage social », ensuite la formation « jugé très importante en termes de qualité des intervenants de renoms », la promotion verticale « avec rémunération » et la bonne gestion administratives des ressources humaines.

La valorisation du Capital Humain est associée à la rémunération en l'occurrence le salaire. Il s'agit d'un processus qui se poursuit tout au long de la vie. Shapiro et Stiglitz (1984) fondateurs de la théorie du « salaire d'efficience », mettent l'accent sur la relation entre « salaire et productivité », et montrent que le fait de proposer aux employés des salaires plus élevés que la moyenne contribue à l'augmentation de la productivité des travailleurs. Pour ce qui est des avantages sociaux, le responsable a précisé que « le social est très développés à MARSA MAROC ».

La formation représente un pilier majeur de modernisation de la gestion des ressources humaines à Marsa Maroc et poursuit comme objectif le renforcement des compétences professionnelles des collaborateurs. Le choix de formateurs se fait à travers des appels d'offres à l'international selon deux critères à savoir technique et financier. Ensuite le besoin de formation est détecté en fonction du métier, et en dernier lieu, l'élaboration de plans de formation sous forme de projet d'entité par direction et se fait en collaboration avec les directions/divisions des ressources humaines régionales, c'est la direction centrale des ressources humaines qui élabore le projet d'entité.

Le travail annuel des collaborateurs est structuré à tel point que chacun dispose d'un contrat d'objectifs annuels individuels, sur lequel il s'engage, il est évalué directement par son supérieur hiérarchique, il s'agit d'une appréciation moyennant une note et aussi permettant d'exprimer le besoin en formation qui est lié à la tâche et à la firme. Il s'agit d'une typologie du Capital Humain qui distingue les catégories suivantes : capital humain général, capital humain spécifique à la firme, capital humain spécifique à une tâche (Gibbons et Waldman, 2004 ; Hatch et Dyer, 2004).

Quant à la facilité administrative en matière de gestion des ressources humaines, le directeur des ressources humaines a mis l'accent sur le rôle de la digitalisation et a précisé que l'administration du personnel est une fonction digitalisée au sein de MARSA MAROC.

4.5 Office National des Chemins de Fer (ONCF) :

L'ONCF est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial. Il a pour vocation principale la gestion des infrastructures ferroviaires et l'exploitation des services liés au transport ferroviaire de voyageurs et marchandises. Il contribue également aux activités du transport ferré urbain et offre des services complémentaires qui renforcent sa vocation principale.

Suite à l'entrevue avec le Chef de Département Gestion des Ressources Humaines de l'ONCF, il a été traité plusieurs aspects liés à la structure organisationnelle et il a précisé que l'office est en perpétuel changement organisationnel et en évolution permanente. Le Capital Humain est le pilier sur lequel repose l'office. Le responsable a précisé que les collaborateurs doivent être toujours à la pointe pour pouvoir suivre la volonté de l'Etat quant à la réalisation de projets structurants, depuis le lancement jusqu'à l'exploitation.

En ce qui concerne le degré d'implication de la direction des ressources humaines dans la stratégie de l'office, le responsable a tenu à souligner que *« les projets structurants de l'office ne pouvaient voir le jour sans la contribution de la Direction des Ressources Humaines à travers l'accompagnement direct et indirect des collaborateurs »* et que *« il n'y a pas de projets sans hommes »*.

L'ONCF tend vers une modernisation organisationnelle, il s'agit d'une transition générationnelle que la direction des ressources humaines devrait faire face, selon le responsable des ressources humaines *« c'est à la gestion des ressources humaines de s'adapter aux gens et non pas le contraire »*.

Le responsable considère que le Capital Humain se compose de savoir être, savoir vivre, savoir académiques et soft skills. Il a évoqué également la dimension humaine dans le développement de ce capital dit « Humain », il s'agit du respect des relations humaines. Cette dimension dite humaine est jugée fondamentale et complémentaire à la dimension technique.
Les formations dont bénéficient les collaborateurs sont liées à 100% à la tâche et au métier ferroviaire, ce qui implique que le développement du Capital Humain est principalement lié au secteur.

Conclusion :

A travers ce papier, on a essayé en premier lieu de mettre en avant l'importance du secteur des infrastructures et sa contribution dans le développement du Capital Humain, de constater le degré de familiarisation des managers des ressources humaines à cette notion ainsi que l'adoption correcte de ce concept. Il a été soulevé que la notion de Capital Humain est plus ou moins courante mais sous un concept différent et non pas tel que présentée par les théoriciens en la matière.

Par ailleurs, le dénominateur commun entre les quatre établissements étudiés, c'est le développement du Capital Humain par la formation professionnelle qui est adaptée uniquement à la tâche et à la firme.

Quant à l'aspect lié à la fidélisation, les quatre établissements avec des degrés d'investissement différents, octroient des packages sociaux assez attrayants à leurs collaborateurs.

Pour conclure, le développement du Capital Humain se repose tant sur la dimension humaine que technique. Ainsi que la conscience professionnelle et son rôle dans le développement du Capital Humain de chaque professionnel.

Bibliographie

Ouvrages:

Becker G. 1994. « Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education». University of Chicago Press, National Bureau of Economic Research.

Chamak A. et Fromage C. 2006. « Le capital humain ». Editions Liaisons, Paris.

Smith A. 1888. « Richesse des Nations ». Introduction par Courcelle-Seneuil. Paris, Guillaumin & Cie. xxviii-264 p.

Articles:

Autier F. 2005. « Human capital. Beyond the fad, what the analogy really tells ». communication AGRH, Paris.

Becker G.S. 1964. « Human Capital ». Columbia University Press, NBER, New York ; 2ème édition, 1975.

Davenport T.O. 1999. « Human capital – what is it and why people invest in it ». Joey Bass.

Fraisse-D'Olimpio S. 2009. « Les fondements de la théorie du Capital Humain », Ressources en Sciences Economiques et Sociales. URL:http://ses.ens-lyon.fr/articles/les-fondements-theoriques-du-concept-de-capital-humain-partie-1--68302.

Fraisse-D'Olimpio S. 2009. « Les prolongements de la théorie du capital humain », Ressources en Sciences Economiques et Sociales. URL: http://ses.ens-lyon.fr/articles/b-les-prolongements-de-la-theorie-du-capital-humain-68306

Gibbons R. et Waldman M. 2004. « Task-specific human capital ». American EconomicReview. Vol 94(2), p. 203-207.

Guillard A et Roussel J. 2010. « Le capital humain en gestion des ressources humaines : éclairages sur le succès d'un concept ». Management Prospective Ed. « Management & Avenir » n° 31, p. 160-181.

Hatch N.W. et Dyer J.H. 2004. « Human capital and learning as a source of sustainable competitive advantage ». Strategic Management Journal. 25 :1155-1178.

Kessler A et Lülfesmann C. 2006. « The Theory of Human Capital Revisited: on the Interaction of General and Specific Investments ». The Economic Journal, Vol. 116, N°514, p. 903-923.

Mincer J et Polachek S. 1974. « Family Investments in Human Capital ». Journal of Political Economy, vol.82, p. 576-5108.

Mincer J. 1984. « Human Capital and Economic Growth ». Economics of Education Review, vol. 3, p. 195-205.

Ouallal F, Ait Soudane J. 2020. « Capital Humain-Notion et Concept ». International Journal of Innovation and Scientific Research, ISSN 2351-8014, vol. 46 No. 2, p. 122-130.

Schultz T.W. 1961. « Investment in Human Capital ». American Economic Review, vol. 51, pp. 1-17.

Spence M. 1973. « Market Signaling ».The Quarterly Journal of Economics, 87.

Trebucq S. 2010. « A la recherche du capital humain : Revue des définitions, des approches et des modèles et proposition d'un nouvel instrument de mesure ». Capital immatériel : état des lieux et perspectives, France. Pas de pagination (Actes sur CD-ROM).

Vignolles B. 2012. « Le capital humain : du concept aux théories ». Regards croisés sur l'économie, N°12(2), p.37-41.
Walker J. 2001. « Human Capital : beyond HR ? ». Human Resource Planning, vol. 24, n°2.
Xhelili Krasniqi F. 2016. « The importance of investment on human capital ». Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, vol. IV, Issue 4.

Rapports :

Conjoncture, le mensuel des décideurs, les infrastructures au Maroc, n°998, 15 décembre 2017.
Loi n° 15-02 relative aux ports et portant création de l'Agence nationale des ports et de la Société d'exploitation des ports promulguée par le Dahir n° 1-05- 146 du 20 chaoual 1426 (23 Novembre 2005) (B.O. n° 5378 du 15 décembre 2005).
Plan stratégique 2017-2021, Ministère de l'Equipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau du Maroc.
Rapport de l'OCDE. 1994, « le développement dans le monde : Une infrastructure pour le développement ».
Rapport de l'OCDE. 1998, « L'investissement dans le capital humain ».
Rapport de l'OCDE. 2001, « Du bien-être des nations, le rôle du capital humain et social ».
Rapport annuel 2018, Agence Nationale des Ports.
Rapport annuel 2018, Office National des Chemins de Fer.
Rapport d'activité 2016, Société Nationale des Autoroutes du Maroc.
Stratégie nationale portuaire à l'horizon 2030, Ministère de l'Equipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau du Maroc.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

DE L'ERREUR HUMAINE À LA DÉFAILLANCE D'UN SYSTÈME INDUSTRIEL

Laila KADMIRI
Doctorante en Sciences de Gestion, Laboratoire de recherche « Gestion droit interculturels et mutation sociale », Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques, et Sociales-Tanger-
lailakadmiri18@gmail.com

Hicham ACHELHI
Professeur Universitaire, Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc
Laboratoire de recherche « Gestion droit interculturels et mutation sociale »
achelhihicham@yahoo.fr

Souad FILALI EL GHORFI
Professeur Universitaire, Faculté polidisciplinaire à Larache, Maroc
Laboratoire de recherche « Gestion droit interculturels et mutation sociale »
souad.filali.elghorfi@gmail.com

RÉSUMÉ – Dès les années 50, les entreprises ont développé des mesures techniques pour être plus fiables et rapides en termes de production, ainsi que pour prévenir les risques industriels. Des systèmes de management, des méthodes de gestion et des techniques ont été mis en place pour améliorer la sécurité des systèmes industriels. Malgré le progrès qui a été remarqué, des enjeux du facteur humain et organisationnel ont été évoqués par des erreurs humaines. En effet, pour améliorer la sécurité industrielle, toutes les organisations soulèvent le défi de maîtriser les erreurs humaines. Cet article sera consacré à l'étude de la littérature autour de l'erreur humaine. Nous allons aborder la notion de l'erreur humaine, ses différents types, et les différents modèles de classification associés. Notre but est de prendre en compte l'erreur humaine dans un modèle plus large de management de la sécurité industrielle, par la construction d'un modèle théorique valable pour une application industrielle. Notre méthodologie pour la réalisation de ce travail, a consisté en une recherche par mots clefs dans des bases de données de publications académiques (Google Scholar, Science direct, Hal). Il a été complété par une recherche via un moteur de recherche généraliste (Google).

Mots-clés : Erreur humaine, Modèle théorique, Défaillance industrielle, Sécurité industrielle

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Pour maîtriser les risques technologiques en termes de sécurité industrielle, beaucoup d'efforts ont été consacrés. Le but était l'amélioration de la fiabilité des systèmes techniques (l'ère technique pendant les années 50 (Groeneweg, 2002)).

L'orientation vers le facteur humain et organisationnel n'était abordée qu'avec l'émergence des grandes catastrophes industrielles telles que Bhopal, Challenger, Tchernobyl, Three Mile Island, Piper Alpha, AZF (Groeneweg, 2002), qui ont montré que la technologie, n'a pas été la seule cause majeure d'accidents industriels. On trouve que les causes profondes des deux tiers d'accidents sont d'origine humaine et organisationnelle. Ceci est confirmé par des études empiriques (Hale et Glendon, 1987). Il est généralement admis que 80 % à 90% des accidents sont dus à une erreur humaine. Nous citons en exemple : environ 70% des accidents d'avion ont été attribués à l'erreur humaine, plus de 80% dans l'industrie pétrochimique et chimique, et plus de 75% dans le domaine de la marine, aussi bien qu'une grande part de l'erreur humaine est soulignée dans l'industrie nucléaire, au taux de 90% (Amalberti, 1995 et 2001).

En effet, la prise en compte du facteur humain est devenue nécessaire vu sa part dans l'occurrence de la défaillance industrielle.

D'où l'importance de son intégration dans la sécurité industrielle, pour garantir un bon fonctionnement de ces systèmes, d'une part, et d'autre pour atteindre une bonne performance organisationnelle.

En s'appuyant sur une revue de la littérature sur le facteur humain en termes d'erreur, nous allons essayer de mettre l'accent sur celle-ci, tout en proposant un modèle théorique combinant un ensemble de facteurs humains et organisationnels qui pourraient conduire l'opérateur à une erreur.

I. L'erreur humaine

La place de l'homme dans les systèmes industriels reste essentielle pour atteindre une meilleure performance en sécurité industrielle. C'est par le nombre des erreurs, soient celles déjà commises ou celles évitées, que l'on mesure la fiabilité d'un système industriel. Les recherches sur l'erreur ont été orientées vers la compréhension de leur mécanisme de survenue. Pour cela nous allons nous baser sur celles-ci pour voir comment elles définissent l'erreur.

1. Définition de l'erreur humaine

L'erreur humaine est un concept multidimensionnel. Il a été soulevé dans plusieurs domaines (aviation, routière, ferroviaire, nucléaire, conduite automobile, alpinisme…). Toutefois, il n'existe pas de cadre de référence commun prescrit pour le définir.

En effet, la complexité et la diversité de ce concept est issue de certaines disciplines qui l'analysent :

- ✓ Ergonomie
- ✓ Psychologie
- ✓ Fiabiliste
- ✓ Ingénieur

- ✓ Sociologie
- ✓ Philosophie

Que l'on récapitule dans le tableau suivant (tableau 1) :

Approche théorique	Définition associée	Auteur	Définition associée
Ergonomique	L'erreur humaine est le signe d'une inadéquation, d'un manque de compatibilité entre les caractéristiques techniques, organisationnelles, fonctionnelle, de la situation de travail, et les caractéristiques physiques, mentales, psychologiques de l'opérateur humain.	(Leplat, 1985)	L'erreur est fondée sur l'analyse de l'activité au sein du travail, l'erreur apparaît donc comme une caractéristique de l'activité ou comme sa conséquence.
		(Leplat, 1989)	Signale que l'erreur humaine est liée à la notion de la tâche ainsi qu'à la valeur accordée à cette tâche c'est-à-dire aux but et aux conditions de l'action.
		(Amalberti, 1997, 1999, 2001)	L'erreur est l'écart par rapport à une action, une séquence d'actions ou une stratégie servant de référence. Il s'agit d'un écart aux procédures recommandées ou aux pratiques habituelles de la profession.
Psychologue	l'erreur humaine est définie Comme une déviation par rapport à l'intention de l'individu.	(Reason, 1990)	Le terme a un sens générique, qui couvre tous les cas où une séquence planifiée d'activités mentales ou physiques ne parvient pas à ses fins désirées et quand ces échecs ne peuvent pas être attribués à l'intervention du hasard. L'erreur est définie par un certain nombre d'éléments ou de caractéristiques qui sont: - l'écart par rapport à une (ou des) norme (s) ou par rapport à une (ou des) codification (s) ; - l'intentionnalité du résultat (il n'y a erreur que si le résultat souhaité n'est pas atteint) ; - le degré de liberté (on ne peut parler d'erreur que si l'action résulte d'un choix).
		(Rasmussen, 1983)	définit l'erreur humaine comme étant la contrepartie négative de l'activité humaine, susceptible de conduire à une défaillance de l'opérateur.

		(De keyser 1982 et 1989)	L'erreur humaine peut s'interpréter comme une inadéquation entre les caractéristiques d'une situation et les limites du fonctionnement cognitif de l'homme. Elle n'est qu'un facteur parmi d'autres des catastrophes.
		(beaurepaire, 1996)	L'erreur est définie comme une action intentionnelle d'un certain type qui a manqué son but.
Fiabiliste	Comme un écart à une procédure, à une norme, à un cadre prescrit de référence.	(Villemeur, 1988)	Comme une déviation par rapport à une norme à une action, à une séquence. Elle résulte de dysfonctionnements au niveau des activités sensorielles, mentales, ou physiques de l'opérateur humain. Il s'agit d'un écart entre le comportement de l'opérateur et ce qu'il aurait dû être.
Ingénieur	Explique l'erreur par un manque de formation, un défaut de discipline, ou bien encore un mauvais choix de décision.	(Hagen et Mays, 1981)	Comme un manquement de l'être humain qui ne réussit pas à effectuer une action prescrite dans les conditions spécifiées de précision de succession ou de temps (ou qui effectue une action interdite), ce qui peut entrainer des dommages matériels ou la perturbation d'opération prévue.
Sociologues	Essaie de comprendre l'erreur humaine dans un volet plus large qui dépasse l'individu (l'opérateur) au collectif (collègues du travail)	(Abramovici, 1999)	Il y a une erreur humaine dès lors qu'il n'a pas de coordination entre l'opérateur et ses collègues
		(Newel et Simon, 1958)	l'erreur est une défaillance d'une étape de raisonnement qui devrait mener à la résolution d'un problème.
Philosophique	L'erreur humaine est un symptôme de l'échec, qui reflète les problèmes les plus profonds existants dans un système.	(Shanon et Weaver, 1949)	S'il y a erreur, c'est parce que le "canal unique de traitement de l'information" de l'homme est saturé par une trop grande quantité d'informations à traiter, ou par un ou plusieurs éléments perturbateurs surajoutés tel le bruit.

Tableau 1 : définitions de l'erreur humaine selon les approches

Dans le tableau 1, les définitions de l'erreur humaine, proposées, sont inspirées d'une revue de la littérature. On y a remarqué l'existence d'un point commun qui définit l'erreur humaine tel qu'« un écart par rapport à une référence interne ou une norme prescrite ». Ainsi elles ont

mis l'accent sur les mécanismes de production de l'erreur et sur les conséquences néfastes de celle-ci sur le système.

Malgré la diversité et la multiplicité des définitions mentionnées dans le tableau 1, elles n'ont pas intégré un ensemble de facteurs intrinsèques (liés à l'opérateur) et extrinsèques (liés à l'organisation), influençant le comportement humain et en conséquence conduisant aux erreurs.

Par l'intégration de ces éléments-là, on peut définir l'erreur humaine comme « une tâche ou une action erronée issue du comportement incorrect de l'opérateur humain influencé par plusieurs facteurs humains et/ou organisationnels, susceptibles de conduire à une défaillance au niveau de la sécurité industrielle ».

Par nos recherches ultérieures nous allons faire une analyse détaillée et approfondie du comportement de l'opérateur pour voir les mécanismes conduisant à la production de cette erreur.

Les facteurs qui peuvent influencer le comportement de l'opérateur humain soient ceux qui sont liés à l'opérateur lui-même (individuel), comme les facteurs psychologiques, physiologiques, cognitifs, ergonomiques. Ou bien ceux qui sont liés à l'organisation de l'opérateur par exemple : défaut d'organisation, de coordination, de communication, de pilotage, de conception, d'orientation, de procédure claire et valides. Les interactions dysfonctionnelles entre l'ensemble de ces facteurs ou d'un seul facteur peuvent conduire à une défaillance au niveau de la sécurité industrielle.

Dans ce cas, soit l'opérateur prend des actions qui conduisent à une défaillance, parce que' elles lui apparaissent rationnelles, ou bien, la façon dont le système est conçu conduit à un comportement incorrect de facteur humain. Pour cela l'étude des différents types d'erreur nous semble indispensable.

2. Types de l'erreur humaine

Avant d'entamer l'étude des différents modèles de classification de l'erreur humaine, il nous semble indispensable de faire une distinction entre ses différents types.
Les auteurs distinguent trois types d'erreurs : les ratés, les lapsus, et les fautes (Rasmussen, 1974 ; Norman, 1983 ; Leplat, 1989 ; Reason, 1990).

a) Ratés : ce sont les erreurs de savoir-faire, très liées aux automatismes, qui résultent d'un défaut dans l'exécution des actions, ils s'expliquent par la mise en jeu d'un automatisme sensori-moteur inadapté au contexte de l'activité (HADJ MABROUK, 2013). Dans ce cas l'action s'écarte de l'intention par suite d'erreurs d'exécution (Reason, 1990).

b) Lapsus : ce sont les fautes fondées sur les règles (rules) ou les connaissances (knowledge). Ces fautes sont dues à un écart entre le plan fixé et les objectifs recherchés (Reason, 1990).
Les ratés et lapsus sont des erreurs qui résultent d'un défaut dans l'exécution ou dans le stockage d'une séquence d'actions indépendamment de l'adéquation du plan qui les guide à l'objectif. Le but est correct mais l'exécution ne l'est pas. Les erreurs de ce type semblent être celles qui échappent le plus à la responsabilité des sujets puisque l'homme est en quelque sorte victime de son propre fonctionnement (Nyssen, 2007).

c) Fautes : dites aussi erreurs de planification sont des défauts dans le processus de jugement ou d'inférence, qui sont impliqués dans la sélection d'un objectif ou dans la spécification des moyens pour l'atteindre, indépendamment du fait que les actions se déroulent ou non conformément au plan. L'opérateur s'est défini une tâche qu'il croit correcte alors qu'elle ne l'est pas (Reason, 1987).

Le but de détermination de ces différents types fondamentaux d'erreurs humaines (ratés, lapsus, et faute), est de montrer l'influence de chacun de ces types sur la sécurité industrielle (investi pour construire le modèle théorique).

Après, qu'on a défini l'erreur humaine comme un comportement incorrect de facteur humain (l'opérateur), influencé par plusieurs facteurs qu'on a déjà cités. Puis on a décrit les types fondamentaux d'erreurs humaines, que l'opérateur peut commettre.
Alors c'est le moment de passer aux différents modèles de classification de celle-ci.

II. Modèles de classification de l'erreur humaine

Dans le tableau suivant (tableau 2), nous allons décrire les modèles les plus abordés en domaine de l'erreur humaine. A partir de la synthétisation de ses principaux apports :

Auteur (associé à un modèle de classification)	Classification de l'erreur humaine	Caractéristiques des éléments de classification	Principes et critères de classification
Rasmussen et Jensen, 1974	Classification en fonction des trois niveaux hiérarchiques d'activités de l'opérateur : -Erreurs basées sur les habilités (Skill-based). -Erreurs basées sur les règles (Rule-based) . -Erreurs basées sur les connaissances déclaratives (Knowledge-based).	-Omission, comportement cohérent au mauvais endroit -Application erronée des règles -Connaissance incomplète ou incorrecte	-L'activité est un processus séquentiel allant de l'étape d'activation à celle d'exécution. -Trouver l'origine des dysfonctionnements humains des tâches techniques -Définir un modèle schématique du raisonnement de l'homme.
Reason, 1979	Classification basée sur la notion de plan d'action : -Erreurs de discrimination. -Erreurs d'assemblage. -Erreurs de tests qui surviennent sur les vérifications de l'avancement des séquences d'action à certains points. -Erreurs de stockage mnémonique.		-Classification basée sur la notion de plan d'action. -Trouver l'origine des dysfonctionnements humains

Norman, 1981 et 1983	Distinction de deux types d'erreurs : -De mode, de description, de saisie, et d'activation ; -Erreurs par activation défectueuse d'un schéma. Et erreurs par défaut de déclanchement des schémas actifs ;	-Quand l'opérateur utilise une action appropriée dans une situation non requise. -Lorsque les spécifications ou explication sur une action sont insuffisantes.	-Trouver l'origine des erreurs.
Rouse, 1983	Proposition d'une ventilation des erreurs possibles par étape de traitement : -Observation de l'état du système ; -Choix d'une hypothèse ; -Evaluation d'une hypothèse ; -Définition du but ; -Choix de la procédure ; -Exécution ;	-Fausse interprétation -Incorrecte -Inconsistant par rapport à l'observation -Opération omise -Opération hors séquence	Classification inspirée du modèle de Rasmussen -Ventilation des erreurs possibles par étape de traitement.
Swain et Gutmann, 1983	Classification basée sur l'association d'une typologie d'erreurs à des facteurs externes, des facteurs de stress, des facteurs organiques et biologiques. Cette typologie distingue les erreurs : -d'omission (ou d'exécution) ; -De sélection (ou de dérive) ; -De commande ; -De séquencement (exécution au mauvais moment) ; -De planification (temporelle (ou de délai) ; -Qualitative **;**	Caractéristiques de la situation, de la tâche, de l'équipement	-Classification dans un but prédictif du taux d'erreurs humaines dans le cadre d'évaluation de la fiabilité humaine (méthode de technique : for human error rate prediction).

Leplat, 1985	Classification de l'erreur humaine fondée sur le schéma général de la régulation de l'action. -Méconnaissance du but (erreur de l'expert) ; -Evaluation de résultat ; -Erreur de diagnostic ; -Erreur de traitement ;	-But insuffisamment défini -But insuffisamment formulé -Erreur de perception	classification fondée sur le schéma général de la régulation de l'action
Villemeur, 1988	Classification d'erreur humaine selon : -Les phases de cycle de vie du système ; -L'accomplissement de la tâche ; -La tâche spécifique ;	-Erreur de conception -Erreur de fabrication -Erreur d'exploitation	-Analyse de la fiabilité humaine en termes d'erreurs humaines pour améliorer la sureté de fonctionnement des systèmes.
Nicolet, 1990	Classification des erreurs en : -Erreur de perception ; -Erreur de décodage ; -Erreur de représentation ; -Non-respect d'une procédure ou d'une réglementation ; -Erreur de communication (Homme-Homme) ; -Erreur de décision ; -Erreur d'action ;	Information non perçue, signal fugace, noyé ou peu contrasté par rapport à son environnement -Stimulus reçu et perçu mais mal interprété car sa transposition en information utile est délicate - Il existe un décalage entre une situation réelle et l'image mentale que s'en fait l'opérateur	-Examen des défaillances qui peuvent survenir tout au long de la chaîne perception-action (origine des erreurs).
Reason, 1990	Classification des erreurs humaines de base en : -Ratés et lapsus basés sur les automatismes ; -Fautes basées sur les règles ; -Fautes basées sur les connaissances déclaratives ;	-Erreurs relatives à un manque d'attention ou à une sur attention - Erreurs relatives à la rationalité limitée ou à des connaissances incomplètes	-Cadre conceptuel d'identification des origines des types de base des erreurs -Système générique de modélisation des erreurs humaines
Cellier, 1990	Classification d'erreurs humaines en fonction : -D'élément et structure de la tâche ;	-Exécution -Contrôle	-Catégorisation en fonction de la structure de la tâche, des traits généraux de

	-Des traits généraux de l'erreur ; -D'activité de l'opérateur ;	-Communication -Conduite	l'erreur et des modèles d'activités de l'OH.
L'Organisme de l'Aviation Civile Internationale (OACI), 1992	Classification basée sur un modèle conceptuel de facteur humain : -Interface homme-machine ; -Interface homme-documentation ; -Interface homme-environnement ; -Interface homme-homme ;	Mauvaise localisation ou d'un codage inapproprié de boutons ou de manettes de commande -Mauvaises interactions interpersonnelles ou des insuffisances de commandement	-Classification basée sur un modèle conceptuel de facteur humain « Homme, Machine, Environnement »
Laprie, 1995	Classification d'erreur humaine fondée sur : -Activité d'exploitation ; -Activité cognitive ; -Degré de certitude des informations ; -Nombre des opérateurs humains ; -Expériences des opérateurs humains ; -Régularité de l'activité ;	-Erreurs de conduite ou de maintenance -Erreurs par dépassement des capacités physiologiques,	Analyse des défaillances humaines en termes d'activités qui conduisent aux erreurs humaines. -Améliorer la sureté de fonctionnement des systèmes sociotechniques.
Elslande, 1997 et 2001	Classification d'erreur basé sur : -Dépassement des ressources humaines ; -Défaillance d'une étape de raisonnement ; -Distorsion entre la représentation et le monde réel ;	-Capacité limitée de traitement des informations -Inadéquation entre exigences de la tâche et les ressources pour l'effectuer	-Classification fondée sur le fonctionnement Cognitif de l'homme. -Elaboration d'un modèle de classification des défaillances du conducteur automobile en termes des scénarios-types d'erreurs humaines dans l'accident.
Marx, 2001	Classification des erreurs en : Eerreur simple -Négligence -Reckeless		

Tableau 2 : classification de l'erreur humaine selon les modèles théoriques

L'ensemble des modèles synthétisés dans le tableau 2 sont contribué à l'évolution de la notion de l'erreur humaine sur plusieurs niveaux. Certains de ces modèles ont été utilisés dans l'industrie.

Or, ils sont trop détaillés mais pas exhaustifs, en conséquence ils ne prennent pas en compte plusieurs facteurs influençant le comportement de l'opérateur humain.

Les modèles cités ne sont pas génériques. Surtout que chaque application de ceux –ci à un système industriel, sans la moindre adaptation, serait lacunaire.

Entre autre, ces modèles négligent les interactions entre les facteurs organisationnels et individuels (directs liés à l'opérateur), susceptibles de conduire à une influence sur la sécurité industrielle.

L'objectif du modèle suivant (Figure 1) est d'intégrer les facteurs organisationnels à côté des autres facteurs individuels, pour construire un modèle valable pour une application industrielle.

III. Modèle théorique de l'erreur humaine

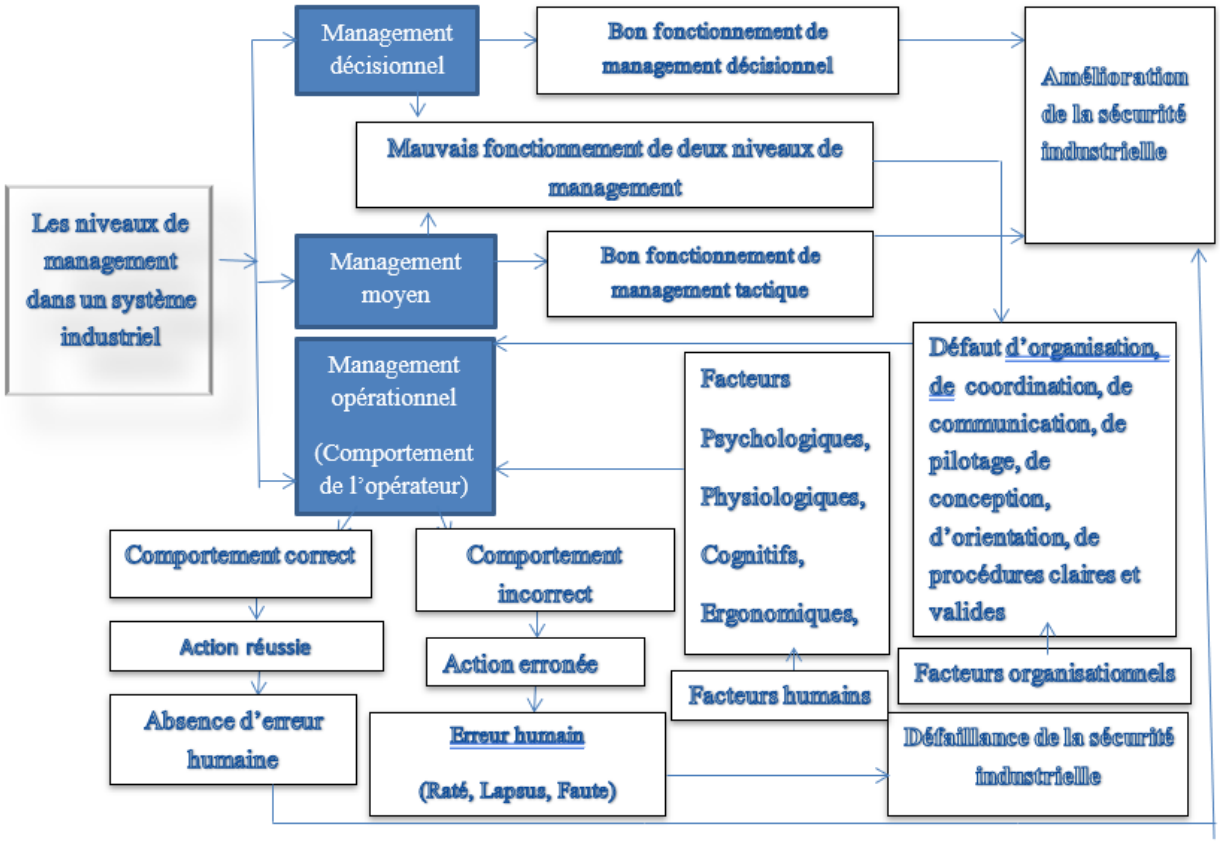


Figure 1 : modèle théorique de l'erreur humaine

Dans le modèle ci-dessus on a essayé de schématiser les systèmes composant le système industriel, pour visualiser les erreurs liées à chaque système (erreur organisationnelle et erreur individuelle), et de montrer que les erreurs organisationnelles ayant des influences remarquables à côté des autres erreurs individuelles sur le comportement des opérateurs qui peuvent conduire à une erreur humaine et par conséquent à une défaillance organisationnelle.

- ✓ Synthèse

A partir de la figure 1, on a essayé de prendre en compte un ensemble des facteurs individuels et organisationnels qui pourraient influencer le comportement de l'opérateur humain

(pourraient conduire à une erreur). Par un modèle de management de la sécurité industrielle, durant lequel on a devisé le système industriel en termes de management à trois niveaux ; management stratégique ou décisionnel, management tactique ou moyen, et management opérationnel. Les niveaux 1 et 2 englobent les facteurs organisationnels. Le niveau 3 englobe les facteurs individuels.

Les trois niveaux montrent que le comportement de l'opérateur s'influence par soi-même (cognitives, physiologiques, psychologiques, mentaux, ergonomiques), ou bien par les dysfonctionnements organisationnels (défaut d'organisation, de coordination, de communication, de pilotage, de conception, d'orientation, de procédure claire et valides) qui pourraient conduire à une action erronée du facteur humain, se diffère en fonction de type d'erreur (raté, lapsus, ou bien faute), et par suite à une défaillance de la sécurité industrielle.

IV. Conclusion et perspectives

Dans cet article on a présenté les différents concepts liés à la notion de l'erreur humaine en présence de son aspect multidimensionnel, ainsi que la diversité des champs qui l'ont étudiée. Puis on a entamé l'étude des principaux modèles de classification de l'erreur humaine à partir d'une revue de la littérature relevant les disciplines scientifiques dans le domaine de l'erreur humaine.

En effet, malgré la diversité de ces modèles, aucun ne nous permet l'exhaustivité de l'analyse de l'erreur humaine, ce qui entraine la difficulté de leur exploitation industrielle. Ce qui nous semble une opportunité de recherche d'établir un modèle valable pour une application industrielle.

Le modèle construit montre qu'il reste toujours plusieurs facteurs organisationnels au niveau (de décision, de conception, de gestion, de pilotage, d'orientation, de communication, de définition des procédures ou/et des tâches…) et individuels liés à l'opérateur humain (cognitives, physiologiques, psychologiques, mentaux…), qui influencent le comportement humain et peuvent générer des erreurs.

L'erreur humaine est en cause dans une grande partie d'accidents, et d'une autre part, les modèles existants ne sont pas exhaustifs et ne peuvent, dès lors, pas être suffisants. Pour cela nous allons focaliser plus d'intérêt au management de la sécurité industrielle.

V. Références bibliographiques

Amalberti R (1990), Dysfonctionnements des systèmes et dysfonctionnements de la cognition: contribution à la compréhension de la sécurité des systèmes ultra-surs, Sécurité et cognition (J-G Ganacia), Edition Hermès, Paris, 1999, 185-201.

Amalberti R (2001), L'erreur humaine en perspective, Risques erreurs et défaillances: approche interdisciplinaire (Amalberti R., Fuchs C. et Gilbert C.), Publications de la MSH-ALPES, mai 2001, 71-106.

AMALBERTI, R. (2001), La maîtrise des situations dynamiques. Psychologie Française, 46(2), 105-117.

De Beaurepaire C. (1996), l'erreur humaine est-elle une action irrationnelle? Le point de vue de la philosophie analytique. L'erreur humaine: question de point de vue? (cambon De Lavette B. et Neboit M). Edition Octarès, 1996, 11-22.

De Keyser V. (1989), L'erreur Humaine, La recherche 1989, 20, 216, 1444-1455.
Feggetter, A. J.'A method for investigating human factor aspects of aircraft accidents and incidents', Ergonomics, Vol. 25, 1982, pp. 1065-1075.

François Daniellou ; La prise en compte des FHO dans le projet de conception d'un système à risques.

Franck Guarnieri ; De l'erreur humaine à la défaillance organisationnelle : essai de mise en perspective historique = From Human Error to Organizational Failure : à Historical Perspective, Article ; January 2008.

Hale, A. R. & Glendon, A. I., Individual behaviour in the control of danger. Elsevier, Amsterdam, 1987.

Leplat J. (1985), Erreur Humaine, fiabilité humaine dans le travail, Edition Armand Collin, 1985.

Leplat J. (1989), L'erreur humaine en question en question : Analyse Cognitive, incidences to cognitive engineering, New York, North-Holland series in system science and engineering, 12, Edtion. Sage A.P.

Reason J. (1990), L'erreeur humaine, presses Universitaires de France, 1990.

Reason J, L'erreur humaine, Paris, Presses des Mines, Collection Économie et gestion, 2013.
Salminen, S. & Tallberg, T, 'Human errors in fatal and serious occupational accidents in Finland', Ergonomics, Vol. 39, 1996, pp. 980-988.

Rasmussen, J., Information processing and human-machine interaction. North-Holland, New York, 1986.

Van Elslande P. (2001) . De l'analyse clinique des dysfonctionnements aux scénarios d'erreur. Séminaire Sécurité Routière, 24 avril 2001, Aix-en-Provence.

Villemeur A. (1988), Surete de fonctionnement des systèmes industriels, Collection de la direction des Etudes et de Recherches d'EDF, Paris, Editions Eyrolles, 1988.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

QUEL CADRE THÉORIQUE POUR LA COMPRÉHENSION DES LOGIQUES D'ACTEURS DE RELATIONS D'EMPLOI EN AFRIQUE?

Komi Mawunam VIAGBO
Doctorant en relations industrielles,
Université de Montréal, Canada.
komi.viagbo@outlook.com

RÉSUMÉ – En partant du constat que les cadres existants sont inadéquats pour l'explication des logiques d'acteurs face aux pratiques d'emploi en Afrique, ce travail s'appuie sur la critique des variétés de capitalismes de Hall & Soskice (2002) et de quelques études en contexte africain pour suggérer le recours aux ressources de l'histoire et de l'économie politique pour l'étude de ces logiques. Il propose trois fondements pour un cadre adéquat de l'étude des relations d'emploi en Afrique. Il s'agit de l'histoire des institutions, les particularités des acteurs et la forme d'intégration des pays au système de production mondial.

Mots clés : logiques d'acteurs, informalisation des emploi, pratiques d'emploi

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Les cadres théoriques qui expliquent les logiques d'acteurs face aux pratiques d'emploi sont généralement occidentaux centriques et ignorent les contextes des pays en développement. Ils se révèlent généralement moins adaptés et inefficaces pour traduire et expliquer la réalité des pratiques d'emploi dans ces pays en général et particulièrement en Afrique. Il en est ainsi du cadre des variétés de capitalismes de Hall & Soskice (2002) qui est utilisée pour expliquer, non seulement le comportement d'une entreprise dans un contexte national donné (Wood, Dibben, & Ogden, 2014), mais aussi le contexte institutionnel qui détermine et oriente les logiques des acteurs au travail.

En effet, les pays africains présentent certaines caractéristiques spécifiques reliés aux facteurs externes, au processus historique d'institutionnalisation des relations professionnelles, à l'expérience de colonialisme et de la lutte pour l'indépendance qui ont façonné les trajectoires institutionnelles de leurs systèmes de relations professionnelles (Hayter & Lee, 2018) qu'il importe de considérer.

Ce travail se base sur une perspective d'institutionnalisme historique et d'économie politique pour suggérer un cadre analytique des logiques d'acteurs en Afrique. L'ambition future est d'appliquer ce cadre à la compréhension des logiques d'acteurs face au processus d'informalisation des emplois dans le secteur minier formel de l'Afrique de l'Ouest francophone et anglophone. Les questions précises de la présente communication sont : en quoi le cadre des variétés de capitalismes est inopérant pour expliquer les logiques d'acteurs face aux pratiques d'emploi en Afrique ? Quelles ressources théoriques sont pertinentes en contexte africain?

Pour répondre à ces questions, le travail s'appuie sur une critique du cadre des variétés de capitalismes (I) et de quelques études (II) en contexte africain. Il met en lumière les implications des ressources de l'histoire et de l'économie politique dans la compréhension des logiques d'acteurs en Afrique (III). Une emphase a été mise sur la place de l'informalisation dans le système de production africain (IV) avant la suggestion d'un modèle théorique (V).

I- LES LIMITES DU CADRE DES VARIÉTÉS DE CAPITALISMES

Le cadre des variété de capitalisme est développé par Hall & Soskice (2002). Elle constitue une variante majeure de l'approche institutionnaliste qui considère que *« les institutions définissent des espaces d'action à l'intérieur desquels les acteurs peuvent se mouvoir. Elles influencent aussi bien les objectifs, les stratégies et la définition des intérêts que les relations de pouvoir qu'entretiennent les acteurs entre eux»* (Müller-Jentsch, 1998, p. 243)**.** Selon cette thèse, les arrangements institutionnels au niveau national jouent un rôle important dans la création de divergences entre les relations de travail dans différents pays ainsi que sur les pratiques de leurs entreprises (Hall & Soskice, 2002).

Cette approche est basée sur trois présomptions majeures qu'il convient de présenter avec leurs limites en contexte africain.

1- Les idéaux-types de capitalismes

Premièrement, il existe deux grands modèles représentant différentes manières d'organiser le capitalisme : les économies de marché libérales (EML) mieux représentées par les États-Unis et les économies de marché coordonnées (EMC) mieux représentées par l'Allemagne (Thelen, 2012). Chaque type d'économie fonctionne sur une logique différente mais les deux sont durables. Dans les EML, *« les entreprises coordonnent leurs activités en s'appuyant principalement sur des hiérarchies et des dispositifs concurrentiels dans le cadre des marchés »*. (Hall & Soskice, 2002, p. 55) et dans les EMC, *« les entreprises comptent, dans une plus grande mesure, sur des relations hors marché pour coordonner leurs effectifs avec d'autres acteurs, et pour construire leurs compétences principales »* (Hall & Soskice, 2002, p. 53).

Pour Hall et Soskice (2002), chacun de ces types idéaux de capitalisme a des avantages comparatifs (Blyton et al., 2008) et le contexte national sert de cadre pour orienter les logiques d'acteurs.
Le problème de ce cadre découle du fait que les réalités des pays en développement ne sont pas prises en compte dans les idéaux-types de capitalismes. Il est ainsi difficile de classer ces pays dans l'un ou l'autre des idéaux-types (Wood et al., 2014). Une autre limite est relative à la perspective relationnelle de l'entreprise.

2- La perspective relationnelle de l'entreprise

La deuxième présomption au cœur des variétés de capitalismes est celle selon laquelle l'entreprise se trouve dans une perspective relationnelle et elle doit développer des relations pour résoudre des problèmes de coordination dans cinq domaines d'activités : *«les relations industrielles, la formation professionnelle et l'éducation, la gouvernance des entreprises, les relations inter-entreprises et les relations avec les salariés»* (Hall & Soskice, 2002, p. 53).

On note toutefois que les problèmes de coordination de l'entreprise avec l'État sont complètement ignorés. Or on constate dans les pays en développement que l'État joue un rôle important dans le système national de relations industrielles. Bien plus, l'État dans ces pays ne correspond pas nécessairement à l'idéal-type wébérien de l'État et mérite d'être mieux saisi pour une meilleure compréhension du système des relations industrielles.

Enfin, la troisième présomption du cadre des variétés de capitalismes considérée dans le cadre de cette étude établit le lien entre le système national et la préférence des acteurs.

3- Lien entre système national et préférence des acteurs

Enfin, selon les variétés de capitalismes, le système national d'un pays façonne les préférences des acteurs. Les préférences des acteurs sont endogènes au cadre institutionnel (Allen, 2004) et découlent du processus de reproduction et de changement institutionnels. Lorsque des défis à l'ordre existant émergent, les acteurs les traitent dans les limites de la logique institutionnelle dominante de maintenir la valeur de leurs actifs existants. Cela crée les sentiers de dépendance (*« path dependencies »*).

L'application de cette présomption dans le contexte des pays en développement invite à s'intéresser à leur histoire avant, pendant et après la colonisation.
Toutefois, en contexte des pays en développement, les entreprises étrangères ne semblent pas structurer leurs comportements en fonction de leurs pays hôtes ou d'origine. D'autres paramètres peuvent entrer en jeu comme l'origine de leur capital (Lee, 2017).

Bien plus, il est difficile de parler de système harmonieux à proprement parlé puisqu'il n'y a véritablement pas de capitaux nationaux qui dominent leur territoire. Les systèmes nationaux sont pénétrés par une variété de capitaux étrangers dominants. Caire a d'ailleurs raison d'affirmer qu'*«il existe entre sous-système de relations professionnelles et système social global des relations plus ou moins complexes qui, du point de vue de la cohérence vont de la parfaite compatibilité à la totale opposition»* (Caire, 1988, p.248) dans les économies en développement.

En somme, ce qui ressort comme évidence applicable à tous les pays dans les variétés de capitalismes, c'est l'idée de *« path-dependency »* selon laquelle l'histoire trace des sentiers qui façonnent les structures actuelles des sociétés. Ce cadre est toutefois inopérant dans les pays en développement parce qu'il ignore complètement leurs réalités, ne les intègre pas dans les idéaux types de capitalismes et néglige les inégalités dans les relations des États les uns avec les autres (colonisateurs et colonisés) (Wood et al., 2014).

En outre, le cadre se concentre sur le contexte national et néglige les effets des régulations transnationales sur le national (Morgan et Hauptmeier, 2014). Bien plus, les effets de la régulation étatique et des rapports de classe sur le système des relations industrielles (RI) sont ignorés. Or ces influences sont particulièrement pertinentes dans la compréhension des logiques d'acteurs en contextes de pays en développement. D'où un besoin d'une approche adaptée au contexte des pays africains. Ceci est d'autant plus pertinent que les études en contexte africain présentent des limites.

II- LES LIMITES DE QUELQUES ETUDES EN CONTEXTE AFRICAIN

Le modèle des variétés de capitalismes a inspiré d'une certaine façon l'étude de Lee, (2017) sur les pratiques de multinationales minières en Zambie. L'auteure soutient qu'en contexte africain, les différences de pratiques des entreprises s'expliquent essentiellement par l'origine de leurs capitaux. Ainsi, toutes les multinationales à capitaux privés, indépendamment de leur pays d'origine, vont avoir des pratiques similaires mais différentes de celles à capitaux de l'État chinois en Afrique.

Cette approche est corroborée par Cooke (2014) qui postule que le rôle du gouvernement chinois dans l'internationalisation des entreprises chinoises d'une part, et le rôle des multinationales chinoises en tant qu'acteurs politiques dans la réalisation du programme de développement de l'État d'autre part, ont de fortes implications sur les pratiques GRH des entreprises chinoises en Afrique. Au regard des conclusions de ces études, le contexte institutionnel des pays africains n'est pas important dans l'implantation des pratiques d'entreprises. Autrement dit, l'influence des acteurs institutionnels étatiques, syndicaux et même communautaires africains ne semble pas être des paramètres importants selon les conclusions de Lee (2017) et Cooke (2014). Bien plus, ces conclusions confèrent le même cadre institutionnel à tous les États africains. Or, une analyse des théories de l'économie politique internationale permet de saisir des nuances dans le cadre institutionnel de ces pays. Ces différences de cadres institutionnels fortement reliées à l'histoire coloniale différente nous orientent à envisager des logiques d'acteurs différentes face à des pratiques d'emplois.

Relativement à ces pratiques, une approche plus nuancée a été adoptée par Adanhoume dans deux études. D'abord, son analyse du transfert de pratiques de flexibilisation des emplois dans une multinationale au Ghana (Adanhounme, 2016) a souligné non seulement l'importance des arrangements institutionnels mais aussi le rôle micro politique d'acteurs locaux. Ensuite, il s'est basé sur les mécanismes de gouvernance institutionnelle et l'agentivité politique locale pour établir le lien entre le désencastrement des stratégies managériales de GRH et la confusion entre les contexte sociaux de l'entreprise en Afrique (Adanhounme, 2015).

Bien que la perspective d'Adanhoume soit bien contextualisée, les arrangements institutionnels et le rôle des acteurs locaux sont étudiés à un niveau micro. L'aspect macro a été quelque peu négligé, ce qui ne permet pas de mettre en place un modèle théorique susceptible de permettre des

comparaisons entre modèles nationaux africains. Cette recherche essaie de combler ces insuffisances en s'appuyant sur quelques contributions de l'histoire et de l'économie politique.

III- LES RESSOURCES DE L'HISTOIRE ET DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Pour comprendre les logiques d'acteurs africains, il importe de s'appuyer sur les institutionnalistes historiques (1) et les ressources de l'économie politique (2).

1- Les ressources de l'institutionnalisme historique

1.1- Le concept de *path-dependency*

Selon Mahoney (2000), le *path-dependency* implique l'argument selon lequel les événements passés influencent les événements futurs. Ainsi, dans le cadre de cette étude, les structures organisationnelles mises en place dans les régimes pré, post et coloniaux des relations d'emploi ont façonné des trajectoires qui continuent par influencer les logiques des acteurs face aux pratiques contemporaines d'emploi.

En effet, les travaux de recherche ont montré que diverses formes d'États précapitalistes d'organisation de la production existaient en Afrique avant le contact avec l'Europe (Britwum & Dakhli, 2019). Des institutions traditionnelles ont joué un rôle prépondérant dans l'organisation de la production en Afrique de l'Ouest. L'analyse du commerce des esclaves au XVIIIème siècle au Dahomey a révélé une *«organisation sociale duale, avec d'un côté l'activité vivrière traditionnelle fondée sur l'autosubsistance communautaire, et de l'autre le commerce des esclaves»* (Nubukpo, 2019, p. 40). Avec cette organisation, le *«grand commerce ne faisait que traverser le pays sans le pénétrer»* (Nubukpo, 2019, p. 40).

Cette forme d'organisation a été d'une certaine façon reproduite par le colonisateur qui n'a pas assurer une intégration totale des colonies au système capitaliste.

La période coloniale est reliée à l'histoire du travail salarié en Afrique. La nature et la logique des institutions d'emploi ont été fortement reliés au type de colonie adopté. Ainsi, l'analyse des relations d'emploi implique de considérer les colonies de peuplement ou sans peuplement européen. En effet, les colonies à forte densité de peuplement européens se distinguent en matière de formation des métiers et corporations. Par exemple dans les sociétés du Maghreb, l'occupation française a détruit les assises des vieilles et puissantes corporations professionnelles des sociétés en Algérie (colonie de peuplement) alors que le Maroc (colonie sans peuplement) y échappe (Soussi & Bellemare, 2008, p. 90). Ainsi, au Maroc, Le relais entre ces organisations de métiers et les futures corporations professionnelles de l'occupation coloniale ne se concrétisera pas, ces dernières étant exclusivement formées par les « petits colons » européens (…). Le développement des corporations indigènes emprunte dès lors un cheminement parallèle mais distinct (Soussi & Bellemare, 2008, p. 90).

Dans les sociétés ouest africaines, la place des chefferies traditionnelles dans les relations d'emploi en périodes coloniales et leurs rôles dans les sociétés modernes revêt de l'importance.

1.2- Les particularités de l'État dans la périphérie

L'État ne présente pas les mêmes caractéristiques historiques et institutionnels au Sud et au Nord. Les aspects clés sur lesquels il se distingue sont l'autonomie, la forme et la nature des relations qu'il entretient avec d'autres États et organisations.

1.2.1- L'autonomie de l'État

Le concept d'autonomie de l'État au sens Wébérien implique un isolement entre acteurs privés et bureaucratie étatique. Ainsi, une bureaucratie cohérente et cohésive doit avoir un certain degré d'autonomie vis-à-vis de la société (Evans, 2012).

Dans le contexte de ce travail, l'autonomie s'apprécie par les influences extérieures sur les États africains. En effet, les agences extérieures et les anciens États coloniaux peuvent agir à travers l'élite locale dans la mise en œuvre et l'implantation de politiques qui leur sont favorables. C'est à juste titre que Bellemare & Briand (2015) utilisent le concept de *«dénationalisation»* pour décrire l'action de la Banque mondiale (BM) et du Fonds Monétaires international (FMI) qui procèdent par « *a)la soumission du politique (les autorités), du territoire et des droits aux projets globaux des multinationales et des élites financières internationales et, par b) la privatisation de fonctions et entreprises de l'État*» (Bellemare & Briand, 2015, 43).

1.2.2- Les types d'États

Kohli, (2004) a identifié trois modèles historiques d'organisation et d'utilisation de l'autorité de l'État dans les pays en développement qui sont utile pour l'étude des logiques d'acteurs en Afrique : les États néo-patrimoniaux, cohésifs-capitalistes et fragmentés à classes multiples.

Les États capitalistes cohésifs se caractérisent par une bureaucratie compétente, une politique cohérente, des structures d'autorité centralisées. Ils ont une alliance étroite avec des groupes de producteurs ou capitalistes et un contrôle strict sur le travail.

Les États néo-patrimoniaux font référence à des États déformés avec des structures d'autorité faiblement centralisées et à peine légitimes, des leaders non soumis à des normes ou à des institutions et des bureaucraties de mauvaise qualité.

Enfin, dans les États fragmentés à plusieurs classes, une arène publique est suffisamment établie pour que les dirigeants soient tenus responsables des politiques et performances publiques. Cependant, l'autorité publique de ces États est plus fragmentée et repose sur une alliance de classe plus large.

L'auteur souligne que ces idéaux types d'États ne se retrouvent sous une forme pure dans aucun pays. Les pays présentent une tendance dominante dans des périodes spécifiques. La typologie établie par Hall & Soskice (2002) présente par contre une constance dans le temps des économies à tendances libérale et coordonnée.

Ainsi, l'intérêt de la typologie de Kohli réside dans la prise en compte du fait que l'analyse des pays en développement invite à questionner le type d'État dominant à différents moments

historiques. Cette analyse permet de faire le lien entre nature de relations d'emplois et logiques d'acteurs qui peuvent tout à fait varier suivant la tendance dominante d'État-type à des moments historiques données.

Mais au-delà des aspects institutionnels, l'agentivité des acteurs et des contextes spécifiques ne doivent pas être négligés.

1.3- Prise en compte des acteurs et des contextes

La compréhension des logiques d'acteurs face aux pratiques d'emploi en contexte africain suppose l'analyse de leurs particularités. En effet, trois acteurs sont généralement évoqués dans l'analyse des systèmes de relations industrielles (RI) : travailleurs, employeurs et pouvoirs publics. Non seulement les mêmes acteurs ne présentent pas les mêmes caractéristiques dans les contextes des pays développés et en développement mais aussi, d'autres acteurs importants, considérés comme externes en contexte développé, jouent un rôle d'acteurs internes dans les systèmes des pays en développement.

Il importe dans les études des systèmes africains, de s'écarter de la structure dunlopienne de système national qui considèreraient la BM et le FMI comme des éléments de contexte qui influencent le comportement des acteurs. Du moment où ces acteurs ont une action strictement directe sur les systèmes nationaux des pays, ils doivent être clairement considérés comme des acteurs internes.

De ce fait, en plus des trois acteurs classiques (État, syndicat, employeur) de l'approche classique, la BM, le FMI et même l'OIT doivent être considérés.

Par ailleurs, certaines caractéristiques de contexte comme la partition plus accentuée entre travailleurs opérant dans le secteur informel et ceux du secteur moderne, la prise en compte du caractère désarticulé des pays avec une industrialisation induite de l'extérieur méritent une attention. L'idée de cohérence et de compatibilité des systèmes de relations industrielles avec la société globale présente dans les variétés de capitalisme n'est pas évidente en contexte africain du moment où on observe beaucoup d'emprunts extérieurs dans le système (Caire, 1988). La prise en compte de cette spécificité permet de comprendre les conflits ou les participations actives selon que les acteurs s'impliquent (façonnent)ou subissent les règles.

2. Les ressources de l'économie politique

Un aspect sur lequel l'économie politique peut contribuer concerne la forme de relation qui existe entre les pays et les anciennes puissances colonisatrices. La contribution des théories du système monde est pertinente à cet égard. Les tenants de cette théorie comme Amin, (1988) et Arrighi (1979) font de l'opposition centre-périphérie un axe structurant de la reproduction du capitalisme (Cormier & Targ, 2006).

2.1- Les théories du système monde et du capitalisme périphérique

Les tenants des théories du système monde soutiennent une perspective «dépendantise» selon laquelle, *«les économies en développement sont intégrées dans un processus de domination des*

anciennes métropoles, processus porteur de distorsion et conduisant à des désarticulations internes» (Nubukpo, 2019, p.24). Aussi, l'analyse des relations inter-états constitue un aspect clé de ces théories.

2.1.1- Les relations inter-états comme axe structurant de la reproduction capitaliste dans le Sud

Des spécialistes d'économie politique soutiennent que *«le sous-développement et la pauvreté qui sévissent de manière aussi répandue résultent des structures économiques, sociales et politiques présentes dans des pays ayant subi les conséquences profondes de leurs relations économiques internationales»* (Woods, 2012, p. 260). Ainsi, Frank et al. (1996) ont développé une célèbre thèse sur le *«développement du sous-développement»* selon laquelle le capitalisme génère et reproduit le sous-développement à la périphérie du système mondial.

C'est dans la même dynamique que les théoriciens de la dépendance établissent un lien de causalité entre les relations de production internes des pays de la périphérie et les relations extérieures d'échange établies par l'expansion commerciale des pays dominants (Kay, 2011). L'analyse des logiques d'acteurs a tout intérêt à questionner l'effet de ces relations extérieures d'échange.

2.1.2- Incorporation dans le système monde

Selon Arrighi (1979), pour comprendre un système capitaliste d'une région périphérique, il faut pouvoir définir le degré ou le stade d'incorporation au système mondial à différents moments, la connectivité des réseaux qui relient les unités de production de la région au monde extérieur, les forces sociales, économiques et politiques qui déterminent le degré et la forme de la constitution en société. En outre, il importe d'analyser la classe, la structure sociale ainsi que l'action de l'État dans l'étude du capitalisme périphérique (Arrighi, 1979). Amin (1988) va insister, de son côté, sur la prise en compte de la structure de la formation précapitaliste, des formes économiques du contact international et des formes de politiques qui ont accompagné cette intégration.

Il faut noter qu'en contexte africain, les études en relations industrielles n'ont pas su bien tirer profit de la pertinence des relations centre-périphérie pour la compréhension des logiques d'acteurs et des formes de relations d'emplois qui se développent. Cependant, les relations centre-périphérie ont des incidences directes sur l'organisation du système interne de production des pays de la périphérie et les logiques qui prévalent dans les relations d'emploi de façon générale. L'analyse de ces influences permet de mieux comprendre les contextes institutionnels et les choix des acteurs des relations d'emploi en Afrique.

2.1.3- Les particularités de la formation et des relations de classes en contexte africain

Les institutionnalistes historiques et les tenants du système monde partagent des perspectives communes sur l'importance de l'analyse des classes dans la compréhension des systèmes nationaux.

Mahoney (2010) a développé une approche qui permet d'examiner la manière dont des institutions spécifiques placent des groupes entiers d'individus dans des positions similaires par rapport au flux de ressources. Ceux-ci peuvent devenir des forces critiques dans la détermination de l'activité

productive et des résultats de développement, même longtemps après la disparition des institutions d'origine à partir desquelles ils ont été assemblés (Mahoney, 2010).

Aussi importe-t-il d'analyser le rôle des groupes d'intérêt à des moments historiques données pour saisir les pratiques instituées en matière de relations d'emploi. Sous un autre registre, la question de classe va avec la problématique de l'accumulation primitive marxiste dont la spécificité africaine mérite d'être considérée.

2.1.4- La problématique de l'accumulation et de la prolétarisation en contexte africain

La perspective marxiste de prolétarisation considère le schéma anglais d'accumulation comme unique modèle d'analyse des relations de classe. Elle repose sur l'idée que le travailleur ne devient une catégorie sociale significative que lorsqu'une classe de personnes sans accès aux moyens de production est créée. Ainsi, les cultivateurs et les artisans privés d'accès aux moyens de production, déménagent dans les villes ou sont contraints à des emplois salariés précaires dans le secteur agraire. Leurs compétences sont dévalorisées; ils développent un sens d'identité collective en tant que travailleurs et vendeurs de force de travail et une identité de classe leur permettant de former des syndicats et d'autres organisations de travailleurs pour contester collectivement le capital (Eckert, 2019)**.** Ce schéma fausse l'analyse de processus spécifiques d'accumulation comme ceux observés en contexte africain.

En effet, la politique coloniale en Afrique a évité la prolétarisation des travailleurs et a fait en sorte que partout sur le continent, les ménages conservent un accès suffisant à la terre pour éviter un exode massif et permanent vers la ville. L'étude des relations d'emploi en contexte africain se doit de s'intéresser non seulement aux types de colonisations mais aussi aux contextes de dépossession ou de disponibilité de la terre qui y sont associés. On constatera que le niveau de prolétarisation est plus important dans les colonies de peuplement européen où la quantité de terres conservée par la population locale était à peine suffisante pour subvenir aux besoins de subsistance alors que dans les colonies sans peuplement, les travailleurs avaient plus d'accès à la terre (Austin, 2019). Ce paramètre joue un rôle important dans la compréhension du système de relations industrielles et notamment la part des emplois informels, le rôle de l'État dans l'utilisation de la main d'œuvre au profit des capitalistes et les formes de résistance utilisées par les acteurs pour faire face aux exigences du capitalisme.

Enfin, l'analyse des logiques d'acteurs de relations d'emploi en Afrique ne peut ignorer le caractère dualiste de l'économie et du marché du travail avec une forte prédominance des emplois informels.

IV- DUALITÉ DU SYSTÈME ÉCONOMIQUE AFRICAIN : UNE RÉALITÉ HISTORIQUE À INTÉGRER

Historiquement, le travail salarié a répondu à des processus sociaux très localisés et coexistait avec des relations de travail non capitalistes en Afrique (Barchiesi, 2019). Le secteur dit « informel » a ses racines dans les périodes précoloniales et coloniales.

Les travaux de Coquery-Vidrovitch & Moniot (1984) ont permis de mettre en évidence la spécificité historique de l'économie africaine précoloniale caractérisée par *«la combinaison d'une économie agraire patriarcale à faible surplus interne et l'emprise exclusive d'un groupe»*

(Nubukpo, 2019, p. 45) sur les échanges extérieures. L'économie traditionnelle a été ensuite intégré au système capitaliste colonial orienté vers la maximisation des profits (Cooper, 2019). Elle s'est ainsi développée en parallèle avec l'économie coloniale qui n'a pas visé la formation d'une économie d'intégration *(Anta Diop, 1987).* Ce secteur, *«constituait non seulement une économie de subsistance, mais surtout un espace de résistance de facto au rouleau compresseur colonial*» (Soussi & Bellemare, 2008, p. 99-100).

Les travaux de Barchiesi (2019) ont permis de situer historiquement quatre moments importants de l'informalisation du travail en Afrique.

La première période couvre les années 1900 à 1918 et correspond à la mise en œuvre de la stratégie coloniale consistant à intégrer de manière partielle et inégale les sociétés africaines aux circuits de production et d'échange capitalistes. Aussi a-t-on observé, à grande échelle, au début du capitalisme colonial en Afrique, l'exécution simultanée d'un emploi salarié permanent ou temporaire et d'une activité commerciale informelle. L'option pour les emplois occasionnels et non permanent a satisfait l'accumulation capitaliste mais a constitué aussi pour les travailleurs une opportunité pour développer des identités et stratégies de résistance à l'intégration dans l'emploi salarié. Dans les mines par exemple au Nigéria, jusque dans les années 1920, les protestations des travailleurs consistaient autant en désertion et en repli dans les économies villageoises qu'en grève (Barchiesi, 2019).

De 1919 à 1939, l'urbanisation a donné une autre dimension au travail informel en Afrique coloniale. La régulation de l'informalité et de la précarisation était au service de l'économie d'extraction de valeur et de la politique de contrôle social des autorités coloniales. Les stratégies britanniques et françaises de gestion de l'urbanisation préféraient l'emploi occasionnel à la formation d'une classe ouvrière permanente basée en ville. Les employeurs ont profité des ménages ruraux, imaginés comme des filets de sécurité sociale rudimentaires, pour réduire les salaires et refuser les avantages sociaux.

L'option de stabiliser le travail salarié par le biais des avantages sociaux et la reconnaissance des syndicats n'est apparue que dans les périodes d'après la seconde guerre mondiale. On peut ainsi inscrire selon Barchiesi (2019) une troisième période majeure de l'histoire des emplois informels africains entre 1940 et 1975.

C'est en effet au cours de la seconde guerre mondiale qu'intervient l'apparition d'un véritable prolétariat africain comme force politique. Les emplois à temps plein et relativement sûrs étaient réservés à une minorité. Pour réduire leurs dépenses et maximiser l'utilité économique de leurs colonies, les autorités coloniales ont ignoré les activités informelles et rurales et ont réservé des avantages sociaux comme la retraite, les allocations familiales et la négociation collective aux travailleurs salariés officiellement enregistrés en milieu urbain. Les réformes coloniales ultérieures vont élever le modèle du travail salarié à temps plein au rang de norme d'ordre social, même si cette norme ne correspondait pas du tout aux expériences et pratiques matérielles des travailleurs occasionnels et informels qui sont numériquement plus importants.

L'État-nation postcolonial a évolué dans la même dynamique en manifestant peu d'intérêt pour les travailleurs occasionnels ou informels. Ainsi, bien avant l'impact dévastateur des programmes d'ajustement structurel, la portée limitée de l'emploi formel, la faiblesse politique et la

subordination des syndicats remettaient en cause le travail salarié comme fondement des pactes sociaux égalitaires et démocratiques en Afrique (Barchiesi, 2019)**.**

La dernière période historique de l'informalisation des emplois en Afrique selon l'auteur va de 1976 à 2015. On pourrait la prolonger à 2020, période actuelle de ce travail.

L'avènement des programmes d'ajustement structurel à la fin des années 70 et 80 sous l'impulsion de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et des donateurs occidentaux a induit les compressions dans le secteur public et les coupes dans les programmes sociaux et les subventions qui ont érodé le nombre d'employés salariés tout en rendant la vie des travailleurs de plus en plus précaire en Afrique. Dans les stratégies visant à maximiser les profits et à attirer l'investissement étranger direct dans la production destinée à l'exportation, les entreprises du secteur formel reconnu pour la permanence de leurs emplois optent désormais pour une extrême flexibilité de l'emploi, une minimisation des coûts sociaux. De ce fait, la sous-traitance et l'externalisation des emplois sont devenus des outils privilégiés en matière de GRH. En outre, l'intervention de capitaux chinois dans les districts miniers d'Afrique australe ou les zones agricoles en Afrique de l'Ouest va faciliter la fragmentation des industries et des processus de travail pour tirer profit des travailleurs vulnérables (Barchiesi, 2019). Cette période est vraiment déterminante dans l'essor de ce que nous nommons *«informalisation des emplois du secteur formel»*. L' Organisation internationale du Travail va alors élargir le concept «informel», initialement utilisé pour définir les activités non enregistrées et non réglementées, essentiellement menées comme travail indépendant, pour inclure les professions non protégées dans un sens plus large, ou les emplois dépourvus de sécurité et de dispositions sociales, même lorsqu'ils sont exercés dans un secteur légalement «formel» ou dans une relation subordonnée avec des entreprises formelles (Barchiesi, 2019).

En somme, la reconnaissance de l'évidence historique d'absence de compromis fordiste réel en Afrique, même si le cadre juridique formel l'a intégré, est essentielle dans la compréhension des systèmes et logiques des acteurs de relations d'emploi. Par exemple, la partition importante informel et formel qui a résulté très tôt d'un développement des infrastructures industrielles coloniales orienté vers l'exportation (Soussi & Bellemare, 2008) a des incidence sur la faiblesse numérique des travailleurs industrielles et l'importance de l'acteur syndical(Caire, 1988). Ce dernier se retrouve à tirer son influence du parrainage de l'État et non de l'importance numérique de ses membres. Cette situation l'expose à une dissolution facile par voie législative et le rend vulnérable aux mêmes instruments qui peuvent être utilisés pour lui donner une influence dans les systèmes de relations professionnelles (Britwum & Dakhli, 2019). Leurs logiques d'action vont forcément en dépendre.

Par ailleurs, la réalité historique qui fait de l'informalité un moyen de développement d'identité et de stratégie de résistance peut impliquer des logiques d'acteurs différentes en contexte africain face au processus d'informalisation des emplois traditionnellement formels.

Tout compte fait, la reconnaissance de l'importance de l'économie informelle en Afrique implique le besoin de nouveaux outils théoriques pour comprendre les relations entre les différentes formes de travail qui ont coexisté dans le temps et les rôles des acteurs dans la mise en œuvre de ces régimes d'emploi.

En définitive, un cadre adéquat de compréhension des relations de travail en contexte africain et notamment des logiques d'acteurs face au processus d'informalisation des emplois se doit d'intégrer certaines ressources fondamentales de l'institutionnalisme historique et de l'économie politique africaine.

V- CADRE GÉNÉRAL DE COMPRÉHENSION DES LOGIQUES D'ACTEURS FACE AUX PRATIQUES D'EMPLOI EN CONTEXTE AFRICAIN

Pour comprendre les logiques d'acteurs face aux pratiques d'emplois en Afrique, il est essentiel d'appliquer les ressources suivantes.

1- L'histoire des institutions avant, pendant et après la colonisation

L'intérêt pour l'histoire permet de saisir l'articulation du capitalisme colonial et post colonial à l'économie précoloniale, l'importance des institutions coloniales et des transitions postcoloniales dans la détermination des logiques de relations d'emploi.

- Articulation du capitalisme à l'économie précoloniale

La prise en compte du mode précoloniale d'organisation de la production et son articulation avec le mode de production coloniale permet de saisir l'originalité et les spécificités de l'organisation des sociétés africaines précapitalistes et les formes d'articulation ou de destruction de structures sociales induites par la colonisation. En effet, comme le dit si bien Caire (1988), *«la désarticulation des économies, caractéristiques du sous-développement, trouve son prolongement dans la désarticulation des systèmes de relations professionnelles qu'expliquent la colonisation qui a façonné les systèmes suivant le modèle de la métropole»* (Caire, 1988, p.251).

Cette analyse permet de mieux saisir le caractère articulé ou non des systèmes de relations d'emploi avec l'économie du pays de même que le niveau de cohérence et de compatibilité entre ce système et la société globale des pays africains. Elle implique aussi une compréhension du mode de production dominant et des relations de production. La compréhension de ces relations de production est fondamentale pour saisir les logiques des différents acteurs dans le cadre de l'institutionnalisation des relations d'emploi en général.

L'analyse doit prendre en compte les acteurs, les modèles institutionnels de relations d'emploi, leur contexte de mise en place et de reproduction, leur fonction pour le système global de production et le rôle dévolu aux institutions précoloniales. Ceci implique d'analyser par exemple la place des acteurs communautaires dans les relations d'emploi selon le rôle qui leur est dévolu dans un système national donné.

Mais au-delà de cette articulation, les institutions et puissances coloniales ont tracé des sentiers qui continuent d'influencer les logiques d'acteurs contemporains des relations d'emploi.

- La place fondamentale des institutions et puissances coloniales

Pour saisir les variations dans les formes de régimes industrielles en Afriques, il est essentiel de considérer le mode de production capitaliste institué, le type d'établissement européen dans les colonies et la puissance colonisatrice.

Il est clair que la forme des relations professionnelles repose sur la forme du mode de production capitaliste nécessaire pour extraire la plus-value au sein de la colonie. Les institutions mises en place dans le cadre de systèmes économiques coloniaux basés sur l'exportation continuent par avoir des effets à long terme sur le cadre d'action des acteurs de relations d'emplois. Il est pertinent de saisir le *«path-dependency»* ainsi créé pour saisir les logiques à l'œuvre.

Relativement au type d'établissement, la distinction entre «colonies de peuplement blancs des colonies sans peuplement et la compréhension de la façon dont le type de colonisation a été adapté aux différents territoires et modes d'exploitation permet de mieux saisir, non seulement les implications pour la gestion des travailleurs pendant et après les indépendances (Britwum & Dakhli, 2019), mais aussi les logiques développés par les acteurs pour y faire face..

Enfin, le modèle de législation du travail et de relations professionnelles des ancienne métropoles continuent d'influencer les cadres nationaux des pays africains (Britwum & Dakhli, 2019). La prise en compte du pays colonisateur permet donc de saisir la perspective plutôt coordonnée ou libérale des institutions formelles des pays qui ne s'inscrivent pas nécessairement dans une cohérence avec la société globale.

- **Le type de transition et d'État post-colonial**

En cohérence avec les États-types de Kohli, les logiques à l'œuvre dans les pratiques d'emploi des pays doivent se comprendre à la lumière des formes d'États-types dominant et des idéologies qui y sont rattachées dans le cheminement historique des pays africains de l'indépendance à ce jour.

2- Les particularités des acteurs de relations d'emploi en contexte africain

- **Prise en compte d'autres acteurs**

Les logiques de relations d'emploi sont l'œuvre d'interaction entre les différents acteurs du système d'emploi d'un cadre national. Une analyse judicieuse des logiques à l'œuvre en contexte africain doit dépasser le schéma de l'interaction des trois acteurs classiques (État, patronat et syndicat) pour inclure le FMI, la BM, l'OIT et quelques fois les acteurs communautaires (chefferie traditionnelle par exemple). Ils doivent être considérés comme des acteurs directs et non des acteurs extérieurs qui influent sur le système.

- **Particularités de l'État**

Les particularités des États notamment les formes de relations extérieures d'échange qu'ils entretiennent, leur autonomie, ainsi que le champ et l'étendue de l'action et des politiques publiques sont aussi utiles dans l'analyse des logiques à l'œuvre dans les pratiques d'emploi.

3- La forme d'intégration au système de production mondial

- **Le dualisme économique, une constance dans l'histoire africaine**

Au regard de l'histoire, le dualisme a toujours caractérisé l'économie africaine en période précoloniale, coloniale et postcoloniale. L'analyse des pratiques d'emploi et logiques d'acteurs en

contexte africains ne peut ignorer cette évidence historique. L'accès à l'économie d'autoconsommation villageoise va orienter différemment les pratiques et logiques des acteurs du système de production capitaliste.

De ce fait, l'accès à la terre constitue un élément important dans l'analyse des logiques d'acteurs. Le niveau de dépossession et donc de prolétarisation de la population peut impliquer des formes spécifiques de relations d'emplois et des formes de résistances particulières qui ont été historiquement documentées.

CONCLUSION

En définitive, à la question en quoi le cadre des variétés de capitalismes n'est pas adéquat pour l'explication des logiques d'acteurs des relations d'emploi en Afrique, cette étude retient la non prise en compte des pays africains dans les idéaux-types de capitalismes, la négligence du rôle de l'État et l'absence de système harmonieux et de structuration de comportements d'entreprises en fonction de leur pays hôte en Afrique. Ensuite, répondre à la question essentielle des ressources théoriques pertinentes pour la compréhension des logiques d'acteurs en contexte africain a impliqué la recherche de réponses dans l'institutionnalisme historique et l'économie politique. Trois piliers sur lesquels peuvent reposer un cadre théorique adéquat d'étude des logiques d'acteurs africains des relations d'emploi ont émergé. Il s'agit de l'histoire des institutions avant, pendant et après la colonisation, des particularités des acteurs des systèmes africains et de la forme d'intégration des pays au système de production mondial.

RÉFÉRENCES

Adanhounme, A. 2016. «Le transfert des pratiques de flexibilisation de l'emploi dans une firme multinationale : Le rôle charnière des acteurs locaux des filiales». *Relations industrielles/Industrial Relations, 71*(2) : 274-298.

Adanhounme, A. B. 2015. «La gestion des ressources humaines et le problème de l'encastrement de l'entreprise en Afrique : L'exemple d'une mine au Ghana, The Human Resource management and the problem of the embeddedness of Enterprise in Africa : The case of a mine in Ghana». *Recherches en Sciences de Gestion*, 106: 91-111. https://doi.org/10.3917/resg.106.0091

Allen, M. 2004. «The varieties of capitalism paradigm : Not enough variety?», *Socio-Economic Review*, *2*(1): 87-108.

Amin, S. 1988. *L'Accumulation à l'échelle mondiale : Préface à la nouvelle édition*. Anthropos.

Arrighi, G.1979. Peripheralization of Southern Africa : Changes in Production Processes. *Review (Fernand Braudel Center), 3*(2), 161.

Austin, G. 2019. «Capitalists and Labour in Africa», dans *General Labour History of Africa : Workers, Employers and Governments, 20th-21st Centuries*, sous la direction de Bellucci S. et Eckert A. Boydell & Brewer: 425-456

Barchiesi, F. 2019. «Precarious and Informal Labour», dans *General Labour History of Africa : Workers, Employers and Governments, 20th–21st Centuries,* sous la direction de Bellucci S. & Eckert A. Boydell & Brewer: p. 45-76

Bellemare, G., & Briand, L. 2015. «Nouveaux acteurs, nouvelles frontières des régions de rapports de travail et dénationalisation», *Repenser le travail: des concepts nouveaux pour des réalités transformées*:15–48.

Blyton, P., Heery, E., Bacon, N., & Fiorito, J. 2008. *The SAGE handbook of industrial relations*. Sage.

Britwum, A., & Dakhli, L. 2019. «Labour and the State», dans *General Labour History of Africa : Workers, Employers and Governments, 20th–21st Centuries* sous la direction de Bellucci S. & Eckert A., Boydell & Brewer: 495-522.

Caire, G. 1988. «Relations industrielles et industrialisation dans les pays en voie de développement», *Revue Tiers Monde*: 229–252.

Cooke, F. L. 2014. «Chinese multinational firms in Asia and Africa : Relationships with institutional actors and patterns of HRM practices», *Human Resource Management*, *53*(6): 877–896.

Cooper, F. 2019. «The Labour Question in Africa and the World», dans *General Labour History of Africa : Workers, Employers and Governments, 20th–21st Centuries* sous la direction de Bellucci S. & Eckert A. Boydell & Brewer: 617-636.

Coquery-Vidrovitch, C., & Moniot, H. 1984. *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*. PUF.

Cormier, D. R., & Targ, H. 2006. «Globalization, Neoliberalism, and the "Precarious Classes" : The Next Phase». *Radical Philosophy Today*, *4*: 59–80.

Eckert, A. 2019. «Wage Labour», dans *General Labour History of Africa : Workers, Employers and Governments, 20th–21st Centuries,* sous la direction de Bellucci S. & Eckert A. Boydell & Brewer: 17-44.

Evans, P. B. 2012. *Embedded autonomy : States and industrial transformation*. Princeton University Press.

Frank, A. G., Chew, S. C., & Denemark, R. A. 1996. *The underdevelopment of development : Essays in honor of Andre Gunder Frank*. Sage Publications.

Hall, P., & Soskice, D. 2002. «Les variétés du capitalisme», *L'Année de la régulation n° 6 (2002-2003)*. Presses de Sciences Po (PFNSP): 47-124.

Hayter, S., & Lee, C.-H. 2018. *Industrial relations in emerging economies : The quest for inclusive development*. Edward Elgar Publishing.

Kay, C. 2011. «Andre Gunder Frank:'Unity in diversity'from the development of underdevelopment to the world system», *New Political Economy*, *16*(4): 523–538.

Kohli, A. 2004. *State-directed development : Political power and industrialization in the global periphery*. Cambridge University Press.

Lee, C. K. 2017. *The specter of global China*. University of Chicago Press.

Mahoney, J. 2000. «Path dependence in historical sociology», *Theory and society*, *29*(4): 507 - 548.

Mahoney, J. 2010. *Colonialism and postcolonial development : Spanish America in comparative perspective*. Cambridge University Press.

Müller-Jentsch, W. 1998. «Les théories des relations industrielles : Une mise en perspective», *Sociologie du travail*: 233 - 262.

Nubukpo, K. 2019. *L'urgence africaine. Changeons le modèle de croissance.* Odile Jacob.

Soussi, S. A., & Bellemare, G. 2008. «Syndicalismes africains : Enjeux d'institutionnalisation et nouvelles résistances», *Labour, Capital and Society/Travail, capital et société*: 84 -113.

Thelen, K. 2012. «Varieties of capitalism : Trajectories of liberalization and the new politics of social solidarity», *Annual Review of Political Science*, 15:137-159.

Wood, G., Dibben, P., & Ogden, S. 2014. «Comparative capitalism without capitalism, and production without workers : The limits and possibilities of contemporary institutional analysis», *International Journal of Management Reviews*, 16(4): 384 - 396.

Woods, N. (2012). «L'économie politique internationale à l'ère de la globalisation», dans *La globalisation de la politique mondiale*, sous la direction De John Baylis, Steve Smith et Patricia Owens, adaptation d'Afef Benessaieh, Montréal, Modulo, 2012, 603 p. *Politique et Sociétés*, 31(2):155–158.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

CONCILIATION TRAVAIL NON SALARIÉ-FAMILLE ET LA SATISFACTION PROFESSIONNELLE CHEZ LES MOMPRENEURS AU MAROC

GHIFFI Noufel
Professeur, Université Cadi Ayyad, Marrakech,
Laboratoire de recherche NPG
n.ghiffi@uca.ma

ZAID Fatima Ezzahra
Doctorante en entrepreneuriat, Université Cadi Ayyad, Marrakech,
Laboratoire de recherche NPG
zaidfatiza@gmail.com

ALLAL Zouhair
Doctorant en entrepreneuriat, Université Cadi Ayyad, Marrakech,
Laboratoire de recherche NPG
Zouhair.alla@ced.uca.ma

RÉSUMÉ – Depuis quelques décennies, le phénomène de « Mumpreneurship » a commencé de susciter l'attention des chercheurs et des pouvoirs publics. Au Maroc, et à l'instar des pays du reste du monde, plusieurs mères se dirigent vers l'entrepreneuriat afin d'avoir une certaine autonomie, et une flexibilité pour pouvoir gérer d'une manière simultanée la sphère familiale et la sphère professionnelle, exclusivement avec la présence des enfants à charge. L'objectif de ce papier, en se basant sur une recherche exploratoire, est de présenter un éclairage sur la nature de la relation entre la conciliation travail non-salarié-famille et la satisfaction professionnelle, dans le cas des mères entrepreneurs.

Mot clés : Conciliation, travail non-salarié famille, satisfaction professionnelle, Mompreneurs

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les femmes cheffes d'entreprises jouent un rôle crucial dans l'activité entrepreneuriale, et dans l'économie de leurs pays (Brush et al., 2006, 2010 ; Sarfaraz et al., 2014 ; Sidi Ali, 2018). Elles détiennent un talent entrepreneurial considérable, et de nombreuses compétences domestiques qui peuvent être directement transférables dans le contexte des affaires, telles que la gestion des ressources humaines et du temps, et la budgétisation des ménages (Arunkumar et Gnanaprakasam, 2016).

Avec la mise en scène de la femme dans la vie économique, il est devenu impératif d'explorer le champ de l'entrepreneuriat féminin, en étudiant ses différents aspects et dimensions dans un souci d'élargir la compréhension du caractère de l'entrepreneuriat féminin. Dans la littérature scientifique, le succès des femmes entrepreneures est investigué sous l'angle de la rentabilité (Fasci et Valdez, 1998), la croissance (Cliff, 1998) et la survie des entreprises (Boden et Nucci, 2000 ; Fairlie et Robb, 2009). Ces études aboutissent souvent à la conclusion selon laquelle les femmes entrepreneures connaitraient conjointement un taux d'échec plus élevé et un taux de croissance plus bas.

L'entreprenariat féminin est un sous-domaine de l'entrepreneuriat qui concerne des femmes qui créent et gèrent des entreprises, organisent et combinent les facteurs de production, prennent des risques et gèrent les incertitudes économiques inhérentes à la gestion d'une entreprise. Selon Medha Dubhashi Vinze (1987), « une femme entrepreneure est une personne soucieuse aux opportunités, dotée d'une perspicacité commerciale, d'une persévérance remarquable et surtout d'une disposition à prendre des risques ».

Dans un contexte mondial, les statistiques montrent que les taux de participation des femmes aux activités entrepreneuriales sont remarquablement inférieurs à ceux des hommes, et malgré que le potentiel de création d'entreprises par les femmes soit bien important, il reste moins encouragé et favorisé. Au Maroc, le taux d'activité entrepreneuriale émergente chez les hommes est 3 fois supérieur à celui des femmes. Tandis que, dans le cas des entrepreneurs établis hommes, le taux est 4 fois supérieur par rapport aux entrepreneures femmes (GEM, 2017, p. 43).

Cependant, les femmes entrepreneures ne forment plus un construit homogène. Un des aspects de l'entrepreneuriat féminin est celui du phénomène des Mompreneurs. Cette catégorie des entrepreneures se situent au carrefour du travail entrepreneurial et la maternité. Bien qu'il soit un concept émergent (d'Andria et Gabarret, 2014), les Mompreneurs ajoutent une nouvelle dimension à l'entrepreneuriat, celle de la « maternité ».

De ce fait, le présent document ne porte pas sur l'entrepreneuriat féminin en général, mais il s'inscrit, bien précisément, dans un contexte d'étude d'une sous-catégorie de l'entrepreneuriat qui porte l'étiquette de « Mumpreneurship », c'est-à-dire une catégorie des femmes entrepreneures largement motivée et guidée par le désir de réaliser « l'harmonie travail-vie privé » en brouillant les frontières entre les rôles de « mère » et de « femme d'affaires » (Nel et al., 2010 ; Ekinsmyth, 2011, p. 1). Même si la femme entrepreneure ne marque pas de nouvelle existence dans la scène entrepreneuriale, ce qui est nouveau c'est la tendance observée chez les femmes trentenaires qui deviennent des entrepreneures au moment de la venue d'un enfant en quittant leur emploi salarié (d'Andria et Gabarret, 2014).

Dans un contexte théorique, le phénomène de Mumpreneurship a été moins présent dans les recherches scientifiques. C'est dans le monde anglo-saxon que ce phénomène a fait son émergence en tant qu'objet de recherche, notamment avec les articles publiés aux Etats-Unis (Richmonne-Huet et Vial, 2014 ; Landour, 2015). En France, le phénomène est apparu d'une manière informelle en 2008, puis à travers deux associations créées simultanément, qui s'inscrivent dans un cadre de promotion de l'initiative économique engagée par les pouvoirs publics français et les institutions européennes et internationales (Landour, 2015). Au Maroc, les recherches sur le Mumpreneurship, à notre connaissance, sont quasi inexistantes.

En relation avec la problématique principale du phénomène de « Mumpreneurship », qui est la recherche d'une conciliation travail non-salarié-famille, un autre problème se pose à savoir l'insatisfaction due à la non flexibilité ressentie par les femmes en milieu professionnel, notamment au moment de maternité, et qui pousse certaines d'entre elles à créer leur propre entreprise (Gabarret et Vedel, 2012, 2015).

En entrepreneuriat, la satisfaction peut être considérée comme une mesure clé du succès individuel, un indicateur de poursuite entrepreneuriale (Cooper et Artz, 1995), et un facteur de longévité de l'entreprise (Hytti et al., 2012). Le degré de satisfaction dépend principalement de la performance de l'entreprise, mais peut également être influencé par d'autres facteurs tels que les caractéristiques personnelles (Torrès, 2013), et les caractéristiques de l'entreprise. Les recherches existantes sur la satisfaction professionnelle ont principalement consisté à expliquer la satisfaction des employés plutôt que celle des entrepreneurs (Cooper et Artz, 1995 ; Janićijević et Paunović ; 2019), et les études sur la satisfaction entrepreneuriale n'ont commencé qu'il a y près de deux décennies (Torrès et Lechat, 2017).

Etudier la problématique de la conciliation travail non-salarié-famille et de la satisfaction dans le domaine de « Mumpreneurship », dans le contexte marocain présente un intérêt majeur ; elle contribue à atténuer les défis auxquels les Mompreneurs sont confrontées quotidiennement, tout en offrant un aperçu des systèmes de soutien, d'accompagnement, des ressources et des initiatives politiques dont ces femmes pourraient avoir besoin dans leur aventure entrepreneuriale.

Dans cette perspective, notre travail a pour finalité de mener une étude exploratoire dont l'ambition est d'investiguer l'impact de la conciliation travail non-salarié-famille sur la satisfaction entrepreneuriale des mompreneurs en contexte marocain.

I. Revue de littérature :

1. Balisage conceptuel : Les mompreneurs en tant que travailleuses-non salariées

Entreprendre au féminin regroupe une diversité de réalités qui concernent les femmes entrepreneures (Bird et Brush, 2002 ; De Bruin, 2006, 2007). Cependant, même la création d'entreprise par des femmes ne cessent d'augmenter, les études montrent que les femmes entreprennent moins que les hommes (Brush et al., 2013). Les explications de la faible propension à entreprendre chez les femmes sont à rechercher au niveau des réalités économiques, sociales et sociétales (Thornton, Ryckman et Gold, 2011) dans lesquelles les entrepreneures femmes évoluent (Jamali, 2009).

Le terme mompreneur est apparu dans les années 1990, d'abord au Canada puis aux États-Unis, et en France vers fin 2000. Les mompreneurs se définissent comme des femmes qui choisissent de créer leur entreprise à l'arrivée d'un enfant en quittant le salariat pour une indépendance (J.Landour, 2015). Selon Ekinsmyth (2011) le terme se définit comme une forme d'entrepreneuriat féminin caractérisée par la motivation afin d'aboutir à une harmonie vie-privée/vie-professionnelle à travers une orientation identitaire qui embrouille les frontières entre les rôles de maman et de femme d'affaires.

Parmi les nouvelles figures des femmes entrepreneures apparaît celle de la mompreneur. Pour Richomme-Huet, Vial et d'Andria (2013), la mompreneur se représente comme une mère et une femme d'affaires qui gère son organisation afin d'atteindre un équilibre travail-famille (d'Andria et Gabarret, 2017). Pour elles, l'entreprise et l'enfant se situent au même ordre d'intérêt (Cobe et Parlapiano, 2002), ce qui nécessite une gestion simultanée.

2. La conciliation travail-famille chez les mompreneurs

2.1- Le concept de conciliation travail-famille :

Nombreux sont les termes utilisés pour représenter le lien entre les sphères professionnelle et familiale. Dans cette recherche, la CTF a été favorisé. Avant d'être un résultat, elle est une un processus (Dulac, 1998) et une activité. En effet, même si les femmes entrepreneures peuvent être soutenues par leur milieu familial, leur communauté et même par le gouvernement, elles restent les principales actrices (Chrétien et Létourneau, 2005).

Le terme conciliation travail-famille désigne une interaction satisfaisante entre les exigences professionnelles et familiales. En outre, l'expression travail-famille est souvent utilisée en recherche parce que généralement c'est le travail qui anticipe la vie familiale en produisant des conséquences négatives, plutôt que l'inverse (Duxbury et Higgins, 2012). Il est à noter que la relation travail-famille peut causer un conflit, mais aussi l'enrichissement mutuel. Cela survient quand il y a un transfert de ressources d'un rôle à un autre tout en améliorant la qualité de vie du rôle reçu (Powell, 2006). Au niveau de cette recherche, le terme travail non-salarié fait référence à l'activité entrepreneuriale et à la gestion de l'entreprise.

2.2- L'approche holistique de la conciliation travail-famille :

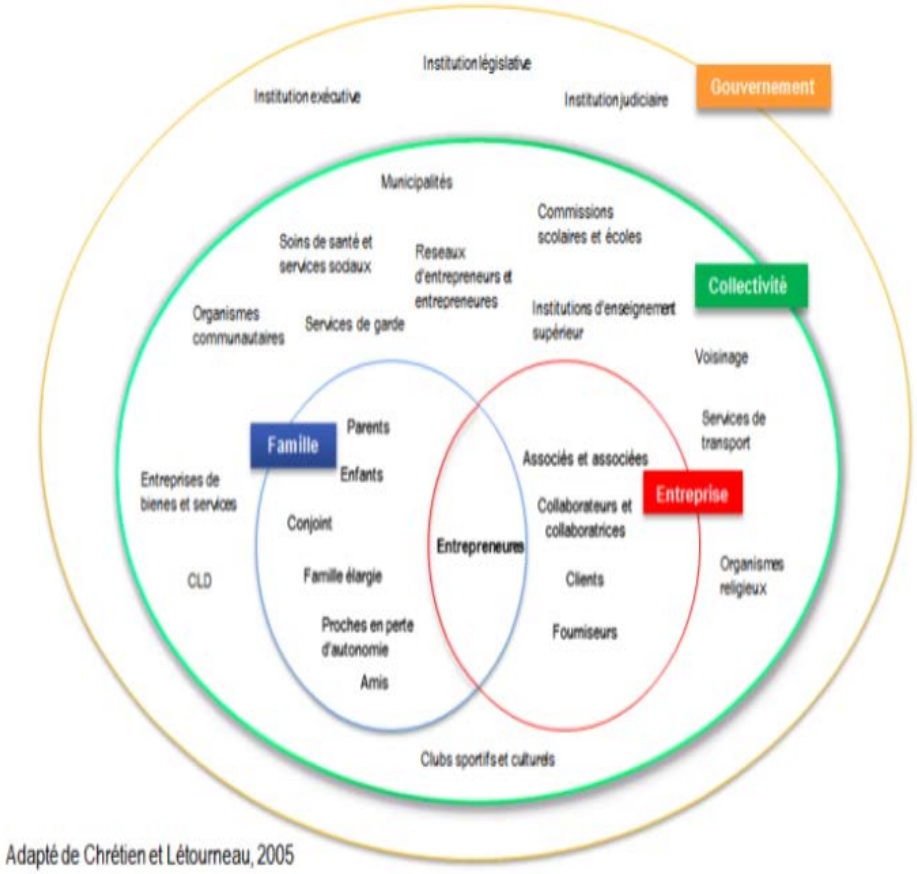
L'intérêt porté aux travailleuses-non salariées se situera au cœur de la démarche de recherche. Ceci implique une redéfinition de la conciliation travail-famille. Cette dernière se définie comme un ensemble ordonné de mesures de gestion de ressources humaines développées et mises en œuvre dans les entreprises afin d'aider les travailleurs(ses) à assumer leurs responsabilités professionnelles et familiales (Chrétien et Létourneau, 2005).

Cette approche complète les études portant sur la relation entre le travail et la famille. Auparavant, la relation entre les deux a été conçue sous l'angle de l'intégration ou de la fusion (Edwards et Rothbard, 2000), la CTF représente la facilitation pour les travailleuses-non salariées de l'assemblage de leurs activités professionnelles et familiales dans la révérence des obligations liées à chacune d'elles.

L'approche holistique de la CTF présume des liens intrinsèques entre le travail et la famille. L'interdépendance s'inspire de la théorie systémique, telle que présentée par ce modèle holistique. Elle englobe les sphères du travail, de la famille, de la municipalité et du

gouvernement comme un écosystème (Chrétien et Létourneau, 2005). Dans chacune des sphères, les acteurs sont dans une relation de dépendance réciproque, ils peuvent influencer la conciliation travail-famille soit par l'apport des ressources ou par les contraintes.

Les sphères gouvernementale et collective insèrent celles du travail et de la famille. Cependant, l'entreprise et la famille sont interdépendantes et elles présentent un système où les entrepreneures sont au cœur de la dépendance réciproque entre travail-famille (Chrétien et Létourneau, 2005).



Notre approche, d'inspiration écosystémique, constitue le cadre théorique en fonction des entrepreneures-travailleuses. Elle permettra d'éclairer la conciliation entrepreneuriat-famille chez les femmes en contexte de CTF afin de bien comprendre son impact sur la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs.

2.3- La conciliation travail-famille chez les mompreneurs :

Le fait de créer une activité entrepreneuriale constitue, aux yeux des femmes, un élément qui les distingue en favorisant une grande confiance et une expression de soi, ainsi qu'une prise de risque qui est plus valorisante qu'un salariat. Par leur dénomination, les mompreneurs affirment leur intention de mettre sur un pied d'égalité le travail et la maternité. Cependant, plusieurs travaux en sciences sociales qui traitent la problématique de la conciliation ont démontré la flexibilisation de l'emploi, l'intensification du travail et les transformations contemporaines des compositions familiales et leur contribution à renforcer les tensions entre les sphères famille et travail.

Toutefois, les travaux sur les entrepreneurs citent de façon régulière des analyses psychologisantes afin d'expliquer le passage du salariat à l'indépendance, et ce d'autant plus que cette transformation précède régulièrement une grande diversité des positions professionnelles antérieures (Zalio, 2007). Les travaux dédiés aux femmes entrepreneures ne font pas exception, certes, de nombreuses typologies qui existent (Brush et Hisrich, 1991; Duchenéaut et Orhan, 2000) font de la conversion vers le chemin de l'entrepreneuriat un choix professionnel et individuel volontaire, qui est mis en lumière dans l'image sociale des mompreneurs.

2. La satisfaction entrepreneuriale :

2.1- Cadrage conceptuel :

La satisfaction professionnelle est l'un des sujets les plus étudiés dans le contexte du comportement organisationnel (Luthans, 1998 ; Blau, 1999 ; Robbins, 2005 ;Van Wyk et Adonisi, 2008). Elle fait référence à l'attitude d'un individu à l'égard de son travail ou d'une dimension spécifique de travail (Knoop, 1995 ; Robbins, 2001). De plus, elle peut affecter une multitude de comportements au sein des organisations et contribuer remarquablement au niveau de bien-être (George et Jones, 2011, p. 84). Quant à sa définition, Dewe et Cooper (2012) la qualifient comme un concept trouble (Torrès et Lechat, 2017, p.201). Weiss (2002) la définie comme un construit hybride rassemblant des dimensions émotionnelles (affectives) et cognitives (évaluatives).

Hulin et Judge, (2003) ont élargi l'éventail des dimensions de la satisfaction, et ont présenté une définition largement acceptée par les chercheurs. Les deux auteurs suggèrent que ce concept est un construit englobant des réponses psychologiques multidimensionnelles à l'égard du travail ; ces réponses sont de nature cognitive (évaluative), affective (ou émotionnelle) et comportementale.

Plusieurs recherches sont arrivées à des résultats selon lesquels les entrepreneurs présentent des niveaux élevés de la satisfaction professionnelle par rapport aux employés (Blanchflower et Oswald 1998 ; Blanchflower 2004 ; Bradley et Roberts, 2004 ; Benz et Frey, 2008a ; Schjoedt, 2009 ; Hundley, 2001 ; Carree et Verheul, 2012 ; Lange, 2012 ; Binder et Coad, 2013 ; Millan et al., 2013; Hanglberger et Merz 2015). Cependant, et sous l'effet de l'incertitude de l'environnement, la satisfaction n'est plus une variable stable, elle peut être fluctuante, notamment dans les premiers mois du démarrage de l'entreprise (Cooper et Artz, 1995), et la décision quant à la poursuite ou à la fermeture de l'entité crée est dépendante des performances réalisées et des expériences vécues. Dans cette veine, la satisfaction est considérée comme un prédicteur des sorties du travail indépendant (Georgellis et Lange.2007).

Une des explications des déterminants de la satisfaction professionnelle trouve ses appuis théoriques dans la théorie de « Discrepancy », qui met en avant la notion de « l'écart » comme élément prépondérant de l'analyse de la satisfaction. En s'appuyant sur la philosophie de cette théorie, l'existence ou non d'un « écart » entre les récompenses ou les performances réelles et les objectifs ou les attentes de la personne détermine, en une partie, la satisfaction individuelle (Coper et Artz, 1995). Selon cette théorie l'individu adopte un processus de comparaison cognitive entre les éléments précédents pour évaluer le degré de sa satisfaction (Michalos, 1986 ; Coper et Artz, 1995).

La satisfaction s'explique par l'écart de réalisation des objectifs, qui s'explique lui-même par certains écarts de comparaison sociale, l'écart entre ce que l'on a maintenant et le meilleur a eu dans le passé, et quelques autres écarts relativement peu importants (Michalos, 2003, p. 14).

Dans le cadre de la théorie de « Discrepancy », l'ampleur et la direction de l'écart aident à déterminer le résultat, c'est-à-dire plus l'écart est négatif et grand, plus l'individu s'est éloigné de ses objectifs (Klein et al., 2011), par conséquent, plus la performance est faible, donc plus le niveau de la satisfaction est faible. En revanche, plus l'écart est positif et grand plus la satisfaction est grande.

2.2- La satisfaction professionnelle chez les mompreneurs :

La quête de satisfaction est l'un des principaux facteurs motivationnels de l'entrepreneuriat chez les mompreneurs (D'Andria et Gabarret, 2017). Elle est l'un des incitateurs des anciennes travailleuses à prendre des risques et se lancer dans une aventure entrepreneuriale (Kamaraj et Pandu, 2013), notamment lors du manque ressenti de toute flexibilité de leur milieu professionnel au moment de maternité (Nel et al., 2010 ; d'Andria et Gabarret, 2017).

Le sentiment de l'insatisfaction en milieu professionnel joue un rôle de stimulus, conduisant l'individu à abondonner le salariat pour opter pour la création d'entreprise (Gabarret et Vedel, 2012, 2015), et poussant les mères à poursuivre le désir de satisfaction personnelle. La volonté de trouver un équilibre entre la sphère professionnelle et celle privée qui se caractérise par une situation familiale particulière (avoir des enfants) est interprété par Nel et coll (2010, p. 15) comme un facteur influençant la recherche de la satisfaction (flexibilité).

La grande particularité d'une mompreneur consiste à concilier vie professionnelle et vie privée (Nel et al., 2010). La création d'entreprise peut être perçue comme une solution adéquate permettant d'avoir la satisfaction et la flexibilité convoitées, afin de gérer conjointement leurs affaires et leurs familles (Landour, 2015, p. 23), en brouillant les frontières entre les rôles de mère et ceux d'une femme d'affaires (Ekinsmyth, 2011, p. 104 ; D'Andria, 2014, p. 9). Cependant, il existe de nombreux défis auxquels les mompreneurs sont confrontées. Il s'agit spécifiquement du démarrage des entreprises avec une contrainte éminente de ressources, des stéréotypes, de la concurrence féroce, et des opportunités de réseautage limitées (Nel et al., 2010). Face à cet état, et pour réaliser des performances qui leur engendrent des satisfactions, les mompreneurs confrontent l'obligation d'une forte mobilisation individuelle, et d'un degré élevé d'engagement non seulement professionnel, mais aussi parental plus particulièrement de la maternité (Landour, 2017). Afin de faire réussir leur projet, elles doivent investir davantage du temps et d'énergie, par conséquent, elles se trouvent avec peu de temps et d'énergie pour leur bien-être physique et psychologique, ainsi que pour leurs enfants notamment en bas d'âge. De ce fait, l'engagement de la mère entrepreneure envers l'entreprise économique dépasse son engagement envers l'entreprise parentale.

Etant donné que l'entreprise et l'enfant se situent au même sommet de préoccupations chez les mompreneurs (Cobe et Parlapiano, 2002), et nécessitent une gestion particulière et simultanée, la propriété d'une entreprise pourrait être une source de conflit entre le travail entrepreneurial et la vie privée. Ce conflit résulte du changement dans les rôles de la mère qui pourrait affecter les enfants, le conjoint, les parents voire même sa propre identité, car il existe diverses zones d'entrecroisement entre l'entreprise et la famille, engendrant souvent des tensions et déstabilisant la vie familiale (Schindehutte, et al., 2003). Les dilemmes de gestion de ces

zones surviennent au fur et à mesure que l'entreprise se développe et évolue. Les variables ayant le plus d'incidence sur le niveau de conflit que les femmes entrepreneures vivent sont généralement la fatigue, la difficulté à se détendre, l'incapacité à poursuivre leurs intérêts personnels et à planifier les conflits / l'inflexibilité (Schindehutte, et al., 2003).

II. Partie empirique

1. Méthodologie de recherche :

Ce papier s'appuie sur des travaux réalisés sur la conciliation travail non salarié-famille chez les « mompreneurs », et sur leur satisfaction. Ces recherches sont issues du champ de la psychologie organisationnelle traitant les déterminants de la satisfaction.

La question de recherche à laquelle on s'efforce à répondre se présente comme suit :

« Dans quelle mesure la conciliation travail non-salarié-famille impacte-t-elle la satisfaction entrepreneuriale chez les mompreneurs au Maroc ? »

La carence constatée au niveau de la littérature relative à l'objet de recherche plaide en faveur d'une recherche qualitative de nature exploratoire. Nous cherchons à donner du sens aux expériences vécues par des femmes qui doivent assumer la dualité de leur rôle d'entrepreneures et mamans ayant des contraintes difficiles à desserrer. Dans ce cadre, nous adoptons une posture « interprétativiste », et une logique inductive.

Conformément à notre démarche, nous avons procédé à une collecte de données primaire au travers des entretiens semi-directifs avec six cas des mompreneurs dans la ville de Marrakech. Après la collecte des données, et après une phase de retranscription, nous avons effectué une analyse thématique, et un travail de codage *à posteriori*, à l'aide du logiciel NVIVO V.12.

2. Structure du guide d'entretien :

Le guide d'entretien conçu s'articule autour de quatre grands thèmes :

- **Thème 1** : Identification de l'activité entrepreneuriale chez les mompreneurs. Il comporte : la présentation de l'interviewée, et la présentation de l'entreprise. Nous nous sommes basés sur la typologie des femmes entrepreneures réalisée par Laurice (2016) ;
- **Thème 2** : Gestion de contraintes vie privée-vie professionnelle. Il contient : La vie au sein de l'entreprise, les contraintes professionnelles, les contraintes familiales. La référence théorique mobilisée au niveau de ce thème est l'approche holistique de la conciliation travail-famille ;
- **Thème 3** : Conciliation travail non-salarié/famille. Il touche les conflits entre la vie familiale et la vie professionnelle, et l'investigation autour des stratégies de conciliation adoptées par les mompreneurs marocaines. La référence mobilisée également est l'approche holistique de la conciliation travail-famille ;
- **Thème 4** : Satisfaction professionnelle chez les mompreneurs. Il comporte : Les déterminants de la satisfaction, la satisfaction par rapport à la performance de l'entreprise et la satisfaction suite à la conciliation travail-famille. Trois références théoriques ont été mobilisées ; la théorie de « Discrepancy », la théorie de l'enrichissement (Powell et Edleston, 2013), et l'étude de Carree et Verheul (2012) sur les déterminants de la satisfaction.

3. Configuration de l'échantillon :

A l'aide des réponses relatives au premier thème : « **Identification de l'activité entrepreneuriale chez les mompreneurs** », les profils des six mères interviewées, se présentent dans le tableau ci-après :

Tableau : Profil des mompreneurs et de leurs entreprises

	Cas M1	**Cas M2**	**Cas M3**	**Cas M4**	**Cas M5**	**Cas M6**
Profil de l'entrepreneure	37 ans Mariée 2 enfants Diplôme de médecine générale Ouverture de l'entreprise il y a 7ans	31 ans Mariée 2 enfants Diplôme d'avocat Ouverture du cabinet il y a 3 ans	37ans Mariée 3 enfants Licence en sciences économiques Ouverture de l'entreprise (centre de formation) il y a 12 ans	45 ans Mariée 2 enfants Diplôme d'expertise comptable, et Master en RH Création d'un cabinet d'expertise comptable il y a 10 ans, et d'un centre de formation il y a 3 ans	42 ans Mariée 2 enfants Diplôme de Master en Commerce International et un MBA Marketing. 3 entreprises (Import /export, et Cabinet de conseil et de formation créés il y a 12, et Agence de location de voiture créée il y a 1 an	30 ans Mariée 1 enfant Master en management financier des entreprises et doctorante. Cabinet d'assurance créé il y a 4 ans
Secteur d'activité	Santé	Droit et justice	Formation	Audit, expertise, et Formation	Conseil, commerce et service	Banque et assurance
Nombre d'associés	1	1	1	2	2	2
Taille de l'entreprise	Micro-entreprise		Très petite entreprise (TPE)			
Localisation	Ville de Marrakech					
Durée d'entretien	32 min	43 min	48 min	45 min	34 min	32 min

3. Analyse de résultats :

Nous avons procédé à l'interprétation des informations contenues dans le tableau des fréquences des mots, et dans les nuages de mots. Les résultats d'analyse par « Axe » se présentent comme suit :

4.1- La description de l'activité entrepreneuriale chez les mompreneurs :

Nous avons remarqué que nos interlocutrices mettent l'accent principalement sur la spécificité de leur activité professionnelle et le manque de confiance envers les collaborateurs à cause d'une carence en termes de compétences et d'expertise. Ceci engendre une difficulté de délégation des tâches de gestion, et implique le travail avec la planification et avec des priorités

« *j'avais toujours l'envie de déléguer les tâches de gestion à une personne compétente, mais malheureusement ce n'était pas possible* », «*avec la difficulté de trouver une personne compétente pour la déléguer la responsabilité de l'une des deux entreprises, je travaille simultanément en accordant l'importance à l'entreprise ayant les cas d'urgence* », « *Je me base sur la planification et l'organisation de mon travail et de ma vie privée, ce n'est pas tout évident sans planification* ».

Nous avons constaté par ailleurs, que l'activité entrepreneuriale de notre cible est surchargée et débordante. En effet, avec la difficulté de déléguer une partie des tâches, nos interlocutrices assument souvent plusieurs rôles (activité professionnelle, autres activités courantes de gestion). Le rythme, la charge et le contenu du travail sont des facteurs qui induisent du stress et périodiquement des sensations d'épuisement *« je passe 8h par jour dans mon cabinet de 9h à 18h avec 1h de pause », « Je suis une femme trop impliquée dans son travail, et je suis en mobilité depuis plus de 15 ans »*.

4.2- La gestion des contraintes professionnelles et familiales et conciliation :

L'analyse des verbatims démontre que les mères interviewées souffrent de plusieurs contraintes :

- Des contraintes de nature familiale et personnelle (Maladie, manque de temps et d'énergie, les études…) « *j'ai la difficulté de trouver du temps et d'énergie pour moi, je ne fais pas ce que les femmes font* », *« Le temps que je consacre normalement pour la prospection j'ai le dirigé vers les études » ;*

- Des contraintes professionnelles (Epuisement, discrimination, pression du temps, difficulté de contrôler tout le travail…) *« Une maman confrontée à des problèmes dans sa vie professionnelle c'est une maman consommée, épuisée et fatiguée* », « *puisque je pilote trois entreprises c'est très difficile d'être présente partout* », « *j'ai un temps limité* », « *je souffre des stéréotypes et de la discrimination quel que soit au niveau d'accès au marché ou au niveau d'accès au crédit* ».

L'ensemble de ces contraintes aboutissent à des conflits entre la vie professionnelle et la vie privée de notre cible « *le fait de travailler et de s'occuper de la famille est très stressant, j'essaie de concilier entre les deux vies, mais le travail accapare la totalité de mon temps* », « *je travaille avec des plannings et des priorités, mais ce n'est pas facile de prendre en charge des enfants en bas d'âge* ». Ces conflits empêchent nos interlocutrices à bien assumer, leurs responsabilités familiales et professionnelles « *Franchement il n'y a plus de vie privée dans mon cas, mes activités professionnelles ont absorbé cette vie…, je ne trouve pas assez de temps ni assez d'énergie pour ma petite famille* », « *on ne peut pas tout faire* ». Et pour surmonter les contraintes rencontrés, la totalité des mères interrogées mettent en avant le soutien de leur entourage (le mari en premier lieu, les parents, et les collaborateurs) « *Le soutien familial est important* » …

4.3- La satisfaction professionnelle des mompreneurs.

L'analyse de la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs a permis d'identifier les déterminant de la satisfaction, et de savoir si le conflit entre l'activité entrepreneuriale et famille affecte la satisfaction des mompreneurs (concilier entre la sphère familiale et la sphère professionnelle). Les résultats obtenus présentent les éléments qui influencent la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs :

- La réalisation des objectifs et de la performance « *Le moment où je prospecte beaucoup j'ai la possibilité d'avoir plus de rentabilité, ce qui augmente le sentiment de satisfaction vis-à-vis le travail professionnelle* » ;
- Le travail en tant qu'entrepreneure « *L'essentiel c'est ce que je fais ce que j'aime, et j'ai beaucoup de flexibilité, et l'entrepreneuriat est un choix que j'ai voulu faire* » ;
- Les caractéristiques de l'entrepreneure et de l'entreprise « *Pour moi La TPE doit être plus performante que les grandes entreprises, car elle est plus flexible* ».
- Et la conciliation, « *Tout simplement, pour moi l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée c'est la satisfaction* », *« j'arrive à faire l'harmonisation…Généralement avec un enfant je suis satisfaite ».*

5- Discussion de résultats :

Les mompreneurs sont une catégorie bien distincte de femmes entrepreneures. La source de cette distinction tient au fait qu'elles sont doublement responsables de leurs entreprises et leurs familles. Toutefois, les mompreneurs ne peuvent pas être aperçues comme un groupe homogène. En faisant recours au travail de Laurice (2016), pour pouvoir déceler la typologie de chaque cas, toutes les mères interviewées ont déclaré que l'entrepreneuriat a été, pour elles, un choix. De plus, nous avons déduit que nos interlocutrices appartiennent aux types d'entrepreneurs passionnés (Fourquet, 2011), et orientés vers l'efficacité (Laufer, 1975), et pratiquent un entrepreneuriat à plein temps, dont les activités sont surchargées et stressantes, et nécessitant une délégation de certaines tâches.

L'approche holistique de la conciliation travail-famille nous permis de bien comprendre les besoins des mompreneurs en terme de soutien familial. Malgré la forte interaction entre la sphère professionnelle et la sphère privée, la réussite de la mompreneur est tributaire du soutien du conjoint en premier lieu, des parents et enfin les collaborateurs. En effet, et selon la même approche, les acteurs dans les deux sphères sont dans une relation de dépendance réciproque, ce qui peut influencer la conciliation entre leurs vies familiales et leurs vies professionnelle. Cependant, la communication et la planification sont des stratégies parmi d'autres qu'adoptent les mompreneurs.

La satisfaction entrepreneuriale chez nos interviewées dépend majoritairement de la réalisation de leurs objectifs, et de leur capacité de concilier entre vie privée-vie professionnelle. La théorie de « discrepancy », le travail de Carree et Verheul (2012), et le travail de Powell et Edleston (2013) nous fournissent un éclairage précieux pour comprendre les déterminants de cette satisfaction. Les mompreneurs interviewées ont annoncé que leurs milieux de travail représentent pour elles une source de satisfaction, puisqu'elles sont les cheffes d'entreprises, et puisqu'elles ont pu réaliser les objectifs fixés en termes de conciliation travail-famille et satisfaction. Ainsi, et conformément au travail Carree et Verheul (2013), nous avons constaté que la performance de l'entreprise, ses caractéristiques, et les compétences de la mère entrepreneure ont un effet considérable sur leur degré de satisfaction.

Conclusion :

L'objectif fixé à travers ce papier est de savoir si la conciliation activité-entrepreneuriale/famille détermine la satisfaction. De point de vue théorique, ce travail de recherche a permis d'établir un cadre de recherche basé sur le profil des mompreneurs et sur leur niveau de satisfaction à partir de la conciliation travail non salarié-famille. D'après les

résultats du troisième axe, il semble que cette conciliation influence la satisfaction professionnelle des mompreneurs marocaines. D'autre part, l'étude qualitative réalisée nous a permis de dégager les besoins des mompreneurs en matière de soutien, de satisfaction et de confiance comme éléments fondamentaux pour réussir leur activité entrepreneuriale. Nous avons, par ailleurs, dégagé le rôle du soutien familial comme déterminant de la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs.

Cependant, cette étude présente certaines limites. La premiére est relative à la taille et la configuration de l'échantillon. En effet pour des raisons de proximité nous n'avons interrogés que des entrepreneures sur la ville de Marrakech âgées entre 30 et 45 ans qui représente une tranche d'âge assez étroite. La seconde limite est liée à l'mpossibilité de généralisation de résultats à partir d'une étude qualitative.

Toutefois, Cette étude offre quelques clés de compréhension pour des recherches futures en matière de soutien (familial et des collaborateurs) comme élément crucial qui aide, les entrepreneur(e)s en général et en particulier les « mompreneurs », à atteindre un niveau de satisfaction entrepreneuriale. Ainsi, pour les prochaines recherches, il serait intéressant de s'intéresser à une tranche d'âge plus large, et d'adopter une étude mixte afin de tester la satisfaction professionnelle chez les mompreneurs suite à la conciliation travail non salarié-famille.

Bibliographie :

Allen, T., et al. 2013. « Work–family conflict and flexible work arrangements : Deconstructing flexibility », *Personnel Psychology*, 66 : 345-376.

Arunkumar, V., et Gnanaprakasam, C. 2016. « Conceptual Model Fit for Women Entrepreneurs' Satisfaction towards Their Business by Using Structural Equation Model », *International Journal of Management and Development Studies*, 5(4) : 9-21.

Benz, M. et Frey, B, S., 2008a. « Being independent is a great thing: subjective evaluations of self-employment and hierarchy », *Economica*, 75: 362–383.

Binder, M. et Coad, A. 2013. « Life satisfaction and self-employment: a matching approach », *Small Business Economics*, (40)4: 009-1033.

Blanchflower, D. G. et Oswald, A. J., 1998. « What Makes an Entrepreneur? » , *Journal of Labor Economics*, (16)1: 26-60

Blanchflower, D. G. 2004. « Self-employment: More may not be better. Work paper N° w10286. » National Bureau of Economic Research.

Blau, G. 1999, « Testing the longitudinal impact of work variables and performance appraisal satisfaction on subsequent overall job satisfaction », *Human Relations*, 52(8): 1099-1113.

Boden Jr, R. J., et Nucci, A. R. 2000. « On the survival prospects of men's and women's new business ventures ». *Journal of business venturing*, 15(4): 347-362.

Bradley, D.E., et Roberts, J.A. 2004. « Self-Employment and job satisfaction: Investigating the role of self-efficacy, depression, and seniority », *Journal of Small Business Management*, 42(1): 37–58.

Brush, C. et Jennings, J, E. 2013. « Research on women entrepreneurs : Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? », *The academy of management annals*, 7 : 663-715.

Brush, C. Welter, F. et de Bruin, A. 2006. « Introduction to the special issue : towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship », *Entrepreneurship : Theory and practice*, 30(5) : 585-593.

Brush,C. Bird,B. 2002. « A gendered perspective on organizational creation », *Entrepreneurship theory and practice*, 26(3) : 41-65.
Brush, C. et Hisrich, R, D. 1991. « Antecedent influences on womenowned businesses. », *Journal of managerial Psychology.*
Carree, M. A. et Verheul, I. 2012. « What Makes Entrepreneurs Happy? Determinants of Satisfaction Among Founders », *J Happiness Stud* ,(13): 371–387.
Chrétien, L. et Létourneau, I. 2005. « Les municipalités et le défi de la conciliation travail-famille », *Municipalité & Famille*, 2(3) : 5.
Cliff, J. E. 1998. « Does one size fit all? exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size », Journal of Business Venturing, 13(6): 523–542.
Cobe, P.et Parlapiano, E. H. 2002. « Mompreneurs : A mother's practical step-by-step guide to work-at-home success », *TarcherPerigee*.
Cooper, A. C., et Artz, K. W. 1995. « Determinants of satisfaction for entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, 10(6): 439-457.
d'Andria, A. 2014. « Un éclairage sur le processus entrepreneurial des mampreneurs. Étude exploratoire de leur dynamique effectuale », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 13(1) : 11-33.
d'Andria, A. et Gabarret, I. 2017. « Mères et entrepreneures : étude de la motivation entrepreneuriale des mampreneurs françaises », *Revue internationale PME*, 30(1) : 155-181.
D'Andria, A. et Gabarret, I. 2014. « Les mampreneurs françaises : des créatrices d'entreprise à contre-courant ? », *12ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME 29*, 30 et 31 Octobre 2014, Agadir
D'Andria, A. et Gabarret, I. 2017. « Mères et entrepreneures : étude de la motivation entrepreneuriale des mampreneurs françaises », *Revue internationale P.M.E.*, 30 (1) : 155–181.
Duchéneaut, B. et Orhan, M. 2000. « Les femmes entrepreneurs en France ». *Seli Arslan*.
Duxbury, L, E. et Higgins, C. 2012. « National Study on Balancing Work and Caregiving in Canada.
Edwards, J, R. et Rothbard, N, P. 2000. « Mechanisms linking work and family : Clarifying the relationship between work and family constructs », *Academy of management review*, 25(1) : 178-199.
Ekinsmyth, C. 2011. « Challenging the boundaries of entrepreneurship: The spatialities and practices of UK 'Mumpreneurs' », *Geoforum*, 42(1) : 104-114.
Fairlie, R. W., & Robb, A. M. 2009. « Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey », *Small Business Economics*, 33(4) : 375.
Fasci, M. A., et Valdez, J. 1998. « A performance contrast of male-and female-owned small accounting practices », Journal of small business management, 36(3).
Gabarret, I. et Vedel, B. 2012. « Quitter son emploi pour devenir entrepreneur », *@GRH*, (3)4 : 79-97.
Gabarret, I., et Vedel, B. 2015. « Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale » *La Revue des Sciences de Gestion*, (1) : 13-20.
Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017. « La dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2017 », Edition LITOGRAF
Georgellis, Y., et Lange, T. 2007. « Participation in continuous, on-the-job training and the impact on job satisfaction: longitudinal evidence from the German labour market ». The *International Journal of Human Resource Management*, 18(6): 969-985.
George, J. M., et Jones, G. R. 2011. « Understanding and managing organizational behavior ». Pearson. 6ème édition
Greenhaus, J, H. et Powell, G, N. 2006. « When work and family are allies : A theory of work-family enrichment », *Academy of management review*, 31(1) : 72-92.

Hanglberger, D., et Merz, J. 2015. « Does self-employment really raise job satisfaction? Adaptation and anticipation effects on self-employment and general job changes ». *Journal for Labour Market Research*, 48(4) : 287-303.
Hulin, C. L., et Judge, T. A. 2003. « Job attitudes ». *Handbook of psychology*, 255-276.
Hundley, G. 2001. « Why and when are the self-employed more satisfied with their work? » *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40(2): 293-316.
Hytti, U., Kautonen, T. et Akola, E. 2012. « Determinants of job satisfaction for salaried and self-employed professionals in Finland », *The International Journal of Human Resource Management*, 24(10): 2034-2053.
Jamali, D. 2009. « Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries : A relational perspective », *Gender in management : an international journal*, 24(4) : 232-251.
Janićijević, N. et Paunović, K.I., 2019. « Employee and the self-employed job satisfaction: similarities and differences », *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*,
Jennings, J. E., et Brush, C. G. 2013. « Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? » *The Academy of Management Annals*, 7(1): 663–715.
Kamaraj, S., et Pandu, A. 2013. « Job Satisfaction of Women Entrepreneurs with Special Reference to Self Help Groups of Vellore District », *International Journal of Management and Development Studies*, 2(8) : 10-16.
Klein G., Saunders C., et Jiang J. J., 2011. « Discrepancy theory models of satisfaction in is research », (pp. 355-381). Springer, New York, NY.
Knoop R. (1995). Relationships among job involvement, job satisfaction, and organizational Commitment for Nurses, *The Journal of Psychology*, 129(6): 643–649.
Landour, J. 2019. « Sociologie des Mompreneurs. Entreprendre pour concilier travail et famille ? », Villeneuve d'Ascq, *Presses universitaires du Septentrion*, 184.
Landour, J. 2017. « Les mompreneurs : Entre entreprise économique, identitaire et parentale », 150(2) : 79-100.
Landour, J. 2015. « Quand les mères deviennent entrepreneurs : Image et expériences des Mompreneurs », *Sociétés contemporaines*, (2) : 137-168.
Landour, J. 2015. « Les collectifs de “Mompreneurs”, une solidarité professionnellement porteuse ? », *Modern & Contemporary France*, 23(4) : 457-473.
Lange T., 2012 « Job satisfaction and self-employment: autonomy or personality? », *Small Business Economics*, (38) 2: 165-177
Lavoie, D. 1988. « Women entrepreneurs: Building a stronger Canadian economy ». Canadian Advisory Council on the Status of Women.
Lock E. A., 1969 « What is job satisfaction? », *Organizational Behaviour and Human Performance*,(4)4: 309-336.
Locke, E. A. 2009. « Attain emotional control by understanding what emotions are ». *Handbook of principles of organizational behavior*, 145-159.
Luthans, F. 1998. « Organizational Behaviour ». Irwin/McGraw-Hill: Singapore. 8ème édition
Michalos, A. C. 2003. « Job Satisfaction, Marital Satisfaction and the Quality of Life: A Review and a Preview ». *Social Indicators Research Series*, 123–144.
Millan, J.M., Hessels, J., Thurik, R., et Aguado, R. 2013. « Determinants of job satisfaction: a European comparison of self-employed and paid employees ». *Small Business Economics*, 40 (3): 651–670.
Nel, P., Maritz, A. et Thongprovati, O. 2010. « Motherhood and entrepreneurship: the mumpreneur phenomenon », *The International Journal of Organizational Innovation*, (3)1: 6-34.

Powell. 2012. « Nurturing entrepreneurs' work–family balance: A Gendered Perspective », *Entrepreneurship theory and practice*, 36 (3) : 513-541.
Richomme-Huet, K. Vial, V. et d'Andria, A. 2013. « Mumpreneurship: A new concept for an old phenomenon? », *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 19(2) : 251-275.
Robbins, S. 2001. « Organizational Behaviour », *Prentice-Hall: Upper Saddle River*, New Jersey.
Robbins, S. P., et Judge, T. A. 2005. « Organizational Behavior », 15th. Shahrivar, 13, 1393.
Sarfaraz, L., Faghih, N., et Majd, A. A. 2014. « The relationship between women entrepreneurship and gender equality ». *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 2(1): 1–11.
Schindehutte, M., Morris, M., & Brennan, C. 2003. « Entrepreneurs and Motherhood: Impacts on Their Children in South Africa and the United States », *Journal of Small Business Management*, 41(1): 94–107.
Schjoedt, L. 2009. « Entrepreneurial job characteristics: An examination of their effect on entrepreneurial satisfaction ». *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3): 619-644.
Sidi Ali, R. 2018. « Feminist theory and its influence on female entrepreneur's growth intentions », *International Journal of Innovation and Economic Development*, 3(4): 20-31.
Thornton, B. Ryckman, R. M., et Gold, J. A. 2011, « Competitive orientations and the Type A behavior pattern », *Psychology*, 2(5) : 411.
Torrès, O. 2013. « Health of entrepreneurs ». *Encyclopedia of creativity, invention, innovation and entrepreneurship*, 1: 827-832.
Torrès, O.et Lechat, T. 2017. « Les satisfacteurs professionnels du dirigeant de PME : une étude par les événements affectifs », *dans La santé du dirigeant : De la souffrance patronale à l'entrepreneuriat salutaire*, sous la direction d'Olivier TORRES. Observatoire AMAROK : 199-223. Deboek Supérieur, 2ème edition
Van Wyk R. et Adonisi M. 2008. « The role of entrepreneurial characteristics in predicting job satisfaction », *South African Journal of Economic and Management Sciences NS*, (11)4: 391-407.
Vinze, M. D. 1987. « Women entrepreneurs in India: A socio-economic study of Delhi, 1975-85 ». *Mittal publications*.
Weiss, H. M. 2002. « Deconstructing job satisfaction: Separating evaluations, beliefs and affective experiences ». *Human resource management review*, 12(2): 173-194.
Yadav V., et Unni J. 2016 « Women entrepreneurship: research review and future directions», *Journal of Global Entrepreneurship Research* (6)12: 1-18.
Zalio, P. P. 2007, « Les entrepreneurs enquêtés par les récits de carrières : de l'étude des mondes patronaux à celle de la grammaire de l'activité entrepreneuriale », *Sociétés contemporaines*, (4) : 59-82.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

TEST EMPIRIQUE SUR L'EFFICACITÉ DES INTERVENTIONS DES BANQUES CENTRALES SUR LE MARCHÉ DES CHANGES : UNE APPLICATION AUX BANQUES CENTRALES CANADIENNE ET SUISSE

Kwami Edem ABBUY
Doctorant au département d'économie Université de Sherbrooke, Canada
Kwami.Edem.Abbuy@USherbrooke.ca

RÉSUMÉ – Ce papier étudie l'efficacité des interventions des banques centrales canadienne et suisse sur leurs taux de change vis-à-vis du dollar américain dans un contexte de volatilité. Nous examinons l'efficacité des interventions monétaires des deux banques centrales sur la période 1980-2014. Une équation comportementale du taux de change est ainsi estimée par la méthodologie des variables instrumentales en raison de l'endogénéité entre la volatilité des taux de change et les interventions captées par les différences dans les réserves officielles internationales des deux banques centrales. Les résultats concluent sur une efficacité des interventions monétaires de la Banque du Canada (BoC) et de la Banque Nationale Suisse (BNS) sur le marché des changes pour stabiliser et enrayer la persistance à court terme de la volatilité du dollar canadien et du franc suisse. Toutefois, l'efficacité semble plus grande du côté de la Banque Nationale Suisse (BNS) où les interventions sont plus stabilisatrices du franc suisse que pour la Banque du Canada (BoC) dont les interventions quoique efficaces, demeurent faibles en intensité.

Mots-clés: volatilité, taux de change, réserves internationales

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Les données financières, y compris les taux de change sont fortement caractérisés par leur volatilité. Au cours des dernières décennies, l'impact des politiques monétaires sur les taux de change a fait l'objet d'un large corpus de recherches empiriques. Une volatilité excessive du taux de change étant perçue comme une entrave à l'efficacité du marché des changes, du marché de biens et services, du marché des capitaux et la conduite de politique monétaire (Rogers et Siklos, 2003; Taylor et Sarno,

2001; Edison, 1993). Depuis l'instauration du Système de Bretton Woods ou les parités de change étaient fixes mais ajustables, les interventions sur le marché des changes n'avaient que pour but de maintenir le taux de change entre les marges prédéfinies. L'objectif était d'éviter la volatilité excessive (Dominguez,1998) qui était alors attribuée aux taux flottants et de prévenir les dépréciations concurrentielles. Mais l'effondrement du Système de Bretton Woods en 1973 va changer la donne (Basu et Varoudakis, 2013).

Dans le système monétaire actuel, de nombreux pays riches ont adopté une approche de « laisser-faire » à l'égard des marchés des changes. Le taux de change des principales devises telles que le dollar américain, l'euro ou le yen fluctue en fonction des forces du marché. D'autres économies ouvertes industrialisées de taille moyenne, comme le Canada, l'Australie et la Suisse, ont également adopté un régime à taux variable déterminé par le marché (Kearns et Rigobon, 2005).

Mais les mouvements excessifs des taux de change des devises locales par rapport au dollar américain ont vu la plupart des autorités monétaires intervenir sur le marché des changes. Dès lors, l'analyse des interventions des banques centrales sur le marché des changes va susciter un nouvel intérêt de recherche économique (De Carvalho, 2015). S'il existe une littérature empirique substantielle sur l'estimation des politiques de réponse des autorités monétaires quant aux déviations des taux de change par rapport à leurs valeurs cibles, elle demeure néanmoins loin de fournir un consensus sur l'impact et l'efficacité des interventions des autorités monétaires sur les mouvements du taux de change (Hodgson, 2011; Menkhoff, 2008). Ce manque de consensus trouve partiellement sa justification dans le fait que la littérature empirique sur les interventions sur le marché de change a été handicapée par le manque de données sur les interventions. L'efficacité des interventions a été fortement débattue avec des conclusions mitigées. En général, il semble y avoir un écart entre les opinions des banques centrales et les résultats des travaux empiriques (Suardi et Chang, 2012). D'une part, une panoplie de travaux soutiennent la thèse de l'efficacité des interventions sur les marchés de change. Selon la Banque des Règlements Internationaux (BRI, 2013), 70 % des banques centrales jugent efficaces leurs interventions sur le marché des changes entre 2005-2012. Leurs interventions consistaient essentiellement à corriger les désalignements du taux de change par rapport à sa cible et à remédier aux déséquilibres du marché causés par les phénomènes de bulles spéculatives (Sideris, 2008). Dans un sondage effectué auprès des différentes autorités monétaires, Neely (2000) révèle que la plupart des banques centrales jugent efficaces leurs interventions sur le marché des changes. Selon les résultats de l'enquête 47% des banques centrales jugent que les interventions sur les marchés de change visaient à enrayer les tendances volatiles à court terme. Pour 22 % d'entre elles, l'objectif des interventions devrait être d'éliminer les distorsions sur le marché tandis que pour le reste, les motivations des interventions doivent être non spécifiques. Inversement une panoplie de travaux sur les interventions des banques centrales suggère qu'en général les interventions directes sur le marché des changes sont soit inefficaces, car anticipées par les marchés (Beattie et Fillion, 1999) soit une source de volatilité supplémentaire (Beine, 2000 ; Kim et Sheen, 2007).

La problématique de ce papier cible à la fois le Canada et la Suisse. Ainsi, nous interrogeons-nous sur l'efficacité des interventions des autorités monétaires de ces deux économies en faveur de leurs devises locales. Pourquoi le Canada et la Suisse? Quel est le degré d'impact des interventions des autorités monétaires canadienne et helvétique sur la volatilité de leur taux de change vis-à-vis du dollar américain ?

Historiquement, les économies canadienne et suisse ont des similitudes et des différences. Primo, ces pays sont de petites économies industrialisées ouvertes. Leurs activités prises individuellement n'ont aucune influence sur le niveau d'activité mondiale. Deuxio, les monnaies des deux pays sont considérées comme très sensibles à des facteurs similaires tels que les écarts de taux d'intérêt et d'inflation par rapport aux États-Unis (Morana et Beltratti, 2000). Tertio, ils ont un objectif d'inflation dans leurs formulations de politiques monétaires. La Banque Nationale Suisse table sur une cible d'inflation de moins de 2% alors que la Banque du Canada vise à maintenir l'inflation à 2 %, soit au point médian d'une fourchette cible allant de 1 à 3% (Rogers et Siklos, 2003). Cependant, le choix de ces pays ne repose pas seulement sur leurs similitudes mais aussi sur leurs différences. Avant septembre 1998, la politique du Canada était d'intervenir systématiquement sur le marché des changes pour contrer automatiquement les pressions excessives sur le dollar canadien. Cette politique a changé en septembre 1998. La Banque Nationale Suisse est réputée à l'inverse de son homologue canadien pour être l'une des banques centrales les plus interventionnistes au monde. Elle a été par ailleurs la seule des grandes banques centrales à publier les données sur ses interventions sur le marché de changes contrairement aux habitudes de la banque du Canada (Aguilar et Nydahl, 2000).

Cet article vise principalement à évaluer l'efficacité des interventions des banques centrales du Canada et de la Suisse sur le marché des changes. Le reste du papier est organisé comme suit: La section 2 résume brièvement la littérature existante. La section 3 traite la méthodologie adoptée. La section 4 présente les résultats. Enfin, la section 5 conclut.

2. Revue de littérature

Sarno et Taylor (2001) définissent une intervention officielle sur le marché des changes par l'action de la banque centrale à acheter ou à vendre des devises, en général contre sa propre monnaie dans le but d'influer sur le taux de change. Pour renverser une tendance baissière prononcée du cours de sa monnaie, la banque centrale se trouve à acheter sur le marché des changes sa propre monnaie contre d'autres devises (King, 2003). L'intuition derrière étant de stimuler la demande de la devise locale sur le marché des changes et de provoquer par cette intervention une hausse du cours de sa devise (Sideris, 2008; Egert et Komarek, 2006). Afin d'éviter que l'opération n'entraîne une réduction de l'offre de monnaie domestique et n'occasionne une pénurie de devises locales susceptible de faire monter les taux d'intérêt domestiques, la banque centrale stérilise ses achats en injectant un montant équivalent de devises locales dans le système financier. Inversement, si elle désire ralentir la vitesse d'appréciation de sa monnaie, elle vend sa monnaie provenant de sa propre trésorerie en échange d'autres devises. Elle se trouve ainsi à accroître l'offre de sa monnaie sur le marché des changes ce qui ralentit l'appréciation. Pour stériliser l'effet de ces ventes elle retire le même montant de devises locales du système financier (Adler et Mora, 2011). Nous résumons la littérature sur les motivations des interventions des banques centrales, les mécanismes d'intervention et les canaux de transmission.

2. 1 Les Motivations des interventions

Selon Canales-Kriljenko (2003), les véritables motivations sont: influencer le niveau du taux de change, réduire la volatilité du taux de change ou augmenter les réserves officielles par motif de précaution. Pour Chutasripanich et Yetman (2015), les motivations des autorités monétaires peuvent être résumées en quatre objectifs principaux:

- **Leaning against the wind**: les banques centrales interviennent essentiellement sur les marchés des changes non seulement pour limiter la volatilité du taux de change mais aussi pour lisser le taux de change (Suardi et Chang, 2012).
- **Réduire le désalignement des taux de change**: les banques centrales interviennent lorsque le taux de change est trop élevé et peut réduire la compétitivité d'un pays ou trop bas pour entraîner une croissance et une inflation non soutenable (Chutasripanich et Yetman, 2005).
- **Accumuler les réserves de changes :** selon Adler et Tovar (2011), 50 % des interventions des banques centrales sur le marché des changes entre 2004-2010 étaient motivées au moins en partie par le désir d'accumuler des réserves. Cette intention est souvent guidée par l'instinct de précaution des banques centrales. Cette politique fut adoptée par les autorités monétaires chiliennes et mexicaines, les autorités monétaires sud-africaines (Basu et Varoudakis, 2013) qui ont clairement spécifié leur intention de se constituer des réserves de change.
- **Assurer la liquidité**: les banques centrales interviennent sur le marché des changes pour assurer de la liquidité adéquate sur le marché dans le but de faciliter un fonctionnement efficient du marché et d'éviter le stress financier. Selon la BRI (2013), durant la crise financière de 2008, plus de la moitié des principales banques centrales sont intervenues pour injecter de la liquidité sur le marché des changes (Kim et Sheen , 2000).

2.2 Les mécanismes d'intervention: les opérations stérilisées et les opérations non stérilisées

Les interventions officielles sont définies comme stérilisées lorsque les autorités simultanément, ou avec un très court temps de latence, compensent les effets d'un changement dans les avoirs officiels en actifs étrangers sur la base monétaire domestique. Si la devise locale fait face à une tendance baissière prononcée de sa valeur, la banque centrale se trouve à acheter sa propre monnaie sur le marché des changes contre d'autres devises. Toutefois, afin d'éviter que l'opération n'entraîne une réduction de l'offre de monnaie domestique et n'occasionne une pénurie de devises locales susceptible de faire monter les taux d'intérêt domestiques, la banque centrale stérilise ses achats en injectant un montant équivalent de devises locales dans le système financier (Rogers et Siklos, 2003). Si, par contre, la banque centrale lutte contre une vitesse d'appréciation de sa monnaie, elle se retrouve à vendre sa monnaie provenant de sa propre trésorerie en échange d'autres devises. Elle se trouve ainsi à accroître l'offre de sa monnaie sur le marché des changes ce qui ralentit l'appréciation (Basu et Varoudakis, 2013).

De manière analogue, pour compenser l'effet de ces ventes, elle retire le même montant de devises locales du système financier. A l'opposé, les interventions sont dites non stérilisées, lorsque la banque centrale achète ou vend sa propre devise de manière de manière à lisser le sentier du taux de change sans recourir à des compensations de devises locales sur le marché domestique. Se faisant, l'intervention non stérilisée affecte directement l'offre monétaire via des changements dans le stock de la base monétaire qui, à son tour, induit des changements dans les agrégats monétaires. Ceci peut se répercuter sur les taux d'intérêt, les anticipations du marché et finalement le taux de change (Sarno et Taylor, 2001).

Cependant, les moyens par lesquels les banques centrales interviennent sur les marchés des changes varient selon plusieurs dimensions. L'intervention peut être fondée sur des règles ou discrétionnaire. Selon Canales-Kriljenko (2003), les banques centrales ont besoin de pouvoir discrétionnaire pour déterminer quand intervenir. La discrétion a l'avantage de permettre à la

banque centrale de s'adapter aux conditions du marché et de planifier des stratégies. Certaines autres études théoriques soutiennent qu'une intervention « fondée sur des règles » peut être plus efficace (Krugman, 2001).

2.3 Les canaux de transmission

Nous identifions deux canaux principaux par lesquels l'intervention des banques centrales sur le marché des changes : le canal du portefeuille et le canal de la théorie des anticipations.

2.3.1 Canal d'équilibre du portefeuille

Le canal d'équilibre du portefeuille suppose que les agents économiques ont une aversion au risque et que les obligations étrangères et nationales se substituent imparfaitement les unes aux autres dans le portefeuille d'un agent (Daude et al., 2014). Il fonctionne lorsqu'il existe une substituabilité imparfaite entre les actifs nationaux et étrangers et que la prime de risque augmente avec l'offre d'actifs nationaux. Cela signifie que sur des marchés financiers fermés, la substituabilité entre les actifs nationaux et étrangers est susceptible d'être faible. Si la banque centrale, en tant qu'acteur majeur du marché, influence l'offre ou la demande d'actifs financiers par le biais de ses propres activités de négociation, il est probable que d'autres acteurs du marché rééquilibrent leurs portefeuilles d'actifs financiers (Sarno et Taylor, 2001).

2.3.2 Canal de signalisation ou théorie des anticipations

Ce canal passe par l'ajustement des anticipations concernant la future politique de la banque centrale. Une transaction très médiatisée sur les marchés des changes peut être interprétée comme créant un précédent pour de futures interventions ou révélant des informations sur le niveau du taux de change considéré comme souhaitable par les décideurs (Chutasripanich et Yetman, 2015). Ce canal est efficace si les agents révisent leurs attentes concernant la politique actuelle ou future et le taux de change qui en résulte (Rogers et Siklos, 2003).

Au Canada, Beattie et Fillion (1999) furent les premiers à s'intéresser à l'analyse du dollar canadien par rapport au dollar américain. Ils compilent au total 56 interventions quotidiennes au cours desquelles les interventions se produisent entre 168 intervalles de 10 minutes chacune. A l'aide de données intra-journalières et en adoptant une approche GARCH, ils évaluent la persistance de la volatilité du taux de change entre les deux devises. Ils trouvent que la banque du Canada essaie de maintenir sa monnaie à l'intérieur d'une bande prédéfinie, sans toutefois explicitement indiquer une zone cible fixe.

Morana et Beltratti (2000) se sont concentrés sur l'évaluation des effets des interventions des banques centrales stérilisées sur le marché des changes pour la période 1992 à 1995 avec des données à haute fréquence. Leurs résultats ont révélé que les interventions ne sont pas particulièrement efficaces. Dominguez (2003) a examiné les effets des interventions des autorités monétaires des États-Unis, d'Allemagne et du Japon sur le taux de change du dollar US / Deutsch et la volatilité du taux de change dollar / yen sur la période 1977-1994. Ses résultats suggèrent que les interventions augmentent la volatilité des taux de change. Rogers et Siklos (2003) ont constaté pour le Canada et l'Australie une inefficacité des interventions. Les deux banques centrales sont largement inefficaces et constituent une source supplémentaire de volatilité sur le marché des changes. Fatum (2005) a analysé les effets de l'intervention de la Banque du Canada sur le taux de change CAD / USD pour la période de janvier 1995 à septembre 1998. Ses résultats montrent que la Banque du Canada n'avait pas réussi à réduire la volatilité du taux de change et l'impact de ses interventions stérilisées est très faible sur la volatilité du taux de change. À l'inverse, certaines

études ont montré l'efficacité des interventions stérilisées. Park (2008) examine les principales caractéristiques des interventions quotidiennes du taux de change du dollar américain par rapport au dollar australien pour la période 1983-1997. Il trouve une corrélation positive contemporaine entre la direction de l'intervention, la moyenne et la variance conditionnelle des rendements des taux de change. Ses résultats suggèrent que des interventions importantes et durables ont une influence stabilisatrice sur le marché des changes. Sans ces interventions, le marché aurait été exposé à plus de volatilité.

3. Approche méthodologique

Deux questions surgissent concernant l'étude des interventions sur les marchés des changes : la mesure des interventions eu égard à la rareté des données sur les interventions et l'approche économétrique. Plusieurs mesures et proxys ont été construites (Suardi et Chang, 2012). L'utilisation des variations des réserves officielles internationales (Taylor, 2001) a constitué durant les dernières années, la principale variable utilisée pour capter les interventions des banques centrales sur le marché des changes. Bien que l'utilisation de ce proxy permet de contourner le problème de rareté des données sur les interventions, elle est loin de faire l'unanimité et est même l'objet de critiques. Les variations dans les réserves internationales des banques centrales peuvent représenter un proxy imprécis pour les interventions dans la mesure où les réserves internationales peuvent les faire varier pour des raisons différentes autre que le désir d'intervenir. Nous retenons comme variable pour les interventions canadiennes et helvétiques sur le marché des changes, la différence première en logarithme des réserves officielles internationales en dollars US telle que spécifiée par Hodgson (2011). Le second problème qui intervient en estimant la réponse des interventions par rapport aux déviations entre le taux de change et à sa cible, est de définir une mesure de la cible du taux de change. Le gouvernement fédéral et la Banque du Canada ne visent aucun niveau particulier pour le taux de change; il leur parait en effet préférable de laisser le marché en décider. A long terme, le cours du dollar canadien est déterminé par des facteurs fondamentaux, tels que le taux de croissance de l'économie et l'inflation au Canada, les taux d'intérêt, la situation financière du pays et sa productivité.

Par ailleurs, l'efficacité des interventions de la banque centrale semble être confrontée à un problème majeur : l'endogénéité entre les variations du taux de change et les interventions. La méthodologie par variables instrumentales choisie pour étudier l'impact des interventions des banques centrales sur le marché de change s'inspire du modèle développé par Sarno et Taylor (2001) et Adler et Tovar (2011). Le modèle est construit en prenant en compte les spécificités des deux banques centrales.

En utilisant un modèle macroéconomique théorique similaire à celui de Taylor et Sarno (2001) et Adler et Mora (2011), nous ne testons pas explicitement par quel canal les interventions fonctionnent, mais simplement si elles affectent la variabilité du taux de change. L'hypothèse centrale est que les interventions affectent la volatilité du taux de change. Cependant, la décision d'intervenir n'est pas indépendante de l'évolution du taux de change. De plus, même après qu'une banque centrale a décidé d'intervenir, la quantité de devises qu'elle achète ou vend et le timing dépendront généralement des valeurs précédentes du taux de change négociées sur le marché (Kearns et Rigobon, 2005). Quelques études ont tenté d'endiguer le problème de l'endogénéité en utilisant des données à haute fréquence telles que les données intra journalières. L'intérêt à l'utilisation de ces données est que la relation contemporaine entre les interventions et le taux de

change ne serait pas endogène, néanmoins il existe un doute car les estimations des données à haute fréquence soient peu informatives sur les effets persistants des interventions. Selon Blanchard et al., (2015), des données à basse fréquence telles que des données trimestrielles seraient plus appropriées pour étudier les effets macroéconomiques des interventions. Nous instrumentons les réserves officielles pour endiguer le problème d'endogénéité en utilisant les retards de 1 et de 2 périodes.

La période d'estimation couvre janvier 1980 à septembre 2014 pour le Canada et de janvier 2000 à septembre 2014 pour la Suisse. L'équation est donnée par :

$$\Delta E_{i,t} = \gamma_0 + \sum_{p=1}^{2} \theta\, I_{i,t-p} + \beta X_{i,t} + \epsilon_{i,t}$$

Ou $\Delta E_{i,t}$ représente la variation logarithmique du taux de change du pays i (canada et suisse) par rapport au dollar américain. $X_{i,t}$ représente un vecteur de variables macro-économiques qui comprend: le différentiel de taux d'intérêt (différence entre les taux d'intérêt nationaux et américains), le différentiel de taux d'inflation (différence entre le taux d'inflation domestique et le taux d'inflation des États-Unis), la balance commerciale (différence entre les exportations et les importations) du Canada et de la Suisse, le taux de croissance des économies canadienne et suisse, les rendements du S&P 500 et du S&P/ TSX (Standard & Poor's Toronto Stock Exchange) et l'indice du marché suisse. Les retards sont la première différence logarithmique en pourcentage du prix de l'actif.

Selon Suardi et Chang (2012), la demande de réserves est une fonction de coût négatif des réserves officielles. Nous utilisons le taux d'intérêt américain à court terme à la fin du trimestre (taux d'intérêt sur les bons du Trésor à 3 mois) et les taux d'intérêt canadiens et suisses à court terme. ε_t représente le terme d'erreur.

Nous estimons donc le modèle linéarisé :

$$\Delta e_{i,t} = \gamma_1 + \gamma_2\, I_{i,t-1} + \gamma_3 I_{i,t-2} + \gamma_4 \left(s_{i,t} - s^*_{i,t}\right) + \gamma_5 \left(u_{i,t} - u^*_{i,t}\right) + \gamma_6 y_{i,t} + \gamma_7\, X_{i,t} + \gamma_8 Z_{i,t} + \gamma_9\, T_{i,t} + \epsilon_{i,t}$$

Ou $\Delta e_{i,t}$ désigne le logarithme du taux de change nominal (par rapport au dollar américain) pour le pays i au temps t. La volatilité est mesurée par la première différence quadratique des rendements des taux de change (Dominguez, 1998).

$\left(s_{i,t} - s^*_{i,t}\right)$ est la différence entre le taux d'intérêt domestique et américain (taux d'intérêt sur les bons du Trésor à 3 mois). $\left(u_{i,t} - u^*_{i,t}\right)$ désigne la différence entre le taux d'inflation domestique et l'inflation américaine. $y_{i,t}$ est le taux de croissance économique domestique. $X_{i,t}$ représente le rendement des actifs financiers domestiques. Pour capter l'impact du marché financier domestique et étranger sur le franc suisse et le dollar canadien, nous utilisons les rendements des indices Swiss Market Index (SMI), S&P/TSX (Standard & Poor's, Bourse de Toronto). $Z_{i,t}$ désigne le rendement du S&P 500. Les rendements sont calculés comme la première différence en pourcentage du logarithme des prix des actifs. $T_{i,t}$ est la balance commerciale domestique.

4. Résultats

Le tableau 1 présente les résultats de l'analyse de régression par variables instrumentales et concluent que les interventions de la Banque du Canada ont été efficaces en modifiant la trajectoire du taux de change et en réduisant la volatilité du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Il existe donc une relation négative entre les interventions de la Banque du Canada et la volatilité du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Le signe négatif associé au coefficient d'intervention signifie que la Banque du Canada agit sur le taux de change dans la direction souhaitée. Une augmentation (diminution) des réserves officielles internationales induit une dépréciation (appréciation) du taux de change. Une augmentation d'un point de pourcentage des réserves officielles internationales est associée de manière significative à une dépréciation du taux de change de 0,019%. Les interventions monétaires stabilisent donc essentiellement la volatilité du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Ce résultat confirme les conclusions d'Adler et Tovar (2011) et Daude et al., (2014). De plus, les résultats révèlent une relation positive et significative entre l'écart de taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis et la volatilité du taux de change. Une augmentation de 1% de la différence entre les taux d'intérêt canadiens et américains induit une augmentation de la volatilité du taux de change de 0,05%.

Tableau 1: *Estimation de l'équation comportementale du taux de change canadien*

variables	Equation (1)	Equation (2)	Equation (3)
Reserves officielles	-0,0197	-0,0151	0,0161
	(0,0078)	(0,0045)	(0,0218)
Taux d'inflation	0,0036	0,0041	-0,0022
	(0,0004)	(0,0003)	(0,004)
Taux de croissance	0,00451	0,00227	0,00667
	(0,0036)	(0,0026)	(0,0053)
S&P500	0,247	0,0164	0,720
	(0,123)	(0,0898)	(0,279)
Taux d'intéret	0,0056	0,0069	-0,0047
	(0,0028)	(0,0015)	(0,011)
Balance commerciale	0,0045	0,0011	0,0096
	(0,0013)	(0,00083)	(0,0018)
S&P TSX	-0,201	-0,919	-0,320
	(0,0619)	(0,0359)	(0,0706)
constante	-00869	-0,0157	-1,521
	(0,145)	(0,0960)	(0,683)
Sargan/Hansen	0,813	0,128	0,1011
F instruments	F=169,2	F=133,4	F=238,6
R^2	0,413	0,467	0,574

Le différentiel de taux d'inflation reste très marginal et faible sur la volatilité du taux de change. Cela s'explique en partie par le fait qu'au début des années 80, le taux d'inflation aux États-Unis a connu une tendance à la baisse en raison de la politique monétaire restrictive et de la maîtrise de l'inflation. Au cours de la même période, le niveau de l'inflation a considérablement diminué au Canada, en particulier de 1984 à la décennie 1990-2000. La variabilité de l'écart d'inflation a été faible entre le Canada et les États-Unis au cours des années 80 et 90.

Un excédent de la balance commerciale induit une volatilité du taux de change entre les devises canadienne et américaine. Par contre, les marchés financiers américains et canadiens affectent différemment le dollar canadien. Alors que le S&P 500 semble être positivement et significativement corrélé à la volatilité du dollar canadien, le S&P/TSX l'affecte. Les portefeuilles des investisseurs sur le marché financier américain affectent donc la volatilité du dollar canadien. En effet, les variations des taux d'intérêt appliqués aux actifs en affectant les coûts et les rendements des différents actifs financiers entraînent généralement une accélération des mouvements des valeurs financières, les investisseurs rééquilibrant la plupart de leurs portefeuilles. Ce faisant, les marchés financiers se réajustent très rapidement et le taux de change réagit fortement pour permettre aux marchés financiers de retrouver leur équilibre. Cela crée une volatilité du taux de change.

Le S& P/TSX a une incidence négative et importante sur la volatilité du dollar canadien en réduisant d'environ 0,20% de la volatilité du dollar canadien par rapport au dollar américain. L'équation (1) rend compte de l'estimation sur toute la période d'échantillonnage. Les équations (2) et (3) indiquent les résultats du test de Chow pour 1980Q1-1998Q3 et 1998Q4-2014Q3.

Tableau- 2: *Estimation de l'équation comportementale du taux de change suisse*

variables	Equation (1)	Equation (2)
Reserves officielles	-0,330	-0,328
	(0,0301)	(0,0327)
Taux d'inflation	-0,0623	-0,0676
	(0,0680)	(0,0691)
Taux de croissance	-0,218	-0,214
	(0,0524)	(0,0532)
S&P500	-0,0327	-0,0317
	(0,00952)	(0,00998)
Taux d'intèret	-0,0781	-0,0744
	(0,0637)	(0,0663)
Balance commerciale	-0,0208	-0,0193
	(0,0122)	(0,0128)
SMI	-0,0257	-0,0257
	(0,0138)	(0,0138)
constante	0,0323	-0,0126
	(0,145)	(0,0960)
Sargan/Hansen	0,4797	0,5255
F instruments	F=205,7	F=184,3
R^2	0,794	0,795

Les résultats de l'estimation de l'équation comportementale (tableau 2) du taux de change suisse montrent que les interventions de la Banque Nationale Suisse sont plus efficaces. Une augmentation d'un point de pourcentage des réserves internationales est associée de manière significative à 0,33 % de réduction de la volatilité du franc suisse. La Banque Nationale Suisse stabilise la volatilité du taux de change du franc suisse par rapport au dollar américain. Par ailleurs, le coefficient associé aux interventions sur le marché des changes est nettement plus élevé (0,33%) que les interventions canadiennes (0,019 %).

La santé de l'économie suisse a fortement affecté le franc suisse. Le taux de croissance est négativement et significativement associé à la volatilité du franc suisse. La bonne santé de l'économie suisse la dernière décennie a protégé le franc suisse d'une forte volatilité. Toutefois, si une forte croissance en Suisse est suivie d'une croissance vigoureuse aux États-Unis, l'effet sur la demande de francs suisse sera faible. Enfin, les marchés financiers américain et suisse affectent considérablement le cours du franc suisse par rapport au dollar américain.

5. Conclusion

Ce papier démontre qu'au Canada, l'influence du marché financier, le différentiel du taux d'intérêt entre les États Unis et le Canada sont des sources de volatilité du dollar canadien par rapport au dollar américain alors que le marché financier semble moins affecté le franc suisse dans le sens d'une grande volatilité. Bien que la littérature dans le cadre de cette étude ait fait mention de différents canaux d'intervention, elle s'est focalisée sur l'évaluation de l'efficacité des interventions des deux banques centrales sur leurs devises respectives. Des travaux ultérieurs peuvent consister à déterminer lequel des canaux est plus efficace. En somme, cette étude a révélé que les interventions des deux banques centrales sont efficaces en faveur de leurs taux de change respectifs. Toutefois, l'efficacité semble plus grande du côté de la Banque Nationale Suisse (BNS) où les interventions sont plus stabilisatrices du franc suisse que pour la Banque du Canada (BoC) dont les interventions quoique efficaces, demeurent faibles en intensité.

Bibliographie

Adler, G. et Mora, T. 2011. Foreign Exchange Intervention: A Shield Against Appreciation Winds? IMF Working Papers no.11/165, International Monetary Fund.

Aguilar, J. et Nydahl, S. 2000. Central Bank Intervention and Exchange Rates: *The Case of Sweden. Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 10, 303-322. doi.org/10.1016/S1042-4431(00)00041-X

Basu, K. et Varoudakis, A. 2013. How to Move the Exchange Rate If You Must: The Diverse Practice of Foreign Exchange Intervention by Central Banks and a Proposal for Doing it Better. Policy Research Working Paper Series no. 6460, The World Bank.

Blanchard, O., Adler G., et de Carvalho Filho I. 2015. Can Foreign Exchange Intervention Stem Exchange Rate Pressures from Global Capital Flow Shocks? NBER Working Papers no. 21427, National Bureau of Economic Research.

Canales-Kriljenko G. 2003. Official intervention in the foreign exchange market: Elements of best practise. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 3,101-122.

Chutasripanich, N. et Yetman, J. 2015. Foreign Exchange Intervention: Strategies and Effectiveness. BIS Working Papers no. 499, Bank for International Settlements.

Dominguez, K. 1998. Central Bank intervention and exchange rate volatility. *Journal of International Money and Finance, Elsevier*, 17,161-190. doi.org/10.1016/S0261-5606(97)98055-4

Dominguez, K. et Panthaki, F. 2006. When do central bank intervention influence intra-daily and longer term exchange rate movements? *Journal of International Money and Finance,* 25, 1051-1071. doi.org/10.1016/j.jimonfin.2006.08.009

Dominguez, M. 2003. The Market Microstructure of Central Bank Intervention. *Journal of International Economics*, 59, 25-45. doi.org/10.1016/S0022-1996(02)00091-0

Edison, H. *(2006).* Foreign exchange intervention and the Australian dollar: Has it mattered? *International Journal of Finance & Economics*, 11, 155-171. doi.org/10.1002/ijfe.299

Egert, B. et Komarek, L. 2006. Foreign Exchange Interventions and Interest Rate Policy in the Czech Republic: Hand in Glove? *Economic Systems*, 30,121-140. doi.org/10.1016/j.ecosys.2005.11.001

Fatum, R. 2005. Daily Effects of Foreign Exchange Intervention: Evidence from Official Bank of Canada Data. EPRU Working Paper Series no. 05-07, Policy Research Unit (EPRU), University of Copenhagen. Department of Economics.

Krugman, P. 2001. Response to Nelson and Schwartz. *Journal of Monetary Economies*, 55, 857-860. doi.org/10.1016/j.jmoneco.2008.05.011

Hodgson, D. J. 2011. A Test for the Presence of Central Bank Intervention in the Foreign Exchange Market with an Application to the Bank of Canada , *Empirical Economics*, 41 : 681-701. DOI 10.1007/s00181-010-0402-7

Kearns, J. et R. Rigobon. 2005. Identifying the Efficacy of Central Bank Interventions: Evidence from Australia and Japan. *Journal of International Economics*, vol. 66, no. 1, p. 31-48. doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.05.001

Kim, D. et J. Sheen. 2007. Consumption Risk-Sharing within Australia and with New Zealand. The Economic Record, 260, 46-59.

Kim, S.J., Kortian, et Sheen J. 2000. Central Bank Intervention and Exchange Rate Volatility Australian Evidence. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 10, 381-405. doi.org/10.1016/S1042-4431(00)00027-5

King, M. R. 2003. Effective Foreign Exchange Intervention: Matching Strategies with Objectives. *International Finance*, 6, 249-271. doi.org/10.1111/1468-2362.00117

Menkho, L. (2010). High-Frequency Analysis Of Foreign Exchange Interventions: What Do We Learn? *Journal of Economic Surveys*, 24, 85-112. doi.org/10.1111/j.1467-6419.2009.00582.x

Morana, C. et Beltratti, A. 2000. Central Bank Interventions and Exchange Rates: an Analysis with High Frequency Data. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 10, 349-362. doi.org/10.1016/S1042-4431(00)00043-3

Neely, C. J. 2001. Technical analysis and central bank intervention. *Journal of International Money and Finance*, 7, 949-970. doi.org/10.1016/S0261-5606(01)00033-X

Park, S. G. 2008. Solving Endogeneity in Assessing the Efficacy of Foreign Exchange Market Interventions. NBER Working Papers no. 22427, National Bureau of Economic Research

Rogers, J. M. et Siklos. P. L. 2003. Foreign Exchange Market Intervention in Two Small Open Economies: the Canadian and Australian Experiences. *Journal of International Money and Finance*, 22, 393-416. doi.org/10.1016/S0261-5606(03)00014-7

Taylor, M. P. et Sarno, L. 2001. Official Intervention in the Foreign Exchange Market: Is it Effective and, if so, How Does it Work? *Journal of Economic Literature*, 39, 839-868. DOI: 10.1257/jel.39.3.839

Suardi, S. & Chang, Y. 2012. Are Changes in Foreign Exchange Reserves a Good Proxy for Official Intervention? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22, 678-695. doi.org/10.1016/j.intfin.2012.04.004

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

EVALUATION DES EFFETS DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE SUR LE SECTEUR RÉEL EN RD CONGO : UNE ANALYSE EMPIRIQUE PAR LA MODÉLISATION VECTORIELLE AUTORÉGRESSIVE (VAR)

Joseph MOTO KOSARADE
Doctorant en Economie et Développement, Université Catholique du Congo et
Chargé d'Etudes au Ministère des Finances de la République Démocratique du Congo
josephmoto10@gmail.com

RÉSUMÉ – Cette note, a pour objectif d'évaluer empiriquement les effets économiques de la politique monétaire mise en œuvre par la Banque Centrale du Congo (BCC) sur le secteur réel en utilisant la modélisation vectorielle autorégressive(VAR). L'analyse est faite d'une part à partir de test de signification des paramètres, de causalité au sens de Granger, et d'autre part à partir des fonctions de réponses impulsionnelles et de la décomposition des variances. Les résultats des estimations ont suggéré que les paramètres des variables monétaires ne sont pas généralement significatifs au seuil de 5%. Ainsi, l'économie congolaise est moins influencée par les variations de trois variables de transmission de la politique monétaire retardées d'une année, notamment le taux directeur, le taux de change nominal et le taux de croissance de la masse monétaire. De même, les tests de causalité au sens Granger nous ont montré que ces trois variables monétaires retenues ne causent pas la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel). Nous suggérons à la Banque Centrale (BCC) de changer les orientations de la politique monétaire, de combattre la dollarisation, de restaurer la confiance du public dans la monnaie nationale et de jouir de son indépendance vis-à-vis du pouvoir public.

Mots clés : politique monétaire, modèle VAR et la BCC

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

La politique monétaire exerce-t-elle une influence sur l'activité réelle ? De nombreux économistes partagent la conviction que si la politique monétaire n'agit que sur l'inflation à long terme, elle affecte les comportements économiques réels à court terme. En revanche, une question demeure controversée. Depuis quelques années, certains économistes tentent de déterminer si les chocs de la politique monétaire ont des effets sur l'économie réelle. Nous rappellerons les principaux travaux empiriques publiés dans la littérature sur ces questions. En fait, dans les différentes études publiées sur le sujet, les effets de la politique monétaire sont examinés de différentes façons. Cette note présente les développements observés dans l'économie congolaise au depuis l'indépendance en 1960, en insistant sur l'un des piliers de la

politique publique : la politique monétaire. Il présente le cadre de politique monétaire qui permet d'établir le lien entre les différents secteurs de l'économie et la sphère monétaire. Cette note conjoncturelle rétrospective balise le sentier pour les prochaines. La transmission de la politique monétaire au secteur réel peut s'apprécier à partir de son impact sur la croissance économique et l'inflation.

L'objectif de cette recherche est :

- D'élucider les dispositifs de la République Démocratique du Congo (RDC), dans le cadre de la politique monétaire qu'elle s'assigne, afin de lutter contre l'inflation et de financer les investissements pour réaliser la croissance économique.
- D'évaluer la durée de transmission des signaux monétaires de l'institut d'émission à l'activité économique.

Ce travail est ainsi organisé en cinq points. La première revient sur la revue de la littérature, le deuxième fait un aperçu sur l'environnement macroéconomique, le troisième, quant à elle, présentera la modélisation vectorielle autorégressive (VAR), le quatre revoit l'Efficacité des mécanismes de transmission des impulsions monétaires et enfin, la dernière partie analyse les chocs monétaires par décomposition de la variance de l'erreur.

In fine, elle débouche, au regard des simulations des chocs aléatoires et de la décomposition de la variance des erreurs prévisionnelles, sur l'identification des circuits de transmission des actions monétaires sur la sphère réelle et à la proposition d'un modèle de gestion efficace de la politique monétaire pour la RD. Congo.

I. REVUE EMPIRIQUE SUR L'EFFICACITE DE LA POLITIQUE MONETAIRE

La politique monétaire exerce-t-elle une influence sur l'activité réelle ? De nombreux économistes partagent la conviction que si la politique monétaire n'agit que sur l'inflation à long terme, elle affecte les comportements économiques réels à court terme. En revanche, une question demeure controversée. Depuis quelques années, certains économistes tentent de déterminer si les chocs de la politique monétaire ont des effets sur l'économie réelle. Nous rappellerons les principaux travaux empiriques publiés dans la littérature sur ces questions. En fait, dans les différentes études publiées sur le sujet, les effets de la politique monétaire sont examinés de différentes façons.

(Dramani, Diackly et Ndiaye, 2007) ont analysé les transmissions de la politique monétaire au secteur réel au Sénégal sur la période de 1980 à 2000, au crible d'un modèle économique d'ensemble et d'une structure permettant de dériver l'impact direct sur les différentes branches d'activité de la structure économique du pays. Les chocs de la politique monétaire ont été appréhendés sous deux angles. Dans un premier temps, une simulation a été faite sous l'optique d'une hausse du taux d'intérêt. La seconde simulation a consisté à mettre en évidence l'effet d'une dépréciation du taux de change sur les agrégats macroéconomiques. Au terme de l'étude, il apparaît qu'une politique monétaire restrictive (une hausse de taux d'intérêt de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) de 1%) se manifeste par une contraction de l'activité économique en général. Ce repli résulte d'une baisse assez marquée de l'activité dans les secteurs tertiaire (0,10%) et secondaire (0,27%). Toutefois, des effets de retards dans la transmission des signaux de politique monétaire sont constatés. En effet, les politiques macroéconomiques opèrent avec des retards qui peuvent être assez longs. Des longs retards dans les effets de politique économique peuvent être en partie dus aux anticipations des agents

économiques. Par ailleurs, les effets de la dépréciation de la monnaie locale réduit les importations et stimule les exportations, entraînant de ce fait l'accumulation des réserves de change.

Ces mêmes études ont été menées au Cameroun et à l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) respectivement par (Ngounou-Nzokom, 2008) et (Kako- Nukukpo , 2002). Au Cameroun, l'étude a été menée entre 1995 et 2006 à l'aide d'une modélisation vectorielle autorégressive structurelle (SVAR). Il ressort de ces études qu'un choc monétaire (variation du taux d'intérêt) influence le produit global et le niveau des prix dans le sens prévu par la théorie économique. Toutefois, sur base des données à leur disposition, l'hypothèse que l'impact d'une telle variation serait statistiquement significatif ne peut être rejetée, puisque l'ampleur de la réaction des variables réelles est de l'ordre du millième pourcent. La politique des taux d'intérêt de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale BEAC se trouvant de ce fait inefficace pour le cas du Cameroun. (Nubukpo, 2002), estime dans le cadre de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), l'étude s'attache à décrire et à évaluer l'impact des mouvements des taux directeurs de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) sur la croissance et l'inflation entre 1989 et 1999, à l'aide d'une analyse économétrique sur les données trimestrielles, utilisant d'une part, un modèle à correction d'erreur, et d'autre part, un modèle vectoriel autorégressif . Il ressort des estimations effectuées qu'un choc positif sur les taux directeurs de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) se traduit par un effet négatif sur la croissance, effet dont l'ampleur maximale, faible, se situe à la fin du premier trimestre et persiste pendant six ans et demi. L'effet négatif sur l'inflation est rapide, avec une ampleur maximale observée dès la fin du premier trimestre et une persistance d'une durée de cinq ans avant le retour à la tendance de long terme.

(Oros, 2008) s'intéresse aux canaux de transmission de la politique monétaire de la Roumanie sur la période 1998-2007. En faisant la distinction entre le taux d'intérêt, le taux de change nominal et le crédit domestique, en s'appuyant sur un cadre de modélisation de type VAR pour rendre compte de l'importance relative de ces trois canaux de transmission. Afin d'affiner l'analyse, les résultats obtenus pour l'ensemble de la période sont comparés avec ceux issus d'une période plus récente, 2000-2007, caractérisée par un environnement macroéconomique et financier stable. Les résultats mettent en évidence la forte sensibilité de canal de taux d'intérêt par rapport à la qualité des structures macroéconomiques et financières car les effets d'un choc restrictif de taux d'intérêt sur les variables macroéconomiques sont conformes aux attentes théoriques uniquement pour la sous-période 2000-2007. Pour la période 1998-2007, on en conclut ainsi sur le manque d'efficacité du taux d'intérêt en tant que vecteur de transmission de la politique monétaire. En même temps, les résultats indiquent un rôle actif du taux de change qui, aux côtés du crédit domestique, représentent les deux principaux canaux de transmission de la politique monétaire en Roumanie pour la période analysée. Alors que les estimations effectuées sur la période la plus stable structurellement indiquent non seulement un renforcement de l'importance relative du taux d'intérêt à la fois comme canal de transmission de la politique monétaire mais également comme instrument d'absorption des chocs réels.

Par ailleurs, (Schaller, 1995) montrent que l'impact de la politique monétaire diffère selon la phase du cycle économique. En d'autres mots, les effets d'un choc monétaire sur la croissance de la production seraient plus forts lorsque l'économie est en récession qu'en période d'expansion.

En outre, Cover, 1992) montre que les chocs d'offre de monnaie positifs, aux Etats-Unis, n'ont pas d'effets sur la production, alors que les chocs négatifs ont des impacts statistiquement significatifs. Dans son étude, il considère surtout les chocs anticipés, en appliquant une

procédure en deux étapes analogue à celle élaborée par (Minskin, 2000). Premièrement, il estime, par la méthode des moindres carrés ordinaires, une équation d'offre de monnaie où la croissance de M1 est la variable dépendante. Afin de s'assurer de la qualité des résultats, Cover estime trois équations différentes. Il définit une variable en deux séries afin de distinguer les chocs positifs des chocs négatifs. Ces séries servent alors de variables explicatives dans une régression où la croissance de la production est la variable dépendante. Ces deux étapes préliminaires permettent d'obtenir les valeurs de départ utilisées dans une procédure itérative visant à estimer conjointement, selon le critère du maximum de vraisemblance, les deux équations du modèle sur un échantillon s'étendant du premier trimestre de 1951 au quatrième trimestre de 1987. Finalement, après avoir effectué les tests appropriés, Cover rejette l'hypothèse nulle selon laquelle les coefficients des chocs négatifs et positifs sont égaux en valeur absolue. Ces résultats impliquent qu'une variation positive non anticipée du taux de croissance de M1 n'affecte pas la production aussi fortement qu'une variation négative de même amplitude. Plus précisément, les résultats de Cover montrent qu'une augmentation de 1% de la croissance de M1 entraîne une augmentation de 0,08% de la production après trois trimestres. Dans le cas d'une variation négative de 1% de M1, la production diminue de 2,44% sur le même laps de temps.

(Adoulaye Diagne et Fodiyé Doucouré, 2001) ont effectué des études similaires dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Niger, Sénégal et Togo). Ils s'intéressent aux trajectoires des variables économiques des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), suite à la mise en place de politiques monétaires. Généralement, tous les outils de politique monétaire sont appliqués de la même façon aux pays membres. Cependant, il existe de différentes entre les pays (les structures financières ne présentent pas le même niveau de développement, les économies membres dépendent de l'exportation d'un petit nombre de produits primaires, qui diffèrent d'un pays à un autre dans leur nature et dans leur importance relative), ce qui implique que les effets de ces politiques sont moins homogènes que ceux anticipés. En fait, les canaux de transmission qui sont multiples ne fonctionnent pas la même ampleur d'un Etat membre à un autre14. Ils ont mis en évidence ces disparités au moyen d'un modèle VAR et grâce à des simulations sur quatre variables de politique monétaire, notamment le taux d'intérêt du marché monétaire de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), le crédit à l'économie, la masse monétaire(M2) et le taux de change réel.

Par ailleurs, (Ndiaye, 2008) a évalué l'efficacité relative de deux instruments de la politique économique, notamment les politiques monétaire et budgétaire, au Sénégal sur la période janvier 1981-avril 2003. L'analyse s'appuie sur le modèle à correction d'erreur (MCE), les tests de causalité au sens de Granger, la modélisation VAR, les réponses impulsionnelles et la décomposition de la variance. Les résultats obtenus montrent qu'à court et long terme les politiques monétaire et budgétaire exercent une influence sur l'activité économique. La deuxième politique est plus efficace que la première. En outre, il ressort du calcul des élasticités du modèle à correction d'erreur qu'à court et long terme, l'inflation a des répercussions néfastes sur la croissance économique. L'analyse des réponses impulsionnelles et la décomposition de la variance montrent que l'économie est fortement tributaire des chocs d'innovation affectant les variables étudiées. Elles révèlent que la politique monétaire a une réelle influence sur la politique budgétaire. Plusieurs auteurs, dont (Bernanke et Blinder, 1992), (Blanchard et Quah, 1989), et (Evans, 1997) ont travaillé sur les canaux de transmission de la politique monétaire en utilisant la méthode VAR. C'est l'approche que nous retenons dans notre étude.

II. APERÇU DU CADRE MACROECONOMIQUE

En Janvier 2020, la situation macroéconomique a été marqué, en République démocratique du Congo, par la persistance de la dégradation de l'activité économique, le niveau élevé des prix intérieurs et la continuation de la dépréciation de la monnaie nationale, un environnement économique affecté durant cette période, par une certaine instabilité sur le plan sécuritaire, sociale, sanitaire et politique.

Sur le plan des finances publiques, l'exécution des opérations financières de l'Etat, incluant l'amortissement de la dette, s'est soldée par un déficit mensuel de 99,9 milliards de franc congolais (FC) au 31 janvier 2020, contre un déficit programmé de 41,7 milliards de CDF. Les ressources, elles, sont chiffrées à 532,4 milliards de franc congolais (FC) dont 42,5 milliards tirés des opérations de Bons du Trésor de franc congolais (FC) contre les dépenses de 632,3 milliards de franc congolais (FC).

Le ministère du Budget a prélevé pour le compte du Trésor public un montant de 18 milliards de franc congolais (FC) sur les rémunérations des agents et fonctionnaires de l'Etat pour le mois de janvier 2020. Cette opération s'inscrit dans le cadre de l'application de l'impôt professionnel sur les revenus (IPR).

Le niveau général des prix intérieurs a connu une hausse graduelle durant tout le mois. Sur le marché des biens et services, le taux d'inflation atteint 5, 9 % en janvier contre 6, 1% le mois précédent et 6, 3% le mois d'avant, annonce faite par l'Institut National de la Statistique. Ce repli est dû essentiellement à la décélération du rythme d'augmentation des prix de l'alimentation. Il dénote une surchauffe qui contribue largement à l'érosion du pouvoir d'achat de la population.

Quant au secteur extérieur, il s'est observé une dépréciation de la monnaie nationale sur les deux segments du marché des changes. Les statistiques indiquent qu'en janvier 2020, la monnaie nationale s'est dépréciée de 0, 65% à l'indicatif et 1, 06% au parallèle contre 0, 15% et 1, 12% enregistrés à la période correspondante de 2019. Ainsi, au 31 janvier 2020, les taux de change indicatif et parallèle se sont situés à 1.683,88 de franc congolais (FC) et 1.744,17 de franc congolais (FC) le dollar américain respectivement à l'interbancaire et au parallèle.

Les réserves internationales de change quant à elles ont été de 1.030,9 millions USD à fin janvier 2020, dégageant un niveau des réserves internationales de 792,27 millions USD, soit 3,0 semaines importations des biens et services sur ressources propres.

S'agissant du secteur monétaire, il est noté une baisse mensuelle de la masse monétaire de 0,90% à fin janvier 2020, qui s'explique par une diminution des avoirs extérieurs nets. Quant à la base monétaire, elle s'est accrue de 4,4%, en raison notamment de l'expansion du crédit net de l'Etat.

L'encours du Bon Banque Centrale du Congo (BCC) à fin janvier 2020 s'est situé à 32,0 milliards de franc congolais (FC), dégageant une ponction de 12 milliards de franc congolais (FC) par rapport à son niveau au début de l'année.

L'analyse de quatre grands secteurs macroéconomiques appliquée à l'économie de la RDC montre que l'activité économique, pendant tout le mois de janvier 2020, a été confrontée à des multiples défis qui ne permettent pas d'amorcer son développement.

III. LE MODELE VAR

Pour évaluer les effets de la politique monétaire sur le secteur réel en RD Congo, nous allons construire un modèle intégrant les variables de la politique monétaire et les variables-objectifs. En d'autres termes, il s'agira à l'aide de la modélisation VAR de vérifier dans quelle mesure un choc ou une innovation de politique monétaire de la Banque Centrale du Congo se répercute sur la production et le niveau général des prix et d'estimer l'horizon temporel au bout duquel la réponse est observée. Les estimations seront faites sur les données annuelles allant de 1960 à 2009, période pendant laquelle l'économie congolaise a connu de mutations structurelles.

Le modèle vectoriel autorégressif (VAR) a retenu notre attention, parce qu'il est largement utilisé lors des analyses empiriques des effets de la politique économique en général et de la politique monétaire en particulier. Il permet de mesurer la direction, l'ampleur et la durée avec lesquelles une innovation monétaire affecte les agrégats macroéconomiques. La modélisation vectorielle autorégressive (VAR) n'échappe pas aux critiques. Néanmoins, ses qualités en rendent l'utilisation pertinente, notamment pour les économies en développement. Enfin, plusieurs hypothèses théoriques relatives aux canaux de transmission et aux chocs affectent l'économie réelle peuvent être testées simultanément.

III.1. Présentation du modèle vecteur autorégressif (VAR)

Un vecteur autorégressif (VAR) est un système d'équations linéaires dynamiques dans lequel chaque variable est écrite comme fonction linéaire de ses propres valeurs retardées et de celles des autres variables. Considérons par exemple deux variables $Y1t$ et $Y2t$ ayant deux décalages. Chaque variable est fonction de ses propres valeurs passées mais aussi des valeurs passées et présentes des autres variables. Le modèle vecteur autorégressif (VAR) décrivant ces deux variables s'écrit :

Selon (Kintambu Mafuku, 2004), Le modèle Autorégressif Moyenne mobile multivarié (ARMAX) est soumis aux mêmes conditions de stationnarité que le processus ARMA univarié.

III.2. Les étapes à suivre pour présenter le modèle vecteur autorégressif (VAR)

Les étapes à suivre pour utiliser un modèle vectoriel autorégressif (VAR) VAR d'ordre p sont les suivantes :
Vérification de la stationnarité des variables ;
Détermination du nombre de décalage optimal ;
Estimation des paramètres du modèle ;
Test de causalité ;
Prévision des processus vectoriel autorégressif (VAR) ;
Analyse dynamique du modèle vecteur autorégressif (VAR).

III.3. Choix des variables du modèle

Le choix de ces variables se fonde sur certaines considérations théoriques que pratiques ci-après :

Le taux d'intérêt directeur nominal à court terme (TR) de la Banque Centrale du Congo est considéré comme une variable instrument de la politique monétaire ; il représente le coût de loyer de l'argent fixé par la Banque Centrale pour le financement des banques commerciales. Il convient de noter que le PIB réel est exprimé en Francs congolais le taux de change nominal est exprimé en Francs congolais pour un dollar américain.

Par ailleurs, toutes les séries annuelles que nous allons utiliser sont parmi celles qui ont été utilisées par (Mutombo et Mwana dans leur étude sur : la demande de monnaie en RD Congo de 1960 à 2019', et par Ngonga et Mususa dans leur étude sur :'la persistance de la dollarisation du Congo : manifestation de la complémentarité et/ou substitution monétaire ?'. Pour la dernière année de la période sous étude, nous nous sommes référés au rapport annuel de la Banque Centrale du Congo 2019. Enfin, pour nos estimations, toutes les variables sont exprimées en logarithme (LPIB, LTC, LTF, LTM2 et LTR).

III.4. Résultats des estimations et interprétations

A. Résultat des estimations

Les résultats issus de l'estimation du processus VAR(1) obtenus avec Eviews 11 figurent ci-dessous, les valeurs entre parenthèses présentant les t de student des paramètres estimés.

$LTM2t$ = 0,552 + 0,619*$LTM2(-1)$ + 0,045*$LTF(-1)$-6,501*$DLPIB(-1)$ +0,19*$DLTC(-1)$ -0,268*$LTR(-1)$
(-1,591) (3,935) (0,377) (2,708) (1.455) (-1.181)

R(Carré)= 0,675 F= 20,188

$LTFt$ = -1,758 + 0,562*$LTM2t-1$ + 0,227*$LT(-1)$ – 11,709*$DLPIBt-1$ + 0,334*$DLTC(-1)$-0,921*$LTR(-1$)
(-3,130) (2,207) (1 ,90) (-3,014) (1.530) (-2,511)

R(Carré)= 0,675 F= 20,188

$DLPIBt$ = -0,009 + 0,006*$LTM2(-1)$-0,013$LTFt-1$ +0,371*$DLPIB(-1)$ + 0,0001*$DLTC(-1)$ – 0,004$LTR(-1)$
R(Carré)= 0,324 F= 5,525

$DLTCt$ = 0,956+ 0,474$LTM2(-1)$ + 0,0074*$LTF(-1)$-0,271*$DLPIB(-1)$ + 0,0038*$DLTC(-1)$ +0,030*$LTR(-1)$
R(Carré)= 0,506 F= 10,649

$LTRt$ = -1,214 + 0,216*$LTM2(-1)$+ 0,078*$LTF(-1)$+ 2,054*$DLPIB(-1)$ + 0,198$DLTC-1$ + 0,130*$LTR(-1)$
R(Carré)= 0,507 F= 10,668

B. Interprétations statistiques des résultats

Il nous parait dès lors intéressant de faire les interprétations statistiques du modèle VAR. En se référant aux objectifs du travail, notre analyse portera sur l'explication statistique de la croissance du PIB réel et celle du taux d'inflation.

En effet, les résultats issus de l'estimation du processus VAR(1) ci-dessus indiquent que la croissance du PIB réel dépend positivement de la croissance du PIB réel retardée d'une période au seuil statistiquement de 5%. Elle dépend négativement, uniquement au seuil statistique de 10% du taux d'inflation passé ; mais, elle n'est pas influencée par le taux de croissance de la masse monétaire, la variation du taux de change et le taux directeur retardés d'une année.

En plus, 32,4% de la variation de la croissance du PIB réel sont expliqués par les cinq variables retenues retardées d'une année. En fait, statistiquement, nous observons la part de ces cinq variables dans l'explication de la croissance du PIB réel est faible.

Il en est de même les élasticités de la croissance du PIB réel par rapport au taux de croissance de la masse monétaire, à la variation du taux de change et au taux directeur sont estimées respectivement à 0,006 ; -0,0001 et -0,004. Ainsi, ces résultats nous montrent une influence statistique quasi-inexistante de trois variables monétaires retenues sur l'activité productive.

IV. EFFICACITE DES MECANISMES DE TRANSMISSION DES IMPULSIONS MONETAIRES

Nous arrivons maintenant au cœur de notre analyse empirique. Généralement on a recours au processus VAR au plan pratique pour déterminer les réactions impulsionnelles. La modélisation VAR et les fonctions des réponses impulsionnelles sont un outil puissant pour l'analyse et la prévision des politiques économiques. Elles modélisent par essence les relations dynamiques entre un groupe de variables choisies pour caractériser un phénomène économique particulier.

Cependant, l'un des objectifs de ce travail était d'identifier l'ampleur des chocs de la politique monétaire sur la production et les prix. On considère que l'amplitude du choc est égale à une fois l'écart type et l'on s'intéresse aux effets du choc sur 10 ans. Tous les chocs sont standardisés à 1% ; les valeurs des tableaux ci-après (3.3, 3.4 et 3.5) représentent les pourcentages de la variation approximative de la variable du système en réponse à 1% de choc sur les trois variables de la transmission de la politique monétaire retenues.

A. Un choc sur le taux de change

Tableau 1 : Réponses suite à un choc de 1% sur la variation du taux de change

Réponse du système suite à un choc sur la variation du taux de change					
Période	**LTM2**	**LTF**	**DLPIB**	**DLTC**	**LTR**
1	0	0	0	0,814883	0,047122
2	0,147602	0,229155	-0,000284	0,032687	0,167857
3	0,06487	-0,005338	-0,002816	0,093356	0,077601
4	0,05579	0,027937	-0,000902	0,037013	0,036446
5	0,039153	0,027064	-0,000504	0,031268	0,024475
6	0,028308	0,021967	-0,000398	0,022634	0,018932
7	0,020464	0,015688	-0,000336	0,01659	0,013973
8	0,015066	0,011672	-0,000259	0,012009	0,010071
9	0,011193	0,008893	-0,000196	0,008839	0,00733
10	0,008372	0,00681	-0,000149	0,006577	0,00542

Source : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11.

Il se dégage clairement que le canal de taux de change ne joue pas un rôle déterminant dans la transmission de la politique monétaire sur le secteur réel en RD Congo car il ne permet pas d'influencer positivement l'activité productive. Cela peut être expliqué par le fait que les exportations et importations en RD Congo sont moins sensibles aux modifications du taux de change.

Les différentes dévaluations et dépréciations de la monnaie nationale n'ont pas encouragé les exportations, ni découragé ses importations. En fait, les exportations de la RD Congo sont

basées principalement sur les produits miniers et agricoles dont leur évolution est plus influencée par l'indice des cours des matières premières sur le marché international.

B. Un choc sur le taux d'intérêt directeur

Tableau 2 : Réponses suite à un choc de 1% sur le taux directeur

Réponse du système suite à un choc sur le taux directeur					
Période	**LTM2**	**LTF**	**DLPIB**	**DLTC**	**LTR**
1	0	0	0	0	0,410847
2	-0,110037	-0,378508	-0,001615	0,012376	0,053591
3	-0,086374	-0,174238	0,003376	-0,077761	-0,047262
4	-0,085792	-0,110157	0,003161	-0,059201	-0,046947
5	-0,077616	-0,086816	0,00226	-0,053377	-0,038521
6	-0,066769	-0,072175	0,001641	-0,047046	-0,034526
7	-0,055211	-0,057076	0,001273	-0,040288	-0,030531
8	-0,044732	-0,044256	0,000996	-0,03321	-0,025748
9	-0,035764	-0,034248	0,000772	-0,026802	-0,021023
10	-0,02832	-0,026524	0,000596	-0,02136	-0,016875

Source : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11.

S'agissant des impulsions du taux directeur sur le taux d'inflation, les renseignements de ce même tableau nous montrent que ses ampleurs sont également contraires aux attentes théoriques à la première année. En effet, un choc de 1% sur le taux directeur a un effet nul sur le taux d'inflation à la première. Ces mécanismes font diminuer en moyenne le taux d'inflation de 0, 109% durant les neuf dernières années. En effet, nous observons que l'évolution du taux d'inflation à un choc du taux directeur ne prenne pas la direction souhaitée par les autorités monétaires à la première période.

En effet, l'impuissance de la transmission de la politique monétaire par le canal de taux d'intérêt directeur dans le contexte de la RD Congo s'explique par le fait que :

- Les ménages congolais sont moins sensibles à une variation du taux directeur car ils sont moins endettés (les banques n'offrent pas les meilleures conditions pour qu'ils puissent emprunter) ;
- L'accélération de l'inflation a rendu les taux d'intérêt réels appliqués par les banques commerciales négatifs durant une grande partie de la période sous examen. D'où les entreprises congolaises ont été moins sensibles face aux modifications des taux d'intérêt nominaux appliqués sur les transactions en monnaie nationale ;
- Les banques privées intègrent plus dans la formation du taux d'intérêt la prime de risque en donnant une pondération plus faible aux signaux donnés par la Banque Centrale.

C. Un choc sur le taux de croissance de la masse monétaire

Tableau 3 : Réponses suite à un choc de 1% sur le taux de croissance de la masse monétaire

Réponse du système suite à un choc sur le taux de croissance de M2					
Période	**LTM2**	**LTF**	**DLPIB**	**DLTC**	**LTR**
1	0,840555	0,774478	-0,010995	-0,026635	0,289215
2	0,543485	0,501777	-0,010072	0,466453	0,251921
3	0,448426	0,461337	-0,007939	0,322992	0,261331
4	0,3432	0,317104	-0,007222	0,269156	0,214787
5	0,268872	0,241655	-0,005552	0,204918	0,165499
6	0,209226	0,187105	-0,004212	0,159694	0,127801
7	0,162375	0,1451	-0,003222	0,124148	0,099517
8	0,125655	0,111793	-0,002483	0,096345	0,077408
9	0,097097	0,086004	-0,001913	0,07454	0,059991
10	0,074945	0,066171	-0,001472	0,057578	0,04638

Source : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11.

En ce qui concerne les prix, les informations fournies par le tableau 3. Nous montrent que la réaction du taux d'inflation engendrée par un choc de taux de croissance de la masse monétaire est immédiate et de forte ampleur. En effet, un choc de 1% sur le taux de croissance de la masse monétaire fait augmenter le taux d'inflation de 0,774% à la première année et de 0,502% à l'année suivante. Le processus d'orthogonalisation des chocs a ensuite fait augmenter le taux d'inflation de 0,462% à la troisième année et en moyenne de 0,165% entre quatrième et dixième années. Cette analyse nous montre en outre que la réponse du taux d'inflation suite au choc sur le taux de croissance de la masse monétaire est presque de même ampleur que celle de ce dernier suite à ce même choc. Cela nous montre la forte relation entre l'évolution du niveau général des prix et les émissions monétaires en RD Congo.

V. ANALYSE DES CHOCS MONETAIRES PAR DECOMPOSITION DE LA VARIANCE DE L'ERREUR

L'information dégagée par l'examen des fonctions de réponse aux chocs sur les variables de transmission retenues peut être complétée par la décomposition des variances des variables-objectifs. La décomposition de la variance de l'erreur d'une variable permet de savoir laquelle des variables produit plus d'impact sur les autres. Cette technique nous permettra de mieux discerner la transmission des chocs des variables monétaires retenues aux variables-objectifs, notamment la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel) et le taux d'inflation, et de mener une analyse plus fine des différents termes de résultats de notre période d'analyse. Le logiciel Eviews 11 utilisé à cette fin, donne les résultats ci-après:

Tableau 4 : La décomposition de la variance de la croissance du produit intérieur Brut (PIB réel) (en%)

Décomposition de la variance de DLPIB:						
Période	**S.E.**	**LTM2**	**LTF**	**DLPIB**	**DLTC**	**LTR**
1	0,050982	4,651109	6,617961	88,73093	0	0
2	0,058667	6,459969	17,25361	76,20826	0,002341	0,075817
3	0,061194	7,620695	18,21215	73,57918	0,213942	0,374038
4	0,062777	8,564816	18,05987	72,54244	0,223941	0,608933
5	0,063785	9,053788	17,97208	72,03566	0,223162	0,715318
6	0,064391	9,312107	17,9612	71,737	0,2228	0,766892
7	0,064749	9,457092	17,96241	71,56036	0,223033	0,797104
8	0,064961	9,541496	17,96259	71,45733	0,223172	0,815418
9	0,065087	9,590874	17,96238	71,39719	0,223214	0,826344
10	0,065163	9,619788	17,96234	71,36185	0,223223	0,832804

Source : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11

Selon les informations fournies par ce tableau, pour un horizon de 10 ans, 8,39% de la variation de la croissance du PIB réel sont expliqués par les chocs du taux de croissance de la masse monétaire, 16,79% par les chocs de taux d'inflation, 74,06% à ses propres innovations, 0,18% et 0,58% respectivement aux innovations de la variation du taux de change et du taux d'intérêt directeur. En effet, la décomposition effectuée de la variance de l'erreur de prévision de la croissance du PIB réel montre que le taux d'intérêt directeur et la variation du taux de change ne sont pas des sources importantes des fluctuations du PIB réel : au bout de deux, trois, et quatre ans, le taux directeur contribue respectivement qu'à 0,08%, 0,37% et 0,61%, et la variation du taux change contribue respectivement qu'à 0,002%, 0,21% et 0,22% à la variance de l'erreur de prévision de la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel). De même, le taux de croissance de la masse monétaire contribue à la variance de l'erreur de prévision de la croissance du PIB réel qu'à 6,46% et 9,05% au bout de deux ans et cinq ans respectivement.

Tableau 5: La décomposition de la variance de taux d'inflation (en%)

Décomposition de la variance de LTF:						
Période	**S.E.**	**LTM2**	**LTF**	**DLPIB**	**DLTC**	**LTR**
1	1,360143	32,42266	67,57734	0	0	0
2	1,620886	32,41371	48,2142	11,92026	1,998725	5,453112
3	1,814755	32,32066	40,0044	20,80751	1,595357	5,272076
4	1,92489	31,44181	37,3178	24,78777	1,439083	5,013538
5	1,987368	30,97453	36,15561	26,60719	1,368568	4,894096
6	2,024026	30,71725	35,49844	27,6075	1,331221	4,845581
7	2,046033	30,56294	35,11185	28,19687	1,308617	4,81972
8	2,059246	30,46671	34,88718	28,54676	1,29509	4,804255
9	2,067146	30,4074	34,75644	28,75405	1,287062	4,795055
10	2,071857	30,37129	34,67969	28,87706	1,282296	4,789664

***Source** : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11.*

Eu égard à ce qui précède, les résultats trouvés révèlent un rôle limité des variables de transmission de la politique monétaire retenues. Ces variables ne sont pas une source importante

des fluctuations du Produit Intérieur Brut (PIB réel) ou ne jouent pas un rôle important comme déterminants de la variation de la production. Ce qui confirme qu'en général la politique monétaire mise en œuvre par la Banque Centrale durant la période sous revue était inefficace.

Tableau 6 : La réponse de la croissance du produit intérieur brut (PIB réel) (en %) suite à un choc de 1% sur le taux d'inflation.

Réponse de DLPIB suite à un choc sur le LTF	
Période	**DLPIB**
1	-0,013115
2	-0,020538
3	-0,009389
4	-0,005453
5	-0,004414
6	-0,003676
7	-0,002889
8	-0,002225
9	-0,001715
10	-0,001325

Source : estimation de l'auteur avec le logiciel Eviews 11.

Le tableau 6 nous renseigne qu'un choc de 1% du taux d'inflation se traduit par une réduction de croissance du PIB réel de 0,013% et 0,021% aux première et deuxième années respectivement. Le processus d'orthogonalisation fait diminuer la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel) de 0,009% à la troisième année et de 0,003% en moyenne annuelle entre quatrième et dixième années. En outre, les résultats des estimations du processus VAR(1) nous montrent que la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel) dépend négativement du taux d'inflation retardé d'une année au seuil de signification de 10%. De même, en procédant à l'application du test de causalité au sens Granger, nous observons que le taux d'inflation cause la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel). Ainsi, en RD Congo, il ressort que l'inflation avait des répercussions négatives sur la croissance économique.

Tableau 7 : Evolution du taux de croissance moyen et du taux d'inflation moyen de 1965 à 2019

Sous Périodes	Taux de croissance Moyen	Taux d'inflation moyen
1965-1967	17,60%	16,70%
1968-1974	6,50%	19,20%
1975-1979	-3,20%	67,30%
1980-1988	1,90%	60,60%
1989-2001	-5,70%	1887,30%
2002-2019	5,60%	10,78%

Source : Banque Centrale du Congo

Ainsi, la croissance économique est significativement négative à des niveaux d'inflations élevés, en d'autres termes l'accélération de l'inflation en RD Congo est nuisible à la croissance économique. Certes, l'analyse faîte par (Kabuya Kalala et Tshiunza Mbiye, 2002) confirme

les résultats de nos estimations. Ainsi, la maîtrise de l'inflation et le contrôle de sa volatilité sont nécessaires pour créer un environnement favorable à la réalisation de la croissance durable.

Il important de souligner que les périodes de faible inflation des années 80 et 2000 étaient accompagnées par des programmes de stabilisation économiques en partenariat avec les institutions financières internationales. Ces programmes ont également influé la croissance économique. La Banque Centrale du Congo, à titre principal, une autorité financière qui définit et met en œuvre la politique monétaire en vue de préserver la stabilité des prix et supervise le système bancaire et financier. En agissant sur la quantité de monnaie en circulation dans le territoire congolais, soit au travers de la manipulation des taux d'intérêt, soit en agissant sur le niveau de liquidités des banques, elle contrôle la progression de la masse monétaire.

Selon (NGONGA NZINGA, 2010), pour être efficace, la politique monétaire doit avoir une emprise sur les contreparties de la masse monétaire, à savoir les avoirs extérieurs nets et les avoirs intérieurs nets. Les variations des avoirs extérieurs nets dépendent des évolutions de la balance des paiements, tandis que les avances de la Banque Centrale du Congo à l'Etat résultent en grande partie des paramètres sociopolitiques indépendamment des considérations liées à la politique monétaire.

CONCLUSION

La politique monétaire se situe désormais au cœur des débats relatifs aux mesures susceptibles de favoriser la croissance et la stabilité des prix. En RD. Congo, la politique monétaire s'est exercée depuis près d'un demi-siècle dans un contexte soumis à des mutations structurelles. Les autorités monétaires ont travaillé dans un contexte de grande incertitude quant au fonctionnement de l'économie réelle. C'est pourquoi, appréhender les chocs qui touchent en permanence le secteur réel et évaluer en temps réel leurs incidences est une tâche très exigeante. Pour que la politique monétaire de la Banque Centrale du Congo soit un succès, les autorités monétaires doivent pouvoir évaluer précisément le rythme et l'incidence de leurs actions sur l'économie, ce qui suppose une compréhension des mécanismes sur lesquels la politique monétaire affecte le secteur réel. Certes, la grande utilité de la compréhension des mécanismes de transmission de la politique permet aux autorités monétaires d'évaluer les incidences de leur action sur l'économie réelle. La contribution de cette recherche était aussi d'évaluer empiriquement les effets de la politique monétaire mise en œuvre par la Banque Centrale du Congo sur le secteur réel en utilisant la modélisation vectorielle autorégressive (VAR). Les décisions de la politique monétaire transmettent à l'ensemble de l'économie par différentes voies qui finissent toutes par affecter l'évolution des prix et de la production.

Nous avons retenu le taux de change nominal, le taux directeur de la Banque Centrale du Congo et le taux de croissance de la masse monétaire pour apprécier l'importance relative des différents canaux de transmission monétaire. Les effets des innovations ont été observés sur les variables-objectifs, notamment le Produit Intérieur Brut (PIB réel) et le taux d'inflation. L'étude a couvert la période 1960 à 2019, période pendant laquelle la RD Congo a subi des mutations rapides et profondes de son économie. L'analyse est faite d'une part à partir de test de signification des paramètres et de test de causalité au sens de Granger, et d'autre part à partir des fonctions de réponses impulsionnelles et de la décomposition des variances.

Quelles conclusions pouvons-nous tirer de nos résultats ? Les résultats des estimations ont suggéré que les paramètres des variables monétaires ne sont pas généralement significatifs au seuil de signification de 5%. Ainsi, l'économie réelle congolaise est moins influencée par les

variations de trois variables de transmission de la politique monétaire retardées d'une année, notamment le taux directeur, le taux de change nominal et le taux de croissance de la masse monétaire. De même, les tests de causalité au sens Granger nous ont montré que ces trois variables monétaires retenues ne causent pas la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel).

En examinant les réponses impulsionnelles, nous avons remarqué qu'il n'existe pas une relation dynamique efficace entre les variables de transmission retenues et la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel). En effet, les simulations ont montré que la croissance du PIB réel réagit négativement et faiblement à des chocs de la variation du taux de change et du taux de croissance de la masse monétaire, et faiblement à des fluctuations du taux directeur. En plus, les simulations ont montré que les réponses du taux d'inflation à des chocs monétaires sont relativement fortes.

Certes, la décomposition des variances ont montré que les variables de transmission de la politique monétaire retenues expliquent faiblement la variance de l'erreur de la prévision de la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB réel). Cette analyse nous a montré que les variables de transmission de la politique retenues contribuent globalement les plus à l'inflation. Globalement, elle révèle l'impact très limité du taux directeur et de la variation du taux de change sur la dynamique de la production en RD Congo. Parallèlement, elle a identifié l'inefficacité du taux de croissance de la masse monétaire comme mécanisme efficace de transmission monétaire. Ainsi, les principaux résultats et conclusions que nous avons trouvés permettent donc de valider l'hypothèse posée dans notre étude. En outre, nous avons analysé la relation entre deux variables objectifs, notamment l'inflation et la croissance économique. Les résultats de nos estimations nous ont étalé qu'en RD Congo durant la période sous étude, la croissance économique réagit négativement à l'accélération de l'inflation.
Au regard des réactions faibles du PIB réel enregistrées à un choc monétaire et en vue de renforcer l'efficacité de la politique monétaire sur l'économie réelle, nous suggérons et recommandons aux autorités monétaires et politiques de :

- changer les orientations de la politique monétaire de la Banque Centrale du Congo, par l'absence de subordination de la politique monétaire aux impératifs budgétaires de l'Etat. Il faut donc réduire au minimum d'une manière durable les possibilités de financement monétaire des déficits publics. Une situation budgétaire saine renforce encore l'efficacité de la politique monétaire ;
- Combattre la dollarisation de l'économie congolaise car elle limite l'action des autorités monétaires à influer sur l'évolution des crédits par le taux directeur et à bien contrôler l'évolution de la masse monétaire ;
- restaurer la confiance du public dans la monnaie nationale et créer un système financier viable, largement implanté sur l'ensemble du territoire national avec des institutions de proximité offrant des produits financiers modernes et diversifiés ;
- prendre des mesures qui permettront aux institutions financières d'allouer efficacement les ressources les plus rentables en vue de stimuler la croissance.

De ce qui précède, il apparaît sans aucun doute l'indépendance de la Banque Centrale soit un facteur très important pour l'efficacité des décisions de la politique monétaire.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

A. OUVRAGES

1. Kintambu. M. 2004. « *Principes d'économétrie* », 3ème édition, édition Presses de l'UK, Kinshasa, 274.
2. Mishkin. F. 2000. «*What Should Central Banks Do? Federal Reserve Bank of St. Louis*», March 30, 2000.
3. NGONGA NZINGA(2010) : « *Politique monétaire et de change de la Banque Centrale du Congo de 1967 à nos jours* » in *Grille de Lecture sur la Politique monétaire et de change*, p. 42.
4. Ngonga, V. et Mususa, T.1999. « *Persistance de la dollarisation au Congo Kinshasa : manifestation de la complémentaire et /ou substitution monétaire ?* » in *Cahiers économiques et sociaux*, vol XXV, N°1, Presses universitaires de Kinshasa

B. ARTICLES

1. Adoulaye D. et F. Doucouré.2001. « *Les canaux de transmission dans les pays de l'UEMOA* », CREA, Université Cheikh Anta Diop, Dakar, disponible sur : http://www.unpan1.un.org , p. 3
2. Kabuya. F. et M. Tshiunza .2002. « *L'économie congolaise à l'horizon 2002-2005* » in L'Afrique des Grands lacs, Annuaire 2001-2002, Harmattan, Paris.
3. Mutombo M. et Mwana N.2009, « *Estimation de la fonction de la demande de la monnaie en République Démocratique du Congo : Analyse de la coïntégration (de 1951 à 2008)* » in *Bulletin mensuel d'informations et de statistiques*, Août 2009, Kinshasa.
4. Ndiaye . C.T. 2008. « *Analyse de l'efficacité relative des politiques monétaire et budgétaire au Sénégal*»,disponible sur http://www.scrib.com/doc/53598867/13/%C2%B0-%E2%80%93-Causalité-a-la-Granger-des-variables.
5. Nubukpo. K.K. 2002. « *L'impact de la variation des taux d'intérêt directeurs de la BCEAO sur l'inflation et la croissance dans l'UEMOA* » in *Notes d'information et statistiques*, BCEAO, Juin 2002.

C. AUTRES DOCUMENTS

1. Banque Centrale du Congo (2006), *Politique monétaire de la Banque Centrale du Congo et perspectives*, mars 2006, 15 pages.
3. Banque Centrale du Congo, *Rapports annuels (2001-2018)*.
4. Banque Centrale du Congo (2018), *Bulletin mensuel d'informations et de Statistiques*, Août 2009.
5. Banque Centrale du Congo (2006), Banque *Centrale du Congo: rétrospective historique*, 55 ans : 1951-2005

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ETUDE ÉCONOMÉTRIQUE DE LA DÉTECTION DES CRISES FINANCIÈRES DANS LE SYSTÈME FINANCIER MAROCAIN

Latifa MOURCHID
Doctorante chercheuse dans le laboratoire d'analyse économique et de modélisation, FSJES SUISSI, Université Mohamed V de Rabat, Maroc
latifamourchid55@gmail.com

RÉSUMÉ – Le Maroc, doit, déployer des efforts considérables dans le cadre des crises financières et ce, dans le but d'appréhender des outils et des méthodes économétriques avancées et susceptibles de prévenir et détecter leurs déclenchements et leurs avènements. Notre étude porte sur détection des sources de vulnérabilités dans le système financier marocain par l'élaboration un indicateur de fragilité composé d'un ensemble de variables monétaires et financières et ensuite l'estimation du modèle économétrique LOGIT pour identifier les crises financières qui peuvent affecter notre système financier.

Mots clés : Crise financières, indicateur de vulnérabilité, modèle LOGIT.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

INTRODUCTION

Les crises financières peuvent toucher la monnaie, les établissements financiers ainsi que le marché boursier. Elles peuvent affecter plusieurs secteurs dans l'économie, et aussi peuvent s'étendre par contagion et devenir internationale.

Dans ce sillage, il s'avère nécessaire de développer des indicateurs d'alerte et ce, dans le but d'anticiper et de détecter les faiblesses du système financier et la survenance des crises.

Théoriquement, Ghosh et al. (2008) ; Drees and Pazarbasioglu (1998) ont signalé les diverses sources de vulnérabilité et les facteurs déclencheurs de différentes crises financières survenues ces dernières décennies (crise asiatique, argentine, crise de subprime…).

Ces crises ont couté trop cher aux pays concernés avec une diminution importante de la production et une augmentation des dépenses gouvernementales.[1] Ainsi, la crise peut avoir un impact sur la sphère réelle de l'économie à travers les effets d'une dépréciation de la monnaie domestique sur la dégradation des bilans des entreprises, (Krugman, 1999 et Aghion, Bacchetta et Banerjee, 2000). C'est pourquoi, il a été nécessaire de mettre en œuvre un système précoce visant à bien prévoir les diverses vulnérabilités et ceci dans le collimateur d'une proactivité pleinement efficace.

En effet, la littérature empirique, consacrée à l'élaboration de systèmes d'indicateurs d'alerte afin de détecter les faiblesses d'une économie à travers une batterie d'indicateurs économiques et financiers.

La stabilité et la résilience de notre système financier est assuré par Bank Al Maghreb, ce dernier exerce la politique monétaire tout en poursuivant l'évolution des indicateurs macroéconomiques, monétaires et financiers.

Le présent travail a pour objet de détecter les sources de vulnérabilité dans le système financier marocain. Dans ce sens, on va délimiter ces problèmes en utilisant un indicateur synthétique qui englobe toutes les informations existantes dans un ensemble de variables monétaires et financières. Par la suite, on va appliquer un modèle LOGIT pour prévoir la survenance des crises.

Ce papier est réparti en deux sections, la première section est consacrée à la revue de la littérature empirique sur la prédiction des crises financières et les méthodes économétriques utilisées, la seconde section présente notre étude empirique sur les crises financières.

I- REVUE DE LITTERATURE THEORIQUE ET EMPIRIQUES

La littérature économique fait la distinction entre trois types de crises financières : La crise de change, bancaire et de dette externe. [2]

En pratique, il n'y a pourtant pas de formes pures de crise. Dans ce sens, un concept particulier dans la théorie économique est représenté par les crises jumelles (twin crises), crise de change et crise bancaire.

Les crises de l'Asie (1997), de Russie (1998) ou de Turquie (2000) sont des exemples types. D'autres formes complexes de crises sont les crises de change et fiscales, Brésil (1999), ou les crises de change et de dette externe, Mexique (1994), Argentine (2001).[3]

Les études théoriques et empiriques montrent qu'il est difficile de délimiter les différents types de crises financières car, généralement, ces crises coexistentes. Cependant, certaines font une distinction entre crises de change pures, crises de dette externe et crises jumelles en termes de succession des événements et des conséquences économiques, comme par exemple l'étude de Bauer et al. (2007).

[1] (ALAIRE ; 2001)
[2] (BENJEDI ; GHILES, 2009)
[3] (CARTAPANIS, 2004)

Dans ce sens, plusieurs auteurs se sont penchés sur l'étude des crises financière et plusieurs études ont été faites dans le cadre de leurs anticipations, avec des différentes méthodes économétriques.

Ali ARI et Rustem DAGTEKIN, ont analysé la crise turque de 2000-2001 en utilisant un modèle de régression linéaire et un modèle logit qui a permis de mesurer le degré d'implication des fondamentaux économiques et des variables bancaires dans le déclenchement de la crise turque. L'objectif était de déterminer quels sont les facteurs qui ont précipité la crise turque et d'analyser de quelle nature ils relèvent.[4]

Une étude économétrique basée sur la modélisation LOGIT a été effectué par Avery et Hanweck (1984), Barth et al. (1985) et Benston (1985) sur les banques américaines. Ils ont prédire les difficultés bancaires on utilisant sept ratios financiers, (la qualité des actifs, le ratio de solvabilité et les revenus…)

Aussi, une étude a été faite par Demirgüç and Detragiache (1998) sur les déterminants des crises bancaires des pays développés et ceux en voie de développement, par l'utilisation d'un modèle LOGIT multivarié sur un ensemble de variables financières.

Dans le même cadre, Hardy et Pazarbasioglu (1999) ont estimé un modèle LOGIT multi varié (ordonné) pour prévoir les crises bancaires. Les variables explicatives ont été incluses avec des retards permettant une analyse encore plus dynamique de leurs effets sur la vulnérabilité financière, en particulier lors d'un boom ou d'une récession.

Une étude effectué par André GARTAPANI, Vincent DROPSY et Sophie MAMETZ intitulée (crise de change et indicateur de vulnérabilité), ces auteurs ont s'intéressée sur l'évaluation de la fiabilité d'un ensemble d'indicateur de vulnérabilité à une crise de change, ils ont proposé une analyse économétrique des déterminants des crises de change en distinguant des indicateurs de soutenabilité et vulnérabilité, ces études ont permis d'évaluer l'impact des indicateurs d'alerte sur la vulnérabilité à une crise de change[5].

Eichengreen et Rose (1998) ont utilisé la modélisation probit et une analyse graphique pour étudier l'impact des conditions externes (taux de croissance et d'intérêt des pays industriels) sur la stabilité financière et l'impact de la composition de la dette et des régimes de change, Ils arrivent à conclure que, la probabilité de crise est élevée si taux d'intérêt élevé et faible croissance des pays de l'OCDE, forte dette à court terme.[6]

Egalement, le fond monétaire international (FMI) a calculé un indicateur composite de vulnérabilité macro-économique en ne retenant que trois variables : le taux de change réel, la croissance du crédit domestique et le ratio M2/réserves internationales.

Les pondérations répondent à la volatilité relative des trois fondamentaux, chacun étant intégré dans l'indicateur à partir des écarts vis à vis de sa tendance sur trois années. Les calculs ont été réalisés pour six pays asiatiques et quatre pays latino-américains, entre novembre 1993 et novembre 1997.[7]

---

[4] (ARI ; DAGATEKIN ; 2000-2001)

[5] (GARTAPANI ; VINCENT DROPSY-SOPHIE MAMETZ ; 1998)

[6] (HAMDANE BEN LETAIFA ; 20011)

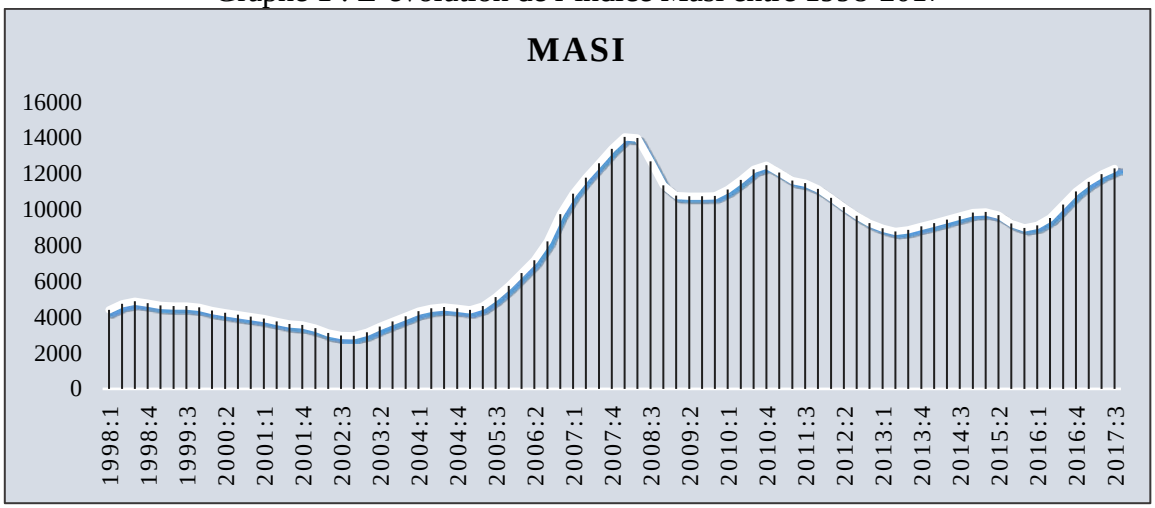
[7](GARTAPANI ; VINCENT DROPSY-SOPHIE MAMETZ ; 1998)

II- ETUDE EMPIRIQUE SUR LA DETECTION DES CRISES DANS LE SYSTEME FINANCIER MAROCAIN

1. Variables utilisées

Indice MASI : Le suivi de la situation de la bourse suppose la définition d'un indicateur pertinent capable de refléter en permanence les caractéristiques et l'évolution des produits boursiers (Valeurs mobilières). L'indice de Masi permet de mesurer la performance des valeurs mobilières sur la bourse de Casablanca[8]. Le choix de cette variable a pour but d'avoir une idée claire sur la santé du marché financier, surtout dans les périodes des crises.

Graphe 1 : L'évolution de l'indice Masi entre 1998-2017



Source de données : La bourse des valeurs de Casablanca

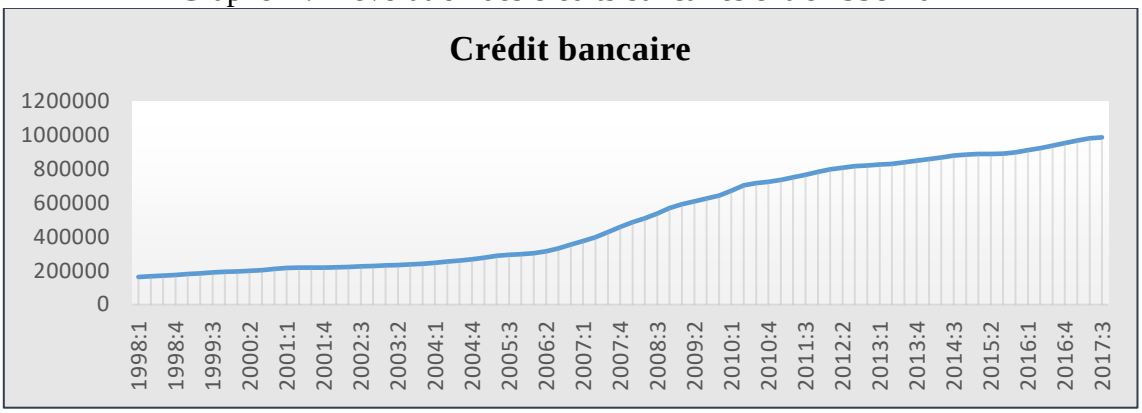
D'après le graphe ci-dessus, on constate que l'indice MASI a connu une baisse dans le troisième trimestre de l'année 2002. Cette diminution s'explique par l'effet psychologique de la crise financière 2000- 2002 (krash boursier qui a été marqué par les faillites de grandes sociétés comme Enron, Worldcom…). En 2009, on remarque une baisse de l'indice qui a été due à l'effet de la crise de Subprime de 2007. Pour ce qui concerne la diminution de cet indice à partir du premier trimestre de 2016, on peut l'expliquer par l'effet psychologique de la crise financière de 2015 qui a affecté la bourse de Shanghai.

Les crédits bancaires :

Les crédits bancaires sont des financements accordés aux différents agents économiques à savoir les personnes morales ou personnes physiques par les établissements de crédit. Ils impliquent avant leur octroi, une analyse de risque, et aussi des prises de garanties. Ils peuvent être consentis pour des durées courtes (découvert) ou peuvent tout au contraire, être remboursés à long terme (30 ans et plus). [9]On a choisi cette variable comme un indicateur financier qui évalue la santé de notre économie.

[8] http://www.casablanca-bourse.com
[9] https://actufinance.fr

Graphe 2 : L'évolution des crédits bancaires entre 1998-2017



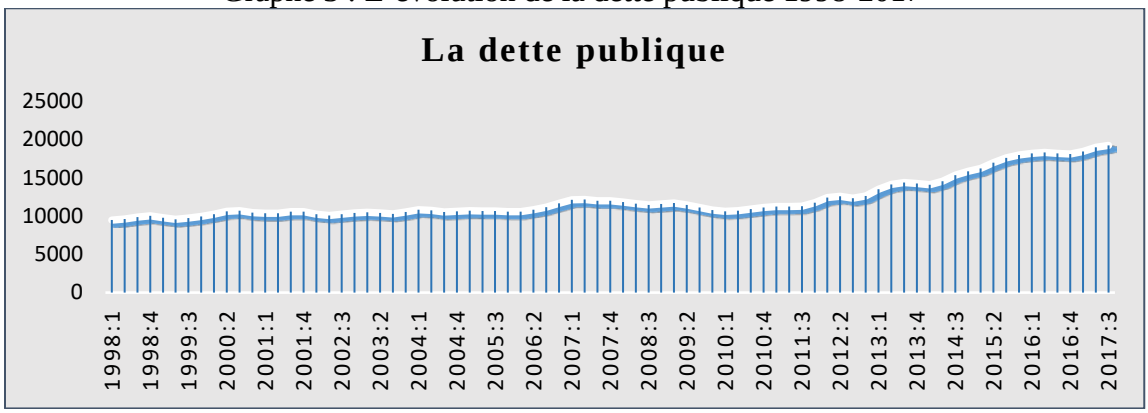
Source de données : BAM

D'après ce graphe, on constate une quasi stabilité des crédits bancaires depuis 1998 jusqu'au troisième trimestre de l'année 2005. A partir du second trimestre de 2006 les crédits ont connu une augmentation sans cesse jusqu' à 2017.Ceci peut être expliqué par l'existence d'un matelas de liquidités bancaires importantes.

La dette publique :

La dette publique est, dans le domaine des finances publiques, l'ensemble des engagements financiers pris sous formes d'emprunts par un État, ses collectivités publiques et ses organismes qui en dépendent directement (certaines entreprises publiques, les organismes de sécurité sociale, etc.). Le choix de cette variable a pour objectif d'évaluer le degré d'endettement public de l'économie marocaine.

Graphe 3 : L'évolution de la dette publique 1998-2017



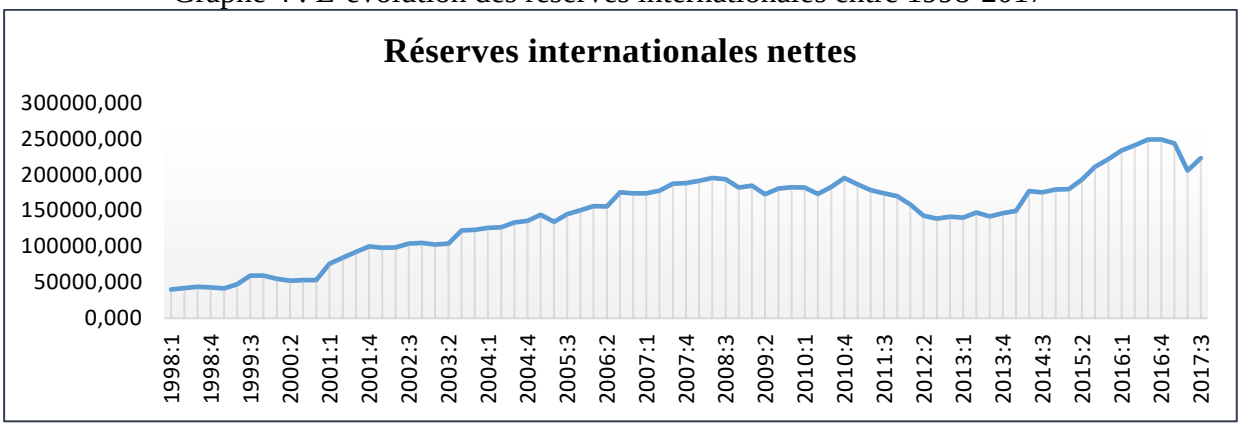
Source de données : Ministère de l'économie et des finances

L'analyse de ce graphique, nous montre que la dette publique a connu une quasi stabilité durant la période 1998-2006. Cependant, on constate une augmentation à partir du premier trimestre de 2007 jusqu'à le troisième de l'année 2008. Cette élévation coïncide avec l'émergence de la crise financière internationale de 2007. La dette publique a continué sa hausse à partir de l'année 2010 jusqu'aujourd'hui. Une telle évolution peut être explicitée par la tendance du gouvernant marocain à rehausser le niveau d'investissement ou encore le recours au financement des grands chantiers du royaume (TGV à titre illustratif).

Les réserves internationales nettes :

Les réserves de change sont les moyens de règlement dont disposent les autorités monétaires d'un pays, c'est à dire la banque centrale, pour solder les déficits de la balance des paiements envers l'étranger. Cette variable vise à refléter la situation monétaire de la banque centrale.

Graphe 4 : L'évolution des réserves internationales entre 1998-2017



Source de données : Bank Al Maghreb (BAM)

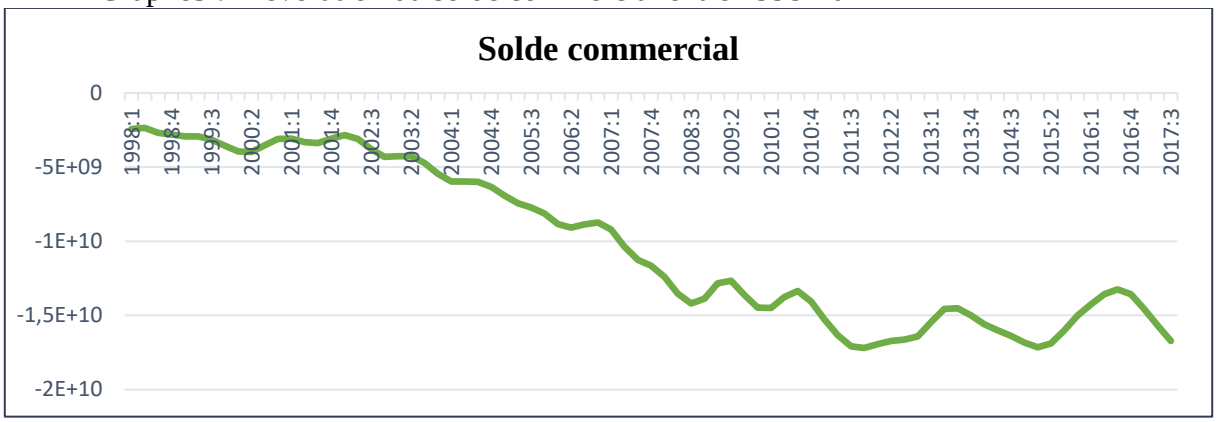
D'après la représentation graphique, on remarque qu'il y a une baisse des réserves internationales dans le trimestre 2 de l'année 2000 par rapport au même trimestre de l'année précédente. En revanche, à partir du quatrième trimestre de 2002, les réserves ont connu une hausse significative jusqu'au 2007. Toutefois, à partir de l'année 2008, les réserves ont affiché une chute apparente qui est amplement due aux effets de la crise mondiale de 2007. Cette tendance baissière s'est poursuivis jusqu'à l'an 2013. Le niveau de réserves s'est nettement amélioré à partir de 2014, avec une baisse apparente en 2016.

Selon la dernière publication de Comité de Coordination et de Surveillance des Risques Systémiques, Les réserves internationales nettes se sont établies à 240,9 milliards de dirhams en 2017 couvrant 5 mois et 21 jours d'importations de biens et services.

Le solde commercial :

Le solde commercial se calcule par la différence des exportations et des importations au cours d'une période déterminée, qui est le plus souvent un mois, un trimestre ou une année. On parle du déficit commercial, lorsque le solde est inférieur à 0. Lorsqu'on a un excédent ; le solde commercial est supérieur à 0.

Graphe5 : L'évolution du solde commercial entre 1998-2017



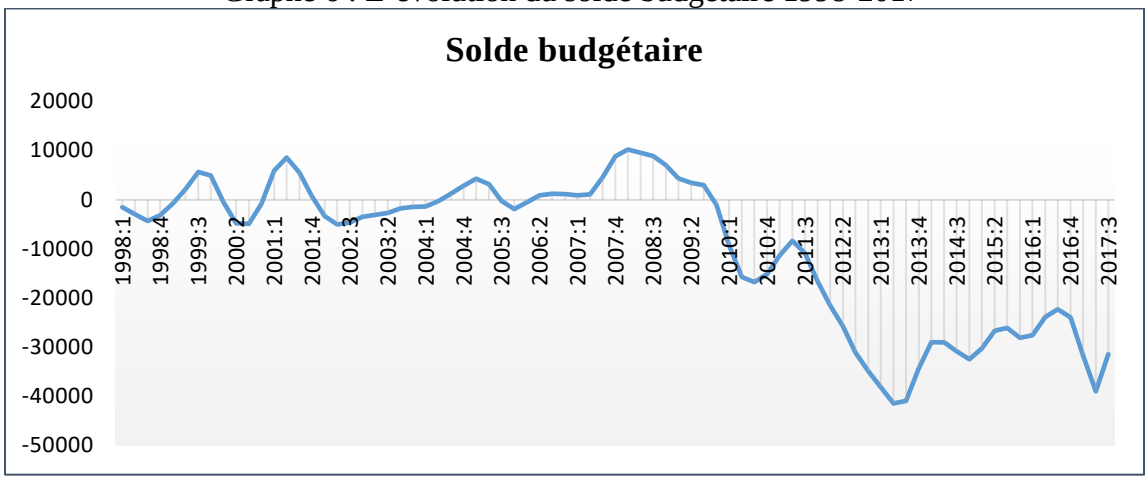
Source de données : L'office de change

Le graphe ci-dessus nous montre que le solde commercial est structurellement déficitaire. Toutefois, une telle situation s'est aggravée au cours des années 2000 et 2002. Ainsi, à partir de 2003 le déficit s'est largement creusé jusqu'à atteindre un niveau plus bas.

Le solde budgétaire :

Le solde budgétaire de l'État est la différence entre le niveau des recettes et le niveau des dépenses constatées dans le budget de l'État. Lorsque ce solde est positif, il s'agit d'un excédent. Dans le cas contraire, on dit que le solde est déficitaire. La source de notre variable est le ministère de l'économie est des finances.

Graphe 6 : L'évolution du solde budgétaire 1998-2017



Source de données : Ministère de l'économie et des finances

On remarque d'après le graphique ci-dessus, le solde budgétaire a augmenté en 1999 et 2001 par contre, il y a eu une détérioration qui s'affichait en 2000.

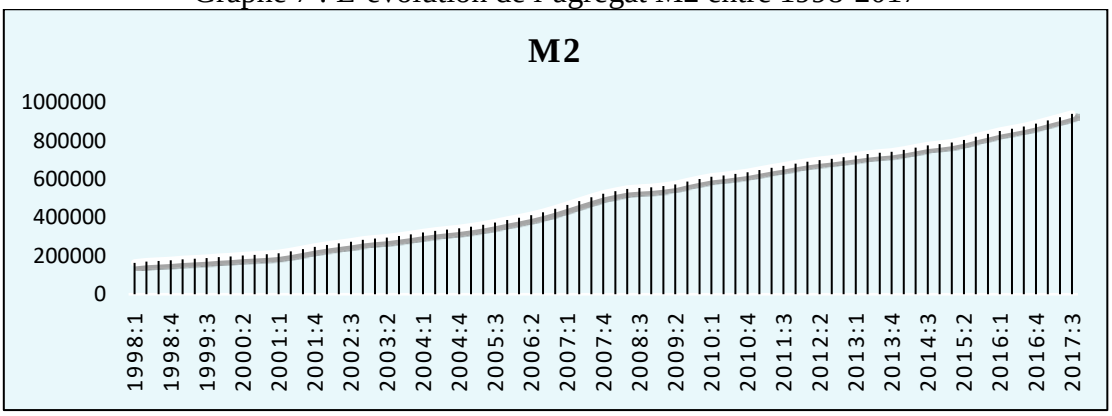
À partir de 2010, le solde budgétaire est devenu déficitaire et y resté jusqu'à aujourd'hui avec une forte diminution en 2013 qui est liée surtout à l'accroissement des dépenses publiques en l'occurrence les dépenses de personnel et les dépenses de la compensation.

L'agrégat M2 :

Dans un pays ou d'un groupe de pays partageant une monnaie, la masse monétaire est la quantité de monnaie en circulation à un instant donné, ou plus exactement l'ensemble des moyens de paiement susceptibles d'être convertis à courte échéance en liquidités.

L'agrégat M2 est composé de M1 (billets de banque et pièces de monnaie et monnaie scripturale qui se compose de soldes créditeurs détenus par les clients sur leurs comptes bancaires à vue) et les dépôts à terme d'une durée inférieure au égale à deux ans et les dépôts assorties d'un préavis de remboursement inférieurs au égale à trois mois.

Graphe 7 : L'évolution de l'agrégat M2 entre 1998-2017



Source de données : BAM

D'après le graphe on constate que l'agrégat M2 est en augmentation rythmée depuis 1998 jusqu'à 2017 avec une petite baisse en 2008. Cette amélioration s'explique par l'accroissement des crédits bancaires.

Tableau 1 : Les variables retenues et leurs impacts attendus sur l'indicateur de crise

Variables	Notation	Impact attendu des variables sur l'indicateur de crise
L'indice Masi	Masi	L'effondrement de l'indice boursier montre le retrait massif des capitaux peut être perçu comme un signe avant-coureur de la crise.
Les crédits bancaires	CB	Les crédits bancaires jouent un rôle vital dans le financement de l'économie. Toute diminution de ces derniers entraine un déséquilibre financier, l'indice de crise devrait augmenter suite une baisse des crédits.
La dette publique	DP	L'augmentation de la dette est considérée comme une source de vulnérabilité pour un pays, l'indice de crise devrait augmenter face à l'augmentation de la dette.
Les réserves internationales nettes	RSRV	Les réserves internationales sont les moyens de règlement dont dispose la banque centrale. En effet, la diminution des réserves constitue une source de vulnérabilité pour un pays, l'indice de crise devrait augmenter face à la diminution des réserves internationales.

M2	M2	L'agrégat M2 regroupe aussi l'indicateur M1. Ils s'agissent des indicateurs statistiques qui regroupent dans des ensembles homogènes les moyens de paiement détenus par les agents économiques. Ainsi, une baisse de ces indicateurs représente une source de vulnérabilité pour le système financier. Notre indice de crise devrait augmenter vis à vis la baisse de M2.
Solde commercial	SOLDBUDG	Une augmentation du déficit de la balance courante peut être perçue comme un signe de fragilité aux yeux des marchés et peut contribuer à une augmentation de l'indice de crise.
Solde budgétaire	SOLDCOMER	Un déficit budgétaire est souvent considéré par les marchés comme une source de déséquilibre puisqu'il réduit l'épargne nationale disponible et peut conduire à des taux d'inflation élevés ou à une hausse des taux d'intérêt. L'indice de crise devrait augmenter suite à une détérioration du solde budgétaire.

2. Élaboration d'un indicateur de vulnérabilité

La crise financière est un mouvement qui se propage avec des phases décalées au niveau des composantes du système financier, c'est pour cette raison, nous avons besoin d'un indicateur qui synthétise la phase qui englobe toutes les informations existantes dans toutes les variables. Ainsi, et pour avoir cet indicateur il y a plusieurs méthodes qui sont utilisés, parmi laquelle, celle de la moyenne arithmétique.

Notre indicateur est composé d'un ensemble de variables susceptible de détecter quelques points de fragilité du système financier marocain, l'élaboration de cet indicateur consiste à passer par les étapes suivantes :

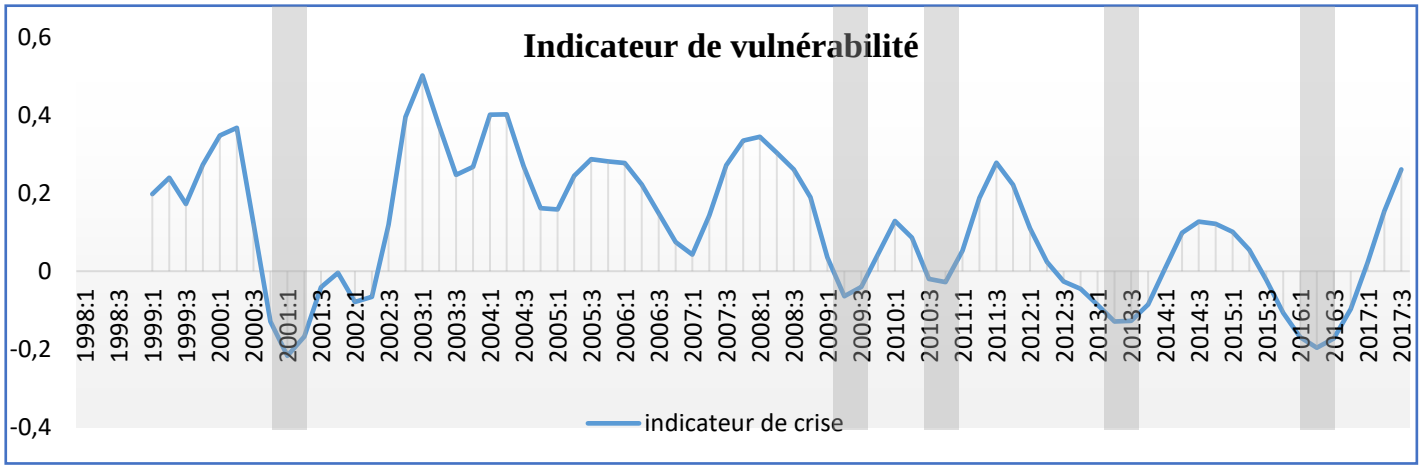
- Le calcul de la moyenne arithmétique des variables financières et monétaires qui sont : l'indice de la bourse de Casablanca, les réserves internationales nette, le solde commercial, le solde budgétaire, la dette publique et l'agrégat M2.

$$\overline{x} = \frac{x1+x2+\cdots+xn}{n} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} xi = \frac{(M2+MASI+CB-DP+RSRV+SOLDCOMER+SOLDBUDG)}{6}$$

Avec :
CB : Crédits Bancaires
DP : Dette Publique
RSRV : Réserves Internationales Nettes
SOLDCOMER : Solde Commercial
SOLDBUDG: Solde Budgétaire
MASI: Moroccan All Shares Index

- Le calcul de la variation annuelle de la moyenne arithmétique $\frac{Xt-Xt-4}{Xt-4}$
- On a observé les périodes qui affichent une variation négative de cette variation annuelle de la moyenne et lui faire correspondre 1 et 0 ailleurs.
-

Graphe 8 : L'évolution de l'indicateur de fragilité entre 1998-2017



Interprétation

Notre indicateur de fragilité a pu détecter des phases de vulnérabilité de notre système financier dans les périodes des crises internationales.

Pour l'année 2001 : On constate que l'indicateur de fragilité nous a permis de détecter la transmission d'une crise boursière à notre système financier en 2001, qui est le krach boursier qui s'est produisit plus particulièrement sur le marché américain des valeurs technologiques, le NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), dont l'indice phare du même nom perdit alors 40 % de sa valeur en quelques semaines, cependant, cette valeur avait été multipliée par 5 de 1995 à mars 2000. Pour le cas de la bourse de Casablanca, on a déjà remarqué, par l'analyse précédente la chute de l'indice Masi dans cette période. Cette baisse est le résultat de la sortie des investisseurs étrangers de la bourse (effet psychologique).

L'année 2009 : D'après l'indicateur de fragilité, l'année 2009 a subi une crise. En réalité, c'est la transmission de la crise internationale de 2007, qui a concerné prioritairement le secteur de l'immobilier et qui s'est transformé par la suite à une crise de l'économie réelle à partir de 2007.

Cette crise a eu des conséquences non seulement sur le marché immobilier et bancaire américain, mais aussi sur l'économie mondiale. En effet, un nombre important de banques britanniques, françaises ou encore allemandes ont acheté des titres regroupant des créances peu risquées et risquées (les Subprimes) ce qui a provoqué une baisse immédiate des indices boursiers et a engendré une panique sur les marchés.

Pour l'année 2013 : L'indicateur signale l'existence d'une vulnérabilité qui peut être expliquée par la conjonction d'une multitude de raisons en particulier celle liée à la baisse des réserves de changes ainsi que celle relative au creusement du déficit budgétaire.

Pour 2015-2016 : Ces deux années ont été frappé par une crise financière, selon l'indicateur de fragilité, cela est justifié par le krach boursier en Chine qui a été commencé le 12 juin 2015. Le tiers de la valeur des titres de la bourse de Shanghai a été perdu en l'espace d'un mois. Les entreprises inscrites voient donc leur capacité d'emprunt fortement réduite, ce qui ralentira leur croissance et affectera par ricochet les bourses américaines. Ce krach serait la conséquence d'une bulle financière commencée en novembre 2014.

3. Estimation du modèle LOGIT :

- Présentation théorique des variables dichotomiques

Par modèle dichotomique, on entend un modèle statistique dans lequel la variable expliquée ne peut prendre que deux modalités (variable dichotomique). Il s'agit alors généralement d'expliquer la survenance ou le non survenu d'un événement.

Hypothèse : On considère un échantillon de N individus indicés i = 1, .., N. Pour chaque individu, on observe si un certain évènement s'est réalisé et l'on note yi la variable codée associée à évènement. On pose, ∀i ∈ [1, N]

$$Yi = \begin{cases} 1 \text{ L'événement s'est réalisé pour l'individu i} \\ 0 \text{ L'événement ne s'est pas réalisé pour l'individu i} \end{cases}$$

Le modèle dichotomique probit et logit admettent pour variable expliquée, non pas un codage quantitatif associé à la réalisation d'un évènement (comme dans le cas de la spécification linéaire), mais la probabilité d'apparition de cet évènement, conditionnellement aux variables exogènes. Ainsi, on considère le modèle suivant :

$$Pi = Prob\ (yi = 1|\ xi) = F\ (xi\ \beta) \qquad (1.1)$$

Où la fonction F(.) désigne une fonction de répartition. Le choix de la fonction de répartition F (.) est a priori non contraint. Toutefois, on utilise généralement deux types de fonction : la fonction de répartition de la loi logistique et la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite. A chacune de ces fonctions correspond un nom attribué au modèle ainsi obtenu : Modèle logit et modèle probit.

Définition 1 : On considère le modèle dichotomique suivant :

$$Pi = Prob\ (yi = 1|\ xi) = F\ (xi\beta) \quad \forall i = 1 \ldots N \qquad (1.2)$$

Dans le cas du modèle logit, la fonction de répartition F (.) correspond à la fonction logistique ∀ ω ∈ R : F (ω) =

$$F\ (\omega) = \frac{e^{\omega}}{1+e^{\omega}} = \frac{e}{1+e^{-\omega}} = \Lambda\ (\omega) \qquad (1.3)$$

Dans le cas du modèle probit, la fonction de répartition F (.) correspond à la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite ∀ω∈ R :

$$F\ (\omega) = \int_{\infty}^{\omega} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{\frac{-z2}{2}} dz = \Phi\ (\omega) \qquad (1.4)$$

4. Estimation des Paramètres par la méthode du Maximum de Vraisemblance

Dans le cas du modèle dichotomique univarié, la construction de la vraisemblance est extrêmement simple. En effet, à l'événement yi = 1 est associée la probabilité pi = F (xiβ) et à l'événement yi = 0 correspond la probabilité 1 - pi = 1- F (xiβ). Ceci permet de considérer les valeurs observées yi comme les réalisations d'un processus binomial avec une probabilité de F (xiβ). La vraisemblance des échantillons associés aux modèles dichotomiques s'écrit donc comme la vraisemblance d'échantillons associés à des modèles binomiaux. La seule

particularité étant que les probabilités pi varient avec l'individu puisqu'elles dépendent des caractéristiques xi. Ainsi la vraisemblance associée à l'observation yi s'écrit sous la forme :

$$L\ (yi, \beta) = piyi\ (1 - pi)\ 1-yi$$

Dès lors, la vraisemblance associée à l'échantillon de taille N, noté y = (y1, .., yN) s'écrit de la façon suivante.

$$L\left(y,\beta\right)=\prod_{i=1}^{N}p_i^{y_i}\left(1-p_i\right)^{1-y_i}=\prod_{i=1}^{N}\left[F\left(x_i\beta\right)\right]^{y_i}\left[1-F\left(x_i\beta\right)\right]^{1-y_i}$$

5. Interprétations des résultats et test statistiques

Contrairement aux modèles linéaires estimés par la méthode des moindres carrés ordinaires pour lesquels les coefficients ont des interprétations économiques immédiates en termes de propension marginale, les valeurs des coefficients des modèles ne sont pas directement interprétables. Seuls les signes des coefficients indiquent si la variable agit positivement ou négativement sur la probabilité Pi. Cependant, il est possible de calculer les effets marginaux afin de connaître la sensibilité de la variation d'une variable explicative sur la probabilité Pi.

La significativité des coefficients est appréciée à l'aide des ratios appelés « z -Statistique » car la distribution des rapports du coefficient sur son écart type ne suit pas une loi de Student, comme dans le modèle linéaire général, mais une loi normale. Cette z -Statistique s'interprète de manière classique à partir des probabilités critiques et permet la tenue de tous les tests de significativité concernant les coefficients.

Afin de tester l'hypothèse : H0 : a1 = a2 = a3 = . . . = ak = 0,
Nous utilisons le ratio du Log vraisemblance.
Soit la statistique suivante :
LR = −2 (Ln(LR) − Ln(LU)) avec LR = valeur de la fonction du Log vraisemblance contrainte sous H0 et LU = Valeur de la fonction du Log vraisemblance non contrainte.
LR suit, sous l'hypothèse nulle H0, une distribution d'un $\chi 2$ à k degrés de liberté. Si la statistique LR est supérieure au $\chi 2$ lu dans la table pour un seuil déterminé, généralement de 5%, alors nous refusons l'hypothèse H0, le modèle estimé comporte au moins une variable explicative de significative.

Compte tenu de la caractéristique de la variable à expliquer codée en 0 ou 1, le coefficient de détermination R2 n'est pas interprétable en termes d'ajustement du modèle, c'est pourquoi on utilise une statistique appelée le pseudo-R2 donnée par : $R2 = 1 - \frac{\log(Lu)}{\log(Lr)}$ [10]

[10] (BOURBONNAIS ; 9éme Edition)

6. L'estimation de notre modèle :

Dependent Variable: CRISE
Method: ML - Binary Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)
Date: 06/28/18 Time: 15:57
Sample (adjusted): 1999Q1 2016Q3
Included observations: 71 after adjustments
Convergence achieved after 7 iterations
Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
DP	9.554631	4.795937	1.992234	0.0463
M2	-16.46451	5.235554	-3.144750	0.0017
MASI(3)	-12.16629	3.765031	-3.231391	0.0012

Mean dependent var	0.323944	S.D. dependent var	0.471310
S.E. of regression	0.356400	Akaike info criterion	0.863496
Sum squared resid	8.637411	Schwarz criterion	0.959102
Log likelihood	-27.65409	Hannan-Quinn criter.	0.901515
Deviance	55.30818	Restr. deviance	89.43251
Avg. log likelihood	-0.389494		

Obs with Dep=0	48	Total obs	71
Obs with Dep=1	23		

- Interprétations statistiques

À la lecture des résultats, nous constatons que :
- La variable M2 à une probabilité critique de 0,0463, elle est donc significative,
- La variable MASI à une probabilité critique de 0,0017 elle est donc significative
- La variable DP (dette publique) est aussi significatives.

Alors les coefficients sont tous significativement différents de 0,

Avec: LU = Log likelihood; LR = Restr. Log likelihood; LR = LR statistic;

LU /n = Avg. log likelihood. Le critère d'information de Hannan-Quinn permet des comparaisons entre les modèles (comme les critères d'Akiak ou Schwarz) en termes d'arbitrage :

Le pseudo-R2 est égale : $R^2 = 33\%$

Le modèle est validé sur le plan statistique.

Le logiciel Eviews propose une table permettant d'appréhender les qualités prévisionnelles du modèle sur l'échantillon en comparant la probabilité estimée pour un individu i d'être yi = 1(P (Dep = 1)) au seuil arbitraire de 50 % à la valeur observée des Yi = 0 ou 1

Expectation-Prediction Evaluation for Binary Specification
Equation: EQ01
Date: 06/28/18 Time: 15:58
Success cutoff: C = 0.5

	Estimated Equation			Constant Probability		
	Dep=0	Dep=1	Total	Dep=0	Dep=1	Total
P(Dep=1)<=C	43	6	49	48	23	71
P(Dep=1)>C	5	17	22	0	0	0
Total	48	23	71	48	23	71
Correct	43	17	60	48	0	48
% Correct	89.58	73.91	84.51	100.00	0.00	67.61
% Incorrect	10.42	26.09	15.49	0.00	100.00	32.39
Total Gain*	-10.42	73.91	16.90			
Percent Gai...	NA	73.91	52.17			

	Estimated Equation			Constant Probability		
	Dep=0	Dep=1	Total	Dep=0	Dep=1	Total
E(# of Dep=0)	39.31	9.13	48.43	32.45	15.55	48.00
E(# of Dep=1)	8.69	13.87	22.57	15.55	7.45	23.00
Total	48.00	23.00	71.00	48.00	23.00	71.00
Correct	39.31	13.87	53.18	32.45	7.45	39.90
% Correct	81.89	60.33	74.91	67.61	32.39	56.20
% Incorrect	18.11	39.67	25.09	32.39	67.61	43.80
Total Gain*	14.29	27.93	18.71			
Percent Gai...	44.10	41.31	42.71			

Pour les observations (48) pour lesquels yi=0 le modèle nous indique que 43 observations ont une probabilité estimée de réussite inférieure à 50%, Dans 89,58 des cas, les échecs ont correctement prévus.

Pour les observations (23) pour lesquels yi= 1 le modèle indique que (17) observation ont une probabilité estimé supérieure à 50%, Dans 73.91% des cas, les réussites sont alors correctement prévues.

Ainsi, notre modèle a réussis de prévenir 60, 33% des cas de crises
Le calcul de la fonction logistique est opéré en utilisant EXCEL

Tableau 2 : Indicateur réel et indicateur estimé (Suite du tableau dans l'annexe)

Indicateur de crise	Ex	Pi (ex/1+exp)	Indicateur de crise estimé
0	0,060242338	0,056819404	0
0	0,098261674	0,089470184	0
0	0,320402414	0,242655126	0
0	0,313850404	0,238878341	0
0	0,251491987	0,200953733	0
0	0,210633936	0,173986479	0
0	0,282596215	0,220331396	0
1	0,344414272	0,256181654	0
1	2,764394333	0,734353016	0
1	2,992157621	0,749508888	0
1	2,839439267	0,739545301	1
1	2,63407613	0,724826898	1

- Interprétations économiques

Le LOGIT estimé permet de prédire l'occurrence de la survenue d'une crise à partir de l'indice Masi, l'agrégat M2, et la dette publique, s'écrit :

Crise = f (dette publique ; M2 ; MASI(3))

$$\text{Log}\left(\frac{Pi}{1-Pi}\right) = 9{,}5546*\text{DP}-16{,}46451*\text{M2}-12{,}16629*\text{MASI(3)} + ei$$

$$\text{Avec :} \quad pi = \frac{e^{9{,}5546*\text{DP}-16{,}46451*\text{M2}-12{,}16629*\text{MASI(3)}+ei}}{1+e^{9{,}5546*\text{DP}-16{,}46451*\text{M2}-12{,}16629*\text{MASI(3)}+ei}}$$

εi = Résidu d'estimation :

– L'agrégat M2 agit négativement sur l'indice de crise, on peut dire que la diminution de l'offre de la monnaie nationale augmente la probabilité de crise.
– L'indice de Masi est un facteur négatif de crise, c'est-à-dire la baisse de l'indice Masi peut conduire à l'augmentation de la probabilité de crise.
– La dette publique agit négativement sur l'indice de crise ce qui revient à dire que la hausse de l'endettement de l'Etat peut augmenter la probabilité de crise chose qui est logique.

Donc on peut conclure que, notre modèle semble être valide du point de vue économique.

- L'ODDS-RATIO :

Prenant les caractéristiques suivantes relatives à l'année 2016 : la variation annuelle de la dette publique = -0,0083 la variation annuelle du MASI = -0,04804 la variation annuelle de L'agrégat M2= 0,0868

$$\text{Log}\left(\frac{Pi}{1-Pi}\right) = 9{,}5546*\text{-}0{,}0083 - 16{,}46451*0{,}0868 - 12{,}16629*\text{-}0{,}0480$$

$$\left(\frac{Pi}{1-Pi}\right) = \text{e-}0{,}93$$

$$= 0{,}39 \text{ donc } Pi = \frac{0{,}39}{1+0{,}39}$$

$$= 27\ \%$$

On peut dire ici que, si la variation annuelle du MASI atteint -0,04804 et celui de la dette publique -0,0083 et si la variation annuelle de l'offre de la monnaie nationale atteint 0,0868, la probabilité de la survenance de la crise et égale 27%.

- Matrices de confusion

Il est judicieux de construire ce que l'on appelle une matrice de confusion. Elle confronte toujours les valeurs observées de la variable dépendante avec celles qui sont prédite, puis comptabilise les bonnes et les mauvaises prédictions. Son intérêt est qu'elle permet à la fois d'appréhender la quantité de l'erreur (le taux d'erreur) et de rendre compte de la structure de l'erreur (la manière de se tromper du modèle).

Tableau 3 : Matrice de confusion

Y*Ŷ	1	0	Total
1	a=17	b=5	a+b=22
0	c=6	d=43	c+d=49
	a+c	c+d	n=a+b+c+d=71

On peut réécrire la matrice comme suit :

Y*Ŷ	Crise prévue par le modèle	Absence de crise prévue par le modèle	Total
Crises observes	a=17	b=5	a+b=22
Absence de crises	c=6	d=43	c+d=49
	a+c	c+d	n=a+b+c+d=71

A partir de la forme générique de la matrice de confusion (Tableau 2), plusieurs indicateurs peuvent être déduits pour rendre compte de la concordance entre les valeurs observées et les valeurs prédites. Nous nous concentrons sur les ratios suivants :

– a sont les vrais positifs c'est à dire. Les observations qui ont été classées positives et qui le sont réellement.

– b sont les faux positifs c'est à dire les observations classés positifs et qui sont en réalité des négatifs. De la même manière, b sont les faux négatifs et d sont les vrais négatifs.

– Le taux d'erreur est égal au nombre de mauvais classement rapporté à l'effectif total c.-à-d. Il estime la probabilité de mauvais classement du modèle.[11]

$$Є = \frac{b+c}{n} = 1 - \frac{a+d}{n}$$
$$= 1 - \frac{17+43}{71}$$
$$= 0{,}15 = 15\%$$

Le taux d'erreur est donc faible.

– Le taux de succès correspond à la probabilité de bon classement du modèle, c'est le complémentaire à 1 du taux d'erreur

$$Θ = \frac{a+d}{n} = 1 - Є$$
$$= 1 - 0{,}15$$
$$= 0{,}85 = 85\%$$

Donc le taux de succès est élevé.

– La sensibilité (ou le rappel, ou encore le taux de vrais positifs [TVP]) indique la capacité du modèle à retrouver les positifs

$$Se = \text{Sensibilité} = TVP = \text{rappel} = \frac{a}{a+b}$$
$$= \frac{17}{17+5}$$
$$= 0{,}77 = 77\%$$

– La précision indique la proportion de vrais positifs parmi les observations qui ont été classés positifs.

$$\text{Précision} = \frac{a}{a+c}$$
$$= \frac{17}{17+6}$$
$$= 73\%$$

Elle estime la probabilité d'une observation d'être réellement positif lorsque le modèle le classe comme tel.

– La spécificité, à l'inverse de la sensibilité, indique la proportion de négatifs détectés

$$Sp = \text{Spécifité} = \frac{d}{c+d}$$
$$= \frac{43}{6+43}$$

[11] (ROKOTOMOLALA ; 2017)

= 87%

– La F-Mesure est très utilisée en recherche d'information. Elle synthétise (moyenne harmonique) le rappel et la précision, l'importance accordée à l'une ou à l'autre est paramétrable avec

$$F\beta = \frac{(1+\beta^2) \times \text{rappel} \times \text{précision}}{\beta^2 \times précision + rappel}$$

Lorsque β = 1 est la valeur usuelle, on accorde la même importance au rappel et à la précision, la F-Mesure devient :

$$F\beta=1 = \frac{2 \times \text{rappel} \times \text{précision}}{\beta^2 \times précision + rappel}$$

* β <1, on accorde plus d'importance à la précision par rapport au rappel. Une valeur fréquemment utilisée est β = 0,5, on accorde deux fois plus d'importance à la précision.
* β> 1, on accorde plus d'importance au rappel par rapport à la précision. Une valeur fréquemment rencontrée est β = 2.

Dans notre cas, on accorde la même importance au rappel et à la précision, alors β = 1 on va remplacer cette valeur dans la formule :

$$F\beta=1 = \frac{2 \times \text{rappel} \times \text{précision}}{\beta^2 \times précision + rappel} = \frac{2 \times 0,77 \times 0,73}{1 \times 0,73 + 0,77}$$

= 0, 74

– Indice de Youden

L'index de Youden (Y) est une mesure de la précision de la méthode de diagnostic. Il dépend de la spécificité et de la sensibilité du modèle.

Y= Se+ SP-1

Son mérite est de caractériser le classifieur selon la sensibilité et la spécificité. Il prend la valeur maximum 1 lorsque le modèle est parfait.

Pour le cas de notre modèle, l'indice de youden est le suivant :

Y = 0,77+ 0,87-1

= 0, 67

- Quelques remarques sur le comportement de ces indicateurs

– Un "bon" modèle doit présenter des valeurs faibles de taux d'erreur et de taux de faux positifs (proche de 0) ; des valeurs élevées de sensibilité, précision et spécificité (proche de 1).
– Le taux d'erreur est un indicateur symétrique, il donne la même importance aux faux positifs (c) et aux faux négatifs (b).
– La sensibilité et la précision sont asymétriques, ils accordent un rôle particulier aux positifs. On peut dire que la qualité de notre modèle est bonne, puisqu'il contient un taux d'erreur faible et un taux de succès élevé.

Les valeurs de précisions, sensibilité et la spécificité sont proches de 1.

Tableau 4 : Représentation de la qualité du modèle

Indicateur	Valeurs
les vrais positifs	17
les faux positifs	6
taux d'erreur	15%
taux de succès	87%
sensibilité (rappel)	77%
Spécificité	87%
Précision	73%
F-mesure	74%
Indice youden	67%

CONCLUSION

En guise de conclusion de ce travail qui a objet d'étudier quelques points sur la vulnérabilité du système financier marocain dans les périodes de crises. Ce résultat a été réalisé par l'élaboration d'un indicateur de fragilité composé par la variation annuelle de la moyenne arithmétique des variables suivantes. Les crédits bancaires, les réserves internationales nettes, l'indice MASI, la dette publique, le solde commercial, le solde budgétaire et en fin l'agrégat de la monnaie M2.

Par ailleurs, l'estimation du modèle LOGIT nous a servi à connaitre quelques sources de vulnérabilité du système financier marocain, ce dernier été affecté principalement par la fragilité de la bourse de Casablanca, ainsi, il est vulnérable à une crise lorsque l'offre de la monnaie dans l'économie nationale diminue, Dans le même sens, l'augmentation de la dette publique peut conduire à l'augmentation de la probabilité de crise.

La première limite de notre modèle, est due au non significativité de quelques variables, nous n'avons retenu que quelques-unes dans le modèle, à savoir l'indice MASI, l'agrégat M2 et la dette publique qu'ont été fidèle à la théorie économique.

BIBLIOGRAPHIE

- A. CARTAPANIS, LE DÉCLENCHEMENT DES CRISES DE CHANGE : QU'AVONS-NOUS APPRIS DEPUIS DIX ANS ? (2004)
- A. ARI, Globalisation financière et fragilité économique et bancaire : une modélisation d'un système d'indicateur d'alerte pour l'économie turque, (2009), thèse d'obtention du doctorat en science économique.
- A.R. GHOSH, J. D. OSTRY et N. TAMIRISA Les signaux de la prochaine crise ? (2009), Finance et développement. Page 35-36
- A. ETTE ANGORA : système d'alerte avancée des crises bancaires : Une approche fondée sur les modèles multinomiaux.

- CLAUDIU TIBERIU ALBULECU, La stabilité du secteur financier en roumaine dans la perspective de son adhésion à l'UEM, (2009) thèse de doctorat en science économique page 43-44.
- GARTAPANI, V. DROPSY et SOPHIE MAMETZ ; crise de change et indicateur de vulnérabilité LE CAS DES PAYS EMERGENTS D'AMERIQUE LATINE ET D'ASIE page 9.
- R. BOURBONNAIS, économétrie, 9éme édition.
- R. ROKOTOMALALA, pratique de la régression logistique, régression logistique binaire et polytomique, (2017), page 42- 45
- H. HAMDANE BEN LATEFA, Déréglementation bancaire et stabilité financière dans les pays émergents, Journal of Academic Finance Vol. 2 n°1 spring 2011 page 7.
- *T. BENJEDI ET M. GHILES, Crise financière : cas de crise des subprimes, 2007, tayb (2009), université de toulouse1 master 1 finance.*
- *B. ALLAIRE, Les indicateurs d'une crise monétaire, (2001, rapport de recherche faculté de Montréal. Page2*
- http://www.casablanca-bourse.com
- https://actufinance.fr

Annexe 1 : Indicateur réel indicateur estimé

Indicateur de crise	Ex	Pi (ex/1+exp)	Indicateur de crise estimé
0	0,060242338	0,056819404	0
0	0,098261674	0,089470184	0
0	0,320402414	0,242655126	0
0	0,313850404	0,238878341	0
0	0,251491987	0,200953733	0
0	0,210633936	0,173986479	0
0	0,282596215	0,220331396	0
1	0,344414272	0,256181654	0
1	2,764394333	0,734353016	1
1	2,992157621	0,749508888	1
1	2,839439267	0,739545301	1
1	2,63407613	0,724826898	1
1	1,359454776	0,576173271	1
1	1,200675761	0,545594123	1
0	1,159269171	0,536880342	1
0	0,560983396	0,359378195	0
0	0,201640206	0,167804144	0
0	0,100987235	0,091724256	0
0	0,247082612	0,198128504	0
0	0,092078321	0,08431476	0
0	0,05279349	0,050146102	0
0	0,031810108	0,030829421	0
0	0,047880135	0,045692378	0
0	0,051340832	0,048833671	0
0	0,115445458	0,103497179	0
0	0,027109664	0,026394128	0
0	0,027021797	0,026310831	0
0	0,007448083	0,007393019	0
0	0,002046463	0,002042283	0
0	0,000397172	0,000397015	0
0	0,000693374	0,000692893	0
0	8,33352E-05	8,33283E-05	0
0	1,20163E-05	1,20162E-05	0
0	3,32937E-06	3,32936E-06	0
0	3,62102E-06	3,621E-06	0
0	2,57511E-06	2,57511E-06	0
0	2,62702E-06	2,62702E-06	0
0	1,09024E-05	1,09023E-05	0
0	0,000300644	0,000300553	0
0	0,005289778	0,005261944	0
0	0,068816649	0,064385831	1
1	0,033247184	0,032177377	0
1	0,061919038	0,058308624	0
0	0,094922231	0,086693126	0

0	0,327502946	0,246706003	0
0	0,500777885	0,333678881	0
1	1,01726776	0,504279987	1
1	1,660501575	0,624131025	1
0	0,670396444	0,401339722	0
0	0,455634124	0,313014182	0
0	0,511720489	0,338502053	0
0	0,730721989	0,422206451	0
0	0,547278237	0,353703829	0
0	0,279800144	0,218627998	0
1	0,45112443	0,31087922	0
1	0,757130278	0,430890235	0
1	0,637769897	0,389413616	0
1	1,213752304	0,548278279	1
1	0,667325377	0,400237042	0
1	0,686205347	0,40695242	0
0	0,417494823	0,294530051	0
0	3,450341662	0,775298151	1
0	1,889843191	0,653960463	1
0	1,927236102	0,658380819	1
0	0,8430212	0,457412644	0
0	0,845324247	0,458089817	0
1	1,844976494	0,648503247	1
1	3,395042363	0,772470908	1
1	5,968407037	0,85649518	1
1	4,40443332	0,814966724	1
1	3,263225429	0,765435815	1
1	1,074558551	0,517969739	1
0	0,245984563	0,197421838	0
0	0,001578915	0,001576426	0
0	0,001136619	0,001135328	0

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LE PHÉNOMÈNE DE PASS-THROUGH DE TAUX DE CHANGE : EVIDENCE EMPIRIQUE POUR LE MAROC ET LA TUNISIE

Sabra KARCHI
Doctorante en sciences économiques
Université de Sousse, Tunisie
sabrakarchi11@outlook.fr

RÉSUMÉ – Ce papier traite la relation entre la dépréciation de taux de change et l'inflation en Tunisie et au Maroc à l'aide d'un modèle VAR. Notre travail empirique comporte deux estimations. La première consiste à estimer le degré de pass-through de taux de change aux indices des prix à la consommation sur la période 2007-2019 et la deuxième se réalise sur des intervalles de temps déterminés à partir de la décomposition de la variance. Les résultats aboutis montrent une divergence au niveau de l'ampleur de la transmission entre les deux estimations et entre les deux pays. Les fluctuations de taux de change, les stratégies des entreprises, la crise financière 2008 et les contestations dans certains pays arabes peuvent constituer les principaux facteurs de cette divergence.

Mots clés: Pass-through de taux de change, VAR, taux de change, inflation.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction :

Dans le cadre d'une libéralisation commerciale et financière, une forte vulnérabilité des économies envers les chocs extérieurs est marquée dans plusieurs pays de la région du Moyen Orient et d'Afrique du Nord (MENA) tels que la Tunisie, la Turquie, l'Egypte, le Maroc…. Le choc de taux de change est l'un parmi les principaux chocs alimentant cette vulnérabilité dans ces économies notamment avec l'adoption des autorités monétaires des régimes de change plus flexible. La perte continue de la valeur d'une monnaie locale au profit des monnaies des partenaires commerciaux peut générer une augmentation générale des indices des prix.

En effet les premières lois et théories qui essayent d'étudier la relation entre le taux de change et le niveau des prix celles de la loi de prix unique et de la parité de pouvoir d'achat. Ces théories annoncent une transmission complète des variations de taux de change aux indices des prix pour tous les pays. Alors que les études empiriques découvrent un degré

incomplet dans la plupart des économies avec un degré de pass-through le plus élevé enregistré par les économies émergentes [Voir Goldfajn et Werlang, 2000]. Plusieurs déterminants d'ordre macro et microéconomique peuvent expliquer la diversité au niveau de l'ampleur de la transmission entre les pays tels que le degré d'ouverture, le régime de taux de change, l'élasticité de la demande, la structure productive du marché….

Notre article met la lumière sur le phénomène de pass-through de taux de change en Tunisie et au Maroc toute en déterminant l'ampleur de la transmission des variations de taux de change aux indices des prix domestiques. Ce papier sera structuré comme suit : la deuxième section a été consacrée pour l'identification du cadre théorique du phénomène de pass-through de taux de change avec la présentation du l'expérience des pays émergents. Une troisième présente l'évolution de taux de change et l'inflation dans les deux pays. La quatrième section comporte l'étude empirique. Enfin une conclusion dans la dernière section saisit les principaux résultats et les recommandations.

2. Le phénomène de pass-through de taux de change : Cadre théorique

2.1. Revue de la littérature

Le pass-through de taux de change c'est le phénomène par lequel les variations de taux de change se transmettent aux prix des biens domestiques à travers les produits importés. Il est considéré comme étant la variation en pourcentage du prix des importations qui résulte d'une variation de 1% du taux de change [Voir Goldberg et Knetter ,1996]. Si la variation des prix est égale à celle de taux de change nous parlons d'un pass-through complet où la transmission se réalise « one to one » alors que dans le cas contraire le pass-through est incomplet ou partiel. Le pass-through est de premier degré si l'étude traite l'impact des variations de taux de change sur l'indice des prix à l'importation et de deuxième degré s'il s'agit d'un impact sur l'indice des prix à la consommation.

Toutefois dans les années 90, une transmission complète et immédiate des variations du taux de change aux prix domestiques affirmée par la loi de prix unique n'est pas justifiée dans la plupart des économies. Ceci mène les recherches à se développer pour expliquer un pass-through partiel, faible et étalé dans le temps. Commençant ainsi par certaines explications d'ordre microéconomique, Krugman (1987) recommande que le degré partiel de pass-through soit lié aux politiques de tarification des prix adoptées par les producteurs étrangers. C'est le premier qui a traité la stratégie de Pricing To Market (PTM) comme un facteur explicatif d'une transmission incomplète et non immédiate de taux de change aux prix domestiques.

Aussi la part des produits échangés dans le monde peut expliquer une faible transmission aux prix. Plus cette part est importante plus la transmission est élevée [Voir Betts et Kehoe, 2001]. Dans le même contexte Neves et Rebelo (2000) mettent l'attention sur la part des produits locaux dans la composition des biens échangés. En effet plus les citoyens sont fidèles à leurs produits domestiques qu'à la consommation des produits importés, plus le coefficient de pass-through est faible dans leur pays.

Alors que d'autres auteurs saisissent le pass-through comme un phénomène macroéconomique plutôt que microéconomique. Taylor (2000) avance que « le degré de répercussion du taux de change est principalement fonction de la persistance des chocs de taux de change et de prix, qui tendent à être réduits dans un environnement où l'inflation est faible et la politique monétaire est plus crédible ». Cette conclusion est partagée par Devereux

et Yetman (2010). Avec une faible transmission de taux de change aux prix domestiques les banques centrales sont moins vulnérables aux chocs extérieurs (choc de taux de change) ce qui leurs permettent de maitriser l'inflation dans leurs pays (Choudhri et Hakura, 2001).

Taylor (2002) recommande sur la nécessité de tenir compte la volatilité de taux de change dans la détermination des prix. Cette endogénéité de degré de pass-through s'intensifie par le degré d'ouverture (Devereux et Yetman, 2002) et la taille de l'économie. Selon l'étude de Devereux 2001 un degré de pass-through élevé pour une petite économie ouverte impacte la relation production-inflation.

Le taux de change est une variable déterminante dans les politiques monétaires des pays émergents. Traditionnellement, ces pays privilégient la dévaluation de leurs monnaies pour favoriser leurs exportations, mais avec un environnement inflationniste les autorités de ces pays deviennent plus prudentes [Voir Calvo et Mishkin, 2003]. En plus, un environnement caractérisé par une forte inflation réduit l'efficacité de la manipulation de taux de change nominal qui vise la modification de taux de change réel [Voir Krugman, 2006].

Un autre déterminant macroéconomique est cité par la littérature, c'est le régime de taux de change adopté par l'exportateur du pays. En effet certains auteurs (Marazzi et al., 2005 et Bergin et Feenstra, 2007) indiquent qu'un pays peut réduire sa transmission de taux de change nominal aux prix domestiques si ses importations, provenant d'un pays pratiquant un régime de change fixe par rapport à sa monnaie domestique, augmentent.

En commençant ainsi par l'étude d'Engel (2002 a et b) qui porte sur l'estimation de degré de la transmission de taux de change aux prix dans les pays de l'OCDE. Ils montrent ainsi que ce degré est expliqué par des facteurs microéconomiques. Alors que Gagnon et Ihrig (2004) considèrent le phénomène de pass-through comme un phénomène macroéconomique. Ils constatent qu'un faible degré de pass-through pour un échantillon de 20 pays industrialisés est lié aux faibles niveaux d'inflation caractérisant ces économies durant les années 90. Stulz (2007) et Bouakez et Rebei (2008) étudient le cas canadien et convergent vers le même résultat en utilisant deux méthodes empiriques différentes.

Jonas Stulz (2007) précise dans son document que : « les prix à la consommation, ne réagissent que de manière marginale aux variations du taux de change », alors qu'il indique que la transmission aux prix des importations se fait d'une manière consistante. Bouakez et Rebei (2008), en utilisant un modèle structurel d'équilibre général dynamique, ils constatent une tendance baissière de degré de pass-through de taux de change aux prix à la consommation canadiens ces dernières années malgré une transmission stable aux prix à l'importation. Ceci était expliqué par le changement de régime de la politique monétaire canadienne selon des simulations faites par le modèle.

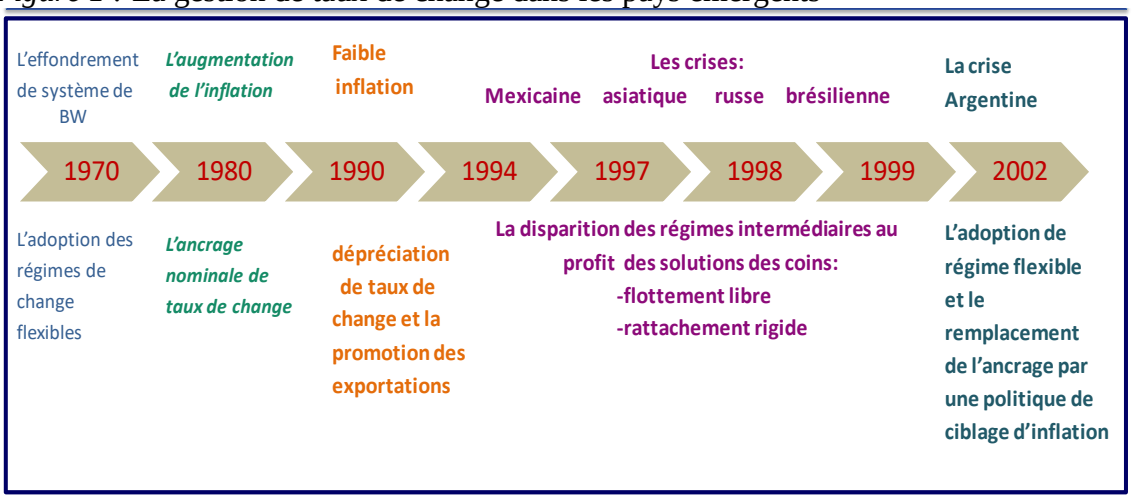
Le degré de pass-through dans les pays émergents est plus élevé que celui dans les pays industrialisés comme le montre plusieurs études. Takatoshi Ito, Yuri Sasaki et Kiyotaka Sato (avril 2005), en utilisant un modèle conventionnel à fondement microéconomique, montrent que les pays de l'Asie de l'Est à l'exception de l'Indonésie jouissent d'un coefficient de pass-through de deuxième degré très élevé par rapport à un coefficient de premier degré qui est modéré dans ces pays. Ce résultat est justifié par les stratégies de PTM adoptées par les firmes exportatrices.

Barhoumi (2004) a estimé le degré de pass-through de LT pour 24 pays tout en adoptant une approche microéconomique. L'auteur a trouvé une hétérogénéité au niveau des coefficients de taux de change pour les prix à l'importation. Il explique ce résultat par les caractéristiques spécifiques à chaque pays. Jebali et al. (2006) ont trouvé pour le cas de la Tunisie un faible degré de pass-through expliqué selon eux par une faible transmission des chocs au taux de change.

2.2. L'expérience des pays émergents

La libéralisation des mouvements des capitaux nécessite pour une économie une révision substantielle de son régime de change afin de réduire l'intensité des chocs externes sur la stabilité macroéconomique du pays. Toutefois la plupart des économies émergentes se trouvent obligées d'ajuster leurs politiques de change et monétaires après chaque crise [Figure1].

Figure 1 : La gestion de taux de change dans les pays émergents



Source: Auteur

Depuis l'effondrement du système de Brettons Woods, l'adoption d'un régime de change flexible par les pays émergents génère un effet inflationniste. Pour éviter ce dernier les autorités ont ancré leurs taux de change en 1980. Une fois cet objectif est atteint dans les années 90 les autorités monétaires ont retourné à la flexibilité pour promouvoir les exportations. Dès 1994 nous constatons que les crises de changes sont systématiquement suivies par des fortes dévaluations de leurs monnaies, et ces dévaluations sont généralement accompagnées par des niveaux élevés d'inflation.

Le régime de change flottant a été souvent présenté pour plusieurs économies émergentes une solution pour sortir des phases des crises. En effet ces pays déclarent l'adoption d'un régime flottant mais ils pratiquent réellement un flottement géré. Cette opposition a été expliquée par le syndrome de « la peur du flottement. Ce dernier se présente dans des interventions des autorités sur le marché de change pour défendre leurs monnaies. Il est dû essentiellement à une inquiétude des pays émergents envers l'augmentation de coût de la dette, sachant que ces économies empruntent de l'extérieur en monnaie étrangère car elles sont inaptes de s'endetter en leurs propres monnaies (le phénomène de péché originel). En plus la forte transmission des variations de taux de change aux prix domestiques est l'un des

principaux facteurs qui empêche les économies émergentes de laisser flotter leurs taux de change librement.

Ces dernières années, la plupart des pays émergents ont connu une augmentation de l'inflation alors que nous observons une tendance baissière de l'inflation mondiale. Le taux d'inflation au Brésil et la Russie passe de 5.24% et de 5.9% en août 2012 à 6.5% et à 7.5% en août 2014. Cet accroissement est expliqué essentiellement par la dépréciation des monnaies émergentes. Une partie de cette dernière s'explique par l'orientation de la politique monétaire domestique et une autre trouve ses origines dans les annonces de la normalisation de la politique de la Fed.

Avec un degré élevé de pass-through de taux de change aux prix domestiques, l'effet de compétitivité de la dépréciation a été mis en question face à un effet d'instabilité des prix. Sachant que ce degré dans les économies émergentes a connu une baisse ces dernières années mais il reste toujours plus élevé que celui constaté dans les pays développés.

Plusieurs facteurs contribuent à une transmission forte des variations de taux de change aux prix domestiques dans les pays émergents. Avec un degré d'ouverture élevé et un processus de libéralisation n'est pas très approprié, ces économies seront très vulnérables aux chocs extérieurs. En plus le rattachement dans les années 90 de leurs monnaies à une parité fixe de dollar génère une surévaluation de leurs taux de change, évidemment ce qui rend la dévaluation par la suite inévitable. De plus les mécanismes de spéculation dans ces pays manquent de plus de performance et solidité envers plusieurs phénomènes qui expliquent la fréquence des crises (le phénomène d'overshooting, de comportement moutonnier, de la fuite vers la qualité).

Ce contexte alimente la dévaluation ou la dépréciation des monnaies et accélère par la suite le degré de pass-through dans ces économies. Les pays émergents sont marqués par leur demande croissante (soif de consommation) des produits énergétiques. L'augmentation du prix des matières premières suite à un choc de taux de change est incluse dans les coûts de production et par la suite dans les prix des biens domestiques. Le marché des pays émergents se caractérise par une structure oligopolistique ce qui donne aux producteurs une sorte de liberté dans la détermination des prix. Ces pays sont notamment des pays exportateurs où la dépréciation de taux de change favorise ses exportations en augmentant le degré de pass-through à travers le canal indirect de transmission. Cette dernière est affectée aussi par les niveaux initiaux élevés d'inflation enregistrés par ces économies.

Les leçons tirées de l'expérience des pays émergents nous amènent à essayer d'étudier le phénomène de pass-through pour deux pays de la région MENA. Le choix de la Tunisie est justifié par la tendance haussière des prix dans ce pays avec une dépréciation excessive du dinar. Alors que le Maroc, malgré qu'il gère son taux de change elle jouit des faibles taux d'inflation par rapport à la Tunisie.

3. L'évolution de taux de change et l'inflation en Tunisie et au Maroc

3.1. L'évolution de l'inflation

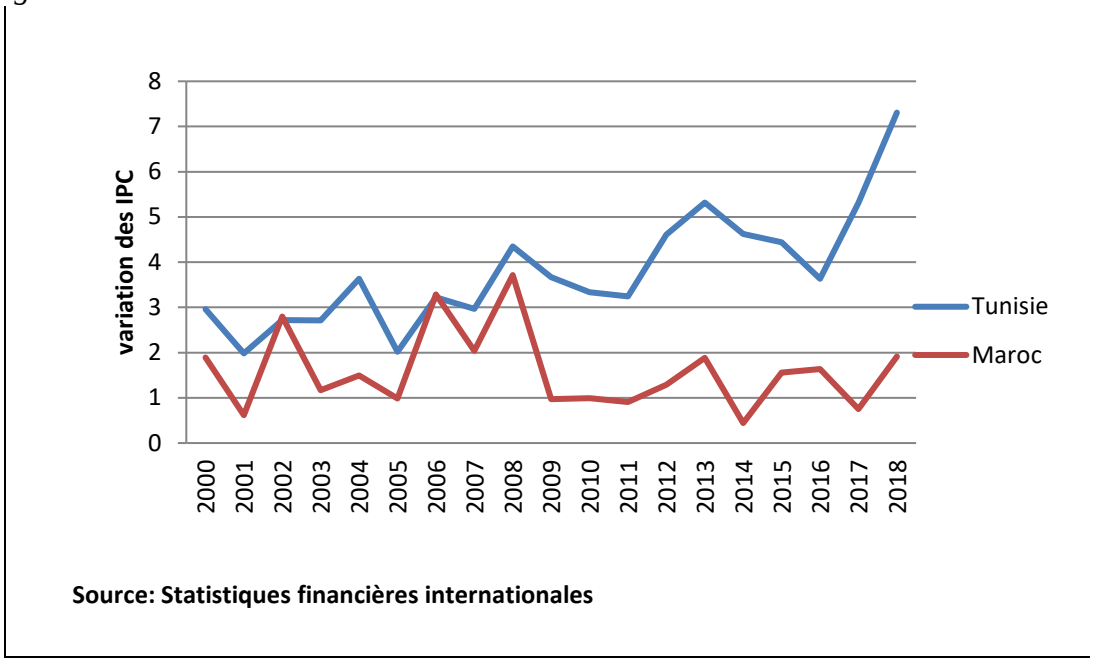
Après un cycle d'augmentation continue des indices des prix, le Maroc est arrivé à maitriser son inflation. En effet il jouit des niveaux d'inflation très faible par rapport aux pays de la région. Les interventions des autorités marocaines au niveau de la caisse de

compensation, les faibles pressions sur la demande interne et notamment l'adoption d'une politique monétaire plus prudente et plus performante amène le taux d'inflation d'une moyenne de 6% entre 1990 et 1995 à une moyenne de 2% pour les quatre années postérieures.

De l'année 2000 à ces jours le Maroc arrive à maintenir un environnement à faible inflation où les variations des prix à la consommation varient entre 0,44% et 2,04% avec une légère augmentation pour les années 2002, 2006 et 2008 pour des taux d'inflation de 2,8%, 3,28% et 3,7%.

Pour la Tunisie deux principales phases caractérisent l'évolution d'inflation. La première s'étale entre 1990 et 2001 où l'inflation est maitrisée (une moyenne de 4,5%) grâce à une mise en œuvre des politiques budgétaires et monétaires prudentes accompagnées par des réformes structurelles, favorisant l'ouverture commerciale et financière. Alors que pour la deuxième phase, les augmentations des prix s'accélèrent depuis 2001 en atteignant en 2018 un taux de 7,3% (Figure 2).

Figure 2 : Evolution annuelle de l'inflation en Tunisie et au Maroc



Source: Statistiques financières internationales

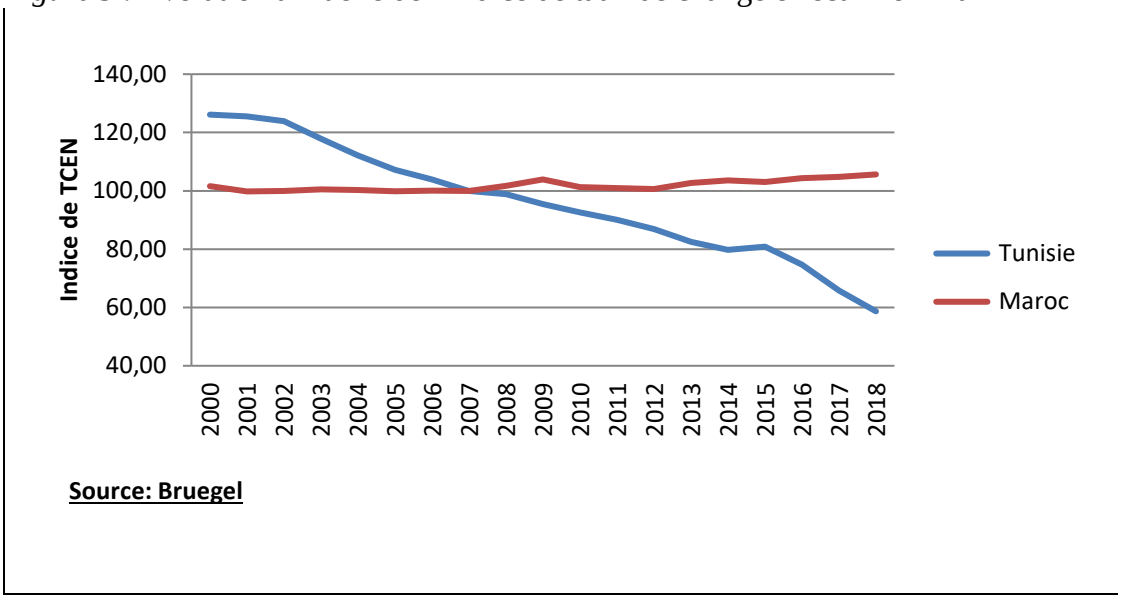
3.2. L'évolution de taux de change

Les politiques de change marocaines ont connu plusieurs transformations. En effet, le Maroc a adopté en 1980 un régime de flottement géré après un rattachement de dirham marocain au franc français qui a duré jusqu'à 13 mai 1973. En 1996, il a opté pour un régime à bande de fluctuations au tour d'une parité centrale par rapport à un panier de devises. La composition de ce panier a été changée en 1999 au profit de trois devises : l'euro, la livre sterling et le dollar (le dollar a la part la plus élevé dans la détermination de la valeur de dirham). L'appréciation du dollar depuis 2001 a généré une appréciation réelle et nominale de dirham à LT ce qui se traduit donc par une baisse de la compétitivité marocaine. Cette situation a amené les autorités monétaires à modifier les pondérations des devises du panier de cotation du dirham en faveur de l'euro pour réaliser une dépréciation devant les monnaies des ses concurrents notamment la Tunisie et l'Egypte. L'objectif est atteint et la position extérieure s'est améliorée durant 2006. Nous pouvons observer une dépréciation de dirham à partir de l'année 2009 jusqu'à l'année 2012. En avril 2015, les pondérations étaient

remodifiées en faveur de dollar au détriment de l'euro. Néanmoins en 2018, et dans le cadre du passage vers un régime de change plus flexible, le Maroc ont élargi les bandes de fluctuation du dirham à +/- 2,5%.

En Tunisie, pour un objectif de stabilité des prix la banque centrale a ciblé le taux de change effectif réel de dinar durant la période 1990-1999 (une lente dépréciation de dinar s'élève à 0,6%). Cette politique semble être efficace où le niveau d'inflation n'a pas cessé de baisser. Mais la recherche de la compétitivité a amené les autorités monétaires à laisser le taux de change flotter. Ce régime de change permet au dinar tunisien de commencer à se déprécier depuis les années 2000 (Figure 3). Cette perte de valeur de la monnaie locale s'approfondie dans la dernière décennie à cause essentiellement du climat politique (la révolution 2011), la faible croissance économique. La valeur de dinar s'affaiblit précisément devant l'euro où une unité de ce dernier vaut en 2019 pour le mois de février 3,46 dinars tunisien au lieu de 1,91 en janvier 2011. Ce niveau de taux de change affecte de plus en plus les indices des prix notamment avec une part de 65% de la valeur totale des importations tunisiennes viennent des pays d'Europe en 2018.

Figure 3 : Evolution annuelle de l'indice de taux de change effectif nominal



4. Modélisation de l'effet des variations du taux de change sur l'inflation pour le cas de Maroc et la Tunisie

4.1. Données:

Les quatre variables macroéconomiques retenues pour l'estimation de degré de pass-through de taux de change sont l'indice des prix à la consommation (IPC), l'indice des prix à la production (IPP), l'indice de taux de change effectif nominal (TCEN) et la masse monétaire (M2). Les données sont mensuelles. Les périodes d'étude sont les suivantes pour chaque pays : la Tunisie (01/2007-08/2019) et le Maroc (06/2007-09/2019).

4. 2 Méthodologie

Le modèle vecteur autorégressif (VAR), fondé par Sims (1980), présente plusieurs avantages par rapport aux autres approches traditionnelles des équations structurelles où il permet

d'endogénéiser simultanément toutes les variables et avoir ainsi des prévisions, une analyse de l'ordre au sens de causalité, une décomposition historique des variances et donc celle des chocs. Un modèle VAR à k variables et p retards noté VAR (p) s'écrit comme suit :

$$\boldsymbol{Y_t = B_0 + B_1 Y_{t-1} + B_2 Y_{t-2} + B_p Y_{t-p} + \varepsilon_t},$$

$$\begin{pmatrix} y_{1,t} \\ y_{2,t} \\ \vdots \\ . \\ y_{k,t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} b_{0,1} \\ b_{0,2} \\ \vdots \\ . \\ b_{0,k} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} b_{1,1}^1 & b_{1,2}^1 & \cdots & b_{1,k}^1 \\ b_{2,1}^1 & b_{2,2}^1 & \cdots & b_{2,k}^1 \\ . & . & . & . \\ . & . & . & . \\ b_{k,1}^1 & b_{k,2}^1 & \cdots & b_{k,k}^1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{1,t-1} \\ y_{2,t-1} \\ \vdots \\ . \\ y_{k,t-1} \end{pmatrix} +$$

$$\begin{pmatrix} b_{1,1}^2 & b_{1,2}^2 & \cdots & b_{1,k}^2 \\ b_{2,1}^2 & b_{2,2}^2 & \cdots & b_{2,k}^2 \\ . & . & . & . \\ . & . & . & . \\ b_{k,1}^2 & b_{k,2}^2 & \cdots & b_{k,k}^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{1,t-2} \\ y_{2,t-2} \\ \vdots \\ . \\ y_{k,t-2} \end{pmatrix} + \ldots . +$$

$$\begin{pmatrix} b_{1,1}^p & b_{1,2}^p & \cdots & b_{1,k}^p \\ b_{2,1}^p & b_{2,2}^p & \cdots & b_{2,k}^p \\ . & . & . & . \\ . & . & . & . \\ b_{k,1}^p & b_{k,2}^p & \cdots & b_{k,k}^p \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{1,t-p} \\ y_{2,t-p} \\ \vdots \\ . \\ y_{k,t-p} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_{1,t} \\ \varepsilon_{2,t} \\ \vdots \\ . \\ \varepsilon_{k,t} \end{pmatrix}$$

On peut l'écrire sous sa forme réduite et synthétique :

$$\boldsymbol{A(L)\Delta Y_t = \varepsilon_t}$$

Les variables $\boldsymbol{y_{1,t}}$, $\boldsymbol{y_{2,t}}$, … , $\boldsymbol{y_{k,t}}$ sont stationnaires. **L** est l'opérateur de retard. Les perturbations $\boldsymbol{\varepsilon_{1,t}}$, $\boldsymbol{\varepsilon_{2,t}}$, … , $\boldsymbol{\varepsilon_{k,t}}$ sont des bruits blancs de variances constantes et non autocorrélées.

L'analyse de la dynamique des modèles VAR se réalise à travers l'analyse de la réaction du système aux chocs d'innovations (les fonctions de réponse impulsionnelle) et de la contribution des chocs à la variance des erreurs de prévision (la décomposition de la variance). En effet les fonctions de réponses permettent de préciser l'impact d'un choc exogène sur les valeurs présentes et futures des variables constituant le VAR. Celles simples sont identifiées sous la forme d'un processus vectoriel moyenne mobile infini (VMA (∞)).

$$\boldsymbol{y_{t=}\mu + u_t + \varepsilon_t + \Psi_1 \varepsilon_{t-1} + \Psi_2 \varepsilon_{t-2} + \cdots}$$

Et donc : $\frac{\partial y_t}{\partial u_{t-h}} = \Psi_h$

Un choc d'amplitude unitaire en t se reproduisant sur la $j^{ième}$composante de y_t impacte la $i^{ième}$ composante de y_{t+h} d'un montant égal à$\Psi_{h(i,j)}$ avec :

$$\Psi_{h(i,j)} = \frac{\partial y_{i,t+h}}{\partial u_{jt}}$$

La décomposition de la variance permet de calculer la contribution de chaque innovation à la variance totale de l'erreur de prévisions du processus y_{it} . Sous la forme suivante de l'expression de l'erreur relative à une des variables y_i (1 ≤ i ≤ k) nous pouvons calculer la contribution de chaque innovation:

$$e_{i,t+h|t} = y_{i,t+h} - y_{i,t+h|t}$$

D'après le test de dickey fuller augmenté (ADF), les séries sont stationnaires à l'ordre 1. En se basant sur le test de causalité de Granger, nous adoptons l'ordre de variables ci-dessous dans notre modélisation vectorielle.

$$Y_t = (\mathrm{D}\,IPC, \mathrm{D}\,IPP, \mathrm{D}\,TCEN, \mathrm{D}\,M2)$$

Le nombre de retard retenu est sept selon le critère d'information Akaike (AIC). Ce nombre relativement élevé indique que le temps joue un rôle prépondérant dans l'explication du phénomène de pass-through de taux de change. D'où y_t est un vecteur de quatre variables stationnaires (le terme d'erreur est un bruit blanc) et dépend linéairement du passé. Sa prévision alors linéaire optimale est achevée très simplement sous cette expression :

$$y_t = B_0 + \sum_{i=1}^{k} b_i \, y_{t-i} + \varepsilon_t$$

Ce modèle est estimé par les moindres carrées ordinaires grâce à une série y_t stationnaire.

4.3 Résultats et interprétations

Les tableaux 1 et 3 présentent les résultats de deux estimations des coefficients de pass-through de taux de change pour le Maroc et la Tunisie. Nous remarquons en premier lieu, que tous ces coefficients de pass-through sont incomplets (inférieurs à 1) dans les deux pays. Ceci peut être expliqué par plusieurs facteurs. En effet le rôle de la subvention est prépondérant dans l'absorption du choc de taux de change. Du fait, une forte dépendance est affichée de ces économies envers leurs importations notamment celles des produits énergétiques et des produits alimentaires (93% de l'énergie consommée est importée au Maroc). Ces derniers sont subventionnés par les Etats en question pour maintenir le pouvoir d'achat de leurs ménages ce qui renforce la rigidité des prix. En plus, le régime de change du flottement géré permet aux autorités d'intervenir sur le marché de change et de limiter ainsi l'effet de la dépréciation. De plus la réaction non immédiate des entreprises au choc de taux de change a pu expliquer dans une certaine mesure cette transmission partielle des variations de taux de change aux indices des prix à la consommation.

En Tunisie le coefficient de pass-through de taux de change pour la période 2007 – 2019 est de 0,12 en fait une dépréciation de taux de change nominale de 1% augmente l'IPC de 0,12% (Tableau 1).

Tableau 1 : L'estimation des coefficients de pass-through de taux de change (2007-2019)

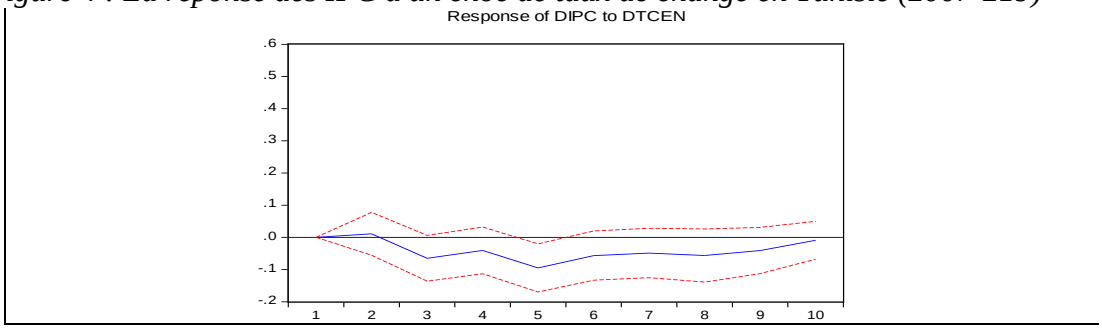
	Tunisie		Maroc	
	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
DTCEN (-1)	0,014940	0,7354	0,048348	0,7382
DTCEN (-2)	-0,086514	0,0706	-0,164377	0,2825
DTCEN (-3)	0,012306	0,7978	-0,215919	0,1462
DTCEN (-4)	-0,120247*	0,0122	-0,039731	0,7910
DTCEN (-5)	0,062349	0,2017	-0,224010	0,1339
DTCEN (-6)	-0,097820*	0,0426	0,174001	0,2493
DTCEN (-7)	0,029351	0,5232	-0,109457	0,4648

(Note :*seuil de significativité à 5%)

La significativité de ce coefficient pour le retard quatre et six (0,09) est argumentée par la réaction non immédiate des entreprises envers un choc de taux de change aussi bien le changement des prix administrés des biens importés est relativement lent. Les fonctions de réponse impulsionnelle (Figure 3) décrivent la transmission des variations de taux de change par des courbes où on peut observer que les prix commencent à diminuer qu'à partir de la

moitié de la deuxième période jusqu'à la sixième. Puis, l'intensité du choc baisse graduellement jusqu'à elle s'annule.

Figure 4 : La réponse des IPC à un choc de taux de change en Tunisie (2007-219)



Le Maroc enregistre des coefficients non significatifs dans la première estimation (Tableau 1). Cela est justifié par la forte maitrise de l'inflation grâce à une politique monétaire prudente. Conformément à la théorie, un environnement à faible inflation est l'un des principaux facteurs pour avoir un faible degré de pass-through. Cependant, nous observons une augmentation de la part de la variance des IPC expliquée par la variable taux de change pour les sept dernières années par rapport à la part trouvée dans la première estimation (Tableau 2) pour le Maroc aussi bien pour la Tunisie. A titre d'exemple, dans la sixième période la part passe de 5% à 16% au Maroc et de 8% à 13% en Tunisie.

Tableau 2 : La décomposition de la variance au Tunisie et au Maroc

Périodes	Tunisie		Maroc	
	2007-2019	2013-2019	2007-2019	2013-2019
1	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
2	0,074576	0,515925	0,094869	0,280318
3	2,430755	3,540530	0,418775	0,440856
4	3,147555	4,621462	3,608008	2,110912
5	7,351131	12,40792	3,836417	6,404632
6	8,610659	13,64567	5,350871	16,38391
7	8,440109	11,89289	6,629660	20,34854
8	9,185844	13,01350	6,282583	19,22731
9	9,591050	13,50237	6,766606	19,18382
10	9,463350	13,36902	6,708242	18,65303

Tableau 3 : L'estimation des coefficients de pass-through de taux de change (2013- 2019)

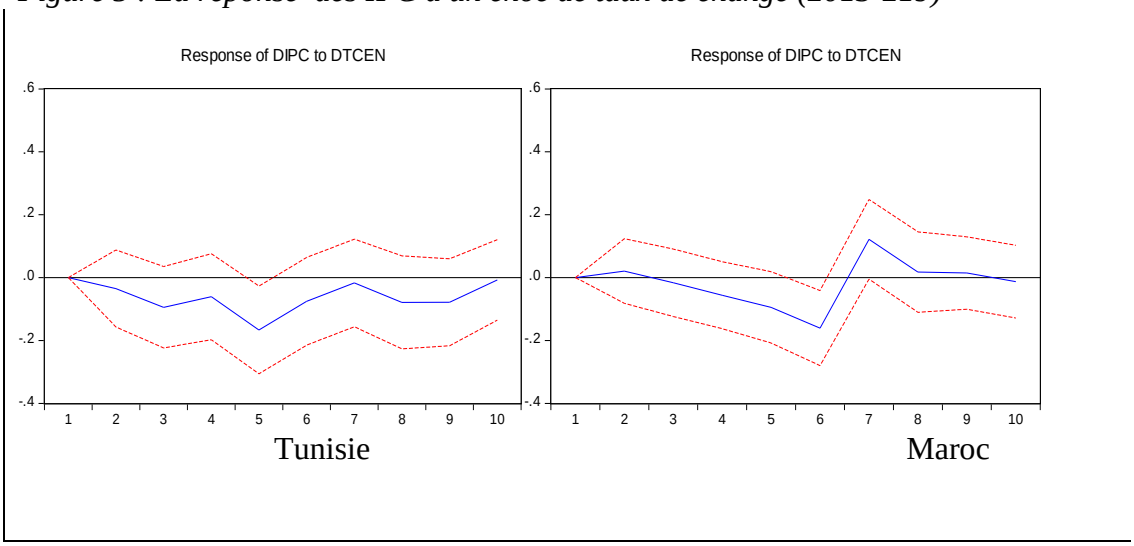
	Tunisie		Maroc	
	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
DTCEN (-1)	-0,042932	0,5698	0.054597	0.6865
DTCEN (-2)	-0,044113	0,5832	-0.049690	0.7533
DTCEN (-3)	-0,055987	0,4607	-0.119232	0.4435
DTCEN (-4)	-0,156820*	0,0388	-0.361827*	0.0174
DTCEN (-5)	0,054182	0,4898	-0.392847*	0.0117
DTCEN (-6)	-0,141633	0,0781	0.497740*	0.0026
DTCEN (-7)	0,033245	0,6326	-0.136271	0.4178

(Note :*seuil de significativité à 5%)

Nous remarquons clairement l'augmentation de coefficient de pass-through aux indices des prix à la consommation en Tunisie dans la deuxième estimation par rapport au coefficient de la première estimation où il passe de 0,12 au 0,15 (Tableau 3). Cette hausse est la conséquence d'une dépréciation excessive du dinar tunisien qui pèse de plus en plus sur le pouvoir d'achat du ménage tunisien. Alors que trois coefficients significatifs au Maroc s'affichent pour les retards 4, 5 et 6 en contrepartie des coefficients non significatifs sur la période 2007-2019.

Le taux de change effectif réel marocain est sous-évalué depuis la fin de l'année 2009 ce qui renchérit les importations du pays [Voir (Ben Patterson et al)]. En plus la sous-évaluation est persistante et ciblée par les autorités monétaires pour limiter l'appréciation de taux de change nominal. Selon la théorie, la dépréciation conduit à des tensions inflationnistes en cas d'un taux de change sous-évalué ce qui ressemble au cas marocain. Ajoutant aussi que ces interventions peuvent réduire la crédibilité de la politique monétaire. La courbe de la fonction de réponse montre clairement au Maroc la persistance de l'effet négatif d'une dépréciation de taux de change sur les indices des prix dans la deuxième estimation. Elle s'étale presque sur quatre périodes (Figure 5).

Figure 5 : La réponse des IPC à un choc de taux de change (2013-219)



Les deux années 2008 et 2011 correspondent respectivement à la crise financière (subprime) et les contestations récentes dans certains pays arabes. Aucune économie de notre échantillon n'a été directement ou indirectement à l'abri de ces événements notamment avec leur degré d'ouverture élevé. En effet la baisse de l'activité économique dès 2008 limite la capacité des entreprises importatrices à absorber les dépréciations de taux de change. En outre, le Maroc a révisé leur politique de subvention où la baisse graduelle ou totale des subventions sur certains produits importés a renforcé l'accélération de la transmission des fluctuations de taux de change aux indices des prix.

Conclusion

L'impact des variations de taux de change sur les indices des prix connus sous le nom « le pass-through de taux de change » demeure une contrainte pour les banques centrales à profiter du flottement de leurs monnaies. Notre objectif s'inscrit dans ce cadre, où l'effet inflationniste dû aux dépréciations continues de la monnaie locale dans les pays émergents nous incite à étudier ce phénomène dans certains pays de la région MENA en tenant en

compte la possibilité d'avoir un changement de l'ampleur de la transmission. Les pays retenus sont le Maroc et la Tunisie. L'économie tunisienne a connu ces dernières années une tendance haussière de taux d'inflation et elle perd de plus en plus de sa valeur de la monnaie locale par rapport aux autre pays de la région. Le Maroc a gardé un niveau faible d'inflation malgré des dépréciations et appréciations signalées du dirham marocain.

Deux estimations du degré de la transmission des variations de taux de change aux prix sont abordées dans ce papier à l'aide d'un modèle VAR. Une première recouvre la période totale de l'échantillon en question et une deuxième se fait sur les dernières décennies de chaque échantillon. Pour les deux estimations, un degré incomplet de pass-through aux IPC est affiché dans les deux pays avec des niveaux différents. La rigidité de prix générée notamment d'une part par le poids des biens subventionnés dans les produits importés dans ces économies, et d'autre part par les stratégies de PTM des entreprises sont parmi les principaux facteurs de cette répercussion partielle.

La sous-évaluation de taux de change, la baisse graduelle de subventions, l'augmentation continue des prix des produits de base mondiaux, le ralentissement de l'activité économique suite à la crise financière (2008) et les contestations récentes dans certains pays arabes qui ont débutées en 2011 ont permis un accroissement notable des coefficients de pass-through dans la deuxième estimation. Ce net changement rend l'endogénéité du degré de transmission du taux de change aux prix est indispensable dans les politiques monétaires des banques centrales. En outre, avec un degré de pass-through élevé ces dernières seront confrontées à une persistance d'inflation parvenue du choc de taux de change qui contraint la réalisation de leur objectif fondamental en matière de stabilité des prix.

Dans notre étude nous avons signalé une augmentation de la transmission de taux de change aux indices des prix depuis les années 2013. Les explications fournies dans ce document se limitent seulement sur des constatations et des résultats soulignés par d'autres études empiriques. L'identification des principaux facteurs de ce changement pourrait constituer une ligne de recherche éventuelle dans l'avenir pour mieux éclairer le comportement de chaque agent économique (banques centrales et entreprises importatrices).

Bibliographies

Abida. Z & I. Sghaier, 2012, « Transmission Des Variations Du Taux De Change Aux Prix : Évidence Empirique Pour La Tunisie Et Le Maroc », *Global Journal of Management and Business Research,* No. 3, Vol. 12.

Burstein. A.T, J. C. Neves & S. Rebelo, 2000, «Distribution Costs and Real Exchange Rate Dynamics During Exchange-Rate-Based-Stabilizations», *NBER Working Papers*, No.7862, Vol**.** 50, pp**.** 1189-1214.

Bacchetta. P & E. Wincoop, (2005), « A theory of the currency denomination of international trade », *Journal of International Economics*, Vol**.** 67, pp. 295-319.

Bailliu. J & E. Fujii, 2004, «Exchange Rate Pass-Through and the Inflation Environment in Industrialized Countries: An Empirical Investigation», *Working Papers, No. 04-21*.

Barhoumi. K, 2004, « Exchange Rate Pass-Through Into Import Prices In Developing Countries: An Empirical Investigation », *Economics Bulletin, Access Econ*, Vol. 3, pp. 1-14.

Ben Ali. S & T. Jardak, 2011, « Exchange rate pass-through in Tunisia: Evidence from a time varying parameter model », *The Journal of Developing Areas, No. 1, Vol.48, pp. 145-164.*

Bergin. P & R. Feenstra, 1998, « Staggered Price Setting and Endogenous Persistence », *Journal of Monetary Economics*, No. 3, Vol. 45.

Bergin. P & R. Feenstra, 2007, «Pass-Through of Exchange Rates and Competition Between Floaters and Fixers », *NBER Working Paper*, No.13620, Vol. 41, pp. 35-70.

Betts. C & T. Kehoe, (2001), « Real Exchange Rate Movements and the Relative Price of Nontraded Goods ». Document accessible à l'adresse http://www.econ.umn.edu/~tkehoe/papers/nontraded.pdf.

Bouakez. H & N. Rebei., (2008), « Has exchange rate pass-through really declined? Evidence from Canada », *Journal of International Economics*, No. 75, pp. 249-267.

Burstein. A, M. Eichenbaum & S. Rebelo, 2002, « Why are Rates of Inflation so low after large devaluations? », *NBER working paper*, No. 8748.

Calvo. G & F. Mishkin, 2003, «The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries», *NBER Working Paper*, No.9808.

Campa .J. M & L. S. Goldberg, 2002, « Exchange Rate Pass Through into Import Prices: a Macro or Micro Phenomenon?, *NBER Working Paper*, No. 8934.

Campa. J. M & L. S. Goldberg, 2006, « Pass-Through of Exchange Rates to Consumer Prices: What Has Changed and Why? », *NBER Working Paper*, No.12547.

Carré. E, 2011, « Une Histoire du Ciblage de l'Inflation », *Université Paris XIII CEPN*.

Choudhri. E & D. Hakura, 2001, « Exchange rate pass-through to domestic prices : Does the inflationary environment matter », *Journal of International Money and Finance*, Vol. 25, pp. 614-639.

Corsetti. G & L. Dedola, 2003, « Macroeconomics of international price discrimination », *CEPR. Discussion Papers*, No.3710.

Corsetti. G & L. Dedola, 2002, « Macroeconomics of International Price Discrimination », Document accessible à l'adresse http://www.econ.yale.edu/~corsetti/euro/code.pdf.

Devereux. M, 2001, « Politique monétaire, flexibilité du taux de change et transmission des variations du taux de change », *Document de Travail, Banque du Canada*.

Devereux. M & C. Engel, 2003, «Exchange Rate Pass-Through, Exchange Rate Volatility, and Exchange Rate Disconnect», *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49, pp. 913-940.

Devereux. M & J. Yetman, 2010, « Price adjustment and exchange rate pass-through », *Journal of International Money and Finance*, Vol. 29, pp.181–200.

Devereux. M. B & J. Yetman, 2002, « Etablissement des prix et transmission des variations du taux de change : la théorie et les faits ». *In : Ajustement des prix et politique monétaire, actes d'un colloque tenu à la Banque du Canada*.

Devereux. J, 2000, «Simple Dynamic General Equilibrium Analysis of the Trade-off Between Fixed and Floating Exchange Rates», *Econometric Society World Congress 2000 Contributed Papers*, No.1544.

Dornbusch & Fischer, 1993, «Moderate Inflation», *World Bank Economic Review*, Vol. 7, pp. 1-44.

Mihaljek. **D & M. Klau, 2008,** « Exchange rate pass-through in emerging market economies: what has changed and why?», *Bank for International Settlements, Transmission mechanisms for monetary policy in emerging market economies*, Vol. 35, pp. 103-130.

Engel. C , 2002a, « Expenditure Switching and Exchange Rate Policy », *NBER* Macroeconomics Annual, Vol. 17, No. 1, pp. 231-272.

Engel. C, 2002b, « The Responsiveness of Consumer Prices to Exchange Rates: A Synthesis of Some New Open-Economy Macro Models », *Manchester School*, Vol. 70, pp. 1-15.

Feenstra. R & J. Kendal, 1997, «Pass-through of exchange rates and Purchasing Power Parity», *Journal of International Economics*, Vol. 43, p. 237-261.
Gagnon. J & J. Ihrig, 2004, « Monetary Policy and Exchange Rate Pass-through », *International Finance Discussion Papers*, No. 704.
Goldberg. P.K. & M.M. Knetter, 1996, « Goods prices and exchange rates: What have we learned», *NBER Working Paper*, No. 5862.
Goldfajn. I & S. Werlang, 2000, « The Pass-through from Depreciation to Inflation: A Panel Study », *Département d'Economie Puc Rio, Texto Para Discussao, n.*424, pp.43.
Ito. T, Y. Sasaki & K. Sato, 2005, « Pass-Through of Exchange Rate Changes and Macroeconomic Shocks to Domestic Inflation in East Asian Countries », *RIETI Discussion Paper*, No. 05020, pp. 55.
Jebali. S & al, 2006, «Taux de change et inflation : une analyse en modèle VAR du canal du taux de change : cas de la Tunisie», *tn.refer.org*, pp. 24.
Krugman. P, 1987, « Pricing to Market When the Exchange Rate Changes ». *NBER Working Papers*, No.1926.
Krugman. P, 1988, «Differences In Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates», *European Economic Review*, Vol. 33, No. 5, pp. 1031-1046.
Marazzi. M **& al, 2005,** « Exchange Rate Pass-through to U.S. Import Prices: Some New Evidence », *Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers*, No. 833, pp.65.
McFarlane. L, 2OO9, « Time-varying exchange rate pass-through: An examination of four emerging », *Market economies Research and Economic Programming Division Bank of Jamaica*.
McKinnon. R. I, 1963, «Optimum Currency Areas», American Economic Review, No. 53, pp. 717-725.
Mishkin. F, 2004, « Can inflation targeting work in emerging market countries? ». *NBER Working Paper*, No. 10646.
Mwase. N, 2006, « An Empirical Investigation of the Exchange Rate Pass-Through to Inflation in Tanzania », *IMF Working Paper*, No. 06, pp. 150.
Reinhart. C, K. Rogoff & M. Savastano, 2003, « Addicted to dollars ». *NBER Working Paper*, No. 10015, Vol.15 (2014), pp.1-50.
Romer. D, 1993, « Openness and Inflation: Theory and Evidence». Quarterly Journal of Economics, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 4, pp. 869-903.
Senhadji. A, T. Saadi & K. Kpodar, 2007, «Inflation Forecasting and Exchange Rate Pass-through Tunisia: Selected Issues», *IMF Country Report*, No. 07/319.
Stulz. J, 2007, « Exchange rate pass-through in Switzerland: Evidence from vector autoregressions », Swiss National Bank Economic Studies, No. 4, p. 36.
Taylor. J, 2000, « Low inflation, Pass-through, and the Pricing Power of Firms », *European Economic Review*, Vol. 44, pp. 1389-1408.
Taylor. J, 2002, «The Monetary Transmission Mechanism and the Evaluation of Monetary Policy Rules». *Central Banking, Analysis, and Economic Policies Book Series*, Vol. 4, pp. 021-046.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

QUELS DÉTERMINANTS DE LA QUALITÉ DU PORTEFEUILLE DE CRÉDIT DES SYSTÈMES FINANCIERS DÉCENTRALISÉS EN SOCIÉTÉ POUR LE FINANCEMENT DES TRÈS PETITES ENTREPRISES? CAS DE BAOBAB SA

Dr Cheikh Mbacké DIOP
Enseignant chercheur à l'Université Alioune DIOP (UAD) de Bambey (Sénégal), membre de l'équipe de recherche en innovation managériale (ERIM-UAD) et du laboratoire finance organisation contrôle et stratégie (FOCS-UCAD)
cheikhmbacke.diop@uadb.edu.sn

Mouhamed El Bachir WADE
Enseignant chercheur à l'Université Cheikh Anta DIOP (UCAD) de Dakar (Sénégal), directeur du laboratoire FOCS-UCAD
bachir.wade@cesag.edu.sn

RÉSUMÉ – L'objet de ce travail consiste à déterminer les facteurs explicatifs d'une bonne qualité de portefeuille de crédit des SFD en sociétés, en général, et de Baobab SA, en particulier qui se sont intéressés à une clientèle particulière, les Très Petites Entreprises (TPE). La méthodologie consiste à épurer une base de dossiers de crédit de Baobab SA dont l'essentiel des crédits distribués est orienté vers les TPE qui affichent malheureusement des indicateurs de remboursement insatisfaisants. Soixante-sept (67) dossiers de crédits de TPE sont retenus et on fait l'objet d'un traitement par les moindres carrés ordinaires (MCO). Les résultats obtenus soulignent qu'une bonne qualité de portefeuille de crédit des SFD en SA dépend d'une fourniture de crédit correspondant juste au besoin d'une TPE légalement constituée, expérimentée dans son domaine d'activités, dirigée par un homme, ne disposant pas de crédits parallèles et apte à fournir des garanties mobilières.

Mots clés : Qualité de portefeuille de crédit, PAR0, TPE, SFD en société, Baobab SA

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction et problématique

La loi 2008-47, définit un Système Financier Décentralisé (SFD) comme est une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire et habilitée aux termes de la présente loi à

fournir ces prestations. Elle devrait permettre la démocratisation de l'offre de services financiers, l'assainissement et la stabilisation du secteur. L'objectif de démocratisation de l'offre de services financiers permet un accès plus large des populations et des PME/TPE qui ont souvent des difficultés de lever des fonds bancaires. Le constat partagé est que les SFD occupent une place très importante dans la fourniture de services financiers et constituent par conséquent, des acteurs clés de l'inclusion financière. En effet, le rapport de la DRS (Direction de la réglementation et de la Supervision) des SFD du premier trimestre 2019 souligne que le secteur de la microfinance au Sénégal enregistre des points positifs avec un nombre 303 SFD actifs, un taux de pénétration 16,1%, une production de crédit sur ce trimestre de 110 milliards (89 Mds pour les personnes physiques et 21 Mds pour les personnes morales), un encours de crédits sains de 437 Mds dont 62,8 Mds pour les personnes morales comme les PME et TPE. En 2017, le rapport de la DRS souligne que la microfinance a touché plus 36% des PME. L'encours de crédit permet le financement de l'économie à hauteur de 10,4% et une contribution au PIB à 3,8%. L'objectif de stabilisation est pris en compte, quelque part, par les ratios prudentiels de gestion dont le respect de certains permet une meilleure gestion de la qualité du portefeuille de crédit. Cependant, cet objectif souffre d'une dégradation continue du portefeuille de crédit. Cette situation est due à des retards et des défauts de paiements des bénéficiaires des services financiers. Elle constitue des pertes de ressources financières issues des fonds propres ou empruntés exposant le SFD à une situation de décapitalisation ou de difficultés d'avoir les ressources financières servant de remboursement. Le portefeuille à risque (PAR) mesurant la qualité du portefeuille, sur ce premier trimestre, est de 5,5% alors que la norme sur 90 jours (trimestre) est de 3%. La qualité du Portefeuille de crédit se dégrade sur toutes les catégories de bénéficiaires et s'accentue en particulier chez les personnes morales (PME/TPE) avec un taux avoisinant 8%. Ce problème est visible sur plusieurs SFD pris individuellement et particulièrement au niveau de Baobab SA où nous avons l'opportunité d'obtenir des informations. Baobab SA fait partit des trois premiers leaders du secteur de la microfinance sénégalaise occupant la troisième place en termes de sociétariat ou de clientèle. Il n'a pas encore quinze (15) ans d'existence et vient juste après le Crédit mutuel du Sénégal et le PAMECAS avec une part de marché de 11%. L'analyse des rapports d'activités d'une agence de Baobab SA a fortement attiré notre attention sur le fait qu'elle offre beaucoup de ressources financières (42,69%) aux TPE sous forme de crédit classique et 25,95% de crédit opportunité occasionnant malheureusement un faible retour sur les crédits libérés. L'encours global de ces deux types de crédit est très élevé par rapport aux autres crédits octroyés par l'institution. Par ailleurs, en faisant une lecture comparative du Portefeuille à risque (PAR 2017 et PAR 2018), l'année 2018 est marquée par un niveau de PAR relativement élevé, que ça soit le PAR 0, le PAR 30 ou le PAR 90. Une détérioration continue est en train d'être constatée et elle est due principalement aux crédits TPE et aux crédits opportunités. Cette année est marquée par un fort niveau de radiation soit 1,77% du portefeuille de crédits pour un encours de 76 513 112 FCFA dont les 44,73% sont constitués de crédits opportunités (soit 34 226 060) et 27,58% de crédits TPE (soit 21 104 039). Cette situation a un impact négatif sur les ressources financières et la rentabilité de l'agence et aussi sur tout le réseau de Baobab SA.

En plus, les SFD en sociétés, comme Baobab, constituent une particularité par rapport à leur structure financière composée de capital social détenu par des investisseurs et un endettement plus important. Ces investisseurs exigent un retour sur investissement pour exercer leur droit pécuniaire et place par conséquent ces types de SFD dans une logique à but lucratif. Leur niveau d'endettement est aussi important et dépasse 70% des fonds mobilisés (Rapport DRS, 2018 ; 2019). Cette situation montre qu'il est important d'avoir un encours de crédits sains, seul gage de sécurité des fonds injectés par les actionnaires et des ressources mobilisées

auprès des créanciers (banque ou marché financier). Ce niveau d'endettement élevé sous-entend que ces SFD ont des engagements de remboursements à satisfaire vis-à-vis de leurs tiers créanciers ; et dépendront à leur tour du remboursement effectué par leurs propres clients. Face à cette situation, nous cherchons les causes de la dégradation de la qualité de portefeuille de crédit afin de rendre durable la fourniture de crédits aux TPE.

Ainsi, quels peuvent être les déterminants la qualité de portefeuille de crédits classiques TPE et crédits opportunités octroyés par les SFD en société ?

Pour asseoir les fondements théoriques, nous cherchons à expliquer l'importance de la problématique à partir d'un cadre articulé à partir d'éclairage conceptuel, de la théorie d'agence, de l'asymétrie d'informations, des théories de droit de propriété et de la dépendance aux ressources. Une revue empirique sur l'état des recherches sera aussi faite afin d'avoir quelques éclairages sur les déterminants de la qualité de portefeuille global des SFD.

La méthodologie adoptée consiste à utiliser une base de dossiers de crédit d'une Agence de Baobab et d'extraire les dossiers des TPE. Un nombre de 67 dossiers a été obtenu après épuration. Toutes les variables contenues dans les dossiers ont été retenues afin de voir leur impact sur la qualité du portefeuille de crédit mesurée par le PAR0.

Une régression par les moindres carrés ordinaires (MCO) est effectuée afin d'identifier les variables qui influencent significativement la qualité du portefeuille des SFD en société et spécifiquement Baobab SA.

II. Explication conceptuelle et cadre théorique mobilisé

II.1. Clarification conceptuelle des variables clés

Pour permettre une meilleure compréhension de certains concepts ou variables du travail, nous consignons dans le tableau 1 les différentes définitions et éléments d'appréciation.

Tableau n°1 : Eclairage conceptuel

concepts clés du travail	**contenu conceptuel**
Très petites entreprises (TPE)	Selon la loi d'orientation de 2008, les TPE sont dans la catégorie des petites entreprises (PE). Elles sont des micros entreprises répondant aux critères suivants: nombre d'employés compris en 1 et 20, tenu d'une comptabilité minimale de trésorerie, chiffres d'affaires HT dans les limites prévues pour être imposable à la CGU
crédit classique TPE	Le crédit classique TPE est un crédit ordinaire octroyé avec plusieurs échéances de remboursement
Crédit opportunité	Le crédit opportunité est synonyme de crédit de campagne avec une seule échéance de remboursement
Système financier décentralisé (SFD) en société	En plus de la définition donnée dans la loi 2008-47, les SFD en société constituent des institutions de microfinance dont le capital est détenu par des associés ou des actionnaires. Ils ont un but lucratif, donc de création de profits et de partage à travers les dividendes versés. Les actionnaires attendent un retour sur investissement. C'est différent des logiques mutualistes ou de coopératives où on parle de

	sociétaires qui n'ont pas droit à une rémunération sous forme de dividende.
Portefeuille à risque à l'échéance (PAR0)	Il constitue un indicateur d'appréciation de la qualité du portefeuille de crédit ou de la performance de remboursement avec zéro jour de retard. Il est calculé en rapportant le montant de retard et de surcroît l'encours restant à l'échéance sur le montant du crédit octroyé. Plus le PAR0 est faible, plus la qualité de portefeuille du crédit est bonne ou la performance de remboursement est adéquate. L'idéal est d'avoir une valeur nulle ou très faible. Le PAR avec plusieurs échéances (30 ; 90 ; 180 ;) est un ratio prudentiel de gestion retenu par la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Un PAR 0 permet de raisonner systématiquement à l'échéance de remboursement convenue (zéro jour de retard de remboursement).
Age	L'âge représente le nombre d'années d'existence ou d'expérience de la TPE
Genre	Le genre fait référence ici au sexe de la personne dirigeante de la TPE
Montant de crédit	Il correspond à la somme d'argent déboursée pour la ligne de crédit principale (crédit TPE ou crédit opportunité)
engagement financier unique ou parallèle	Il correspond soit à une ligne de crédit unique obtenue à Baobab, soit à plusieurs lignes obtenues au niveau de baobab ou à la fois à Baobab et auprès d'une autre structure. Les crédits parallèles sont souvent synonymes de surendettement des TPE
statut juridique	Il fait référence au caractère formalisé ou non de la TPE; Soit la TPE a statut juridique clair, formel et reconnu, soit elle est dans l'informel
Garantie mobilière	Elle fait l'objet de garantie sous forme d'actifs meubles, Elle sert à dissuader et pousse les TPE à honorer leur engagement

Source : composé par nos soins

II.2. Cadre d'analyse et état des lieux sur les déterminants de la qualité de portefeuille de crédit

Le crédit rétrocédé aux TPE sous forme de crédits classiques ou crédits opportunités dont le remboursement constitue une exigence permet d'analyser la relation entre le SFD et les TPE comme une relation d'agence. Ainsi la théorie de Jensen et Meckling (1976) peut être avancée dans ce travail avec comme principal le SFD et agent, la TPE bénéficiant du financement (Dardour et Ouvrard, 2012). Chaque acteur essaye de valoriser sa fonction d'utilité. Le SFD attend un remboursement du crédit et un paiement des intérêts. La TPE souhaite obtenir des lignes de crédit pour ses activités et surtout à des conditions plus souples (Debriey, 2005). Les relations d'agence sont teintées d'asymétrie d'informations, sources de difficultés dans les évaluations ex-anté et ex-post. Les asymétries d'informations, combinées avec l'incomplétude des contrats et la rationalité limitée, créent un risque de sélection adverse (choix du mauvais client), d'aléa moral (impossibilité de contrôler les revenus d'exploitation et le comportement de l'emprunteur, au regard de) ou de comportement opportunistes (Psillaki, 1995 ; Jappelli et Pagano, 2002 ; Dardour et Ouvrard, 2012 ; Mayoukou et Kertous, 2015). Ces conséquences affectent négativement le niveau de remboursement, le PAR0 et ainsi la qualité du portefeuille de crédit.

Depuis longtemps, l'asymétrie d'informations est évoquée dans les travaux pionniers de (Akerlof, 1970). Selon (Stiglitz et Weiss, 1981) les banques ne peuvent pas évaluer les risques des projets et pour maximiser leurs profits, elles fixent un taux d'intérêt élevé et rationnent quantitativement le volume de crédit. Au-delà du rationnement et de la fixation d'un taux plus important, (Jappelli et Pagano, 2002) recommandent de faire des interviews, des visites d'entreprises et l'utilisation des données publiques passées afin de mieux gérer l'asymétrie d'informations et ses conséquences. Des recherches empiriques ont bien mis en exergue l'utilité d'un bureau d'informations sur le crédit (BIC) (Wangani, 2016).

La nécessité d'améliorer la qualité du portefeuille de crédit et de minimiser les pertes peut être expliquée par le fait que les ressources données en crédit sont mobilisées auprès des investisseurs (actionnaires et autres tiers créanciers) qui espèrent une rémunération, un remboursement ou un besoin de transférer, un jour, le patrimoine à un autre tiers. Ainsi, les notions de propriété et de dépendance de ressources financières des SFD sont mobilisées dans des cadres théoriques. La théorie des droits de propriétés repose sur plusieurs hypothèses dont la synthèse laisse apparaitre que les agents cherchent leur propre intérêt en maximisant leur fonction d'utilité (aspects financiers, temps de travail, conditions de travails etc,) sous les contraintes des structures organisationnelles. Avoir un droit sur un actif donne la possibilité de l'utiliser (droit d'usus), de le céder ou le transférer à un autre (droit d'abusus) ou le droit d'en retirer un revenu (le fructus) (Furibond et Pejovitch, 1972). Ces droits sous-entendent une propriété privée dont les caractéristiques reposent sur l'exclusivité de l'usage et du contrôle et la transférabilité des droits sous certains termes ou conditions claires.

Pour les SFD en société, les droits de propriété sont de nature privée et incitent à valoriser les actifs, innover et créer de la richesse (Wangani, 2016). L'analyse de la théorie des droits de propriétés peut servir de cadre de référence pour légitimer, au niveau des SFD en société, l'attente de revenus générés par les parts sociales ou actions des propriétaires et la possibilité de vendre ces titres en capitalisant l'accroissement des ressources.

Le droit d'abusus évoqué ci-dessus et l'endettement massif des SFD en société montrent que ces derniers doivent nécessairement protéger leurs ressources (capital et dettes financières) en minimisant au maximum les défauts de paiement car leur fonctionnement et continuité de l'exploitation en dépendent. Ce constat permet d'évoqué aussi la théorie de la dépendance aux ressources qui sont ici de nature financière. Cette théorie peut être adaptée et analysée au niveau des SFD en société qui montrent une forte dépendance aux ressources financières (capital social détenu par des actionnaires exigeant un retour sur investissement et une protection de leur passif externe, élevé, à rembourser aux créanciers du SFD). Ces SFD ont besoin de travailler avec les banques pour se refinancer ou faire une ouverture du capital à des investisseurs privés. Ces ressources actionnariales ou bancaires sont rétrocédées sous forme de crédit aux TPE en particulier et nécessitent un recouvrement total ou maximal pour éviter une décapitalisation ou un défaut de remboursement sur les refinancements obtenus auprès des banques.

Au-delà de ces cadres d'analyse, nous essayons de parcourir quelques travaux mettant en lumière les facteurs opérationnels explicatifs d'une bonne qualité du portefeuille de crédit.

a) Age de la TPE et qualité du portefeuille de crédit

L'âge de l'entreprise est un facteur significatif de la réduction de la défaillance (Lanha, 2002). (Baldwin et al., 1997 ; Blazy et al., 1993) soulignent que sur les premières années d'existence,

les entreprises ont des difficultés sur le plan de la production, du marketing et des ressources humaines. Elles sont inexpérimentées et font de l'apprentissage pour développer un réseau de partenaires permettant de booster leurs activités. Elles sont fragiles et présentent souvent des signaux de défaillances économiques. (Bassem, 2008 ; Matabaro et Mugisho, 2013) trouvent à travers leurs résultats que le nombre d'années d'expérience dans l'activité réduit le défaut de remboursement. Par extension, une TPE expérimentée dans son domaine d'activités pourrait avoir de bonnes aptitudes pour respecter ses engagements envers son financeur. Ainsi, (Erdogan, 2018) montrent à travers une étude qualitative faite auprès de 25 dirigeants de banques turques que les PME les plus âgées ont beaucoup plus de facilité dans l'obtention de crédit.

b) Genre et qualité du portefeuille de crédit

Pour les prêts individuels, le SFD négocie soit avec un emprunteur « Homme », soit un emprunteur « Femme ». S'il s'agit d'une TPE aussi le dirigeant est catégorisé selon le genre. Dans la pratique, beaucoup de SFD préfèrent travailler avec les femmes. Elles sont plus craintives par rapport à des difficultés de paiement. En effet, La probabilité de défaillance est plus importante chez les hommes que les femmes (Lanha, 2002 ; Mokhtar, Nartea et Gan, 2012). Le constat est pareil dans une situation d'échéance plus longue, Les hommes ont un taux de remboursement plus faibles que les femmes (Elloumi et Kammoun, 2013). Cependant, les résultats de (Honlonkou et al., 2001) issus du modèle établi du côté du SFD confirment le contraire. Au-delà de ces résultats mitigés sur l'influence du genre, les travaux de (Ndour, 2011 ; Chirwa, 1997 ; Bassem, 2008 ; Bhatt et Tang, 2002; Matabaro et Mugisho, 2013 ; Shu-Teng et al., 2015) soulignent que le genre n'a pas d'influence significative.

c) Montant de crédit et qualité du portefeuille de crédit

En se conformant à un des objectifs de la loi 2008-47, les SFD ont tendance à démocratiser l'offre de services en augmentant le volume de crédit distribué. Certes, il constitue une assiette pour générer des produits financiers mais des auteurs (Elloumi et Kammoun, 2013) montrent que l'augmentation du crédit donné à un emprunteur peut affecter la qualité du portefeuille. Dans le même ordre d'idée, (Tankpe, 2017) confirme ces résultats et souligne que les crédits de montants importants entrainent relativement plus de retard que les autres. Cependant, (Honlonkou et al., 2001 ; Lanha, 2002) soulignent qu'un volume de prêts suffisant pour financer un projet facilite un meilleur remboursement. Aussi, l'augmentation du crédit demandé agit positivement sur le défaut de crédit (Matabaro et Mugisho, 2013). En synthèse, le volume de crédit très élevé ou trop faible par rapport à un besoin de financement affecte négativement la qualité du portefeuille de crédit.

c) Engagement financier parallèle et qualité du portefeuille de crédit

Dans une situation de forte asymétrie d'informations et de comportement opportuniste de la PME, cette dernière peut bénéficier de plusieurs crédits au sein d'une même structure qui ne maitrise pas trop la rentabilité et le risque des projets soumis. Dans certains cas également, les agents commerciaux sont obnubilés par l'atteinte d'objectifs commerciaux en termes de nombre de clients desservis, volume de crédit engagé et traité etc. au point que certaines personnes bénéficient facilement de plusieurs crédits sans que leur dossier soit bien étudié (Benthami et Bouferas, 2015).

L'une ou l'autre situation peut créer un surendettement de la PME. Le surendettement est une situation où le service de la dette du débiteur est plus important que sa capacité de paiement sur une période relativement longue (Commission européenne, 2008). En augmentant les possibilités d'endettement avec les crédits parallèles, on agit sur le risque de surendettement et de pauvreté (Roesch et Héliès, 2007). Ce surendettement, provoqué par des crédits parallèles, peut exposer le SFD à des difficultés de reprendre les montants alloués et sa qualité de portefeuille de crédit serait lourdement affectée (Bassem, 2008 ; Benthami et Bouferas, 2015). Selon (Morduch, 2000) les engagements financiers multiples peuvent créer des difficultés de remboursement car la multiplication des lignes de crédits auprès d'un autre prêteur réduit les possibilités de remboursement du premier prêt.

d) Statut juridique et qualité du portefeuille de crédit

Contrairement aux marchés du crédit informel, les marchés du crédit formels sont souvent affectés par des problèmes d'asymétrie d'informations et par conséquent les établissements de crédit éprouvent des difficultés pour évaluer la performance des entreprises et spécifiquement celle des entreprises informelles (Azam, 2001). Cette situation expose le SFD à des défauts de paiement car il peut tomber sur des mauvais payeurs.

A travers les liens et réseaux sociaux, les prêteurs informels obtiennent plus d'informations sur le comportement de l'emprunteur et pourront brandir des sanctions sociales afin d'exiger le remboursement, contrairement aux financeurs classiques (Tressel, 2003).

Les TPE informelles n'auraient pas souvent de statut juridique légal et par conséquent ne pourront pas produire de documents administratifs. Elles pourront disparaître et le prêteur n'aurait pas de moyen de recours (Wamba et Nimpa, 2014). Les établissements de crédit ne pourront pas identifier le type de risque, se protéger contre le risque de défaut et par conséquent, ils sont amenés à rationner le crédit ou le refuser. Par ailleurs, à côté du rationnement, ils peuvent exiger des garanties pour l'obtention du crédit (Tressel, 2003 ; Gregory et Tenev, 2001).

Cependant, les résultats de (Bassem, 2008) montrent que les TPE formelles ne respectent pas systématiquement leurs engagements de remboursement. Leur caractère formel permet souvent de trouver des lignes de crédit ailleurs et des situations de surendettement et de difficultés de remboursement pourront être constatées, en l'absence de centrale de risque.

e) Garantie mobilière et qualité du portefeuille de crédit

Dans les activités de microcrédits, nous retrouvons plusieurs formes de garantie pour limiter le risque de défaut de paiement soit sur des prêts individuels ou groupés (Lanha, 2002 ; Wamba et Nimpa, 2014). Pour le dernier type, la garantie immatérielle ou personnelle est souvent recherchée avec une responsabilité mutuelle des membres du groupe. Les membres du groupe restent solidaires et supportent le risque de défaillance d'un membre. Ainsi les risques de sélection adverse et d'aléa moral pourraient être limités (Wamba et al., 2015). La garantie personnelle peut exister pour les crédits individuels si une personne avalise le financement d'un tiers en acceptant d'honorer ses engagements en cas de défaillance. Cependant, il est plus courant de voir des garanties matérielles (mobilières ou immobilières) pour des prêts individuels. (Blazy et Weill, 2013) montrent, à travers une étude portant sur 735 prêts bancaires accordées aux PME, que la garantie sous ses différentes formes réduit la

perte sur prêt en cas de défaut de paiement mais ne résout pas les problèmes de sélection adverse.

Certains auteurs comme (Honlonkou et al., 2001) aboutissent à une absence de lien entre « la garantie équipement » appelée aussi « garantie mobilière » et la qualité de portefeuille.
Une fois cette étape de revue bouclée, nous présentons la méthodologie.

II. Méthodologie de la recherche

Après avoir constaté le problème sur la qualité du portefeuille de crédit des SFD en général et en particulier au niveau de Baobab SA, nous cherchons à identifier les facteurs expliquant cette situation. Pour ce faire, nous adoptons une démarche hypothético inductive.

Un échantillonnage de type raisonné est fait sur le portefeuille de Baobab de Kolda afin d'avoir uniquement des crédits TPE et crédits opportunités. Une extraction est faite pour retenir uniquement les crédits TPE et opportunités pour un nombre de dossiers de soixante-sept (67). Pour chaque dossier de crédit, les retards de paiements sont analysés à partir de l'indicateur PAR0 et tous les critères y figurant sont retenus à priori comme des variables explicatives. Le PAR0 est la variable expliquée et donne une information sur la qualité du portefeuille de crédit. Les autres variables constitueraient des facteurs explicatifs de la qualité du portefeuille de crédit TPE et opportunités. Afin de trouver le modèle qui jouit des propriétés statistiques les plus intéressantes, nous faisons d'abord un codage des variables utilisées dans la modélisation. Le tableau 2 illustre les codages effectués.

Tableau n°2 : Codage des variables

N	Etiquette	Variable	CODAGE
0	PAR0	PORTEFEUILLE A RISQUE 0 JOUR (VARIABLE EXPLIQUEE)	VALEUR
1	AGE	AGE DE LA TPE	VALEUR
2	GENRE	GENRE DU DIRIGEANT DE LA TPE	FEMALE(0) MALE(1)
3	LMONTANT	LOGARITHME MONTANT DU CREDIT	VALEUR
4	EFIN	ENGAGEMENT FINANCIER	UNIQUE(0) PARALLELE(1) MULTIPLE(2)
5	SJUR	STATUT JURIDIQUE	INFORMEL(0) FORMEL(1)
6	GMOB	GARANTIE MOBILIERE	NON(0) OUI(1)

Source : Présenté par nos soins à partir de variables de la base

Ensuite, nous partons d'un modèle intégrant uniquement trois variables (âge, genre et montant). L'idée est d'introduire dans l'équation d'autres variables de contrôle figurant dans les dossiers de crédit et d'apprécier le pouvoir explicatif du modèle. Ce principe présente l'avantage d'éviter la multi colinéarité qui se manifeste par une forte relation entre les variables exogènes qui pourrait biaiser les résultats. En plus de cela, cette méthodologie permet d'évaluer l'apport des nouvelles variables introduites dans l'amélioration du coefficient de détermination et de la significativité globale (statistique de Fisher).

Cette démarche est mise en œuvre à travers une modélisation par les moindres carrés ordinaires (MCO). En effet, nous avons un modèle linéaire car le phénomène à étudier est représenté par une variable endogène quantitative (PAR0). Dans une telle situation, la méthode d'estimation par les MCO est le meilleur estimateur sans biais (selon le théorème de Gauss-Markov). Toutefois cette méthode repose sur le respect de certaines hypothèses techniques et structurelles par lesquelles la plus importante dans notre situation est

l'hétéroscédasticité puisque nous sommes en présence de données de cross section (67 entreprises choisies retenues). L'hétéroscédasticité ne biaise pas les estimateurs mais pose des problèmes de test d'inférence statistique puisque la variance estimée n'est plus minimale. Ici nous avons corrigé l'hétéroscédasticité par la méthode de White.

III. Présentation et discussion des résultats

IV.1. Présentation des résultats

Le résultat permet d'avoir un modèle avec six (6) variables expliquant significativement le PAR0 avec un coef de R^2 ajusté de 55%.

Le modèle final intégrant juste les variables d'influence significative et les coefficients associés est récapitulé dans le tableau 3.

Tableau 3: Synthèse des résultats définitifs de l'estimation par MCO

Variables	Codage	Coefficient	Significativité	Influence sur le modèle	
				Positive	**Négative**
Age	Age	-0,046	2,48**		Oui
Genre	Genre	-0,833	2,57**		Oui
Statut juridique	Sjur	-1,7	2,82***		Oui
Garantie mobilière	Gmob	-0,496	2,09**		Oui
LogMontant	Lmontant	+0,623	1,7*	Oui	
Engagement financier	Efin	+2,009	2,67***	Oui	
_R2_A	**55%**				
Statistique de Fisher	**6,38**				
_Constante **_Significativité**	**-8,361** **(3,54)*** **				

*, **,*** représentent les significativités respectives au seuil de 10%, 5% et 1%,

Source : Données de la base

Ces résultats donnent le modèle ci-dessous avec quatre variables ayant une influence négative directe et en fonction de leur codage. Dans le sens inverse, deux autres variables ont un impact positif sur le PAR0.

PAR0 = -8,361- 0,046(age) - 0,883(genre) + 0,623(lmontant) + 2,009(efin) - 1,7(sjur) - 0,496(gmob)

IV.2. Discussion des résultats

Les informations issues de l'estimation par les MCO soulignent que le modèle linéaire est globalement significatif avec un coef de détermination de 55%. Ainsi, les variables retenues expliquent à 55% le PAR0 ou la qualité du portefeuille.

Par ailleurs, les variables âge, genre, statut juridique et garantie mobilière ont un impact négatif sur le PAR0. Les deux autres variables : montant de crédit et engagement financier influencent positivement le PAR0. Cependant, l'analyse de cet impact demande une précision sur le codage utilisé sur les variables binaires.

- Le facteur « Age » a un coefficient négatif et une significativité au seuil de 5%. Cela signifie que l'âge détermine et influence négativement le PAR0. Autrement dit, plus l'âge de la TPE est élevé, moins le PAR0 est important. Les PME plus expérimentées sont beaucoup plus dans les dispositions d'honorer leur engagement. Elles remboursent et respectent plus l'échéance fixée par le SFD. Ce résultat confirme ceux obtenus par (Bassem, 2008 ; Matabaro et Mugisho, 2013 et Erdogan, 2018).
-

Une expérience en termes d'années d'existence peut être synonyme d'une meilleure connaissance des menaces et opportunités de son secteur d'activités, de ses forces et faiblesses. Elle lui permet de faire de bonnes anticipations sur les projets d'investissement et sur l'exploitation. Une TPE expérimentée a plus de chance de réussir ses activités, de rentabiliser ses projets, de dégager les ressources financières nécessaires à la prise en charge de ses engagements financiers. Elle n'exposerait pas le SFD à retard ou perte sur les remboursements des crédits mobilisés.

- La variable « Genre », significative au seuil de 5%, a un coefficient négatif. Donc cette variable influence négativement le portefeuille à risque. Dans la modélisation, le codage 1 a conduit au coef négatif et signifie que les TPE dirigées par les hommes bénéficiant de crédit diminuent le PAR0 et améliorent la qualité du portefeuille de crédit. Ainsi, ces hommes dirigeants respectent plus leurs engagements de remboursement que les femmes dirigeantes.

Ce résultat infirme la tendance la plus répandue mettant l'accent sur l'absence de lien entre le genre et la qualité du portefeuille (Chirwa, 1997 ; Bhatt et Tang, 2002; Bassem, 2008 ; Matabaro et Mugisho, 2013 ; Shu-Teng et al., 2015) et une meilleure amélioration de la qualité du portefeuille sur la base de crédits octroyés à des femmes (Lanha, 2002 ; Mokhtar, Nartea et Gan, 2012 ; Elloumi et Kammoun, 2013). Cependant il confirme l'idée d'une bonne qualité de portefeuille à partir d'une clientèle masculine ou de TPE dirigée par des hommes (Honlonkou et al., 2001).

- Les résultats des MCO révèlent que plus le montant de crédit octroyé est élevé plus le PAR0 est important et moins la qualité du portefeuille de crédit est bonne. Donc, plus la TPE bénéficie de crédits importants, plus elle a des difficultés de remboursement et elle affecte par conséquent, la qualité du portefeuille de crédit du SFD. Ce résultat corrobore celui de (Tankpe, 2017). Si le montant de crédit est important et que la durée de remboursement est courte pour le crédit classique, les montants à rembourser périodiquement seraient très élevés et exposeraient la TPE à une tension de trésorerie. Ainsi pour améliorer la qualité du portefeuille de crédit des SFD en SA engagés dans le financement des TPE, la fourniture de crédit doit se faire suivant une base claire, calculée et à partir du potentiel de remboursement de la TPE ou de la garantie mobilisée.
-
- La variable « engagement financier » est appréhendée suivant l'angle du surendettement de la TPE. Les TPE qui ont un engagement financier parallèle (plus d'une ligne de crédit) créent un surendettement, favorisent un PAR0 plus important et détériorent la qualité du portefeuille de crédit. Ces TPE ont du mal à honorer leur engagement de remboursement. Ce résultat confirme ceux de (Morduch , 2000 ; Bassem, 2008 ; Benthami et Bouferas, 2015).
-

Les SFD ont intérêt à limiter les lignes de crédit accordées aux TPE s'il s'agit d'une demande faite à l'intérieur de la structure de microfinance. Par contre, si la TPE multiplie ailleurs les lignes de crédits, seule l'existence d'une centrale de risque, à l'image du BIC, pourrait aider à repérer les TPE à risque. Ce BIC pourra permettre l'identification des bons risques.

- Le statut juridique de la TPE financée a une influence sur la qualité du portefeuille de crédit du SFD. Les TPE formelles ou ayant une forme juridique reconnue affectent négativement le PAR0, donc améliore la qualité du portefeuille. Plus le SFD travaille avec des PME formelles, plus son PAR0 est faible et il bénéficie d'un maximum de flux de remboursement. Ce résultat confirme un peu le positionnement des auteurs comme (Azam, 2001 ; Wamba et Nimpa, 2014).
-

Les TPE structurées permettraient plus de sécuriser les fonds des SFD et d'atténuer les retards ou les impayés de crédits octroyés. Elles seraient moins opaques en termes d'informations financières. Les TPE informelles bénéficient de financement en mettant souvent à la disposition du SFD des garanties mobilières sous forme de nantissement. Ainsi, Parmi les 64 TPE informelles, les 54 fournissent une garantie mobilière. Cette mise à disposition d'actifs sous forme de garantie dissuade ces TPE informelles et les poussent à honorer leur engagement.

- La variable « Garantie mobilière » a un coef négatif et influence significativement à 5%. Avec la modélisation, les TPE disposant de garantie mobilière conduisent à un PAR0 plus faible que les TPE qui n'en disposent pas. Les SFD qui financent des TPE capables de fournir une garantie auront une meilleure qualité du portefeuille et sécuriseront ainsi les crédits octroyés. Ce résultat confirme celui de (Schich, 2017) et montre, à l'absence de garantie mobilière fournie par les TPE, l'accompagnement de l'Etat, à travers des fonds de garantie, pourrait faciliter l'obtention de prêts et compenser les pertes éventuelles du SFD dues à des défauts de paiements des TPE.
-

IV. **Conclusion**

Ce travail cherche à identifier les facteurs qui impactent significativement la qualité du portefeuille de crédit des SFD en sociétés comme baobab SA finançant majoritairement les TPE. Afin de rendre durable la fourniture de crédit de ces SFD auprès des TPE représentant l'essentiel du tissu économique du Sénégal et des pays en voie de développement, il est important d'identifier les variables pouvant améliorer leur qualité du portefeuille de crédit et préserver, en conséquence, leurs ressources financières (capital et dettes financières) indispensables à leur existence et activités de tous les jours. A cet effet, les SFD en sociétés doivent privilégier les TPE matures en termes d'années d'existence, formelles (statut juridique clair), dirigées par des hommes et évaluer correctement le besoin de financement des TPE afin de fournir le montant de crédit dont elles ont juste besoin. Aussi, les SFD en société doivent essayer de détecter des situations de surendettement des TPE en évitant au maximum les crédits multiples provenant de lui-même ou d'un autre SFD s'ils en ont la connaissance. Dans cette situation, un système de réseautage ou l'existence de centrale de risque pourrait être d'une grande utilité pour l'identification des situations de crédits parallèles. Egalement, la qualité du portefeuille pourrait être améliorée en adoptant une méthode dissuasive de demande de garantie mobilière aux TPE sollicitant du crédit auprès des SFD en société.

Bibliographie:

Akerlof, G. 1970. « The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanisism » The Quarterly Journal Of Economics, 84, (3), p, 488-500.
Azam, J.P. 2001. « Informal and formal credit markets and credit rationing in côte d'ivoire », Oxford Review of Economic Policy, Vol, 17, No, 4, FINANCE, LAW, ANDECONOMIC GROWTH (Winter 2001), pp, 520-534
Baldwin, J, et al. 1997. « Les faillites d'entreprises au Canada, Ottawa », Statistique Canada, No 61-525-XPF
Bassem, B. S. 2008. « Déterminants de la durée de retard de remboursement des microcrédits individuels: application d'un modèle de durée », African Review of Money Finance and Banking, (2008), pp, 91-116
Benthami, A. et N. Bouferas. 2015. « Le surendettement du consommateur face à la responsabilité des sociétés de crédit à la consommation », Revue marocaine de recherche en management et marketing, n°11 Janvier-Juillet 2015
Bhatt, N. et S. Y. Tang. 2002. « Determinants of Repayment in Microcredit: Evidence from Programs in the United States », International Journal of Urban and Regional Research Volume 26,2 June 2002 360–76
Blazy, R. et L. Weill. 2013. « Why do banks ask for collateral in SME lending?», Applied financial economy, Volume 23,2013- Issue 13
Blazy, R. et al. 1993. « Les défaillances d'entreprises : des difficultés visibles plusieurs années à l'avance », Economie et statistique, 268(1), 101-111,
Chirwa, E.W. 1997. « An econometric analysis of the determinants of agricultural credit repayment in Malawi », African Review of Money Finance and Banking, Saving and Development, 1–2,107–121
Dasgupta, B. 2009. « Endogenous Growth in the Presence of Informal Credit Markets in India: A Comparative Analysis Between Credit Rationing and Self-Revelation Regimes », Indian Economic Review, New Series, Vol, 44, No, 1 (January-June 2009), pp, 21-48
Dardour, A. et S. Ouvrard. 2012. « L'analyse du risque crédit dans les IMF françaises : une approche collective fondée sur la confiance », Humanisme et Entreprise, 2012/5 n° 310 | pages 57 à 72
Debriey, V. 2005. « Plein feu sur la microfinance en 2005 », Regards Economiques, n°28, Mars, pp, 1-14,
Elloumi, A. et A. Kammoun. 2013. « Les déterminants de la performance de remboursement des microcrédits en tunisie », Annales de l'économie publique sociale et coopérative
Erdogan, A. I. 2018. **«** Factors affecting SME access to bank financing: an interview study with Turkish bankers **»**, Small Enterprise Research,Volume 25,2018- Issue 1,
Furubotn, E. et S. Pejovich. 1972. « Property Rights and Economy Theory: A Survey of Recent Literature », Journal of Economic Literature, dec, 1972, pp, 1137-1162,
Gregory, N. et S. Tenev. 2001. « The Financing of Private Enterprise in China », Finance and Development 38:14-17,
Honlonkou, A. N. et al. 2001. « Problématique de remboursement des crédits dans les systèmes financiers décentralisés et garantie de prêts aux petits opérateurs économiques au Bénin », Cahier de Recherche ELIFID 00-2
Honlonkou, A. N et al. 2006. « Déterminants de la performance de remboursement dans les institutions de microfinance au bénin », Annals of Public and Cooperative Economics 77(1):53-81
Jappelli, T. et M. Pagano. 2002. « Information sharing, lending and defaults: Cross-country evidenc », Journal of Banking & Finance 26 (2002) 2017–2045

Jensen, M. C et W. H. Meckling. 1976. « Theory of the firm, managerial behavior, agency costs and ownership structure », Journal of Business, 3, October, pp,305-360,
Lanha, M. 2002. « Résolution des problèmes d'information en micro-finance Analyse à partir de la stratégie de Vital-Finance Bénin », Mondes en développement 2002/3 (no 119), p, 47-62,
Matabaro, B. L et M.G. Mugisho. 2013. « Analyse des déterminants et de la probabilité de défaut de remboursement de crédit dans les IMF d'uvira : cas de mecre uvira », Journal of economics and social sciences
Mayoukou, C. et M. Kertous. 2015. « L'accès au crédit individuel par les clients des institutions de microfinance du Congo : une analyse des déterminants de l'auto-exclusion et de l'obtention du prêt », Mondes en développement, 2015/1 n°169 | pages 121 à 138
Mokhtar, S. H. et al. 2012. « Determinants of microcredit loans repayment problem among microfinance borrowers in Malaysia », International Journal of Business and Social Research (IJBSR), Volume -2, No,-7, December 2012
Morduch, J. 2000. « The Microfinance Schism », World Development, Vol, 28, No, 4, pp, 617-629
Ndour, N. 2011. « Déterminants de la performance de remboursement à long terme dans la massification de l'offre de microcrédit des pays en développement : le cas du Sénégal », La Revue des Sciences de Gestion, 2011/3 n°249-250 | pages 133 à 138
Ouedraogo, A. et D. Gentil. 2008. « La microfinance en Afrique de l'ouest : histoires et innovations », CIF et éditions Karthala, 2008,
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
Roesch, M. et O. Héliès. 2007. « La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par surendettement ? Le cas de l'Inde du Sud », Presses de Sciences Po | « Autrepart » 2007/4 n° 44 | pages 119 à 140
Schich, S. 2017. « Les Garanties Publiques Du Crédit Aux Pme Sont-Elles Efficientes ? Les Enseignements D'une Enquête Officielle Internationale », Revue d'économie financière » 2017/3 N° 127 | pages 59 à 80
Shu-Teng, L. et al. 2015. « Determinants of Microfinance Repayment Performance: Evidence from Small Medium Enterprises in Malaysia », International Journal of Economics and Finance; Vol, 7, No, 11; 2015 ISSN 1916-971X E-ISSN 1916-9728 Published by Canadian Center of Science and Education
Stiglitz, J. E et A. Weiss. 1981. « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », American Economic Review, vol, 71, n° 3, pp, 393-410,
Tankpe, T. A. 2017. « Gestion des impayés et pérennité financière dans les systèmes financiers décentralisés au Togo - Une étude empirique à partir de la Faîtière des Unités Coopératives d'Epargne et de Crédit (FUCEC) », Colloque international JEACC (Journée d'Etude Africaine en Comptabilité et Contrôle)
Tressel, T. 2003. « Dual Financial Systems and Inequalities in Economic Development », Journal of Economic Growth, Vol, 8, No, 2 (Jun,, 2003), pp, 223-257
Wamba, L. D et al. 2015. « La caution solidaire garantit-elle encore le remboursement des crédits dans les institutions de microfinance ? », Gestion 2000, 2015/6 Volume 32 | pages 73 à 94
Wamba, L. D et T. Nimpa. 2014. « Les MPE et les institutions de microfinance en zone urbaine au cameroun : un mariage de confiance ou de méfiance ? », Gestion 2000, 2014/1 Volume 31 | pages 33 à 51
Wangani, S. 2016. « Performance des institutions de microfinance dans le financement du développement : le cas de la République Démocratique du Congo », La Revue des Sciences de Gestion » 2016/2 N° 278-279 | pages 109 à 115

Autres documents utilisés

Loi d'orientation 2008 relative à la promotion et au développement des PME au Sénégal

Loi N°2008-47 du 03 septembre 2008 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés (SFD) au Sénégal

BCEAO (2010) : « Instruction n°010-08-2010 relative aux règles prudentielles applicables aux structures financières décentralisées des Etats membres de l'union monétaire ouest Africaine (UMOA) », Instruction reçue à la reçue à la DRS/SFD

Direction de la réglementation et de la supervision des systèmes financiers décentralisés (DRS/SFD) : données consolidées de 2017

Direction de la réglementation et de la supervision des systèmes financiers décentralisés (DRS/SFD) : note sur la situation des SFD, (trimestres 1 ; 2 ; 3 et 4) 2018

Direction de la réglementation et de la supervision des systèmes financiers décentralisés (DRS/SFD) : note sur la situation des SFD, premier trimestre 2019

Commission Européenne (2008), Vers une définition européenne opérationnelle commune du surendettement, http://ec,europa,eu/employment_social/spsi/ studies_fr,htm#overindebtedness

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DU SECTEUR PUBLIC MAROCAIN : ANALYSE CRITIQUE DES INSTRUMENTS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Marouane BELHAMRA
Doctorant, Université Ibn Tofail, Kénitra Maroc
marouane.belhamra@gmail.com

Souad GUELZIM
Professeure, Université Ibn Tofail, Kénitra Maroc

RÉSUMÉ – **Au** cours des dernières années, plusieurs pays se sont engagés dans un vaste processus de modernisation de leurs secteur public ceci est traduit par une grande volonté de rendre performante la gestion des finances publiques. Au Maroc Depuis l'indépendance le pouvoir public dans le pays n'a cessé de promouvoir des projets de réformes budgétaires, dans le but, d'une part, d'anticiper les diverses orientations du peuple et d'autre part de créer un climat de confiance nécessaire pour rester au moins en phase avec la vitesse de changement et de progrès de la société. Le chemin est aussi difficile que lent, c'est un parcours de combattant, puisqu'il s'agit au départ de lutter contre des phénomènes de société très complexe à savoir (La mauvaise Gestion des deniers publics, la corruption, la pauvreté,...), l'évaluation de la performance dans le secteur public est devenue nécessaire afin de créer une administration productive, un climat de confiance vis à vis des investisseurs, des consommateurs, des partenaires Il s'agit donc de la bonne gouvernance à travers cet article l'accent sera mis sur les instruments de suivi et d'évaluation de la performance financière adéquats qui il faut implanter dans le secteur public et étudier leurs impacts.

Mots clés : Performance, Gouvernance, Secteur public, réformes budgétaires.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Face aux différents problèmes de gouvernance qu'a connu le secteur public Marocain (détournement des deniers publics, des dépenses trop élevées et non justifiées, manque de transparence chez les ordonnateurs des dépenses…. etc.) une réforme du système de contrôle de la dépense publique est devenue une nécessité, cette réforme s'inscrit dans le cadre des réformes entreprises en matière de bonne gouvernance de la gestion publique. Elle vise essentiellement à améliorer la performance de la gestion des dépenses de l'Etat tout en réduisant les coûts globaux, en simplifiant et en fluidifiant les circuits et les procédures et en responsabilisant davantage les gestionnaires. Le Ministère de l'Economie et des Finances a

opté pour une réforme progressive objectant un nouveau cadre législatif de la présentation et de l'exécution du budget de l'Etat donnant naissance à la **loi organique 130-13** et un contrôle modulé se basant sur le renforcement de la capacité de gestion des ordonnateurs de dépense.

La réforme budgétaire constitue aujourd'hui un défi à relever pour améliorer la gouvernance financière et répondre aux nouvelles exigences de l'environnement du secteur public. Elle est considérée comme un levier de modernisation de l'État. C'est pourquoi on assiste à la mise en œuvre de réformes financières un peu partout dans le monde. Ces réformes sont loin d'être de simples aménagements, c'est bien une forme tout à fait nouvelle de gouvernance, conduisant à réévaluer en profondeur le fonctionnement de l'État, animée par la volonté de rendre plus transparente l'action des administrations et de renforcer le contrôle démocratique sur la gestion publique.

Dans ce cadre, et en absence d'un modèle unique de réforme des systèmes budgétaires au niveau international on peut dire que les modèles mondiales en la matière ont pour trait commun de partager les principaux objectifs suivants[1]:

- Renforcer l'utilité et l'efficacité des dépenses publiques avec l'amélioration de la qualité des services publics
- Améliorer les principes de la performance, de la responsabilisation et de la reddition des comptes au sein du système budgétaire
- Promouvoir la place du parlement dans le débat budgétaire et dans le contrôle et l'évaluation des finances et des politiques publiques
- Renforcer la transparence de l'action publique et promouvoir la qualité de l'information budgétaire offerte au parlement et aux citoyens.

Dans ce contexte l'instauration d'une nouvelle loi organique des finances est devenue une impérative.

La nouvelle loi organique relative à la loi de finances (LOF) qui institue de nouvelles règles d'élaboration et d'exécution du budget de l'Etat, repose sur trois piliers dont le premier est le « Renforcement de la performance de la gestion publique ». En effet, la LOF a substitué la gestion axée sur les moyens par la gestion axée sur la performance.

Le renforcement de la performance de la gestion publique est matérialisé d'une part, par la mise en place de la programmation budgétaire triennale qui représente un cadre de suivi de la performance en permettant d'inscrire la gestion budgétaire dans une perspective triennale, et d'autre part, par l'élaboration des programmes budgétaires qui visent l'amélioration de la gouvernance des politiques publiques et le renforcement de la responsabilisation des gestionnaires.

Dans ce cadre, la nouvelle LOF a été établie en vue de traduire le rapprochement vers les nouveaux dispositifs de la Constitution de juillet de 2011 en matière de renforcement des principes de la bonne gouvernance En effet, le contexte marocain actuel nécessite une réflexion sur les opportunités offertes par cette nouvelle LOF en matière de renforcement des principes de bonne gouvernance et de modernisation de la gestion publique.

[1] L'évaluation des politiques publiques : performances et transparences : baromètre 2005 Bion, Jean-Yves ; Moqua, Patrick.

I - la gestion de la dépense publique et souci de performance

La nouvelle loi organique relative à la loi de finances (LOF130-13) qui institue de nouvelles règles d'élaboration et d'exécution du budget de l'Etat, repose sur plusieurs piliers dont le premier est le « Renforcement de la performance de la gestion publique ». En effet, la LOF a substitué la gestion axée sur les moyens par la gestion axée sur les résultats dans le cadre du New Public Management basé sur la performance.

Le renforcement de la performance de la gestion publique est matérialisé d'une part, par la mise en place de la programmation budgétaire triennale qui représente un cadre de suivi de la performance en permettant d'inscrire la gestion budgétaire dans une perspective triennale assurant la pérennité des politiques publiques, et d'autre part, par l'élaboration des programmes budgétaires qui visent l'amélioration de la gouvernance des politiques publiques et le renforcement de la responsabilisation des gestionnaires

1-1 La procédure d'exécution des dépenses publiques:

L'exécution des dépenses publiques au Maroc s'effectue en quatre phases successives: l'engagement, la liquidation, l'ordonnancement et le paiement[2].

- **L'engagement** est l'acte par lequel l'organisme public (l'Etat les collectivités locales, leurs établissements et leurs groupements) crée ou constate une obligation de nature à entraîner une charge. Il doit rester dans la limite des autorisations budgétaires et demeure subordonné aux décisions, avis ou visas prévus par les lois ou règlements (art. 33 du décret Royal du 21.4.1967 portant règlement général de comptabilité publique).
- **La liquidation** a pour objet de vérifier la réalité de la dette et d'arrêter le montant de la dépense. Elle est faite au vu des titres établissant des droits acquis aux créanciers (art. 34 du décret Royal précité).
- **L'ordonnancement** est l'acte administratif donnant, conformément aux résultats de la liquidation, l'ordre de payer la dette de l'organisme public.
- **Le paiement** de l'acte par lequel l'organisme public se libère de sa dette. En principe, l'exécution de toutes les dépenses de l'Etat doit se dérouler selon cette procédure à quatre phases successives, il existe cependant des exceptions, celles-ci concernant les dépenses payées sans ordonnancement préalable (y compris celles payées par voie de régie d'avances).

Dépenses publique et souci de performance

La démarche de performance est un dispositif de pilotage des administrations ayant pour objectif d'améliorer l'efficacité de la dépense publique en orientant la gestion vers l'atteinte des résultats prévus dans le cadre de moyens prédéterminés.

Articulé autour de programmes, le budget de l'Etat reflète désormais les grandes politiques publiques sectorielles. Afin d'orienter, de mesurer et d'améliorer l'efficacité de leur mise en œuvre, il est défini pour chaque programme une démarche de performance constituée de la stratégie du programme, des objectifs de performance qui découlent de cette stratégie et des indicateurs de performance qui mesurent la réalisation de ces objectifs :

[2] TGR.GOV.MA

Définition de la stratégie associée à un programme:
En l'absence de réflexion stratégique, il est difficile de définir les priorités, et donc de proposer des objectifs pertinents et priorisés. La stratégie du programme permet d'assurer la cohérence globale des objectifs retenus et de justifier leurs choix. Elle doit:

- Etre élaboré au terme d'une réflexion approfondie, ce qui se traduit par une évaluation de l'environnement, des ressources, une définition précise de l'action entamée, une compréhension des priorités, etc.
- S'inscrire dans une perspective budgétaire triennale et être relativement stable sur le moyen terme.

Fixation des objectifs de performance:
Un objectif peut être défini comme étant le but qu'une organisation se propose d'atteindre au cours d'une période déterminée. Il exprime les priorités les mieux à même de permettre d'atteindre les finalités du programme.
Le choix des objectifs assignés à un programme doit répondre à certaines qualités:

- En nombre limité;
- Représentatifs des aspects essentiels du programme;
- Enoncés en termes clairs, simples, précis, concrets et bien expliqués;
- Attestant de l'amélioration de l'efficacité de la dépense publique ;
- Mesurables par des indicateurs de performance.

Par ailleurs, la nouvelle LOF a défini la performance publique comme étant l'atteinte des objectifs préalablement définis en termes d'efficacité socio-économique, d'efficience et de qualité de service:

- Objectifs d'efficacité socio-économique: Traduisant la recherche de l'intérêt général, ils portent sur les effets attendus des politiques publiques. Ils énoncent le bénéfice attendu de l'action de l'État pour le citoyen en termes de modification de la réalité économique, sociale environnementale, culturelle, sanitaire... dans laquelle il vit;
- Objectifs d'efficience: Ils expriment l'optimisation attendue dans l'utilisation des moyens employés. L'objectif permet de montrer que, pour un niveau donné de ressources, la production de l'administration peut être améliorée ou que, pour un niveau donné de production, les moyens employés peuvent être réduits;
- Objectifs de qualité de service: Ils énoncent la qualité attendue du service rendu à l'usager, c'est-à-dire l'aptitude du service à satisfaire son bénéficiaire. *

Identification des indicateurs de performance:
A chaque objectif doivent être associés un ou plusieurs indicateurs chiffrés, permettant d'apprécier les résultats du programme considéré.
Un indicateur peut être défini comme une variable ayant pour objet de mesurer la réalisation de l'objectif le plus objectivement possible.
Ces indicateurs associés aux objectifs suivent la même typologie: l'efficacité socio-économique, l'efficience et la qualité de service.
La démarche de performance par programme figure dans les projets de performance élaborés par les ministères.

1-2 Gestion budgétaire axée sur les résultats (GAR) :

La consécration d'une gestion budgétaire axée sur les résultats au niveau de la nouvelle LOF, induit un changement d'ensemble de l'action publique. Ainsi, la logique des résultats se substitue à la logique des moyens avec, en toile de fond, le passage d'une approche juridique

et technique du fonctionnement de l'administration vers une approche privilégiant une culture managériale au service des citoyens[3].

Cette gestion budgétaire axée sur les résultats nécessite la refonte de la nomenclature budgétaire en la structurant autour de programmes qui incarnent le cadre de la démarche de performance. A cet effet, et en contrepartie à la responsabilisation des gestionnaires cette démarche leur octroie plus de liberté dans la gestion des crédits.

Chaque année à l'occasion de la préparation du projet de loi de finances, les ministères gestionnaires s'engagent devant le Parlement à travers l'établissement de leurs projets de performance qui accompagnent les projets de budgets sectoriels transmis aux commissions sectorielles parlementaires.

Ces projets de performance contiennent notamment la stratégie du ministère, les crédits qui lui sont octroyés, ainsi que les objectifs et les indicateurs de performance.

Face à l'engagement des ministères, ces derniers doivent rendre compte de leurs réalisations à travers l'élaboration de leurs rapports de performance qui présentent notamment les éventuels écarts observés par rapport aux engagements et les justifications de ces écarts. La consolidation de ces rapports par le ministère chargé des finances au niveau d'un rapport annuel de performance est jointe au projet de loi de règlement.

Le corollaire de cette responsabilisation est l'octroi d'une liberté accrue quant à la gestion des crédits.

Le gestionnaire dispose d'une liberté totale de redéploiement des crédits entre projets ou actions d'une même région à l'intérieur même programme. Aussi, le gestionnaire peut effectuer des virements de crédits entre les régions d'un même programme subordonnés à l'accord du MEF. Par ailleurs, le gestionnaire peut recourir à des virements de crédits entre des programmes avec un plafond de 10% et un accord préalable du MEF.

Ce plafond ne s'applique pas aux virements entre programmes du chapitre du personnel. Il s'applique aux virements entre chacun des programmes des chapitres relatifs aux dépenses d'exploitation et aux dépenses d'investissement des services de l'Etat gérés de manière autonome et entre chacun des programmes des comptes d'affectation spéciale.

Le ministre chargé des finances peut, sur proposition des ordonnateurs intéressés, autoriser ces derniers ou leurs sous ordonnateurs à procéder, par décision, à des virements de crédits entre régions à l'intérieur d'un même programme. Les dotations des projets ou actions d'un même programme et d'une même région ainsi que celles des lignes d'un même projet ou action peuvent être modifiées par décision de l'ordonnateur intéressé ou de son sous-ordonnateur, à l'exception toutefois de certaines natures de dépenses dont la liste est fixée par arrêté conjoint du ministre chargé des finances et du ministre intéressé.

[3] Harakat, M. (2005). Repenser et reconstruire la réforme budgétaire au Maroc. Réforme budgétaire au Maroc ,119(21), 73-79.

1.3 Gestion des programmes

La LOF 130-13 a instaurée la structuration du budget en programmes budgétaires qui sont présentés dans les projets de performance élaborés par chaque ministère. L'identification des programmes d'un ministère se fait à partir de sa stratégie qui formule les priorités et les objectifs à atteindre.

De ce fait, un programme doit concilier entre les trois dimensions suivantes :

- Une dimension budgétaire :

Chaque programme correspond à des enveloppes de crédits consacrées à une politique publique définie.

- Une dimension managériale : La réforme budgétaire a aussi pour conséquence une nouvelle organisation du pilotage d'une politique publique ou des fonctions support. Ainsi, chaque responsable de programme, en concertation avec structures opérationnelles, définit les procédures et le mode d'organisation à mettre en place pour l'atteinte des objectifs associés son programme.

- Une dimension relative à la performance de l'action publique :

Les programmes sont le cadre de la présentation et de la conduite de la nouvelle démarche de performance, La construction d'un programme est régie par les principes suivants :
- Un programme est ministériel : L'article 39 de la LOF précise qu'un programme est un ensemble cohérent de projets ou actions relevant d'un même département ministériel… ». Il n'y a donc pas de programmes interministériels.

- Un programme doit être facilement gérable en exécution:
Il ne doit jamais être construit de manière analytique, au sens de la comptabilité analytique (la rémunération d'un fonctionnaire ne s'impute que dans un programme et un seul, …)
- Un programme doit avoir une taille critique :
Plus le nombre de programme est réduit, plus les enveloppes de crédits sont importantes, plus les gestionnaires auront plus de marges de manœuvre. En outre, la réduction du nombre de programmes permet de réduire les coûts de gestion (moins de mouvements de crédits, moins de visas, moins de marchés à passer, moins de factures à traiter…).
- L'inscription des crédits dans les grandes catégories:
L'inscription des crédits dans les grandes catégories: Personnel, matériel et dépenses diverses, investissement; doit toujours respecter les principes relatifs aux grandes natures économiques de la dépense. Ainsi, à titre d'exemple, tous les crédits relatifs aux dépenses de personnel doivent être inscrits dans les chapitres de personnel.

Par ailleurs, chaque programme est attaché à un responsable de programme qui est chargé, en coordination avec le directeur des affaires financières et les structures opérationnelles, notamment de la construction de son programme et de l'élaboration des projets et des rapports de performance s'y rapportant.

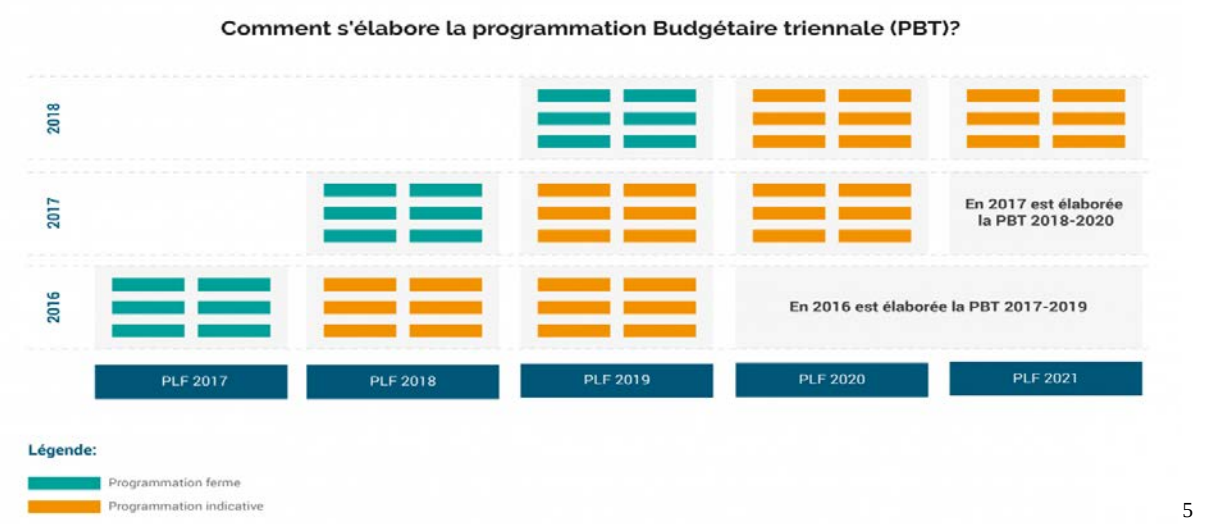
1-4 Programmation budgétaire triennale

La loi organique relative à la loi de finances prévoit l'élaboration de la loi de finances de l'année par référence à une programmation budgétaire triennale (PBT).
Cette PBT a pour objectifs de:

- Soutenir la pérennité des politiques publiques en s'assurant de la compatibilité de leur impact budgétaire futur avec les possibilités financières de l'Etat et le cadre macro-économique;
- Accroître l'efficacité de l'allocation des ressources budgétaires en renforçant le lien entre les stratégies sectorielles et le budget annuel;
- Améliorer les conditions de préparation de la loi de finances en l'inscrivant dans un horizon de trois ans glissant tout en tenant compte des impératifs de maitrise des équilibres fondamentaux;
- Octroyer une meilleure visibilité aux gestionnaires pour gérer leurs programmes en fournissant un outil à moyen terme pour le suivi de la performance des politiques publiques.

La programmation budgétaire triennale telle qu'institutionnalisée par la nouvelle LOF[4] est glissante actualisée chaque année. Ainsi, les données de la première année de cette programmation budgétaire triennale sont celles du projet de loi de finances et les données afférentes aux deux années suivantes sont indicatives mais doivent être réalistes. La programmation budgétaire triennale fera l'objet d'une actualisation annuelle faisant ressortir les écarts par rapport aux prévisions initiales.

Cette programmation budgétaire triennale concerne aussi bien les budgets des ministères ainsi que les établissements et entreprises publics soumis à leur tutelle et bénéficiant de ressources affectées ou de subventions de l'Etat. Les prévisions triennales des dépenses issues de la programmation budgétaire triennale figurent au niveau des projets de performance afin d'assurer leurs cohérence avec les objectifs de performance et limiter ainsi la multiplication des documents budgétaires



5

II - Reddition des comptes et bonne gouvernance :

La fonction du Parlement en matière des finances publiques est essentielle pour renforcer la bonne gouvernance dans la mise en œuvre des politiques publiques. Conformément à l'article 77 de la constitution qui stipule que "Le Parlement et le Gouvernement veillent à la préservation de l'équilibre des finances de l'Etat", le Parlement jouera dorénavant un rôle

[4] LOF N°130-13, guide sur la performance proposé par le ministère de finance.
[5] Lof.finances.gov.ma

éminent dans la gestion des affaires publiques. C'est ainsi que la LOF introduit un ensemble de mesures visant à renforcer considérablement ce rôle, aussi bien pour ce qui est de l'amélioration de la qualité du débat budgétaire, le contrôle des dépenses publiques, le suivi de l'exécution du budget, et l'évaluation des politiques publiques.

2-1 Informations communiquées au Parlement

La LOF prévoit l'enrichissement de la documentation budgétaire, soumise au Parlement, qui comprend en plus des projets des lois de finances, les rapports qui les accompagnent.
Les documents accompagnant le projet de loi de finances :

- Note de présentation de la loi de finances comportant des données concernant les investissements du budget général ainsi que les impacts financiers et économiques des dispositions fiscales et douanières proposées;
- Rapport économique et financier;
- Rapport sur les établissements et entreprises publics : Articles 48 , 66 , 39 , 48 de la LOF 130-13.
- Rapport sur les services de l'Etat gérés de manière autonome;
- Rapport sur les comptes spéciaux du Trésor;
- Rapport sur les dépenses fiscales ;
- Rapport sur la dette publique;
- Rapport sur le budget axé sur les résultats tenant compte de l'aspect genre;
- Rapport sur les ressources humaines ;
- Rapport sur la compensation ;
- Note sur les dépenses relatives aux charges communes ;
- Rapport sur le foncier public mobilisé pour l'investissement ;
- Note sur la répartition régionale de l'investissement ;
- Rapport sur les comptes consolidés du secteur public à titre facultatif.

Les documents accompagnant le projet de loi de règlement de la loi de finances sont les suivants:

- Compte général de l'Etat appuyé du bilan et des autres états financiers ainsi que d'une évaluation des engagements hors bilan;
- Annexe relative aux crédits supplémentaires ouverts, accompagnée de tous les justificatifs nécessaires, le cas échéant;
- Rapport annuel de performance élaboré par le ministère chargé des finances ;
- Rapport sur les ressources affectées aux collectivités territoriales ;
- Rapport d'audit de performance… ».

Les documents accompagnant les budgets des ministères sont les suivants:

- Projet de performance élaboré par le département ministériel
- La programmation pluriannuelle des départements ministériels et des établissements et entreprises publics soumis à leur tutelle.

En plus des documents d'accompagnement des projets des lois de finances et des budgets ministériels, d'autres informations peuvent être communiquées au Parlement sur les mesures opérées par le Gouvernement en cours d'année en ce qui concerne :

- La création des comptes spéciaux du Trésor en cas d'urgence et de nécessité impérieuse

- L'ouverture des crédits supplémentaire en cas de nécessité impérieuse et imprévue d'intérêt national
- Le sursis à l'exécution de certaines dépenses d'investissement lorsque la conjoncture économique et financière l'exige

2-2 La réforme du système de contrôle des dépenses publiques

Au Maroc après la fusion de l'ex CED et de la TGR, et avec l'entrée en vigueur ensuite du décret N° 2-07-1235 du 04 novembre 2008, le système de contrôle des dépenses de l'Etat a connu une réforme de fond qui a permis de dépasser les faiblesses de l'ancien système représentées par la redondance des contrôles et leur fragmentation d'une part et par leur orientation vers la régularité aux dépens de l'efficacité, de l'efficience et de la performance, d'autre part.

L'efficience du système de contrôle actuel a été atteinte à travers trois aspects d'intégration : l'intégration des champs d'application du contrôle (régularité/validité), l'intégration des corps de contrôle (TGR/CED), et l'intégration des actes des populations contrôlées (natures et seuils de dépenses).

La refonte du système de contrôle a été guidée par Les choix directeurs suivants :
• l'assouplissement des contrôles a priori.
• l'automatisation des contrôles.
• le renforcement de la responsabilité des gestionnaires et des contrôleurs.
La réforme de la gestion de la dépense publique repose sur deux piliers fondamentaux :
• l'augmentation de la capacité de gestion des acheteurs publics :
o engager les services ordonnateurs dans un processus novateur de renforcement de leur capacité de gestion budgétaire et financière ;
o mettre en place les dispositifs de contrôle et d'audit internes au niveau des services ordonnateurs.
• L'allègement des contrôles a priori :
o Alléger les contrôles et les implanter là où ils sont les plus légitimes et les plus efficaces, c'est-à-dire au cœur de la gestion des services ordonnateurs ;
o Optimiser et hiérarchiser les contrôles en fonction de la maturité des service ordonnateurs, des risques et des enjeux budgétaires et financiers de la dépense ;
o Bénéficier des apports des systèmes d'information pour alléger les contrôles automatisables.

Dans le cadre de la présente approche, il y'a lieu de surligner une vertu fondamentale de la réforme du système du contrôle des dépenses publiques qui est la maturation de la gestion. Il s'agit désormais pour l'administration marocaine de promouvoir et de s'approprier une culture managériale moderne. Le nouveau système de contrôle constitue à ce titre une modernisation forcée de l'administration centrale et déconcentrée du fait qu'il leur impose l'adoption du contrôle interne et du contrôle de gestion, outils nécessaires à la bonne gouvernance.

2-3 La gestion intégrée des Finances Publiques au MAROC et les systèmes d'information

L'année 2010 a connu le lancement de la mise en œuvre d'un système de gestion intégrée de la dépense (GID) qui, pour la première fois, permet aux sous ordonnateurs et aux comptables

de traiter les actes de dépense sur un système unifié et performant et permet aux pouvoirs publics de disposer de l'information financière relative à la dépense en temps réel.

La bonne gouvernance de la dépense sera forcément favorisée par le système GID qui constitue un levier de modernisation de l'Administration et de rationalisation de la gestion publique.

La Trésorerie Générale du Royaume conduit par ailleurs un chantier de grande envergure relatif à la gestion intégrée de la recette (GIR), dont l'impact attendu en matière de modernisation du management de l'assiette et du recouvrement revêt une importance majeure : appréhender la contribution publique avec le maximum d'efficacité.

La dématérialisation, favorisée par les NTIC, constitue une garantie indéniable de la transparence. Elle participe du même coup au renforcement de la démocratie et des moyens de contrôle des politiques publiques.

La gouvernance financière publique connaît donc une évolution réelle qui touche l'ensemble de l'arsenal juridique ainsi que les systèmes d'information qui, par leur modernité avancée, font accéder les Finances Publiques à des niveaux élevés en matière de pertinence, de transparence et de précision de l'information financière.

Les systèmes d'information (NTIC) des vrais piliers de la performance

Les systèmes d'information automatisés permettent de donner aux différents acteurs de la gestion budgétaire les éléments nécessaires pour appuyer les décisions dans un environnement où un grand nombre d'informations doivent être consolidées puis analysées dans les meilleurs délais.

La gestion budgétaire de la dépense est actuellement assurée par les systèmes e-budget pour la préparation des morasses ; le système WADEF-AUJOUR pour les dépenses de personnel ; le système de gestion intégrée de la dépense (GID) pour l'exécution du budget hors personnel et le système comptable.

Ces systèmes gèrent correctement le budget et peuvent gérer actuellement les morasses des ministères préfigurateurs, la structure de la nomenclature budgétaire n'ayant pas été changée dans le cadre de la préfiguration. E-budget et GID gèrent aussi bien le budget des ordonnateurs bénéficiant du Contrôle Modulé de la Dépense que celui des autres ordonnateurs.

La LOF 130-13 et les réformes associées nécessiteront une adaptation des systèmes informatiques. Ces adaptations comprennent :
La gestion de la nouvelle nomenclature budgétaire, dont l'architecture devrait être modifiée, pour tenir compte des différents besoins.
La gestion budgétaire des dépenses de personnel. Les crédits de personnel devenant limitatifs à partir du 1er janvier 2017, une procédure de contrôle de ses dépenses devra être mise en place.

La production d'états financiers par ministère et programme. La gestion par programme nécessite que les systèmes puissent produire des états financiers donnant l'ensemble des dépenses par programme quelle que soit leur nature économique.

La capacité à enregistrer la dépense au stade du service fait. Cette capacité existe au niveau du système GID. Toutefois, en pratique les ordonnateurs saisissent le service fait au moment de l'ordonnancement. Un travail de formation est nécessaire. Il conviendrait aussi d'examiner si des améliorations dans les menus du système ne seraient pas susceptibles d'encourager les ordonnateurs à saisir correctement les opérations de constatation du service fait.

Les systèmes d'informations GID et E-BUDGET[6]

Dans le cadre des grandes réformes de modernisation et de promotion pour la bonne gouvernance, le projet GID (gestion intégrée des dépenses publiques) se veut être le vecteur promotionnel de la gestion rationnelle des dépenses publiques ; et ce grâce à une utilisation efficiente des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

La mise en place du système de gestion intégrée des dépenses, GID, permettra l'optimisation de la gestion de la dépense publique dans les meilleures conditions de fiabilité, célérité et efficacité

GID est un système d'information budgétaire et comptable unifié et commun à l'ensemble des acteurs de la dépense qui permettra d'atteindre les objectifs suivants :

- L'accélération du traitement des actes liés à la dépense dans le respect de la législation en vigueur
- La rationalisation et la simplification des circuits et des procédures d'exécution des dépenses publiques, à travers le principe de la saisie unique de l'information et de sa communication aux partenaires concernés ;
- Le rapprochement des écritures et la concordance à tout moment, entre les comptabilités des différents intervenants dans le processus d'exécution de la dépense ;
- L'accélération du processus d'élaboration des lois de règlement ; grâce à l'élaboration des tableaux de bord nécessaires à un meilleur suivi de l'exécution des actes liés à la dépense de l'Etat.

- **GID**[7] prend en charge :

Toutes les dépenses (hors dette publique et rémunérations du personnel), tous les actes de la dépense publique depuis l'ouverture des crédits jusqu'à l'élaboration de la loi de règlement, toutes les composantes du budget de l'Etat (Budget Général, Budget Annexe, Compte Spéciaux du Trésor et S.E.G.M.A.) et implique également tous les intervenants dans l'exécution de la dépense publique (D.B, Ordonnateurs et TGR)

- Le système d'information E-**BUDGET** 2

Les objectifs de la mise en œuvre du système e-budget sont :

• la dématérialisation du processus de gestion budgétaire associés à la LOF

• Elargir la couverture fonctionnelle du système actuel pour intégrer de nouvelles fonctionnalités structurantes (masse salariale, PDP, PBT...)

[6] TGR.GOV.MA

• S'appuyer sur les nouvelles technologies pour offrir un outil convivial sécurisé et ergonomique.

eBudget2 est un levier majeur pour la mise en œuvre de la nouvelle loi organique relative à la loi des finances qui permettra de Transformer le processus budgétaire d'une approche normative des dépenses à une présentation par programme et projet/action, tout en évoquant la dimension régionale, son instauration permettra aussi le Pilotage de la performance budgétaire au niveau des départements ministériels et des établissements publics subventionnés et d'autre part de Faciliter le déploiement de la réforme à tous les niveaux de l'Etat (administrations et SEGMA, Ministère des Finances, Parlement, etc.) le système Couvrira l'ensemble des processus opérationnels et supporter le nouveau cadre réglementaire de la gestion des finances publiques

Les apports et les atouts de l'Ebudget2 sont :
- Saisie unique à la source de l'information : Réduction des risques d'erreur et des coûts
- accès à l'information en temps réel
- Simplification et modernisation des procédures : Utilisation d'un référentiel budgétaire unique
- mutualisation des ressources
- Le système cible accompagnera les différentes phases du processus de la programmation budgétaire de la phase de programmation jusqu' à l'élaboration et l'arbitrage.

2-4 Principales réalisations entre 2016/2019[8]

Année 2016 :

- Examen et vote du projet de loi de finances, du projet de loi de finances rectificative et du projet de loi de règlement selon le nouveau calendrier ;
- Réduction des catégories des Comptes spéciaux de Trésor et adoption des nouvelles règles concernant leur création et leur utilisation ;
- Introduction de nouvelles règles de création et d'utilisation des services de l'Etat gérés de manière autonome;
- Accompagnement du projet de loi de finances par de nouveaux rapports en l'occurrence la note sur la répartition régionale de l'investissement et la note sur les dépenses relatives aux charges communes ;
- Création du nouveau chapitre relatif aux remboursements, dégrèvements et restitutions, fiscaux;
- Accompagnement du projet de loi de règlement du rapport sur l'affectation des ressources aux collectivités territoriales ;
- Interdiction des autorisations d'engagement par anticipation au niveau des dépenses de fonctionnement du budget général ;
- Interdiction d'inclure les dépenses de fonctionnement au niveau du budget d'investissement;
- Dispositions relatives aux postes budgétaires ;
- Nouvelle présentation du tableau d'équilibre et nouvelle règle d'encadrement de l'endettement.

[8] Fouzi, L. (2015, octobre). les apports de la reforme de la loi organique relative a la loi de finances en matiere de transparence. Communication présentée au conférence d'appropriation de la loi organique des finances, Skhirat.

Année 2017 :

- Application du caractère limitatif des crédits de personnel ouverts au niveau de la loi de finances

Année 2018 :

- Entrée en vigueur de la nouvelle nomenclature budgétaire pour le Budget Général, les services de l'état gérés de manière autonome et les compte d'affectation spécial;
- Enrichissement de la comptabilité budgétaire par l'institution de la comptabilité générale;
- Dépôt des projets de performance au niveau des commissions parlementaires concernées, en accompagnement des projets de budgets ministériels.

Année 2019 :

Mise en place de la programmation budgétaire triennale.

Année 2020 :

- Elaboration du compte général de l'Etat appuyé du bilan et des autres états financiers ainsi que d'une évaluation des engagements hors bilan
- Elaboration du rapport annuel de performance réalisé par le ministère chargé des finances. Ce rapport constitue la synthèse et la consolidation des rapports de performance élaborés par les départements ministériels et institutions.
- Elaboration du rapport d'audit de performance[9]

Hypothèses de recherche et Modèle conceptuel de recherche

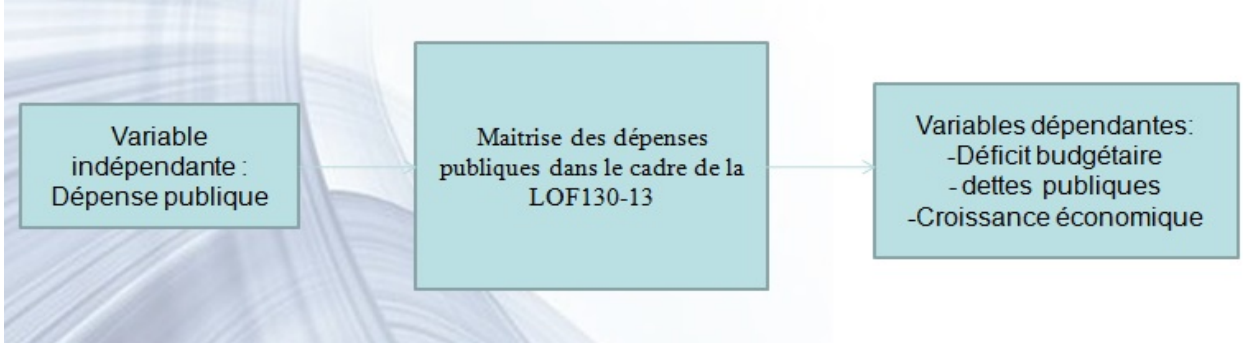
Dans le cadre de cette stratégie de rationalisation des dépenses publiques, nos hypothèses sont:

H1 : la maîtrise des dépenses a pour conséquence la réduction du déficit public

H2 : la maîtrise des dépenses a pour conséquence la réduction de la dette publique

H3 : la maîtrise des dépenses a pour conséquence la relance économique

Notre modèle conceptuel de recherche est donc :



[9] Fouzi, L. (2015, octobre). Les apports de la réforme de la loi organique relative a la loi de finances en matière de transparence. Communication présentée au conférence d'appropriation de la loi organique des finances, Skhirat.

Méthode :

1-Échantillon :

Les tests de nos hypothèses sont réalisés à l'aide d'une série temporelle dont les données proviennent de l'ensemble des documents budgétaires fournis par la Direction Du Budget sur dix années 2008 - 2018.

Années	Moyenne 2008-2013	2014	2015	2016	2017	2018
PIB en volume (en%)	**4,5%**	**2,7%**	**4,5%**	**1,1%**	**4,2%**	**3,0%**
Encours de la dette du trésor en % PIB	**61%**	**63,3%**	**63,7%**	**64,9%**	**65,1%**	**65,3%**
Dépenses ordinaires et d'investissement en % PIB	**25,62%**	**28,68%**	**26,09%**	**26,39%**	**25,70%**	**25,06%**
Déficit ordinaire en % PIB	**-4,0%**	**-4,7%**	**-4,2%**	**-4,3%**	**-3,5%**	**-3,7%**
Maitrise de la dépense publique (taux de variation)	**8,22%**	**2,36%**	**-1,70%**	**2,74%**	**2,50%**	**2,04%**[10]

2-variables :

Pour mesurer les variables des modèles, nous avons utilisé des indicateurs de mesure fréquemment utilisés dans la littérature. On ce qui concerne le relance de l'économie nous avons utilisé le taux de croissance du produit intérieure brut au prix courant.

Pour le Déficit public et la dette publique, nous avons utilisé la proportion de chaque grandeur par rapport au produit intérieure brut au prix courant. Enfin, pour mesurer la maîtrise des dépenses publiques dans le cadre de la programmation pluriannuelle, nous avons utilisé le taux de variation de la dépense publique (dépenses ordinaires et dépenses d'investissement) annuel mentionnée dans les lois de finances.

3-Constats

Rappelons que la direction du budget a annoncé que la maîtrise des Dépenses publiques dans le cadre de cette nouvelle réforme budgétaire axée sur la performance permet la réduction du déficit public, la dette publique et la relance économique.

Le tableau ci-dessus, nous permet de relever les constats suivant :

[10] Ministère de l'Economie et des Finances

- **L'année 2015** qui est l'année de la réforme par excellence marquée par la mise en œuvre du quasi majorité des articles la LOF130-13 est marquée par :

Un taux de croissance du PIB positif +4.5% par rapport à 2014, une baisse considérable des dépenses ordinaires -1.7% par rapport à 2014 ainsi que le poids des dépenses dans le PIB national a baissé de 2 points par rapport à 2014, en revanche l'endettement public a maintenu son rythme croisant +0.4%

- **Les années de 2016 à 2018 :**

Concernant les grandeurs macroéconomiques : on constate que durant les trois années suivant la mise en œuvre des instruments de suivi et d'évaluation de la performance financière dans le cadre de la réforme budgétaire les résultats étaient au rendez-vous avec un taux de croissance du PIB positif, une parfaite maitrise du taux de croissance des dépenses ordinaires ne dépassant pas le seuil des 2% annuellement et un déficit ordinaire en baisse d'une année à l'autre , quand à l'endettement public on constate un effet boule de neige une croissance soutenue chose qui impacte négativement sur l'économie nationale et laisse des points d'interrogations sur l'efficacité des investissements publiques et sur le sort des deniers publiques .

Références bibliographiques :

- Finances.gov.ma
- Mohammed Berraou; la responsabilité des acteurs de la gestion publique devant la cour des comptes le modèle marocain.
- Baron, Gaëlle ; Matyjasik, Nicolas (Dir.) ; avant-propos de Jean-Paul Delevoye ; postface de Didier Migaud.
- Boussaquet, Laurie ; Jacquot Sophie ; Ravinet, Pauline ; préface de Pierre Muller Dictionnaire des politiques publiques 2ème éd.
- Connaissance et action publique Bertrand, Arnaud (Dir.).
- Courdescomptes.ma
- Economie.gouv.fr
- Faîk, M. (2005). L′audit budgétaire. Réforme budgétaire au Maroc, 119(21), 67-73.
- Fouzi, L. (2015, octobre). les apports de la reforme de la loi organique relative a la loi de finances en matiere de transparence. Communication présentée au conférence d'appropriation de la loi organique des finances, Skhirat.
- Harakat, M. (2005). Repenser et reconstruire la réforme budgétaire au Maroc. Réforme budgétaire au Maroc ,119(21), 73-79.
- L'évaluation des politiques publiques : défi d'une société en tension / dixièmes Journées de l'évaluation Baslé, Maurice.
- L'évaluation des politiques publiques : performances et transparences : baromètre 2005 Bion, Jean-Yves ; Moqua, Patrick.
- LOF N°130-13, guide sur la performance proposé par le ministère de finance.
- Lof.finances.gov.ma
- Manel Benzerafa Alilat, Patrick Gibert, « Dynamique des indicateurs de reporting externe : le cas des indicateurs des projets et rapport annuels de performance annexés aux lois de finances », Revue française d'administration publique 2015/3 (N° 155), p. 763-778. DOI 10.3917/rfap.155.0763.
- Pratique d'examen et d'études, revue gouvernementale et services de qualité (cas du canada).
- Raynal Serge,« Gouvernance et développement durable », La Revue des Sciences de Gestion, 2009/5 n°239-240, p. 17-28. DOI : 10.3917/rsg.239.0017.
- TGR.GOV.MA

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX AU MAROC : LA FINANCE CARBONE AU PRISME DU MANAGEMENT RESPONSABLE

Adil EL AMRI
Professeur, Ecole Supérieure de Technologie (EST) Sidi Bennour, Membre Permanent du Laboratoire Management-Agriculture Durable (M.A.D.) et Membre Associé au Laboratoire d'Études et de Recherches en Sciences Économiques et de Management (LERSEM), Université Chouaib Doukkali, El Jadida, Maroc
elamri.a@ucd.ac.ma

Rachid BOUTTI
Professeur, Président de la Chaire UNESCO en Développement Durable et en Energies Renouvelables, Equipe EDEMO, ENCG, Université Ibnou Zohr, Agadir, Maroc
r.boutti@uiz.ac.ma

Florence RODHAIN
Professeure, Directrice du Groupe Systèmes d'Information, Université de Montpellier, France
Florence.Rodhain@umontpellier.fr

Isabelle BOURDON
Professeure, Université de Montpellier, France
isabelle.bourdon@umontpellier.fr

Adriana BURLEA SCHIOPOIU
Professeure, Faculté d'Economie et Gestion des Affaires, Université de Craiova, Roumanie.
aburlea3@hotmail.com

RÉSUMÉ – Cet article a étudié les stratégies et les structures de la performance de la finance carbone interpellée par le management responsable. A partir d'un cadre mixte, nous avons développé 4 hypothèses de recherche, testées sur un échantillon de 11 entreprises pour l'étude qualitative, une série chronologique au plan de deux phases EU ETS pour l'étude économétrique et 40 entreprises pour l'étude quantitative dont les résultats ont confirmé l'importance des mécanismes de flexibilité du Protocole de Kyoto, et ont démontré l'efficacité des Mécanismes de Développement Propre et des structures de conformité Nouvelles Régulations Economiques et ISO 26 000 comme facteurs de performance de la finance carbone au prisme du management responsable au Maroc.

Mots-clés : Finance carbone, Management Responsable, Développement Durable, Responsabilité Environnementale.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

« Après Fukushima…Solaire ; une alternative au nucléaire ? », telle est l'accroche utilisée par le magazine Science & Vie1 pour mettre en relief une ère énergétique structurante où tous ses plans semblent remis à zéro. En guise d'introduction, il est important de souligner qu'aujourd'hui, l'efficacité dans l'utilisation de l'énergie n'est pas moins importante que l'efficacité dans la production d'énergie. Dans ce sens, des travaux scientifiques étudient le potentiel important de réduction de tous les coûts de par les structures durables du Management Responsable. A point nommé, les structures responsables (implémentées et déployées) ont un impact sur le Développement Propre dans la conception, le fonctionnement et la maîtrise des systèmes énergétiques dans les organisations (Chevalier et al., 2011). Dans la même veine, les structures responsables n'ont pas encore été complètement intégrées dans le processus de déconstruction et de reconstruction des chaînes de valeurs durables dans les organisations (Chevalier J.M et al., 2011). Pour y parvenir, les entreprises sont invitées à faire de la conformité responsable une source inéluctable d'opportunités stratégiques en reconfigurant la conformité du Management Responsable (Arjaliès, 2011).

La Finance Carbone recouvre les différents mécanismes de marché inclus dans le Protocole de Kyoto (PK) et englobe toutes les activités qui contribuent à faire des GES un bien négociable. Les mécanismes de marché ont « donné un coût » à la tonne de carbone, que les entreprises doivent intégrer dans leurs stratégies afin d'optimiser leurs réductions d'émissions de GES. Se pose alors la question de l'internalisation du carbone dans l'économie : l'émission d'une tonne de carbone étant une externalité négative, le marché est incapable d'en internaliser les coûts, c'est pourquoi il convient de définir une « valeur du carbone ».

Force est constater que de nombreuses entreprises sont aujourd'hui liées à l'actif carbone, les entreprises assujetties au système de quotas européen, les entreprises du marché du carbone ainsi que les entreprises ayant entrepris une démarche volontaire. Les entreprises assujetties sont contraintes de se conformer aux objectifs de réduction des émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) du Protocole de Kyoto (PK), c'est pourquoi elles doivent intégrer le risque carbone afin de réduire au minimum leur coût de dépollution. Elles ont dans ce but accès au marché des quotas de CO2 qui permet de réduire le risque lié au changement climatique. La valorisation du carbone est primordiale car elle détermine ou a un impact sur la valeur de l'entreprise. Cette valorisation commence par une définition juridique et un traitement clair de cet actif. L'utilité pour l'entreprise est donc de comprendre les tenants et aboutissants de la Finance Carbone et d'utiliser au mieux les quotas alloués afin d'optimiser leurs performances financières et économiques.

Cet article analyse les stratégies et les structures de la performance de la finance carbone interpellée par le management responsable. A partir d'un cadre mixte, nous avons développé 4 hypothèses de recherche, testées sur un échantillon de 11 entreprises pour l'étude qualitative, une série chronologique au plan de deux phases EU ETS pour l'étude économétrique et 40 entreprises pour l'étude quantitative.

[1] NOUYRICAT, Vincent & al.. *Solaire, il pourrait remplacer le nucléaire*. p. 56.

Nous présenterons d'abord les structures et le cadre de la responsabilité environnementale de la firme. Ensuite, au niveau de la problématique de recherche, nous présenterons successivement la variable dépendante et les variables explicatives ou indépendantes. *In fine,* nous présenterons les résultats des tests des hypothèses du modèle structurel.

2. LA RESPONSABILITE ENVIRONNEMENTALE

La notion de risque est liée aux phénomènes non prévisibles et aléatoires qui proviennent de l'environnement professionnel.

2.1. Structure de la responsabilité environnementale

Les préoccupations environnementales et écologiques des années 70 avaient abouti de par la création du Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE). En 1992, la Conférence des Nations Unies sur l'Environnement et le Développement (CNUCED) se réunit à Rio de Janeiro (Brésil). Suite à cette réunion au Sommet de la Terre, les 178 nations conférencières avaient signées un document d'engagements pour le 21e siècle (Férone, Debas, et al., 2004).

A cet égard, ce document fondateur d'une sorte de programme commun connu sous le titre : l'Agenda 212. Après le sommet de Rio, les firmes se sont attachées à concilier l'efficience économique et l'excellence environnementale. L'objectif est d'assurer une croissance économique durable, en termes de consommation des ressources de la planète ou de protection de l'environnement. À cette fin, nous évoquons, ci-après, une évolution des problèmes perçus depuis la conférence de Stockholm (Dubigeon, 2002).

2.1.1. Actif environnemental sous-jacent au Management Responsable

Avant toute chose, les préoccupations environnementales occupent une place prépondérante de la firme Responsable. A cet égard, l'environnement présente des matières premières, qui sont transformées en biens de consommation grâce au processus de production, et aussi l'énergie, qui fournit le moteur nécessaire à cette transformation. Étant donné qu'une chaîne, ces matières premières et cette énergie sont restituées à l'environnement sous forme de déchets.

2.1.2. Structure des Intended Nationally Determined Contributions (INDCs) : les principes et les engagements

À prime abord, la 21e Conférence des Parties de 2015 (COP 21) a débouché sur un accord climatique historique. Afin d'y parvenir, c'était l'occasion ultime de présenter un diagnostic précis de quantification des émissions GES et un bilan holistique de recommandations au plan du Changement Climatique (CC). Le véritable défi est de contenir la complexité croissante du Changement Climatique (CC) de façon compatible avec le scénario d'un réchauffement limité à +2°C à savoir 11 137

[2] L'Agenda 21 est un plan d'action global qui pose les trois axes fondateurs du Développement Durable : l'équité sociale, l'environnement et l'économie. (« les 3 P », « les Personnes, la Planète et les Profits », en anglais : « *People, Planet, Profit* ». L'Agenda 21 comporte 115 recommandations pour les Etats, les collectivités locales et les entreprises.

millions tCO2e. À la lumière de ce qui précède les fortes réductions des émissions mondiales de GES sont nécessaires pour maintenir l'augmentation de la température mondiale moyenne (IEA Ministerial Statement on Energy and Climate Change, 2015).

2.1.3. La conformité aux Nouvelles Régulations Economiques (NRE)

Il est nécessaire avant tout d'affirmer que, sans la mobilisation d'un cadre réglementaire et d'un cadre de certification solide, nous n'avons aucune chance d'atteindre les objectifs assignés pour limiter la hausse de la température à 2°C. Force est de constater que les Nouvelles Régulations Economiques (NRE) oblige les firmes de rendre compte dans leurs rapports annuels de leur Management Responsable par le truchement de leurs activités. Cette réglementation permet de recenser les conséquences de l'activité de la firme sur son environnement naturel.

2.2.4. La conformité ISO 26 000

À prime abord, la conformité ISO 26 000 vise à motiver tous types d'organisation relevant du secteur public ou privé à implémenter et déployer un Management Responsable (ISO, 2010). Pour y parvenir, l'organisation doit évaluer les divers impacts sur l'environnement (du fait de ses activités). Ceci dit, l'organisation doit assumer sa responsabilité (Lecompte et Adary, 2012).

2.2.5. Gestion des émissions directes et indirectes : notion de périmètres

Les bilans de Gaz à Effet de Serre (GES) permettent d'évaluer les émissions résultant de processus physique du *Supply Chain* (SC), à l'intérieur de ce périmètre les acteurs et les partenaires exercent leurs activités, leurs opérations et leur influence. Les émissions de GES comprises dans cette chaîne de valeur sont composées d'émissions directes et d'émissions indirectes, et réparties plus précisément en trois (3) périmètres appelés « Scopes » ou dimensions : scope 1, scope 2 et scope 3. Cette répartition par dimension (autrement dit scope ou périmètre) ne correspond aucunement à une hiérarchisation de l'importance à accorder à chacun mais permet de relativiser l'impact global selon les différentes contributions de l'activité dans chacun.

3. PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE

La problématique de recherche constitue l'étape introductive du projet de recherche à l'intérieur de laquelle sont formulés le problème général de recherche, la question générale et les questions spécifiques de recherches. Et comme nous privilégions l'approche hypothético-déductive, la question de recherche devra clairement exprimer une relation entre au moins deux variables et ces variables devront être mesurables, de manière à ce qu'il soit possible de tester empiriquement la relation exprimée. La théorie et les résultats empiriques déjà connus forment la base à partir de laquelle nous construisons notre propre projet de recherche (Gavard-Perret, Gotteland, Haon et Jolibert, 2012).

De ce fait, les hypothèses sont considérées comme une première forme d'opérationnalisation du projet de recherche. La question centrale est la suivante : « *Pour la firme qui adopte des stratégies et des structures de la Finance Carbone,*

quels sont les facteurs déterminants de cette adoption ? Et quel est l'impact de celle-ci sur la performance du Management Responsable ? ».

A partir de cette question, nous pouvons distinguer les variables suivantes :

- La variable dépendante : la performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable ;
- Les variables explicatives ou indépendantes : les stratégies de la Finance Carbone et la structure de la conformité Nouvelles Régulations Economiques (NRE) et ISO 26 000.

Par rapport à la problématique de notre recherche, certaines hypothèses de recherche peuvent être envisagées. A cet égard, ces hypothèses ainsi formulées constituent une base des réponses anticipées aux différentes questions posées. Dans ce contexte, ces hypothèses sont envisagées comme le résultat de la conceptualisation et le point de départ de la vérification.

Nous essayons de vérifier les quatre (4) hypothèses suivantes dans le cadre de notre méat-modèle de recherche :

- **Hypothèse recherche n°1 (H1)** : La stratégie des Mécanismes de Développement Propre (MDP) influence positivement la performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans les organisations.
- **Hypothèse recherche n°2 (H2)** : La stratégie des Permis d'Émissions Négociables (MOC) a un impact positif sur la performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans les organisations.
- **Hypothèse recherche n°3 (H3)** : La stratégie des Mécanismes d'Œuvre Conjointe PEN favorise positivement le déploiement et l'implémentation de la performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans les organisations.
- **Hypothèse recherche n°4 (H4)** : L'implémentation et le déploiement des structures de conformité NRE et ISO 26 000 améliorent positivement la performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans les organisations.

L'intérêt pour notre recherche est de comprendre les stratégies et les structures favorisant la Performance de l'Adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans le contexte marocain. Ainsi, notre question centrale de notre recherche a été formulée de la manière suivante :

« **Quels sont les stratégies et les structures favorisant la Performance de l'Adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable au plan marocain ?** ».

Pour tester notre méta-modèle conceptuel conçu par une approche abductive, nous opérons un passage du monde théorique vers le monde empirique. Cette transition qui n'est pas dénuée d'écueils méthodologiques, requière une certaine vigilance quant aux choix des bons proxys permettant de cerner les principales facettes ou dimensions des concepts mobilisés dans notre modèle, ainsi que pour tester leurs interactions. Mus par cette finalité, nous scindons cet axe en deux points essentiels. Le premier permet de mettre en exergue la méthodologie de test de la validité et la fiabilité des variables d'opérationnalisation. Dans un second point,

nous consolidons le choix de la méthodologie de test de la validité et la fiabilité des variables d'opérationnalisation de notre méta-modèle.

4. ECHANTILLON DE L'ETUDE EXPLORATOIRE

L'objectif de notre étude exploratoire est de pouvoir collecter les pratiques responsables de l'adoption de la Finance Carbone à l'épreuve du Management Responsable. Nos entretiens ont pu recueillir les informations sur l'implémentation et le déploiement des pratiques responsables pour la performance de l'adoption de la Finance Carbone à l'épreuve du Management Responsable. Ces entretiens ont été faits face à face lors du 1er Salon International des Energies Renouvelables (EnR) et de l'Efficacité Énergétique (EE) qui s'est tenu du 22 au 26 novembre 2018 à la Foire Internationale de Casablanca de l'Office des Foires et Expositions de Casablanca (OFEC), Maroc. Force est reconnaitre que notre but, à travers l'étude exploratoire, est de tester la validité de certaines questions et pour finaliser notre questionnaire d'étude. Une fois l'échantillon de l'étude exploratoire est décrit, ainsi que ses spécificités, il convient maintenant de présenter les résultats de l'analyse thématique manuelle. À cette fin, les différentes caractéristiques du corpus recueilli, se présentent en *infra*.

Tableau 1. Caractéristiques du corpus de l'étude exploratoire

N°	Code firme	Nb pages	Nb mots	Nb caractères
1	Alpha (α)	5	1 547	10 499
2	Beta (β)	6	1 842	12 713
3	Gamma (γ)	5	1 342	9 238
4	Delta (δ)	5	1 474	10 121
5	Epsilon (ε)	5	1 334	9 262
6	Zeta (ζ)	5	1 312	8 954
7	Eta (η)	7	2 176	14 509
8	Theta (θ)	7	2 008	13 369
9	Lota (ι)	6	1 674	11 605
10	Kappa (ϰ)	4	1 098	7 622
11	Lambda (λ)	5	1 395	9 800

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de l'étude exploratoire.

Pour chaque entretien, nous avons rassemblé différentes références. Au total, nous avons pu recueillir 2 301 références.

5. RESULTATS DE LA VALIDITE DU MODELE DE MESURE

L'instrumentation du concept des stratégies Mise en Œuvre Conjointe (MOC) n'a pas connu le même niveau de succès que ceux de la performance de l'adoption de la finance carbone et de la stratégie Mise en Œuvre Conjointe (MOC). En effet, les résultats de nos analyses : exploratoire et confirmatoire ont été relativement divergents. De fait, l'analyse exploratoire permet de conclure que pour mesurer le concept de la stratégie Mise en Œuvre Conjointe (MOC) il a été nécessaire de recourir à un total de 5 items et d'éliminer deux items en raison de leur faible corrélation partielle avec les autres items. Ainsi, cette purification permettait d'avoir un construit dont la variance totale avec ses variables manifeste est de 93,818, avec une cohérence interne exprimé par une valeur de l'Alpha de Cronbach qui est égale à 0,988. Toutefois l'utilisation de l'analyse confirmatoire donne lieu à une préconisation selon

laquelle il faut conserver un item que l'analyse exploratoire prône de rejeter. Pour notre part, nous nous fions aux résultats de cette dernière analyse car elle se base sur la régression linéaire de chaque item sur sa variable latente. Conscient de la supériorité de cet outil sur l'analyse de la variance qui ne prend en compte de la variable latente sur l'item sans écarter son effet sur les autres items, nous nous baserons sur les résultats de cette régression.

Dans ce sens nous retenons finalement pour ce concept un total de cinq variables manifestes pour l'opérationnaliser. L'Analyse Factorielle Confirmatoire (AFC) montre ainsi que ces items et le cas échéant ces variables latentes partagent un total de 92,4% avec leur variable manifeste et se particularisent par une cohérence interne très satisfaisante se reflétant dans les valeurs supérieures de l'Alpha de Cronbach (0,979) et de l'indicateur de la fiabilité composite (0,984).

Sommes toute, nous concluons par des résultats tendant à valider le modèle de mesure de la performance et de la stratégie Mécanismes de Développement Propre (MDP) avec une confiance assez réconfortante. Par ailleurs, les modèles de mesure des stratégies Mise en Œuvre Conjointe (MOC) et Permis d'Echange Négociables (PEN) s'accepte avec une assez bonne confiance, et finalement nous acceptons avec précaution le modèle de mesure de la structure de conformité Nouvelles Régulations Economiques (NRE) et ISO 26 000.

6. RESULTATS DES TESTS DES HYPOTHESES DU MODELE STRUCTUREL

Nous commençons par expliquer le comportement des entreprises enquêtées en matière de la Performance de l'Adoption de la Finance Carbone à l'épreuve du Management Responsable. Dans notre modélisation, nous avons supposé que cette performance s'explique par la mise en place de l'une des stratégies visant la réduction des émissions des Gaz à Effet de Serre (GES), tout en contrôlant l'effet d'un ensemble de facteurs. A cet égard, nous avons contrôlé l'effet des facteurs suivants : la nationalité de l'entreprise, la conformité de sa stratégie et de sa structure aux objectifs de la réduction de la pollution environnementale, la formation du Top Management, la taille de l'entreprise et ses émissions des Gaz à Effet de Serre (GES).

Tableau 2. Principaux résultats de l'estimation du modèle de structure

	$PAFCPMR_i$	$SCNREISO_i$	PEN_i	MDP_i	MOC_i
$SMDP_i$	***(0,649)****	(0,788)**			
$SPEN_i$	(0,206)	(0, 332)			
$SMOC_i$	(0,428)	(1,532)*			
TEP_i	(0,143)	(0,018)			
$Nationalité_i$	(0,167)		(0,192)		(0,491)***
$SMOCENR_i$					
GES_i			(0, 311)**	(-0,72)***	
$FormTMI_i$		(0,095)			
$SCNREISO_i$	***(0,331)****				
R^2	(0,485)***	(0,441)***	(0,2)**	(0,518)***	(0,242)*
$R^2_{Ajusté}$	(0,464)***	(0,343)***	(0,156)	(0,504)***	(0,222)

* : sig au seuil de 10% ; ** : sig au seuil de 5% ; *** : sig au seuil de 1%

Nous pouvons conclure en faveur d'une assez bonne fiabilité du méta-modèle eu égard au respect de ses variables du signe prévu de par les prédictions théoriques. De plus, nous pouvons considérer que la validité du modèle est moyenne car les variables choisies expliquent en moyenne 46,6% du comportement de la Performance de l'Adoption du Management Responsable.

7. CONCLUSION

Cette étude permet d'analyser l'Entreprise Marocaine au prisme de la Responsabilité Environnementale. L'enquête montre des faits constituant des résultats au plan de la Finance Carbone interpellée par le Management Responsable. La stratégie Mécanismes de Développement Propre (MDP) est un déterminant incontournable de la Performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable. Par ailleurs, la structure de la conformité Nouvelles Régulations Économiques (NRE) et ISO 26 000 constitue un réel facteur pour déployer la Performance de l'adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable.

L'objectif de notre questionnaire était d'étudier l'implication stratégique et la conformité structurelle à l'égard de l'implication environnementale et l'impact que revêt cette implication sur la Performance de l'Adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable dans le contexte marocain. Pour y parvenir, nous avons pu tester les relations structurelles de notre modèle, d'une part, la nature réflective de nos construits et la vocation prédictive de notre modèle nous ont conduit à retenir la méthode *Partial Least Squares* (PLS) dans le cadre de la validation de notre méta-modèle de recherche. D'autre part, notre choix d'utiliser l'approche PLS s'est justifié par le fait que cette méthode permettant de traiter des analyses sur des échantillons à taille réduite (<100 observations).

Sur ce registre, les entreprises européennes ont déjà plus d'une longueur d'avance sur leurs homologues marocaines. Nous voulions ainsi vérifier ce qu'il en était réellement sur le terrain semblent mesurer l'importance stratégique et structurelle sur la Performance de l'Adoption de la Finance Carbone au prisme du Management Responsable. Notre étude a relevé deux piliers très importants comme implications managériales au plan marocain à savoir la stratégie Mécanismes de Développement Propre (MDP) et la structure de la conformité Nouvelles Régulations Économiques (NRE) et ISO 26 000.

8. BIBLIOGRAPHIE

Arjalies D. L. 2011. « Approches stratégiques des émissions CO2 ». *Revue française de gestion* : 123-146.

Chevalier, J.M. et P. Geoffron. 2011. « *Les nouveaux défis de l'énergie; Climat - Economie – Géopolitique »*. Economica.

Dubigeon, O. 2002. « *Mettre en pratique le développement durable: quels processus pour l'entreprise responsable? »*, Pearson Education France.

Ferone, G., Debas, D., et al. 2004. « *Ce que développement durable veut dire : comprendre, comment faire et prendre du recul »*, École nationale supérieure d'Arts et Métiers & Editions d'Organisation.

Gavard-Perret, M.-L., Gotteland, D., Haon, C. & Jolibert, A. 2012. « *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion: réussir son mémoire ou sa thèse »*, Pearson Education.

IEA Ministerial Statement on Energy and Climate Change. 2015. « Energy Matters : How COP 21 can shift the energy sector onto a low-carbon path that supports economic growth and energy access », *International Energy Agency*, 8 p. http://www.iea.org/media/presentations/Energy_Matters_brochure.PDF (02.11.2016).

Lecocq, F. 2006. « Les marchés carbone dans le monde ». *Revue d'Économie Financière*, 83(2): pp : 13-30.

Lecoeur, L. 2010. « *L'entreprise au cœur du développement durable: La stratégie RSE »*, Gereso éd.

Lecomte, S. et A. Adary. 2012. « *L'ISO 26000 en pratique : faire de la responsabilité sociétale un levier de performance sur l'entreprise »*, Dunod.

Leray, C. 2008. « *L'analyse de contenu: de la théorie à la pratique, la méthode Morin-Chartier* ». Presses de l'Université de Québec (PUQ).

Leseur, A. 2006. « Les procédures d'allocation des quotas et la question d'équité (France/Europe) ». *Revue d'économie financière*, Vol. 83, n°2, pp : 133-149.

Nouyricat, V., T. Delpout-Ramat, H. Leroux et M. Valin. 2011. « Solaire, il pourrait remplacer le nucléaire ». *Science & Vie*. n°1125, pp : 56-75.

Ramirez-Djumen, N. 2015. « Objectifs mondiaux : les pays présentent 17 objectifs pour relever les défis mondiaux ». *Finances & Développement*. Vol. 52. n°.2, pp : 24-25.

Ramonjy Rabedaoro D. 2012. « *Management stratégique des organisations du commerce équitable à partir des concepts de développement durable et de responsabilité sociale »*, Thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine.

Rapport du Comité de Prospective en Énergie de l'Académie des Sciences. 2012. « *La recherche scientifique face aux défis de l'énergie »*. Présidé par Sébastien Candel et Bernard Tissot, Membres de l'Académie des sciences Éditions EDP Sciences – Décembre.

Reyne, M. (2009). « Les énergies : Comparaisons techniques et socio-économiques ». Hermes Science Publications / Lavoisier.

Rodhain, F. (2008). « Avec les technologies de l'information et de la communication, moins de pollution », dans *Critique et Management (CriM) et al., Petit bréviaire des idées reçues en management, Cahiers libres,* pp : 248-256.

Rodhain, F. (2003). « Peut-on approcher les représentations mentales grâce à la cartographie cognitive ? Quand la cartographie cognitive construit ou re-construit la représentation mentale qu'elle modélise ». *Papier de recherche Centre de Recherche en Gestion des Organisations, Université de Montpellier*.

Rodhain, F. et B. Fallery, (2010). « Après la prise de conscience écologique, les TIC en quête de responsabilité sociale ». *Actes de la conférence AIM 2010*.

Rodhain, F. et B. Fallery (2010). « Technologies de l'Information et de la Communication et écologie : de la bonne conscience à la responsabilité », dans *Management, mondialisation, écologie: regards critiques en sciences de gestion*, Hermès science publications, pp : 321-337.

Rodhain, F. & C. Llena, (2006). « Le mythe du développement durable ». *Préventique Sécurité,* (85), pp : 41-42.

Rogalski, M. (2011). « Le climat, une négociation carrefour ». *Recherches Internationales n°89*, pp : 93-112.

Rolland, S. (2012). « Les marchés des énergies renouvelables pour l'électrification rurale : potentiel du marché, modèles économiques, éprouvés et défis actuels pour l'électrification durable des communautés rurales dans les pays en développement ». *Les Energies Renouvelables en Afrique de l'Ouest : états, expériences et tendances*. ISBN : 978-84-8198-881-1, pp : 297-309.

Roussel, P., F. Durieu, E. Campoy, et A. El Akremi. (2002). « *Méthodes d'équations structurelles: recherche et application en gestion* ». Paris: Economica.

Royaume du Maroc, (2014). « *Cinquième rapport national sur la mise en œuvre de la convention sur la diversité biologique* ». Fonds pour l'Environnement Mondial (FEM), Décennie des Nations Unies pour la biodiversité, Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). https://www.cbd.int/doc/world/ma/ma-nr-05-fr.pdf

Schäfer, P. (2019). « *La fabrique de la responsabilité sociale de l'entreprise : le cas pratique de la norme ISO 26000 chez Fleury Michon* ». Paris : Presses des Mines, collection Économie et gestion.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

FINANCEMENT BANCAIRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DES PAYS DE L'UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA)

Soumaïla WONI
Doctorant en Economie à l'Université Ouaga II, Ouagadougou, Burkina Faso
soumailawoni@gmail.com

RÉSUMÉ – Suivant les travaux de Otrou (2007) sur les déterminants du commerce extérieur des pays de l'UEMOA, le présent papier s'intéresse aux déterminants financiers de ce commerce dans l'UEMOA. En effet, il est analysé l'impact du financement bancaire sur le commerce extérieur. Une estimation d'un modèle à effets aléatoires a été effectuée. Il ressort des résultats que le financement bancaire du secteur privé a une influence positive sur l'ouverture commerciale globale, mais aussi sur l'ouverture en termes d'exportation et en termes d'importation. De plus, le financement bancaire via les investissements étrangers influence positivement les taux d'ouvertures. Toute chose qui suscite un regard attentif sur les effets des flux de capitaux.

Mots clés : Banque, Ouverture commerciale, Modèle à effets aléatoires, UEMOA.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le besoin de financement du commerce international s'est accentué ces dernières années (Rapport OMC, 2016). Les raisons de ce besoin sont diverses. Il y a la récurrence du débat entre le libre-échange et le protectionnisme. En effet la libéralisation devrait permettre l'afflux de capitaux au financement du commerce. Cependant, une plus grande ouverture des économies crée des distorsions commerciales, d'où l'option de mesures protectionnistes par certains pays (Guillochon, 2001). Une situation qui ne facilite pas la mobilité parfaite des capitaux. En outre, le besoin s'explique par les instabilités financières. Selon un rapport de 2009 de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE), la crise financière de 2008 a impacté négativement les efforts de financements des économies.

Une autre raison serait de tirer davantage profit du commerce international. Selon Gern (1993), les échanges commerciaux influencent positivement la croissance économique. Ce qui explique d'ailleurs que le besoin de financement soit plus accentué dans les économies fragiles d'Afrique

subsaharienne, en proie à une croissance économique. En effet, la part des échanges commerciaux africains dans le commerce mondial a évolué faiblement, soit de 2,6% en 2004 à 3,9% en 2017 pour les exportations et de 2,3% en 2004 à 3,0% en 2017 pour les importations[1]. En outre, une analyse des taux d'investissement privé entre l'année 2010 et 2016, donne en moyenne 15% dans les pays en développements asiatiques, contre 18% en Europe, 17% en Amérique latine, 16% au moyen Orient et seulement 2% en Afrique subsaharienne[2].

Les travaux empiriques consacrés au financement du commerce international mettent l'accent sur les apports extérieurs (Alaya, 2007). En l'occurrence les effets bénéfiques des investissements étrangers (Fontagné, 1999) et les effets de l'aide au développement dans les économies fragiles (Azoulay, 2011). Toutefois, il y a la présence des firmes internationales dont bancaires qui participent aux investissements internationaux. En effet, le système bancaire intervient dans le commerce en favorisant des investissements productifs en faveur tant des importateurs que des exportateurs. Cela est d'autant perceptible dans les zones où le marché financier est dominé par le secteur bancaire.

C'est le cas dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Une zone d'Afrique de l'ouest, regroupant huit pays francophones[3]. Des pays qui sont en union monétaire depuis 1974 avec une Banque centrale nommée Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, (BCEAO), et une commission bancaire à Abidjan[4]. Le système bancaire est au cœur de la sphère financière. Ainsi, suite à la libéralisation financière amorcée dans les années 89, il y a eu des séries de privatisation. C'est alors que le secteur financier de l'union, s'est enrichi davantage de l'arrivée d'autres banques internationales. Ce qui participe au financement des entreprises.

Une analyse du portefeuille de crédit octroyé ces dernières années révèle une recrudescence du crédit à l'économie. Il est passé de 48,74% en pourcentage du bilan des banques en 2011, à près de 53% en 2015[5]. Une situation qui conforte les résultats de Leboucher (2013) sur l'essor du secteur financier en Afrique Subsaharienne. Mais aussi, elle permet de traiter de la dynamique du secteur bancaire dans le financement des petites et moyennes entreprises relevée par Edson et Henri (2012), ainsi que Diop et Thiongane (2018). Par ailleurs, une analyse des échanges commerciaux de l'UEMOA laisse apparaitre un faible niveau d'échange intracommunautaire. Il passe d'environ 15,5% en 2011 à 11% en 2016[6]. Ce qui n'est pas en faveur d'une viabilité de l'union, qui en dépend selon Gbetnkom et Avom (2005). En outre le degré d'ouverture intra union est passé d'environ 9,5% en 2012 à 8% en 2015 et le degré d'ouverture extra union est passé d'environ 60% en 2012 à 52% en 2015[7] ; soit des baisses enregistrées.

Eu égard au besoin de financement du commerce dans l'UEMOA, au rôle bénéfique de l'intensification des échanges commerciaux sur la croissance économique, et à la place du système bancaire dans la sphère financière de l'union, la question de son rôle dans le financement du commerce se pose. Ainsi, quel est l'impact du financement bancaire sur le commerce extérieur des pays de l'UEMOA ? Il s'agira d'évaluer l'effet du concours bancaire

[1] Rapport OMC « Examen Statistique du Commerce Mondial 2005 et 2018 »
[2] Fonds Monétaire Internationale, Perspectives Economiques Régionales : Afrique Subsaharienne (2018)
[3] Les pays sont : Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et le Togo.
[4] Il s'agit de la capitale du pays précité, la côte d'ivoire
[5] Données proviennent des annuaires statistiques de la BCEAO (2010 – 2015)
[6] Elles proviennent des annuaires statistiques de la BCEAO
[7] Calculées sur la base des données sur le commerce de l'UEMOA (Rapport BCEAO)

sur les échanges commerciaux des pays de l'union. Partant de l'influence positive de la finance sur l'investissement, il est admis un effet positif du financement bancaire sur le commerce.
Ce papier contribue à l'identification des déterminants financiers du commerce extérieur des pays à faibles revenus formant une union économique et monétaire.

La suite de l'analyse est organisée autour des sections suivantes : (i) une section consacrée à une revue de littérature ; (ii) une section portant sur la méthodologie d'analyse, les résultats obtenus et leurs interprétations ; et (iii) une section pour la conclusion et les recommandations.

2. Revue de littérature

Elle aborde les fondements théoriques et les travaux empiriques réalisés sur le rôle des banques dans le commerce international.

2.1. Arguments théoriques

La mobilité des facteurs de production s'est invitée dans les débats sur les questions de commerce international. En effet, les principaux facteurs de production sont, selon la théorie classique, le travail et le capital. Ces facteurs sont enclin à des mouvements entre nations, eu égard au besoin suscité. Pour la théorie néoclassique, avec le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), la mobilité des facteurs répond à la spécialisation des nations, suite à une dotation abondante dans l'un des facteurs. Selon Krugman et Obstfeld (2009), les flux de capitaux sont courants entre les pays, toute chose qui facilite les investissements. Le système bancaire se présente, dès lors comme un canal de drainage des capitaux extérieurs en vue du financement des investissements productifs.

Cependant, le rôle des banques n'est primordial que dans des économies où le système financier est dominé par cette dernière. Il faut noter en plus, que le mouvement de capitaux est possible dans une optique d'ouverture des économies. En effet, en réponse aux cas de protectionnismes de la part de certains Etats, les grandes firmes qui ne veulent pas être coupées de leurs demandes par un tarif douanier, préfèrent créer une filiale dans le pays qui impose un droit de douane et par conséquent, il y a entrée de capitaux dans cette économie (Verlaeten, 1991). En plus de cet aspect de flux de capitaux, il ressort le caractère d'intermédiation de la banque.

Depuis les travaux pionniers de Gurley et Shaw (1955), les questions de désintermédiation et d'intermédiation financières sont récurrentes dans les économies modernes. La première a trait à l'accès aux marchés financiers et la seconde aux établissements de crédits. Le système bancaire se retrouvent donc dans un contexte où il collecte l'épargne qui servira à fournir le crédit aux agents économiques à besoin de financement. En outre la banque intervient dans les échanges entre acteurs du commerce, par l'établissement des contrats internationaux (Doukh, 2005).

A la lumière de ces développements théoriques, l'intervention bancaire dans le secteur commercial des pays, peut être appréhendée selon que le pays soit en autarcie ou en ouverture financière. Cependant, que dire des travaux empiriques menés ?

2.2. Arguments empiriques

De nombreuses études empiriques ont été menées sur le rôle de la banque dans le secteur du commerce. Néanmoins, suivant les arguments théoriques présentés, il ressort des travaux sur les flux de capitaux et des spécificités de l'intermédiation financière.

Pour ce qui concerne les flux de capitaux, les IDE constituent les principaux composants. En effet De Boni et al. (2015) ont analysé l'interaction entre les IDE et les firmes bancaires internationales. Sur un échantillon de données statistiques, ces auteurs arrivent à la conclusion que la firme bancaire stimule ces investissements. Toutefois, il existerait une forte corrélation entre ces investissements et la qualité des institutions. Un résultat qui relève des travaux de Cesaronis et De Santis (2018), suivant une analyse sur un échantillon de pays Européens. Les firmes bancaires pourraient de ce fait, être à l'origine d'effets de substitution ou de complémentarité dans la relation entre IDE et commerce, souligné par Mitze et al. (2010) dans le cas d'économie Allemande, ainsi que par Fontagné et Pajot (1999) dans le cas d'économie française. Toutefois les travaux empiriques dans l'UEMOA, mettent rarement l'accent sur le volet bancaire. C'est le cas avec Sory (2017) sur un échantillon de sept pays importateurs et dix-sept pays partenaires, sur la période 1995 à 2010.

Pour ce qui concerne l'intermédiation financière, il existe des spécificités dans les résultats empiriques sur l'intervention bancaire. Leroy (2016) analyse la relation entre la concurrence bancaire, la dépendance financière et l'accroissement de la productivité en Europe. Sur un échantillon de dix pays et sur la période 1999 – 2009, l'auteur aboutit au fait que la concurrence bancaire est à même de réguler les asymétries d'informations et permet d'améliorer le besoin de financement des entreprises qui en sont très dépendantes. Son analyse était auparavant soutenue par Amable et Chatelain (1996). Ces auteurs ont montré que la concurrence imparfaite entre les banques, présente certes des désagréments, mais qui sont compensés par l'accroissement de la productivité des investissements des entreprises provenant de l'expertise et du contrôle exercé par des banques universelles.

En outre le système bancaire intervient dans l'établissement des taux de change. En effet ce taux de change est présenté par Bélanger et Gutiérrez (1990) comme un élément fondamental dans les échanges commerciaux. Les rachats de devises étrangères par les banques influent sur le taux de change bilatéral et multilatéral. Toute chose qui induit la variabilité des termes de l'échange. Par ailleurs, l'intervention du système bancaire dans le commerce est limitée par les risques de défaut de la part d'acteurs du commerce, mais aussi par l'effet des chocs. Selon Stiglitz et Weiss (1981), le rationnement du crédit bancaire n'est autre que le corollaire de l'asymétrie d'information existant sur le marché, du fait de la crédibilité des acteurs économiques en présence et des garanties. Tandis que selon Ahn (2018), l'intervention des banques est limitée par les effets négatifs des chocs de liquidité.

Pour ce qui concerne les modèles d'analyse du commerce extérieur, divers modèles sont développés. Le plus important reste le modèle de gravité. Ce modèle de Newton en physique, sur la loi d'attraction, fut repris par des auteurs tels Tinbergen (1962) dans le cadre d'échanges commerciaux. Dès lors de nombreux développements se sont succédés. Certaines études aboutissent à une extension du modèle. C'est le cas avec Gbetnkom et Avom (2005) dans une analyse de la relation entre l'intégration économique et le commerce extérieur pour le cas de l'UEMOA. Tandis que pour d'autres auteurs, il faille y renoncer. En effet pour Yerbanga (2017), l'approche par le modèle de gravité ne serait pas très appropriée dans l'analyse du commerce intra union. La raison étant la présentation de la variable dépendante comme une

juxtaposition des importations et des exportations d'un pays par rapport à d'autres. C'est en ce sens que le modèle linéaire de Otrou (2007) sur des données de panel est envisagé.

Ces travaux éclairent sur la relation entre la sphère financière bancaire et le secteur du commerce. La banque se présente dès lors, comme un acteur économique susceptible d'accompagner les autres acteurs du commerce par le financement. Elle utilise soit l'épargne interne collectée, soit les transferts de ressources externes, ou les deux.

3. Méthodologie d'analyse

Elle se présente sous deux angles: une analyse factuelle d'indicateurs économiques et une analyse économétrique pour vérifier empiriquement les hypothèses émises.

3.1. Analyse factuelle

Elle porte sur l'état des échanges commerciaux, suivant les politiques commerciales et le degré d'ouverture. En plus, elle évoque l'état des flux de capitaux dans l'union.

3.1.1. Généralité sur le commerce extérieur

Les pays de l'UEMOA, à l'instar d'autres pays d'Afrique, peinent à prendre part efficacement à la mondialisation. En effet, ces pays à faibles niveau de revenus, outre l'espace économique et monétaire en commun, sont pour la plupart de gros importateurs de biens et services. Une analyse de leurs échanges commerciaux montre une balance commerciale déficitaire pour la majorité, excepté la Côte d'Ivoire. En termes d'union communautaire, le rapport « Africa Renewal[8] » des Nations Unies souligne que les pays de la Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), où sont membres les pays de l'UEMOA, ont une balance commerciale faiblement excédentaire. Mais cet excédent d'exportations est en faveur de l'Union Européenne. Il souligne d'ailleurs la faiblesse du commerce intra régional : soit 10% à 12% du total du commerce du continent Africain contre 40% en Amérique du Nord et 60% en Europe de l'Ouest.

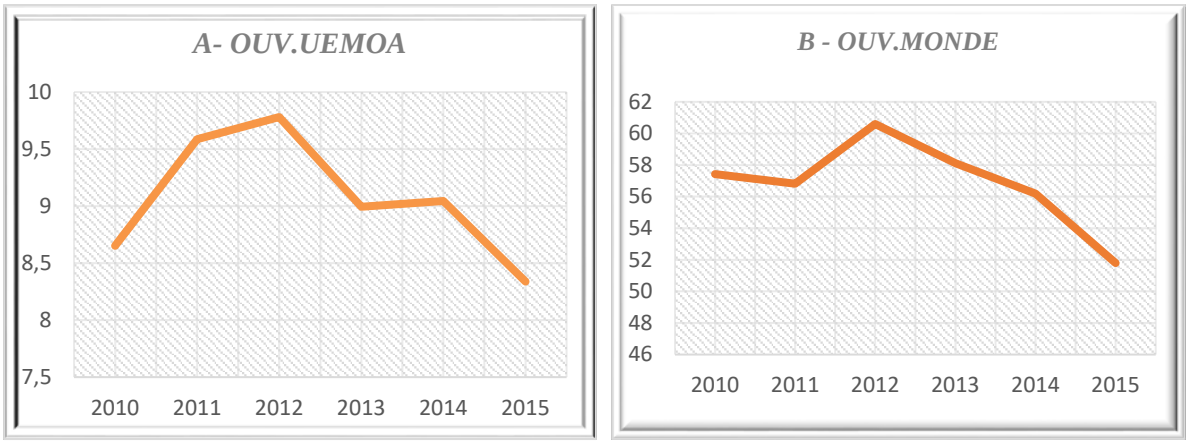
Par ailleurs, selon les rapports régionaux de l'UEMOA sur la surveillance commerciale, le niveau des échanges intra-communautaires se chiffre à 11,6% en 2016, soit une amélioration d'un point par rapport à 2015. Mais ce score est inférieur à l'objectif de 25% fixé par le programme régional de développement commercial de l'union. Ainsi la part des exportations totales s'est améliorée en 2016 pour se situer à 14,5%, soit une tendance maintenue depuis les cinq dernières années. En ce qui concerne les échanges extracommunautaires, ils ont été dominés par la Côte d'Ivoire sur la période 2012 – 2016 en moyenne à 47,0% et à hauteur de 41,9% en 2016. Cette primauté s'explique par les ressources agricoles en abondance dont elle dispose, comparativement à certains pays comme le Burkina Faso et la Mali qui eux, avaient successivement cette primauté du fait de la commercialisation de l'or, dix ans plus tôt.

Le degré d'ouverture globale des Etats membres de l'Union est obtenu en rapportant le total des échanges commerciaux au Produit Intérieur Brut (PIB). Cet indicateur mesure le niveau de dépendance des Etats membres vis-à-vis de l'extérieur dans la formation du PIB. Selon le rapport annuel 2014 de surveillance du commerce extérieur des pays de l'Union, le degré d'ouverture de la zone en 2014, s'établirait dans les mêmes proportions qu'en 2013 et 2012,

[8] Un rapport des Nations Unies sur le renouveau de l'Afrique paru en Août 2014

soit 29%. En termes de comparaison entre Etats membres, la Côte d'Ivoire et le Togo sont ceux ayant le taux le plus élevé et la Guinée Bissau le plus faible. La figure 1 ci-dessous présente l'évolution du taux d'ouverture de l'Union sur la période 2010 à 2015. Il ressort une tendance baissière de l'ouverture commerciale à l'intérieur ainsi qu'à l'extérieur de l'Union.

Figure 1 : Evolution des taux d'ouverture commerciale



Source : Construit par l'auteur à partir des données statistiques de la BCEAO

Les deux courbes semblent similaires. Toutefois le pourcentage des échanges intra reste faible par rapport à ceux de l'extérieur. Sur la période 2010 à 2012, on assiste à une évolution croissante tant du taux d'ouverture intra, que de celui extra zone. Cette évolution s'explique par une amélioration du taux de couverture c'est-à-dire le rapport exportation sur importation pour le cas interne et un accroissement des besoins en matières premières, principales produits exportés vers le reste du monde pour celui externe. En outre les deux courbes enregistrent un pic en 2012, suivie d'une tendance baissière jusqu'en 2015. Cette baisse est consécutive au niveau intra à une insuffisance dans l'application par les pays membres des politiques commerciales édictées d'un commun accord d'une part, et d'autre part à une faible compétitivité des produits sur le marché international au niveau extra. Toutefois la mobilisation de ressources financières conséquentes pour le commerce est suggérée selon l'OMC.

3.1.2. Canaux de financement du commerce extérieur

Les canaux de financement du commerce extérieur sont divers. Ils peuvent être classés selon des capacités de financement internes et externes. Pour ce qui est des capacités externes, il faut souligner que l'aide extérieure est une des principales sources de financement du commerce. En effet l'aide au développement pour l'Afrique a culminé en 2013 à 52 milliards de dollars US, avant de descendre à 45 milliards en 2017. Elle a ainsi augmenté dans les régions entre 2005-2010 et 2011-2016 au profit d'Etats fragiles d'Afrique de l'Est et de l'Ouest[9]. Les transferts de fonds représentent une part importante des flux de capitaux, soit près de 69 milliards de dollars US en 2017, presque le double des investissements de portefeuille. Les afflux d'IDE ont, pour leur part diminué depuis le pic de 2008 à 58,1 milliards de dollars US, pour atteindre 41,8 milliards de dollars US en 2017, leur niveau le plus bas en 10 ans.

En plus de ces sources de financement, s'ajoutent les banques de développement. En effet les apports de certaines banques de développement considérés ici comme des capacités internes, participent à l'amélioration du secteur commercial. Au niveau international, les banques

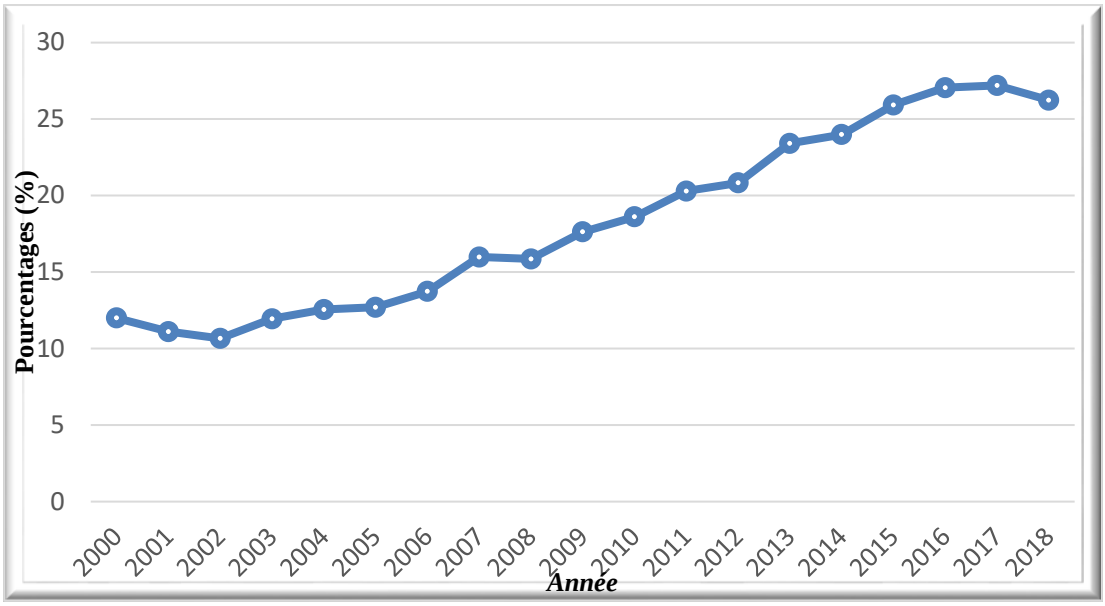
[9] Banque Africaine de Développement (BAD) : Perspectives Economiques en Afrique (2019)

régionales de développement ont revu à la hausse leurs concours au secteur du commerce en vue de faciliter les échanges, avec un montant passé de 0,5 à 1 milliards de dollars dans le cas de la Banque interaméricaine de développement et de 0,4 à 1 milliard de dollars dans le cas de la Banque asiatique de développement. Ce qui représente un concours substantiels pour les petits pays et les petites opérations[10]. Les banques centrales présentant une forte réserve de change interviennent également dans le financement du commerce.

C'est d'ailleurs une des caractéristiques des pays de l'UEMOA dont les principales réserves de changent ne profitent pas assez aux systèmes internes. Cependant ces réserves de changes des banques centrales sont nourries en amont par la capacité de mobilisation de l'épargne intérieure des banques secondaires. Une étude de la Banque Africaine de Développement (BAD) relève que 93% des banques secondaires africaines sont engagés dans le financement du commerce. En effet, les taux de participation en 2012 des banques dans le commerce en Afrique centrale, en Afrique de l'Est, en Afrique du Nord, en Afrique Australe et en Afrique de l'Ouest, ont été successivement de 100%, 91%, 95%, 89% et 94%. Il ressort ainsi un niveau élevé de participation, sans une différence particulière entre les Etats fragiles et non fragiles.

Le recours des banques secondaires dans l'UEMOA pour le financement du commerce extérieur peut être appréhendé selon le crédit à l'économie, mais aussi particulièrement selon le crédit documentaire et le crédit au secteur privé. Une analyse des données statistiques de la BCEAO montre que le crédit à l'économie (en pourcentage du bilan des banques) est passé de 54,70% en 1990 à 46,45% en 2015. Pour le cas du crédit au secteur privé, il a connu une hausse ces dernières années dans l'Union. La figure 2 ci-dessous présente cette évolution. Il ressort une courbe croissante de la période 2000 à 2018. Une situation caractérisée par une amélioration du portefeuille de crédit des banques et témoigne d'un essor dans les activités financières de l'union.

Figure 2 : Financement bancaire du secteur privé dans l'UEMOA



Source : Auteur à partir de données de WDI

[10] Extraites de l'article portant sur les défis du commerce extérieur sur la page www.omc.org

3.2. Analyse économétrique

Elle porte sur une évaluation empirique. Il est question du modèle d'analyse et les données, de la technique d'estimation et enfin les résultats et leurs interprétations.

3.2.1. Présentation du modèle d'analyse et les données

Le modèle spécifié tient des développements suivant Otrou (2007). Cet auteur a utilisé un modèle linéaire pour analyser les déterminants du commerce extérieur des pays de l'UEMOA sur la période 1990 à 2003. La forme théorique est :

$$\boldsymbol{Y_{it}} = \boldsymbol{\alpha_i} + \beta \boldsymbol{X_{it}} + \gamma \boldsymbol{Z_{it}} + \boldsymbol{\varepsilon_{it}}$$

Où $\boldsymbol{Y_{it}}$ représente la matrice des variables expliquées du pays i au temps t. $\boldsymbol{\alpha_i}$ représente la constante individuelle de chaque pays i. $\boldsymbol{X_{it}}$ représente la matrice des variables d'intérêt du pays i à la période t. $\boldsymbol{Z_{it}}$ représente la matrice des variables de contrôle du pays i au temps t. B et γ sont des matrices comportant respectivement les coefficients des variables d'intérêt et des variables de contrôle. $\boldsymbol{\varepsilon_{it}}$, représente les termes d'erreurs.

En outre, les principales études qui évoquent la relation finance commerce extérieur, ont attraient à la relation finance extérieur dont les investissements directs étrangers et le commerce. Le cas de l'UEMOA est abordé par Sory (2017). Il est donc pris en compte ces caractéristiques dans la formulation du modèle empirique, eu égard à la relation finance interne dont bancaire et commerce extérieur suscitée. Ainsi les variables du modèle se présentent comme suit :

Variable expliquée : Selon Otrou (2007), le degré d'ouverture commerciale mesuré comme le pourcentage de la somme des exportations et importations rapporté au PIB. Cependant il est pris en compte le taux d'ouverture en termes d'exportation et le taux en termes d'importation.

Variables explicatives d'intérêt :

- Le rapport en pourcentage du volume de crédit bancaire accordé au secteur privé sur le PIB. Cette variable est utilisée comme proxy du concours bancaire aux investissements productifs indispensables pour des échanges commerciaux. Le signe attendu de la variable (*BANK*) est positif sur le degré d'ouverture.
- Le rapport en pourcentage du volume d'investissement direct étranger entrant sur le PIB. Cette variable est utilisée pour capter le rôle de la banque dans le transfert de capitaux étrangers pour le commerce. Le signe attendu de cette variable (*IDE*) sur le taux d'ouverture est positif.

Variables explicatives de contrôle :

- Le taux de croissance du PIB réel par habitant. Cette variable (TXPIBH) permet de prendre en compte l'effet du niveau de développement d'un pays sur le degré d'ouverture. Son impact sur le commerce s'avère important. C'est pourquoi il est attendu un effet positif de cette dernière sur le commerce.
- Le taux de change effectif réel. Cette variable permet de prendre en compte une appréciation de la monnaie nationale par rapport à celle étrangère. Il est attendu un effet positif de la variable (TXCHGE) sur le degré d'ouverture commerciale.
- La formation brute de capital fixe (FBCF). Cette variable permet de prendre en compte le stock de capital dans le pays considéré. Elle est le rapport en pourcentage du volume

d'investissement rapporté au PIB. Il est attendu un effet positif de cette variable sur le degré d'ouverture.

- Le taux d'inflation (INFL). Cette variable permet de prendre en compte la variation en glissement annuel de l'indice des prix à la consommation. Le signe attendu de cette variable est négatif.

Les données proviennent essentiellement de la base de données du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII, 2019), de la base de données de World Development Indicator (WDI) de la Banque Mondiale et des annuaires statistiques de la BCEAO. En outre la période d'étude est de 1980 à 2018.

3.2.2. Tests préliminaires et technique d'estimation

Pour les tests préliminaires, il s'est agi de tester l'homogénéité du panel et la stationnarité des variables. Il ressort des résultats du test de Fisher que le panel est homogène avec un effet individuel. En effet, la statistique du test est F2 (30, 210) = 0,34356739 et la probabilité du test est PvalF2 = 0,99953706. Elle est supérieure au seuil de 5%, d'où le rejet de l'hypothèse nulle d'hétérogénéité du panel.

En outre le test de Breusch-Pagan présente une statistique de chi2(1) = 692,52 et la probabilité associée est Prob > chi2 = 0,0000. Elle est inférieure à 1% d'où le rejet de modèle à effets fixes. De plus le test de Hausman donne une statistique de chi2(6) = 165,82 et la probabilité associée est Prob> chi2 = 0,0000. Elle est inférieure à 1% d'où l'acceptation de l'hypothèse d'un modèle à effets aléatoires. A la suite de ces tests, un test de stationnarité avec Choi (2002) et Maddala & Wu (1999) a été réalisé. Les résultats du test, permettant de vérifier la présence de racine unitaire, montrent pour chacune des variables des probabilités inférieures à un seuil de 5%. Ce qui signifie le rejet de l'hypothèse nulle de présence d'au moins une racine unitaire. Les variables du modèle sont tous stationnaires à niveau.

Par ailleurs les résultats des tests préliminaires renseignent sur la présence d'effets spécifiques dans le modèle. D'où la technique appropriée est l'estimation du modèle à effets aléatoires. Toutefois, l'analyse sera menée en termes de degré d'ouverture global, mais aussi en termes de degré d'ouverture partiel.

3.2.3. Résultats et interprétations

Le tableau 1 présente les résultats issus de l'estimation du modèle à effets aléatoires. Il présente les résultats en termes de taux d'ouverture global, d'exportation et d'importation.

Tableau 1: Présentation des résultats

VARIABLE	OUVERTURE	EXPORTATION	IMPORTATION
	[1]	[2]	[3]
TXPIBH	0,2533763	0,0273896	0, 2259783**
	(0,286)	*(0,849)*	*(0, 049)*
TXCHGE	-0, 089295**	-0,070027*	-0, 0192855
	(0,011)	*(0,001)*	*(0,255)*
INFL	0, 3658992*	0,2018893**	0,1639864**
	(0,007)	*(0,015)*	*(0,013)*
FBCF	-0,4353467**	-0, 5986945*	0,1633653***
	(0,016)	*(0,000)*	*(0,062)*
IDE	2,166588*	1,156526*	1,010054*
	(0,000)	*(0,000)*	*(0,000)*
BANK	*1,065991**	0, 6236282*	0,4423857*
	(0,000)	*(0,000)*	*(0,000)*
CONSTANTE	54,1087*	30,31904*	23,79081*
	(0,000)	*(0,000)*	*(0,000)*
OBSER.	252	252	252
Prob > chi2	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)
R^2	0,8874	0,7908	0,9291

Source : Auteur. Les coefficients ont leur probabilité associée. (*)(**)(***) significatif à 1%, 5%, 10%

Une analyse de l'adéquation d'ensemble du modèle laisse apparaitre une probabilité de Chi 2 inférieur à un seuil de 1% sur l'ensemble des équations considérées, d'où une significativité globale des paramètres du modèle. En outre le coefficient de détermination du modèle est à au moins 79%, soit une grande prise en compte de variables indépendantes dans le modèle, susceptibles d'expliquer la variable dépendante. Il donne alors une bonne qualité d'ajustement.

- **Interprétations des variables de contrôle**

Les coefficients des variables de contrôle ne présentent pas, dans leur ensemble les signes attendus. En effet, le coefficient de la variable taux de croissance du PIB par habitant (TXPIBH) est positif mais non significatif pour l'ouverture globale et le taux d'ouverture en terme d'exportation. Un résultat conforme à celui de Otrou qui y voit la non pertinence du niveau de développement économique des pays de l'UEMOA dans les échanges commerciaux. Toutefois le coefficient est positif et significatif dans l'équation [3]. Cela s'explique par le fait que le faible niveau de développement de la majorité des pays de l'union, est à même d'expliquer la préférence pour les importations de biens et services.

Pour ce qui concerne le taux de change effectif réel (TXCHGE), le coefficient est négatif et significatif au seuil de 5% pour le taux d'ouverture et 1% pour le taux d'ouverture en termes d'exportation. La variable ne présente donc pas le signe attendu économiquement. En effet une dépréciation de la monnaie nationale est sensée améliorer les échanges avec l'extérieur. Ce résultat stipule le contraire. Mais il est conforme aux résultats antérieurs de Otrou. De plus, le coefficient de la variable inflation (INFL) est positif et significatif au seuil de 1% pour le taux d'ouverture, et 5% pour le taux d'ouverture d'exportation et d'importation. Une situation qui démontre la non pertinence du taux d'inflation dans les échanges avec l'extérieur. Une situation qui pourrait s'expliquer par la faiblesse de la monnaie de l'union par rapport aux autres paniers de monnaies sur le marché international.

Enfin le coefficient de la variable formation brute de capital fixe (FBCF) apparait négatif et significatif à 1% pour les exportations, et 10% pour le taux d'ouverture global. Le signe diffère de celui attendu économiquement. Néanmoins, étant donné que les produits d'exportation sont en majorité des matières premières, du fait d'une industrialisation faible, le besoin en termes d'investissement domestique peut être négligeable à court terme. Cependant le signe positif et significatif à 10% pour les importations, peut s'expliquer par une dépendance des structures productives nationales en biens de consommations intermédiaires étrangères. Alors une augmentation de 1% de FBCF provoque une augmentation de 0,16% des importations.

- **Interprétation de l'effet des investissements étrangers**

Le coefficient associé à la variable IDE est positif et significatif dans toutes les équations [1], [2] et [3]. Ce qui valide économiquement l'effet du financement bancaire du commerce via ce canal. En effet une hausse de 1% des IDE favorise une amélioration d'environ 2% de l'ouverture commerciale globale, d'environ 1% le taux d'ouverture en termes d'exportation et le taux en termes d'importation.

Toutefois l'effet est d'autant élevé pour le taux d'ouverture en termes d'exportation que de celui en termes d'importation. Ce qui est conforme aux résultats suscités dans la littérature, sur le rôle des banques dans l'afflux de capitaux entrants (De Boni et al., 2015). L'ouverture financière a donc une influence positive sur l'ouverture commerciale dans l'union. Elle permet de ce fait d'engranger des ressources financières pour des investissements productifs, ce, via le canal du secteur financier interne, notamment bancaire.

- **Interprétation de l'effet du financement bancaire**

Il ressort des résultats dans le tableau, que le coefficient de la variable Banque (BANK) est positif et significatif sur l'ensemble des équations [1], [2] et [3] au seuil de 1%. Ce qui explique que le financement bancaire du secteur privé influence positivement sur l'ouverture commerciale et l'ouverture en termes d'exportation et d'importation. En effet, une augmentation de 1% du financement bancaire provoque une augmentation d'environ 1,06% du taux d'ouverture globale, de 0,62% pour le taux d'ouverture en termes d'exportation et de 0,44% pour le taux d'ouverture en termes d'importation. Ce concours financier devrait permettre d'améliorer les investissements productifs en faveur des échanges commerciaux.

Par ailleurs, l'effet est d'autant moins élevé en termes d'importation qu'en termes d'exportation. Ce qui montre que la prise en compte du financement bancaire contribue à une amélioration de la balance commerciale des pays de l'UEMOA. L'hypothèse émise au départ est confirmée au regard de ce résultat. Toutefois, ce financement bancaire englobe les spécificités de crédits octroyés tels les crédits documentaires, les crédits de préfinancement, les crédits de court et long terme. En outre le résultat peut se présenter comme une extension des résultats antérieurs de Leroy (2016) sur la contribution des banques à la croissance économique via le commerce international.

4. Conclusion

L'objectif général était d'analyser le rôle du système bancaire dans le commerce extérieur des pays l'UEMOA. Partant des canaux d'intervention de la banque, une évaluation empirique à l'aide d'un modèle à effets aléatoires a été effectuée. Les résultats empiriques montrent globalement l'effet bénéfique du financement bancaire sur le commerce extérieur. En effet, à la suite d'estimations d'équations suivant l'analyse faite par Otrou (2007), il ressort une influence positive du financement bancaire sur l'ouverture commerciale en termes

d'exportation et en termes d'importation. Des résultats qui donnent lieu à quelques recommandations.

Au regard du rôle moteur de la finance pour le commerce extérieur dans les pays de l'union, des politiques commerciales ont été adoptées. Cependant eu égard à ces résultats, des mesures nouvelles à mettre en place sont nécessaires. Pour ce qui est des mesures à renforcer, il est souhaitable que la création des fonds en faveur du secteur commercial ait une participation importante du secteur bancaire. De ce fait, en plus du financement direct, le système bancaire pourrait contribuer à rehausser le niveau des échanges. Une situation permettant également de capter un maximum de ressources financières à l'échelle communautaire.

Pour ce qui est des mesures à encourager, c'est la création de cadre favorable aux flux de capitaux entrants. Une recommandation qui vient également du résultat de l'influence positive des IDE sur le commerce. Toutefois, une bonne réorientation des flux de capitaux est requise pour des impacts significatifs sur l'industrialisation et sur les échanges commerciaux. Pour ce qui est des mesures à adopter, ce sont celles portant sur la protection de certains secteurs clés des économies des pays de l'union. Il s'agira de mettre l'accent sur les secteurs à avantages comparatifs et à rendements d'échelles croissants. La branche du textile en est une illustration. Par ailleurs les résultats de l'estimation pourront être améliorés avec la prise en compte des échanges commerciaux intracommunautaires. De ce fait la contribution du secteur bancaire dans le commerce entre les pays de l'union pourrait être explorée. Ce qui permettra de prendre en compte certaines spécificités liés à ces pays, tels l'enclavement, la langue parlée, et les crises socio politiques récurrentes.

BIBLIOGRAPHIE

Ahn, J. B. 2013. « Estimating the Direct Impact of Bank Liquidity Shocks on the Real Economy: Evidence from Letter-of-Credit Import Transactions in Colombia ». *Working Paper, International Monetary Fund.*

Alaya, M. 2007. « Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et convergence dans les pays du sud-est de la méditerranée », *Cahiers du GRETHA* n° 2007-06

Amable, B. et Chatelain, J-B. 1996. « La concurrence imparfaite entre les intermédiaires financiers est –elle toujours néfaste à la croissance économique ? » *Banque de France, Revue Economique N°3*. pp.765-775.

Azoulay, G. 2011. « Les nouvelles formes de l'aide publique au développement et l'éventuel 'Retour de l'Etat' dans les pays d'Afrique subsaharienne », *Mondes en développement 2011/1 n°153* | pages 57 à 70.

BAD. 2019. « Perspectives Economiques en Afrique », https://www.afdb.org.

Banque Mondiale. 2015-2017. « World Development Indicator ». https://data.worldbank.org.

BCEAO. 2005-2017. « Annuaires Statistiques », http://www.bceao.int/publications/annuaires

Bélanger, D. et Gutiérrez, S. 1990. « Impact de la variabilité des taux de change sur le commerce international : un survol critique de la littérature », *L'Actualité économique, 66 (1), 65–83. https://doi.org/10.7202/601520ar*

CEPII. 2019. « Données statistiques sur le commerce ». http://www.cepii.fr

Cesaroni, T. et De Santis, R. 2018. **«** Dynamics of net foreign asset components in the EMU ». *https://doi.org/10.1016/j.inteco.2018.04.004.*

Choi, I**.** 2002. **«** Contribution Unit Root Test for Cross-sectionally Correlated Panel ». *Mineo, Hong Kong University of Science and Technology*.

De Bonis, R., Ferri, G., Rotondi Z. 2015. **«** Do firm–bank relationships affect firms' internationalization? », *https://doi.org/10.1016/j.inteco.2014.11.001*

Diop, B et Thiongane, M. 2018. **«** Access to Bank Credit for Small and Medium-sized Enterprises in Senegal ». *CREFAT. MRAP.*
Doukh, A. 2005. **«** Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », *Edition CIEFAC, France.*
Edson, S. N. et Henri, T. N. 2012. **«** Accès au crédit bancaire et survie des PME Camerounaise: Le rôle du capital social », Rapport de Recherche du FR – CIEA N°27/12
FMI. 2018. « Perspectives Economique en Afrique », *https://www.imf.org//Publications*
Fontagné, L. 1999. « L'investissement direct étranger et le commerce international : sont-ils complémentaires ou substituables ? » *Edition OCDE, 1999 – 3.*
Fontagné, L. et Pajot, M. 1999. « Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France », *Economie et statistique*, n° 326-327.
Gbetnkom, D. et Avom, D. 2005. « Intégration par le marché : Le cas de l'UEMOA », *Région et Développement* n° 22-2005.
Gern, J-P. 1993. « L'apport du commerce extérieur à la croissance des pays non industrialisés », *Revue Tiers Monde,* Vol. 34, issue 133, pp. 7-36.
Guillochon, B. 2001. « Le protectionnisme », Consulté sur // *www.cairn.info/le-protecionisme--9782707135384-page-3.htm*
Gurley, J. G. et Shaw, E. S. 1955. « Financial Aspects of Economic Development ».
American Economic Review, Vol. 45, n°4, pp. 515-538.
Krugman, P. et Obstfeld, M. 2009. « International Economics: Theory and Policy », 8th edition. *Version traduite et publié par Pearson Education France.*
Leboucher, S. 2013. « L'Afrique Subsaharienne : Nouvel Eldorado pour les Services Financiers ? » *Banque & Stratégie* n°314.
Leroy, A. 2016. « Banking competition, financial dependence and productivity growth in Europe », *https://doi.org/10.1016/j.inteco.2016.01.001*
Maddala, G. S. et Wu, S. 1999. « A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652.
Mitze, T., Alecke, D. et Unitiedt, G. 2010. « Trade - FDI linkages in a simultaneous equations system of gravity models for german regional data ». International Economics, Vol.122, p121-162
OCDE. 2009. « Réponses stratégique de l'OCDE à la crise financière et Economique », *https://www.oecd.org/fr/economie/42081203.pdf.*
OMC. 2005-2018. «Examen Statistique du Commerce Mondiale». *https://www.wto.org/french/*
---------- 2016. « Le financement du commerce et les PME. Combler les lacunes en matière d'offre », *https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/*
ONU. 2014. « Rapport des Nations Unies sur le Renouveau en Afrique », http://www.un.org/africarenewal/fr
Otrou A. H. 2007. « Les déterminants du commerce extérieur des pays de l'UEMOA », *Revue du CAMES-nouvelle série B* ; vol .009, N 2 -2007 P 236-241.
Sory, O. 2017. « Commerce et IDE dans un contexte de régionalisation : cas de l'UEMOA », *Institut de Recherche Empirique en Economie Politique (IREEP).*
Stiglitz, J. et Weiss, A. 1981. « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review,* 71(3).
Tinbergen, J. 1962. « Shaping the World Economy, Suggestions for an International Economic Policy », *New York: The Twentieth Century Fund*.
Verlaeten, M-P. 1991. « Les aspects théoriques du commerce international et de la protection », Paris: Dial, 81p. *Institut de recherche pour le développement (IRD).*
Yerbanga, A. 2017. « Déterminants des exportations intra-UEMOA du Burkina Faso ». *Revue d'Economie Théorique et Appliquée* Vol. 7 – N° 1 – Juin 2017 pp 69-84.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

POTENTIEL DE COMMERCE ET EFFICACITÉ DU COMMERCE INTRA-AFRICAIN: APPLICATION D'UN MODÈLE DE GRAVITÉ À FRONTIÈRE STOCHASTIQUE

Mariame BAKOUAN
Assistante à l'Université Norbert ZONGO,
Koudougou, Burkina-Faso.
limarisime@yahoo.fr

Seyni DA
Étudiant PhD à American University,
Maryland, États-Unis.
sd1413a@american.edu

RÉSUMÉ –Accroitre le commerce intra-africain est une problématique majeure à l'heure de la mondialisation. Dans un tel contexte, l'intégration économique et régionale est présentée comme une solution de développement interne. L'objectif de notre papier est d'examiner la performance commerciale des pays africains sur la période 2005-2017. Le degré d'intégration commerciale est apprécié en comparant l'écart entre la frontière commerciale et le commerce observé. A partir d'un panel de 40 pays exportateurs et de 39 pays importateurs, nous utilisons l'approche à frontière stochastique pour estimer le modèle de gravité et identifier l'efficacité de l'intégration commerciale relativement au niveau maximum de commerce. Nos résultats mettent en exergue une faible efficacité du commerce intra-africain sur la période 2005-2017. Toute chose qui implique que le renforcement du processus d'intégration entrainerait certes une hausse substantielle du commerce entre les économies africaines. Toutefois, l'analyse à l'échelle des Communautés Économiques Régionales (CER) montre que faiblesse du commerce intra-africain est surtout expliquée par l'inadéquation entre l'offre d'exportation et la demande d'importation des pays africains. Ainsi, l'exploitation du large potentiel commercial existant nécessite que le processus d'intégration s'accompagne de politiques d'industrialisation conduisant à une mutation profonde de la structure productive des économies africaines.

Mots Clés : Intégration Économique et Régionale, Modèle de Gravité, Potentiel de Commerce

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

La coopération économique et régionale connait un regain d'intérêt sur le continent africain, depuis la décennie 90, marquée par l'entame du processus de mondialisation. En effet, dès l'accession aux indépendances, l'intégration économique et régionale est présentée comme la seule voie vers le développement du continent. Le processus de mondialisation, accompagné

de la marginalisation croissante du continent africain, relance le processus d'intégration économique à partir des années 1990. En effet, en 2017, l'Afrique représentait seulement 2% des exportations mondiales de marchandises contre 3% en 2010[1]. Aussi, le niveau des échanges commerciaux entre les pays africains demeure faible comparé aux autres régions du monde. En 2017, les échanges commerciaux entre les pays africains étaient estimés à seulement 17% du commerce du continent contre 50% pour l'Amérique du Nord, 69% pour l'Europe, 53% pour l'Asie.

Dans la littérature, l'étroitesse des marchés africains est présentée comme une cause principale de la faiblesse des échanges commerciaux entre pays africains. L'exiguïté des marchés africains, à l'origine d'importantes entraves commerciales, tend à rendre le coût du commerce intra-africain supérieur au coût du commerce de l'Afrique avec le reste du monde[2]. Ainsi, le faible niveau des échanges les pays africains serait lié à la non exploitation des potentialités commerciales.

Dans un tel contexte, le processus d'intégration par les marchés, en assurant la libre circulation des facteurs de production, permettrait d'exploiter les économies d'échelle à travers l'élargissement de la taille des marchés, de bénéficier des externalités technologiques, et d'attirer un surplus d'investissements directs étrangers. L'objectif sous-jacent des projets d'intégration sur le continent africain est le développement économique à travers l'intensification des échanges commerciaux. Ces projets sont basés sur une approche progressive des activités des Communautés Économiques Régionales (CER) qui se sont engagées, en tant que composantes de la Communauté Économique Africaine (AEC), à mettre graduellement en place des unions économiques dans leur sous-région respective, conformément aux objectifs du Traité d'Abuja. Les CERs sont chargées d'accélérer la mise en œuvre de réformes, visant à supprimer les entraves commerciales entre les économies membres afin de parvenir à un marché régional intégré, et à terme, instaurer une union monétaire soutenable. En effet, renforcer les relations commerciales dans les Communautés régionales pourrait accroitre la compétitivité des économies, être un facteur de développement interne, et renforcer la position du continent dans le commerce mondial.

En dépit des efforts entrepris en terme de libéralisation des échanges, le commerce intra-africain demeure faible. Le processus d'intégration sur le continent africain, porté par les Communautés Économiques Régionales (CER) a suscité un intérêt, et les différents travaux, en recourant à une modélisation de gravité, ont cherché à évaluer et analyser la performance des CER en terme de création de commerce. Ces travaux parviennent à des conclusions mitigées. Certaines études empiriques, utilisant un modèle de gravité, aboutissent à la faiblesse voire à l'épuisement du potentiel de commerce des pays africains (Foroutan and Pritchett, 1993; Chauvin et al., 2002; Chauvin and Gaulier, 2002; Avom and Mignamissi, 2013; Désiré and NJIKAM,2014). Ils estiment que la faiblesse du commerce intra-africain est expliquée par la structure des économies, ainsi la levée de toutes les entraves au commerce dans les différentes CER n'impacterait pas significativement le niveau du commerce. La seconde vague (Achy, 2006,2007; Unies, 2013; Djemmo Fotso, 2014; Geda and Seid, 2015), par contre, met en évidence un potentiel de commerce largement inexploré dans les CERs et estime que l'approfondissement de l'intégration pourrait entrainer une intensification des échanges commerciaux entre les pays africains. Ainsi, le faible niveau du commerce intra-africain est imputable à la non exploitation du potentiel de commerce existant. Dans le même ordre d'idée, notre travail réexamine le potentiel de commerce et l'efficacité des exportations bilatérales des

[1] https ://www.wto.org/french
[2] Rapport PNUD 2011 : Intégration régionale et développement humain :une voie pour l'Afrique

principales CERs sur la période 2005-2017 en recourant à un modèle de gravité à frontière stochastique.

Dans la littérature, le potentiel de commerce correspond au niveau de commerce prédit par le modèle de gravité, une fois, les déterminants du commerce contrôlés. Le commerce prédit est obtenu à partir des paramètres estimés du modèle de gravité. Une limite majeure de cette approche est que le potentiel de commerce est défini par rapport à la moyenne de l'échantillon plutôt qu'en termes d'un niveau maximum réalisable pour chaque paire donnée de partenaires commerciaux. Cette mesure du potentiel de commerce par rapport aux valeurs moyennes prédites peut être problématique car la capacité prédictive du modèle de gravité diminue à mesure que l'année des valeurs intégrées s'écartent de la moyenne de l'échantillon.

Partant de l'hypothèse que tout écart entre potentiel de commerce et flux d'échanges constatés est lié à des inefficacités, nous utilisons un modèle de gravité à frontière stochastique pour examiner le potentiel de commerce et l'efficacité commerciale. L'analyse à Frontière stochastique, développée par Aigner et al. (1977) et Meeusen and van Den Broeck (1977), est utilisée pour évaluer l'efficacité des entreprises. Traditionnellement, elle spécifie une frontière de production correspondant au niveau maximum de production pour un niveau donné d'intrants. Les entreprises techniquement efficaces se situent à la frontière de sorte que le niveau de production observé coïncide avec celui de la frontière, tandis que, les entreprises inefficaces opèrent à un point situé à l'intérieur de la frontière, ce qui se traduit par un écart entre les niveaux de production observés et les maxima possibles. Ainsi, l'inefficacité technique fait référence à l'écart entre la production réelle et la production potentielle.

De manière analogique, l'approche à frontière stochastique peut être utilisée pour définir une frontière commerciale qui représente le niveau maximum de commerce où les performances commerciales inefficaces renvoient au degré auquel le commerce réel est en deçà du niveau de la frontière commerciale. En partant de l'hypothèse que l'objectif des partenaires commerciaux est de minimiser les coûts de transaction, l'équation de gravité peut être appréhendée comme le résultat d'une minimisation. Dès lors, il est possible d'introduire l'analyse de frontière stochastique en commerce international. Différents travaux empiriques recourent au modèle de gravité à frontière stochastique pour analyser l'efficacité des flux commerciaux (Ravishankar and Stack,2014; Bhattacharya and Das, 2014; Tamini et al., 2016; Liaquat et al., 2016; Atif et al., 2017). L'objectif spécifique de l'analyse de frontière stochastique est d'isoler l'ensemble des facteurs explicatifs des coûts de transactions et déterminer les sources de l'inefficacité. L'introduction de la "stochasticité" dans le modèle de gravité permet de tenir compte des rigidités socio-politiques et institutionnelles appelées facteurs "derrière la frontière" non quantifiables mais sur lesquels le pays exportateur a le contrôle. Ces contraintes inobservables "derrière la frontière" qui affectent les échanges bilatéraux sont considérées comme une cause de la faiblesse du niveau des échanges commerciaux bilatéraux. Ainsi, l'effet d'inefficacité correspond aux efforts nécessaires à la réalisation de l'intégration des marchés. Notre analyse permet, d'une part d'apprécier le degré d'intégration des marchés , et d'autre part d'identifier les relations bilatérales inefficaces.

Le modèle de gravité, estimé par l'approche à frontière stochastique montre que le commerce augmente avec la différence du produit par habitant relatif, l'existence d'une frontière commune , la proximité culturelle et institutionnelle et les accords régionaux de commerce, mais diminue avec l'éloignement géographique et l'enclavement. En effet, il ressort de notre analyse que les économies géograpphiquement éloignées affichent des scores d'efficacité commerciale faible (Tanzanie-Togo, Ouganda-Togo (8.9%)). Dans le contexte des pays africains, l'éloignement

géographique et l'enclavement constituent des facteurs d'inéfficacité commerciale. Nos résultats mettent en évidence de faibles scores d'efficacité commerciale entre les économies. Toute chose qui laisse entrevoir la possibilité d'un approfondissement de l'intégration commerciale.

Le reste du papier présente quelques faits stylisés du commerce intra-communautaires, suivi du cadre théorique, des résultats empiriques et enfin de la conclusion

1 Commerce Intra-Communautaire : Quelques faits stylisés

Le graphique (1) montre l'évolution des flux d'exportation intra-africains sur la période 2005-2017. En 2005, les exportations totales de marchandises entre les pays africains s'évaluaient à 20.36 millions de DOLLARS US. Les échanges commerciaux enregistrent une croissance de 2005 à 2008, passant de 20.36 millions de DOLLARS US à 46.46 millions de DOLLARS US. Cette dynamique est stoppée en 2009, marquée par la crise financière des subprimes, suivie d'une crise économique avec un impact négatif sur les échanges entre les pays africains. L'année 2010 est marquée par la reprise des échanges commerciaux entre les pays africains pour atteindre son maximum en 2012 avec un niveau d'échanges estimé à 80.41 millions de DOLLARS US. Il est constaté une chute du commerce intra-africain à partir de 2013, en 2015 il est estimé à seulement 50.26 millions de DOLLARS US. Par contre, l'année 2016 il est marquée par une reprise des échanges commerciaux. Sur la période 2005-2016, il est constaté un renforcement des relations commerciales entre les économies africaines. Toutefois, ces échanges commerciaux restent assujettis à d'importants chocs.

Une analyse visant à identifier les principaux pays exportateurs au sein du continent (graphique (2)) sur la période 2005-2017, montre que l'Afrique du Sud est le premier exportateur avec un niveau moyen d'échanges estimés à 229.704 millions de DOLLARS US, suivi du Nigéria avec 97.89 millions de DOLLARS US, de la Côte d'Ivoire (39.97 millions de DOLLARS US) et du Ghana (36.31 millions de DOLLARS US).

Du côté des principaux importateurs (graphique (3)), l'Afrique du Sud occupe toujours la première position avec un niveau moyen d'importation égal à 167.18 millions de DOLLARS US entre 2005-2017, suivi du Botswana avec une moyenne de 44.4 millions de DOLLARS US, de la Namibie (36.75 millions de DOLLARS US) et la Mozambique (32.5 millions de DOLLARS US).

Une fois les principaux pays exportateurs et importateurs identifiés, nous poursuivons notre analyse dans l'optique d'identifier les principaux produits qui dominent les échanges entre les économies africaines. Le graphique (4) montre la composition des exportations intra-africaines sur la période 2005-2017. Les exportations africaines sont essentiellement dominées par les minéraux suivant la décomposition du système harmonisée (HS2), suivi des produits agricoles. Les échanges entre les pays africains sont largement dominés par les ressources naturelles et les produits primaires. Les produits industriels demeurent marginaux dans les échanges commerciaux entre les économies africaines. Toute chose qui traduit le faible niveau d'industrialisation des pays du continent.

Une analyse des échanges commerciaux à l'échelle des Communautés Économiques Régionales(CER) montre que, sur la période 2005-2017, la SADC est la CER la plus performance en terme d'échanges intra-communautaires, suivi de la CEDEAO. La CEEAC enregistre le plus faible niveau d'échanges sur la période (graphique (5) et graphique (6)).

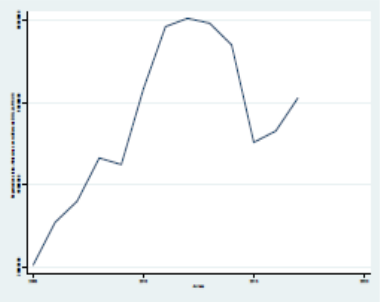


FIGURE 1 – Évolution du commerce Intra-Africain 2005-2017

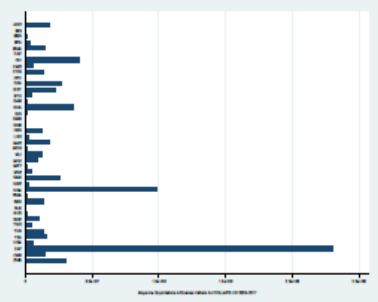


FIGURE 2 – Principaux pays exportateurs 2005-2017

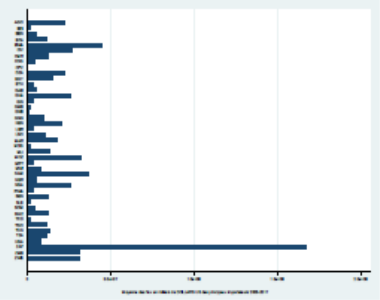


FIGURE 3 – Principaux pays importateurs 2005-2017

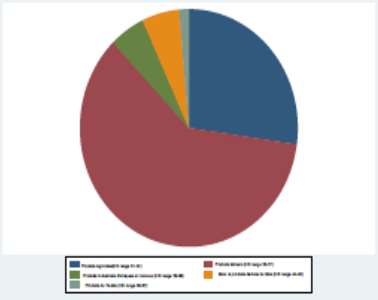


FIGURE 4 – Principaux produits exportés entre pays africains 2005-2017

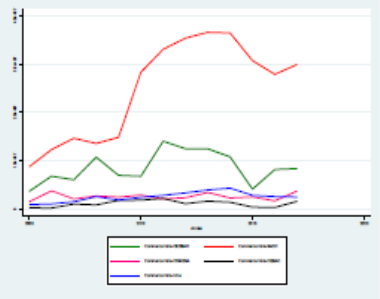


FIGURE 5 – Évolution du commerce intra-CER 2005-2017

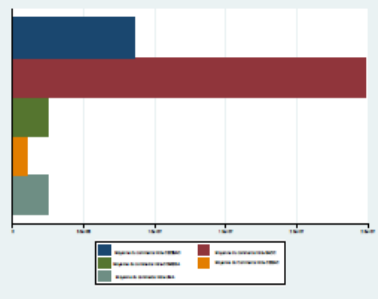


FIGURE 6 – Moyenne du commerce intra-CER 2005-2017

2 Cadre théorique

2.1 Modèle de gravité

Notre point de départ est le modèle de gravité structurel de Anderson and Van Wincoop (2003) :

$$X_{ij} = \frac{Y_i E_j}{Y}\left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i P_j}\right)^{1-\sigma} \qquad 1$$

Avec X_{ij} les exportations bilatérales, Y_i la production du pays exportateur i, E_j les dépenses du pays importateur j, Y la production mondiale, t_{ij} les coûts commerciaux entre les pays i et j, et Π_i et P_j les termes de résistance multilatérale et le paramètre σ l'élasticité de substitution CES. Les

termes $\Pi_i^{1-\sigma}$ et $P_j^{1-\sigma}$, comme formulé par Anderson and Van Wincoop (2003), correspondent à des indices de prix basés sur les résistances commerciales bilatérales entre tous les partenaires commerciaux de la paire i et j. $\Pi_i^{1-\sigma}$, termes de résistance multilatérale internes, capte le degré de concurrence à laquelle fait face le pays exportateur i, et $P_j^{1-\sigma}$ termes de résistances externes, exprime l'indice des prix sur le marché du pays importateur. Suivant (Feenstra, 2004; Redding and Venables, 2004; Head and Mayer, 2014; Fally, 2015), les effets fixes pays sont utilisés comme proxy des termes de résistance multilatérale. En ajustant les flux d'exportations par la taille économique des pays, l'équation (1) conduit au modèle suivant :

$$\ln\left(\frac{X_{ij}}{Y_i E_j}\right) = -\ln Y + (\sigma-1)\ln \Pi_i + (\sigma-1)\ln P_j - (\sigma-1)\ln t_{ij} \qquad 2$$

Avec Π_i les effets fixes du pays exportateur et P_j les effets fixes du pays importateur. Les coûts commerciaux entre les partenaires commerciaux sont expliqués par des facteurs géographique, culturel et institutionnel. Dans la littérature, l'éloignement géographique entraine un accroissement des coûts commerciaux. Ainsi, la distance géographique $Dist_{ij}$ est le premier facteur explicatif des coûts commerciaux. La proximité géographique captée par l'existence d'une même frontière $Front_{ij}$, la proximité culturelle approchée par le partage d'une langue officielle $LANG_{ij}$ et la proximité institutionnelle captée par le même passé historique et approchée par la variable colonisateur commun COL_{ij} , participent à la promotion des échanges commerciaux. Dans l'optique de tenir compte "des effets après la frontière", nous intégrons la stabilité politique du pays de destination. Il s'agit de capter l'impact de la stabilité politique $StabPol_j$ du pays importateur sur ses importations en provenance de son partenaire i. En effet, la récurrence des crises socio-politique et la dégradation croissante de la situation sécuritaire dans de nombreux pays africains montrent la pertinence de la prise en compte de cette variable qui capte l'impact de la stabilité politique du pays importateur sur ses flux commerciaux. L'absence de débouché maritime constitue un réel handicap à l'insertion au commerce mondial et renforce l'isolement des pays enclavés. Une variable binaire $ENCLAV_j$ égale à 1 lorsque le pays importateur est enclavé et 0 sinon est introduite dans notre modèle. Enfin, nous introduisons des variables binaires permettant de capter l'impact des Communautés Économiques Régionales africaines ARC_{ij} sur les échanges intra-africains. L'équation (2) peut être réécrite comme suit :

$$\ln\left(\frac{X_{ij,t}}{Y_{i,t}E_{j,t}}\right) = G + \Gamma_{i,t} + \Gamma_{j,t} + \alpha_1 \ln Dist_{ij} + \alpha_2 Front_{ij} + \alpha_3 LANG_{ij} + \alpha_4 COL_{ij} + \alpha_5 COL_{ij} + \alpha_6 ENCLAV_j + \alpha_7 StabPol_j + \alpha_8 ARC_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \qquad 3$$

Avec $G = -\ln Y$; $\Gamma_{i,t} = (\sigma-1)\ln \Pi_i$; $\Gamma_{j,t} = (\sigma-1)\ln P_j$; $\alpha = -(\sigma-1)$ et $\varepsilon_{ij,t}$ le terme d'erreur.

Dans l'optique de tester l'hypothèse de similarité de revenu des économies partenaires de Linder, le modèle (3) est augmenté du différentiel du produit réel par habitant des économies partenaires. Le produit par habitant du pays exportateur permet de capter la dotation factorielle du pays i du côté de l'offre, tandis que, dans le pays importateur, cette variable décrit le comportement de consommation du côté de la demande. Les produits par habitant des deux partenaires sont introduits dans le modèle en terme relatif : $RGDPP_{ij,t} = \left|\ln GDPP_{i,t} - \ln GDPP_{j,t}\right|$ comme mesure de la dotation factorielle relative. Un signe négatif du coefficient de cette variable suppose que le commerce entre pays africains s'effectue entre économies disposant relativement du même niveau de développement et supporte l'hypothèse de Linder, et correspond à un commerce intrabranche. Toutefois, un signe positif implique que le commerce entre les économies africaines est, suivant le modèle Heckscher-Ohlin, inter-branche. Le modèle (4) correspond à:

$$\ln\left(\frac{X_{ij,t}}{Y_{i,t}E_{j,t}}\right) = G + \Gamma_{i,t} + \Gamma_{j,t} + \alpha_1 \ln Dist_{ij} + \alpha_2 Front_{ij} + \alpha_3 LANG_{ij} + \alpha_4 COL_{ij} + \alpha_5 COL_{ij} + \alpha_6 ENCLAV_j + \alpha_7 StabPol_j + \alpha_8 ARC_{ij} + \alpha_9 RGDPP_{ij,t} + \varepsilon_{ij,t} \quad 4$$

2.2 Modèle de gravité et Approche à Frontière Stochastique

L'analyse à Frontière stochastique, développée par Aigner et al. (1977) et Meeusen and van Den Broeck (1977), est initiée pour évaluer l'efficacité des entreprises. Traditionnellement, elle spécifie une frontière de production correspondant au niveau maximum de production pour un niveau donné d'intrants. Les entreprises techniquement efficaces se situent à la frontière de sorte que le niveau de production observé coïncide avec celui de la frontière, tandis que, les entreprises inefficaces opèrent à un point situé à l'intérieur de la frontière, ce qui se traduit par un écart entre les niveaux de production observés et les maxima possibles. Ainsi, l'inefficacité technique fait référence à l'écart entre la production réelle et la production potentielle.

Dans la même dynamique, l'approche à frontière stochastique peut être utilisée pour définir une frontière commerciale qui représente le niveau maximal de commerce où les performances commerciales inefficaces renvoient au degré auquel le commerce réel est en deçà du niveau de la frontière commerciale. L'effet d'inefficacité correspond aux efforts nécessaires à la réalisation de l'intégration du marché. La frontière commerciale ou commerce potentiel peut-être modélisée en décomposant le terme d'erreur de l'équation (4), en un terme d'erreur unilatéral $\mu_{ij,t}$ qui capte les contraintes sur le commerce du pays d'origine et $\xi_{ij,t}$ qui indiquent les contraintes au-delà de la frontière et l'ensemble des facteurs inobservables et omis (Ravishankar and Stack, 2014; Bhattacharya and Das, 2014). Partant, l'écriture en panel de l'équation (4) donne :

$$\ln\left(\frac{X_{ij,t}}{Y_{i,t}E_{j,t}}\right) = G + \Gamma_{i,t} + \Gamma_{j,t} + \alpha_1 \ln Dist_{ij} + \alpha_2 Front_{ij} + \alpha_3 LANG_{ij} + \alpha_4 COL_{ij} + \alpha_5 COL_{ij} + \alpha_6 ENCLAV_j + \alpha_7 StabPol_{j,t} + \alpha_8 ARC_{ij} + \alpha_9 RGDPP_{ij,t} + \xi_{ij,t} - \mu_{ij,t} \quad 5$$

Avec $\xi_{ij,t}$ le terme d'erreur supposé suivre une distribution normale, $\xi_{ij,t} \rightsquigarrow N(0, \sigma_\xi^2)$ et correspond au terme d'erreur conventionnel du modèle de gravité ; et le terme $\mu_{ij,t}$ suit une loi normale tronquée, $\mu_{ij,t} \rightsquigarrow N^+(0, \sigma_\mu^2)$ représente le terme d'inefficacité technique qui mesure la performance commerciale. Le terme $\mu_{ij,t}$ capte l'écart entre le niveau maximum de commerce et le commerce observé. L'équation (5) repose sur l'hypothèse que les écarts entre le niveau des échanges observés et du commerce potentiel sont expliqués à la fois par le manque d'efficacité du pays exportateur mais aussi par des facteurs aléatoires. Suivant Anderson and Van Wincoop (2003), l'existence de résistances multilatérales, souvent inobservables, peuvent induire une déviation du commerce observé par rapport à son niveau potentiel. En effet, la performance commerciale d'une économie peut être affectée par les résistances commerciales. Dans un tel contexte, les accords commerciaux régionaux peuvent réduire voire supprimer ces résistances. Par conséquent, la performance commerciale traduit le degré d'intégration d'un marché. Posons $Exports_{ij,t} = \ln\left(\frac{X_{ij,t}}{Y_{i,t}E_{j,t}}\right)$; et $X_{i,t}$ l'ensemble des facteurs explicatifs du pays exportateur, $X_{j,t}$ l'ensemble des variables explicatives du pays importateur et enfin Z_{ij} l'ensemble des variables explicatives de la paire i j. Le modèle (5) peut se réécrire ainsi :

$$Exports_{ij,t} = f(X_{i,t}, X_{j,t}, Z_{ij}) \exp(\xi_{ij,t}) \exp(-\mu_{ij,t}) \quad 6$$

Dans la littérature, la pertinence du recours à l'approche à frontière stochastique est testée par trois (03) principales statistiques. Il s'agit du skewness, du ratio LR dont le résultat est supporté

par la significativité du ratio de l'écart type de l'inefficacité et du terme d'erreur : $\lambda = \frac{\sigma_{\mu_{ij,t}}}{\sigma_{\xi_{ij,t}}}$ et $0 \leq \lambda \leq \infty$. L'hypothèse nulle H_0 suppose que la variance du terme d'inefficacité est nulle : $H_0: \sigma^2_{\mu_{ij,t}} = 0$. Le test se formule comme suit : $H_0: \sigma^2_{\mu_{ij,t}} = 0$ contre $H_1: \sigma^2_{\mu_{ij,t}} > 0$. Lorsque l'hypothèse nulle ne peut être rejetée, l'estimation du modèle de gravité par l'approche à frontière stochastique n'est pas pertinente. Lorsque la pertinence du recours à l'approche à frontière stochastique est établie, le modèle (6) est estimé en recourant à l'estimateur du maximum de vraisemblance (LM). En effet, le modèle suppose que les termes d'erreur et le terme d'inefficacité sont indépendants et ; sont également indépendants des variables explicatives. Une fois le modèle de gravité estimé par l'approche à frontière stochastique, l'efficacité commerciale (TC) de chaque paire est par conséquent égale à :

$$TC = \frac{f(X_{i,t}, X_{j,t}, Z_{ij}) \exp(\xi_{ij,t}) \exp(-\mu_{ij,t})}{f(X_{i,t}, X_{j,t}, Z_{ij}) \exp(\xi_{ij,t})} = \exp(-\mu_{ij,t}) \qquad 7$$

Avec $0 \leq TC \leq 1$. Le score d'efficacité technique est compris entre 0 et 1. $TC = 0$ correspond à une inefficacité commerciale et laisse entrevoir un écart important entre le niveau échanges commerciaux observés et le niveau maximum du commerce entre les deux partenaires. Inversement $TC = 1$ implique que les échanges commerciaux entre les deux économies coïncident avec la frontière commerciale. Un écart important entre la frontière commerciale et les échanges commerciaux existant traduit la possibilité d'une intégration des marchés plus poussée.

2.3 Données

Notre analyse couvre les exportations de quarante (40) pays exportateurs et trente-neuf (39) pays africains sur la période 2005-2017. Les exportations bilatérales en milliers de DOLLARS US sont des données de COMTRADE collectées à partir du World Integrated Trade Solution (WITS). Suivant le système d'harmonisation(HS), niveau de désagrégation 2, nous construisons les flux bilatéraux de neuf (09) catégories de produits. Le produit intérieur brut réel, la population totale proviennent de la base World Developement Indicator(WDI) de la Banque Mondiale. La stabilité politique provient de la base World Governance Indicators (WGI). Les indicateurs obtenus à partir d'indice composite sont rangés entre -2.5 à 2.5, où les valeurs élevées dépeignent une meilleure qualité des institutions tandis qu'une faible valeur dépend une mauvaise qualité institutionnelle. Les variables proxies du coût des transactions comme la distance bilatérale, la frontière commune, l'enclavement et la proximité culturelle proviennent de la base de données du Centre d'Études Prospectives et en Informations Internationales (CEPII). La variable ACR se décompose en UM qui capte l'existence d'une monnaie unique, les Communautés Économiques Régionales (CER). Il s'agit de la CEDEAO, SADC, la COMESA et la CEEAC. Ces variables sont des variables binaires égales à 1 pour les pays membres et 0 sinon.

TABLEAU 1 : STATISTIQUE DESCRIPTIVE

VARIABLES	Nombre d'observation	Moyenne	Ecart-Type	Minimum	Maximum
Exportations (milliers de DOLLARS US)	20,852	33,715	217,136	0	5.101e+06
Distance ($km^{2)}$	20,852	3,556	1,913	162.2	8,745
Stabilité Politique	20,852	-0.528	0.814	-3.315	1.200
PIB Réel par Habitant	20,852	2,177	2,227	214.1	9,666
Population (millions)	20,852	26.37	35.18	0.463	190.9
PIB Réel (Millions de DOLLARS US)	20,852	55,062	103,332	720.1	464,282
Nombre de paire	1,564	1,564	1,564	1,564	1,564

3 Résultats et Discussions

Cette section présente dans un premier les résultats des estimations du modèle de gravité, suivi des différents scores d'efficacité commerciale.

3.1 Estimation du modèle de gravité

Le tableau (2) présente le résultat des estimations du modèle de gravité. Il ressort du tableau que le recours à l'approche à frontière stochastique pour estimer l'équation de gravité sur la période 2005-2017 est pertinente. En effet, les variances du terme d'erreur $\xi_{ij,t}$ et du terme d'inefficacité $\mu_{ij,t}$ sont positives et significatives au seuil de 1% (p = 0.000). Ce résultat est supporté par le coefficient λ=1.863 positif et significatif au seuil de 1%. Les modèles (3) et (4) sont estimés par l'approche à frontière stochastique. Le modèle (3), le modèle de frontière stochastique développe par Battese and Coelli (1988), considère que l'inefficacité est invariable sur la période 2005-2017, tandis que, le modèle (4) développé par Kumbhakar (1990), supporte une variabilité de l'inefficacité sur ladite période.

La période d'analyse étant supérieure à 10 ans, le modèle (4) est préféré pour l'analyse de l'efficacité commerciale des pays africains. Le test du ratio de vraisemblance (LR) corrobore le choix du modèle de Kumbhakar (1990) avec une inefficacité variable. Le modèle (4) montre que le coefficient du produit par habitant relatif a un signe positif et, est significatif au seuil de 1%. Ce résultat montre que les échanges commerciaux entre les pays africains est davantage stimulé par des différences de revenus par habitant, ce qui est conforme avec la théorie d'abondance factorielle relative de Heckscher-Ohlin. Le signe des variables traditionnelles du modèle de gravité sont confirmés. Les coefficients associés à l'éloignement géographique (la distance bilatérale) et l'enclavement du pays importateur sont négatifs et significatifs au seuil de 1%. Ces facteurs dépriment les échanges commerciaux entre les pays africains. En effet, des économies proches ont tendance à plus échanger que des économies géographiquement

éloignées. Les pays enclavés du continent sont de petites économies à faible revenu et, pour ce faire, formulent une demande relativement faible. Ces économies sont fortement dépendantes des infrastructures et de la stabilité politique de leur voisinage. L'enclavement est un facteur d'isolation et renforce l'impact de la distance sur le commerce bilatéral. Toutefois, les résultats montrent que la proximité géographique, culturelle, institutionnelle et la stabilité politique du pays importateur sont des facteurs de promotion des échanges commerciaux. L'existence d'une frontière commune favorise le renforcement culturel, facteur de promotion des relations bilatérales. Le partage de la même langue officielle et le même passé historique facilitent les transactions commerciales et traduisent une proximité institutionnelle. La stabilité politique du pays importateur affecte positivement ses importations en provenance de ses partenaires africains. La récurrence des conflits armés associée à la recrudescence du terrorisme dans certains pays de la zone affectent négativement les échanges commerciaux et partant le processus d'intégration régionale. En effet, la dégradation du contexte sécuritaire a entrainé un accroissement des postes de contrôle sur les principaux corridors avec son corolaire de prélèvements illicites et de perte temps. L'intégration économique et régionale par les marchés, en réduisant les entraves commerciales, favorisent les échanges commerciaux. Nos résultats montrent que le partage d'une même monnaie est un facteur d'intensification des échanges commerciaux. Les analyses montrent également que, exceptée la Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale, les différentes communautés économiques régionales sont des facteurs d'intensification des échanges commerciaux sur la période 2005-2017. A travers la mise en place de réformes visant la suppression des obstacles, ces communautés ont favorisé un rapprochement des économies et un accroissement substantiel des flux commerciaux.

TABLEAU 2 : LES RESULTATS DES ESTIMATIONS DU MODELE DE GRAVITE

VARIABLES	(1) OLS	(2) ppml	(3) bc88	(7) Kumb90
PIB Réel Par Habitant Relatif	0.373***	0.173*	0.351***	0.611***
	(0.0182)	(0.0919)	(0.0478)	(0.0563)
Distance Bilatérale	-1.232***	-0.189	-1.226***	-1.602***
	(0.0550)	(0.229)	(0.138)	(0.187)
Frontière Commune	2.080***	1.257***	2.067***	1.287***
	(0.119)	(0.345)	(0.282)	(0.267)
Langue Officielle Commune	0.739***	1.582***	0.739***	0.711***
	(0.0624)	(0.286)	(0.158)	(0.211)
Colonisateur Commune	0.579***	-1.659***	0.573***	0.505**
	(0.0726)	(0.239)	(0.180)	(0.222)
Pays Importateur Enclavé	-1.008***	-0.600**	-1.004***	-1.428***
	(0.0490)	(0.274)	(0.127)	(0.169)
Stabilité _Politique du pays importateur	0.267***	-0.0960	0.154***	0.150***
	(0.0321)	(0.167)	(0.0448)	(0.0482)
Monnaie Unique	1.071***	-0.168	1.069***	1.418***
	(0.0963)	(0.300)	(0.247)	(0.281)
CEDEAO	0.733***	0.750**	0.742***	0.530
	(0.0962)	(0.372)	(0.246)	(0.325)
SADC	1.245***	1.718***	1.305***	1.547***
	(0.117)	(0.316)	(0.310)	(0.266)
COMESA	1.071***	-0.306	1.046***	0.913*
	(0.115)	(0.310)	(0.245)	(0.466)
ECCAS	-1.436***	-0.341	-1.437***	-1.681***
	(0.164)	(0.541)	(0.370)	(0.373)

AMU	1.420***	1.992***	1.418*	1.101**
	(0.253)	(0.407)	(0.774)	(0.482)
b				-9.16
c				0.69***
				(0.001)
μ			7.849***	
			(0.582)	
$\ln \sigma^2$			2.310***	
			(0.024)	
σ^2			10***	
			(0.101)	
σ_μ^2				18.98***
				(0.888)
σ_ξ^2				5.47***
				(0.185)
σ_μ			4.64***	4.357***
			(0.184)	(0.101)
σ_ξ			5.43***	2.34***
			(0.184)	(0.039)
λ				1.86***
				(0.101)
Log-Likelihood			-4800	-48170
Wald test			1193***	1754***
LR Test			340.15***	
Hypothèse : bc88 vs kum90				
Observations	20,332	20,332	20,332	20,332
R^2	0.279	0.180	1,564	1,564
Nombre de paires				

3.2 Les Scores d'efficacité commerciale

Les scores d'efficacité commerciale pour chaque paire de pays sont associés à la spécification de frontière stochastique à efficacité variable. Un score d'efficacité commerciale élevé suggère que le commerce entre les deux pays tend vers le niveau de commerce maximum possible pouvant s'établir entre la paire, tandis qu'un faible score indique un écart considérable entre le commerce observé et le niveau du commerce prédit par l'approche à frontière stochastique, laissant entrevoir la possibilité d'une amélioration de la performance commerciale à travers l'intégration économique et régionale.

3.2.1 Les Scores d'efficacité commerciale bilatéraux

Le tableau (3) présente l'évolution des scores d'efficacité commerciale du commerce intra-africain sur la période 2005-2017. La dernière colonne présente le score moyen par pays exportateur. Les résultats du tableau indique en moyenne une faiblesse de la performance commerciale du commerce entre les économies africaines. Aucune économie n'affiche un score moyen proche de 50%. Le plus important score d'efficacité commerciale de 20.5% est enregistré par le Rwanda, suivi du Cameroun avec 19.5%. Par contre, les plus faibles scores moyens estimés à 15.2% sont enregistrés par le Cap-Vert, l'Égypte et le Mozambique.

L'analyse des scores d'efficacité commerciale bilatéraux permet de classer nos économies en trois(03) principaux groupes. Les scores d'efficacité commerciale élevé, moyen et faible. Le premier groupe correspond aux scores d'efficacité commerciale supérieurs ou égaux à 50%. Sur la période 2005-2017, les paires ayant enregistrés des scores d'efficacité supérieurs à 50% sont : Algérie-Mauritanie(57%); Maroc-Algérie, Tunisie- Algérie(56%); Maroc-Tunisie ; Maroc-Mauritanie; Mauritanie-Tunisie (53%). Ce groupe est essentiellement constitué des pays de l'Afrique du Nord, excepté la Mauritanie. En effet, la Mauritanie, économie de l'Afrique de l'Ouest, présente une proximité culturelle avec les pays de l'Afrique du Nord. Le pays a, pour ce faire, quitté la Communauté Économique des États de l'Afrique l'Ouest (CEDEAO) en 2000 pour rejoindre l'Union du Magreb.

Le deuxième groupe compte les économies disposant d'un score d'efficacité compris entre 39% et 20%. Dans ce groupe figure : Burundi-Rwanda (39%); Zambie-Madagascar, Zimbabwe-Madagascar(35%), Burundi- Gabon, Burundi-Guinée-Équatoriale(34%).

Le dernier groupe est constitué des paires disposant de score d'efficacité inférieur à 20%. Les plus faibles scores d'efficacité commerciale bilatéraux sont enregistrés par les paires suivantes: Égypte-Congo(8.6%) ; Cap-Vert-Congo, Cap-Vert-Tunisie(8.7%); Tanzanie-Togo, Ouganda-Togo (8.9%). Une fois, les scores d'efficacité bilatéraux obtenus, il est également pertinent d'apprécier son évolution par communauté économique régionale.

Table 3–Évolution du Score d'efficacité commerciale estimées(2005-2017)

	AGO	BEN	BFA	BWA	CIV	CMR	COG	CPV	DZA	EGY	ETH	GAB	GHA	GIN	GMB	GNB	GNQ	KEN	LBR	LSO	MAR	MDG	MLI	MOZ	MRT	MWI	NAM	NER	NGA	RWA	SEN	SLE	TCD	TGO	TUN	TZA	UGA	ZAF	ZMB	ZWE	Moyenne
AGO		0.13	0.14	0.23	0.11	0.32	0.33	0.14	0.097	0.09	0.14	0.31	0.11	0.11	0.11	0.14	0.31	0.11	0.12	0.22	0.091	0.25	0.14	0.25	0.096	0.23	0.24	0.15	0.13	0.33	0.095	0.12	0.33	0.13	0.092	0.23	0.15	0.22	0.24	0.23	0.180
BDI	0.32	0.15	0.18	0.22	0.17	0.32	0.33	0.14	0.20	0.26	0.25	0.34	0.11	0.16	0.10	0.098	0.34	0.25	0.098	0.17	0.18	0.26	0.19	0.12	0.11	0.25	0.16	0.18	0.16	0.39	0.16	0.091	0.34	0.15	0.19	0.23	0.28	0.16	0.25	0.25	0.173
BEN	0.12		0.23	0.18	0.21	0.23	0.20	0.20	0.15	0.10	0.14	0.23	0.23	0.21	0.17	0.23	0.29	0.096	0.17	0.14	0.14	0.14	0.21	0.096	0.18	0.13	0.12	0.23	0.25	0.179	0.21	0.17	0.21	0.25	0.14	0.086	0.13	0.12	0.14	0.14	0.174
BFA	0.11	0.24		0.18	0.24	0.20	0.19	0.19	0.16	0.11	0.14	0.21	0.23	0.21	0.17	0.22	0.26	0.097	0.17	0.14	0.15	0.14	0.23	0.097	0.20	0.13	0.12	0.23	0.20	0.17	0.20	0.17	0.20	0.23	0.15	0.088	0.13	0.12	0.14	0.14	0.173
BWA	0.22	0.13	0.15		0.12	0.16	0.11	0.13	0.12	0.11	0.18	0.095	0.14	0.14	0.17	0.14	0.090	0.15	0.17	0.26	0.11	0.25	0.15	0.26	0.13	0.25	0.24	0.17	0.15	0.18	0.12	0.17	0.15	0.13	0.11	0.25	0.16	0.23	0.24	0.24	0.166
CAF	0.31	0.20	0.20	0.20	0.20	0.32	0.33	0.12	0.17	0.12	0.16	0.33	0.13	0.14	0.089	0.22	0.35	0.13	0.093	0.15	0.15	0.13	0.20	0.092	0.18	0.14	0.14	0.21	0.18	0.33	0.19	0.088	0.32	0.20	0.16	0.11	0.18	0.14	0.17		0.186
CIV	0.10	0.21	0.23	0.16		0.20	0.19	0.19	0.14	0.10	0.14	0.21	0.23	0.26	0.17	0.23	0.25	0.098	0.23	0.13	0.13	0.15	0.24	0.10	0.19	0.13	0.11	0.21	0.19	0.16	0.20	0.18	0.20	0.21	0.13	0.092	0.13	0.10	0.14	0.13	0.17
CMR	0.31	0.24	0.21	0.2	0.21		0.33	0.10	0.14	0.10	0.17	0.32	0.19	0.14	0.15	0.23	0.34	0.15	0.16	0.17	0.13	0.14	0.20	0.10	0.17	0.16	0.16	0.23	0.27	0.33	0.19	0.16	0.32	0.23	0.14	0.15	0.17	0.15	0.18	0.17	0.195
COG	0.33	0.21	0.20	0.17	0.20	0.34		0.10	0.14	0.096	0.14	0.32	0.12	0.14	0.10	0.24	0.34	0.11	0.12	0.14	0.13	0.14	0.20	0.12	0.18	0.15	0.13	0.21	0.15	0.33	0.20	0.12	0.33	0.21	0.13	0.11	0.15	0.097	0.16	0.15	0.179
CPV	0.13	0.20	0.20	0.17	0.19	0.095	0.089		0.094	0.10	0.15	0.092	0.18	0.18	0.19	0.21	0.095	0.12	0.18	0.15	0.10	0.15	0.20	0.17	0.19	0.16	0.11	0.22	0.21	0.14	0.19	0.18	0.14	0.19	0.087	0.12	0.14	0.11	0.15	0.15	0.152
DZA	0.092	0.15	0.15	0.16	0.14	0.13	0.13	0.10		0.16	0.15	0.13	0.10	0.15	0.12	0.12	0.15	0.11	0.12	0.15	0.56	0.18	0.25	0.14	0.57	0.15	0.12	0.24	0.12	0.17	0.15	0.13	0.15	0.15	0.56	0.12	0.14	0.11	0.15	0.14	0.174
EGY	0.09	0.11	0.13	0.16	0.10	0.094	0.086	0.11	0.16		0.26	0.096	0.092	0.11	0.11	0.11	0.098	0.27	0.11	0.14	0.14	0.30	0.14	0.12	0.15	0.29	0.11	0.17	0.11	0.27	0.096	0.12	0.18	0.11	0.17	0.099	0.26	0.11	0.28	0.28	0.152
ETH	0.11	0.090	0.14	0.22	0.11	0.15	0.11	0.13	0.12	0.24		0.13	0.15	0.12	0.15	0.097	0.14	0.33	0.15	0.18	0.11	0.26	0.14	0.09	0.10	0.26	0.17	0.13	0.18	0.26	0.10	0.15	0.16	0.087	0.11	0.18	0.26	0.17	0.28	0.27	0.162
GAB	0.32	0.25	0.22	0.15	0.22	0.35	0.34	0.11	0.13	0.10	0.16		0.17	0.16	0.14	0.26	0.35	0.13	0.16	0.14	0.13	0.17	0.22	0.15	0.19	0.16	0.12	0.23	0.20	0.34	0.21	0.16	0.35	0.25	0.13	0.13	0.16	0.089	0.15	0.14	0.194
GHA	0.11	0.23	0.24	0.18	0.24	0.19	0.12	0.19	0.10	0.09	0.17	0.17		0.17	0.21	0.17	0.18	0.13	0.22	0.15	0.09	0.11	0.20	0.10	0.12	0.15	0.16	0.20	0.23	0.16	0.17	0.21	0.16	0.24	0.10	0.13	0.14	0.15	0.15	0.15	0.165
GIN	0.10	0.21	0.22	0.18	0.27	0.13	0.13	0.18	0.15	0.11	0.14	0.16	0.17		0.20	0.23	0.18	0.10	0.23	0.14	0.14	0.15	0.27	0.10	0.23	0.14	0.12	0.16	0.14	0.17	0.24	0.26	0.15	0.21	0.14	0.09	0.13	0.12	0.14	0.14	0.167
GMB	0.1	0.18	0.2	0.21	0.18	0.15	0.1	0.2	0.12	0.11	0.18	0.13	0.21	0.21		0.29	0.13	0.15	0.22	0.17	0.12	0.12	0.21	0.11	0.24	0.16	0.17	0.20	0.24	0.17	0.27	0.22	0.14	0.17	0.11	0.14	0.16	0.17	0.17	0.17	0.172
GNB	0.143	0.22	0.23	0.19	0.23	0.22	0.22	0.23	0.12	0.12	0.15	0.23	0.18	0.24	0.29		0.24	0.11	0.18	0.15	0.12	0.12	0.24	0.15	0.22	0.14	0.13	0.24	0.21	0.14	0.26	0.21	0.24	0.22	0.11	0.10	0.14	0.13	0.15	0.15	0.182
KEN	0.10	0.09	0.13	0.19	0.10	0.15	0.11	0.12	0.11	0.26	0.32	0.12	0.13	0.11	0.14	0.10	0.12		0.15	0.15	0.10	0.26	0.14	0.12	0.10	0.26	0.16	0.13	0.15	0.27	0.10	0.14	0.15	0.09	0.10	0.25	0.30	0.16	0.26	0.25	0.159
LSO	0.22	0.09	0.14	0.27	0.1	0.14	0.09	0.12	0.13	0.11	0.17	0.11	0.13	0.11	0.15	0.11	0.11	0.13	0.15		0.12	0.23	0.15	0.23	0.11	0.23	0.30	0.14	0.15	0.17	0.1	0.15	0.14	0.10	0.12	0.24	0.14	0.30	0.23	0.23	0.158
MAR	0.09	0.14	0.15	0.17	0.14	0.13	0.13	0.11	0.56	0.15	0.14	0.14	0.10	0.15	0.12	0.12	0.15	0.11	0.12	0.15		0.18	0.16	0.14	0.53	0.15	0.12	0.16	0.12	0.17	0.14	0.13	0.15	0.14	0.53	0.11	0.14	0.12	0.14	0.14	0.1677
MDG	0.23	0.14	0.17	0.25	0.16	0.14	0.14	0.15	0.18	0.28	0.26	0.17	0.10	0.16	0.12	0.11	0.19	0.24	0.11	0.22	0.18		0.18	0.22	0.20	0.32	0.13	0.16	0.14	0.26	0.16	0.11	0.16	0.14	0.18	0.13	0.25	0.14	0.25	0.24	0.182
MLI	0.10	0.2	0.23	0.18	0.25	0.19	0.19	0.19	0.25	0.10	0.14	0.21	0.18	0.26	0.18	0.23	0.25	0.1	0.18	0.15	0.15		0.15	0.10	0.26	0.13	0.12	0.25	0.20	0.17	0.25	0.18	0.20	0.20	0.15	0.09	0.13	0.12	0.14	0.14	0.18
MOZ	0.24	0.09	0.14	0.26	0.12	0.09	0.11	0.18	0.14	0.12	0.14	0.13	0.096	0.11	0.10	0.15	0.14	0.12	0.10	0.23	0.13	0.22	0.15		0.11	0.23	0.22	0.13	0.13	0.15	0.12	0.10	0.14	0.09	0.13	0.24	0.15	0.24	0.23	0.23	0.152
MRT	0.09	0.19	0.22	0.18	0.19	0.17	0.17	0.19	0.57	0.15	0.14	0.18	0.12	0.23	0.24	0.22	0.12	0.10	0.16	0.15	0.53	0.20	0.26	0.12		0.14	0.12	0.16	0.13	0.13	0.28	0.18	0.15	0.19	0.53	0.10	0.13	0.12	0.14	0.14	0.194
MWI	0.22	0.09	0.14	0.26	0.11	0.15	0.12	0.13	0.14	0.27	0.26	0.14	0.14	0.11	0.15	0.10	0.14	0.25	0.15	0.23	0.12	0.33	0.15	0.23	0.11		0.22	0.13	0.16	0.26	0.11	0.14	0.14	0.09	0.12	0.24	0.23	0.23	0.32	0.31	0.179
NAM	0.24	0.12	0.14	0.23	0.11	0.15	0.12	0.11	0.11	0.10	0.17	0.10	0.15	0.12	0.16	0.13	0.10	0.16	0.17	0.30	0.11	0.25	0.15	0.25	0.11	0.23		0.15	0.16	0.18	0.11	0.17	0.14	0.13	0.11	0.23	0.17	0.30	0.23	0.22	0.170
NER	0.12	0.24	0.24	0.2	0.2	0.22	0.19	0.21	0.26	0.17	0.14	0.22	0.18	0.22	0.18	0.23	0.28	0.10	0.17	0.15	0.16	0.14	0.26	0.09	0.15	0.13	0.13		0.26	0.17	0.22	0.17	0.25	0.20	0.16	0.09	0.14	0.14	0.15	0.15	0.18
NGA	0.11	0.23	0.20	0.18	0.18	0.26	0.14	0.20	0.10	0.09	0.17	0.19	0.22	0.18	0.22	0.18	0.22	0.13	0.22	0.15	0.09	0.12	0.20	0.11	0.11	0.15	0.15		0.24	0.17	0.18	0.22	0.23	0.21	0.09	0.13	0.15	0.15	0.15	0.15	0.168
RWA	0.31	0.15	0.17	0.22	0.16	0.32	0.32	0.12	0.17	0.25	0.26	0.33	0.15	0.15	0.14	0.09	0.33	0.27	0.14	0.18	0.16	0.27	0.17	0.12	0.09	0.26	0.18	0.16		0.17	0.15	0.14	0.33	0.14	0.16	0.25	0.32	0.17	0.26	0.26	0.205
SEN	0.09	0.21	0.21	0.17	0.21	0.19	0.19	0.19	0.14	0.10	0.14	0.19	0.17	0.26	0.27	0.26	0.23	0.11	0.17	0.15	0.14	0.16	0.25	0.12	0.28	0.14	0.11	0.22	0.20	0.20		0.20	0.19	0.21	0.13	0.10	0.13	0.12	0.14	0.14	0.175
SLE	0.11	0.17	0.20	0.22	0.19	0.16	0.11	0.19	0.13	0.12	0.18	0.15	0.22	0.26	0.22	0.21	0.16	0.15	0.28	0.17	0.12	0.11	0.22	0.10	0.18	0.16	0.18	0.20	0.24	0.17	0.19		0.15	0.17	0.12	0.14	0.16	0.18	0.18	0.17	0.173
SWZ	0.22	0.12	0.14	0.26	0.11	0.15	0.1	0.13	0.12	0.29	0.29	0.09	0.14	0.13	0.16	0.13	0.09	0.28	0.17	0.32	0.12	0.36	0.15	0.26	0.12	0.34	0.30	0.15	0.15	0.28	0.12	0.17	0.14	0.12	0.11	0.25	0.28	0.30	0.33	0.32	0.195
TGO	0.12	0.25	0.23	0.18	0.21	0.22	0.20	0.20	0.15	0.11	0.14	0.23	0.25	0.21	0.17	0.22	0.29	0.1	0.17	0.14	0.14	0.14	0.21	0.09	0.18	0.13	0.12	0.21	0.23	0.17	0.21	0.17	0.21		0.15	0.09	0.13	0.12	0.15	0.14	0.174
TUN	0.09	0.14	0.15	0.16	0.13	0.13	0.13	0.10	0.56	0.17	0.14	0.13	0.1	0.14	0.12	0.12	0.15	0.11	0.12	0.15	0.53	0.17	0.16	0.14	0.53	0.15	0.11	0.16	0.12	0.17	0.13	0.13	0.15	0.14		0.11	0.14	0.11	0.14	0.14	0.166
TZA	0.22	0.09	0.13	0.25	0.10	0.15	0.11	0.12	0.12	0.10	0.20	0.12	0.13	0.11	0.14	0.10	0.13	0.25	0.15	0.23	0.11	0.22	0.14	0.25	0.10	0.23	0.22	0.13	0.15	0.26	0.10	0.14	0.14	0.089	0.11		0.24	0.22	0.24	0.23	0.161
UGA	0.12	0.09	0.13	0.20	0.10	0.16	0.13	0.12	0.12	0.25	0.26	0.14	0.13	0.11	0.14	0.093	0.14	0.31	0.14	0.16	0.11	0.25	0.14	0.11	0.097	0.26	0.17	0.13	0.16	0.32	0.096	0.13	0.16	0.089	0.11	0.23		0.17	0.26	0.25	0.1617
ZAF	0.22	0.13	0.15	0.23	0.12	0.15	0.10	0.13	0.12	0.12	0.18	0.09	0.15	0.13	0.18	0.14	0.088	0.16	0.18	0.30	0.12	0.25	0.16	0.27	0.13	0.23	0.31	0.16	0.16	0.18	0.13	0.18	0.15	0.13	0.12	0.24	0.17		0.22	0.23	0.169
ZMB	0.24	0.099	0.13	0.25	0.10	0.15	0.12	0.12	0.11	0.27	0.27	0.12	0.13	0.11	0.14	0.10	0.12	0.26	0.15	0.23	0.10	0.35	0.14	0.24	0.099	0.33	0.24	0.13	0.15	0.26	0.097	0.14	0.14	0.097	0.10	0.25	0.25	0.22		0.32	0.1767
ZWE	0.22	0.094	0.13	0.25	0.10	0.15	0.11	0.12	0.12	0.28	0.27	0.12	0.13	0.11	0.15	0.10	0.12	0.26	0.15	0.23	0.11	0.35	0.14	0.24	0.10	0.32	0.22	0.13	0.15	0.26	0.1	0.14	0.14	0.09	0.11	0.23	0.25	0.24	0.32		0.1756

3.2.2 Les score d'efficacité commerciale bilatéraux par CER

Les pays de notre échantillon sont par la suite regroupés en différentes communautés économiques régionales. Pour chaque CER, un modèle de gravité est estimé par l'approche à frontière stochastique proposée par Kumbhakar (1990). Le tableau (4) présente les résultats du modèle de gravité estimé par l'approche à frontière stochastique de trois (CER) : la CEDEAO, la SADC et la CEEAC sur la période 2005-2017. Le coefficient du produit réel par habitant est positif et significatif au seuil de 1% pour les deux premières CER confirmant ainsi un commerce inter-branche, tandis que son signe est négatif au sein de la Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale. Les paramètres du modèle de gravité sont par la suite utilisés pour calculer les scores d'efficacité présentés dans les tableaux (5), (6),(7).

Le tableau (5) présente les scores d'efficacité commerciale des pays de la CEDEAO sur la période 2005-2017. L'analyse des scores d'efficacité commerciale au sein de la CEDEAO montre que les économies disposant d'un score d'efficacité commerciale moyen élevé sur la période sont la Gambie(56.8%), la Sierra-Leone(55.8%), le Ghana (53.7%), la Guinée-Bissau(53%). Si le Ghana est la troisième puissance économique de la région, tel n'est pas le cas des autres économies (Gambie,Sierra-Leone et Guinée-Bissau). En effet, ces économies sont des économies de taille relativement petite avec une capacité d'offre limitée. Le groupe suivant est constitué des économies ayant enregistré un score d'efficacité inférieur à 50%. Le plus faible score d'efficacité commerciale est enregistré par le Mali (40%). Une analyse des scores d'efficacité bilatérale montre que les importants scores d'efficacité commerciale bilatéraux sont compris entre 177% et 50%. En effet, le tableau montre un dépassement du potentiel d'exportations du Ghana, de la Gambie, du Nigeria et de la Sierra-Leone vers le Liberia. Le plus faible score d'efficacité commerciale est de 25%. Dans l'espace CEDEAO, les économies proches de la frontière commerciale sont les économies de petite taille avec une offre d'exportation relativement limité et une faible demande d'importation. Ainsi, un score d'efficacité élevé loin de dépeindre la performance commerciale des pays démontre une absence de complémentarité entre l'offre d'exportation et la demande d'importation au sein de la zone.

Le tableau (6) présente les scores d'efficacité commerciale des pays de la SADC sur la période 2005-2017. Le groupe des économies à score d'efficacité commerciale élevé sur la période dispose d'un score compris entre 62% -52% (Nambie(62%), Swaziland(59.6%), Afrique-du-Sud, Botswana(56%)). Le plus faible score d'efficacité est enregistré par la Tanzanie et la Zambie (48%). Une analyse de la performance commerciale bilatérale montre que les paires efficaces sur la période sont : Lesotho-Afrique-du-Sud(90%) ; Afrique-Du-Sud-Lesotho (81%) ; Swaziland- Afrique-du-Sud (80%) ; Lesotho-Namibie (79%). La plus faible performance bilatérale au sein de la CER au cours de la période est estimée à 36% (Botswana-Angola ; Lesotho-Madagascar ; Namibie-Angola...). La SADC semble affiché une performance commerciale relativement plus importante. Les économies de la zone semblent plus intégrées au regards des scores d'efficacité commerciale bilatéraux obtenues. Ainsi, différents partenaires commerciaux au sein de la zone sont proches de leur frontière commerciale.

Enfin, le le tableau (7) présente les scores d'efficacité commerciale des économies de l'Afrique Centrale. Il ressort du tableau que le score d'efficacité le plus important sur la période 2005-2017, est estimé à 76.5%. En effet, la plus importante performance commerciale est enregistrée par la République Centrafricaine (76.5%), suivi du Burundi (74.9%). L'analyse de l'efficacité commerciale bilatérale montre que le plus important score d'efficacité commerciale s'établit entre la République Centrafricaine-Gabon (107.5%) ; la République Centrafricaine-Guinée-

Équatoriale (101%) ; Gabon-Tchad(82%) ; Burundi-Angola(81%) ; Cameroun-Guinée-Equatoriale(81%) ; Congo-Tchad(80%). Le tableau montre que l'ensemble des économies de la zone enregistrent des scores d'efficacité commerciale supérieurs à 50%. La faible diversification des économies de la CER explique le niveau élevé des scores d'efficacité.A l'instar de la zone CEDEAO, il est constaté une absence de complémentarité entre les économies la zone. En effet, la quasi-totalité des économies de la zone bénéficie dispose d'abondantes ressources naturelles exportées principalement vers des partenaires externes à la zone.

En somme, l'analyse des scores d'efficacité commerciale des trois CERs montre que les économies membres de la CEDEAO sont encore loin de leur frontière commerciale tandis que celles de la CEEAC présentent un faible écart entre commerce observé et potentiel de commerce. Ce résultat est conforme aux résultats des estimations du modèle de gravité présenté dans le tableau (2).

4 Conclusion

La décennie 2000 marque la relance du processus de coopération économique et régionale sur le continent africain. A travers la suppression des entraves commerciales et l'élargissement de la taille du marché, l'objectif sous-jacent des projets d'intégration est le développement économique à travers l'intensification des échanges commerciaux. En effet, les entraves commerciales fortement liées à l'étroitesse des marchés africains ne favorise pas l'exploitation du potentiel de commerce.

En général, le degré d'intégration commerciale bilatérale est apprécié en comparant le niveau des échanges commerciaux observés au niveau prédit par le modèle de gravité. Toutefois, cette approche ne favorise pas de comparaison entre le commerce observé et son niveau maximum défini par la frontière stochastique. L'objectif de notre papier est de réexaminer le potentiel de commerce en les économies africaines en recourant à l'approche à frontière stochastique qui définit le niveau maximum de commerce pouvant s'établir entre deux pays. Partant de l'hypothèse que tout écart entre commerce observé et potentiel de commercial est lié à des inefficacités, nous utilisons l'approche à frontière stochastique sur un panel de 40 pays exportateurs et 39 importateurs africains sur la période 2005-2017, pour revisiter le potentiel de commerce africain et partant apprécier la performance commerciale au sein des Communautés Économiques Régionales.

Les scores d'efficacité commerciale moyens des pays africains suggèrent une faible performance commerciale entre les pays africains, traduisant ainsi une faible intégration commerciale. L'analyse des scores d'efficacité bilatéraux de l'ensemble de notre échantillon sur la période montre que les pays d'Afrique du Nord sont plus intégrés. L'analyse de la performance commerciale au sein des CERs montre que les économies de l'Afrique Centrale sont proches de leur frontière commerciale. Au sein de la CEDEAO, par contre, ce sont les économies relativement de petite taille qui affiche des scores d'efficacité élevé. Ces deux résultats se rejoignent en ce sens que les économies peu diversifiées et spécialisées dans l'exportations de produits primaires et de ressources naturelles échangent très peu entre elles. Ainsi, l'epuisement du potentiel de commerce est plus lié à la structure productive des économies. La levée de l'ensemble des entraves commerciales n'impacterait pas significativement les échanges commerciaux entre les pays membres.

En somme, nous constatons que les scores bilatéraux dépendent de différents facteurs, incluant la similarités des goûts et préférences des partenaires, de caractéristiques liées à la géographie (la distance géographique, l'enclavement du pays importateur, l'existence d'une frontière commune), à l'histoire (colonisateur commun, le partage de la même langue officielle) et à la qualité institutionnelle du pays importateur (stabilité politique) et des accords régionaux de commerce. Les économies géographiquement éloignées affichent des scores d'efficacité commerciale faible. Toute chose qui demontre que la proximité constitue un facteur essentiel de la promotion commerciale. Nos résultats suggèrent également que l'augmentation du commerce intra-africain est possible à travers la réduction des entraves commerciales. L'approfondissement du processus d'intégration peut stimuler les échanges commerciaux entre les économies aux regards du potentiel existant. Cependant, l'analyse de l'efficacité commerciale au sein des CER, montre également que le processus d'intégration affectera très peu le commerce entre les économies de l'Afrique-Centrale et celles de la SADC déjà proche de leur frontière commerciale. Par conséquent, abolir l'ensemble des barrières commerciales au sein de ces zones aura un effet marginal sur le commerce intra-communautaire. La faiblesse du commerce intra-africain, est certes expliquée par l'importance des entraves commerciales, mais est aussi liée à la spécialisation des économies.

La forte dotation en ressource naturelle et la faible diversification des économies africaines ne favorise les échanges commerciaux entre eux. Les économies africaines sont peu diversifiées et le processus d'industrialisation peine à décoller. Ainsi, l'inadéquation entre l'offre d'exportation et la demande d'importation demeure l'obstacle majeur à l'augmentation du commerce entre les pays africains. La suppression des entraves commerciales peut certes entrainer une importante augmentation des échanges commerciaux entre les économies africaines. Toutefois, une intensification du commerce intra-africain passe nécessairement par la diversification et la transformation structurelle des économies. Par conséquent, les politiques d'intégration régionale doivent s'accompagner de projets d'industrialisation qui favoriseront une pleine exploitation du potentiel de commerce existant.

Une piste future d'analyse pertinente serait d'apprécier la performance commerciale de chaque communauté économique régionale en fonction des produits exportés.

Bibliographie

Achy, L. (2006). Trade in north africa : Assessing regional integration potential in north africa. In *Trabajo presentado en el Twenty-first Meeting of the Intergovernmental Committee of Experts (ICE), Rabat, Marruecos, el*, pp. 4–6.

Achy, L. (2007). Le commerce intra-régional : l'afrique du nord est-elle une exception ? *L'Année du Maghreb* (III), 501–520.

Aigner, D., C. K. Lovell, and P. Schmidt (1977). Formulation and estimation of stochastic frontier production function models. *Journal of econometrics 6*(1), 21–37.

Anderson, J. E. and E. Van Wincoop (2003). Gravity with gravitas : a solution to the border puzzle. *the american economic review 93*(1), 170–192.

Atif, R. M., L. Haiyun, and H. Mahmood (2017). Pakistan's agricultural exports, determi- nants and its potential : an application of stochastic frontier gravity model. *The Journal of International Trade & Economic Development 26*(3), 257–276.

Avom, D. and D. Mignamissi (2013). Évaluation et analyse du potentiel commercial dans la communauté économique et monétaire de l'afrique centrale (cemac). *L'Actualité écono- mique 89*(2), 115–145.

Battese, G. E. and T. J. Coelli (1988). Prediction of firm level technical inefficiencies with a generalized frontier production function. *Journal of econometrics 38*, 387–399.

Bhattacharya, S. K. and G. G. Das (2014). Can south–south trade agreements reduce development deficits ? an exploration of saarc during 1995–2008. *Journal of South Asian Development 9*(3), 253–285.

Chauvin, S. and G. Gaulier (2002). Prospects for increasing trade among sadc countries. In *Annual Forum on Trade and Industrial Policy Strategies, Glenburn Lodge, Muldersdrift, South Africa*.

Chauvin, S., G. Gaulier, et al. (2002). *Regional trade integration in Southern Africa*. Number 2002-12. CEPII.

Désiré, A. and M. M. NJIKAM (2014). Intégration par le marché cas des pays de la ceeac.

Djemmo Fotso, A. (2014). The potential effects of the eccas free trade area on trade flows.

Fally, T. (2015). Structural gravity and fixed effects. *Journal of International Economics 97*(1), 76–85.

Feenstra, R. C. (2004). *Advanced international trade : theory and evidence*. Princeton university press.

Foroutan, F. and L. Pritchett (1993). Intra-sub-saharan african trade : is it too little ? *Journal of African Economies 2*(1), 74–105.

Geda, A. and E. H. Seid (2015). The potential for internal trade and regional integration in africa. *Journal of African Trade 2*(1), 19–50.

Head, K. and T. Mayer (2014). Gravity equations : Workhorse, toolkit, and cookbook. In *Handbook of international economics*, Volume 4, pp. 131–195. Elsevier.

Kumbhakar, S. C. (1990). Production frontiers, panel data, and time-varying technical inefficiency. *Journal of econometrics 46*(1-2), 201–211.

Liaquat, H., N. Gul, A. Irfan, and A. Sami (2016). Pakistan's exports efficiency : An application of the stochastic frontier gravity model. *Abasyn Journal of Social Sciences–Special Issue*, 164–177.

Meeusen, W. and J. van Den Broeck (1977). Efficiency estimation from cobb-douglas production functions with composed error. *International economic review*, 435–444.

Ravishankar, G. and M. M. Stack (2014). The gravity model and trade efficiency : A stochastic frontier analysis of eastern european countries' potential trade. *The World Economy 37*(5), 690–704.

Redding, S. and A. J. Venables (2004). Economic geography and international inequality. *Journal of international Economics 62*(1), 53–82.

Tamini, L. D., H. E. Chebbi, and A. Abbassi (2016). Trade performance and potential of north african countries : An application of a stochastic frontier gravity model.

Unies, N. (2013). Intégration régionale et développement du commerce intra-régional en Afrique du nord : quel potentiel de commerce ? *Commission économique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord*.

Annexes

Table 4–Résultats des Estimations du Modèle de gravité des CER

	Estimation Frontière Stochastique (kmb90) **Inefficacité variante** CEDEAO	Estimation Frontière Stochastique (kmb90) **Inefficacité variante** SADC	Estimation Frontière Stochastique (kmb90) **Inefficacité variante** ECCAS
PIB Reèl par habitant relatif	1.045*** (0.248)	0.411*** (0.122)	-0.607** (0.309)
Distance bilatérale	-1.658*** (0.472)	-3.749*** (0.620)	-1.946** (0.891)
Frontière commune	0.968* (0.514)	1.076** (0.469)	2.169* (1.294)
Langue Officielle commune	-0.284 (1.307)	2.668*** (0.500)	1.168 (1.557)
Colonisateur Commun	0.931 (1.366)	-1.954*** (0.433)	1.375 (1.344)
Pays importateur enclavé	-0.860** (0.435)	-1.347*** (0.501)	0.382 (0.865)
stabilité politique du pays importateur	0.241* (0.146)	0.190 (0.216)	-0.908*** (0.349)
Monnaie commune	1.954*** (0.520)	-2.334*** (0.631)	1.066 (1.073)
σ^2	17.89 *** (2.384)	16.54 *** (0.0131)	2.652* (1.597)
σ^2	6.548** (0.545)	7.75** * (1.07)	8.97** * (1.614)
σ_μ	4.229*** (0.281)	4.067*** (0.319)	1.613*** (0.490)
σ_ς	2.558*** (0.106)	2.78*** (0.193)	2.995*** (0.269)
λ	1.652*** (0.264)	1.460*** (0.368)	0.544 (0.453)
Log Likelihood Function	-6153	-3812	-1493
Observations	2509	1508	572
Nombre de paire	193	116	44

Erreurs Standards Robustes entre parenthèses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 5– Score d'efficacité commerciale Au sein de la CEDEAO(2005-2017)

	BEN	BFA	CIV	CPV	GHA	GIN	GMB	GNB	LBR	MLI	NER	NGA	SEN	SLE	TGO	Moyenne
BEN		0.38	0.47	0.46	0.47	0.50	0.30	0.60	0.26	0.39	0.38	0.42	0.40	0.28	0.58	0.421
BFA	0.47		0.48	0.47	0.37	0.52	0.25	0.57	0.25	0.41	0.38	0.39	0.40	0.25	0.46	0.403
CIV	0.46	0.38		0.36	0.34	0.52	0.28	0.60	0.39	0.40	0.39	0.31	0.38	0.33	0.49	0.402
CPV	0.47	0.60	0.38		0.38	0.39	0.38	0.59	0.44	0.58	0.69	0.47	0.32	0.44	0.49	0.473
GHA	0.46	0.53	0.35	0.39	0.29		0.51	0.32	1.74	0.53	0.55	0.58	0.28	0.54	0.42	0.537
GIN	0.50	0.67	0.53	0.37	0.27		0.36	0.35	0.34	0.63	0.67	0.38	0.52	0.45	0.49	0.466
GMB	0.30	0.53	0.30	0.41	0.53	0.39		0.66	1.75	0.56	0.57	0.57	0.52	0.58	0.29	0.568
GNB	0.59	0.59	0.61	0.65	0.31	0.37	0.67		0.29	0.61	0.62	0.44	0.68	0.40	0.59	0.531
MLI	0.40	0.39	0.49	0.39	0.29	0.50	0.25	0.58	0.28		0.44	0.37	0.49	0.29	0.39	0.397
NER	0.49	0.43	0.47	0.54	0.36	0.53	0.33	0.61	0.29	0.49		0.50	0.46	0.28	0.44	0.444
NGA	0.39	0.54	0.29	0.42	0.57	0.37	0.55	0.41	1.75	0.54	0.59		0.35	0.57	0.42	0.555
SEN	0.41	0.36	0.40	0.35	0.28	0.51	0.51	0.69	0.30	0.42	0.41	0.39		0.34	0.42	0.414
SLE	0.28	0.55	0.36	0.45	0.57	0.47	0.60	0.40	1.77	0.59	0.55	0.60	0.35		0.26	0.558
TGO	0.59	0.39	0.52	0.47	0.43	0.50	0.29	0.59	0.24	0.41	0.40	0.49	0.41	0.25		0.429

Table 6–Score d'efficacité commerciale au sein de la SADC(2005-2017)

	AGO	BWA	LSO	MDG	MOZ	MWI	NAM	TZA	ZAF	ZMB	ZWE	Moyenne
AGO		0.61	0.60	0.51	0.63	0.57	0.45	0.38	0.39	0.61	0.55	0.529
BWA	0.36		0.60	0.44	0.65	0.51	0.64	0.62	0.70	0.51	0.53	0.556
LSO	0.41	0.60		0.36	0.53	0.42	0.79	0.57	0.90	0.39	0.40	0.538
MDG	0.57	0.72	0.61		0.46	0.50	0.58	0.39	0.51	0.60	0.59	0.553
MOZ	0.57	0.69	0.54	0.44		0.48	0.53	0.41	0.48	0.55	0.55	0.523
MWI	0.45	0.47	0.40	0.42	0.46		0.60	0.59	0.59	0.43	0.59	0.498
NAM	0.36	0.56	0.77	0.48	0.45	0.54		0.53	0.71	0.59	0.54	0.621
SWZ	0.37	0.63	1.00	0.42	0.58	0.47	0.77	0.60	0.80	0.41	0.50	0.595
TZA	0.42	0.53	0.56	0.37	0.41	0.45	0.55		0.54	0.50	0.42	0.476
ZAF	0.36	0.60	0.81	0.44	0.47	0.54	0.73	0.54		0.49	0.61	0.561
ZMB	0.41	0.48	0.38	0.36	0.40	0.47	0.58	0.61	0.57		0.50	0.476
ZWE	0.39	0.48	0.36	0.37	0.50	0.59	0.63	0.55	0.60	0.47		0.494

Table 7– Score d'efficacité commerciale au sein de CEEAC (2005-2017)

	AGO	CMR	COG	GAB	GNQ	RWA	TCD	Moyenne
AGO		0.60	0.64	0.63	0.64	0.79	0.75	0.674
BDI	0.81	0.55	0.55	0.68	0.71	1.30	0.65	0.749
CAF	0.73	0.64	0.71	1.075	0.85	0.57	0.79	0.765
CMR	0.60		0.64	0.70	0.81	0.57	0.67	0.666
COG	0.63	0.66		0.67	0.73	0.56	0.80	0.675
GAB	0.58	0.74	0.68		0.83	0.69	0.82	0.724
RWA	0.67	0.56	0.54	0.57	0.58		0.56	0.581

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES IMPLICATIONS DE L'ADHÉSION DU MAROC À LA COMMUNAUTÉ ECONOMIQUE DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST (CEDEAO) : ENTRE DÉFIS ET PERSPECTIVES COMMUNES

Abdelhamid BOULAKSILI
Doctorant – CED : Gestion, Economie et Développement Durable,
UAE, Tanger-Maroc
boulaksili@gmail.com

Mhamed HAMICHE
Professeur de l'Enseignement Supérieur
UAE, Maroc
hamiche2020@gmail.com

Yousra EL HAJEL
Doctorante-CED : Laboratoire d'Etudes et de Recherche en Science de Gestion
Université Mohamed V de Rabat, Maroc
elhajelyousra2017@gmail.com

Abdenbi EL MARZOUKI
Enseignant chercheur à la FSJES, Agdal-Rabat, Maroc,
elmarzouki@gmail.com

RÉSUMÉ – Ce papier revient sur les opportunités et les défis relatifs à l'adhésion du Maroc à la CEDEAO afin d'apprécier les impacts qui en découlent et identifier les leviers que le Maroc gagnerait à déployer pour assurer les conditions d'une adhésion réussie à ce bloc régional. Ce sujet prend son importance après la demande exprimée par le Maroc d'intégrer la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) moins d'un mois après son retour à l'Union Africaine en Janvier 2017. Le Maroc juge opportun d'être à proximité de ses intérêts au sein de l'un des groupements économiques les plus intégrés du continent. De nouvelles réformes, à l'image de l'adoption du Tarif Extérieur Commun de la CEDEAO et de ses implications, la libre circulation des personnes dans la zone communautaire favorisera le développement des chaînes de valeur régionales et consolideront l'intégration régionale. Le statut de membre permettrait au Maroc de se passer d'un accord de libre-échange avec la CEDEAO et de faciliter, sur un autre aspect, la concrétisation du gazoduc annoncé récemment, qui doit rallier le Maroc à partir du Nigeria en longeant une bonne partie des pays membres de ce bloc régional Ouest africain.

Mots-clés : Adhésion du Maroc, CEDEAO, intégration régionale, accord de libre-échange.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. INTRODUCTION

A partir des années 1990, l'intégration régionale connaît un renouveau dans le monde. Cet essor concerne aussi bien les pays industriels que les pays sous-développés. Les tentatives d'intégration régionale entre des pays du Sud (régionalisation Sud-Sud) constituent une spécificité et une nouvelle tendance pour les pays en voie développement. En effet, l'intégration régionale est la clef de l'avenir de la compétitivité de l'Afrique. Cette nouvelle tendance pose évidemment la question de son impact sur les économies des pays concernés, en particulier sur la problématique de la croissance et le développement économique au sens large.

Toutefois, les tentatives d'intégration régionale pendant la première vague d'intégration, dans les années 1960 et 1970, ont eu des résultats mitigés et souvent décevants en termes de création de richesse et de renforcement des économies et le rythme des taux de la croissance économique. Certes, la situation actuelle est différente en ce qui concerne d'une part, la structure économique et le niveau de développement des pays engagés dans des processus d'intégration régionale et d'autre part, la nature des partenariats développé et de la stratégie de développement mise en place dans la plupart des pays en voie de développement, moins repliée sur le marché domestique.

En ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) reste l'une des principales communautés économiques régionales sur lesquelles le processus d'intégration du Continent, tel que recommandé par l'Union Africaine, doit prendre forme. Elle regroupe l'ensemble des 15 pays de la sous-région. Par ailleurs, la CEDEAO a enregistré d'énormes progrès sur le plan de la mise en œuvre des chantiers majeurs de l'intégration régionale[1].

En effet, les pays membres de la CEDEAO sont engagés dans plusieurs accords commerciaux au plan bilatéral et continental, notamment l'Accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne et la Zone de Libre Echange (ZLE) continentale. C'est dans ce contexte que le Maroc a signé des accords, parfois préférentiels, dans plusieurs secteurs avec la plupart des pays de cet espace. C'est en particulier vrai dans le cas des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) où l'intervention du Maroc est assez manifeste, notamment dans les secteurs de la banque, de la grande distribution et du commerce de détail et du tourisme.

Ainsi, ce sujet prend son importance graduelle après la demande exprimée par le Maroc d'intégrer la CEDEAO moins d'un mois après son retour à l'Union Africaine en Janvier 2017. En réponse à cette volonté, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de la CEDEAO, lors de sa 51ème session ordinaire tenue le 4 juin 2017 à Monrovia, a donné son accord de principe pour l'adhésion du Maroc à cette organisation régionale.

[1] Concrétisation des protocoles de la libre circulation des personnes au sein de la CEDEAO et le droit de résidence et d'établissement matérialisés par la suppression de visa entre les Etats ; La mise en place d'une zone de libre-échange et le schéma de libéralisation des échanges ; L'application du Tarif Extérieur Commun (TEC-CEDEAO) en 2015 ; La marche vers le lancement d'une monnaie unique : Eco a été adopté comme le nom de la monnaie unique de la et devrait donc entrer en vigueur en 2020 dans les quinze États de l'espace CEDEAO.

Cependant, l'étude d'une telle problématique accepte certainement des réponses équivoques, tant les implications de cette adhésion sont à la fois juridiques, géopolitiques, économiques, sociales et culturelles, etc. Donc, au-delà de confirmer l'orientation africaine du Maroc, cette décision d'adhérer à la CEDEAO est à la fois source de défis et d'opportunités communes. En tant que premier investisseur africain en Afrique de l'Ouest, le Maroc juge opportun d'être à proximité de ses intérêts au sein de l'un des groupements économiques les plus intégrés du continent.

De nouvelles réformes, à l'image de l'adoption du Tarif Extérieur Commun (TEC) de la CEDEAO et de ses implications, favoriseront de leur part le développement des chaînes de valeur régionales et consolideront l'intégration régionale.

Ainsi, le statut de membre permettrait au Maroc de se passer d'un accord de libre-échange avec la CEDEAO et de faciliter, sur un autre aspect, la concrétisation du gazoduc annoncé récemment, qui doit rallier le Maroc à partir du Nigeria en longeant une bonne partie des pays membres de ce bloc régional Ouest africain.

Par ailleurs, le Maroc doit anticiper sur la manière de gérer la question de l'unité de son intégrité territoriale dans l'hypothèse probable de la validation de l'adhésion du Maroc afin d'éviter des divisions au sein des Etats membres de cette communauté régionale.

En parallèle, il est fort de constater que les défis de cette éventuelle intégration du Maroc à la CEDEAO sont immenses. Parmi ces derniers, on trouve la migration du fait que l'une des réalisations économiques et politiques de la CEDEAO, la libre circulation des personnes dans la zone communautaire est cruciale, et sa mise en œuvre intégrale doit être garantie dans tous les Etats membres actuels et futurs de la CEDEAO.

Concernant le volet économique, l'instauration d'un TEC identique à celui en vigueur dans l'espace ouest-africain depuis janvier 2015 sera également une exigence, à côté de l'harmonisation des politiques budgétaires, surtout dans la perspective de l'adoption d'une monnaie commune à savoir ECO à l'horizon 2020. Face à cette panoplie d'exigences, certaines voix plaident déjà en faveur d'un statut d'Etat associé au lieu d'une adhésion totale du Maroc à la CEDEAO.

Donc, il devient impératif de mettre en relief et de bien comprendre les défis et les opportunités relatifs à l'adhésion du Maroc à la CEDEAO afin d'apprécier les implications qui en découlent et identifier les leviers (économiques, géopolitiques, communicationnels, etc.) que le Maroc gagnerait pour assurer les conditions d'une adhésion réussie à ce bloc régional.

1. IMPLICATIONS JURIDIQUES DE L'ADHESION DU MAROC A LA CEDAO

« *La Conférence donne son accord de principe pour l'adhésion du Maroc, eu égard aux liens forts et multidimensionnels avec les Etats membres. Elle a instruit la Commission d'examiner les implications d'une telle adhésion conformément aux dispositions du Traité Révisé de la CEDEAO et de lui soumettre les résultats à sa prochaine session* ». Donc, en ces termes que la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de la CEDEAO, lors de sa 51ème session ordinaire tenue le 4 juin 2017 à Monrovia au Libéria, a donné son accord de principe pour l'adhésion du royaume du Maroc à cet espace régional.

Cependant, l'adhésion du Maroc à la CEDEAO peut être considérée en 3 étapes juridiques :

- Un consensus est atteint au niveau de la Conférence des chefs d'État et de gouvernement des États membres de la CEDEAO et un projet d'Acte additionnel relatif à l'adhésion du Royaume du Maroc à la CEDEAO est élaboré. Dans ce cas, inutile de réviser le Traité ;
- L'option de l'Acte additionnel permettra aux chefs d'État et de gouvernement de la CEDEAO d'analyser, ultérieurement, et au cas par cas, les demandes d'adhésion des États tiers ;
- En cas de validation définitive de l'adhésion du Maroc, les questions relatives à la liberté de circulation des personnes et des biens, au droit de résidence et d'établissement, la monnaie unique, le Tarif Extérieur Commun (TEC-CEDEAO), ainsi que tous les aspects techniques des futures relations entre la CEDEAO et le Maroc doivent nécessiter un délai de transition en vue de réussir le processus d'intégration.

1.1. ADHESION DU MAROC A LA CEDEAO : ENTRE TRAITE REVISE ET ACTE ADDITIONNEL

Le Traité de la CEDEAO est silencieux sur le droit d'adhésion des autres pays[2]. Toutefois, cela ne signifie en rien que qu'il a exclu de son champ d'application la possibilité d'adhésion d'autres pays et devient ainsi un Traité fermé. En effet, selon l'article 35 de la Convention de Vienne sur le Droit des Traités (CVDT)[3], on peut déduire qu'une obligation nait pour un Etat tiers d'une disposition du Traité, si les parties (originaires) à ce Traité ont entendu créer l'obligation et si l'Etat tiers accepte expressément par écrit cette disposition.

Si la révision du Traité s'impose comme une solution classique, d'autres solutions peuvent être envisagées devant le Maroc qui a accepté du coup de se soumettre entièrement au Traité de la CEDEAO et donc devenir membre de la CEDEAO par le droit d'adhésion. Toutefois, la CEDEAO a adopté en 2006 un nouveau régime juridique des Actes de la Communauté qui prévoit entre autres alternatifs l'Acte additionnel. Ce dernier permet de compléter le Traité et il est pris et signé par les Chefs d'Etat de Gouvernement de la CEDEAO par consensus. Nul n'est besoin de réviser le Traité de la CEDEAO dès lors que 9 pays membres ont signé ledit Acte additionnel. De ce fait, il n'y a pas d'obstacle légal dirimant à l'adhésion de ce pays au traité révisé de la CEDEAO.

1.2. DISPOSITION TRANSITOIRE ET ADHESIONS DU MAROC A LA CEDAO

En cas de consensus au niveau du Sommet des Chefs d'Etat et de Gouvernement de la CEDEAO, un Projet d'Acte Additionnel relatif à l'adhésion du royaume du MAROC doit être donc pris sans qu'il soit nécessaire de procéder à la révision du Traité de la CEDAO.

Cependant, l'adhésion du Maroc à la CEDEAO induirait la libre circulation des biens et des personnes et la nécessité de prendre en considération le droit de résidence et d'établissement, la monnaie unique, le TEC-CEDEAO ainsi que les aspects techniques de tout genre dans les futures relations entre la CEDEAO. Par conséquent, cela exigerait un délai de transition et une relecture de ses différents accords bilatéraux avec d'autres pays, voire multilatéraux. Le Royaume devra également adapter ses normes à celles en vigueur dans la CEDEAO.

[2] Pour plus de détail à propos de Traité révisé de CEDAO, le lecteur peut consulter (Commission de Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'ouest 1993).
[3] *Cf.* (Convention de Vienne 1969).

Sur le plan de la politique d'intégration régionale, le Maroc, en étant membre à part entière, va contribuer de manière active à la définition des stratégies d'intégration régionale, aux choix des projets d'infrastructure prioritaires, etc. Ainsi, le Maroc doit anticiper sur la manière de gérer et résoudre la question de l'intégrité de son territoire, car celle-ci risque provoquer des divisions au sein des Etats membres actuels.

De ce fait, le Maroc doit renforcer ses capacités militaires, ses équipements et ses prouesses économiques du pour jouer pleinement son rôle en tant que leader pour renforcer la sécurité et la stabilité de la région CEDEAO, en particulier dans le domaine des opérations de maintien de la paix, de la lutte contre le terrorisme et l'extrémisme violent, de la sécurité maritime et de la médiation des conflits.

Ainsi, le Maroc doit s'exprimer sur sa disposition à se soumettre au protocole de la CEDEAO sur la démocratie et la bonne gouvernance. En effet, le premier article du protocole souligne les principes de convergence constitutionnelle partagés par tous les pays membres, notamment en ce qui est en relation avec la séparation des pouvoirs entre l'exécutif, le législatif et le judiciaire, l'indépendance de la justice, l'accession au pouvoir par des élections libres, équitables et transparentes, le respect strict des principes de décentralisation du pouvoir à tous les niveaux de la chaîne de gouvernance, etc.

2. IMPLICATIONS SUR LES ECHANGES EXTERIEURS MAROC-PAYS DE LA CEDEAO

L'adhésion du Maroc à la CEDAO impliquerait l'introduction d'un certain nombre de dispositifs en matière de la politique commerciale y compris l'adhésion au Schéma de Libéralisation des Echanges (SLEC) et l'adoption du TEC de la CEDEAO. Ce deuxième point donne un aperçu général les échanges commerciaux entre le Maroc et la CEDAO et leurs éventuelles implications sur de son adhésion à cette Communauté régionale.

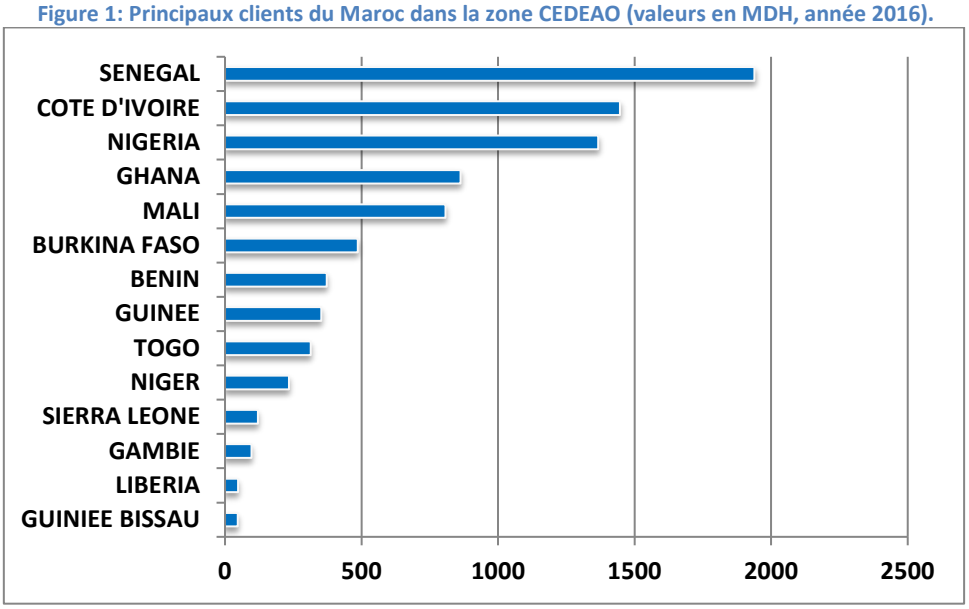
2.1. ANALYSE DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEDEAO ET LE MAROC

La communauté de la CEDEAO dans son ensemble et le Maroc ont des échanges commerciaux essentiellement avec des partenaires extérieurs à l'Afrique. Les échanges commerciaux du Maroc avec la zone CEDEAO enregistrent une croissance annuelle moyenne de 13,1% sur la période 2008-2016. Les exportations du Maroc à destination de la zone CEDEAO ont triplé depuis 2008 passant de 2,8Mds DH à 8,5Mds DH en 2016. En revanche, les importations en provenance de cette zone restent limitées. Elles se sont établies à 1Md DH en 2016 contre 712MDH en 2008 et une moyenne de 1,4Md DH sur cette période.

En effet, la répartition géographique des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne fait apparaître le bloc régional de la CEDEAO comme premier partenaire commercial du Maroc, avec une part de 50% en 2016.

Cependant, comme il est indiqué dans la figure 1, les principaux clients du Maroc dans la Zone CEDEAO, sont le Sénégal avec un montant qui voisine 1,9Md DH, la Côte d'Ivoire (1,4Md DH) et le Nigéria (1,4Md DH). Ces pays reçoivent en 2016 plus de la moitié des exportations à destination de cette région.

Figure 1: Principaux clients du Maroc dans la zone CEDEAO (valeurs en MDH, année 2016).



Source : Sur la base des chiffres communiqués par l'office d'échange.

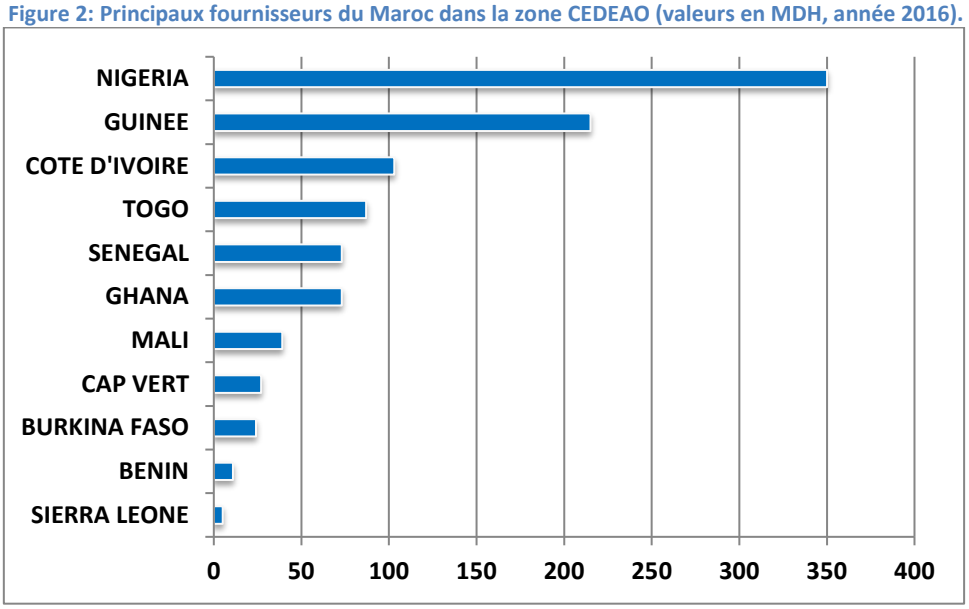
Toutefois, les exportations du Maroc vers la zone CEDEAO ne se limitent plus aux produits alimentaires. D'autres secteurs commencent à prendre du poids dans la nouvelle structure, notamment :

- L'industrie chimique (33,5% du total des exportations en 2016 contre 11,8% en 2008) ;
- La fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (4,4% en 2016 au lieu de 1,2% en 2008). En revanche, il y a lieu de noter la baisse de la part des ventes de l'industrie alimentaire (23,3% en 2016 contre 38,5% en 2008) et de celle du raffinage de pétrole et autres produits d'énergie (4% en 2016 contre 11,6% en 2008).

Ainsi, sur la période 2014-2016, plus de 60 % des exportations du Maroc vers la CEDEAO étaient constituées de produits manufacturés, notamment des engrais, des matériaux de construction, du papier, des cartons, des machines, des équipements de transport, des médicaments, des emballages métalliques, des structures métalliques et des chaussures. L'autre tiers était constitué de produits alimentaires, en particulier du poisson et de la farine de blé ou de méteil

En ce qui concernes les principaux fournisseurs du Maroc dans l'espace CEDAO, le Nigéria arrive au premier rang comme l'un des principaux de ses fournisseurs du Maroc dans cette région avec une part de 34,7%, suivi de la Guinée, la Cote d'Ivoire et le Togo avec respectivement 21,3%, 10,2% et 8,6% du total des importations (cf. figure ci-après). Certes, les importations marocaines en provenance de la CEDEAO sont constituées essentiellement du carburant (55,6 % des importations totales du Maroc en provenance de la CEDEAO), suivis des produits manufacturés (27,2 %) et des produits alimentaires (15,4 %). Elles sont également fortement concentrées dans une poignée de pays (figure 2) et dominées dans l'ordre par les importations en provenance du Nigeria (40 % des importations totales pour la période moyenne 2014-2016), du Togo (13,3 %), de la Côte d'Ivoire (12,4 %), de la Guinée (10,7 %) et du Sénégal (9,2 %).

Figure 2: Principaux fournisseurs du Maroc dans la zone CEDEAO (valeurs en MDH, année 2016).



Source : Sur la base des chiffres communiqués par l'office d'échange.

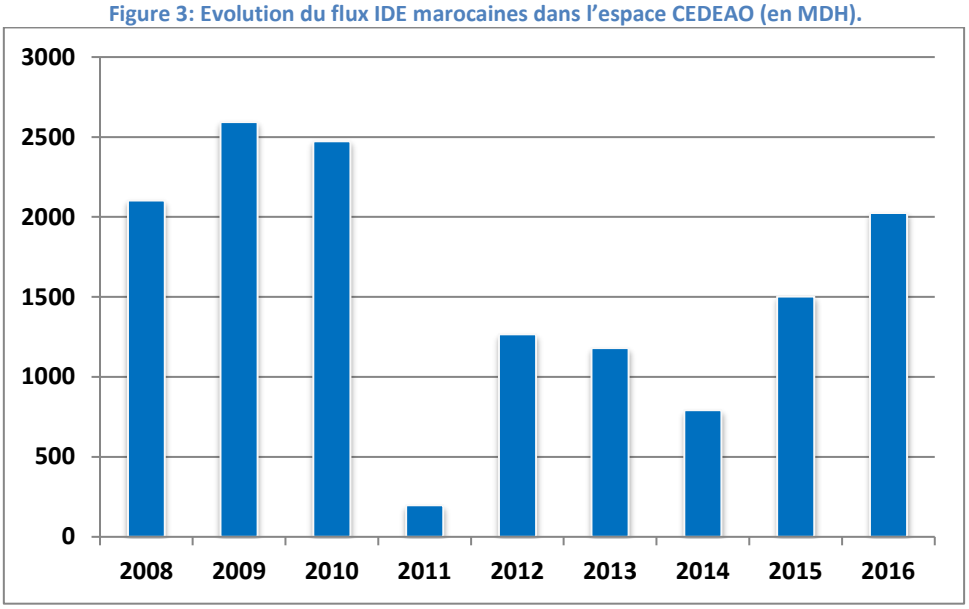
En conclusion, la part des exportations totales africaines du Maroc à destination de la CEDEAO continue d'augmenter et de gagner en importance, tandis que les importations du Maroc n'ont pas augmenté. Cette situation a renforcé la position du Maroc et sa place en tant que 2ème fournisseur africain de la zone (hors pays CEDEAO).

2.2. ANALYSE DES INVESTISSEMENTS MAROCAINS DANS L'ESPACE CEDEAO

Les investissements directs marocains dans l'espace CEDEAO ont atteint 2Mds DH en 2016, représentant ainsi près des 2/3 des investissements directs marocains en Afrique. Les investissements dans cet espace avaient atteint 90% du total des investissements marocains en Afrique en 2008 et 85% au terme de l'année 2009. Ainsi, le Maroc est présent au sein de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest à travers des investissements directs dans 12 pays notamment la Côte d'Ivoire (1.097MDH en 2016), le Benin (606MDH), la Guinée (130MDH) et le Sénégal (103 MDH).

La figure 3 reflète l'évolution du flux des Investissements Directs Marocains dans l'espace CEDEAO. Ces données suggèrent une baisse importante du flux d'IDE marocains vers la CEDEAO entre 2009 (2.593 MDH) et 2011 (197 MDH). En revanche, entre 2011 et 2016, les flux d'IDE marocains vers les économies de la CEDEAO ont dépassé 2.000 millions de dollars.

Figure 3: Evolution du flux IDE marocaines dans l'espace CEDEAO (en MDH).



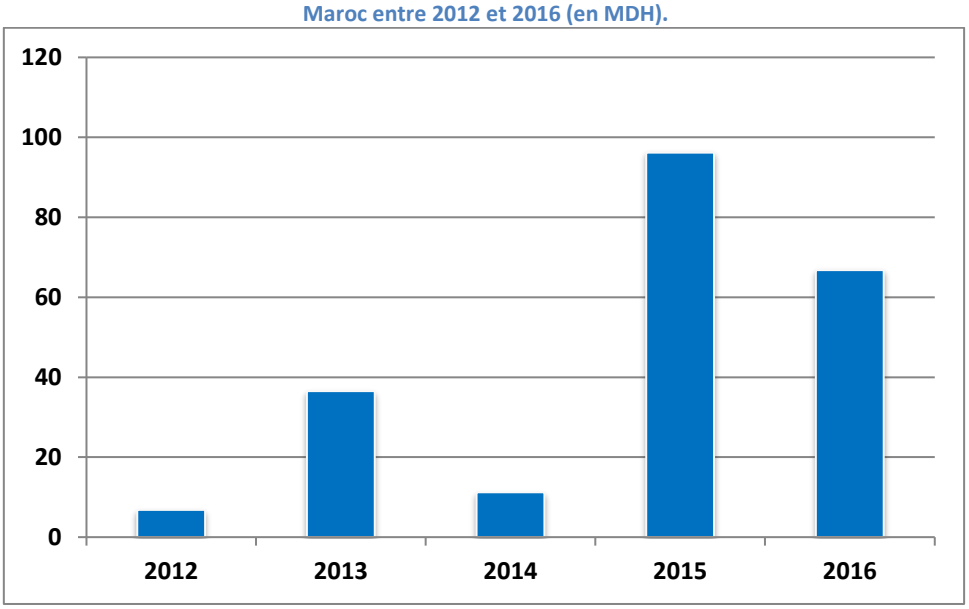
Source : Sur la base des chiffres communiqués par l'office d'échange.

Par ailleurs, les stocks d'IDE marocains dans les économies de la région CEDEAO ont quasiment doublé, passant de 4.138 Mds DH en 2010 à 8.202 Mds DH en 2014, les deux dernières années ayant enregistré les croissances les plus élevés. Cependant, cette tendance haussière cache des résultats mitigés pour les différentes économies de l'espace CEDEAO. Par exemple, le Mali et la Côte d'Ivoire, qui à eux seuls concentraient environ 85 % des stocks d'IDE mesurés en 2014, ont enregistré de très fortes hausses. Le Mali est resté le premier pays de destination des stocks d'IDE marocains pour les années respectives de la période considérée ; il a ainsi vu ses chiffres passer de 1 917 millions de DH en 2010 à 3 820 millions de DH en 2014. Sur la même période, les stocks des investissements marocains en Côte d'Ivoire ont plus que quintuplé, passant de 590 millions de DH à 3.175 millions de DH. En revanche, ils ont chuté au Sénégal, passant de 948 millions de DH en 2010 à 259 millions de DH en 2014 (Office des change s.d.).

Toutefois, le montant des investissements directs de la zone CEDEAO au Maroc demeure faible. Ils se situent à 66,8 MDH en 2016 contre 69,2 MDH en 2015 et seulement 11,2 MDH en 2014. Leur pourcentage dans le total des investissements directs étrangers au Maroc ne voisine que 0,2%. Par pays, le Sénégal vient en premier rang avec 36,4 MDH en 2016, suivi de la Côte d'Ivoire avec 12,8 MDH, de la Gambie avec 8,4MDH et du Mali avec 7,2 MDH.

La figure 4 résume l'évolution du flux des investissements directs de la zone CEDEAO au Maroc entre 2012 et 2016. Toutefois, afin d'accentuer la concentration des échanges commerciaux avec les pays de l'Afrique de l'Ouest, le Maroc a signé des accords bilatéraux d'investissement avec 8 pays de la CEDEAO, dont le premier a été conclu en 2001 avec le Sénégal.

Figure 4: Evolution du flux des investissements directs de la zone CEDEAO au Maroc entre 2012 et 2016 (en MDH).



Source : Sur la base des chiffres communiqués par l'office d'échange.

Cependant, seuls trois de ces accords sont entrés en vigueur à ce jour : celui conclu avec le Burkina Faso, la Gambie et le Mali. Toutefois, le récent accord conclu en décembre 2016 entre le Maroc et le Nigeria dans une logique de garantir un meilleur équilibre entre les droits et les obligations des investisseurs et ceux des pays hôtes, est mieux élaboré et contient des dispositions supplémentaires et novatrices (Gazzini 2017). Malgré quelques différences de fond et de procédure, l'accord bilatéral d'investissement qui lie le Maroc et le Nigeria paraît plus adéquat à l'Acte additionnel A/SA.3/12/08 de la CEDEAO que les précédents accords.

3. CONCLUSION

Les deux objectifs principaux poursuivis dans ce travail ont consisté à étudier, d'une part, les implications d'ordre juridique et politique de cette adhésion, y compris les implications sur le plan de la sécurité pour la sous-région Afrique de l'Ouest, et d'autre part, les implications potentielles sur la situation économique communautaire en mettant l'accent sur la convergence des échanges commerciaux et sur les investissements directs entre le Maroc et les pays de la CEDAO.

Dans ce sens, l'analyse montre ainsi que si l'élargissement de la CEDEAO au Maroc peut potentiellement apporter de la valeur ajoutée à l'économie sous régionale, renforcer la stabilité de la sous-région ainsi que l'influence du bloc CEDEAO, il y a toutefois lieu de se pencher sur la nécessité de respecter les recommandations suivantes :

- Un projet d'Acte additionnel relatif à l'adhésion du Royaume du Maroc à la CEDEAO doit être pris, sans qu'il soit nécessaire de recourir à la révision du Traité ;
- Les questions relatives à la Libre circulation des personnes et des biens, le droit de résidence et d'établissement, la monnaie unique, le TEC-CEDEAO ainsi que les aspects techniques de tout genre dans les futures relations entre la CEDEAO et le Maroc exigent un délai de transition.

En effet, l'analyse de l'évolution des relations commerciales récentes entre le Maroc et les pays membres actuels de la communauté fait ressortir un volume d'échanges commerciaux croissant. En effet, ces échanges enregistrent une croissance annuelle moyenne de 13,1% sur

la période 2008-2016 et les exportations marocaines à destination de cette zone ont triplé depuis 2008, marquant ainsi une dynamique continue de leurs relations commerciales.
Toutefois, en termes d'échanges commerciaux, la communauté de CEDEAO est en moyenne significativement plus protectionniste vis-à-vis du Maroc que le Maroc ne l'est à son égard. Ainsi, l'analyse comparative des dispositions des réglementations des changes marocaines et celle de la zone CEDEAO laisse apparaître que celle en vigueur dans cet espace constitue un cadre moins libéral.

En matière d'opérations en capital des non-résidents, le Maroc se trouve plus avancé. Son cadre libéral permettant l'entière liberté pour la réalisation des opérations d'investissements au Maroc. Or la constitution, dans un Etat membre de L'UEMOA, d'investissements directs ainsi que leur cession sont soumises à une déclaration préalable auprès du Ministre chargé des finances.

Donc, en termes d'investissement direct, il peut être relevé que :

- L'adhésion du Maroc à la CEDEAO pourrait entraîner un net renforcement des échanges commerciaux et d'investissements entre le Maroc et les pays membres actuels de l'espace de CEDAO ;
- L'attractivité des investissements directs de la zone de CEDEAO en général pourrait également s'accroître, de même que celle du Maroc ;
- La différence de niveau de développement industriel entre le Maroc et les Etats membres actuels de la CEDEAO va déclencher des mesures de mise à niveau pour les industries nationales dans les Etats membres.

Bref, le Maroc respecterait la plupart des critères de convergence. Certes, s'il était actuellement membre de l'espace CEDAO, les tendances passées et les implications à venir n'indiquent aucun risque majeur aussi bien sur l'économie marocaine que sur celle de la Communauté. Ainsi, en ce qui concerne les efforts déployés au niveau sous régional en vue de l'établissement de l'ECO ne seront pas négativement affectés par l'introduction d'une nouvelle monnaie dans la structure monétaire actuelle de cette zone.

Travaux cités :

[1] Commission de Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'ouest, (CEDEAO). «Traité revisé.» Abuja. NIGERIA, 1993.

[2] Convention de Vienne, Approuvée par l'Assemblée fédérale le 15 décembre 1989. *Droit des traités.* Vienne, 23 Mai 1969.

[3] Gazzini, Tarcisio. «The 2016 Morocco–Nigeria BIT: An Important Contribution to the Reform of Investment Treaties.» Édité par International Institute for Sustainable Development. *Investment Treaty News* 8, n° 3 (September 2017).

[4] Office des change, Département des Statistiques des Echanges Extérieurs. *Base de Données du Commerce Extérieur.* s.d. https://services.oc.gov.ma/DataBase/CommerceExterieur/.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA DYNAMIQUE DES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LA CHINE ET LES PAYS FRANCOPHONES D'AFRIQUE CENTRALE : LES DÉFIS D'UN PARTENARIAT GAGNANT-GAGNANT

Claude SUMATA
Professeur, Université Pédagogique Nationale
République Démocratique du Congo
clausum05@yahoo.fr

RÉSUMÉ – L'objectif majeur de cette étude est d'analyser la présence de la Chine en Afrique francophone à travers les nouvelles mutations de la coopération économique et de l'aide publique au développement. Dans le cadre de notre étude, nous allons aborder le cas des pays francophones d'Afrique centrale à savoir la RD Congo et la République du Congo. Il s'agit d'appréhender les relations économiques entre ces deux pays dotés en ressources naturelles et la Chine au-delà des liens séculaires les unissant avec leurs partenaires occidentaux traditionnels. Cette dynamique est de nature à stimuler la dynamique des échanges commerciaux dans le cadre d'un partenariat gagnant-gagnant. Dans ce contexte, les investissements directs étrangers chinois représentent un potentiel important pour la croissance et l'intégration des pays francophones d'Afrique centrale dans l'économie mondiale. De ce point de vue, nous observons une augmentation significative des flux commerciaux et d'investissements chinois au profit de l'Afrique depuis 2000. Ce phénomène demeure perceptible d'autant plus que les transactions commerciales et les flux financiers en provenance de l'occident tendent à stagner dans une certaine mesure.

Mots-clés : Commerce, Investissements directs étrangers, Chine, Afrique Centrale.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'émergence de l'Afrique centrale francophone est liée dans une certaine mesure au renforcement de ses liens commerciaux avec la Chine. Le géant asiatique se sert du continent africain dans le cadre de l'extension de son marché. La recherche des ressources naturelles demeure le principal catalyseur de l'internationalisation des firmes chinoises pour couvrir les besoins grandissants de leur industrie. Cette tendance est corroborée par la structure des

investissements directs étrangers (IDE) de la Chine en Afrique Centrale francophone dont les ressources sont principalement orientées vers les secteurs minier et pétrolier.

Cette étude concerne le cas des pays francophones d'Afrique centrale à savoir la République Démocratique du Congo (RDC) et la République du Congo. Il s'agit d'appréhender les relations économiques entre ces deux pays dotés en ressources naturelles et la Chine au-delà des liens séculaires les unissant avec leurs partenaires occidentaux traditionnels.

La coopération economique sino-africaine peut participer à l'amélioration de la compétitivité des économies de l'Afrique francophone. Cette stratégie s'inscrirait dans une dynamique positive pouvant entrainer la croissance et le développement economique de ces pays sous réserve d'une meilleure gouvernance economique et politique.

Notre analyse est structurée en trois parties essentielles. La première sera basée sur une brève revue de la littérature sur les enjeux fondamentaux de la coopération économique entre la Chine et l'Afrique francophone. La deuxième partie nous permettra de cerner la dynamique économique de la Chine ainsi que l'environnement économique actuel de la RDC et du Congo-Brazzaville. Enfin, la troisième partie essayera de dégager les perspectives qu'offrent les relations économiques sino-congolaises pour la compétitivité économique des pays francophones d'Afrique centrale

1. Les enjeux fondamentaux de la coopération économique entre la Chine et l'Afrique francophone

La problématique de la présence chinoise en Afrique a été un terrain de prédilection des nombreuses recherches au cours des dernières années (L. Wild et D. Mepham, 2006 ; F. Manjiad et S. Marks, 2007 ; T. Ian, 2008). Ces études fournissent d'importants enseignements sur les avancées significatives récentes de la Chine en Afrique même si elles ne prennent pas toujours en compte le cas spécifique des pays francophones.

Plus récemment, plusieurs études ont été entreprises sur le thème de la coopération entre la Chine et l'Afrique francophone. La plupart d'entre elles traitent des relations commerciales et de l'aide publique au développement (W. Jiang 2009 ; D. Bräutigam, 2011 ; C. Sumata et T. Dzaka-Kikouta, 2013 ; Dzaka-Kikouta T. and C. Sumata, 2014).

Les IDE de la Chine au profit du continent africain tendent à s'étendre considérablement et la quête des ressources naturelles de Beijing se situe dans le même schéma. Cependant, de nombreux pays occidentaux ont exprimé des préoccupations sur le manque de transparence de cette coopération et sur le risque que la spirale de la dette puisse s'enliser en Afrique francophone (S. Marysse, 2007 ; M. D. Huse et S. L. Muyakwa, 2008 ; C. Oya, 2008). En effet, cette inquiétude vise à mettre en évidence les intérêts stratégiques du géant asiatique dans ce processus et à ressortir les limites de sa politique étrangère.

L'Aide Publique au Développement de la Chine au profit de l'Afrique a augmenté de manière significative ces dernières années. Les fonds emmagasinés dans ce contexte sont passés de 631 millions de dollars à 3 milliards de dollars américains en 2015, soit une progression moyenne annuelle de 14 %.

L'assistance financière est articulée autour de trois axes principaux à savoir les prêts sans intérêts, les prêts à conditions préférentielles avec subvention d'intérêts, l'allégement de la dette et les dons techniques.

2. Les déterminants des économies de la Chine et de l'Afrique francophone centrale

2.1 La dynamique de l'économie chinoise

Depuis 1978, la Chine a connu d'importantes réformes fondées sur l'adoption des règles du marché qui lui ont permis d'aligner un taux de croissance moyen d'environ 10% (tableau 1). Beijing a franchi une étape supplémentaire dans la mise en œuvre des réformes dans les années 80 et au début des années 90. Cette stratégie a eu des résultats positifs, car le commerce et les investissements internationaux ont été partiellement libéralisés (J. Sachs, 2005). Par conséquent, cette économie en croissance rapide nécessite des ressources naturelles abondantes.

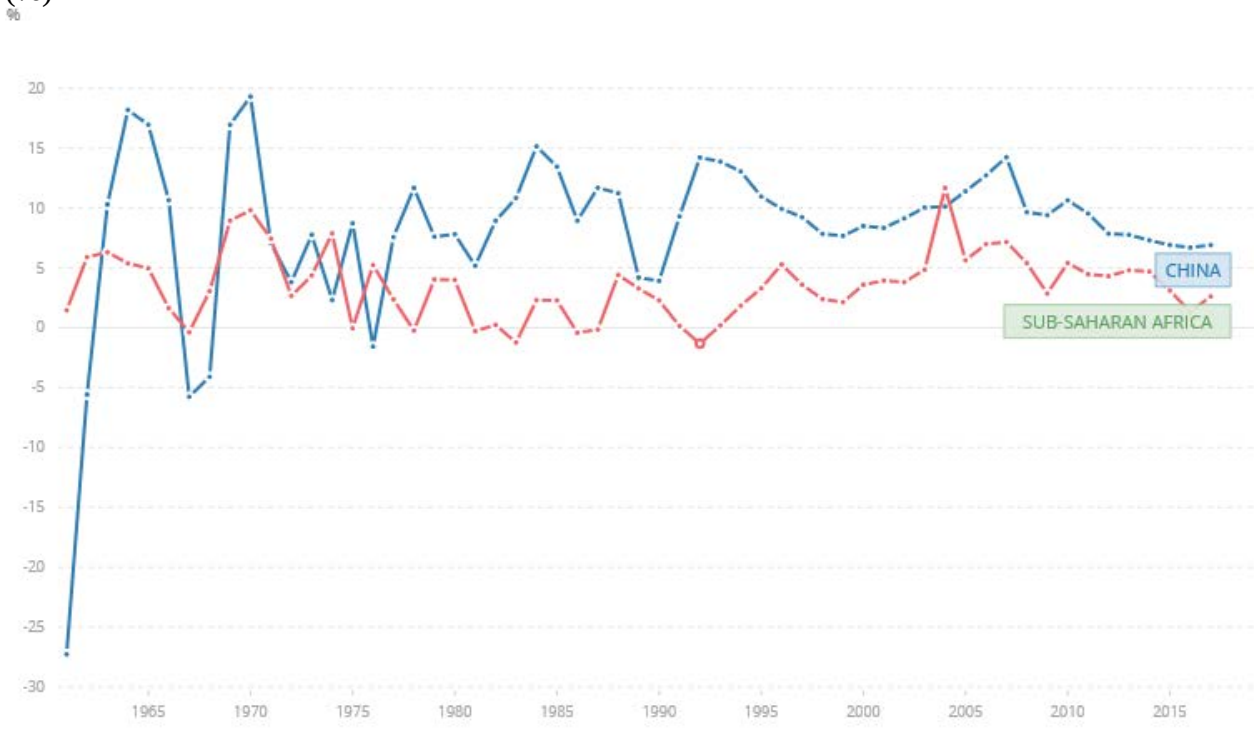
Table 1: Quelques variables macroéconomiques sur la China 1999-2008

	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08
Taux de croissance du PIB réel (%)	7.6	8.4	8.3	9.1	10	10.1	10.4	11.6	13	9
Indice de prix à la consommation	-1.4	0.4	0.7	-0.8	1.2	3.9	1.8	1.5	4.8	5.9
Réserves de change (Milliards de dollars américains)	154.7	165.6	212.2	286.4	403.3	609.9	818.8	1,066.3	1,528.2	1,946.3

Source: The US-China Business Council (UCBC Offices)

La Chine a connu un excédent commercial de 39 milliards de dollars américains en décembre 2008. Les exportations ont représenté 111,2 milliards de dollars américains, soit une baisse de 2,8% par rapport à l'année précédente. Les importations chinoises n'ont atteint que 72,2 milliards de dollars américains en novembre 2008, ce qui constitue une baisse de 21,3% par rapport à l'année précédente, selon le quotidien China Daily. Depuis 1996, l'économie de la chine et celle de l'Afrique subsaharienne ont tendance à suivre une trajectoire similaire, même si celle de la Chine demeure plus rapide (Figure 1).

Figure 1: Taux de croissance de la Chine et de l'Afrique subsaharienne 1961-2017 (%)



Source: Banque mondiale 2018

A l'issue de la guerre froide, les pays francophones se sont démarqués de leurs anciennes métropoles pour nouer des liens économiques avec d'autres partenaires tels que la Chine et l'Inde. Selon la Banque mondiale, Beijing a aligné un taux de croissance de 6,9% en 2017 contre 9,4% en 2009 alors que les pays d'Afrique subsaharienne n'ont maintenu qu'une hausse de 2,6% de leur PIB en 2017 contre 2,8% en 2009.

La RDC et le Congo-Brazzaville ont connu des bouleversements sociopolitiques, notamment des processus de démocratisation tumultueux et des conflits armés. Cette dynamique a perturbé dans une certaine mesure leur situation economique au cours de ces dernières décennies. En fait, leur décollage économique a été retardé et ils n'ont pas pu bénéficier de leurs énormes ressources naturelles de manière substantielle. Il est opportun de signaler que les taux de croissance affichés par ces deux pays d'Afrique francophone sont restés inferieurs à celui de la Chine au cours de la période allant de 2009 à 2017 (Tableau 2).

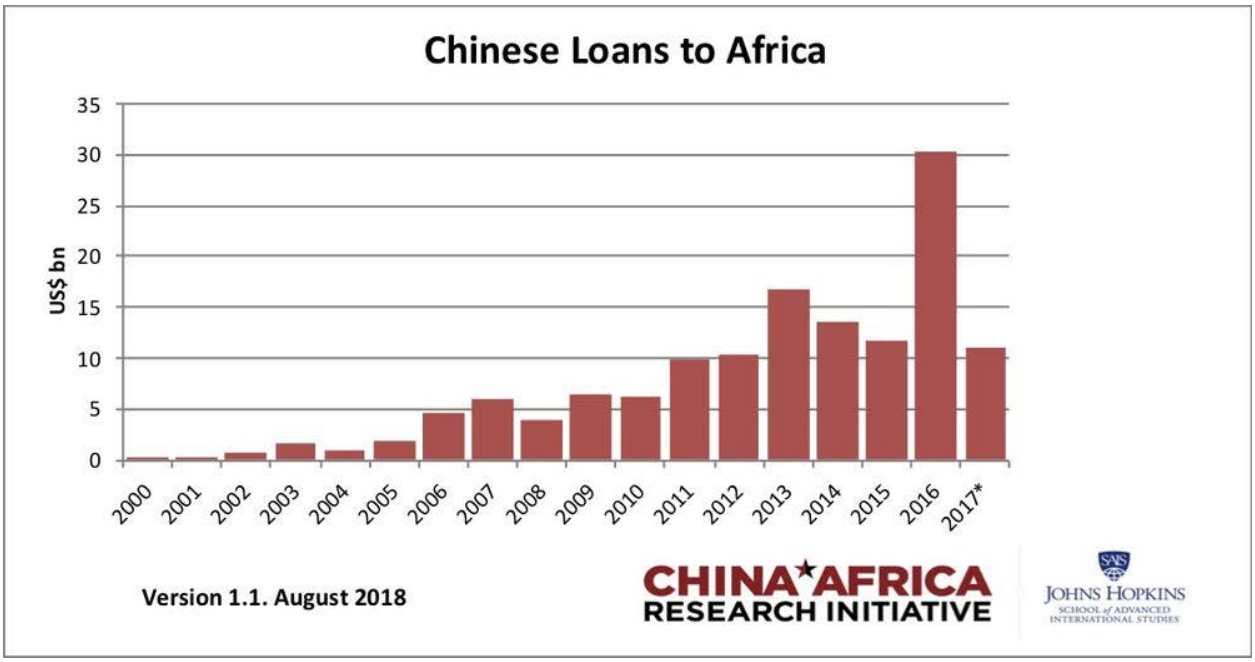
Table 2: Taux de croissance de la China et de l'Afrique Centrale Francophone en % 2009-2017

Pays	1961	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Chine	-27,3	9,4	10,636	9,536	7,856	7,758	7,298	6,9	6,7	6,9
RDC	-10,9	2,855	7,108	6,875	7,087	8,482	9,47	6,916	2,399	3,701
Congo-Brazzaville	8,4	7,469	8,752	3,421	3,8	3,441	6,78	2,646	-2,8	-4,589
Gabon	14,8	0,13	7,089	7,092	5,252	5,639	4,314	3,879	2,082	1,105
Tchad	1,4	4,218	13,55	0,083	8,883	5,7	6,9	2,768	-6,256	-2,954
Cameroun	1,2	2,199	3,423	4,129	4,543	5,404	5,884	5,651	4,45	3,177

Source: Banque mondiale 2018

Le PIB per capita de la Chine était de 1662 dollars américains en moyenne entre 1960 et 2016 avant d'atteindre un niveau record de l'ordre de 7329 dollars américains en 2017. Il est opportun de mentionner que les prêts alloués par la Chine aux pays africains ont atteint 143 milliards au cours de la période allant de 2000 à 2017 (Figure 2). Il s'agit essentiellement des engagements financiers du Gouvernement chinois, des banques et d'autres partenaires au développement en faveur des Etats africains et des entreprises publiques.

Figure 2: Evolution de la dette de l'Afrique en provenance de la Chine 2000-2017



Source: CARI (China Africa Research Initiative) 2018

2.2 L'environnement économique actuel de la RDC et du Congo-Brazzaville

La croissance économique observée en RDC en 2016 de l'ordre de 2,4% se situe dans une tendance baissière par rapport à l'année précédente. On a observé un renversement de tendance en 2017 car la croissance économique a redémarré avec une augmentation du PIB de l'ordre de 3,4 %. La reprise économique devrait se confirmer en 2018 et 2019 avec le relèvement des cours des matières premières et la relance de l'industrie extractive résultant du démarrage de nouveaux projets miniers. L'adoption du nouveau code minier en février 2018 a permis à l'Etat congolais de mobiliser davantage des recettes fiscales.

Au cours de la période allant de 2018 à 2019, la croissance économique a atteint respectivement 4,2 % en 2018 et 4,7 % en 2019. Cette reprise proviendrait essentiellement de la relance attendue des activités minières. La politique monétaire doit demeurer prudente pour assurer le maintien de l'équilibre macroéconomique et afficher respectivement des taux d'inflation fin période de l'ordre de 31 % en 2018 et 18 % en 2019.

L'évolution de la structure de l'économie de RDC fait ressortir le poids primordial du secteur primaire et du commerce, dont la contribution au PIB demeure plus importante que celle des autres secteurs. On observe une certaine progression du secteur des services, dont l'impact dans la dynamique de croissance observée récemment demeure palpable, et sa contribution à la formation du PIB est désormais de 31,8 % en 2008, alors qu'elle représentait 26,6% en 2006. Il est judicieux de mentionner que la part de l'agriculture à la croissance économique reste marginale. Les performances mineures obtenues par rapport à 2010 sont liées essentiellement aux programmes mis en œuvre pour améliorer les voies de desserte agricole et assurer l'essor des cultures d'exportation.

La croissance économique observée en RDC de 2002 à 2017 n'a pas été assez inclusive. Elle n'a pas généré des améliorations substantielles sur le plan social. Le chômage est resté élevé au cours de cette période car il touche plus de 50% de la population active. On n'a pas assisté à l'accroissement considérable de revenus des individus et à la réduction drastique des inégalités sociales. Le gouvernement congolais a manifesté sa volonté de s'impliquer davantage dans la reprise des activités économiques pour la période 2017-2019 en procédant, notamment à la réduction de 30% du budget de fonctionnement des institutions de l'Etat, en mars 2017.
Le ralentissement de l'activité économique observée en RDC en 2016 a déstabilisé l'équilibre des finances publiques. En effet, les recettes budgétaires par rapport au PIB ont baissé de 13,6 % à 9,4 % entre 2015 et 2016, favorisant ainsi une diminution drastique des dépenses publiques, 17,3 % en 2015 à 12,8 % du PIB en 2016. Les réserves de change sont passées de 1,4 milliards de dollars à 668 millions en septembre 2017 (soit 2,93 semaines d'importation). La monnaie congolaise s'est fortement dépréciée par rapport au dollar américain de l'ordre 23,7 % en 2016, favorisant ainsi l'envolée des prix dont le niveau a atteint respectivement 6,9 % en 2016 et 42,9 % en 2017.

Par ailleurs, la République du Congo a connu une croissance économique soutenue de 2003 à 2013 dans la mesure où le PIB a même triplé. Cependant, cette croissance n'a pas été régulière du fait des mouvements erratiques de cette variable au cours de cette période. Depuis 1980, l'accroissement continu des Investissements Directs Etrangers (IDE) a propulsé ce pays dans le

peloton de tête des pays d'accueil en Afrique. Ces investissements ont atteint plus de 21 milliards de dollars en 2012, en dépit d'un climat des affaires peu incitatif.

L'évolution récente de l'économie mondiale, caractérisée notamment par la baisse du cours du pétrole, constitue une opportunité majeure pour réfléchir sur les défis et les perspectives auxquels est confronté le Congo. Ce pays tire l'essentiel de ses recettes de la commercialisation du pétrole sur le marché mondial. Cette forte dépendance par rapport aux matières premières, en général, et au pétrole, en particulier, constitue dès lors une faiblesse fondamentale. Le secteur pétrolier représente environ 60 % du PIB, 75 % des recettes publiques et 90 % des exportations.

La croissance économique a subi un recul ces dernières années du fait de la conjonction de deux faits majeurs à savoir la diminution de l'offre pétrolière et la baisse de la demande intérieure. On a observé un taux de croissance de 3,4 % au cours de l'année 2013 contre 3,8 % en 2012. Cette croissance n'a pas été assez inclusive du fait de la faiblesse des avancées sociales en dépit des substantielles réformes économiques mises en œuvre. En effet, le taux de pauvreté est passé de 50,7 % en 2005 à 46,5 % en 2011. Le chômage demeure une tare de la société congolaise notamment celui des jeunes de 15 à 29 ans, atteignant 25 %.

Le poids exorbitant des industries extractives (environ 60 % du PIB) et du secteur tertiaire (environ 20 %) reste perceptible alors que la marginalisation des autres secteurs se maintient. Les bâtiments et les travaux publics, l'industrie, l'agriculture et la sylviculture représentent respectivement 8,3 %, 4,9 %, 3,3 % et 1,4 %. En terme d'Indice de Développement Humain (IDH) du PNUD, le Congo est classé au 142ème rang mondial sur 187 pays,

De même, le climat des affaires ne s'est pas amélioré de manière substantielle ces dernières années. Selon le rapport « Doing Business 2014 » de la Banque mondiale, ce pays occupe la 185ème place sur 189 pays. En 2013, la République du Congo a atteint le Point d'achèvement de l'initiative en faveur des Pays Pauvres très Endettés (PPTE) et l'Initiative d'Allègement de la Dette Multilatérale (IADM). Par conséquent, une part substantielle de sa dette extérieure a pu être effacée.

2.3 Les défis du commerce sino-africain

Selon Ian T (2006), la valeur des transactions commerciales entre la Chine et l'Afrique avait atteint 106,84 milliards de dollars en 2008 alors qu'elle représentait 40 milliards de dollars en 2005 (statistiques officielles chinoises). Par ailleurs, les exportations chinoises vers l'Afrique étaient de l'ordre de 50,84 milliards de dollars américains en 2006. Signalons que le commerce sino africain présente des déséquilibres énormes dans la mesure où les pays africains ne se retrouvent pas parmi les principaux partenaires de la Chine en termes d'exportations ou d'importations alors que le géant asiatique semble occuper de plus en plus un poids considérable dans le commerce extérieur de l'Afrique**.**

Comme la plupart des pays francophones exportent essentiellement des matières premières vers la Chine, leurs échanges extérieurs semblent suivre la tendance du marché international. L'Afrique francophone a bénéficié dans une certaine mesure de la hausse des prix des matières premières, ayant entraîné par une hausse de ses recettes d'exportation, au cours des dernières décennies.

Les pays pétroliers d'Afrique francophone demeurent des bénéficiaires substantiels de cette situation. La demande de pétrole de la Chine devrait atteindre environ 12,8 millions de barils par jour en 2025, soit une hausse de 130 % (Ian T, 2006). Le Gabon (un grand producteur de pétrole) et d'autres petits producteurs (Cameroun, Bénin, Congo-Brazzaville, Côte d'Ivoire et Tchad) pourraient bénéficier de cette augmentation attendue de la demande de pétrole.

Par ailleurs, les pays francophones demeurent des opportunités non négligeables pour les produits chinois du fait de leur demande. Signalons que la plupart de ces pays francophones disposent d'une ouverture vers la mer (République démocratique du Congo, Bénin, Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo, Gabon, Cameroun, République du Congo, Mauritanie). Par conséquent, ils constituent des points d'entrée non négligeables pour les produits chinois vers d'autres pays africains.

3 Au-delà de la coopération chinoise : Les perspectives d'avenir pour la RD Congo et la République du Congo

Selon Diakonia (2007), les relations entre la Chine et l'Afrique semblent suivre trois caractéristiques principales : la neutralité politique, la multiplicité des canaux et le partenariat gagnant-gagnant. La majeure partie des investissements directs étrangers chinois en Afrique francophone est concentrée dans les industries extractives (mines et hydrocarbures). Le volume des importations chinoises en RDC, essentiellement du cuivre et du cobalt, aurait quadruplé de 2004 à 2007 (Trade Law Centre for Southern Africa).

La tendance haussière du commerce entre la Chine et l'Afrique s'est atténuée à partir de 2014 suite à l'inversion du cycle des matières premières caractérisée par une baisse drastique du cours des produits de base. Les exportations de l'Afrique au profit de la Chine ont considérablement baissé alors que celles du géant asiatique sur ce continent sont demeurées substantielles. En 2016, par exemple, la valeur des transactions commerciales sino-africaines a atteint128 milliards de dollars américains contre 215 milliards de dollars américains en 2014, ce qui constitue une baisse significative (CARI, 2018).

Il est judicieux de restituer la présence chinoise en RDC dans une perspective globale en mettant en œuvre la volonté de ce pays d'assurer la promotion de ses exportations à travers le monde. Dans cette optique, la Société Générale d'Ingénierie d'Outre-mer de Chine, la COVEC maintient un accord de partenariat avec la Gécamines, depuis l'année 2006, censé favoriser le renforcement des capacités d'exploitation des gisements de Luisha[1].

Les liens tissés entre la société chinoise, la China National Machinery and Equipment Important Export, et la MIBA (la Société Minière de Bakwanga) sont de nature à stimuler la production du cuivre, de l'or, du nickel et de fer de ce conglomérat minier congolais initialement spécialisé dans l'exploitation du diamant. L'octroi d'un prêt de 75 millions de dollars devait permettre le renouvellement des équipements et la relance de la production du diamant afin d'atteindre environ 8 millions de carats par an alors que le rythme de production actuel serait de l'ordre de 6 millions (Sumata, 2014).

[11] Cette localité est située à 78 km de Lubumbashi sur l'axe reliant Lubumbashi à Likasi, ville située à 120 km au nord de Lubumbashi.

L'économie de la République du Congo demeure peu diversifiée. Son commerce extérieur est basé sur un faible nombre de pays et de secteurs d'activités. La France demeure le principal partenaire compte tenu du volume de ses importations. Il convient d'analyser la situation du Congo-Brazzaville afin de dresser les bases d'un processus de développement endogène et durable.

Cette démarche s'inscrit dans la dynamique des mécanismes visant à assurer la diversification de l'économie congolaise dans l'optique de l'émergence de ce pays. Il est opportun d'améliorer l'attractivité de ce pays en favorisant l'implantation des investissements directs étrangers de façon à favoriser la création massive d'emplois. La mise en place de quatre zones économiques spéciales se situe dans cette perspective.

Il est judicieux de mentionner que la formation demeure la pierre angulaire de cette stratégie. Dans ce cadre, la China Jiangsu International Economic Technical Coopération, en partenariat avec le ministère de l'Enseignement technique et professionnel du Congo-Brazzaville, a mis en place des centres de formation professionnelle accélérée dans les métiers du bâtiment. Il s'agit de lutter contre le manque d'ouvriers qualifiés et de favoriser l'insertion professionnelle des jeunes. La transformation structurelle de l'économie congolaise constitue un défi majeur.

Cette dynamique passe par l'amélioration de la compétitivité du pays et l'alignement des taux de croissance de plus de 6 %. L'atteinte de ce cercle vertueux de croissance économique est conditionnée à la poursuite des réformes économiques ambitieuses et à la mise en place des projets d'investissement dans des secteurs porteurs. Le Plan National de Développement de la République du Congo de 2012 à 2016 était censé assurer les priorités suivantes :

- L'accroissement des investissements en infrastructures et l'essor des compétences ;
- L'amélioration du climat des affaires ;
- L'implantation des zones économiques spéciales ;
- La consolidation de l'intégration régionale ; et
- L'amélioration du climat des affaires,

Les économies des pays d'Afrique francophone subissent donc les effets pervers de leur insertion récessive dans les réseaux de production internationaux. Comme la plupart des pays en développement, la RDC et le République du Congo disposent d'importantes ressources naturelles censées leur faciliter l'inclusion adéquate dans les chaînes de valeur mondiales. Cependant, ces substantielles dotations ne leur permettent pas de jouir des avantages comparatifs et compétitifs. Les caractéristiques fondamentales de cette situation catastrophique demeure le maintien d'une assise rentière basée essentiellement sur l'exportation de quelques matières premières (cuivre, pétrole…).

4 Conclusion

Cette étude nous a permis d'analyser l'implication de la Chine en Afrique francophone à travers la nouvelle tendance de la coopération economique dont les investissements directs étrangers, l'aide publique au développement et le commerce constituent des jalons majeurs. En fait, cette nouvelle donne représente un potentiel important pour la croissance et l'intégration de l'Afrique

francophone dans l'économie mondiale. Ce « géant » économique émergent de l'Asie demeure à l'avant-garde de l'explosion de l'aide publique au développement en Afrique francophone, dans le cadre de la nouvelle impulsion des relations commerciales Sud-Sud.

Nous avons assisté à une augmentation significative des échanges et des flux d'investissement entre l'Afrique francophone et la Chine depuis 2000. Dans ce contexte, la Chine a pu assurer la modernisation de ses industries et le boom économique consécutif a facilité la réduction de la pauvreté. En effet, le maintien d'une classe moyenne en plein essor, avec des revenus et un pouvoir d'achat en hausse constitue désormais une réalité flagrante. Cette situation semble stimuler la demande croissante non seulement des ressources naturelles, mais également d'exportations plus diversifiées et non traditionnelles.

Il semble tôt et prématuré d'évaluer les retombées de l'implication de la Chine en Afrique francophone, mais il est nécessaire de se demander si cette coopération améliorera le niveau de vie des africains. À première vue, il ne fait aucun doute que la coopération economique entre la Chine et l'Afrique francophone semble satisfaisante, en particulier pour la construction et la réhabilitation des infrastructures.

La compétitivité des pays d'Afrique Centrale Francophone en rapport avec les gains découlant des relations commerciales avec la Chine peut être cernée à travers la croissance economique observée au sein de cet espace économique. Les performances économiques de l'Afrique dépendent de la croissance économique du géant asiatique, du niveau de ses exportations et du flux de ses investissements directs. La réussite de cette dynamique est liée au respect des règles de bonne gouvernance et de leadership de façon à redistribuer de manière équitable les profits en provenance de l'exploitation des ressources naturelles. Par ailleurs, les pays d'Afrique francophone doivent s'engager dans une stratégie de diversification de leurs économies pour éviter les effets pervers des économies extraverties et monoproduction.

5 Bibliographie

Alden C. 2007. *China in Africa,* Zed Book.
Armitage T. 2008. "DRC Outlines US $ 9,25 Billion Deal With China", *Global Insight Daily Analysis*, Dow Jones Active, May 13.
Bräutigam D. 2011.'China in Africa: What can Western Donors Learn?', Report prepared for the Norwegian Investment Fund for Developing Countries (Norfund).
Diakonia 2007. *China and the End of Poverty in Africa– towards mutual benefit?,* Alfaprint, Sundbyberg, Sweden.
Dzaka-Kikouta T., et C. Sumata 2014. "Les multinationales chinoises et leurs IDE en Afrique centrale : mobiles et stratégies", dans *Les migrants et l'investissement en Afrique,* sous la direction de Claude Sumata. L'Harmattan. Collection Sociétés africaines et diaspora : 111-144.
Edinger H., et Janssen J. 2008. "China's 'Angola Model' comes to DRC", *The China Monitor,* Center for Chinese Studies, University of Stellenbosch, 24.
Huse M. D., et Muyakwa S. L. 2008. *China in Africa: Lending, Policy Space and Governance,* Norwegian Campaign for Debt Cancellation. Norwegian Council for Africa.
Ian T. 2006. "China's oil diplomacy in Africa", *International Affairs*, 82(5).
Ian T. 2008. "China and Africa: Engagement and Compromise", *African Affairs: Oxford Journals*, 26.

Jiang W. 2009. “A Chinese ‘Marshall Plan’ or business?”, Asian *Times publimes Online*, 26.
Manji F., et Marks S. 2007, *African Perspectives on China in Africa*, Oxford: Fahuma.
Marysse S. 2008. “Les contrats chinois en RDC: L’impérialisme rouge en marche ? ”, *L’Afrique des Grands Lacs Annuaire*, Annuaire 2007-2008.
N’Sakila G. M. 2008. “The Chinese Presence in Lubumbashi, DRC”, *The China Monitor*, Center for Chinese Studies, University of Stellenbosch, 24.
Oya C. 2008. “Greater Africa-China Economic Cooperation: Will This Widen ‘Policy Space’?”, *Development View Point*, Centre for Development Policy and Research, SOAS, London University, 4(6).
Sachs J. 2005. *The End of Poverty: How We Can Make It Happen In Our Lifetime*, Penguin Books.
Sumata C. 2014. *La gestion macroéconomique de la République Démocratique du Congo durant et après la transition démocratique*, MRAC-L'Harmattan. Cahiers africains no 85.
Sumata C. 2014 (Sous la direction). *Les migrants et l'investissement en Afrique*, L'Harmattan. Collection Sociétés africaines et diaspora.
Sumata C., et Dzaka-Kikouta T. 2013. " The Determinants of China's Foreign Direct Investment in Central Africa: Evidence from the Republic of Congo and DRC *", African East-Asian Affairs*, 2(7) : 15-38.
Van Daele J. 2008. “Are the Chinese the Saviours or the New Colonizers of Congo”, *Mo magazine*.
Wild L., et Mepham D. 2006 (Editeurs). *The New Sinosphere-China in Africa*, London: Institute for Public Policy Research.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE DU POUVOIR DE MARCHÉ DANS LA COMMERCIALISATION DU COTON EN AFRIQUE DE L'OUEST: ÉVIDENCE AU TOGO

Mezédom PANESSE
Doctorante en économie, Université de Lomé, Togo
Mezedome2@gmail.com

Résumé : Les concentrations visibles de pouvoir de marché formées du côté de l'offre de biens sont à l'origine d'une longue tradition de l'analyse économique. Toutefois, l'analyse des situations opposées dans lesquelles un ensemble de producteurs fait face au pouvoir de marché de l'acheteur comme c'est le cas pour le marché de coton en Afrique de l'Ouest est devenue à son tour très pertinente. A partir de la structure des prix et de l'indice de Lerner, ce papier analyse le pouvoir de marché exercé par les acheteurs de coton en Afrique de l'Ouest notamment au Togo depuis les différentes reformes mise en place pour pallier les différentes crises successives qu'a connues la filière coton dans ces pays.

Mot clés: Pouvoir de marché, commercialisation, coton

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

La crise alimentaire de 2008 a relancé et renforcé l'intérêt des économistes et des décideurs politiques sur la question du pouvoir de marché dans les marchés agroalimentaire (Perekhozhuk et al, 2016). En effet, longtemps considéré comme des modèles de marchés parfaitement concurrentiels, les marchés agricoles ne répondent plus désormais aux conditions servant de base au paradigme de la concurrence pure et parfaite (Bonanno, Russo, et Menapace, 2017). Le secteur agricole a évolué de tel sorte que les marchés agricoles sont de nos jours pour la plupart caractérisés par des niveaux élevés de concentration, des relations verticales complexes et des formes sophistiquées de coordination entrainant l'abandon au fur et à mesure de la théorie de la concurrence parfaite au profit de celle de la concurrence imparfaite (McCorriston, 2002; Saitone et Sexton, 2017; Sexton, 2000; Sexton, 2013; Sexton et Lavoie, 2001; Sexton et Zhang, 2001).

La structure d'un marché regroupe les caractéristiques de l'organisation de ce marché qui influence stratégiquement la nature de la concurrence et les prix sur le marché (Olukosi,

Isitor, et Ode, 2007). Koch (1980) a identifié quatre facteurs à prendre en compte pour déterminer la structure du marché à savoir le degré de concentration des vendeurs, le degré de concentration des acheteurs, le degré de différenciation des produits et les conditions d'entrée sur le marché. Ces éléments mesurent l'ampleur des écarts par rapport à la norme parfaitement concurrentielle. Plus l'écart est important, plus le marché est imparfaitement concurrentiel. Adegeye et Dittoh (1982) identifient différents types de structure de marché comme étant parfaitement concurrentiels, monopolistiques et, oligopolistiques selon que le marché soit concentré ou non. Le marché est dit concentré lorsqu'il se compose d'une part de plusieurs acheteurs et d'un petit nombre de vendeur (monopole, oligopole) et ou d'autre part de plusieurs vendeurs et d'un petit nombre d'acheteur (monopsone, oligopsone). Dans le premier cas, le pouvoir de marché est exercé par les vendeurs et dans le deuxième par les acheteurs.

Le pouvoir de marché est donc la capacité d'une entreprise (ou d'un groupe d'entreprises) à augmenter et à maintenir un prix supérieur (en cas de vente) ou inférieur (en cas d'achat) au niveau qui prévaudrait en cas de concurrence parfaite, (Bonanno, Russo, et Menapace, 2017). En effet, les vendeurs qui disposent d'un pouvoir de marché ont conscience de leur influence sur les prix ce qui les amène, pour maximiser leur profit, à vendre moins et ceci a un prix supérieur à celui de la concurrence parfaite. De même, les acheteurs qui ont un pouvoir de marché conscient qu'ils sont en mesure d'influencer le prix du produit achètent moins et paient un prix inférieur à celui d'un concurrent parfait (Sexton et Xia, 2018).

En sommes, le pouvoir de marché conduit les acteurs économiques qui l'exercent à ne plus se comporter de manière concurrentielle et à considérer le prix, non pas comme une donnée qui s'impose à eux, mais comme une variable stratégique. Les marchés agricoles en Afrique de l'Ouest sont pour la plupart propices à l'exercice des pouvoirs de marchés par les acheteurs. Ainsi, le marché de coton en Afrique se compose d'un petit nombre d'acheteurs voir même un seul acheteur (Etat) contre plusieurs vendeurs (producteurs).

Faute de débouchés à l'intérieur du pays et étant donné son faible taux de transformation (seuls 5 pour cent sont transformés), le coton est principalement exporté. Ainsi sur le plan national, l'Etat via les sociétés cotonnières et/ou quelques sociétés privés depuis les reformes des filières coton ouest africaines sont les seuls acheteurs. Ce qui leur donne le pouvoir d'imposer le prix d'achat du coton aux producteurs. Même si l'exportation du coton a joué un rôle de premier plan dans le développement économique de plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest à travers sa contribution à l'emploi, à la sécurité alimentaire, aux devises et aux intrants industriels, la dépendance de ces pays vis-à-vis de l'extérieur est une grande source de vulnérabilité car étant donné que les pays africains n'ont aucun poids sur le marché mondial de coton. Ils sont tributaires de facteurs exogènes tels que la baisse des cours mondiaux du coton, les subventions des pays développés à leurs producteurs, la dépréciation du dollar américain…etc sur lesquels ils n'ont aucune influence.

De même les prix payés aux producteurs nationaux en Afrique ne sont pas proportionnels aux prix auxquels sont écoulés ces produits sur les marchés mondiaux. La baisse des prix de coton graine, combinée avec l'accroissement dans le même temps des prix des intrants ont entrainé une baisse du revenu des producteurs qui ont vu leur marge après remboursement des intrants se réduire considérablement. Cette marge est quasiment passée de 180 000 FCFA/ha en moyenne en 2005 à 60 000 FCFA/ha en 2008 (UE/ACP, 2017). Par ailleurs, le rapport entre le coût des intrants et le revenu brut à l'hectare qui ne devrait normalement pas dépasser les 30 à 35 % s'est élevé dans certains pays à plus de 57%, niveau tout à fait insupportable pour les petits producteurs (Cabiner Performances Management

Consulting, 2008). Un grand nombre d'entre eux s'est donc détourné de la production cotonnière qui, en l'espace de quatre campagnes, a été pratiquement divisée par deux passant de 2,68 millions de tonnes en 2004-2005 à 1,38 million de tonnes en 2007-2008 (CPMC, 2008).

De plus, la volatilité des cours mondiaux, la perte de compétitivité due à l'augmentation de la productivité mondiale et les fonds de stabilisation peu adaptés ont conduit aux déficits financiers constatés depuis les années 1980 par ces sociétés parapubliques. En effet, ces anciennes structures, qui ont conduit avec succès le développement de la production cotonnière en Afrique, apparaissent aujourd'hui inefficaces et obscures dans leur gestion, leurs coûts de production et de fonctionnement.

Ainsi, depuis plus de deux décennies, les réformes des économies subsahariennes engagées dans le cadre du consensus de Washington ont entraîné le bouleversement radical de l'environnement des producteurs agricoles : libéralisation des prix, démantèlement des caisses de stabilisation et privatisation des monopoles publics ou parapubliques de développement. L'objectif était d'améliorer le mécanisme de fixation du prix payé aux producteurs (Staatz, Dione, et Dembele, 1989) et conduire ainsi à une meilleure allocation des ressources et une augmentation de la productivité en donnant la capacité aux agriculteurs de répondre aux signaux de prix de plus grands marchés (Dillon et dambro, 2017).

Ces différentes réformes ont elles eu l'effet escompté sur le degré du pouvoir de marché exercé par les intermédiaires dans la commercialisation de coton en Afrique de l'Ouest ? Telle est la question à laquelle nous allons essayer de répondre au cours de cette recherche.

L'objectif de ce papier est donc d'analyser le pouvoir de marché dans la commercialisation du coton en Afrique de l'Ouest, plus précisément au Togo depuis les différentes réformes mises en œuvre dans ce secteur d'activité. Dans les sections suivantes, nous allons faire la revue de littérature, présenter la méthodologie et interpréter les résultats.

2. Revue de littérature

Dans cette section, nous allons dans un premier temps faire la revue méthodologique et ensuite présenter les éléments empiriques sur l'estimation du pouvoir de marché.

A. Approches méthodologiques

Les méthodes utilisées par les économistes pour estimer le pouvoir de marché peuvent se classés en deux grands groupes les méthodes traditionnelles (**SCP**) ou les méthodes de la nouvelle organisation industrielle empirique **(NEIO).**

a. L'approche Structure-Conduite-Performance (SCP)

Le paradigme de la Structure Conduite Performance (SCP) élaboré par Mason en (1939),) est traditionnellement la principale méthode d'évaluation du pouvoir de marché. Selon ce modèle, la **performance** d'une industrie dépend du **comportement** des vendeurs et des acheteurs, lequel est lui-même déterminé par la **structure** du marché qui, à son tour, dépend des conditions de base telles que la technologie et la demande pour un produit**.** En effet, ce paradigme part du principe qu'avec un changement de structure, les entreprises sont plus enclines à adopter un comportement anticoncurrentiel pouvant entrainer des superprofits. Le paradigme SCP est donc basé sur le précepte selon lequel la performance d'une industrie (le

succès d'une industrie à produire des avantages pour les consommateurs) dépend de la conduite (du comportement) des vendeurs et des acheteurs, qui dépend de la structure du marché.

Une étude SCP typique régresse une mesure du pouvoir de marché telle que le bénéfice ou l'écart entre le prix et une mesure du coût sur une variable structurelle telle que les parts de marché des quatre plus grandes entreprises et d'autres variables. Ces études supposent que la mesure du pouvoir de marché est connue et cherchent à déterminer ce qui cause ce pouvoir de marché. De manière concrète, les modèles SCP consiste à estimer une régression de forme réduite dans laquelle la performance est liée à la structure du marché, bien que ces chercheurs utilisent rarement des modèles théoriques formels pour justifier leur recherche empirique, plusieurs de ces modèles existent. (Perloff, Karp, et Golan, 2007)

- La Structure du marché

la structure du marché est caractérisée par le nombre de vendeurs et d'acheteurs, la différenciation des produits, l'importance des barrières à l'entrée (ici, les proxys souvent utilisés pour l'évaluation sont l'intensité de publicité des firmes et l'intensité en capital), la structure des coûts, l'intégration verticale des vendeurs (fusion entre le détaillant et les fournisseurs), le degré de concentration des vendeurs (les indices de Gini ou d'Herfindahl sont utilisés pour mesurer cette concentration) et le degré de syndicalisation des firmes. Ces structures de marché sont étudiées dans le but de vérifier que les différences dans les structures observées peuvent effectivement expliquer les différences de comportements.

- Le comportement des marchés

On entend par comportement, l'attitude des entreprises par rapport aux prix (politique des prix), à la production (politique des productions), à l'innovation (politique de Recherche développement) et à la publicité. Les comportements n'ont pas fait l'objet d'une attention particulière dans le paradigme traditionnelle SCP. Bien souvent, les comportements se ramènent simplement à la maximisation du profit, hypothèse de la théorie traditionnelle des prix.

- Les performances

Les performances des entreprises peuvent être caractérisées par la production; l'allocation des facteurs; le progrès technique ; l'emploi. Les mesures de la performance du marché permettent de savoir si le pouvoir de marché est exercé dans un secteur. En général, on utilise la marge entre le prix et le coût (la différence entre le prix et le coût marginal) pour montrer dans quelle mesure la performance d'un secteur est proche d'un point de repère concurrentiel. Les performances sont en général assimilées à un indicateur de rentabilité. Le plus souvent, on utilise le taux de rentabilité des investissements, la marge prix-coût, et le q de Tobin.

En résumé, l'étude SCP typique comporte deux étapes principales. Premièrement, on obtient une mesure de la performance (par la mesure directe plutôt que par une estimation) et plusieurs mesures de la structure du secteur pour de nombreux secteurs. Deuxièmement, l'économiste utilise les observations intersectorielles pour régresser la mesure de la performance sur les diverses mesures de structure afin d'expliquer la différence de performance du marché entre les industries (Perloff, Karp, et Golan, 2007).

- Les limites du modèle SCP

L'approche SCP a été critiquée par de nombreux économistes comme étant descriptive plutôt qu'analytique car la nature de ces liens n'est généralement pas expliquée en détail. En

effet, même si plusieurs études empiriques ont été réalisées en utilisant ces types de modèles jusqu'à récemment (Geroski 1978 ; Sutton, 1991). Ils ont malgré tout montrés plusieurs limites d'ordre théorique et empirique. Sur le plan théorique, la limite vient du fait que la chaine de causalité envisagée est univoque. En effet, dans le modèle SCP, on part des structures de marché pour aboutir à la rentabilité. Ce qui implique que le changement est considéré comme étant exogène. Dans cette optique, les comportements et les performances sont envisagés comme structurellement déterminés. Or, le niveau de profit des firmes aura à son tour une influence sur les structures de marché, dans une période ultérieure. De même, les firmes peuvent par leur action influencer les structures de marché. La relation SCP a donc été enrichie par des phénomènes de « bouclage ».

Plusieurs autres critiquent ont été faites à l'encontre du paradigme SCP. D'abord, les arguments théoriques utilisés pour inclure tel ou tel aspect structurel de la liste des variables explicatives étaient souvent bien pauvres et il s'agissait d'une sorte de démarche ''à tâtons'', sans référence à un véritable modèle sous-jacent. Ensuite la méthode se heurtait aux problèmes lancinants de causalité et de simultanéité dans la mesure où elle était incapable de démontrer que c'est la concentration qui détermine et non l'inverse la rentabilité, plutôt que l'inverse. Et enfin, la plupart des relations étaient caractérisées par les conditions historiques dans lesquelles elles étaient établies et pouvaient souvent difficilement survivre à une quelconque modification de la conjecture ou à l'apparition d'un phénomène politique, ou technologique.

Ces insuffisances du modèle SCP ont conduit George J. Stigler (1968) et d'autres auteurs a exhorté les économistes à utiliser des modèles de théorie des prix fondés sur un comportement explicite maximisant le comportement des entreprises et des gouvernements plutôt que sur la méthode SCP. D'autres ont suggéré de remplacer le paradigme SCP par des analyses mettant l'accent sur la concurrence monopolistique (Chamberlin 1933, Hotelling 1929), la théorie des jeux (von Neumann et Morgenstern 1944) ou les coûts de transaction (Williamson 1975).Des études économétriques dans les années 60 et 70 ont tenté de dépasser certaines limites en étudiant des liens statiquement significatifs entre certaines mesures de performance (taux de profit) et un ensemble d'indicateurs de structure de marché (degré de concentration, barrière à l'entrée,..).

b. Les modèles de la Nouvelles Organisation Industrielle Empirique (NEIO)

L'insatisfaction à l'égard du paradigme SCP comme moyen d'analyser le pouvoir de marché a motivé la naissance de la Nouvelle Organisation Industrielle Empirique (NEIO). Cette dernière s'appuie sur la théorie pour spécifier les modèles économétriques structurels du comportement des entreprises dans les industries individuelles (Bresnahan 1989). Les économistes vont estimer les comportements moyens de la firme et le coût marginal simultanément en utilisant soit les modèles structurels, soit les modèles sous forme réduite ou non paramétriques.

- Approche structurelle

Si on pouvait observer directement le prix et le coût marginal, l'on peut à partir de l'indice de Lerner analyser le pouvoir de marché. Mais en général, seul les prix et les facteurs associés à la demande et au coût sont observés et il n'y pas d'information explicite sur le coût total ou le coût marginal. Les modèles structurels corrigent ce problème à travers l'estimation simultanée du comportement de l'entreprise (ou le comportement moyen de toutes les entreprises d'un secteur) et le coût Marginal (Perloff, Karp, et Golan, 2007). Cette approche repose sur plusieurs hypothèses parmi lesquelles on suppose que les produits soient homogènes

et que les firmes soient identiques. Bresnahan (1982) et Lau (1982) ont prouvé théoriquement avec la méthode d'identification générale qu'il est possible d'identifier l'existence d'un pouvoir de marché oligopolistique à l'aide de données globales sur les quantités et les prix au niveau de l'industrie ou du marché.

L'approche structurelle présente deux avantages essentiels. D'une part, le modèle permet une estimation directe du pouvoir de marché c'est-à-dire que le pouvoir de marché peut être estimé même en l'absence de données sur les bénéfices, les coûts, les revenus ou la production (Sheldon et Sperling, 2003 ; Perloff et al. 2007). D'autre part, ce modèle pourra être utilisé pour évaluer les effets d'un changement sur le marché pour les débats de politiques publiques. Le principal inconvénient de l'approche structurelle réside dans le fait que les résultats dépendent essentiellement de toute une série d'hypothèses concernant la forme fonctionnelle, les distributions et d'autres faits inconnus de l'économétricien. Ainsi, même si le modèle structurel permet d'obtenir des estimations de la structure du marché ainsi que des courbes de demande et de coût. Ces estimations seront biaisées si la spécification du modèle structurel est incorrecte. Des économistes tels que Sumner (1981), Sullivan (1985), Ashenfelter et Sullivan (1987), et Hall (1988) ont proposé d'éviter la nécessité de spécifier la structure en utilisant une approche de forme réduite et non paramétrique pour tester le comportement non concurrentiel

- ❖ Les modèles non paramétriques et sous forme réduite

L'approche paramétrique simplifiée peut être utilisé pour déterminer si les entreprises ont un pouvoir de marché en examinant comment le prix varie en fonction des variations de coût (ou de facteurs qui modifient le coût). Cette approche est basée sur les propriétés statiques comparatives des modèles structurels. Comme avantage, les modèles permettent d'éviter la nécessité de spécifier la forme fonctionnelle de la structure dont dépend la validité de l'estimation du paramètre du pouvoir de marché. De plus en général, ces modèles nécessitent moins de données et moins d'hypothèses que les modèles structurels. L'inconvénient, réside dans le faite que ces modèles ne peuvent généralement pas être utilisés pour répondre à des questions sur le degré de pouvoir sur le marché ou pour simuler les questions de politique. Les premiers modèles sont ceux de Sullivan (1987) et Hall (1988).

- ✓ Le modèle sous forme réduite de Hall

Hall a développé le modèle sous forme réduite le plus connu. En effet, il utilise des résultats de statistiques comparatives pour tester le pouvoir de marché lorsque l'hypothèse nulle est la concurrence. Hall utilise deux méthodes. Les deux méthodes sont basées sur le résidu de Solow, qui est un indice du progrès technique de Hicksneutral (c'est-à-dire un progrès technique qui n'est ni une économie de travail ni une économie de capital). Dans ce modèle, Hall montre en 1988 que si le marché est concurrentiel, il existe une variable instrumentale de choc, telle que la covariance de cette variable avec le résidu de Solow doit être nulle. Autrement le marché n'est pas concurrentiel. La principale faiblesse de l'approche de hall est qu'il faut maintenir l'hypothèse de rendements d'échelle constants.

- ✓ Le modèle de la demande résiduelle

Les modèles de demande résiduelle examinent si la demande d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises, ayant intégré le comportement de leurs concurrents, est suffisamment inélastique pour permettre à l'entreprise ou au groupe d'entreprises d'exercer un pouvoir de marché. Si une entreprise se trouve sur un marché parfaitement concurrentiel, l'élasticité-prix résiduelle de la demande est très importante et l'entreprise ne peut pas influer sur le prix du marché. L'élasticité résiduelle de la demande indique donc si une entreprise peut exercer un

pouvoir de marché. Le modèle de la demande résiduelle peut également s'appliquer à un groupe d'entreprises. Une élasticité résiduelle relativement inélastique de la demande pour un groupe d'entreprises indique que ce groupe a la capacité collective d'exercer un pouvoir de marché. En d'autres termes, la concurrence extérieure n'atténue pas le pouvoir de marché qu'une concentration conférerait ni le pouvoir de marché que les entreprises du groupe pourraient exercer de manière collusive.

B. Travaux empiriques sur le pouvoir de marché dans le secteur agricole

Plusieurs économistes ont tenté d'estimer sur le plan empirique le pouvoir de marché. La plupart de ces études empiriques ont toutefois été menées à partir de données empiriques provenant de pays développés comme l'Australie, le Canada, la France, l'Allemagne et les États-Unis. Bain (1951) en voulant tester la relation entre les taux de rendement et la structure de l'industrie aux Etats Unis, a étudié quarante-deux industries en les séparant en deux groupes: celles dont le ratio C8 dépassait 70% et celles dont le ratio C8 était inférieur à 70%. Le taux de rendement (calculé approximativement en divisant le revenu par la valeur comptable des fonds propres) pour les industries les plus concentrées était de 11,8%, contre 7,5% pour les industries moins concentrées. En 1956, cet auteur a également prouver son hypothèse selon laquelle les bénéfices sont plus élevés dans les industries à forte concentration et ou les barrières à l'entrée sont élevées.

D'autres auteurs ont menés des études empiriques plus récente portant sur le pouvoir de marché dans les industries de l'emballage du bœuf et sur l'estimation du pouvoir des oligopoles et/ou des oligopsones sur les marchés des produits carnés (viande bovine et porcine) et du bétail (bovins et porcs) (Schroeter, 1988 ; Azzam et Pagoulatos, 1990 ; Schroeter et Azzam, 1990 ; Azzam, 1997 ; Hyde et Perloff, 1998 ; Morrison Paul, 2001 ; Quagrainie et al, 2003 ; Anders, 2008 ; Zheng et Vukina, 2009)). Certaines études ont été menées dans les industries de l'alimentation, du textile et du tabac (Appelbaum, 1982 ; Lopez, 1984 ; Bhuyan et Lopez, 1997), dans l'industrie laitière (Gohin et Guyomard, 2000 ; Chidmi et al., 2005 ; Hockmann et V¨oneki, 2009 ; M´erel, 2009 ; Perekhozhuk et al, 2013 ; Perekhozhuk et al., 2015), dans les céréales et le pétrole (O'Donnell et al., 2007), sur les marchés de l'horticulture (Deodhar et Sheldon, 1995 ; Deodhar et Sheldon, 1996 ; Wann et Sexton, 1992), du café (Lopez et You, 1993 ; Bettendorf et Verboven, 2000) et du thé (Weerahewa, 2003), des pâtes et papiers (Bergman et Brannlund, 1995) et une étude dans chaque industrie, soit les sucres (Genesove et Mullin, 1998) et le poisson (Steen et Salvanes, 1999).

Contrairement aux résultats obtenus par Schroeter (1988), Azzam et Pagoulatos (1990), Schroeter et Azzam (1990), Azzam (1997) et Morrison Paul (2001), Muth et Wohlgenant (1999) n'ont trouvé aucune preuve de l'existence du pouvoir oligopsone dans l'industrie américaine du conditionnement du bœuf. De plus, Hyde et Perloff (1998) n'ont trouvé aucune preuve de pouvoir de marché oligopolistique dans l'industrie australienne de la vente au détail de viande, et Quagrainie et al (2003) n'ont trouvé aucune preuve de pouvoir oligopolistique chez les bovins canadiens et les marchés du porc.

Un modèle empirique a été développé également par durham et sexton pour analyser le potentiel d'exercice du pouvoir monopsone dans les marchés alimentaires notamment le marché de tomate en Californie. L'approche est fondée sur l'estimation des fonctions d'approvisionnement résiduelles d'un transformateur ou d'un groupe de transformateurs. L'offre résiduelle est l'offre de produits bruts à laquelle est confronté un transformateur ou un groupe de transformateurs après que les demandes des concurrents pour le produit ont été prises en

compte. La principale hypothèse vérifiée dans ce modèle est que les entreprises de transformation de la Californie ont le potentiel d'exercer un pouvoir de marché dans l'approvisionnement en tomates dans les régions productrices à proximité de leur(s) usine(s). Les résultats des estimations ont montré que le potentiel de pouvoir de marché sur le marché californien de la transformation des tomates est limité.

3. Méthodologie

a. Présentation du modèle structurelle

Ce modèle est composé de deux équations de base qui sont la fonction de demande et du coût marginal. Soit la fonction de demande inverse :

$P = P(Q, Z)$ (1)

Avec le prix, Q la quantité et Z un vecteur de variables exogènes dont le revenu, le prix des substituts et la courbe du coût marginal :

$Cm = g\ (Q, w)$ (2)

Avec w le prix des facteurs. Just et Chern (1980), Bresnahan (1982) et Lau (1982) ont suggéré l'utilisation d'un paramètre de conduite λ, pour désigner les diverses structures de marché possible. Ainsi, l'équation du revenu marginal définie par la dérivée du revenu total par rapport à la quantité produite peut s'écrire de la façon suivante :

$Rm = P + \lambda\, P_Q(Q, Z)Q,$ (3)

Où P_Q (Q, Z) est la pente de la courbe de demande (la dérivée partielle par rapport à Q)

- Si λ=0, le revenu marginal est égal au prix. Dans ce cas on est en concurrence parfaite et le marché est compétitif ;
- si par contre λ=1, le revenu marginal est supérieur au prix. Dans ce cas, on est en concurrence imparfaite c'est-à-dire en situation du monopole ;
- si 0<λ<1 il s'agit d'un oligopole.

A l'équilibre, le revenu marginal est égal au coût marginal :

$Rm(\lambda) = P + \lambda P_Q(Q, Z)Q = Cm(Q, w).$ (4)

De cette équation, on peut tirer $P - Cm = -\lambda \times p_Q Q$, or on sait que l'indice de Lener est :

$L = \frac{P-Cm}{p} = -\frac{-\lambda \times P_Q Q}{P} = \frac{-\lambda}{\varepsilon}$ (5)

ε est l'élasticité de la demande sur le marché. Comme λ se trouve dans l'intervalle fermée [0, 1], ceci implique que L ∈ [0, −1 / ε]. Ainsi, certains économètres soutiennent que λ peut être interprété comme un indice du pouvoir ou de la structure du marché. Le paramètre λ mesure donc le pouvoir de marché c'est-à-dire l'écart entre p et Cm. De manière équivalente, on peut décrire λ comme un indice de Lerner ajusté en fonction de l'élasticité de la demande du marché: λ = −Lε. Bresnahan (1982) et Lau (1982) ont prouvé théoriquement avec la méthode d'identification générale qu'il est possible d'identifier l'existence d'un pouvoir de marché oligopolistique à l'aide de données globales sur les quantités et les prix au niveau de l'industrie ou du marché.

b. Analyse descriptive des données de la production cotonnière

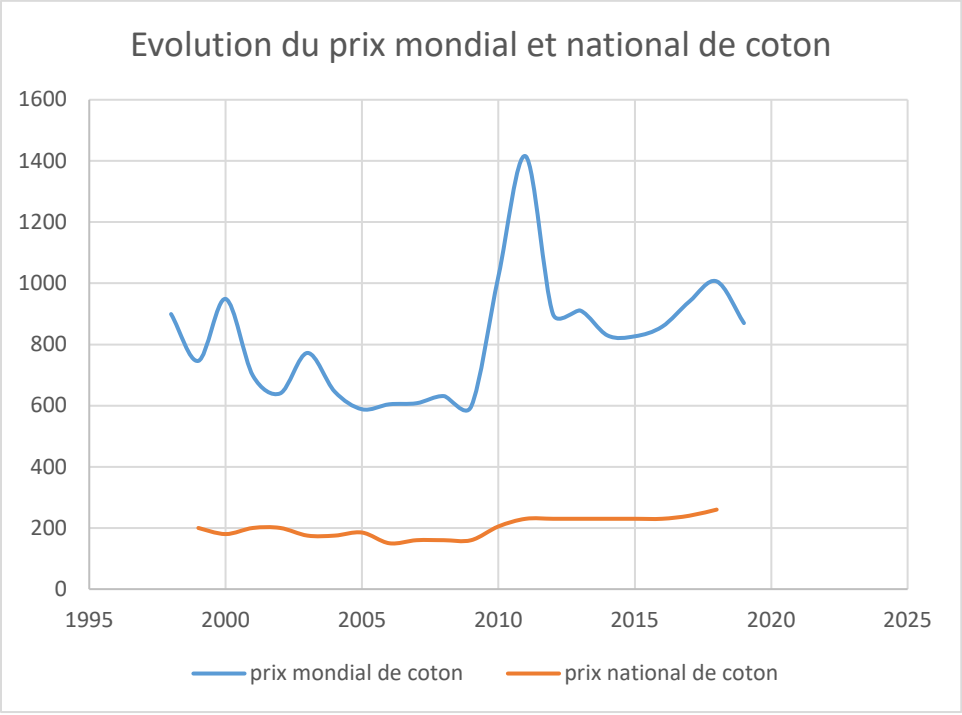
Les données couvrent la période 1999 - 2019 et porte sur les prix d'achats de coton graines, la superficie, le nombre de producteur, la production, la superficie, la dose, le prix des intrants (engrais, insecticide, herbicide). Nous avons collecté ces données principalement auprès de la nouvelle société cotonnière Togolaise (NSCT). Les données sur le prix international de coton ont été collectées sur le site de la FAO.

Tableaux 1 : Analyse descriptive des données sur le coton

Variables	unités	maximum	Minimum	Moyenne	Ecart type
Superficie	Ha	198851	42438	125723 ,6	47994,21
rendement	Kg/ha	1660	448,073	818,5232	291,2038
Prix d'achat coton	FCFA/Kg	260	150	201,5	32,24495
Prix mondial de coton	FCFA/Kg	1485,383	566,117	812 ,9459	206,9011
Revenu au prix national	FCFA /ha	71691,68	307133,6	162118,3	53618,98
Revenu au prix mondial	FCFA/ha	1012085	302663,4	644017 ,3	189193,6
Ecart revenu	FCFA/ha	753314,7	230971,7	481898 ,9	148715,8

Source : auteur à partir de la base des données de la NSCT et de la Banque Mondiale (1999 à 2000)

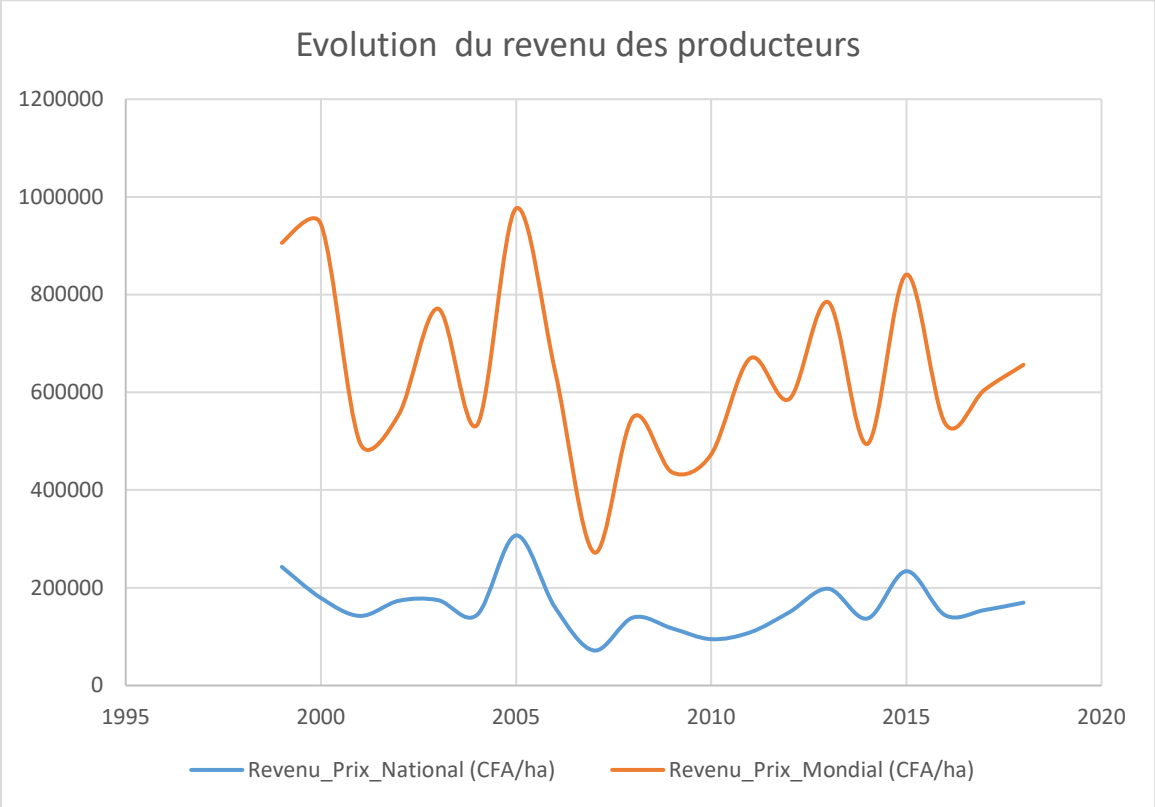
Graphique 1 : Evolution du prix mondial et national de coton



Le graphique 1 nous permet de voir d'une part l'évolution des prix locaux de coton et d'autres part d'analyser ces évolutions par rapport à celles des prix Internationaux de coton. Le constat est qu'il y'a une forte fluctuation des cours mondiaux de coton tandis que les prix d'achat imposés aux producteurs sont quasi constants. Ceci implique qu'il y'a une transmission asymétrique des prix mondiaux de coton au prix au producteurs. Autrement dit, les prix imposés

aux paysans ne tiennent généralement pas compte de la hausse des prix sur le marché international.

Graphique 2 : Evolution du revenu des producteurs



Le graphique 2 montre l'écart entre le revenu versé aux producteurs et le revenu qu'ils devraient obtenir s'ils pouvaient vendre leur production eux même sur le marché international sans être obligé de passé par des intermédiaires.

4. Résultats préliminaires

Compte tenu de la disponibilité des données, nous avons seulement pu pour le moment calculer l'indice de Lerner qui nous permet de voir l'évolution de la marge prix-coûts avant et après la crise de 2008. Les données complémentaires, lorsque nous les obtiendront nous permettront d'affiner cet indice en y faisant intervenir l'élasticité de la demande. Le modèle de tarification binomiale nous permettra d'estimer de manière plus précise le degré du pouvoir de marché afin de montrer comment ce pouvoir agit sur le surplus des producteurs de coton.

Tableau 2 : indice de Lerner

Années	Prix	Coût Marginal	Indice de Lerner
2000	180	4,40938914	0,975503394
2001	200	44,5670127	0,777164936
2002	200	23,4907187	0,882546406
2003	175	26,2796745	0,849830432
2004	175	26,3634363	0,849351793
2005	185	89,3455648	0,517051001
2006	150	9,789819	0,93473454
2007	160	130,510183	0,184311355
2008	160	67,1132484	0,580542198
2009	160	92,0720066	0,424549959
2010	205	142,847561	0,303182629
2011	230	47,1186774	0,795136185
2012	230	59,45061	0,741519087
2013	230	1316,1061	-4,722200442
2014	230	115,306671	0,498666647
2015	230	40,5093821	0,823872252
2016	230	21,1790597	0,907917132
2017	240	84,675589	0,647185046
2018	260	191,833977	0,262177012

Source : Auteur à partir des données de la NSCT

Les résultats indiquent que la marge entre les prix et les coûts marginaux varie d'une année et à une autre. La marge la plus forte a été enregistrée en 2000. Ce qui indique que les prix imposés aux producteurs au cours de cette année couvraient largement les couts de productions. Ceci peut s'expliquer par les retombées positives de la dévaluation intervenu dans le cadre de la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurelle. La marge la plus faible a été enregistrée en 2013 ou on remarque que les prix imposés aux producteurs ne couvraient pas leurs coûts de productions.

5. Conclusion

En définitive, l'indice de Lerner montre que la création de la NSCT et les reformes qui s'en sont suivies après la crise de 2008 n'ont pas permis une réduction conséquente du pouvoir de marché (marge entre le prix et le coût marginal) exercé par l'Etat sur le marché de coton au Togo. En effet, malgré le nouveau mécanisme de fixation des prix d'achats de coton censé tenir compte de l'évolution des prix sur le marché international et des couts de production, on constate tout de même une très grande marge entre les prix imposés aux producteurs, les prix internationaux et les coûts de productions de coton. Dans la suite de nos travaux, nous allons étendre notre analyse sur les autres pays de l'Afrique de l'Ouest producteurs de coton dans une logique comparative et nous étudierons l'impact des reformes sur le bien-être des producteurs de coton.

Références bibliographiques

.Adegeye, A. J., & Dittor, J. S. (1985). Essential of Agricultural Economics,. *Second Edition Impact Publishers*, 37-46.

Adingra, Y. K. (2011). *Coton Africain : Défis, Enjeux et Perspectives.* Rencontre panafricaine sur le coton.

Alia, D. Y., Floquet, A., & Adjovi, E. (2017). Heterogeneous Welfare Effect of Cotton Pricing on Households in Benin. *African Development Review 29*, 107–121.

Arrow, K. J., & Debreu, A. (1954). existence of an equilibrium for a compétitive economy. *econometrica 22*, 265-290.

Bachelier, B. (2008). *Le nouveau contexte du développement de l'agriculturedans le monde.* FARM.

BAD. (2016). *Revue sur l'efficacité du développement – Agriculture.*

Baffes, J. (2007). *Distortions to Cotton Sector Incentives in West and Central Africa.* Agricultural Distortions Working Paper 48526, World Bank.

Baffes, J., & Estur, G. (2009). Le contexte du marché. Dans B. mondiale, *ORGANISATION ET PERFORMANCES DES FILIÈRES COTONNIÈRES AFRICAINES :LEÇONS DES RÉFORMES* (p. 11). Washington, D.C.: ESKA.

Bagayoko, K. (2013). *L'importance et l'avenir du coton en Afrique de l'Ouest :cas du Mali.*

Balié, J., & Fouilleux, E. (2008). Enjeux et défis des politiques agricoles communes en Afrique: une mise en perspective européenne. *Autrepart 46* , 157-171.

Bonanno, A., Russo, C., & Menapace, L. (2017). Market power and bargaining in agrifood markets:A review of emerging topics and tools. *Agribusiness.*, 1–18.

Bonjean, A. (1992). lnstabilité des marchés agricoles et stratégies paysannes au Niger. *Économie rurale. N°210,*, 17-22.

Bonjean, A., & Combes, J.-L. (2001). *Modes d'organisation des filières et lutte contre la pauvreté : les cas du coton et du cacao.* Ministère des Affaires étrangères.

Boussard, J.-M. (2010). Pourquoi l'instabilité est-elle une caractéristique structurelle des marchés agricoles ? *Économie rurale*, 69-83.

Bukar, U., Mohammed, D., Wakawa, R., Shettima, B. G., & Muhammad, S. T. (2015). Analysis of Market Structure, Conduct and Performance for Pepper in Borno State, Nigeria: A Review. *Journal of Agricultural Economics, Environment and Social Sciences 1*, 181–190.

Çakır, M., & Nolan, J. (2015). Revisiting Concentration in Food and Agricultural Supply Chains:The Welfare Implications of Market Powerin a Complementary Input Sector. *Journal of Agricultural and Resource Economics 40(2):*, 203–219.

CEDEAO-CSAO/OCDE. (2006). *Atlas de l'intégration régionale en Afrique del'Ouest, le coton.* Disponible sur www.atlas-ouestafrique.org.

Cogneau, D. (1992). *le role des prix dans l'agriculture sub-saharienne :Une question centrale de l'Ajustement Structurel.* Paris: DIAL.

CPMC. (2008). *strategie d'opérationnalisation et declinaison en plans d'investissements sectoriels de la vision Bénin 2025.* Benin: cabinet performance management consulting.

Croppenstedt, A., Demeke, M., & Meschi, M. M. (2003). Technology adoption in the presence of Constraints: the Case of Fertilizer Demand in Ethiopia. *Review of Development Economics,vol 7*, 58–70.

CSAO. (2005). *Economic and social importance of cotton production and trade in West Africa:*.

Daviron, B. (1998). *Les défaillances de marché et les filières agricoles.* . Paris: Cirad-Ecopol ,Document de travail 38.

Dillon, B., & Dambro, c. (2017). How Competitive Are Crop Markets in Sub-Saharan Africa? *American Journal of Agricultural Economics vol 99*, 1344-1361.

Djagni, K. (2007). *Capacité d'adjustement des exploitations agricoles aux processes de liberation de la filière.* University of Groningen/UMCG research database.

Djimasra, N. (2009). *efficacite technique, productivite et competitivite des principaux pays producteurs de coton.* laboratoire d'economie d'orleans (LEO).

Djimasra, N. (2010). *Les déterminants de la performance à l'exportation du coton : l'illustration du coton africain.* LEO working paper.

Dumas, C. (2001). Les imperfections de marché et le développement des pays pauvres. *Les imperfections de marché et le développement...*

Fok, M. (1998). Sur la réorganisation des filières cotonnières en Afrique francophone. *CIRAD (Ed.) 'Journées coton'. Proceedings of an International Symposium,,* 324-339.

Fraval, P. (1999). *Concurrence imparfaite dans les filières cotonnières d'Afrique francophone.* Paris, France. 110 p.: Mémoire DESS Analyse économique du développement. Université Paris X.

Fraval, P. (2000). *L'analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne.* DGCID,ISBN.

Gohin, A. (2012, Juin). les modéles economiques et l'instabilité des marché agricole. *notes et etudes socio- economiques* , pp. 55-77.

Gollin, D., Agakos, D., & Waugh, M. E. (2014). The Agricultural Productivity Gap. *The Quarterly Journal of Economics, Volume 129,* 939–993.

Goreux, L. (2004). *Reforme des Filières Cotonnières en Afrique Subsaharienne.* Banque Mondiale.

Goreux, L., & Macrae, j. (2003). *Réformes des filières cotonnières en Afrique subsaharienne* . version française publiée par le ministère des Affaires étrangères en juillet .

Griffon, M. (2003). *analyse de l'efficacite des marches agricoles en afrique : l'apport de differentes theories et methodes.* cirad.

Griffon, M., Bastianelli, D., Ducrot, R., Duteurtre, G., & Leverrier, B. e. (2001). *filières agroalimentaires en afrique comment rendre le marché plus efficace ?* cirad..

Houdeingar, D. (2010). La concurrence des agricultures dans le marché international. La production et la commercialisation des denrées alimentaires et le droit du marché. *Wolters Kluwer France (Lamy),* 96 à 119.

Hugon, P. (1994). instabilité et organisation des filieres coton en Afrique. *Économie rurale N°224,,* 39-44.

Hugon, P. (2005). Les filières cotonnières africaines au regard des enjeux nationaux et internationaux. *Notes et études économiques n°23,,* pp. 87-112.

Hugon, P. (2007). *Méso analyse de filières et politiques publiques. Illustration par les filières cotonnières en Afrique. In« Concept et méthodes en économie des filières»*. Montpellier: CIRAD.

IAASTD. (2009a). *Sub-Saharan Africa (SSA) Report.* Washington, DC.

ITC. (2013). *improving africa's cotton value chain for asian markets.* Geneva.

Kaminski, J. (2007). *Analyse des impacts économiques et sociaux sur les producteurs et implications des organisations agricoles.* FARM.

Knight, F. H. (1944). realism and relevance in the theory of demand. *the journal of political economy 52,* 289-318.

Koch, J. V. (1980). *Industrial Organisation and Prices,.* London, UK Pretence Hall: Second Edition,.

Labaste, P. (2008). *La compétitivité du coton africain: la structure de la filière est-elle importante?Réflexions tirées de l'étude comparative sur les réformes des filières cotonnières.* Washington: Banque Mondiale.

Lagrande, D. (2005). *Le secteur cotonnier en zone franc,.* Paris: Agence Française de Développement.

Lanzillotti, R. F. (1960). The Superior Market Power of Food Processing and Agricultural Supply Firms—Its Relation to the Farm Problem. *American Journal of Agricultural Economics*, 1228-1247.

Leaver, R. (2004). Measuring the supply response function of tobacco in Zimbabwe.". *Agrekon, vol 43(1)*, 113-131.

Losch, B., Bélières, J.-F., Bosc, P.-M., & Gérard, F. (2003). *Ménages et marchés agricoles dans une Afrique de l'Ouest libéralisée. Eclairages contextuels, méthodologiques et politiques.* Paris: CIRAD.

Mamingi, N. (1997). The impact of prices and macroeconomic policies on agricultural supply: a synthesis of available results. *Agricultural Economics Vol. 16* , 17-34.

Mensah, N. A. (2015). Cotton price change and welfare in Togo. *Journal of Agriculture and Environment for International Development 109* , 109 - 122.

Montalbanoa, P., Pietrelli, R., & Salvatici, L. (2018). Participation in the market chain and food security: The case of the Ugandan maize farmers. *Food Policy 76*, 81–98.

Nubukpo, K., & Keita, M. (2006). prix mondiaux, prix au producteur et avenir de la filière coton au mali. *cahiers agricultures vol 15*, 35-41.

OCDE. (2008). *La hausse des prix alimentaires : causes, conséquences et solutions.* www.oecd.org/publications/syntheses.

OCDE/FAO. (2016). *l'agriculture en afrique subsaharienne : perspectives et enjeux de la décennie à venir,dans Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2016-2025.* Paris: Éditions OCDE.

Olukosi, J. O., Isitor, S. U., & Ode, M. O. (2007). Introduction to Agricultural Marketing and Prices,Principle and applications. *Living Books Series, GU Publications*, 37-44.

Orsenna, E. (2006). *Voyage aux pays du coton.* Paris,: Petit précis de mondialisation,.

Osborne, T. (2005). Imperfect competition in agricultural markets:evidence from Ethiopia. *Journal of Development Economics 76*, 405- 428.

Pamuk, H., Bulte, E., & Adekunle, A. (2014). Do decentralized innovation systems promote agricultural technology adoption? Experimental evidence from Africa. *food policy vol 44*, 227-236.

Peltzer, R., & Röttger, D. (2013). *Les Modèles d'Organisation des Filières Cotonnières et leur Incidence sur la Productivité et sur le Revenu de l'Agriculteur.* Bonn: Discussion Paper / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik.

Perekhozhuk, O., & Glauben, T. (2016)). approaches and methods for the econometric analysis of market power : a survey and empirical comparison. *Journal of Economic Surveys 00*, 1–23.

Poulain, H. (1863). *Production du coton dans nos colonies.* Paris: challamel.

Pradelle, J.-M., & Snrech, S. (1996). le role des marchés dans la transformation à long terme de l'agriculture ouest africaine. *economie rurale*, 97-103.

Rahji, M. A., & Adewumi, M. O. (2008). Market Supply Response and Demand for Local Rice in Nigeria: Implications for Self-Sufficiency Policy. . *Journal of Central European Agriculture vol.9 (3)*, 567-574.

Renaudin, C. (2010). Les riches heures et l'avenir incertain de la culture cotonnière en Afrique de l'Ouest et du Centre. *EchoGéo (en ligne) 14*.

Ricker-Gilbert, J., & Jones, M. (2015). Does storage technology affect adoption of improved maize varieties in Africa? Insights from Malawi's input subsidy program. *Food Policy vol. 50*, 92-105.

Sadoulet, É. (2000). Marchés imparfaits et modélisation des comportements des ménages paysans : . *L'Actualité économique, 76(4), .*, 459-489.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2000). *ECONOMIE.* Economica.

Sebego, M. (2010). *les causes des contre-performances de la filiere coton au burkina faso : Une Analyse en Modélisation VAR non contraint.* Ministère de l'Economie et des Finances du Burkina Faso.

Sexton, R. J. (2012). market power, misconceptions, and modern agricultural markets. *American Journal of Agricultural Economics 95(2):*, 209–219;.

Sexton, R. J., & Xia, T. (2018). Increasing Concentration in the Agricultural Supply Chain:Implications for Market Power and Sector Performance. *Annual Review of Resource Economics 10:*, 2.1–2.23.

Sextona, R. J., Sheldon, I., McCorriston, S., & Wang, H. (2007). Agricultural trade liberalization and economic development:the role of downstreammarket power. *Agricultural Economics 36*, 253–270.

Staatz, J. M., Dione, J., & Dembele, N. N. (1989). Cereals market liberalization in Mali. *World Development 17* , 703-718.

Stiglitz, J. (1986). The new development economics . *World Development, 14*, 257-265.

TAZI, A., & FOK, M. (2002). *Perspectives d'outils d'aide à la décision pour une meilleure performance.* Montpellier, France.: CIRAD PRASAC.

Tazi, S., & Fok, M. (2003). *Filières cotonnières en Afrique : restructuration, défaillances de coordination et règles collectives.* Montpellier: Cirad.

Tschirley, D., Poulton, C., & Labaste, P. (2008). *organisation et performances des filieres cotonnieres africaines:leçons des reformes.* washington, dc: banque mondiale.

Udry, C. (2010). The economics of agriculture in Africa: Notes toward a research program. *African Journal of Agricultural and Resource Economics 5(1)*, 284–299.

UE/ACP. (2017). *mise a jour relative au partenariat union europeenne-Afrique sur le coton.*

UEMOA. (2010)). *strategie revisee de mise en oeuvre de l'agenda pour la competitivite de la filiere coton-textile dans l'uemoa 2011-2020.* ouagadougou.

USDA. (2010). *Cotton: World Markets and Trade.* USDA Circular Series FOP 12- 09 Dec.

Veron, J.-b. (1998). Le coton, "diva" des savanes africaines. *Afrique contemporaine, 135*, 53-62.

Worldbank. (2008). *agriculture for development, Düsseldorf).* Droste Verlag (Special Edition for the Federal Agency for Civic Education.

Yumkella, K. K., & al. (2011). *Agribusiness for Africa's prosperity Wien: .* United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Zhang, M. (1997). The Effects of Imperfect Competition on the Size and Distribution of Research Benefits. *American Journal of Agricultural Economics 79*, 1252–1265.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

VILLES GLOBALES ET INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES. PROPOSITION D'UN CADRE CONCEPTUEL : CAS DE CASABLANCA

Abdelhamid BENHMADE
Chercheur-Doctorant, École de développement international et mondialisation, Université d'Ottawa, Ottawa, Canada
abenh094@uottawa.ca

Philippe REGNIER
Professeur, Haute École Spécialisée de Suisse Occidentale (HES-SO)
Directeur scientifique, Programme international de recherche en entrepreneuriat et technologies appropriées pour le développement des pays de la Francophonie, Suisse
philippe.regnier@hefr.ch

RÉSUMÉ – Le concept braudélien de ville-monde s'est transformé depuis les années 1990 à partir des travaux des géographes (P. Taylor) et des sociologues (S. Sassen) puis des nouveaux classements des grandes métropoles en une centaine de villes dites globales. On définit sur le plan économique la ville globale non seulement comme un centre de commandement et de coordination de l'économie mondiale, mais aussi, comme un carrefour d'affaires connectant et intégrant les marchés locaux, nationaux, régionaux et mondiaux. Les villes globales concentrent une densité particulièrement élevée d'investissements étrangers permettant aux firmes multinationales et autres entreprises internationalisées de disposer au sein et entre ces villes d'un maillage aussi performant que possible de filiales et de succursales conduisant leurs opérations à la fois à l'échelle infranationale, nationale et régionale d'une part, et à l'échelle inter-régionale et globale d'autre part. Sur le continent africain, Johannesburg, Le Caire et Casablanca figurent parmi les trois premières villes globales. Casablanca est l'une des rares métropoles francophones parmi les pays émergents ou en développement qui soit classée ville globale. La communication a pour objectifs : (i) De dresser, dans un premier volet, un survol théorique des théories et concepts portant sur les villes globales, et de leurs fonctions dans la globalisation de l'économie ; (ii) De présenter, dans un deuxième volet, les théories économiques et comportementales de l'internationalisation des entreprises ; (iii) De proposer, dans un troisième et dernier volet, un cadre conceptuel permettant d'identifier les fonctions présentes et en émergence de Casablanca comme ville globale.

Mots clés : internationalisation ; fonctions milieu, fonctions commandement ; fonctions coordination ; fonctions commutation

Mots-clés : Jeunes femmes, Travail décent, Francophonie économique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

À l'ère de la globalisation, la ville supplante la nation aussi bien que la région. Bien que nous assistions à une dispersion spatiale de l'activité économique, les activités centrales s'agglomèrent davantage dans des métropoles de taille globale (Sassen, 1991). À cause de la nouvelle division internationale du travail, les fonctions cluster, les fonctions nœud, les fonctions milieu et les fonctions symboliques sont de plus en plus polarisées dans les villes globales (Camagni, 2001).

Due à la complexification imposée par l'éclatement des chaînes de valeur, les entreprises sont exposées à des marchés compétitifs, incertains et volatiles. Si elles ont pu maîtriser par le passé l'ensemble de leurs chaînes de valeur, désormais, elles doivent se procurer de nouveaux services à l'extérieur de leurs sièges. Il s'agit des producteurs de services, dits des Advanced Producer Services, qui couvrent les contextes institutionnels, commerciaux, financiers, socio-culturels, juridiques et techniques les plus variés (Sassen, 1991 ; Taylor et al., 2014). Afin de se rapprocher de leurs clients pour fournir des informations difficilement codifiables, ces prestataires sont également assujettis aux avantages d'agglomération.

De ce regroupement de centres décisionnels institutionnels, d'acteurs économiques, de ressources humaines hautement qualifiées, et d'infrastructures logistiques et informationnelles, résulte un réseau urbain global où sont imbriquées des villes les unes dans les autres. Dès lors, la ville globale apparaît comme un territoire riche en ressources et services, qui agit de la même façon qu'un centre de coordination et de commutation. Ainsi se développent et s'établissent des échanges informationnels qui, virtuellement, créent des espaces de flux connectant les villes les unes aux autres (Castells, 1999).

Toutefois, aussi originale que soit cette littérature, sa couverture géographique reste limitée. À l'image du continent africain, plusieurs régions et villes sont sous-estimées. Les connaissances sont encore très limitées sur les villes semi-périphériques et périphériques, en l'occurrence, sur leurs fonctions en matière d'internationalisation.

Bien que quelques études aient explicitement élucidé les liens entre les villes globales, la façon dont les entreprises exploitent ces liens demeure peu inexplorée, notamment, leurs stratégies et modes d'internationalisation (Goerzen et al., 2013). D'autant plus, depuis que l'État-Nation est devenu une unité d'analyse moins représentative, les indicateurs nationaux reflètent moins les déterminants contextuels que par le passé. Aussi décisifs que ces indicateurs macro-environnementaux soient-ils, ils sont néanmoins insuffisants pour évaluer les stratégies d'internationalisation.

Un tel constat est d'autant plus vrai dans les pays émergents ou en développement qui, selon la théorie néo-institutionnelle, sont potentiellement incertains et risqués. Pourtant, leurs espaces infra-nationaux souvent dotés d'avantages spécifiques sont censés faciliter le développement à l'international (Kittilaksanawong, 2017). Ma et al. (2013) expliquent que la performance internationale peut varier, non seulement à l'échelle nationale, mais aussi à l'échelle infra-nationale du pays. La Liability of foreignness semble varier selon l'emplacement infra-national. Plus l'entreprise étrangère est à proximité d'un espace urbain de fonctionnalité globale, plus les coûts associés à la distance sont moins élevés voire inexistants (Nachum, 2003). À noter qu'il s'agit ici, non seulement de la distance géographique,

mais aussi de la distance institutionnelle, économique, socio-culturelle et cognitive.

Grâce à leurs fonctions milieu, commandement, coordination et commutation, les villes globales semblent offrir aux entreprises la possibilité d'agir sur la distance, et, par conséquent, de réduire l'incertitude, la discrimination et la complexité. D'où la proposition de se questionner sur les fonctions des villes globales africaines, dont Casablanca qui se hisse à la troisième place après Johannesburg et Le Caire.

Voici pourquoi nous nous donnons pour objectif de proposer un cadre conceptuel, permettant d'identifier les fonctions économiques des villes globales africaines, notamment les fonctions de Casablanca en matière d'internationalisation. À cette fin, nous prêterons une attention particulière aux théories des villes globales, d'une part, et, aux théories d'internationalisation économiques et comportementales, d'autre part. Nous présenterons sur la base de cette revue de littérature exhaustive le cadre conceptuel retenu.

1. Cadre théorique

1.1 Les villes globales

1.1.1 Aperçu historique

Historiquement, il est vrai que les villes ayant une dimension globale existent depuis l'Antiquité sous différentes formes notamment les villes-monde au sens braudélien. Il s'agit d'un centre économiquement autonome qui se suffit à lui-même et qui exerce une influence sur les facteurs de production circulant dans l'économie-monde. Or, à l'ère de la globalisation, la ville a subi de profondes transformations structurelles qui ont modifié à jamais ses fonctions et ses rôles économiques. En effet, chaque phase de l'histoire économique questionne les conditions de son avènement. Dès lors, les villes globales apparaissent comme un construit historique qui trouve ses origines dans une série d'événements surgis surtout après 1945 (Boschken, 2011). Il s'agit de changements à la fois idéologiques avec la remise en question du keynésianisme, politico-institutionnels avec l'épuisement de l'État-providence, économiques avec l'essoufflement du fordisme et la genèse du post-fordisme, technologiques avec la révolution dite logistique et informationnelle (Warf, 2006).

1.1.2 Aperçu terminologique

Bien que la ville mondiale et la ville globale soient deux notions souvent utilisées pour désigner les villes exerçant un pouvoir sur le système économique global, elles représentent néanmoins deux différents paradigmes (Taylor et al., 2011). De nombreux auteurs utilisent ces deux termes de manière interchangeable et s'ils optent pour l'un des deux, leur choix demeure injustifié (Derudder, 2006). Alors que la première s'enracine dans le paradigme hiérarchique qui, selon Arrault (2006), renvoie à l'organisation verticale d'un espace à partir d'une ville centrale, la deuxième s'appuie sur le paradigme réticulaire qui, selon Taylor (2004), décrit l'organisation d'un espace par les relations horizontales entre plusieurs villes. Il s'agit, non seulement d'une différence paradigmatique, mais aussi, opérationnelle. Un classement basé sur la hiérarchie peut très bien sous-estimer une ville périphérique comme Jakarta, alors que cette ville peut bel et bien agir comme un nœud

de commutation permettant de relier le marché mondial au marché sud-est asiatique.

1.1.2 Aperçu théorique

La notion de ville globale a été théorisée pour la première fois par la sociologue S. Sassen, dans son œuvre The Global City : New York, London, Tokyo, en 1991. Toutefois, ses prémices théoriques remontant aux travaux de Geddes (1915), pour qui, la ville mondiale ne désigne en réalité qu'une conurbation (Hall, 1966). Ainsi, que ce soit Londres, New York, Hong Kong, Paris, Singapour, ou Tokyo, toutes ces villes agissent, non seulement comme des centres de commandement, mais également comme des centres de coordination et de commutation.

Centre de commandement : P. Hall est le premier à avoir constaté que certaines villes exercent un pouvoir central sur le système économique global (Hall, 1966). Il s'agit des espaces urbains où s'agglomèrent les divers centres décisionnels, tels que, les organisations internationales, les pouvoirs publics, les firmes multinationales, les entreprises de services, les fédérations d'entreprises, les regroupements professionnels, les syndicats, les centres de recherche, les universités et les musées. À ces centres décisionnels s'ajoutent également les aéroports et les ports, faisant de ces villes de véritables carrefours de flux commerciaux et financiers. Bien que ces premiers travaux apportent un éclairage urbain sur les villes globales, une question essentielle demeure sans réponse : Le système-monde conduit-il à la naissance des villes globales ?

Pour y répondre, les travaux successeurs ont davantage prêté attention aux mutations structurelles suite à la nouvelle division internationale du travail. Que ce soit Hymer (1972), Heenan (1977), Cohen (1981) ou Friedmann (1986), tous ces auteurs découvrent qu'en réponse à la division internationale du travail, les multinationales ont tendance à garder leurs activités de direction dans les villes centriques, de manière à être à proximité des centres décisionnels, et, à répartir leurs activités d'exécution sur les villes semi-périphériques et périphériques. Ainsi, seules les villes où s'agglomèrent ces activités sont celles qui servent de centres de commandement du système économique global (Acuto et Steele, 2013). Hormis São Paulo et Singapour qui figurent sur le classement de Friedmann (1986), toutes les villes globales identifiées se situent essentiellement dans la Triade, incluant les aires géographiques européenne, nord-américaine et sud-est asiatique.

Centre de coordination : À la différence de ses premiers prédécesseurs, S. Sassen questionne la production des intrants requis par le capitalisme global. L'agglomération et la dispersion géographiques, phénomène propre à la globalisation, sont à l'origine, non seulement de l'internationalisation des entreprises, mais aussi, de la valorisation des services d'accompagnement à l'international, entre autres, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil en management, droit et publicité. Pour que les multinationales parviennent à gérer leurs activités déterritorialisées, elles sont amenées à chercher des services sophistiqués à l'extérieur de leurs sièges. Il s'agit d'entreprises de services qui assurent une gamme de services stratégiques, soit du financement bancaire initial à la production locale ou bien délocalisée, à la commercialisation, à l'utilisation des services publicitaires et à la distribution. En raison de la nature complexe de leurs processus de production qui requièrent centralité, ces prestataires sont également sensibles aux avantages d'agglomération.

Les informations difficilement codifiables qu'ils sont amenés à livrer, sont autant de conditions favorables à leur présence dans des espaces de taille globale. De cette imbrication naît un réseau urbain global où se polarise la production de services stratégiques, surtout dans les secteurs les plus innovants (Sassen, 1991).

Centre de commutation : Sous un angle paradigmatique réticulaire, les villes globales se définissent davantage par la nature des flux qui les traversent, en termes d'informations, de connaissances et de capitaux (Castells, 1999). Plus une ville est traversée par une masse colossale de flux, plus elle se globalise. Ainsi se met en place un réseau urbain où s'imbriquent les villes les unes aux autres. Toutefois, la question qui s'impose est celle de savoir selon quels processus les villes en viennent-elles à être connectées les unes aux autres jusqu'à créer un réseau ? Taylor (2004) rappelle qu'en dépit des accords établis entre les institutions urbaines, les villes ne sont pas des acteurs essentiels dans la formation de leurs réseaux. Les principaux chefs d'orchestre de la globalisation sont les entreprises privées, qui, opérant à partir et/ou vers une ville, parviennent à établir des liens avec d'autres villes. Les liens inter-urbains dont il est question ici peuvent renvoyer aussi à l'inter-connexion aux échelles infra-nationale, nationale et régionale (Scott, 2001). L'exemple par excellence est la Delta de la rivière des Perles qui relie Guangzhou, Hong Kong, Macao, Shenzhen et Zhuhai au système économique global (Hall, 2001).

1.1.4 Aperçu empirique

Existe-t-il une hiérarchie des villes globales qui puisse être empiriquement mesurée ? Est-il possible d'évaluer la manière dont ces villes sont inter-connectées ? Bien que plusieurs contributions tentent de répondre à ces questions, nous nous limitons à deux approches empiriques soulignées par Derudder (2006). Il s'agit de l'approche axée sur les acteurs et l'approche axée sur les infrastructures.

Figure 1 : Taxonomie des approches empiriques

Approche axée sur les acteurs		Approche axée sur les infrastructures	
Firmes multinationales	Producteurs de services	Infrastructures logistiques	Infrastructures informationnelles
Rodriguez et Zademach (2003)	Beaverstock et al. (1999)	Keeling (1999)	Moss et Townsend (2000)
Alderson et Beckfield (2004)	Taylor et al. (2002)	Smith et Timberlake (2001)	Graham (2002)
Rozenblat et Pumain (2005)	Derudder et al. (2003)	Smith et Timberlake (2002)	Malecki (2002)
	Derudder et Taylor (2005)	Derudder et Witlox (2005)	Townsend (2001)

Source : Derudder, 2006 ; Derudder et Witlox, 2008

L'approche axée sur les acteurs suppose que les entreprises privées sont les agents responsables de la formation des rapports hiérarchiques et réticulaires inter-urbains. L'approche axée sur les infrastructures reconnaît la place centrale qu'occupent les dispositifs logistiques et informationnels dans la formation des villes globales. Il faut distinguer entre les études empiriques axées sur les infrastructures matérielles

et celles qui se penchent sur les infrastructures immatérielles (Derudder, 2006). Il est possible de distinguer, à la lumière de ce qui précède, entre deux méthodologies distinctes : la méthodologie hiérarchique et la méthodologie réticulaire. En revanche, sans entrer dans le détail des réformes empiriques que suggèrent Taylor et al. (2011), il faut retenir qu'il existe deux catégories de données pour classer les villes globales. La première catégorie permet de mesurer les fonctions de commandement, par le recours à quatre collections de données, notamment, les sièges des entreprises, les hôtels d'affaires, les événements d'affaires et les parcs scientifiques. La deuxième catégorie, quant à elle, permet de mesurer les fonctions de coordination, en s'appuyant sur six domaines de producteurs de services stratégiques, en l'occurrence, audit, banque-assurance, droit, management, médias et publicité. Depuis 2008, le Globalization and World Cities Research Network (GaWC) établit un classement regroupant les villes globales en six catégories.

Tableau 1 : Le World According to GaWC, 2018

Groupe	Description
Alpha ++	Les villes les plus imbriquées dans le système économique global
Alpha +	Les villes fournissant les services nécessaires à la globalisation économique
Alpha / Alpha -	Les villes ayant établi des liens entre le système économique global et leurs régions
Beta	Les villes ayant noué des liens modérés entre le système économique global et leurs régions
Gamma	Les villes ayant noué des liens secondaires entre le système économique global et leurs régions
Sufficiency	Les villes fournissant des services suffisants pour ne pas dépendre des autres villes globales

Tableau 2 : Les villes globales africaines selon le World According to GaWC, 2018

Groupe	Ville
Alpha -	Johannesburg
Beta +	Le Caire
Beta	Casablanca / Lagos / Nairobi / Le Cap
Beta -	Tunis / Port-Louis / Kampala
Gamma +	Harare / Accra / Dar es Salaam
Gamma	Lusaka / Alger
Gamma -	Maputo / Durban
High sufficiency	Abidjan / Douala / Dakar / Abuja/ Gaborone
Sufficiency	Pretoria / Kigali / Libreville / Windhoek / Kinshasa / Port Elizabeth / Antananarivo / Alexandrie / Port Harcourt / Luanda

Source : GaWC, 2018

1.2 L'internationalisation des entreprises

1.2.1 Les théories économiques

Lesdites théories expliquent l'internationalisation par les imperfections de marché. Toute entreprise ayant l'ambition de s'internationaliser doit disposer d'un avantage, qui doit être initialement acquis dans le pays d'origine avant de l'exploiter ailleurs. Qu'il s'agisse d'un avantage informationnel ou d'un facteur de production, l'avantage spécifique permet de réagir aux imperfections de marché qui, à leur tour, se déclinent en deux imperfections : structurelles et transactionnelles (Sierra, 2003). Alors que les premières imperfections résultent des rapports monopolistiques causés par

l'accès privilégié aux intrants, l'obtention des économies d'échelles internes, le contrôle de la technologie brevetée et le contrôle des circuits de distribution, les imperfections transactionnelles renvoient à l'idée que les marchés sont intrinsèquement défaillants, du fait que l'information peut être coûteuse et imparfaite. Toutes les théories économiques ayant pour but d'étudier l'internationalisation, s'articulent autour de deux paradigmes différents (Hennart, 1991 ; Sierra, 2003). Le premier voit que l'internationalisation résulte de l'internalisation des externalités pécuniaires liées aux imperfections structurelles, tandis qu'il s'agit pour le deuxième, de l'internalisation des externalités non pécuniaires : les imperfections transactionnelles.

Tableau 3 : Les théories économiques de l'internationalisation

Paradigme	**Théorie**	**Auteur**
Imperfections structurelles	Théorie initiale	Hymer (1960)
	Théorie des avantages monopolistiques	Kindleberger (1969) et Caves (1971)
Imperfections transactionnelles	Théorie transactionnelle anglaise	Buckley et Casson (1991)
	Théorie transactionnelle américaine	Williamson (1975), Hennart (1982) et Teece (1983)
	Paradigme éclectique	Dunning (1979) (1980) (1988)

Source : Sierra, 2003

Bien que ces théories soient les premières à se pencher sur l'internationalisation, leur applicabilité aux petites et moyennes entreprises présente quelques limites. D'où le besoin de présenter et de discuter des théories comportementales.

1.2.2 Les théories comportementales

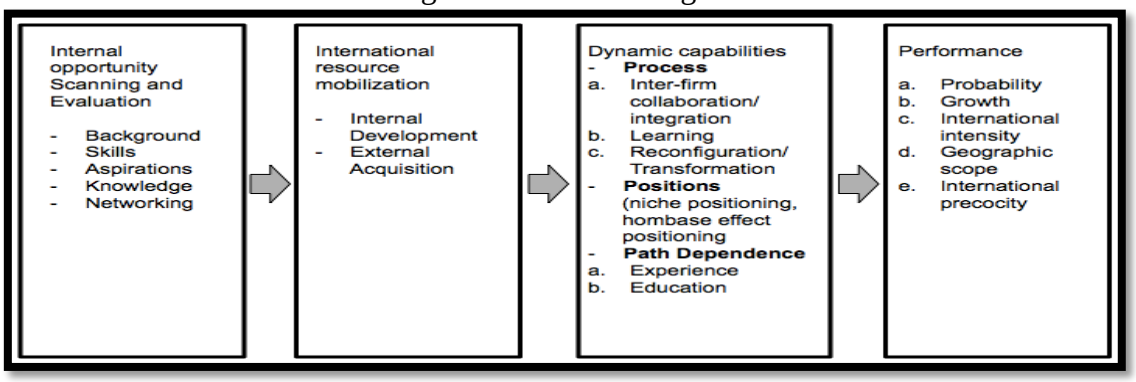
Les théories économiques considèrent que les entreprises agissent en tant qu'acteurs rationnels, pour qui, l'internationalisation résulte des imperfections du marché. En réalité, il ne s'agit pas systématiquement d'un arbitrage en termes de coûts, car les entreprises disposent d'une rationalité limitée due à l'information imparfaite. Hormis ces premières critiques des théories économiques, l'internalisation est inappropriée aux petites et moyennes entreprises (Allali, 2005). Ses explications restent limitées par rapport à l'activité d'exportation qui est souvent le mode d'entrée privilégié par les petites et moyennes entreprises. D'autant plus, elle ne permet pas non plus d'expliquer les conditions dans lesquelles la décision d'exporter est prise ni les variations des modes de partenariat inter-entreprises.

Depuis les années 1970, la littérature, notamment en affaires internationales, a vu émerger de nouvelles théories qui tentent de dépasser les connaissances dérivées de l'expérience des multinationales et d'inclure les petites et moyennes entreprises. Il s'agit tout d'abord de la théorie incrémentale qui a fait l'objet de nombreux modèles, dont le plus connu est celui d'Uppsala, conçu par Johanson et Vahne (1977). Il s'agit d'un modèle qui définit l'internationalisation comme un processus linéaire et évolutif, dont la clé de réussite est l'apprentissage séquentiel de l'entreprise. Au fur et à mesure que les connaissances et les expériences internationales s'accumulent, la distance psychologique vis-à-vis des marchés éloignés se réduit. Le modèle-I, tout comme le modèle Uppsala, adopte aussi un raisonnement graduel. L'internationalisation est un processus composé de plusieurs étapes dont chaque étape ultérieure est considérée comme une innovation pour la firme (Gankema et al., 2000). Les entreprises exportatrices évoluent généralement selon un processus de 3 étapes : le pré-

export, la phase initiale et la phase avancée (Leonidou et Katsikeas, l996). Bien que ces modèles constituent le socle théorique de l'internationalisation des PME, ils font néanmoins l'objet de quelques limites face à l'émergence de nouvelles formes d'internationalisation. Le raisonnement graduel s'avère inapproprié au cas des start-ups et nouvelles PME s'internationalisant dès leur naissance ou très rapidement (nouvelles théories des born globals, Johanson et Vahlne, 2009). Généralement, ces entreprises disposent de ressources technologiques leur permettant d'étendre leurs activités dès leur lancement sur au moins deux continents à la fois. D'où l'apparition des théories par les ressources et par les réseaux qui expliquent l'internationalisation par les ressources dont dispose l'entreprise, d'une part, et, par les liens qu'elle entretient avec ses partenaires externes, d'autre part. Plus une entreprise conclut d'accords, plus elle accède au niveau central du réseau, ce qui lui permet de se procurer un accès privilégié à l'information, de gagner en ressources, et de partager les coûts pécuniaires et non pécuniaires (Julien, l994). L'internationalisation par les réseaux peut se faire en quatre phases, notamment, la reconnaissance et la responsabilité du positionnement d'entreprise étrangère, l'identification du ou des réseaux opportuns dans le pays de destination, le ré-examen et la reconstruction des ressources à mobiliser dans le pays d'accueil, et, la gestion des opportunités identifiées dans le réseau (Johanson et Vahlne, 2009).

D'autres modèles tentent d'intégrer les ressources internes et externes mobilisées par les entreprises dans le processus d'internationalisation (Ruzzier et al., 2006).

Figure 2 : Modèle intégratif



Source : Zucchella et Scabini, 2007

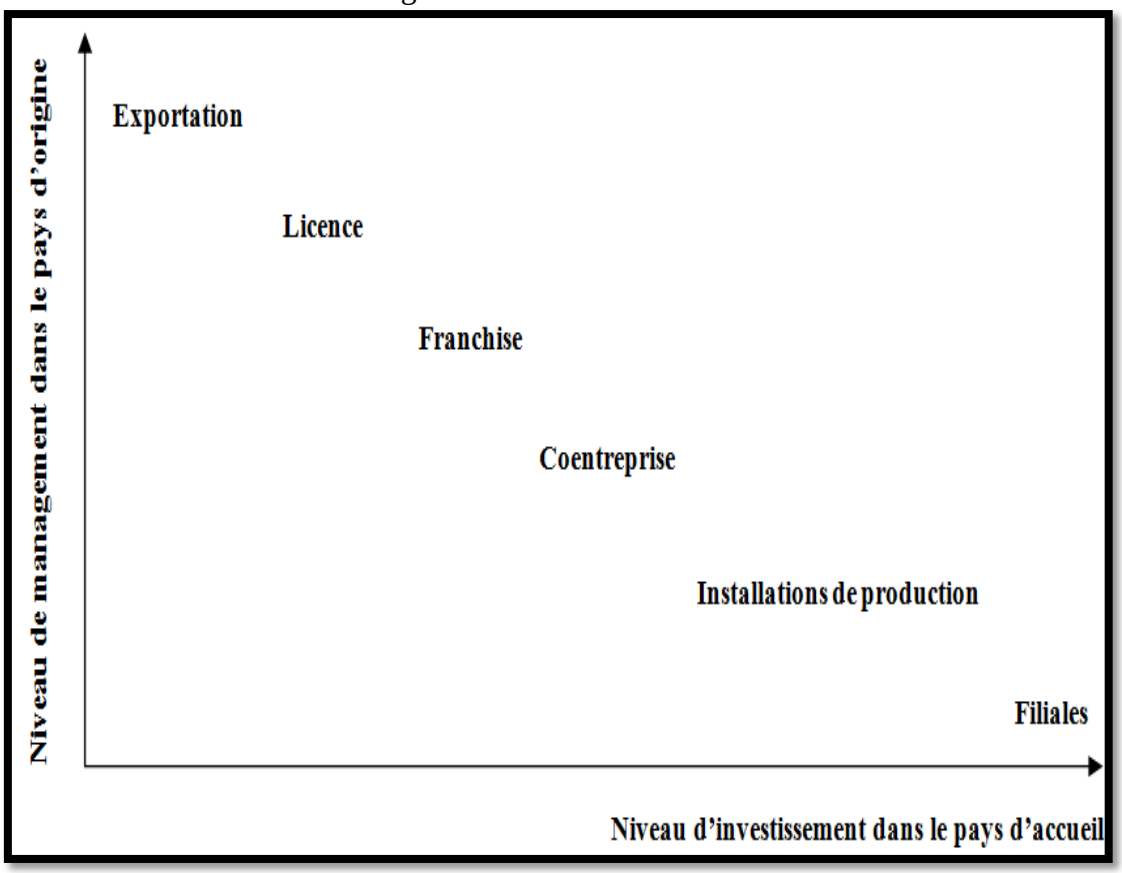
Les ressources internes renvoient aux ressources humaines et à leurs connaissances et compétences en opérations et transactions internationales, aux ressources financières, et, aux ressources techniques nécessaires à la création d'avantage concurrentiel. Par ailleurs, les ressources externes désignent un ensemble de partenariats permettant d'accéder aux organisations d'accompagnement publiques, para-publiques et privées, qui fournissent à un large éventail de services financiers et non financiers. Toutefois, l'utilisation optimale de ces ressources internes et externes dépend largement des capacités d'apprentissage de l'organisation et de l'équipe dirigeante.

1.2.3 Les modes d'entrée

L'internationalisation désigne un ensemble de modes d'expansion géographique, classés selon le niveau de management requis dans le pays d'origine, et, le niveau d'investissement nécessaire dans le pays d'accueil (Albaum et Duerr, 2008).

Ainsi, il est possible de diviser les modes d'entrée en trois groupes différents : les modes exportateurs, les modes contractuels et les modes investisseurs. Plus la gestion est centralisée dans le pays d'origine plus l'entreprise se limite à l'exportation. Alors que l'exportation indirecte se réalise par le recours à un intermédiaire, l'exportation directe renvoie à la vente directe sur le marché final. À l'opposé, les modes contractuels, incluant la licence, la franchise ou la coentreprise, exigent plus d'investissement et donc plus d'engagement dans le pays hôte. Toutefois, ce sont les modes investisseurs, telles les installations de production et les filiales, qui requièrent le plus haut niveau d'investissement dans le pays d'accueil.

Figure 3 : Les modes d'entrée



Source : Baldegger et Wyss, 2007

1.2.4 L'engagement à l'exportation et les services de développement d'affaires

L'exportation se traduit par un processus évolutif composé de plusieurs niveaux. Quatre niveaux d'engagement à l'exportation sont distingués, en l'occurrence, les entreprises non exportatrices qui n'ont pas encore de présence à l'étranger, les exportatrices, les exportatrices en expansion et les exportatrices confirmées. Le passage d'un niveau à un autre requière une gamme de services différents : les services motivationnels, les services informationnels et les services opérationnels. Chaque gamme de services a pour but de répondre à un type de barrières à l'exportation, notamment, aux barrières motivationnelles qui renvoient à la distance, aux barrières informationnelles liées au manque de connaissances sur les marchés, et, aux barrières opérationnelles relatives à l'insuffisance des ressources opérationnelles.

Tableau 4 : Les niveaux d'engagement à l'exportation et les besoins en services

Besoins en services	Niveaux d'engagement à l'exportation			
	Non-exportateur	Nouvel exportateur	Exportateur en expansion	Exportateur confirmé
	Être conscient des opportunités	Évaluer la faisabilité du projet	Sélectionner les marchés attractifs	Augmenter les exportations
Motivationnels	Séminaires locaux	Séminaires locaux	Non applicables	Non applicables
Informationnels	Non applicables	Formation	Séminaires sur l'export	Séminaires sur l'export
		Plan d'affaires	Missions commerciales	Missions commerciales
Opérationnels	Non applicables	Missions commerciales	Assurance et financement	Assurance et financement
		Assurance et financement	Salons à l'étranger	Bureau de ventes

Source : Seringhaus et Rosson, 1991, cité par, Catanzaro, 2014

À la différence des multinationales qui jouissent de ressources discrétionnaires, les PME ont souvent recours à des services de développement d'affaires, ou à des réseaux inter-entreprises à différentes étapes (Régnier et Wild, 2018).

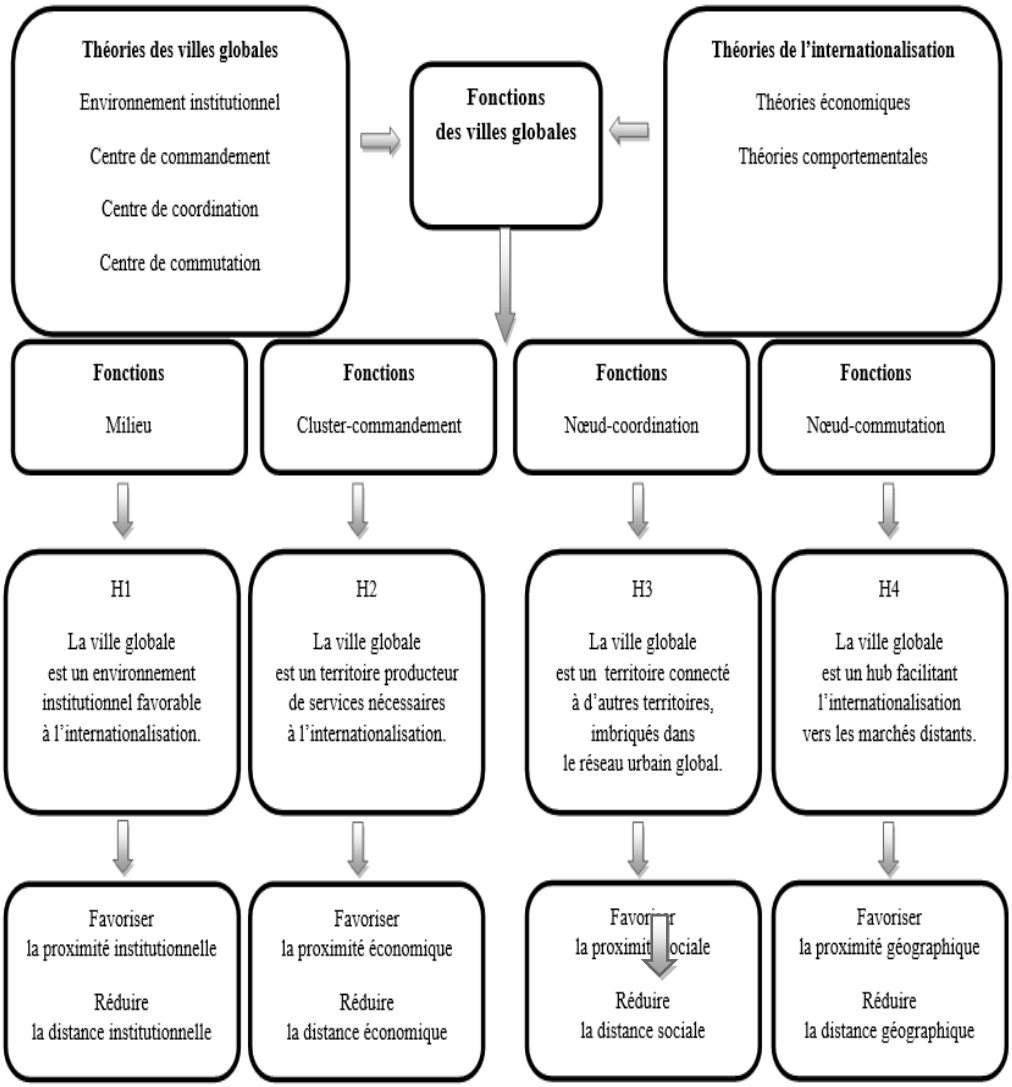
À partir de la littérature relative aux services de développement d'affaires, il est possible de distinguer deux principales catégories de services, notamment, les services financiers incluant audit-comptabilité, assurance, banque commerciale, et, les services non financiers, entre autres, certification, conditionnement, conseil management, droit, formation, logistique, publicité, transport, etc.

3. Proposition d'un cadre d'analyse

3.1 Cadre conceptuel

Il nous semble approprié de concevoir un cadre conceptuel pluri-disciplinaire, par le recours aux théories des villes globales et aux théories de l'internationalisation de l'entreprise. Si notre choix porte sur une approche diversifiée c'est parce que nous prenons pour établi, qu'une seule théorie ne suffirait pas à explorer les fonctions des villes globales.

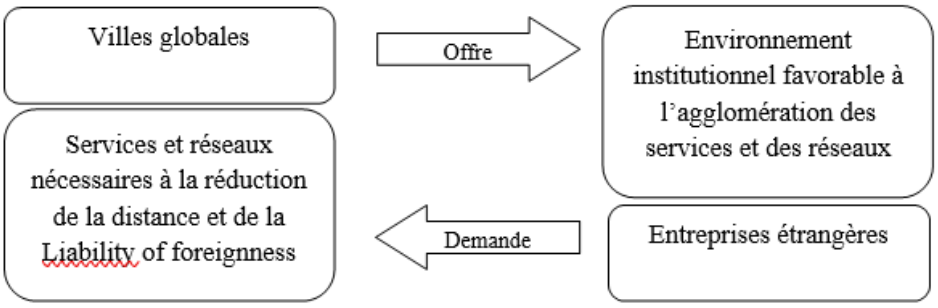
Figure 4 : Le cadre conceptuel de recherche



Source : Benhmade et Régnier, 2020

Notre cadre conceptuel suppose que Casablanca, en tant que ville globale, peut agir, non seulement comme un environnement favorable à l'internationalisation, mais aussi comme un territoire riche en services d'accompagnement et en réseaux, permettant la liaison entre les marchés national, régional, continental et mondial.

Figure 5 : Lien entre les villes globales et les entreprises étrangères



Source : Benhmade et Régnier, 2020

Première hypothèse :

La ville globale apparaît comme un environnement institutionnel favorable à l'internationalisation. Toute entreprise souhaitant étendre ses activités à l'étranger se trouve confrontée à la complexité institutionnelle et à la distance institutionnelle. Plus l'incompatibilité institutionnelle entre le pays d'origine et celui d'hôte est élevée, plus les différences institutionnelles contraignent la décision de l'internationalisation. L'entreprise privilégie dans de telles conditions un mode d'entrée moins coûteux. Eden et Miller (2004) constatent que dans les pays institutionnellement distants, les entreprises étrangères font face à une plus grande Liability of foreignness. Mais, est-il possible de surmonter une telle complexité et distance institutionnelles, surtout lorsqu'il s'agit d'opérer dans les pays émergents ou en développement ? Bien que ces pays soient généralement peu développés d'un point de vue institutionnel, leurs villes globales peuvent remplir des fonctions milieu qui assureraient la proximité institutionnelle grâce à des cadres de gouvernance communs. À l'aide des accords d'investissements mutuels établis à l'échelle infra-nationale, les entreprises étrangères seraient plus inclines à s'internationaliser via ces villes qui, de par leur nature, offrent de meilleures conditions institutionnelles aux investisseurs.

Deuxième hypothèse :

La ville globale peut aussi agir comme un territoire où se concentre une densité exceptionnelle de services d'accompagnement et de développement d'affaires. De tels services permettent de servir les modes fonctionnels de l'internationalisation, non seulement des multinationales, mais aussi des petites et moyennes entreprises.

Toute entreprise ayant l'ambition de s'internationaliser en dehors de son marché domestique, a besoin d'une palette de services financiers et non financiers. Ici, nous faisons référence aux services que procurent les institutions publiques, à savoir, les services motivationnels, informationnels et opérationnels, mais aussi, aux services privés que proposent les producteurs de services, en l'occurrence, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil management, droit et publicité.

Alors que le siège social fut par le passé le site de production des activités de direction, il existe aujourd'hui un autre site qui est celui des entreprises de services qui offrent à leurs clients soit l'intégralité soit une partie de leurs activités centrales.

Plus les coûts récurrents et non récurrents relatifs à l'internationalisation sont élevés, plus l'entreprise est incitée à se procurer de nouvelles ressources en externe. Un tel constat est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit des marchés émergents ou en développement, à cause de la distance psychologique et des coûts de transaction.

Toutefois, l'agglomération des producteurs de services au sein des villes globales peut être favorable à la réduction des asymétries informationnelles et des risques transactionnels entre le pays d'origine et le pays d'accueil. L'accès à ces services permet de mieux alimenter le processus de prise de décision, réduit l'incertitude et minimise la distance vis-à-vis des marchés étrangers. La présence de ces services réduit aussi la nécessité de les importer depuis le pays d'origine et permet de collaborer avec les mêmes prestataires partout dans le monde. Même les producteurs de services locaux, ayant une présence internationale limitée, ont

souvent l'habitude de travailler avec des entreprises étrangères auprès desquelles ils offrent une gamme de services adaptés aux besoins internationaux (Goerzen et al., 2013).

Troisième hypothèse :

De cette imbrication d'entreprises et de producteurs de services stratégiques émerge un territoire urbain agissant de la même manière qu'un centre de coordination. Autrement dit, la ville globale peut aussi fonctionner comme un territoire connecté à d'autres territoires imbriqués les uns dans les autres dans le réseau urbain global.

À l'ère de la nouvelle économie, qui est à la fois globale, informationnelle et réticulaire, les entreprises s'organisent de plus en plus en réseaux (Castells, 1999). Plus la division du travail est fragmentée, plus les besoins en coordination sont élevés. À cause de la distance existant entre le siège social et le pays d'accueil, les firmes étrangères peinent à coordonner leurs activités de direction et d'exécution. Une telle distance peut entraîner l'asymétrie informationnelle, et, par conséquent, nuire à l'établissement de relations personnelles (Bergen et al., 1992). Pour y faire face, les entreprises étrangères se trouvent obligées de supporter des coûts de coordination souvent plus élevés que les entreprises locales (Goerzen et al., 2013). Toutefois, par le moyen des fonctions nœud-coordination qui, selon Camagni (2001), permettent de coordonner entre plusieurs acteurs éloignés et activités dispersées, les villes globales sont supposées faciliter, de manière plus rapide et moins coûteuse, la circulation d'informations, de biens, de services, de capitaux et de personnes. Plus précisément, les producteurs de services stratégiques, présents à travers le globe, parviennent à créer des liens inter-urbains par le moyen des flux qu'ils échangent. Bien que la révolution informationnelle ait favorisé la circulation des flux, les décisions stratégiques ne peuvent être prises que lorsque les acteurs se rencontrent (Törnqvist, 1970). Les échanges sensibles à la distance et aux coûts de transaction ne peuvent se produire que dans des lieux favorables à l'agglomération (Scott, 2001). Que ce soit par souci de centralité, de proximité, de réseautage ou de connectivité, ces échanges se concentrent et se polarisent dans les villes globales. Ils permettent la mise en place de réseaux relationnels et fonctionnels. Les premiers sont indispensables pour trouver les seconds et pour pouvoir ainsi accéder aux entreprises et services permettant d'opérer dans les marchés distants. Ces réseaux sont déterminants pour pénétrer des marchés inconnus et pallier l'absence ou l'instabilité de l'environnement institutionnel et de l'écosystème entrepreneurial dans les pays émergents ou en développement de destination.

Quatrième hypothèse :

La ville globale peut fonctionner comme une porte d'entrée vers les marchés voisins. Elle constitue un nœud par lequel les économies infra-nationales, nationales et régionales sont inter-connectées avec le système économique global (Scott, 2001). Bien que les villes globales en développement disposent de peu de pouvoir sur le capitalisme global, elles demeurent néanmoins indispensables à sa circulation.

L'effet gravitationnel exercé sur les firmes étrangères dépend de leurs motifs d'investissement. Prenant appui sur la taxonomie présentée par Behrman (1972), Goerzen et al. (2013) constatent que les entreprises à la recherche de nouveaux marchés sont plus

enclines à utiliser les villes globales comme des portes d'entrée, que celles qui sont à la recherche de ressources, d'actifs stratégiques ou d'efficience. À la différence des activités de direction souvent polarisées dans les pays développés, les activités d'exécution sont celles qui sont souvent internationalisées vers le Sud. Il s'agit de s'internationaliser non pas pour créer de nouvelles compétences en amont, à l'instar des activités intensives en savoir, entre autres, la recherche-développement, mais pour exploiter les compétences en aval comme la production et la distribution. À l'aide des fonctions nœud-commutation de portée locale et globale, les villes globales peuvent agir comme des plates-formes permettant d'atteindre des marchés géographiquement lointains et d'élargir les portefeuilles-clientèles. Grâce à leur inter-connectivité établie entre les marchés distants et de proximité, elles peuvent être particulièrement attractives aux entreprises qui souhaitent instaurer des réseaux de production et de distribution dits de Global Market Servicing. Il s'agit, non seulement de réseaux logistiques, mais de surcroît, informationnels, servant de canaux promotionnels à une échelle géographique plus grande.

Du côté de l'offre, les villes globales concentrent des services et des réseaux permettant de faciliter l'internationalisation vers tous types de destination régionale et plus. Du côté de la demande, les entreprises recherchent à s'insérer dans des réseaux relationnels et fonctionnels leur permettant de se développer à l'international. Ces réseaux passent par des nœuds de concentration situés dans les villes globales.

Conclusion

Proposition d'une méthodologie de recherche :
Fonctions de Casablanca dans l'internationalisation des entreprises québécoises

Cette communication présente un cadre conceptuel qui sert à identifier les fonctions économiques des villes globales en matière d'internationalisation de l'entreprise, notamment les fonctions milieu, commandement, coordination et commutation. Ce cadre s'inscrit dans un champ situé à l'interface de trois domaines d'études : les études du développement, les études urbaines et les études en entrepreneuriat.

Prenant appui sur différentes perspectives disciplinaires et travaux pionniers en la matière, il propose une combinaison de deux corpus, en l'occurrence, les théories des villes globales et les théories de l'internationalisation de l'entreprise. Vu que l'internationalisation est un choix multifactoriel qui ne peut se réduire à une seule raison, nous avons eu recours aux théories économiques et comportementales. Le but étant d'explorer sous un angle entrepreneurial les fonctions des villes globales, et de découvrir sous un angle spatial les nouvelles voies de l'internationalisation.

Un tel cadre peut servir de grille d'évaluation puis d'analyse des fonctions de Casablanca en matière d'internationalisation des entreprises québécoises vers l'Afrique. À partir du constat théorico-conceptuel que nous avons dressé, nous supposons que Casablanca peut offrir aux entreprises québécoises la possibilité d'agir sur la réduction de la distance et d'accéder aux marchés marocain et africain.

Dès lors, le cadre conceptuel proposé doit s'exposer à la recherche empirique. Puisque très peu de recherches se sont penchées sur l'étude du cas de Casablanca comme ville

globale, il convient de mener une recherche exploratoire pour découvrir les fonctions économiques spatiales d'une grande métropole économique africaine peu investiguée dans le cadre de la globalisation contemporaine. Cette recherche est appelée à recourir à des méthodes mixtes.

La méthode quantitative peut servir d'étape préalable à la recherche qualitative. Elle permet d'établir un portrait détaillé de l'écosystème entrepreneurial de Casablanca, puis de collecter des données sur les relations économiques entre l'Afrique et le Québec. Une attention spécifique doit se porter vers les principaux marchés et secteurs exportateurs et d'investissement québécois au Maroc et en Afrique.

La méthode en recherche qualitative semble être le meilleur chemin pour explorer les échanges entre les producteurs de services publics et privés concentrés à Casablanca, et, les entreprises québécoises présentes sur les marchés et les secteurs identifiés. On peut poser comme hypothèse qu'un nombre limité mais bien réel de ces entreprises, aux côtés de leurs consœurs américaines, asiatiques et européennes, contribuent au classement de Casablanca comme ville globale.

Des études de cas de ces entreprises et des services utilisés ont une vocation illustrative des fonctions d'une ville globale comme Casablanca. Elles s'adressent à trois types d'interlocuteurs dans cette ville globale :

* à des acteurs publics sélectionnés sur la base de la typologie de Seringhaus et Rosson, (1991), à savoir, les services motivationnels, les services informationnels et les services opérationnels.

* à des acteurs privés choisis selon la typologie de Sassen (1991) et Taylor (2004), notamment, audit-comptabilité, banque-assurance, conseil en management, droit et publicité.

* et à des entreprises québécoises qui exportent ou investissent en Afrique, en particulier, celles déjà actives sur les marchés marocain et africain et qui recourent aux services d'accompagnement concentrés à Casablanca. L'hypothèse est que leur nombre est en hausse sensible en raison de l'attraction combinée des richesses naturelles du continent, de son manque en infrastructures, mais aussi de l'expansion de sa démographie et de l'émergence de ses classes moyennes. L'Afrique … dernière frontière économique et enjeu du développement inclusif et durable au 21^{e} siècle !

Bibliographie

Acuto, M., & Steele, W. (2013). *Global City Challenges : Debating a Concept, Improving the Practice*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Albaum, G., & Duerr, E. (2008). *International Marketing and Export Management*. Pearson.

Allali, B. (2005). *Vision des dirigeants et internationalisation des PME: une étude de cas multiples de PME marocaines et canadiennes du secteur agroalimentaire*. Saint-Denis: .Publibook

Arrault, J.-B. (2006). L'émergence de la notion de ville mondiale dans la géographie française au début du xxe siècle. Contexte, enjeux et limites. *L'Information géographique*, *70*(4), 6-24.

Baldegger, R. J., & Wyss, P. (2007). *Born-Again Global Firms in Switzerland : A Case Study on Internationalization Behaviour of Established Firms, Fribourg, Bern, New York.*

Behrman, J. N. (1972). *The role of international companies in Latin American integration*. Lexington: Lexington Books.

Bergen, M., Dutta, S., & Walker, O. (1992). Agency relationships in marketing : A review of the implications and applications of agency and related theorie. *Journal of Marketing*, *56*(3), 1–24.

Boschken, H. L. (2011). Global Cities. In D. Southerton, *Encyclopedia of Consumer Culture* (p. 664-665). Thousand Oaks: SAGE Publications.

Buckley, P. J., & Casson, M. (1991). *The future of the multinational enterprise*. Houndmills: Macmillan.

Camagni, R. (2001). The Economic Role and Spatial Contradictions of Global CityRegions : The Functional, Cognitive and Evolutionary Context. In A. J. Scott, *Global city-regions : Trends, theory, policy* (p. 96-118). Oxford University Press: Oxford.

Castells, M. (1999). *The information age : Economy, Society and Culture*. Oxford: B. Blackwell.

Catanzaro, A. (2014). *Influence des Services d'Accompagnement à l'Export sur les ressources et la performance internationale des Exportatrices Précoces* [Thèse]. Université Montpellier 1.

Caves, R. (1971). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, 38(149), 1-27.

Cohen, R. B. (1981). The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy. In M. Dear & A. J. Scott, *Urbanization and urban planning in capitalist society* (p. 287–315). London: Metheen.

Derudder, B., & Witlox, F. (2008). What is a « World Class » City ? Comparing conceptual specifications of cities in the context of a global urban network. In M. Jenks, D. Kozak, & P. Takkanon, *World Cities and Urban Form* (p. 11-24). New York: Routledge.

Derudder, B. (2006). On Conceptual Confusion in Empirical Analyses of a Transnational Urban Network. *Urban Studies*, 43(11), 2027-2046.

Dunning, J. (1979). Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.

Dunning, J. (1980). Toward an eclectic theory of international production. International *Executive*, 22(3), 1-3.

Dunning, J. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-31.

Eden, L., & Miller, S. R. (2004). Distance Matters : Liability of Foreignness, Institutional Distance and Ownership Strategy. *Advances in International Management*, *16*, 187-221.

Friedmann, J. (1986). The World City Hypothesis. *Development and Change*, 17(1), 69-83.

Gankema, H. G. J., Snuif, H. R., & Zwart, P. S. (2000). The Internationalization Process of Small and Medium-sized Enterprises:An Evaluation of Stage Theory. *Journal of Small Business Management*, *38*(4), 15-27.

Geddes, P. S. (1915). *Cities in evolution : An introduction to the town planning movement and to the study of civics*.

Goerzen, A., Nielsen, B. B., & Asmussen, C. G. (2013). Global cities and multinational enterprise location strategy. *Journal of International Business Studies*, 44(5), 427-450.

Hall, P. (1966). *The world cities*. London: Weidenfeld and Nicolson.

Hall, P. (2001). Global City-Regions in the Twenty-First Century. In A. J. Scott, *Global city-regions : Trends, theory, policy* (p. 59-77). Oxford: Oxford University Press.

Hennan, D. A. (1977). Global cities of tomorrow. *Harvard Business Review*, *55*, 79-92.

Hennart, J-F. (1982). *A theory of multinational enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Hennart, J.-F. (1991). The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise. In C. Pitelis & R. Sugden, *The Nature of the Transnational Firm* (p. 81-116). London: Routledge.

Hymer, S. (1960). *The International Operations of National Firms : A Study of DirectForeign Investment*. Cambridge: MIT Press.

Hymer, S. (1972). The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. In J. N. Bhagwati, *Economics and world order-From the 1970's to the 1990's*. London: The Macmillan Company.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited : From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411–1431.

Johanson, J., & Vahlne, J-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development andIncreasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, *8*(1), 23-32.

Julien, P. A. (1994). *Les PME : bilan et perspectives*. Paris: Economica.

Kindleberger, C. P. (1969). *American business abroad : Six lectures on direct investment*. New Haven: Yale University Press.

Kittilaksanawong, W. (2017). Influence of region, country and subnational-region institutions on internationalization of multinational corporations. In M. Munoz, *Advances in Geoeconomics* (p. 46-54). New York: Routledge.

Leonidou, L. C., & Katsikeas, C. S. (1996). The export development process : An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, *27*(3), 517-551.

Ma, X., Tong, T. W., & Fitza, M. (2013). How much does subnational region matter to foreign subsidiary performance ? Evidence from Fortune Global 500 Corporations' investment in China. *Journal of International Business Studies*, *44*, 66–8.

McDougall, P., & Oviatt, B. (2000). International Entrepreneurship : The Intersection of Two Research Paths. *The Academy of Management Journal*, *43*(5), 902-906.

Nachum, L. (2003). Liability of foreignness in global competition ? Financial service affiliates in the city of London. *Strategic Management Journal*, *24*, 1187–1208.

Ruzzier, M., Hisrich, R., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research : Past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development, 13*(4), 476-497.

Sassen, S. (1991). *The Global City : New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.

Seringhaus, F. H. R., & Rosson, P. J. (1991). *Export Development and Promotion : The Role of Public Organizations*. Kluwer.

Scott, A. J. (2001). *Global city-regions : Trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press.

Scott, A. J. (2001). Globalization and the Rise of City-regions. *European Planning Studies, 9*(7), 813-826.

Sierra, C. (2003). *Firmes multinationales et dynamique de création technologique : Des coûts de transaction aux coûts de coordination*. Université Lyon 2, Lyon.

Régnier, P., & Wild, P. (2018). SME internationalisation and the role of global cities : A tentative conceptualisation. *International Journal of Export Marketing, 2*(3), 158-179.

Taylor, P. (2004). La régionalité dans le réseau des villes mondiales. *Revue internationale des sciences sociales, 131*(3), 401-415.

Taylor, P., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., & Witlox, F. (2011). *Global Urban Analysis : A Survey of Cities in Globalization*. London: Routledge.

Taylor, P., Derudder, B., Faulconbridge, J., Hoyler, M., & Ni, P. (2014). Advanced Producer Service Firms as Strategic Networks, Global Cities as Strategic Places. *Economic geography, 90*(3), 267-291.

Teece, D. J. (1983). Technological and Organisational Factors in the Theory of the Multinational Enterprise. In M. Casson, *The Growth of International Business* (p. 51-62). London: George Allen & Unwin.

Törnqvist, G. (1970). *Contact systems and regional development*. Lund: Gleerup.

Warf, B. (2006). Global Cities. In B. Warf, *Encyclopedia of Human Geography* (p. 195-196). Thousand Oaks: SAGE Publications.

Williamson, O. E. (1975). Markets and Hierarchies. *Challenge, 20*(1), 70-72.

Zucchella, Antonella., & Scabini, P. (2007). *International entrepreneurship : Theoretical foundations and practices*. Palgrave Macmillan.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ENTREPRENEURIAT ET INSERTION DES PAYS AFRICAINS DANS LE COMMERCE MONDIAL

Claude Aline ZOBO
Enseignant – chercheur, Université de Yaoundé II – Soa
claudylaaline@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Considérant la redynamisation du secteur privé comme le moyen par lequel les pays africains peuvent mieux se positionner dans le jeu de la globalisation commerciale, cet article montre comment l'entrepreneuriat peut aider les pays africains à mieux s'insérer dans le commerce mondial des biens et services et analyse son effet sur leurs performances commerciales. L'estimation d'un modèle de gravité augmenté confirme l'effet positif de l'entrepreneuriat sur les exportations de biens intra et extra Afrique et permet de relever les dysfonctionnements et les rigidités qui fragilisent les échanges ou amenuisent la portée de l'entrepreneuriat en Afrique. Dans l'optique de conquérir prioritairement le marché africain et de s'adapter aux exigences de qualité des marchés internationaux, il revient donc aux Etats désormais de considérer l'entrepreneuriat comme un outil important de transformation économique et d'initier les réformes favorables à la création et à la pérennité d'entreprises viables, compétitives aussi bien au niveau national, régional qu'international.

Mots clés : Commerce international, entrepreneuriat, mondialisation, modèle de gravité.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction

Le commerce international représente de nos jours un peu plus de 56% du PIB mondial. Grâce à son effet d'intégration des économies à travers le monde, de création d'échanges avec l'étranger, de facilitation de transferts technologiques, de création d'efficacité entre les entreprises par le jeu de la concurrence, de création d'emplois, de diminution de la pauvreté, etc. **(**Krueger, 1980; Frankel et Romer, 1999; Dollar, 2002; Dollar et Kraay, 2004; Herzer, 2013; Viet, 2015; Sakyi et al., 2015; Le Goffand Singh, 2014; Zahonogo, 2017 – cités par Daniel Sakyi, Bonuedi et Osei Opoku, 2018), il est aujourd'hui considéré comme l'un des facteurs essentiels pour une croissance rapide, soutenable (Krueger, 2005) et pour le développement économique des pays.
Entre 2010 et 2017, le PNB/habitant moyen des pays en voie de développement (PED) les plus ouverts[1] a augmenté de plus de 46% tandis que dans les pays en développement relativement

[1] Les pays considérés sont la Chine, la Turquie et l'Inde, principales économies en développement exportatrices et importatrices dans le commerce mondial des marchandises entre 2016 et 2017 selon l'OMC.

plus fermés il n'a augmenté que de 18,36%. Les inégalités de croissance se sont en conséquence renforcées entre ces deux groupes de pays au profit des plus ouverts. Durant la même période, les PED les plus ouverts ont enregistré un taux de croissance moyen de 7,34% contre 3,55% pour les autres. L'importance de l'ouverture commerciale pour les économies, au-delà des considérations théoriques, est ainsi entérinée.

Malgré les efforts consentis en termes de libéralisation commerciale, de réformes sur les facilités effectives du commerce, etc., de regroupements économiques régionaux et d'accords commerciaux multiples entérinés ces dernières décennies, la part des pays africains dans le commerce mondial demeure faible et tend à diminuer.

Les statistiques de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) révèlent qu'en 2018, le continent dans son ensemble représentait 2,5% et 3% des exportations et des importations mondiales de marchandises respectivement; 1,7% et 3,12% des exportations et des importations mondiales de services commerciaux[2] respectivement. Au niveau sous-régional, les performances ne sont pas plus impressionnantes en dépit de la plus-value induite par les accords commerciaux régionaux (ACR) au cours des dix dernières années. Le commerce intra ACR et intra régional ne représentent respectivement que 7% et 10,5% du commerce total du continent en 2018 contre respectivement 24% et 43% pour l'Association des Nations de l'Asie du Sud Est, 64% et 6% pour l'Union Européenne (OMC-CNUCED, 2019).

Il va sans dire que, les accès préférentiels aux marchés européen, américain et même africain n'ont pas réussi à stimuler le potentiel des économies locales encore moins les gains escomptés du commerce international en termes de réduction significative de la pauvreté et d'amélioration du bien-être social. Au contraire, au fil des années, l'extraversion et la forte spécialisation des économies africaines continuent de les exposer à des périls majeurs : dégradation progressive des termes de l'échange, appauvrissement des populations, augmentation de l'endettement et risques sur le développement des industries locales.

Sachant que la protection des industries infantiles a été le fondement des politiques commerciales de plusieurs pays comme les Etats Unis, le Japon, la Chine, il semble, dans cette configuration, que les économies africaines aient intérêt à se refermer si le cap de l'émergence à laquelle ils aspirent veut être franchi. En dépit d'un regain d'intérêt pour le protectionnisme, y compris chez les fervents défenseurs du libre-échange comme les USA, il est incontestable que le libre-échange demeure un jeu à somme positive.

À la question de savoir quel levier les pays africains peuvent – ils utiliser pour maximiser les gains issus de la globalisation commerciale à laquelle ils ne peuvent plus se soustraire, les nouvelles théories du commerce (NTC), considérant l'endogénéité des facteurs relatifs aux échanges internationaux et intégrant l'imperfection des marchés offrent un vaste champ d'orientations qui permet de considérer autrement l'insertion des pays africains sur le marché mondial et, présentent la redynamisation du secteur privé comme le moyen par lequel le continent peut mieux se repositionner dans le jeu concurrentiel de la globalisation commerciale.

En effet, la nouvelle théorie du commerce international est une approche d'échanges mondiaux qui met l'accent sur des aspects absents de la théorie traditionnelle tels que les économies d'échelle[3], les effets de réseau, la différenciation des produits[4], le cycle de vie des produits et

[2] Les pays considérés pour ces estimations sont ceux de la SADC, CEDEAO, CEEAC du COMESA.
[33] Confère VUJISIC (2007).
[4] Confère Lassudrie-Duchêne, 1971

les politiques commerciales stratégiques. Ces aspects permettent de relever que les avantages comparatifs au lieu d'être initialement et naturellement donnés sont au contraire construits ou créés par les entreprises pour conquérir de nouveaux marchés.

L'objectif de cet article est de montrer comment l'entrepreneuriat peut aider les pays africains à mieux s'insérer dans le commerce mondial des biens et services. In fine, il s'agira de montrer comment il permet d'introduire, au profit des pays africains, les produits et les critères qui génèreront un trafic de business international et d'analyser son effet sur les performances commerciales des pays africains. Rappelons qu'à ce jour, très peu d'études établissent un lien théorique ou empirique direct entre l'entrepreneuriat et le commerce international.

La suite de cet article est organisée ainsi qu'il suit : la première section présente la contribution potentielle de l'entrepreneuriat sur l'expansion du commerce en Afrique. La troisième section présente l'approche empirique retenue pour estimer l'effet de l'entrepreneuriat sur l'ouverture commerciale des pays africains. La quatrième section présente les résultats des estimations et la dernière section présente la conclusion et les recommandations de politiques économiques.

II. La contribution potentielle de l'entrepreneuriat sur le commerce extérieur des pays africains

L'hypothèse selon laquelle l'entrepreneuriat favorise l'ouverture commerciale retenue dans cet article trouve donc son fondement le plus immédiat dans l'intuition simple, le bon sens et l'observation économique pure.

En accord avec la théorie de l'entrepreneur selon laquelle la fonction entrepreneuriale peut être considérée comme une découverte d'opportunités et une création subséquente de nouvelles activités économiques dans la région génératrice de valeur ajoutée, l'on peut identifier quelques éléments additionnels au moyen desquelles l'entrepreneuriat peut influencer le commerce international des pays africains. S'agissant de la promotion du commerce, elles sont relatives d'une part à la transformation productive et d'autre part à la transformation distributive.

II.1 Entrepreneuriat et transformation productive

L'entrepreneuriat peut contribuer à stimuler les capacités de production locale au travers de :

II.1.1 Nouveaux procédés de production

L'on ne saurait infirmer l'idée selon laquelle les capacités de production des pays africains sont sous exploitées. A cause du niveau de risque encore trop élevé, les investisseurs étrangers ne se ruent pas sur le continent comme on s'y serait attendu en dépit de ses fortes potentialités, de son niveau de rentabilité[5] et de ses perspectives prometteuses. Il est donc impératif pour les africains eux-mêmes, ayant l'avantage de la connaissance de leur milieu, d'investir sur le continent et de contribuer ainsi à son progrès socioéconomique.

Pour stimuler sa production, l'Afrique doit exploiter au mieux ses vastes ressources. Le continent dispose de 50 à 60% des terres arables disponibles dans le monde (Pierre Jacquemot, 2017), d'une dotation en eau avantageuse et devrait être un pôle agricole d'excellence. La Déclaration de Malabo sur la croissance et la transformation accélérées de l'agriculture entérine

[5] Entre 2006 et 2011, l'Afrique a enregistré le taux le plus élevé de rendement des investissements directs étrangers (CNUCED, 2012).

cette philosophie. En visant l'élimination de la faim en Afrique à l'horizon 2025, le doublement de la productivité agricole, la réduction de moitié des niveaux actuels de pertes post récolte et la multiplication par trois des échanges intra régionaux, elle convoque un changement de paradigme et l'adoption de nouveau modèle de développement agricole dans le continent.

L'expérience de la Zambie où les agriculteurs ont augmenté le rendement des cultures de près de 60% prône le passage des pratiques monoculturales aux cultures intercalaires, et l'adoption des approches fondée sur les écosystèmes qui favorise le passage des méthodes traditionnelles de production à des méthodes agricoles durables est une référence. Implicitement, cette réforme de procédés implique que la croissance de la production agricole en Afrique ne doit plus être principalement due à l'expansion des surfaces cultivées et par l'intensification des systèmes de culture (NEPAD, 2014 ; Brink et Eva, 2009). D'avantage, elle doit intégrer la nécessité d'une amélioration à grande échelle de la productivité notamment par l'amélioration de la productivité de la main-d'œuvre à l'ère de la mécanisation.

II.1.2 Nouvelle Géopolitique Commerciale : Investir ou conquérir le marché africain

Selon les prévisions des Nations Unies, plus de la moitié de la croissance démographique dans le monde d'ici 2050 aura lieu en Afrique. La période 2014 - 2018 a vu environ 140 millions de personnes faire leur entrée sur le marché des biens de consommation en Afrique et, renforcée l'émergence de la classe moyenne. En ré orientation prioritairement ses productions vers la conquête d'un marché de cette taille et continuellement en plein essor, le continent enregistrera assurément de bonnes performances commerciales.

Les opportunités agroalimentaires et agro industrielles sur les marchés africains sont nombreuses. Considérés comme quelques-uns des secteurs les plus ouverts pour les acteurs locaux qui maitrisent mieux les marchés face à des multinationales qui ont parfois du mal à adapter leur stratégie au continent, un grand nombre d'entreprises locales (UMINER, CHOCOCAM, SOCAS, les Moulins du Sahel, etc.) de ce domaine sont parvenus à concurrencer, voire à dépasser des grandes marques étrangères. Transformer sur place ce qui est produit localement en exploitant les liens en amont et en aval de l'économie représenterait une nouvelle frontière en termes de croissance, puisqu'elle générerait de la valeur ajoutée (Carlos Lopes, 2014). La structuration de secteurs agro-industriel et agroalimentaire, des plantations à l'usine et de l'usine au marché, est le plus sûr chemin vers l'amélioration de la sécurité alimentaire (Marie Cadoux, Ryadh Benlahrech et Stéphane Ballong, 2014) et, également le chemin sûr par lequel le continent peut accroitre ses parts de marchés.

II.1.3 L'amélioration de la compétitivité sur les marchés internationaux

Nombreux sont les pays africains qui ne sont pas dotés de technologies et de ressources humaines qualifiées, indispensables au développement et au maintien de véritables industries de transformation. Investir dans une éducation de qualité, la professionnalisation et l'adaptation de la main d'œuvre aux évolutions de l'ensemble des structures de production, dans le développement des compétences en science, dans les infrastructures, dans l'innovation et dans la recherche-développement est un impératif qui favorisera la résilience et la durabilité des productions, la création des nouveaux biens, la différenciation des biens plus communs et l'adaptabilité au contexte africain, etc. En effet, la plupart des progrès technologiques de production, de distribution et d'accumulation de connaissances découlant des efforts de R-D des entreprises (Peretto, 1999).

Les progrès les plus remarquables sur le continent sont relatifs aux TIC devenus indubitablement essentiels à chaque étape clé du processus de production dans l'agroalimentaire. Grâce à l'usage des TIC, les agriculteurs du Kenya et du Zimbabwe sont parvenus au cours de cette décennie à augmenter leurs rendements et leurs revenus.

II.1.4. Le développement ou la consolidation des chaînes de valeur régionales et la promotion des poches d'efficacité

L'émergence des chaines de valeur, où la production des biens généralement réalisée dans un seul pays est désormais fragmentée et distribuée dans plusieurs réseaux de production de par le monde, offre aux pays en développement des nouvelles opportunités d'intégrer l'économie mondiale (Hollweg, 2019). Au niveau mondial, la constitution de chaînes de valeur a rendu interdépendants les producteurs de différents pays par le canal du commerce de biens intermédiaires mais la contribution de l'Afrique reste marginale.

A titre illustratif, la valeur marchande en 2016 du prix départ-exploitation, de la production mondiale de fèves de cacao s'est chiffrée à 9 milliards de dollars, alors que les ventes de chocolat en aval ont avoisiné 112 milliards de dollars et devraient aller en augmentant après quelques années de stagnation (Anga, 2016 ; Financial Times, 2018). La production de cacao est assurée pour l'essentiel par des petits exploitants et son importance économique pour l'Afrique ne saurait être trop soulignée, puisque la région totalise 75% de la production mondiale de fèves et 20 % du volume des broyages de fèves de cacao (International Cocoa Organization, 2018 ; CNUCED, 2016b).

Au niveau mondial, les industries extractives constituent la clé de voûte des chaînes de valeur. L'exploitation des produits qui y sont issus déterminera les activités économiques mondiales des cinq prochaines décennies (*Odusola, 2016).* En 2015, le continent a produit 13% du pétrole mondial, contre 9 % en 1998. Puisque l'Afrique contrôle une part importante de la production des biens y relatifs (Cobalt, platine, pétrole et gaz, etc.), le fait d'investir dans ces industries et la valorisation de leurs produits peut constituer pour le continent une plus-value considérable.

L'entrepreneuriat peut également permettre aux pays africains d'identifier et d'exploiter au maximum leurs *« Poches d'efficacité »*, c'est-à-dire les segments de la chaîne de valeur mondiale qui bénéficient d'un environnement optimal pour prospérer. Les secteurs qui se distinguent actuellement sur le continent sont ceux du textile en Éthiopie, des TIC au Kenya, la joaillerie au Botswana, de l'aéronautique au Maroc, etc. (Carlos Lopes, 2014).

II.2. Entrepreneuriat et fonction distributive

Il est admis que le succès et l'effectivité du commerce dépend du degré auquel il est facilité (Sakyi et *al*., 2018). Il n'est donc pas surprenant que les institutions internationales telles que la Banque mondiale, l'OMC et la CNUCED au cours des années récentes aient focalisé leur attention sur les reformes relatives aux facilités commerciales.
L'essentiel de la facilitation des échanges est qu'elle assure la minimisation des coûts de transaction du commerce à travers la simplification des procédures et des régulations. Selon les estimations effectuées par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), une mise en œuvre intégrale des mesures de l'Accord sur la facilitation des échanges adopté en 2013[2] pourrait se traduire par une réduction des coûts commerciaux de 14,1 % dans les pays à faible revenu, de 15,1 % dans les pays à revenu moyen inférieur et de 12,9 % dans les pays à revenu moyen supérieur (CNUCED, 2014).

Si l'élimination ou la réduction des tarifs douaniers sur certains biens et dans certains pays, traditionnellement considérée comme la principale facilité commerciale, a contribué à réduire significativement ces coûts, l'essence même des facilités commerciales à promouvoir va au-delà de cette considération (Portugal-Perez et Wilson, 2009). Dans leur étude sur l'importance des facilités commerciales en Afrique, Perez et Wilson trouvent que la réduction des coûts du commerce en Afrique de moitié par rapport au niveau de l'Ile Maurice améliore significativement les performances commerciales par rapport à une réduction des barrières tarifaires.

La CNUCED et l'OMC définissent les facilités commerciales comme la simplification et l'harmonisation des procédures du commerce international visant à réduire les coûts de transaction et les arrangements associées au commerce. Elles incluent les activités intégrant la collecte, la présentation, la communication et le traitement des données requis pour les mouvements de biens et services hors des frontières nationales. Les facilités commerciales peuvent également inclure les problèmes des acheteurs et vendeurs, les problèmes de transport et transit, de banque et d'assurance, de pratique du business, des télécommunications, d'énergie, de cadre juridique (Moïsé et *al.*, 2011 ; Narayanan et al., 2016; Portugal-Perez et Wilson, 2009; Rippel, 2011); de transparence, de professionnalisme des autorités douanières, de synchronisation aux standards internationaux et de conformité aux régulations internationales ou régionales (Buyonge et Kireeva, 2008).

Le postulat dans ce cadre est que l'entrepreneuriat va accroitre l'efficience des processus logistiques grâce à l'usage d'internet et des TIC. En effet, internet est fondamental pour que les firmes s'engagent dans le commerce international (Correa-Lopez et Domenech, 2012).

Une importante littérature s'intéresse aux effets des TIC et internet sur le commerce (Rodríguez-Crespoa et Martínez-Zarzosob, 2019). Lin (2015) rapporte un effet positif de l'utilisation d'Internet sur le commerce en utilisant un échantillon de 200 pays sur la période 1990-2006. Plusieurs autres études rapportent cet effet positif (Rodríguez-Crespoa et Martínez-Zarzosob, 2019).

En effet, les TIC et internet contribuent à l'internationalisation des entreprises en réduisant les coûts de transaction liés à l'incertitude (Abramovsky et Griffith, 2006 ; Correa-Lopez et Domenech, 2012) et en améliorant les performances des entreprises (Cardona et *al.*, 2013), l'efficacité (Cardona et *al.*, 2013; ITU, 2017) et l'efficience des processus logistiques (Banque mondiale, 2016 ; ITU, 2017).

Plus particulièrement, ils contribuent à réduire différentes composantes des coûts du commerce, les coûts liés aux stocks et aux itinéraires de transport, afin que les entreprises puissent améliorer l'efficacité de leurs chaînes d'approvisionnement et de leurs opérations logistiques (Banque mondiale, 2016).
Dans l'optique d'améliorer de manière durable la compétitivité des économies africaines dans un contexte de globalisation qui exige l'institution des procédures et de transit rapides et fiables, l'entrepreneuriat peut contribuer : à numériser les procédures d'import-export, à moderniser les systèmes douaniers pour un passage efficient des marchandises aux frontières, à encourager les entreprises à se conformer aux procédures et aux normes internationales, à aider les PME à exploiter à fond les possibilités d'exportation, à les accompagner dans leurs processus d'import-export, à vulgariser les informations sur les prérequis complexes des barrières non tarifaires, à la gestion des chaines d'approvisionnement pour aider les entreprises dans les achats ou ventes

internationales, à minimiser le commerce informel en créant des centres d'informations transfrontaliers pour garantir les revenus et la sécurité des commerçants, à formaliser le commerce informel, etc.

« … Rendre les activités économiques plus transparentes et, promouvoir la bonne gouvernance, générer des emplois de meilleure qualité, renforcer les capacités technologiques d'information et, de façon générale, moderniser les sociétés en amener les bénéfices relatifs à l'efficience administrative (CNUCED, 2016 pp. 6) » constituent autant de défis à relever pour une meilleure insertion des pays africains dans le commerce mondial.

Conformément aux hypothèses ci-dessous présentées, on peut supposer à priori que l'effet induit de l'entrepreneuriat sur l'ouverture commerciale des pays africains est positif et significatif. Qu'en est-il réellement ?

III. Mesure de l'effet de l'entrepreneuriat sur le commerce extérieur des pays africains

III.1 Méthodologie et définition des variables

Suivant les travaux de Anderson (1979), Bergstrand (1985), Deardorff (1995), Feenstra, Markusen et Rose (1998), Feenstra, Markusen et Rose (2011), le modèle de gravité est utilisé pour évaluer d'une part le commerce intra africain dont le développement est un impératif pour que le continent accroisse ses parts de marché au niveau mondial et, d'autre part le commerce entre pays africains et leurs partenaires extérieurs. Le modèle standard est augmenté par les variables qui sont susceptibles d'affecter directement le commerce entre pays. Nous y introduisons celles relatives à l'entrepreneuriat que nous supposons également pertinentes. La structure de base du modèle augmenté est la suivante :

$$X_{i,jt}=\alpha_{ij} Y_{jt}^{\beta 2} D_{ij}^{\beta 3} A_{ij}^{\beta 3} TCR_{it}^{\beta 4} R_{ijt}^{\beta 5} E_{it}^{\beta 6} \left(g_{it}-g_{jt}\right)^{\beta 7} \mu_{ijt} \qquad (1)$$

i et j sont respectivement les indices pays et l'indice temps ; X désigne les exportations du pays i vers le pays j à la date t, Y le revenu du partenaire commercial j, D la distance entre les deux partenaires commerciaux proxy des couts de transport des biens du pays i vers le pays j, μ est le terme d'erreur, g le PIB par habitant dont le différentiel est introduit pour capter l'effet Linder[6], TCR le taux de change réel bilatéral[7] et A une matrice des variables de contrôle binaires usuelles comprenant l'appartenance à la même Communauté Economique Régional (CER) et le partage d'une langue commune (LC). Les variables y relatives prennent la valeur 1 si les pays ont les mêmes caractéristiques (même langue, même CER) et 0 si non.

La variable R correspond à l'indice de résistance au commerce international définit par Anderson et Van Wincoop (2003) comme les caractéristiques non observables du troisième pays telles que les politiques, les régulations, les tarifs, etc. qui peuvent potentiellement affecter le commerce entre les pays i et j. L'omission de cette variable dans le modèle de gravité conduit à des estimateurs biaisés (Head et Mayer, 2014).

La variable E renvoie au niveau d'entrepreneuriat dans le pays exportateur. Il est capté tour à tour par le nombre de nouvelles entreprises officiellement enregistrées, le total d'activités

[6] Confère Geda, A. et Seid, E.H, 2015.

[7] TCR=taux de change nominal (ij) X (indice des prix à la consommation du pays j/indice des prix à la consommation du pays i).

entrepreneuriales recensées au sein du pays exportateur, l'usage d'internet et l'innovation en termes du le nombre d'entreprises produisant des biens ou services relativement nouveaux et le pourcentage de la population engagée dans les activités de recherche-développement.

Les données utilisées sont issues de la World Development Indicators (2019), de la base Global Entrepreneurship Monitor (GEM), du Centre du Commerce International et du Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) et d'UNCONTRADE. Elles couvrent la période 2001-2018. À cause de l'indisponibilité des données sur l'entrepreneuriat, cinq pays africains sont considérés comme pays exportateurs : le Maroc, l'Afrique du Sud, le Botswana, le Nigéria et le Rwanda. Les partenaires commerciaux sont la CEEAC, la CEDEAO, le COMESA, le Maghreb, la SADC pour l'analyse du commerce intra Afrique ; les Etats-Unis, l'Angleterre et la France pour l'analyse des échanges hors Afrique.

III.2 Les résultats empiriques : l'entrepreneuriat influence les performances commerciales des pays africains

Compte tenus des résultats des différents tests de données effectués[8], de la possible hétéroscédasticité dérivée de la transformation logarithmique des données la principale et de l'absence des valeurs nulles dans les séries de nos variables dépendantes qui motive généralement l'usage de la méthode PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood) initiée par Silva et Tenreyro, 2016, la méthode d'estimation retenue est celle des Moindres Carrés Ordinaires en panel avec effets individuels fixes et erreurs individuelles standards corrigées.
Les résultats des estimations sont consignés dans les tableaux 1 et 2 ci-dessous.

Tableau 1 : Résultats des estimations (Analyse Intra Afrique)

Exportations	**Botswana**	**Maroc**		**Nigéria**	**Rwanda**	**AFS**		
		(1)	**(2)**			**(1)**	**(2)**	**(3)**
NEE	0,81	0,197*	-	4,32**	0,221**	0,121**	-	-
Internet	-0,13	0,660*	-	-1,075*	0,156**	0,191**	-	-
TAE	-	-	-	-	-	-	0,296*	-
Innovation	-	-	-	-	-	-	-	0,108*
RD	-	-	0,734*	-	-	-	-0,58*	-0,43*
PIB partenaire	1,005*	1,02*	0,864*	4,87*	1,48*	1,27*	1,22**	0,79*
g	0,181	0,072*	-0,026	0,843**	-0,57	0,247*	0,065	0,17*
Distance	-2,73**	-3,58*	-3,41*	-2,89*	-11,58*	-2,51**	-1,69**	0,23
LC	-	2,88*	2,57*	1,15**	0,95	1,22*	1,42*	1,61*
CER	4,63*	1,427*	0,937*	5,44*	-6,71*	0,39	0,43*	2,31*
TCR	-0,90*	-0,725*	-0,618*	-1,017*	1,07	-0,17**	-0,41*	-0,62*
Résistance	-7,60*	1,70*	-0,94	-0,720	-0,02	-0,56	-0,25	0,97*
Constance	1,08	1,90	23,23*	-67,27*	69,11*	6,61	3,85	-1,72**
R^2	**0,9527**	**0,9557**	**0,9463**	**0,7023**	**0,9536**	**0,9860**	**0,9690**	**0,998**

Source : calculs de l'auteur.

[8] Ces résultats ne sont pas reportés en annexe pour des raisons de forme mais sont disponibles, contactez l'auteur en cas de nécessité.

Tableau 2 : Résultats des estimations (Analyse hors Afrique)

Exportations	Botswana	Maroc		Nigéria	Rwanda	AFS		
		(2)	(2)			(1)	(2)	(3)
NEE	-0,550	0,308	-	6,03*	-0,24	-0,01	-	-
Internet	-1,18	-0,168	-	-1,41*	-0,22	-0,11	-	-
TAE	-	-	-	-	-	-	0,142	-
Innovation	-	-	-	-	-	-	-	0,11*
RD	-	-	-0,043	-	-	-	0,58*	-2,05*
PIB partenaire	-2,54*	2,34*	1,93**	7,41*	4,87*	0,51*	0,72**	-0,30
g	3,40*	-0,914	-0,46**	-12,47**	-1,35	0,37*	0,33	0,35
Distance	2,66*	-3,23*	-2,73*	-2,89*	-13,33**	-0,73	-2,01*	3,06*
LC	5,76*	1,10*	1,219*	1,466*	3,80*	1,37*	1,51*	1,08*
CER	-	-	-	-	-	-	-	-
TCR	3,58	0,934	-0,44	-1,51	1,91	0,012	0,22	-0,70*
Résistance	-1,51	1,56**	-1,233**	4,66	-0,02	-3,27*	-3,23*	1,017*
Constance	64,15*	-10,81	-7,48	-4,55	69,11*	12,67*	18,11*	-1,75
R^2	**0,9528**	**0,9548**	**0,9472**	**0,6016**	**0,7058**	**0,9860**	**0,970**	**0,990**

Source : calculs de l'auteur.

De façon générale, les résultats obtenus confirment les intuitions théoriques relatives au commerce international à quelques exceptions près. Ils permettent de faire les affirmations qui suivent :

III.2.1 Les variables du modèle de gravité traditionnel ont une influence sur les échanges intra et extra Afrique

D'une part, la croissance du PIB des pays partenaires, la langue commune et l'appartenance à la même CER facilitent le commerce entre les pays tandis que la distance et l'appréciation des taux de change réels bilatéraux l'entravent (confère tableaux).

- A titre d'exception, le partage de la même langue se révèle non significatif pour les exportations du Rwanda vers l'Afrique ; à titre de rappel le principal partenaire commercial du pays est la République Démocratique du Congo qui reçoit environ 32% de ses exportations totales du pays vers le monde
- L'on souligne aussi l'effet négatif de l'appartenance à la même CER sur les exportations du Rwanda vers l'Afrique. En effet, le niveau d'intégration du Rwanda dans la CER COMESA reste en dessous de la moyenne (0.45 environ selon l'ARII) et le niveau d'intégration dans la CER reste faible comparé à celui des autres communautés économiques régionales. Bien que les pays aient significativement baissés leurs tarifs extérieurs, le commerce au sein de la CER demeure fortement entravé par le poids des barrières non tarifaires. Une enquête menée par le centre du Commerce International en 2014 a révélé que 75% des entreprises rwandaises subit le poids de ces mesures (Rwanda economic update, Edition N°10). Plus encore, le COMESA lui-même ne cesse de dénoncer la faible utilisation du système régional de paiement pour le commerce intra régional. La région paye des frais de transactions d'environ 400 millions de dollars par an aux banques étrangères par le biais desquelles s'effectuent les transactions commerciales. Ainsi, le commerce intra régional reste cher.

- Le différentiel de PIB/hbt (g), proxy de la différence de préférence entre pays affecte positivement le commerce. Il est significatif uniquement pour le Maroc, le Nigéria et l'Afrique du Sud avec des coefficients respectifs de 0.072, 0.843 et 0.247. L'effet Linder n'est donc pas validé pour les cas du commerce intra africain. A contrario, il s'avère que les pays ayant des préférences différentes ont tendance à échanger plus en raison du développement des industries différentes.
- Enfin, l'indice de résistance se révèle être un déterminant important du commerce bilatéral. Ce résultat s'apparentent à ceux de Baldwin and Taglioni (2006), Anderson et van Wincoop (2003), Rose (2000), Rose et van Wincoop (2001), Eicher et Henn (2009).

III.2.2 Le commerce des pays africains se révèle être sensible au type de partenaires commerciaux

- D'une part, les échanges avec les Etats Unis, l'Angleterre et la France sont plus sensibles à la distance, au partage de la même langue et à la croissance du PIB ; avec dans l'ensemble des coefficients plus importants que ceux obtenus dans l'analyse intra africaine, à l'exception de la distance donc l'effet est plus faible (de nombreux accords de libre-échange – UE-ACP, AGOA, etc. - existent entre pays africains et ces partenaires qui tendent à réduire considérablement les coûts liés aux échanges commerciaux).
- D'autre part, l'effet Linder de la similitude des préférences qui favorise le développement des industries similaires et donc la différenciation des biens est significatif pour le Maroc et le Nigéria avec des coefficients respectifs de 0.46 et 12.47. Pour le Maroc, environ plus de 50% d'exportations et d'importations sont le fait d'industries similaires (textiles, transport, machines et produits chimiques). Il en est de même au Nigéria où les produits minéraux sont les principaux produits d'exportations et d'importations. Ce résultat est similaire à celui de Geda et Hussein Seid (2015).
- Pour le Botswana et l'Afrique du Sud, l'effet du différentiel de préférence est similaire à celui obtenu dans l'analyse intra Afrique parce que les industries de spécialisation sont différentes. Le taux de change réel bilatéral quant à lui n'est significatif que pour les exportations de l'Afrique du Sud beaucoup plus diversifiées.

III.2.3 L'entrepreneuriat influence les échanges commerciaux intra Afrique

A titre de rappel, la logique qui sous-tend cette analyse est que l'entrepreneuriat permet d'identifier les opportunités et de réunir les ressources de toute nature pour créer la valeur et les richesses répondant à la demande des consommateurs ; contribue à l'innovation et, fait recours aux NTIC pour favoriser l'immersion des entreprises dans leurs milieux et l'extension de leurs portefeuilles clients au-delà des frontières nationales (marketing digital, etc.).

- *L'accroissement du nombre d'entreprises légalement enregistrées dans les pays exportateurs concourt à l'augmentation de leurs exportations vers l'Afrique.*

Toutefois, il s'avère parallèlement que la création de nouvelles firmes n'ait aucun effet sur les exportations du Botswana vers l'Afrique parce que le pays n'est pas encore suffisamment compétitif dans les secteurs d'activités qui répondent à la demande des pays africains.

- *L'usage d'internet a un effet positif et significatif sur les exportations excepté sur celles du Nigéria.*

La forte pénétration d'internet fait du cyberespace au Botswana, au Maroc, au Rwanda et en Afrique du Sud comme dans bien d'autres pays une enceinte précieuse pour les échanges de

biens apparenté au e-commerce. S'agissant de l'effet de l'usage d'internet au Nigéria, les résultats montrent qu'une augmentation de 10% du nombre de personnes utilisant internet entraine une réduction des exportations de 10.75%.

En effet, le Nigéria est l'un des pays africains les plus touchés par la cybercriminalité. En 2008, le pays représentait, après les Etats Unis et le Royaume Uni, 7.5% des plaintes recensées par l'Internet Crime Complaint Center. Environ 76% de ces plaintes faisaient référence à la non livraison des marchandises achetées via internet, à de fausses ventes aux enchères, aux fraudes liées aux cartes bancaires et à l'abus de confiance. Sachant que « tout système d'échange commercial ne peut exister sans une confiance qui scelle la relation vendeur-client et influence la relation à long terme de la relation » (Bergadaa, Graber et Muhlbacher, 1999), il va de soi que les entreprises nigérianes subissent une perte de confiance dans le monde virtuel et dans le cadre des échanges dématérialisés. Ainsi, en l'absence de ce climat de confiance, les entreprises éprouvent des difficultés à profiter des avantages du cyber espace pour développer les échanges avec leurs partenaires étrangers.

- *La Recherche-Développement a un effet mitigé sur les exportations vers l'Afrique*

En contribuant à l'amélioration de la productivité des entreprises, la RD affecte positivement les exportations du Maroc vers l'Afrique. A contrario, la RD affecte négativement les exportations de l'Afrique du Sud ; une augmentation de 10% de citoyens engagés dans les activités de RD entraine une réduction des exportations de l'Afrique du Sud vers l'Afrique de 5.8%. Contrairement à l'Afrique du Sud dont les activités de RD sont focalisées sur les biens supérieurs (véhicules, automobiles, aéronautique, équipements de transport, machines, appareils électriques, etc.), les activités de RD du Maroc privilégient les biens de consommation courante et de production (fertilisants, engrais, agroalimentaire, etc.) qui répondent plus aux besoins permanents et au niveau de revenu moyen des consommateurs africains.

- *L'entrepreneuriat informel et l'innovation ont un effet positif sur les exportations vers l'Afrique*

Une hausse de 10% *des* activités entrepreneuriales, formelles ou non, en Afrique du Sud accroit les exportations du pays de 2.96%. Ce coefficient est de 17.5% supérieur à celui obtenu pour le pays lorsqu'on ne considérait que le seul effet des entreprises formelles. En effet, le secteur informel est de plus en plus considéré par les institutions internationales comme un levier de la croissance en Afrique. S'il est reconnu comme la production de valeur marchande des entreprises non enregistrées, il est plus largement considéré comme la production souterraine résultant d'activités productives des entreprises enregistrées. Le secteur informel crée des réseaux compétitifs de distribution et des points de vente pour répondre à la demande des consommateurs à revenus bas qui constituent la masse populaire. En bref, l'existence des filières mixtes en Afrique, commerce formel de gros et commerce informel de demi gros et détail justifie le niveau plus élevé du coefficient lorsqu'on considère toutes les activités entrepreneuriales formelles ou non.

Par ailleurs, l'innovation constitue un facteur de compétitivité des entreprises sud-africaines qui leur permet de conquérir les marchés africains. Ainsi, une augmentation du nombre d'entreprises innovantes de 10% améliore les exportations du pays vers l'Afrique de 10.8%. L'innovation permet d'acquérir un avantage technologique et concurrentiel marqué qui stimule le développement du commerce.

III.2.4 L'entrepreneuriat n'a aucun effet significatif sur les exportations extra Afrique des pays africains, à l'exception du Nigéria et de l'Afrique du Sud

La contribution respective des nouvelles entreprises enregistrées et de l'usage d'internet sur les exportations hors Afrique du Nigéria est d'ailleurs plus élevée (6.03 et -1.41) que celle obtenue par ces facteurs sur les exportations intra Afrique.

En Afrique du Sud, l'innovation et la RD favorisent les exportations vers les pays développés considérés avec des coefficients respectifs de 0.11 et 0.58. Ces facteurs en agissant sur les procédés de production, les produits et l'organisation des entreprises donnent au pays une souplesse qui lui permet de s'adapter aux nouveaux marchés, aux différences culturelles, aux nouveaux besoins, etc. En effet l'Afrique du Sud au lendemain de l'apartheid a initié la reformulation de sa stratégie commerciale en en aidant les entreprises à trouver les moyens de pénétrer sur les marchés étrangers et surtout en incitant les entreprises à regarder au-delà des frontières nationales et à faire la RD pour renforcer leur productivité et leur compétitivité.

Contrairement à ces deux pays (respectivement 34ème et 49ème exportateur du monde) les plus dynamiques du continent en matière d'entrepreneuriat et qui ont une base productive relativement plus diversifiée, le Maroc, le Botswana et le Rwanda exportent essentiellement des biens primaires qui ne sont pas produits par les PME représentant pourtant plus de 90% du tissu économique. Il s'agit notamment des combustibles minéraux, des huiles et matières minérales, perles naturelles, pierres précieuses ou semi-précieuses, métaux précieux, plaqués, minerais, scories et cendres, caoutchouc et ouvrages en caoutchouc, café, thé, soufre; terres et pierres; plâtre, chaux et ciment, etc..

V. Conclusion et recommandations de politique économique

Au regard des résultats obtenus, on peut affirmer sans ambages que l'entrepreneuriat peut effectivement permettre aux pays africains de relever les défis auxquels ils sont confrontés aujourd'hui dans le cadre de la globalisation commerciale. Compte tenu des nombreuses potentialités et ressources dont dispose le continent et des nombreuses opportunités conséquentes, investir dans la conquête des marchés africains prioritairement d'une part et dans le développement de chaînes de valeur régionales viables pour les produits de base et ceux issus des principales cultures commerciales (Ba, 2016), l'exploitation des poches d'efficacité et dans la réduction des coûts du commerce d'autre part sont des bons moyens pouvant amener les pays à accroitre leurs parts sur le marché mondial.

Sachant que la contribution actuelle des entreprises reste largement en deçà de leurs potentialités à cause des rigidités persistantes, les Etats doivent donc prendre la mesure de l'enjeu et ne plus considérer l'entrepreneuriat exclusivement comme un moyen pour lutter contre le chômage mais de façon générale comme un véritable outil de transformation économique.

Ils doivent ainsi élaborer les politiques qui encouragent la création d'entreprises viables et compétitives, qui ouvrent de nouveaux horizons et réduisent les obstacles et les incertitudes pour les entreprises existantes. Si dans l'ensemble, les populations africaines ont des attitudes positives vis-à-vis de l'entrepreneuriat, il est important au-delà de l'amélioration des conditions macroéconomiques (facilitation de l'accès au financement, création des garanties pour les PME, facilités administratives, programmes gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat, etc.) généralement mises en avant par les politiques, de booster les compétences et aptitudes

entrepreneuriales des jeunes, de développer l'expertise commerciale essentielle à la libération du plein potentiel, d'encourager la culture d'innovation, de promouvoir les partenariats public-privé, la promotion de coentreprises (pour le transfert effectif des compétences et des technologies et pour soutenir la compétitivité des entreprises africaines) et les liens interentreprises qui renforcent la compétitivité des entreprises locales et créent des incitations pour encourager les investisseurs étrangers à s'approvisionner en intrants sur les marchés locaux. On souligne également la nécessité des réseaux régionaux ou sous régionaux de production, la nécessité des consortiums d'exportation (alliance volontaire des entreprises dans le but de promouvoir les biens et services locaux à l'international) qui ont connu un grand succès dans les pays d'Amérique latine et qui accroissent la compétitivité des économies appelées à présenter des offres attrayantes pour exporter et vendre les produits de manière efficace. Cette dynamique doit être soutenue ou accompagnée par de nouveaux investissements dans le développement des infrastructures nationales et sous régionales. On ne saurait négliger le rôle que peuvent jouer l'octroi effectif d'incitations économiques aux entreprises nationales, le partage et la vulgarisation de l'information commerciale et des programmes de promotion des exportations.

L'avènement de la Zone de Libre Echange Continentale qui peut aider les pays à réaliser des économies d'échelle, à minimiser les coûts de transaction élevés dus à la fragmentation des marchés, doit donc servir de support à ce programme de transformation structurelle.

Bibliographie

Abramovsky, L. et R. Griffith. 2006. « Outsourcing and offshoring of business services: how important is ICT? », *J. Eur. Econ. Assoc*, 4 : 594–601.

Anderson, J., 1979. « A theoretical foundation for the gravity equation ». *Am. Econ. Rev*, 69 (1) : 106–116.

Anderson, J. Et E. Van Wincoop. 2003. « Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle », *Am. Econ. Rev*, 93 (1) : 170–192.

Anderson, J.E. et D. Marcouiller. 2002. « Insecurity and the pattern of trade: an empirical investigation », *Rev. Econ. Stat*, 84 (2), 342–352.

Bergstrand, J. 1985. « The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade », *Rev. Econ. Stat*, 67 : 474–481.

Brink, A.B. et H.D. Eva. 2009. « Monitoring 25 years of land cover change dynamics in Africa : a sample based remoted sensing approach », *Applied Geography*, 29 : 501-502.

Buyonge, C. et I. Kireeva. 2008. « Trade facilitation in Africa: challenges and possible solutions », *World Cust. J*, 2 (1) : 41–54. Cabote, N.J., 2014. Trade Facilitation and Poverty in Developing Countries.

Cardona, M., T. Kretschmer et T. Strobel. 2013. « ICT and productivity: conclusions from the empirical literature », Inform. Econ. Pol. 25 : 109–125.

Carree, M. et A. Roy Thurik. (2002). « The impact of entrepreneurship on economic growth », In Zoltan Acs et B. D. Audretsch. (2003), *International Handbook of Entrepreneurship Research, Boston/Dordrecht, Kluwer Academic Publishers*.

Chapoto, A. et N. Sitko. 2014. « Understanding the effects of trade restrictions on maize prices », *Presentation to COMESA/ACTESA Parliamentary Policy Seminar on Import and Export Bans*.

Correa Lopez, M. Et R. Doménech. 2012. « The internationalization of spanish firms », *BBVA Bank, Economic Research Department*, Working paper n° 1229.

Feenstra, R. C., J. A. Markusen et A. K. Rose. 1998. « Understanding the home market effect and the gravity equation: the role of differentiating goods », *National Bureau of Economic Research, Inc,* Working papers n° 6804.

Geda, H. et E.H. Seid. 2015. « The potential for internal trade and regional integration in Africa », *Journal of African Trade*, xx (2015) xxx–xxx.

Guerrero, M. et I. pena-Legazkue. 2013. « The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing, evidence from developed Economies », *International Entrepreneursip and Management Journal*, 9(3) : 397-416.

Head, K. et T. Mayer. 2014. « Gravity equations: workhorse, toolkit, and cookbook », dans *Helpman, E., G. Gopinath et K. Rogoff. (Eds.), Handbook of International Economics*, vol. 4.

ITU. 2017. « Measuring the information society report », *International Telecommunications Union, Geneva.*

Krueger, A.0. 2005. « Trade policy and the strategy for global insertion », *Speech*, IMF.

Lassudrie-Duchêne, B. 1971. « La demande de différence et l'échange international », *Cahiers de l'ISEA, Economies et Sociétés*.

Levin, A., C. F. Lin et J. S. Chu. 2002. « Unit root test in panel data : asymptotic and finite sample properties », *Journal of Econometrics*, Vol. 108, n° 1 : 1-24.

Lin, F. 2015. « Estimating the effect of the internet on international trade », *J. Int. Trade Econ. Dev*, 24 : 409–428.

Lopes, C. 2014. « L'agroalimetaire doit primer en Afrique », *Afrique Renouveau*, *Édition Spéciale Agriculture 2014.*

Moïsé, E., T. Orliac et P. Minor. 2011. « Trade facilitation indicators: the impact on trade costs », *OECD Trade Policy*, Working Paper n°118.

Narayanan, B., S. Sharma et M. Razzaque. 2016. « Trade facilitation in the commonwealth: an economic analysis Margin », *J. Appl. Econ. Res*, 10 (3) : 305–336.

Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) .2014. « Agriculture in Africa : transformation and Outlook », www.nepad.org/system/files/Agriculture%20in%20Africa.pdf.

Odusola, A. 2016. « Investir en Afrique : Une Bonne Affaire et Une Stratégie d'Entreprise Viable », *Afrique Renouveau.*

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). 1998. « Fostering Entrepreneurship », *Paris: OECD*.

Peretto, P. F. 1999. « Industrial development, technological change, and long-run growth », *Journal of Development Economics*, 59: 389–417.

Portugal-Perez, A. et J. S. Wilson. 2009. « Why trade facilitation matters to Africa », *World Trade Rev*, 8 (3) : 379.

Ribeiro-Soriano, 2017. « Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development », *Entrepreneurship and social development*, 29; 1-2, 1-3.

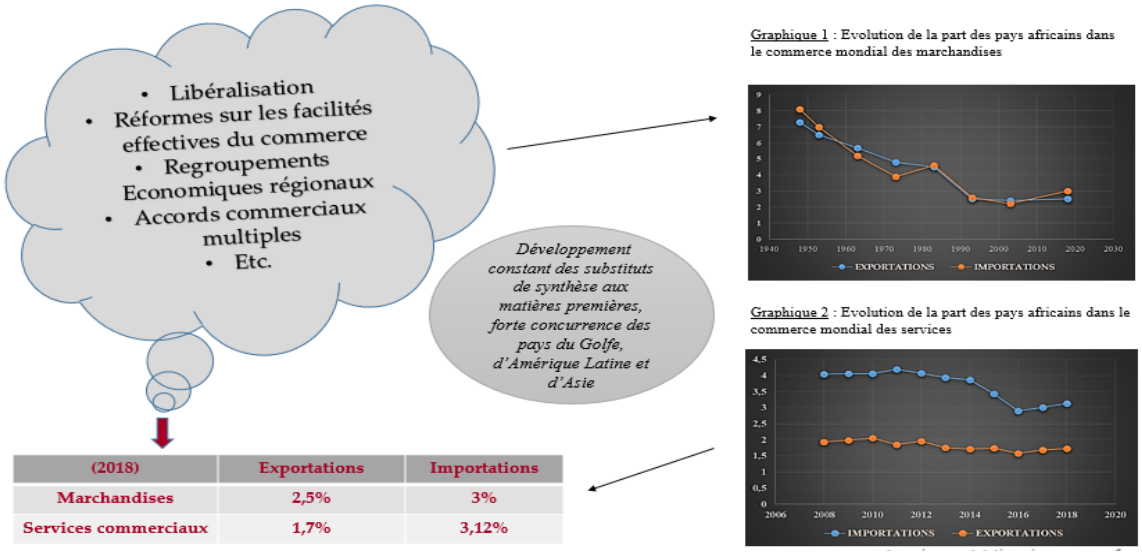
Rippel, B. 2011. « Why trade facilitation is important for Africa », Retrieved from http://documents.worldbank.org/curated/ en/2011/11/15757410/trade-facilitation-important-africa.

Rodríguez-Crespoa, E. et I. Martínez-Zarzosob. 2019. « The effect of ICT on trade: does product complexity matter? », *Telematics and Informatics Journal*, 41 (2019) : 182–196.

Sakyi, D., I. Bonuedi et E. E. Osei Opoku. 2018. « Trade facilitation and social welfare in Africa », *Journal of African Trade*, 5 (2018) 35–53.

Annexes

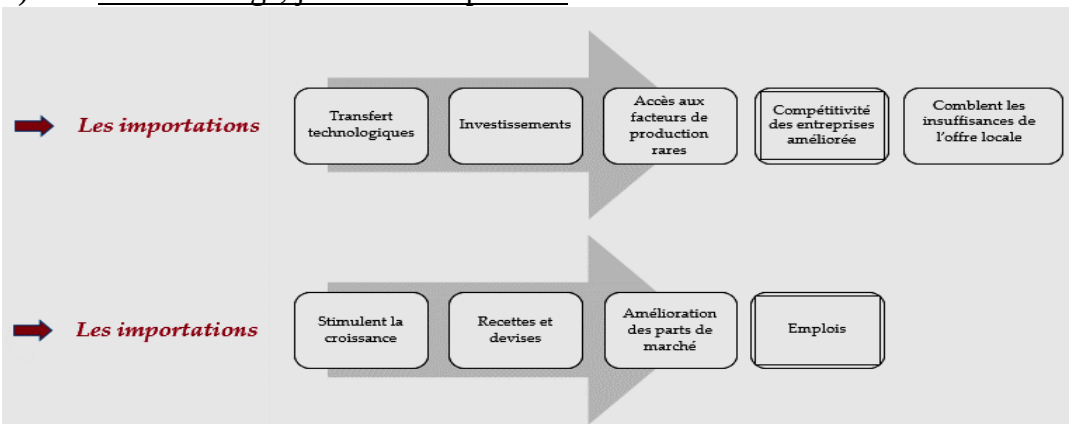
1) Représentation du commerce extérieur des pays africains



(2018)	Exportations	Importations
Marchandises	2,5%	3%
Services commerciaux	1,7%	3,12%

Source : auteur.

2) Libre échange, jeu à somme positive



Source : auteur.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ECART DE CROISSANCE ENTRE LA CHINE ET L'AFRIQUE : LE RÔLE DU NUMÉRIQUE

Joseph Pasky NGAMENI
Chargé de cours, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Dschang, Cameroun
joseph.ngameni@univ-dschang.org

Ludovic FEULEFACK KEMMANANG
Chargé de cours, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Dschang, Cameroun
feulefackludovic@yahoo.fr

Sylvain Bertelet NGASSAM
Chargé de cours, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Dschang, Cameroun
ngasbertelet@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Depuis 1970, l'écart de croissance entre la Chine et l'Afrique s'est progressivement creusé ; questionnant la partition jouée par l'essor du secteur de l'économie numérique chinois. Au regard de ce décrochage en termes de performance économique, cet article présente la nécessité pour l'Afrique de moderniser davantage son économie : important levier pour une croissance soutenue. Que le numérique soit mesuré par le taux de pénétration d'internet ou les exportations des produits à fort contenu numérique, les estimateurs Pool Mean Group montrent que l'écart du numérique entre la Chine et l'Afrique a un effet positif et signification sur leur écart de croissance. Accroître donc les investissements dans ce secteur permettraient à l'Afrique de tirer profit des externalités qu'il produit, de réduire cet écart et mieux, de jalonner le chemin de son émergence.

Mots clés : écart du numérique, écart de croissance, Chine, Afrique, Pool Mean Group
JEL: O33, O47, O53, O55

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

I. INTRODUCTION

L'évolution de l'économie mondiale s'est structurée au fil du temps au gré des progrès techniques. Les révolutions industrielles ont introduit un changement dans la structure organisationnelle des entreprises autant que dans l'orientation du profil de la main d'œuvre. La première a érigé l'industrie en fondement de la structure économique des sociétés. La seconde, a donné un souffle nouveau à l'industrie via la maîtrise de l'énergie. Ces deux

révolutions ont réduit la force de l'homme dans l'entreprise en la remplaçant par la puissance des machines. Aujourd'hui, on assiste à l'avènement d'une nouvelle révolution, celle du numérique. Cette dernière est portée par l'électronique, les télécommunications et l'informatique. Elle offre à l'industrie et globalement à l'économie des avantages à travers l'automatisation des tâches (Elouaer-Mrizak, Picard, 2016). Pourtant, en Afrique, les ressources naturelles sont encore, la principale force de l'économie. Malgré la mise en œuvre des programmes de développement sur le continent, le taux de croissance moyen est toujours resté faible ; compromettant son envol effectif. Depuis les années 1960, le taux de croissance moyen en Afrique a été de 4,24% sur les vingt premières années (1961-1980), 1,68% sur la seconde vingtaine et 5,16% entre 2001 et 2013 (WDI, 2014). Sur les mêmes périodes, la Chine, qui a l'aune des années 1990 était encore classée au rang des pays en voie de développement, a enregistré des taux de croissance moyenne respectifs de 5,61%, 9,90% et 9,66% (WDI, 2014). Observe-t-on, qu'au fil du temps, l'écart de croissance entre la Chine et l'Afrique s'est creusé (de 1,37 à 4,50 points).

Ces disparités légitiment la réflexion sur les leviers de la croissance. L'économie ne serait plus seulement portée par des secteurs traditionnels (agriculture, industries des biens et services classiques : atout majeur de l'Afrique), mais sans doute, par un autre qui a fort opportunément enrichi la littérature économique ces dernières décennies : économie numérique. Elle désigne ainsi le secteur d'activité économique relatif aux technologies de l'information et de la communication (TIC) notamment : la production et la vente des biens, des services et des contenus numériques. Elle englobe, au-delà des concepts réducteurs classiques, les services de télécommunications, l'audiovisuel, l'industrie du software, les réseaux et équipements informatiques (Vial, 2012). Sa participation au Produit Intérieur Brut (PIB) mondial est significative. En effet, entre 2010 et 2014, elle a contribué entre 4 et 7% au PIB des pays de l'OCDE (OCDE, 2015). Aussi, plus de 50% de la population mondiale a désormais accès à internet (Banque Mondiale, 2016). Ces chiffres permettent de comprendre que le numérique n'a jamais aussi influencé le quotidien des populations. Dans cette perspective, l'Afrique est le continent le moins pénétré avec 29% (BM, 2016). Pour ce qui est du cas de la Chine, l'apport du numérique dans son économie était évalué à 9% en 2010, 18% en 2016 et on l'estime à 50% en 2030 (BM, 2016). Ces tendances s'éloignent significativement d'après la même source, de celles de l'Afrique qui, était en moyenne de moins de 2% sur les dix dernières années. Le retard économique et spécifiquement l'écart de croissance entre la Chine et l'Afrique, s'expliqueraient-ils alors, au regard des chiffres ci-dessus présentés, par la prégnance du secteur de l'économie numérique en Chine ? La pertinence de cet article est double. Il permet d'adresser la question des taux de croissance économiques faibles sur le continent africain pourtant, les opportunités de croissance sont énormes. Aussi, il réoriente dans l'intérêt de l'Afrique, les politiques de développement non plus autour des secteurs traditionnels, mais de ceux modernes et porteur de plus de valeur ajoutée. Cet article est structuré autour de six parties : cette introduction qui s'achève en étant la première. Les deux prochaines ressortent quelques faits stylisés et mobilisent la revue de la littérature alors que, les trois dernières, présentent le cadre méthodologique, exposent les résultats majeurs de l'étude et formulent quelques suggestions de politique économique respectivement.

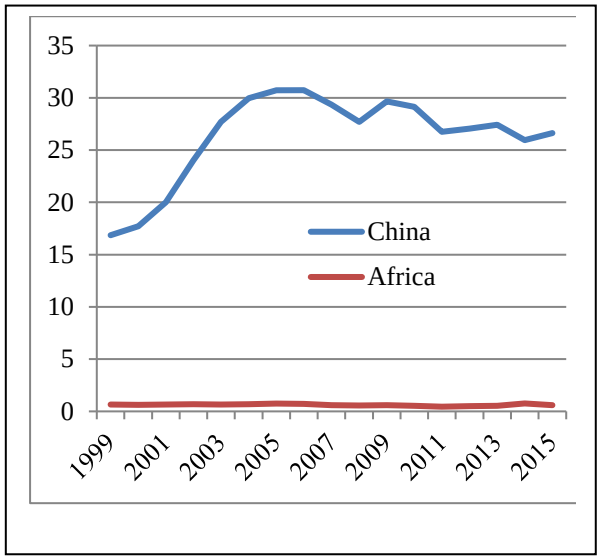
II. LE NUMERIQUE EN CHIFFRES

Trois fils conducteurs peuvent orientés l'analyse croisée Chine *versus* Afrique en matière du digital. Le premier est le niveau des échanges des produits. Entre 1999 et 2015, les exportations des produits des TIC ont représenté 26,31% du total des exportations chinoises et

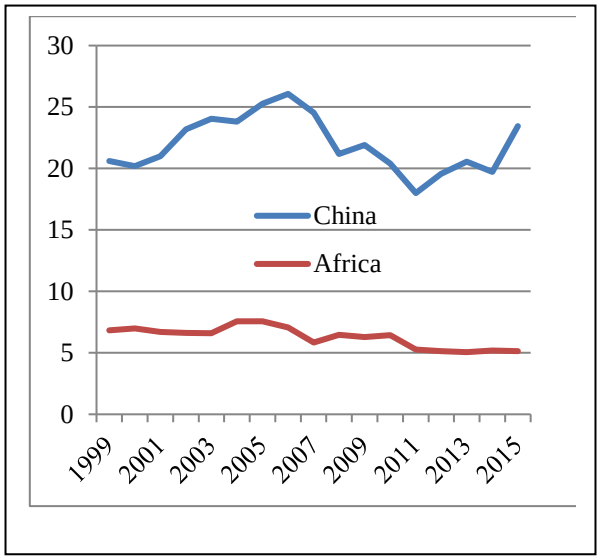
0,62% du total de celles africaines (WDI, 2016). Quant aux importations, elles ont représenté 21,97% du total des importations en Chine et 16,27% des importations Africaines sur la même période et selon la même source. De telles informations véhiculent au moins un message à savoir, l'importance des produits à fort contenu numérique dans les exportions chinoises. Le deuxième est le niveau des investissements. Ceux de la Chine dans le numérique sont passés de 7 milliards de dollars en 2011 à plus de 15 milliards de dollars en 2014 (soit un taux de croissance de 53,33% selon les données de *Dow Jones Venturesource*). Lesdits investissements se sont inscrits dans une double stratégie. D'une part, ils ont permis d'investir massivement sur le territoire pour développer un tissu de startups compétitives et innovantes. De l'autre, ils ont favorisé le rachat de startups et de grands groupes étrangers pour gagner en compétence et peser de tout leur poids sur le marché mondial de la technologie. Ces investissements sont loin devant ceux qu'a enregistrés l'Afrique (Schoentgen, Gille, 2017). En effet, entre 2011 et 2015, le montant le plus élevé fut enregistré en 2011 soit 9,05 milliards de dollars (WDI, 2016). Côté internautes, l'internet n'en finit pas de battre des records dans l'Empire du Milieu. Le nombre d'internautes chinois, qui était déjà le plus élevé de la planète, a atteint 731 millions de personnes à la fin de l'année 2016, soit plus de la moitié de la population du continent africain. La Chine a gagné 43 millions d'utilisateurs du Web en un an (+6,2%). Désormais, plus de 53% des 1,37 milliard de Chinois sont reliés à la toile, grâce à la diffusion très rapide des téléphones portables connectés (emarketer, 2017). Ce taux, quoique inférieurs à ceux des Etats-Unis (78,2%), du Japon (78,7%) et de la Russie (49,3%) reste tout de même supérieur à celui observé en Afrique. En effet, en 2011, on a enregistré 157,68 millions d'internautes sur le continent et selon une étude de *l'Internet Live Stats*, on estime en 2020 une population d'internaute de près de 281 millions soit 23,10% de la population du continent. Le troisième est la contribution d'internet au PIB. Elle peut être mesurée via la consommation privée, les dépenses publiques, l'investissement privé et la balance commerciale (Mckinsey Global Intitute, 2016). À l'échelle du continent africain, il en ressort que l'internet représente 1,1% du PIB, contre 1,9% dans les pays émergents et 3,7% dans les pays développés (OCDE, 2018). Dans cette étude, le Sénégal et le Kenya prennent la tête du classement des pays africains où la contribution d'internet au PIB est la plus élevée (3,3% et 2,9% respectivement), suivis du Maroc (2,3%), le Mozambique (1,6%) et l'Afrique du Sud.

En somme, comme l'indique la figure 1 ci-dessous, comparativement, à la chine, l'Afrique accuse un retard important sur certaines variables à travers lesquelles on peut saisir la prégnance du secteur de l'économie numérique. Ce déséquilibre est non sans conséquence sur leurs niveaux de performance économique.

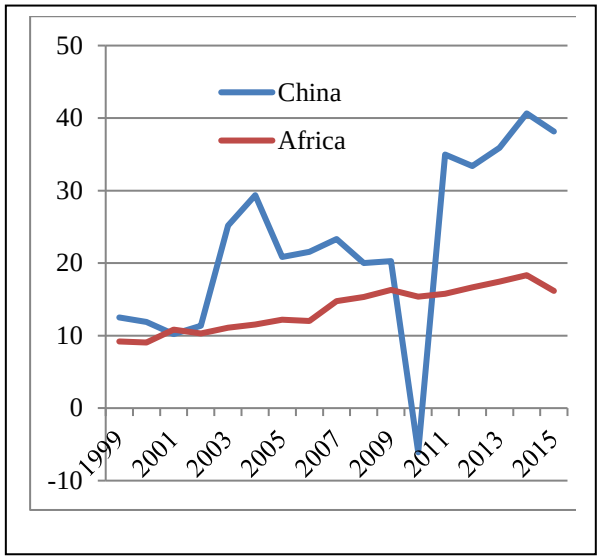
Figure 1 - Exports-Imports des biens à contenu numérique: Chine *versus* Afrique



Exports of ICT (% total exports)



Imports of ICT (% total Imports)



Exports of ICT services (% of exports of services)

III. D'OU VIENT LA CROISSANCE ? LES REPONSES DE LA DOCTRINE

1. Les leçons néoclassiques de la croissance : les enseignements de Solow (1957)

La production réelle de l'économie représentée par ***Y***, le capital physique ***K***, la main d'œuvre ***L*** et les connaissances ou l'efficience du travail ***A*** sont quatre variables dont la dynamique soutient la croissance (Solow, 1957). L'économie dispose donc à chaque instant, d'un certain stock de capital, d'un nombre donné de travailleurs et d'un stock de connaissances lui permettant de produire. On a alors:

$$Y = f(K, AL) \qquad (1)$$

Il est formulé d'après l'auteur, l'hypothèse d'un progrès technique neutre du type *labor augmenting*, car ***A*** multiplie uniquement ***L***. Le progrès technique touche l'économie à travers une amélioration de la productivité de ***L***. Cette hypothèse tient essentiellement au fait que les données réelles indiquent une tendance à la hausse des rémunérations ; hausse justifiée par l'amélioration de la productivité des travailleurs. Les variations du PIB dans le temps sont donc dues aux changements des quantités de facteurs de production utilisés et à l'existence d'un progrès technique. Grâce à ce dernier, l'on peut assister à un accroissement du produit de l'économie avec les mêmes quantités utilisées de capital et de main d'œuvre.

2. Romer et la vision schumpeterien de la croissance : la place de l'innovation

L'avènement des théories sur la recherche et développement (R&D), la diffusion progressive des innovations technologiques sont à l'origine des théories de la croissance endogène (Romer, 1986, 1994). Cette dernière est assimilée à un phénomène auto entretenu par accumulation de quatre facteurs principaux : le capital physique, la technologie, le capital humain et le capital public. A cet effet, la source de la croissance devient donc endogène (Romer, 1986 ; Barro, 1990). Suite aux travaux de ces auteurs et ceux précurseurs de Schumpeter (1942), plusieurs auteurs ont exploré ces dernières décennies, les liens entre l'innovation et la croissance. Les résultats ont ainsi profondément renouvelé l'analyse néoclassique de la croissance en occurrence, la modélisation des institutions au sens de Schumpeter (Aghion, Howitt, 1992). Le progrès technique et par conséquent la croissance sont dans leur modèle, le résultat d'une différenciation verticale, c'est-à-dire d'une amélioration de la qualité des produits. Lorsqu'elles surgissent, les innovations rendent les précédentes technologies obsolètes. Si certains agents subissent des pertes en raison de cette obsolescence, les firmes innovatrices sont quant à elles susceptibles de capter un marché via des brevets et des rentes qu'elles en tirent.

Toutefois, cette situation est temporaire. Des entreprises rivales peuvent à leur tour innover et contester les monopoles existants en proposant des biens intermédiaires de plus grande qualité. Le tissu productif se renouvelle ainsi en permanence au gré du dynamisme des innovations et des mutations dans les structures d'offre des entreprises. Le taux de croissance économique dépend donc de l'intensité de la recherche dans l'économie, mais aussi du degré de concurrence entre les firmes. Cependant, les entreprises sont incertaines quant au succès des dépenses engagées dans l'activité de R&D. Plusieurs équilibres sont alors possibles (Aghion, Howitt, 1992). Par exemple, les économies sont susceptibles de tomber dans des trappes à non-croissance (*no-growth traps*) en raison d'anticipations autodestructrices (*self-defeating expectations*). En effet, si les entreprises anticipent une forte innovation dans la période suivante et donc une baisse des rentes de monopole pour les innovateurs, elles réduisent alors leurs efforts de recherche. Ce qui comprime le potentiel innovateur de l'économie tout en la conduisant vers des fluctuations irrégulières de croissance.

3. A propos des travaux empiriques ?

L'effet du numérique sur l'économie peut s'observer à deux niveaux. Le premier est l'effet sur la croissance économique et le second, l'effet sur la Productivité Globale des Facteurs (PGF) (Stefanie, Sean, 2019).

3.1. Economie numérique et croissance

Même si le débat empirique sur l'effet de l'économie numérique est actuel, bien avant, certains auteurs s'y sont déjà intéressés. L'approche initiée par Tobin pour évaluer la valeur du capital numérique et mesurer son impact sur la croissance a été utilisée pour estimer le retour sur investissement des dépenses relatives à l'acquisition des technologies numériques dans les entreprises (Brynjolfsson *et al.*, 2002). Ils en tirent deux conclusions importantes. La valeur de marché du capital numérique est près de dix fois supérieure à son coût, alors qu'elle reste proche de l'unité pour les autres composantes du capital. A 17%, le capital numérique contribue à la croissance. Sur une « meta-analyse » portant sur vingt études économétriques américaines à partir d'une base de données sectorielles sur la période 1987-2000, Stiroh (2002) a analysé l'effet du numérique sur la production. Ces conclusions mettent en lumière une amélioration de la production, liée à l'utilisation des technologies numériques, mais l'estimation ponctuelle de l'élasticité est fragile et dépend des techniques d'estimation. Toutefois, les effets sur la croissance peuvent dépendre de l'horizon temporel de ladite technologie car, son assimilation prenant du temps, on peut assister à court terme, à une baisse de la productivité, nuisant ainsi la dynamique de croissance économique. Les travaux de Brynjolfsson et Hitt (2003) ont permis de comprendre davantage le mécanisme de retard d'assimilation. En effet, en analysant l'impact des technologies numériques sur le taux de croissance via un fichier de 600 firmes sur la période 1987-1994, ils arrivent à la conclusion selon laquelle sur un horizon court, la contribution du numérique à la croissance est égale à peu près à leur coût. Plus tard, la contribution augmente très fortement. À long terme donc, l'analyse appréhende non seulement l'effet direct du numérique, mais aussi l'effet des ajustements des facteurs organisationnels complémentaires. Sur un échantillon de quarante-neuf pays ayant adopté la technologie numérique et repartis sur tous les continents, l'impact du numérique sur la croissance des pays considérés a été analysé (Belorgey *et al.*, 2004). Une hausse d'un point des dépenses en investissement numérique conduisait à une augmentation de 0,45 point de croissance et 0,55 point de la productivité du travail. Bien plus, cette étude avait la particularité de mettre en évidence l'un des canaux via lequel la technologie numérique atteint la croissance (la main d'œuvre). Ces conclusions se rapprochent de celles des travaux sur les difficultés de la productivité des outils du numérique en Europe (Bart, Inklaar, 2014). Pour eux, dans la seconde moitié des années 1990, le numérique constituait l'élément principal de la différence de croissance entre les États-Unis et l'Europe. Même si, continuent-ils, entre 2000 et 2004, les causes dudit différentiel se sont déplacées vers la PGF.

3.2 Economie numérique et PGF

La PGF est un autre canal par lequel le numérique impacte l'économie. En ce sens, des travaux ont été effectués aux Etats-Unis (Jorgenson, Storoh, 2000 ; Oliner, Sichel, 2000 ; *The Council of Economic Advisers*, 2000). Les investissements numériques étaient alors responsables de la croissance annuelle moyenne de la PGF à hauteur 0,99%, 1,25% et 0,93% respectivement. Plus intéressant, ces taux étaient repartis entre le secteur numérique (0,44%, 0,47% et 0,39% respectivement) et les autres secteurs (0,55%, 0,78% et 0,65% respectivement). Ces conclusions nous parlent à deux niveaux. Au premier niveau, elles nous

informent que la hausse de la PGF aux Etats-Unis était à mettre à l'actif de l'économie numérique. Au second, elles nous renseignent que, les autres secteurs ont également impacté la PGF via les outils du numérique sans pour autant être, producteurs de ces technologies. A ce niveau se pose un premier problème : celui de l'isolement de la contribution réelle du numérique à ladite productivité.

Des estimations en niveau, sur les données de 300 grandes entreprises américaines (1988-1992), ont été faites en vue de capter la rentabilité du dollar investi dans le numérique (Lichtenberg, 1995 ; Dewan, Min, 1997). Les résultats établissent que pour unité de dollar investi, on obtient des rendements de l'ordre de 0,60 dollar en moyenne : le coût d'usage du capital étant estimé à 0,4 en moyenne pour les technologies numériques. Dans les études sus citées, le montant du capital alloué aux investissements numériques a été la variable opérationnalisant le numérique. Les études portant sur des firmes utilisant les technologies numériques font également apparaître des gains de productivité plus importants que la moyenne, mais la question qui se pose est celle de la causalité entre l'écart des gains et la technologie numérique (Doms *et al*., 1997). En effet, ces auteurs ont trouvé, les entreprises dont le fonctionnement quotidien repose sur une forte dominance des technologies numériques sont celles qui ont la plus forte productivité et les salaires les plus élevés (banque, assurance, transport). Cependant, concluent-ils, cela était également vrai avant que ces technologies soient introduites. En d'autres termes, les firmes performantes investissent à la fois dans les changements organisationnels et dans les nouvelles technologies de façon à ce que, l'organisation et la technologie s'influencent mutuellement.

IV. EVOCATION METHODOLOGIQUE

1. Modèle théorique de la croissance économique

L'équation de croissance attribue toute croissance de la production observée au cours d'une période donnée aux différences de facteurs de production, y compris la propension à accumuler le capital physique et humain, les différences de progrès technologiques, ce qui permet aux pays de converger vers leurs niveaux de production spécifiques à des taux variables Qu *et al.*, 2017). Traditionnellement, les effets du progrès technologique dans le modèle de Solow sont supposés être exogènes. Au lieu de cela, cet article s'appuie sur des spécifications de croissance augmentées antérieures en intégrant des mesures des technologies numériques en tant que composants de l'efficacité économique. L'approche théorique est le modèle de croissance néoclassique augmenté du capital humain avec la fonction de production Cobb-Douglas à rendements constants. La dérivation de la forme fonctionnelle suit de près celle présentée par Bassanini et Scarpetta (2001).

$$Y(t) = K(t)^{\alpha} H(t)^{\beta} \left[A(t)L(t)\right]^{(1-\alpha-\beta)} \quad (2)$$

K, H sont respectivement capital physique et humain, L est le travail, α et β sont l'élasticité partielle de la production par rapport au capital physique et humain, et A(t) est une mesure composite du progrès technique Ω(t) comme innovations et efficacité économique I(t) (Qu *et al*., 2017)

$$A(t) = \Omega(t).I(t) \quad (3)$$

Où l'efficacité économique est

$$lnI(t) = p_0 + \sum_{j=1}^{n} p_j lnV_j(t) \quad (4)$$

Le chemin temporel des facteurs de production peut être décrit par les équations à états stables, où les apports de capitaux sont régis par leur taux d'accumulation respectif, la croissance du travail effectif (croissance démographique et croissance de la productivité (***n(t) + g (t)***) et le taux de dépréciation du capital constant **d**.[1]

La décomposition de la fonction de production ci-dessus (équation 2) ressort aussi bien les variables traditionnelles (le capital et le travail) que celles modernes (l'innovation, le numérique et autres).

En effet, en intégrant l'équation (3) dans l'équation (2), on a :

$$Y(t) = K(t)^{\alpha} H(t)^{\beta} \left[\Omega(t).I(t)L(t)\right]^{(1-\alpha-\beta)} \quad (5)$$

$$\ln Y(t) = \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + (1-\alpha-\beta)\ln\Omega(t) + (1-\alpha-\beta)\ln I(t) + (1-\alpha-\beta)\ln L(t) \quad (6)$$

$$\ln Y(t) = \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + (1-\alpha-\beta)\ln\Omega(t) + (1-\alpha-\beta)\left[p_0 + \sum_{j=1}^{n} p_j \ln V_j(t)\right] + (1-\alpha-\beta)\ln L(t) \quad (7)$$

$$\ln Y(t) = \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + (1-\alpha-\beta)\ln\Omega(t) + (1-\alpha-\beta)p_0 + (1-\alpha-\beta)\sum_{j=1}^{n} p_j \ln V_j(t) + (1-\alpha-\beta)\ln L(t) \quad (8)$$

$$\ln Y(t) = \gamma + \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + \sum_{j=1}^{n} \lambda_j \ln V_j(t) + \varphi \ln L(t) \quad (9)$$

Avec : $\gamma = (1-\alpha-\beta)p_0$ $\varphi = (1-\alpha-\beta)$ $\lambda_j = (1-\alpha-\beta)p_j$

L'efficiente économique (Vj) peut inclure une série de facteurs favorables, tels que les technologies numériques, le commerce international et les services de soutien (Qu *et al*, 2017).

---

[1] $\dot{k} = s_k(t)A(t)^{1-\alpha-\beta}k(t)^{\alpha}h(t)^{\beta} - \left[n(t) + d + g(t)\right]k(t)$

$\dot{h} = s_h(t)A(t)^{1-\alpha-\beta}k(t)^{\alpha}h(t)^{\beta} - \left[n(t) + d + g(t)\right]h(t)$

$\dot{L}(t) = n(t)L(t)$

k = K/L ratio capital-travail, **h = H/L** capital humain moyen, **y = Y/L** production par tête, s_k et s_h sont les propensions à accumuler le capital physique et humain respectivement, et **d** est le taux de dépréciation du capital.

Remplaçant $\dot{k} = 0$ ou $\dot{h} = 0$ on obtient les niveau d'équilibre de k* et h*

$$\begin{cases} s_k(t)A(t)^{1-\alpha-\beta}k(t)^{\alpha}h(t)^{\beta} = \left[n(t) + d + g(t)\right]k(t) \\ s_h(t)A(t)^{1-\alpha-\beta}k(t)^{\alpha}h(t)^{\beta} = \left[n(t) + d + g(t)\right]h(t) \end{cases}$$

$$\begin{cases} k^* = \left[\dfrac{s_k A^{1-\alpha-\beta} h^{*\beta}}{n + d + g}\right]^{\frac{1}{1-\alpha}} \\ h^* = \left[\dfrac{s_h A^{1-\alpha-\beta} k^{*\alpha}}{n + d + g}\right]^{\frac{1}{1-\beta}} \end{cases}$$

$$\ln Y(t) = \gamma + \alpha \ln K(t) + \beta \ln H(t) + \lambda_1 ICT + \sum_{j=2}^{n-1} \lambda_j \ln V_j(t) + \varphi \ln L(t) \quad (10)$$

2. Modélisation empirique

A partir de l'équation (10), en considérant un groupe de dix pays constitués de l'Allemagne (Pays leader) et de neuf autres pays tous d'Europe (EUR), Hanaut et El Mouhoud (2001) ont modélisé l'écart du produit intérieur brut par tête (PIB/POP) entre l'Allemagne (ALL) et les neuf autres pays.

$$\left(\text{Log}\left(\frac{PIB}{POP}\right)_{ALL,t} - \text{Log}\left(\frac{PIB}{POP}\right)_{I,t}\right) = \alpha_1\left(\left(\frac{DRD}{PIB}\right)_{ALL,t} - \left(\frac{DRD}{PIB}\right)_{I,t}\right) + \alpha_2\left(\left(\frac{BRE_{ALL,t}}{BRE_{EUR,t}}\right) - \left(\frac{BRE_{I,t}}{BRE_{EUR,t}}\right)\right) + \alpha_3\left(\left(\frac{XHT}{XT}\right)_{ALL,t} - \left(\frac{XHT}{XT}\right)_{I,t}\right) + \sum \alpha_{0,I} \quad (11)$$

Trente un pays sont retenus dans le cadre de ce travail.[2] Ces derniers ont été choisis relativement à la disponibilité des données. La référence à la Chine tient à sa démarcation économique durant les cinquante dernières années. Les données, sur dix-sept ans (2000-2016) proviennent du World Development Incators (2016) et de Perspective Monde (2016).

En panel, on peut formuler les équations suivantes :

Pour la chine :

$$y_{Ch,t} = a_0 + a_1 Num_{Ch,t} + a_2 Hucap_{Ch,t} + a_3 K_{Ch,t} + a_4 Ecofree_{Ch,t} + a_5 Trade_{Ch,t} + e_{Ch,t} \quad (12)$$

Pour tout autre pays (I) a :

$$y_{I,t} = b_0 + b_1 Num_{I,t} + b_2 Hucap_{I,t} + b_3 K_{I,t} + b_4 Ecofree_{I,t} + a_5 Trade_{I,t} + e_{I,t} \quad (13)$$

La soustraction des deux équations modélise l'écart de croissance comme suit :

$$\begin{aligned}(y_{Ch,t} - y_{I,t}) &= (a_0 - b_0) + (a_1 - b_1)(Num_{Ch,t} - Num_{I,t}) \\ &+ (a_2 - b_2)(Hucap_{Ch,t} - Hucap_{I,t}) \\ &+ (a_3 - b_3)(K_{Ch,t} - K_{I,t}) + (a_4 - b_4)(Ecofree_{Ch,t} - Ecofree_{I,t}) \\ &+ (a_5 - b_5)(Trade_{Ch,t} - Trade_{I,t}) + (e_{Ch,t} - e_{I,t})\end{aligned} \quad (14)$$

Soit :

$$\begin{aligned}(y_{Ch,t} - y_{I,t}) &= \psi_0 + \psi_1(Num_{ch,t} - Num_{I,t}) + \psi_2(Hucap_{Ch,t} - Hucap_{I,t}) \\ &+ \psi_3(K_{Ch,t} - K_{I,t}) + \psi_4(Ecofree_{ch,t} - Ecofree_{I,t}) \\ &+ \psi_5(Trade_{Ch,t} - Trade_{I,t}) + \xi_{i,t}\end{aligned} \quad (15)$$

Le différentiel du taux de économique ($y_{ch,t} - y_{I,t}$) entre la Chine ($y_{Ch,t}$) et un pays de l'échantillon ($y_{I,t}$) est la variable expliquée de notre modèle. Les différentiels du développement numérique (Num), du capital humain (Hucap), du capital par tête (K), de la liberté économique (Ecofree) et du commerce (Trade) sont les variables expliquées.

[2] Chine (pays de référence), Algérie, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap Vert, République Centre Africaine, Côte d'Ivoire, Egypte, Ethiopie, Gambie, Ghana, Guinée Conakry, Kenya, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Maroc, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Rwanda, Sénégal, Afrique du Sud, Swaziland, Togo, Zimbabwe.

3. Techniques d'estimation

Nous adoptons ici l'approche de cointégration par les modèles Auto Régressif à Retards Echelonnés ou « Auto Regressive Distributed Lags » (ARDL) développée par Pesaran *et al.* (2001). Il est choisi pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'ARDL, contrairement aux tests de cointégration classiques (tel celui de Johansen, 1988) n'exige pas que toutes les variables du modèle soient intégrées au même ordre. Ensuite, l'ARDL offre un éventail de choix relatifs au nombre de variables endogènes et exogènes et aux retards optimaux à introduire dans le modèle. Enfin, l'ARDL est plus approprié pour des études dont la taille de l'échantillon est faible. Plus généralement, ces modèles sont sous la forme suivante

$$Y_{it} = \varphi_t + \sum_{i=1}^{p} a_{ij} Y_{i,t-i} + \sum_{j=0}^{q} b_{ij} X_{i,t-j} + \xi_{it} \qquad (16)$$

Où Y_{it} est le vecteur de la variable expliquée (écart de croissance), $\boldsymbol{\varphi_t}$ le coefficient qui capte les effets fixes, X_{it}, le vecteur des variables explicatives, ξ_{it}, le terme d'erreur $\boldsymbol{a_{ij}}$ et $\boldsymbol{b_{ij}}$, les vecteurs des coefficients estimés. $\boldsymbol{p}$ et $\boldsymbol{q}$ indiquent le nombre de retard à prendre dans le modèle et sont déterminés par le Critère d'Information de Schawrtz (SIC).

La forme extensible est la suivante :

$$\Delta Y_{it} = \phi_i (Y_{it-1} - \theta_i^{'} X_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda_{ij}^{*} \Delta Y_{it-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_{ij}^{'*} \Delta X_{it-j} + \mu_i + \varepsilon_{it} \qquad (17)$$

Où $\boldsymbol{\phi_i}$ est le coefficient d'ajustement (supposé négatif), $\boldsymbol{\theta_i}$ est le vecteur des coefficients de long terme, et Δ désigne la variation entre deux dates données.

L'équation de long terme à estimer apparaît ainsi :

$$\begin{aligned}(\boldsymbol{Growth_{Ch,t} - Growth_{I,t}}) &= \psi_0 + \psi_1 (\boldsymbol{Num_{ch,t} - Num_{I,t}}) + \psi_2 (\boldsymbol{Hucap_{Ch,t} - Hucap_{I,t}}) \\ &+ \psi_3 (\boldsymbol{K_{Ch,t} - K_{I,t}}) + \psi_4 (\boldsymbol{Ecofree_{ch,t} - Ecofree_{I,t}}) + \psi_5 (\boldsymbol{Trade_{Ch,t} - Trade_{I,t}}) + \xi_{i,t}\end{aligned} \qquad (18)$$

Les différences entre les variables étant des gaps, on a donc :

$$\begin{aligned}\boldsymbol{Growthgap_{i,t}} &= \psi_0 + \psi_1 \boldsymbol{Numgap_{i,t}} + \psi_2 \boldsymbol{Hucapgap_{i,t}} + \psi_3 \boldsymbol{Kgap_{i,t}} \\ &+ \psi_4 \boldsymbol{Ecofreegap_{i,t}} + \psi_5 \boldsymbol{Tradegap_{i,t}} + \xi_{i,t}\end{aligned} \qquad (19)$$

Il ne semble pas inutile de rappeler que la variable écart du numérique (Numgap) est captée par deux proxy que sont l'écart du taux de pénétration d'internet (Internetgap) et l'écart de l'exportation des biens à forte intensité technologique (Ictgap). La variable écart du numérique est donc remplacée tour à tour dans le modèle par chaque proxy afin de faire les estimations.

En principe, comme c'est le cas dans le modèle ci-dessus, peu de variables de contrôle doivent être considérées dans les modèles d'étude d'impact. En effet, l'utilisation d'un grand nombre de variables réduit le nombre de degré de liberté (Chua *et al.*, 2012) et rend le modèle instable (Pesaran *et al.*, 1999). Les modèles qui en résultent sont estimés par la méthode des moyennes groupées agrégées encore appelée Pool Mean Group (PMG), proposée par Pesaran *et al.* (1999). Cette méthode a l'avantage de privilégier l'étude de la cointégration et la prise en compte de l'hétérogénéité de la relation dynamique de long terme. Il s'agit en fait d'estimer le modèle ARDL en panel, par le maximum de vraisemblance. Même si l'estimateur PMG ne traite pas le biais d'endogénéité, il produit tout de même des estimateurs efficaces et convergents pour des échantillons de grandes et de petites tailles (Pesaran *et al.*, 1997, 1998 ; Blackburne, Fanck, 2007).

4. Tests de stationnarité

Tableau 1 – Résultats du test de stationnarité

	A niveau		***En différence***		
Variables	*Statistiques*	*P-value*	*Statistiques*	*P-value*	*Décision*
Growthgap	-8.4962	0.0000	-25.1052	0.0000	I(0)
Internetgap	0.6934	0.7560	-3.1520	0.0008	I(1)
Ictgap	-7.6825	0.0000	-3.74000	0.0001	I(0)
Hucapgap	1.9807	0.9762	-12.0734	0.0000	I(1)
Kgap	15.7752	1.0000	-8.5633	0.0000	I(1)
Tradegap	0.0002	0.5001	-8.0650	0.0000	I(1)
Ecofreegap	-8.3757	0.0000	-18.3042	0.0000	I(0)

Source : Auteurs

Le test de stationnarité ci-dessus d'IPS est approprié pour tester la présence de racine unitaire sur panel hétérogène. En effet, sur les marco-panels, il y a une forte évidence d'hétérogénéité du fait que les individus étudiés sont des pays avec des spécificités individuelles importantes telles les facteurs culturels, institutionnels et économiques. Aussi, même s'il est possible en longue période d'observer une trajectoire similaire de certaines variables économiques, il reste tout de même qu'en courte période, il est difficile de généraliser les comportements observés par ces mêmes variables. A la lecture du tableau ci-dessus, il ressort que toutes les variables du modèle sont stationnaires soit à niveau (Growthgap, Ictgap, Ecofreegap), soit en différence première (Internetgap, Hucapgap, Kgap, Tradegap).

5. Test de cointégration

Les tests de cointégration proposés par Pedroni (2004), émettent l'hypothèse nulle d'absence de cointégration intra-individuelle aussi bien pour des panels homogènes que pour des panels hétérogènes portant sur plus de deux variables. Il développe sept (7) tests axés sur l'estimation du résidu du modèle de long terme. En ceci, il rejoint Pesaran *et al*. (1999) qui montrent qu'il suffit que le résidu de l'estimation (par les MCO) de la relation de long terme soit stationnaire en I(0) pour que toutes les variables du modèle soit stationnaires en I(1). Par ailleurs, les tests de cointégration développés par Pedroni (2004) tiennent compte de l'hétérogénéité du panel et admettent ainsi sous l'hypothèse alternative, qu'il existe une relation de cointégration pour chaque individu du panel, et les paramètres de ladite relation de cointégration ne sont pas nécessairement identiques pour chacun des individus du panel (Hurlin, Mignon, 2007).

Le test de cointégration de Pédroni est pratiqué sur le modèle (19) présenté plus haut. La première frange du tableau 1 met en relief les résultats obtenus en captant l'écart du numérique par l'écart du taux de pénétration d'internet (Internetgap). La deuxième frange du tableau fait ressortir les résultats de la cointégration en considérant l'écart de l'exportation des biens à forte intensité technologique (Ictgap) comme proxy de l'écart du numérique.

Tableau 2 – Test de cointégration de Pedroni

Modèle (19) avec Numgap = Internetgap			***Modèle (19) avec Numgap = ITCgap***		
Statistiques	**Valeurs**	**P-value**	**Statistiques**	**Valeurs**	**P-value**
Panel v	-1.942680	0.9740	Panel v	-3.714071	0.9999
Panel rho	2.335771	0.9902	Panel rho	2.714063	0.9967
Panel PP	-19.76723	0.0000	Panel PP	-18.03318	0.0000
Panel ADF	-9.833489	0.0000	Panel ADF	-11.71257	0.0000
Group rho	3.771261	0.9999	Group rho	4.270208	1.0000
Group PP	-32.87088	0.0000	Group PP	-26.71978	0.0000
Group ADF	-13.46780	0.0000	Group ADF	-13.21844	0.0000

Source : Auteurs

Les statistiques Panel (v – rho – pp et Adf) qui permettent de tester la cointegration intra-individuelle montre qu'à 50%, on peut conclure de l'existence d'une cointegration entre les variables du modèle ; ceci étant insuffisant pour décider. Les statistiques Group (rho – pp et Adf) soutiennent à 2 sur 3 l'existence d'une relation de cointégration. Au final, il ressort que 4 statistiques sur 7 sont significatives, avec des p-value inférieures au seuil de 5%. On rejette donc l'hypothèse nulle d'absence de cointégration et on conclut à l'existence d'une relation robuste à long terme entre l'écart de taux de croissance entre la Chine et l'Afrique et les variables explicatives que sont : Growthgap, Internetgap, Hucapgap, Kgap, Tradegap et Ecofreegap.

Lorsque la fracture numérique est mesurée par l'importance des exportations des biens à fort contenu numérique, la conclusion est invariante.

6. Les enseignements de la relation de long terme

Tableau 3 – Relation de long de l'écart de croissance

Estimation Pool Mean Group				
Variables				
Growthgap (variable dépendante)	*ICTgap (Modèle 1)*		*Interngap (Modèle 2)*	
	Coef (Stand Err)	*Prob*	*Coef (Stand Err)*	*Prob*
Écart du numérique	*0.2410*** (0.0423)*	*0.000*	*0.1235*** (0.0277)*	*0.000*
Hucapgap	*0.0592*** (0.0223)*	*0.008*	*7.76e-10 (6.42e-09)*	*0.904*
Kgap	*-0.0001*** (2.34e-06)*	*0.000*	*-0.0002*** (4.86e-06)*	*0.001*
Tradegap	*0.04312 (0.0201)*	*0.032*	*0.2657*** (0.0342)*	*0.000*
Ecofreegap	*-0.1073*** (0.0363)*	*0.003*	*-0.3789*** (0.0770)*	*0.000*
Const				
Cross section	*30*		*30*	
Periods included	*17*		*17*	

**** renvoient aux différents degrés de significativité des coefficients et correspond à 1%. Les écarts-types sont entre parenthèses.*

Source : Auteurs

La lecture générale des résultats permet de constater que l'essentiel des coefficients sont significatifs excepté tradegap (modèle 1) et Hucapgap (modèle 2). Les résultats mettent en évidence un lien positif et significatif entre l'écart de croissance et l'écart du numérique. L'écart du numérique, selon qu'il soit mesuré par ICTgag ou Interngap, explique à 24.10% et 12.35% l'écart de croissance. Ces résultats, prévisibles (Kumar *et al.*, 2016), peuvent s'expliquer par les efforts énormes consentis par la Chine ces années dans l'intérêt du développement et de la promotion du secteur de l'économie numérique. En effet, l'explosion de l'internet mobile sur le marché chinois est sans précédent. À l'aube de l'émergence du numérique, la Chine a très vite saisi les opportunités offertes par ses supports et a connu une mutation structurelle dans les sphères économiques et sociales. En 2017, l'économie numérique chinoise a totalisé 4049 milliards de dollars, soit 32,9 % du PIB contre 7,1% en Afrique (OCDE, 2017). Elle est devenue une nouvelle forme de commerce et un nouveau moteur du développement économique de la Chine. Quoique connaissant un développement rapide, porté par une dynamique entrepreneuriale et une volonté clairement marquée de s'inscrire dans le mouvement numérique, l'Afrique ne rivalise pas d'adresse avec la Chine. L'écosystème de l'économie mobile soutenait en 2017 près de 3 millions d'emplois, et contribuait au financement du secteur public à hauteur de 14 milliards de dollars. Des chiffres certes importants pour l'Afrique mais qui comparativement à la Chine, restent très en retrait et par ricochet, susceptibles d'expliquer le décrochage de l'Afrique par rapport à la Chine en termes de performance économique.

Aussi, on note l'effet positif et de l'écart du capital humain sur l'écart de croissance (seul le coefficient du modèle 1 est significatif). Le capital humain est perçu comme l'ensemble des compétences incorporées en un sujet et de nature à le rendre plus productif. Cette relation peut s'expliquer en partie par des reformes importantes qui ont créé des incitations favorables et libéré les forces productives notamment une offre de main d'œuvre adaptée aux besoins. Ces 30 dernières années par exemple, le niveau de capital humain de la Chine a considérablement augmenté quoiqu'inférieur à celui des certaines économies développées. Entre 1980 et 2010, l'espérance de vie en Chine est passée de 66 à 73,5 ans, et la durée moyenne de scolarisation, de 3,78 à 7,55 ans (OMS, 2016). Entre 1990 et 2010, la prévalence du retard de croissance chez les enfants de moins de 5 ans a reculé, passant de 33,1 % à 9,9 %, de même que l'anémie chez les enfants ruraux de moins de 24 mois (20,8 % en 2010 contre 38,7 % en 1990). Par contre, pour ce qui est de l'indice du développement humain en Afrique, 25 des 30 pays situés en bas du classement se situent en Afrique (BM, 2018). Selon la même source, environ 50 millions d'enfants sont non scolarisés et les taux d'achèvement encore faibles. Il est a noté aussi que la proximité de la Chine avec le Japon a contribué à porter l'économie chinoise. En effet, la production de masse qu'offerte la Chine a permis très tôt au Japon d'exporter en Chine la production des biens à forte teneur technologique bonifiant à cet effet, le capital humain chinois.

Dans les modèles 1 et 2, les coefficients de l'écart de capital et de l'écart de liberté économique sont négatifs et tous contraires aux signes attendus. Pour l'écart du capital, les signes des coefficients (-0.0001 et -0.0002) sont négatifs et inattendus. Aussi, conviendrait-il de constater que ces coefficients sont pratiquement nuls et donc, insignifiants. L'histoire de la relation Sino-africaine permettrait d'expliquer ces tendances. La Chine est depuis plusieurs années le premier partenaire commercial de l'Afrique. Cette position s'est bonifiée par les appuis financiers importants et réguliers (prêts et dons) qu'elle a accordés à l'Afrique au fil du temps. Les rares statistiques disponibles montrent par exemple que dans tous les pays africains, le financement chinois a contribué en moyenne à 0,4% de croissance économique supplémentaire, les deux premières années qui ont suivi le financement des projets (OCDE,

2015). A la lumière de ce qui précède, on peut constater qu'une partie importante du capital investie en Afrique étant d'origine chinoise, tend à soutenir la croissance africaine.

Pour l'écart de liberté économique, les signes de ses coefficients (-0.1073 et -0.3789) sont négatifs et traduisent la réduction de l'écart de croissance à mesure que l'écart de liberté se creuse. Les efforts réalisés par les pays africains en faveur de la qualité des institutions peuvent en être l'explication. Aussi, soulignons que la Chine n'est pas le meilleur élève en matière de qualité des institutions. Même si de nombreuses entreprises européennes se sont délocalisées vers la Chine, il reste que le climat des affaires est à polir ce qui justifierait l'orientation des investissements chinois vers l'Afrique plutôt que vers les pays développés du fait des similitudes institutionnelles (Aleksynska, Havrylchyk, 2013).

Enfin, le coefficient de l'écart du commerce (0.2657) traduit l'effet positif sur l'écart de croissance. Ce résultat met encore en lumière la place qu'occupe la Chine dans l'échange international par rapport à l'Afrique. En effet, la Chine a connu au cours des années 2000 une progression continue de ses parts de marché à l'export notamment, ces produits manufacturés qui représentent environ 18 % des exportations mondiales (OMC, 2017). En matière de commerce, l'avance de la Chine par rapport à l'Afrique peut s'expliquer au moins par deux mécanismes. Premièrement, en raison de la hausse du niveau de qualification de sa population, la Chine a progressivement acquis un avantage comparatif pour la production de biens intensifs en main-d'œuvre (Zhu, 2012). Deuxièmement, les exportations chinoises s'articulent autour d'une gamme variée de produits selon qu'il soient des « *processing* », des assemblages de biens importés en Chine par des entreprises à capitaux étrangers ou des biens ordinaires, à partir d'intrants locaux par des entreprises chinoises. En somme, ces atouts commerciaux ont porté et soutenu la croissance chinoise tout en creusant au passage l'écart entre elle et l'Afrique.

V. CONCLUSION ET SUGGESTIONS

Il était question dans cet article de question la contribution de l'écart du numérique à l'écart de croissance entre la Chine et l'Afrique. La dynamique du gap de croissance entre la Chine et l'Afrique est étudiée ici grâce à deux modèles Auto Régressifs à Retards Echelonnés (ARDL), estimés par la méthode Pool Mean Group développée par Pesaran *et al.* (1999), après avoir contrôlé la convergence par le test de cointégration de Pedroni (2004). Dans l'ensemble, à l'exception de l'écart du commerce, l'écart du numérique est la variable qui détermine le plus l'évolution du gap de croissance économique entre la Chine et l'Afrique. En effet, l'écart de numérique exerce un effet positif et significatif sur l'écart de croissance économique entre la Chine et l'Afrique. L'effet de l'écart d'exportation des biens à fort contenu numérique (Ictgap) est deux fois plus important que celui de l'écart du taux de pénétration d'internet (Internetgap). Ce résultat nouveau rejoint une problématique ancienne ; celle de la faible diversification des exportations des pays africains. Il en ressort que le rattrapage du niveau de croissance de la Chine par les pays africains dépend fortement de la capacité de ces derniers à produire et à exporter des biens riches en technologie. Il faut aussi souligner que le développement du secteur numérique a été source d'externalités sur la performance économique des pays en termes notamment de création des emplois nouveaux, de l'amélioration de la productivité dans les secteurs utilisateurs et de la contribution des biens et services numériques dans les exportations. Au fil du temps, plus vite que l'Afrique, la Chine a su saisir à son avantage, les opportunités ci-dessus citées.

Ensuite, au-delà du numérique, cette étude établie d'autres facteurs qui expliquent l'écart de croissance. Il s'agit des écarts du capital humain, du capital physique et du commerce et de la liberté économique. En ressortant un lien négatif entre l'écart de croissance et l'écart de la liberté économique, les analyses permettent de faire deux évocations. La première, est relative aux efforts consentis par les pays africains en matière d'amélioration du climat des affaires. La seconde, concerne le retrait de la Chine par rapport aux grandes puissances économiques au regard de la qualité de ses institutions. A la lumière de la synthèse présentée, force est de constater que le secteur de l'économie numérique quoiqu'en nette expansion sur le continent africain, reste à la traine par rapport à la Chine. A cet effet, il serait profitable pour les pouvoirs publics de bâtir un cadre favorable pour l'émergence de ce secteur dont les effets sur la croissance sont avérés. Ceci peut être possible via la valorisation de la R&D qui en est le principal levier. La performance économique en tirera profit. L'importance que revêtent le capital humain (modèle 1) et le commerce (modèle 2) met en lumière les efforts à entreprendre en la matière. En effet, les compétences incorporées en un sujet sont source de productivité. La formation et la santé en sont les supports principaux et donc doivent être traitées avec attention. Aussi, la conquête des marchés étrangers est une opportunité pour la croissance dont devra saisir l'Afrique. Ceci passe non seulement par la diversification des produits à l'exportation, mais aussi et surtout par la différentiation et à l'innovation : moteurs de la compétitivité hors prix.

Références bibliographiques

AGHION, P., HOWITT, P. (1992), A model of growth through creative destruction, *ECONOMETRICA*, 60(2), 323-351.

ALEKSYNSKA, M., HAVRYLCHYK, O. (2013), FDI From The South: The Role of Institutional Distance And Natural Resources, *European Journal of Political Economy* 29(C), 38-53.

BANQUE MONDIAL, (2016), *Les dividendes du numérique,* Rapport sur le développement dans le monde.

BARRO, R. (1990), Government Spending in a simple model of endogenous growth, *Journal of Political economy*, 98(5), 103-125.

BARRO, R. (2000), *Les facteurs de la croissance économique*, Economica.

BART, A., INKLAAR, R. (2005), *Catching Up or Getting Stuck ? Europe's Problems to Exploit ICT's Productivity Potential*, *Working Paper*, 2005-7 EU Klems.

BASSANINI, A., SCARPETTA, S. (2001) The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OECD Countries, *OECD Economic Studies*, 33(2), 9-56.

BELORGEY, N., LECAT, R., MAURY, T. (2004), Determinants of Productivity per Employee: an Empirical Estimation Using Panel Data, *Bulletin de la Banque de France Digest*, 123(1) 43-68.

BLACKBURNE, E., FRANK, M. (2007), Estimation of nonstationary heterogeneous panels, *The Stata Journal*, 7(2), 197-208.

BRYNJOLFSSON, E., HITT, L. (2003), *Computing Productivity: Firm-Level Evidence*, Working Paper, 2003-01, MIT Sloan.

BRYNJOLFSSON, E., HITT, L., YANG, (2002), *Intangible Assets: Computers and Organizational Capital*, Working Paper, 2002-138, Brookings papers on Economic Activity.

BULLETIN DE L'OMS, (2016), De la politique à l'action, 94(1), 1-76

CHUA, H., JAMES, J., CHRISMAN, L., SABINE, B. (2012), Sources of Heterogeneity in Family Firms: An Introduction, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(6), 1103-1113

COUNCIL Of ECONOMIC ADVISERS, (2000), *Report for the President.*

DEWAN, S., MIN, C. (1997), Substitution of Information Technology for Other factors of Production, *Management Science*, 43(12), 1660-1675.

DOMS, M., DUNNE, T., TROSKE, K. (1997), Workers, Wage and Technology , *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 253-290.

ELOUAER-MRIZAK, S., PICARD, F., (2016), Dynamique technologique et politique régionale d'innovation : l'apport de l'analyse statistique des réseaux, *innovations,* 50(2), 13-41

eMARKETER REPORT, (2017), *Visual Commerce 2017: How Image Recognition and Augmentation Are Changing Retail,.*

HANAUT, A., El MOUHOUD, M. (2001), La convergence structurelle européenne : rattrapage technologique et commerce intra-branche, Document de Recherche EPEE, Centre d'étude des Politiques Économiques de l'Université d'Évry.

HURLIN, C., MIGNON, V. (2007), Une synthèse des tests de cointégration sur données de Panel », *Economie&prévision*, 4-5(180-181), 241-265.

JOHANSEN, S. (1988), Statistical Analysis Of Cointegration Vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2–3), 231-254.

JORGENSON, D., STIROH, K. (2000), *Raising The Speed Limit: US Economic Growth In The Information Age*, Brooking paper on economic activity.

KUMAR, R., STAUVERMANN, P., SAMITAS, A. (2016), The effects of ICT on output per worker : A study of the Chinese economy" *Telecommunications Policy*, 40 (2-3),102-115.

LEAD, (2014), Productivity Capability Index – 105 countries over 1981-2013. http://lead.

LICHTENBERG, F. (1995), The Output Contributions Of Computer Equipment And Personnel: A Firm-Level Analysis, *Economics of Innovation and New Technology*, 3(3-4), 201-217.

OCDE (2015), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2015*, OECD Publishing, Paris.

OCDE, (2017), *Economic Survey of China, More resilient and Inclusive Growth*.

OCDE, (2018), *Petite enfance grands défis*, https://doi.org/10.1787/25216058

OCDE, (2018), *Vers le numérique dans un monde multilateral*, www.oecd.org/fr/rcm/

OLINER, S., SICHEL, D. (2000), The resurgence of growth in the late 90s, is information technology the story ?, *mimeo*, *Federal Reserve Board.*

OMC, (2017), *World Trade Statistical Review 2017*.

PEDRONI, P. (2004), Panel Cointegration: Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis, *Econometric Theory*, 20(4), 597-625.

PESARAN, M., SHIN, Y., SMITH, R. (199), Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels, *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634.

PESARAN, M., SHIN, Y., Smith, R. (2001), Bounds testing approaches to the analysis of level relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

QU, J., Simes, R. (2017), How Do Digital Technologies Drive Economic Growth?, *Economic Record*, 93(S1), 57–69.

ROMER, P. (1986), Increasing Return and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.

ROMER, P. (1994), The Origins of Endogenous Growth, *Journal of Perspective Economics*, 8(2), 3-22.

SCHOENTGEN, A., GILLE, L. (2017), Valuation of Telecom Investments In Sub-Saharan Africa, *Telecommunications Policy*, 41(7-8), 537-554.

SCHUMPETER, J. (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie. La doctrine marxiste. Le capitalisme peut-il survivre ? Le socialisme peut-il fonctionner* ? *Socialisme et démocratie*. 2e Edition, Traduction française de Gaël fain, Paris : Petite Bibliothèque

SOLOW, R. (1957), Technical change and the aggregate production function, *Review of economics Studies*, 73(2), 217-235.

STEFANIE, A., SEAN, L. (2019), Effects Of Broadband Availability On Total Factor Productivity In Service Sector Firms: Evidence from Ireland, *Telecommunications Policy*, 43(1), 11-22

STIROH, K. (2002), Reassesing The Impact of IT in the Production Function: A Meta Analysis, *Mimeo*, *FRB New York*, november.

VIAL, S. (2012), La structure de l'économie numérique » Thèse de Doctorat en Philosophie, Université Paris Descartes

ZHU, X. (2012), Understanding China's Growth: Past, Present, and Future, *Journal of Economic Perspectives*, 26(4), 103-104.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

DÉTERMINANTS DE LA DEMANDE D'ÉNERGIE DE CUISSON EN CENTRAFRIQUE

Jonathan Silas M. YANGOUBINGUI DIMANCHE
Assistant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Université de Bangui (République centrafricaine)
Chercheur au Laboratoire d'Economie Rurale et de Sécurité Alimentaire (LERSA)
dyangoubingui@yahoo.fr

RÉSUMÉ – L'objectif principal de cette recherche est d'analyser les déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique. Pour atteindre cet objectif, la méthode économétrique à travers le modèle logit multinomial a été utilisée. La variable dépendante est la décision d'adoption de source d'énergie de cuisson. Tandis que les variables indépendantes sont liées aux caractéristiques socio–économiques et démographiques des ménages. Un échantillon de 400 ménages réparti à Bangui et ses environs a été retenu pour la vérification de nos hypothèses. Les principaux résultats de cette recherche montrent que le revenu, le type des foyers de cuisson et le motif de cuisson influencent positivement mais significativement la décision des ménages en matière de combustible de cuisson. Autrement dit, une augmentation du revenu accroit la chance d'adoption des énergies moderne de 51%. En outre, le prix affecte négativement et significativement la décision d'adoption des sources d'énergie des ménages. Toutefois, certaines variables comme le niveau d'instruction, l'âge, le sexe et la taille des ménages ne sont pas significatives car de nombreux ménages utilisent les combustibles que par nécessité de cuisson et sont donc indifférent. Par ailleurs, il est important d'améliorer le revenu des ménages et promouvoir le reboisement afin de pérenniser ces ressources ligneuses.

Mots-clés : Déterminant, demande, énergie, cuisson

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

L'accès à des services énergétiques fiables, abordables et respectueux de l'environnement est le droit fondamental de chaque être humain en vertu du droit et de la politique internationale (Stephen, 2006). Avec le temps, la demande des services énergétiques a énormément augmenté avec le développement de vies humaines.

La différence entre le niveau de consommation énergétique des pays développés et celui des pays en développement reflète clairement l'écart de développement. Cette différence quantitative au niveau du profile énergétique s'illustre également sur le plan qualitatif dans la mesure où les pays développés font appel essentiellement aux énergies dites commerciales (propres) pour les besoins de cuisson et de chaleur tandis que les pays en développement dépendent largement de la biomasse (Njenga et al, 2013).

Sur le plan mondial, le bois énergie est la troisième source d'énergie (Vergnet, 1993), par contre dans les pays en voie de développement (tout comme la République Centrafricaine en particulier), il occupe la première place (Mehu, 1996).

En République Centrafricaine, le bilan de la consommation énergétique révèle une forte consommation du bois de chauffe. Le bois de chauffe demeure la principale source d'énergie facile et accessible à toute la population.

Au niveau des ménages, le bois de chauffe est sollicité pour chauffer, refroidir et cuire des aliments à l'aide des équipements. Par ailleurs, l'économie de la RCA repose principalement sur l'agriculture et l'exportation des produits primaires (plus de 80% de la population vit de l'agriculture). Avec un produit intérieur brut (PIB) de 382,21 dollars par habitant, la RCA est l'un des pays à faible revenu au monde et le taux de pauvreté y est proche de 58,9% (WDI, 2017). Face à cette forte proportion des pauvres, les populations défavorisées n'ont que les ressources naturelles disponibles comme la forêt à décapitaliser pour répondre à leurs besoins fondamentaux (MPCI, 2009).

Le besoin en bois énergie du pays dépasse celui de la moyenne africaine, elle se situe à environ 92% de l'énergie domestique. Ainsi la consommation annuelle du bois est comprise entre 280.000 à 500.000 tonnes soit un chiffre d'affaires de 2 à 3 milliards de francs CFA (Marien, 2009). Ceci est fonction du niveau de vie des ménages. De nos jours, cette consommation continue d'augmenter en raison de l'accroissement démographique, de l'exode rural, de la faible accessibilité, de la non promotion des énergies alternatives et du niveau de pauvreté alarmant. L'utilisation des sources propres de cuisson reste encore conditionnée par un investissement couteux. Le charbon et le gaz sont utilisés par une couche des ménages à revenu élevé. Toutes les couches sociales ne peuvent s'offrir le luxe d'utiliser l'électricité, le gaz, le pétrole ; la quasi-totalité des ménages recours au bois de chauffe comme principale énergie de cuisson, or l'exploitation excessive du bois à des fins énergétiques est l'une des principales causes de la déforestation et de la dégradation des forêts en Centrafrique avec comme corollaire la disparité de la biodiversité. Malgré que le pays dispose d'énorme potentialité énergétique, mais le manque de suivi et d'une bonne politique en matière de promotion et de protection de environnement, entrainant ainsi une forte dépendance de la population à l'utilisation du bois de chauffe et du charbon dérivé du bois.

Par ailleurs, face à la forte demande des ménages en bois énergie, depuis un certain temps l'approvisionnement en bois énergie en République Centrafricaine devient de plus en plus pénible. Le couvert forestier aux alentours de Bangui connait un recul suite à une activité humaine, due à l'abattage anarchique de bois énergie, principal moyen de cette communauté d'accéder à un revenu et au profit de l'agriculture Mbetid-Bessane (2013). Ainsi soulève la principale question de savoir : quels sont les déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique ?

L'objectif principal assigné à cette étude est d'analyser les déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique.
De manière spécifique, il s'agit d'étudier les caractéristiques des ménages d'une part et d'autre part d'identifier les déterminants de leur demande en matière d'énergie de cuisson en Centrafrique

Deux hypothèses sont formulées en fonction des objectifs spécifique :

- Les facteurs économiques et non économiques influenceraient la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique ;
- Le revenu, et la taille des ménages seraient les déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique.

2. Revue de littérature

L'accès à l'énergie a été analysé par plusieurs auteurs dont les résultats peuvent être classés en deux grandes catégories. Certains analysent la demande selon l'hypothèse d'échelle énergétique tandis que d'autres essayent de comprendre le concept de l'usage multiple de combustibles. Cependant, ces analyses ont été menées en liaison avec les concepts de pauvreté, de sécurité et de commodité. Dans les Pays en voie de développement en général, on note une progression linéaire simple des ménages dans leur comportement de consommation énergétique. En effet, initialement utilisateurs de sources d'énergie et d'équipement (foyers) inefficaces, ils adoptent des sources d'énergie et de foyers plus efficaces au fur et à mesure que leur revenu augmente ainsi que le degré d'urbanisation (Leach, 1992 ; Reddy, 1994). Le degré d'urbanisation va de pair avec l'augmentation du revenu. Cette conception est connue sous le nom de « l'hypothèse d'échelle des combustibles ». Autrement dit, le ménage à tendance à modifier son comportement de consommation énergétique suivant la variation de son revenu et de son milieu géographique. D'une part, les travaux de (Smith et al, 1994) sur le bois énergie avait pour but de savoir si le bois est un bien supérieur ou un bien inferieur en se basant sur la théorie de l'échelle des préférences des énergies qui accordent une place indispensable aux facteurs économique à savoir le revenu dans l'explication du choix du type d'énergie et la quantité consommée par le ménage. Cette théorie se base sur l'hypothèse selon laquelle la technologie utilisée par un ménage est tributaire de son statut socio-économique et suppose en d'autre terme qu'au fur et à mesure que le revenu du ménage augmente, il progresse des technologies modernes non seulement pour éviter la pollution mais aussi pour diversifier et marqué une évolution dans son statut socioéconomique. Toutefois, (Hossier et Dowd , 1987) ont montré que les ménages sont confrontés à une variété du choix en matière d'énergie qui peut être organisée dans l'ordre croissant de sophistication des énergies. La limite de cette théorie se justifie par le fait que la transition d'une énergie à une autre est considérée comme une simple progression linéaire réglée par le niveau de vie. Le principe de renonciation, d'adoption ou de transition d'une énergie à une autre est très complexe et non linéaire. (CHambwera et Folmer, 2017 ; Gupta, Kohin 2006), les ménages ne considèrent pas forcement les combustibles comme supérieur ou inférieur, mais ils utilisent différents combustibles pour satisfaire différents besoins. Par ailleurs, (Ouédraogo 2006, Masera et al, 2000) pensent que les combustibles considérés comme inferieurs ne disparaissent pas totalement de la consommation énergétique. Ils sont utilisés de façons occasionnelle et pour pallier l'indisponibilité de la principale source d'énergie.

En outre, plusieurs travaux empiriques ont utilisé des modèles économétriques pour identifier et analyser les déterminants de la demande des ménages en matière de combustible. Ces travaux constituent un socle de référence pour entreprendre ce travail.

Diakalia et Tahoux (2003) ont utilisé le modèle économétrique à partir de l'analyse des variances (ANOVA) et le test de comparaison de moyenne à travers le logiciel STATISTICA pour analyser les déterminants de la demande ménagère en matière de combustibles domestiques dans l'agglomération d'Abidjan sur un échantillon de 524 ménages des communes de Yopougon, Adjamé, Abobo, Treichville et Port-Bouët du District d'Abidjan. Les principaux résultats obtenus de leur étude mettent en lumière l'importance du charbon de bois comme principal combustible domestique dans ces agglomérations. Il ressort que le revenu et la taille des ménages ont une influence sur le choix des combustibles. Lorsque le revenu du ménage augmente, celui-ci a tendance à abandonner le charbon de bois au profit du gaz. Contrairement au revenu, lorsque la taille du ménage est importante, l'on enregistre l'abandon du gaz au profit du charbon de bois ou de tout autre combustible à base de bois, d'où l'hypothèse selon laquelle les combustibles à base le bois sont des biens inferieurs. Sabuhungu (2016), évalue la demande de charbon de bois par les ménages urbains de Bujumbura en utilisant la statistique descriptive, ses résultats montrent que les ménages de Bujumbura n'ont pas encore réalisé une transition énergétique. En effet, 83 % des ménages interrogés consomment uniquement le charbon de bois ; 12 % combinent l'utilisation de charbon de bois et d'électricité et 5 % combinent l'utilisation du charbon de bois et de bois de feu et aussi, le revenu et la taille du ménage, le nombre de cuissons par jour, la fréquence de préparation des feuilles de manioc et la possession ou non des braséros améliorés en sont les principaux éléments qui influencent la demande des ménages en charbon de bois. Amusa et al. (2009) ont analysé les déterminants de la demande globale d'électricité en Afrique du Sud en utilisant une approche de test des limites dans un décalage distribué autorégressif cadré au cours de la période 1960-2007. Le résultat de leur étude a montré que la demande d'électricité a été fortement affectée par l'évolution des revenus. Cependant, l'étude a révélé que les variations du prix de l'électricité n'ont eu aucun effet sur la demande. L'étude a suggéré que toute politique du gouvernement visant à modifier le prix de l'électricité dépend des facteurs qui affectent la demande. L'étude a en outre mentionné que le gouvernement devrait se concentrer sur ces facteurs tout en apportant toute modification du prix de l'électricité en Afrique du Sud. Athukorala et Wilson (2009) ont utilisé la racine unitaire, la correction d'erreur et la cointégration pour trouver les déterminants à court et à long terme de la demande d'électricité de SS à Sri Lanka au cours de la période 1960-2007. Les résultats de leurs études ont montré que la demande d'électricité à long terme augmente en raison de l'augmentation du revenu de ménage. L'étude a conclu que l'augmentation de la taille et les revenus futurs devraient également être inclus dans les politiques relatives à la production de l'électricité parce que l'accent est mis uniquement sur la consommation actuelle par habitant et la population. La croissance peut donner de fausses estimations de la demande d'électricité des ménages. Louw et al (2008) ont mené une étude dans deux zones rurales à faible revenu d'Afrique et ont conclu que le revenu, la consommation de bois de chauffage et le stock d'appareils ménagers ont été les principaux facteurs influant sur la consommation de l'électricité d'origine en Afrique. Ziamba (2008) a enquêté sur les déterminants de la demande d'électricité des ménages du Sud de L'Afrique en utilisant la méthode des tests combinés et a conclu que la demande d'électricité était largement affectée par le revenu des ménages. Cependant, l'étude a révélé qu'il n'y avait aucun effet de variations du prix de l'électricité sur sa demande. Al-Salman (2007) a utilisé une approche à deux niveaux pour analyser les facteurs de la demande des ménages en énergie au Koweït. L'étude a révélé que la hausse des

prix réduisait la demande d'énergie. Carcedo et Otero (2005) ont vérifié l'impact des conditions météorologiques sur la demande d'électricité en Espagne. L'étude a utilisé la transition en douceur, la régression de seuil et la commutation régressive et conclu que les conditions météorologiques jouent un rôle important dans le changement de la demande d'électricité en Espagne. Mama (1991), a évalué la consommation du bois de chauffe de la ville de Cotonou peuplée de 502583 habitants à 93.36.454 tonne par an. En ce qui concerne le système d'approvisionnement, il indique que 39 localités fournissent régulièrement du bois énergie à la ville de Cotonou, livrant en 60 jours 3423 chargements constitués. Les travaux de Vaage (2000) sur la demande de bois de chauffe des ménages Norvégien montrent que les caractéristiques des ménages ont une influence sur la disponibilité de cette ressource. La taille, le type de logement, le climat, le fait d'être propriétaire du logement, influence d'une manière significative la demande du bois domestique. Ouédraogo (2004), utilise le modèle logit multinomial pour analyser le choix des énergie de cuisson du ménage au milieu urbain en Burkina Faso, démontre que la probabilité pour qu'un ménage adopte le bois comme principale énergie de cuisson est de 94% contre au moins 6,10% pour le gaz butane et une augmentation de 1% de la taille des ménages entraine un accroissement de la probabilité d'adoption du bois de feu de 0.02%, tout en réduisant c'elle du gaz de 0.01%. Rehman et al (2010) utilisent le modèle logit multinomial pour analyser les déterminants de l'offre d'électricité dans le district de Peschawar au Pakistan, les principaux résultats de leurs études montrent que les facteurs économiques comme le revenu, le prix, et les facteurs structurels et environnementaux comme le nombre de chambre, la météo et le niveau d'éducation influencent la demande d'électricité. Djezou (2009) a utilisé le modèle logit multinomial pour analyser les déterminants de l'accessibilité des ménages urbains aux combustibles propres de cuisson (gaz butane) en Cote 'Ivoire. Il ressort de ses résultats qu'une hausse du prix du charbon de bois et du gaz butane accroît la probabilité d'adoption du gaz butane par le ménage urbain d'environ 4,4%. Quant au revenu, une hausse d'une unité se traduit par une augmentation des chances d'adoption du gaz butane d'environ 4,8% et le faible niveau d'éducation constitue un frein à la transition vers les combustibles propres dans la mesure où certaines variables comme le niveau d'instruction impact négativement la migration vers les combustibles modernes et les ménages dont le niveau de revenu est en moyenne inférieur à 14 472 F sont incapables d'opter pour le gaz butane.

D'après cette revue de la littérature détaillée, il est conclu que les facteurs économiques et non économiques influencent la demande de bois de chauffage au sein des ménages. La présente étude se diffère des travaux précédents en raison de la démarche de sélection des échantillons et de l'utilisation du modèle logistique multinomial en tant que technique économétrique. De plus, la disponibilité du bois est utilisée comme variable explicative qui constitue une contribution précieuse à la littérature.

3. Méthodologie

3.1. Modélisation de la fonction de décision d'adoption des sources d'énergies par les ménages

En supposant les ménages rationnels dans leur choix de consommation énergétique, la demande domestique des sources d'énergie s'obtient par la maximisation de l'utilité retirée de la consommation de cette énergie sous la contrainte budgétaire. De manière générale, la demande d'énergie des ménages dans la plupart des études antérieures au notre a été appréhendée par les quantités consommées ou achetées du bien par les ménages. Pour cette

étude, la variable dépendante est la décision d'adoption des sources d'énergie. Une forme modifiée d'utilité générale fonction basée sur le modèle de demande utilisé par (Djezou, 2010) est adoptée comme suit :

Nous définissons alors une variable polytomique y qui prend trois modalités suivant le choix du ménage :

$y = 1$ si le ménage choisit le bois de feu comme principal combustible ;

$y = 0$ si le ménage choisie le charbon de bois comme combustible principal ;

$y = 2$ si le ménage choisi le gaz butane comme principal combustible.

Dès lors la probabilité que le ménage choisisse la modalité *m* correspond à la probabilité que cette modalité lui confère un niveau d'utilité supérieur à toute autre modalité.

$$prob(y = m) = prob(U_{im} \succ U_{ik}, \forall m \neq k)$$

Où $U_{im} = V_{im} + \varepsilon_{im}$ qui n'est rien d'autre qu'une fonction d'utilité séparable sous forme additive comportant une partie déterministe supposée linéaire par rapport aux variables explicatives et une partie aléatoire qui prend en compte les facteurs non observés par le chercheur. La forme du logit multinomial est obtenue définitivement lorsque la fonction V_{im} est une fonction linéaire dont les paramètres β_m diffèrent selon les modalités et pour laquelle les variables explicatives varient uniquement en fonction des ménages.

$V_{im} = V(x_i \beta_m) = x_i \beta_m$ qui pourrait encore se réécrire en terme de choix (demande) sous la forme additive suivante:

$$d_m = \alpha_0 + \beta_m x_i + \varepsilon_m$$

Où d_m désigne le choix *m* opéré par le ménage *i* *avec m* (1, 0 *et* 2)

x_i est le vecteur des caractéristiques du ménage *i* comportant notamment le revenu du ménage, la taille du ménage, le niveau d'instruction du chef de ménage, le sexe, l'âge, motif de cuisson…

Par ailleurs, on peut définir la forme générale de la probabilité que le ménage *i* choisisse la modalité *m* de la façon suivante:

$$prob(b = m) = \frac{\exp(x_i \beta_m)}{\sum_{k=0}^{m} \exp(x_i \beta_k)}$$

Tout comme dans le cas du modèle logit dichotomique, nous retiendrons pour l'estimation de notre modèle logit multinomial, la méthode du maximum de vraisemblance. Ainsi, en supposant que les termes d'erreur sont indépendamment et identiquement distribués (iid), l'estimation des paramètres du modèle logit multinomial s'effectue en maximisant la log-vraisemblance par rapport aux vecteurs de paramètres $(\beta_1, \beta_2, ..., \beta_M)$:

$$Logl(y, \beta_1, \beta_2, ..., \beta_M) = \sum_{i=1}^{N} \sum_{m=0}^{M} \log\left[prob(y_i = m)\right]$$

Avec $y_{im} = 1, si\ y_i = m\ et\ 0\ \ sinon,$

$$Logl(y, \beta_1, \beta_2, ..., \beta_M) = \sum_{i=1}^{N} \sum_{m=1}^{M} y_{im} x_i \beta_m - \sum_{i=1}^{N} \log\left[\exp(x_i \beta_k)\right]$$

Avec $\beta_0 = 0\,(Normalisation)$

Le gradient associé à la log-vraisemblance est définie $\forall_z = 1, ..., M$ par :

$$\frac{\partial \log l(y, \beta_1, \beta_2, ..., \beta_M)}{\partial \beta_z} = \frac{\partial}{\partial \beta_z}\left(\sum_{i=1}^{N}\sum_{m=1}^{M} y_{im} x_i \beta_m\right) - \frac{\partial}{\partial \beta_z}\left\{\sum_{i=1}^{N} \log\left[1 + \sum_{k=1}^{M} \exp(x_i \beta_m)\right]\right\}$$

Etant donné que dans les modèles à choix discrets, les coefficients ne peuvent être directement interprétés comme dans le modèle de régression linéaire, nous calculons les effets marginaux qui traduisent les effets d'une variation de la variable exogène $x^{[k]}, \forall k = 0,....k$ Sur la probabilité que le ménage *i* choisisse la modalité *m ième* $\forall m = 0,...., M,$ ces effets marginaux sont définis par :

$$\frac{\partial P_{im}}{\partial x_i^{(k)}} = p_{im}\left[\beta_m{}^{(k)} - \sum_{z=0}^{M} p_{iz} \beta_z{}^{(k)}\right]$$

Où $\beta_m{}^{(k)}$ est la *k* ième composante de β_m associé à la variable explicative $x_i^{(k)}$ et où $p_{im} = prob(y = m)$ désigne la probabilité que le ménage *i* choisisse la m ième modalité.

De manière extensive, nous réécrivons notre modèle empirique de décision d'adoption des sources d'énergie de façon suivante :

$$DASE_m = \alpha_0 + \alpha_1 REV_i + \alpha_2 PC_i + \alpha_3 TM_i + \alpha_4 SE_i + \alpha_5 MC_i + \alpha_6 TFU_i + \alpha_7 NI_i + \alpha_8 AG_i + \varepsilon_i$$

Où :

***DASE*$_m$ =** Décision d'adoption de source d'énergie (*m* = 0, 1 et 2)

Les variables explicatives et leurs mesures sont les suivantes :

RM = Revenu mensuel du ménage ;

PC = le niveau du prix des combustibles. Il prend la valeur 1 si le ménage estime que le niveau de prix est élevé et 0 sinon,

TM = Taille des ménages (le nombre de personne dans le ménage)

SE = Le sexe du chef de ménage. (Il prend la valeur 1 si le sexe est masculin et 0 sinon)

MC = Motif de cuisson

TFU = Type des foyers utilisés (il prend la valeur 0 si le ménage utilise le foyer à trois pierres, 1 le foyer amélioré et 2 les cuisinières)

NI = Niveau d'instruction. Il prend la valeur 0 si le ménage n'a pas de niveau, 1 si le ménage à un niveau primaire, 2 collèges, 3 secondaires et 4 supérieurs

AG = âge (0 si l'âge de ménage varie de 0 à 28 ans, 1 de 28 à 45 ans et 2 de 45 en allant)

3.2. Délimitation du terrain de recherche et échantillonnage

En République Centrafricaine, il est difficile d'avoir les données sur les ménages en termes de mode de vie, ce qui exige la réalisation d'une enquête dans le but de vérifier les hypothèses de notre étude. Il est à rappeler que la demande de bois énergie se faite au quotidien à Bangui et ses périphéries. Bangui représente le marché d'écoulement de bois de chauffage car pour la plupart des cas, dans les zones périurbaines, l'autoconsommation est la règle. Dans le cas présent, nous nous focalisons d'abord à Bangui qui est la principale zone à forte demande de bois énergie. A Bangui, l'enquête s'est faite dans les 8 arrondissements en tenant compte des quartiers résidentiels et des quartiers populaires. Dans la zone périurbaine de Bangui, nous avons retenu les quatre axes routiers à savoir au nord–ouest l'axe Boali et nord-est l'axe Damara dans la commune de Bégoua, au sud-ouest, l'axe Mbaiki et au sud-est, l'axe Landja dans la commune de Bimbo. Pour chaque axe, nous avons retenu un village compte tenu de la densité de la population.

Variables	Coefficients	Ecarts-types	T	Significativité
Constante	0.1968579	0.6312948	0.310	0.755
Age	0.0335913	0.2811446	0.120	0.905
Sexe	0.2915123	0.3085	0.940	0.345
Nivinstruc	-0.1153356	0.1579196	-0.730	0.465
Tailleménage	-0.1452192	0.2151716	-0.670	0.500
Revenu	0.513569**	0.2083158	2.454	0.029
Typfoyer	0.883212 *	0.2617849	3.370	0.001
Pricomb	-0.390055 **	0.1785153	2.1845	0.031
Motcuisson	0.5243052*	0.1598792	3.280	0.001

En effet parler de l'énergie domestique, s'adresse à tout le monde quel que soit la catégorie socioprofessionnelle. Ainsi donc, compte tenu de la taille de la population, et des difficultés de s'adresser à tous les ménages, nous sommes obligés de limiter

Notre échantillon à 400 ménages choisi de manière aléatoire et répartis selon la méthode d'échantillonnage proportionnel utilisée par Rehman et al (2010) :

$$n_i = \frac{N_i n}{N}$$

Où

- n_i représente le nombre des ménages enquêtés parmi *i* ménages ;
- N_i représente le total des ménages *i* par secteur d'enquête ;
- n désigne le total de l'échantillon ;
- N le total de la population.

4. Résultats et discussion

Pour s'assurer du lien entre les variables du modèle, nous avons fait le test de critère objectif, dont le plus couramment utilisé est le test de corrélation de Kolmogorov-Smirnov. Ainsi, avant de calculer les coefficients de Pearson, il faut d'abord que certain nombre de conditions soient vérifiées en particulier la normalité variable. A cet effet, le test de Kolmogorov-Smirnov nous donne pour toutes les variables de p value de 0,1 supérieur au seuil de 5%, ce qui sous-entend que ces variables suivent une distribution normale.

Tableau 1 : Résulta du modèle Logit Mulinomial

Nombre d'observations = 400 ; Log likehood : 186.17482 ; LR chi2 : 139.05; R^2 : = 0.2719

*Significativité à 1% ; ** Significativité à 5% et *** Significativité à 10%.

Le résultat de l'estimation montre que sur huit 8 variables explicatives des déterminants de la demande des ménages en matière de combustible, quatre (04) parmi lesquels le revenu, le prix, le type des foyers et le motif de cuisson sont significatives.

Les quatre autres variables comme l'âge, le sexe, le niveau d'instruction et la taille des ménages n'influencent pas la probabilité de la décision d'adoption des sources d'énergies des ménages.

Ainsi, les variables économiques les plus pertinentes sont les prix relatifs du charbon/gaz/bois de chauffe et le revenu. En effet, une hausse du prix affecte négativement la probabilité de décision des ménages en matière de combustible de -0,39. Ce résultat confirme les travaux de Salmon (2007) où les ménages sont très sensibles aux prix relatifs et donc une politique de prix dans ce domaine devrait être formulée.

Le revenu affecte positivement et de manière significative au seuil de 5% la probabilité du choix des ménages en matière de combustible de cuisson. Du point de vue théorique, ce résultat confirme les travaux de Smith et al (1994) d'échelle énergétique qui accorde une place indispensable au revenu dans le choix des ménages en matière de combustible. Autrement dit, une augmentation du revenu du ménage accroit sa chance d'adoption du gaz de 51%. A cet effet, une amélioration de l'environnement économique des ménages est nécessaire car l'usage du gaz butane a ses exigences dont un habitat adapté et des ustensiles de cuisines appropriés, ce qui nécessitent des moyens financiers pour leur acquisition.

Outre ces variables économiques (prix et revenu), les variables comme le type des foyers utilisé par le ménage et le motif de cuisson ont une influence significative.

En effet, le type des foyers utilisés par le ménage affecte positivement et significativement la probabilité d'adoption de bois de chauffe. La probabilité qu'un ménage adopte un équipement de cuisson compatible à l'utilisation du bois de chauffe comme principale source d'énergie est de 0,88. Les sources d'énergies sont toujours consommées en fonctions des équipements de cuisson. Ce qui confirme les travaux de (Leach, 1992 ; Reddy, 1994) où le choix d'une source d'énergie dépend de la capacité de ménage à mobiliser les équipements de cuisson et aussi des raisons qui motivent le ménage à faire la cuisson.

Par ailleurs, le motif de cuisson influence également positivement et significativement la chance d'adoption du bois de chauffe comme principale combustible. La probabilité que le ménage choisisse le bois de chauffe comme principale combustible est de 0,52 suite aux différents motifs comme la disponibilité du bois énergie, son accessibilité, ainsi que pour la cuisson de certains mets qui nécessitent du temps.

D'une part, certaines variables comme l'âge et le sexe affectent positivement la décision d'adoption du bois de chauffe et d'autre part, le niveau d'instruction et la taille des ménages influencent négativement cette décision, mais ne sont pas significatives. Quant au niveau d'instruction, l'étude présente l'absence de lien avec la décision d'adoption des ménages en matière de combustible de cuisson. Ce résultat contredit le résultat de certains travaux empiriques menés au Burundi, étudiant le lien entre la demande des ménages en matière de combustible et le niveau d'instruction comme les travaux de Sabunhungu, (2016) et de Pachauri et Spring (2003). Cette spécifité de notre étude est dû au fait que bon nombre des ménages peu importe le niveau intellectuel font toujours recours aux bois de chauffe pour son accessibilité en dépit de ses effets nuisibles à la santé. Aussi l'absence de liaison entre l'âge, le sexe et la taille des ménages avec la décision d'adoption des combustibles se justifie par le fait que les ménages sont beaucoup plus préoccupés par la nécessité de cuisson et n'ont pas la notion des effets positif ou négatifs que dégagent ces combustibles et sont donc par conséquent indifférents.

5. Conclusion et recommandations

En République centrafricaine, la question d'adoption des sources d'énergies de cuisson demeure une problématique qui fait appelle à une combinaison de réponse. C'est dans cette optique que la présente étude sur les déterminants de la demande d'énergie de cuisson en Centrafrique a révélé la pertinence de plusieurs variables dont les variables économiques, sociales et démographiques. Les principaux résultats de cette étude montrent que sur huit (08) variables explicatives des déterminants de la demande d'énergies de cuisson, quatre (04) variables parmi lesquelles le revenu, le prix des combustibles, le type de foyer et le motif de cuisson affectent positivement et significativement la probabilité d'adoption des combustibles de cuisson par les ménages. A cet effet, des mesures appropriées susceptibles d'amener les ménages à l'usage exclusif des combustibles propres sont nécessaires. Il s'agit notamment (i) d'améliorer le niveau de revenu des ménages car une augmentation du revenu du ménage accroit sa probabilité d'adoption d'une source d'énergie de cuisson non polluante. (ii) Réglementer le prix relatif du gaz en procédant par une taxation socialement efficace tout en surveillant le système de distribution afin d'être accessible à tout le monde. (iii) vulgariser et former les ménages sur les effets pervers d'usage du bois énergie et des avantages liés à l'utilisation des combustibles non polluant. Et en fin, (iv) encourager les ménages à l'utilisation rationnelle de bois énergie en tenant compte des générations futures à travers la politique de reboisement.

6. Bibliographie

Al- Salman, M (2007). HH demand for energy in Kuwait. J. King Saud Univ, Vol. 19, pp. 51-60 ;

Amusa, H., Amusa, K., & Mabugu, R. (2009). Aggregate demand for electricity in South Africa : An analysis using the bounds testing approach to Cointegration. Energy Policy 37, pp. 4167-4175 ;

Athukorala, P. P. A. W., & Wilson, C. (2009). Estimating short and long-term residential demand for electricity : New evidence from Sri Lanka. Energy Economics xxx, ENEECO, 01814 ;

Carcedo J. M., & Otero , J. V. (2005). Modelling the non-linear response of Spanish electricity demand to temperature variations. Energy Economics 27, pp. 477– 494 ;

Chambera, M et Folmer H. (2007). Fuel switching in Harare ; an almist ideal demand system approach, energy policy, 35, 2538-2548 ;

Diakalia, D et Tahoux T. (2003). Analyse des déterminants de la demande ménagère de combustibles domestiques dans l'agglomération d'Abidjan ;

Djezou W. B. (2009). Energie et pauvreté : une analyse de l'accessibilité des ménages urbains aux combustibles propres en Côte d'Ivoire, Université de Cocody-Abidjan ;

Djiby Dia et al. (2009). Rural Household Energy Consumption: The Effects of Access to Electricity Evidence from South Africa, Energy Policy 26(3): 207-217;

Hossier, R, H et Dowd, J (1987). Hausehold fuel choice in Zimbabwe: an empiricol test of the énergy ladder hypothesis « Journal of ressource end energy » 347-361;

Louwa, K., Conradie, B., Howells, M., & Dekenah, M. (2008). Determinants of electricity demand for newly electrified low-income African HHs. Energy Policy 36, pp. 2812– 2818;

Mama, V. (1991). Consommation du bois dans les grandes agglomérations du Bénin, mars 1992, Rapport d'enquête P237 ;

Marien J. (2009). Forêts périurbaines et bois énergie. Quels enjeux pour l'Afrique centrale. In : Partenariat pour les forêts du bassin du Congo (PFBC). Les forêts du bassin du Congo Etat des forêts, 2008. Office des publications de l'Union européenne, 2009. PP217–230;

Massera O. R, Saat Kamp, B, D, Kammen, D, M. (2000). From linear fuel swichting to multiple cooking strategie ; a critique and alternative to the energy ladder model « journal of world development » 28, 2083-2103 ;

Mbetid-bessane. (2013). Agriculture, bois de chauffe et déforestation de la colline de Bas-Oubangui en Centrafrique : comparaison des coûts et bénéfices ;

Mehu. (1996). Séminaire national, thème : énergie domestique et lutte contre la désertification au Benin, Role de la femme, Infosec-Cotonou, 15 au 17 octobre ;

Njenga M. ; Karanja, N. ; Munster, C.; Liyama M.; Neufeldt H. ; Kithinji J.; Jamnadass R. (2013). Charcoal production and strategies enhance its sustainability in Kenya, Development in Practice, Vol.23, N) 3, 359-371 ;

Ouédraogo, B. (2006). Household energy preferences for cooking in urban Ouagadougou, Energy policy, 34, 3787-3795 ;

Rehman, Khattak and Tariq, Muhammad and Khan, Jangraiz. (2010). Determinants of Household's Demand for Electricity in District Peshawar;

Sabuhungu, G. (2016). Analyse de la demande en charbon de bois par les ménages urbains de Bujumbura au Burundi ;

Stephen. (2006). Energie et croissance économique, perspective économique ;

Vaage, K. (2000). Heating technology and energy use: a discrete continuous choice approach;

Vergnet, L, F. (1993). Les technologies de valorisation énergétique de la biomasse ligno cellulosiques Québec, Revue liaison –énergie- Francophone, n^{o} 18 ;

WDI. (2017). Rapport de Banque Mondiale sur la RCA ;

Ziamba, E. (2008). The demand for residential electricity in South Africa. Energy Policy 36, pp. 3460-3466.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

PÉTROLE ET BIEN-ÊTRE DES MÉNAGES : CAS DES PAYS DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Khésia Carnella MOUSSAVOU BATEMI
Doctorante au Centre International de Recherche en Gestion et en Economie pour le Développement (CIREGED), Université OMAR BONGO de Libreville, Gabon.
kesyafaith@gmail.com

Soulaimane LAGHZAOUI
Professeur Habilité à l'École National de Commerce et de Gestion (ENCG) de Kénitra, Université Ibn Tofail du Maroc.
soulaimanelaghzaoui@iae-aix.com

RÉSUMÉ – La dépendance des pays en développement à l'égard du pétrole est susceptible d'affecter le bien-être des ménages compte tenu de l'instabilité continuelle du marché pétrolier notamment la volatilité des cours du pétrole. Ce travail analyse les effets du prix international du pétrole et de la rente pétrolière sur le bien-être des ménages d'un échantillon de 4 pays de l'Afrique subsaharienne ; le Tchad, le Cameroun, le Nigéria et le Burundi sur la période 1985-2018. Pour ce faire, le modèle d'auto-régression vectorielle (VAR) ainsi que le modèle vectoriel à correction d'erreur (VEC) sont utilisés. Les résultats suggèrent un impact significatif des cours internationaux du pétrole et de la rente pétrolière sur les indicateurs économiques et non économiques de bien-être retenus dans l'analyse.

Mots clés : Pétrole, bien-être, ménages, Afrique subsaharienne.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

Introduction

Les tensions sur le marché pétrolier ont une influence considérable sur presque tous les habitants de la planète (Desiré,2007). En effet, le marché pétrolier est un marché qui suscite de nombreuses inquiétudes quant à son caractère complexe et volatile. Depuis les années 1970, il est sujet à de fortes crises qui se traduisent par une volatilité sans cesse des cours du pétrole. Ces fluctuations sont susceptibles d'affecter l'économie par conséquent le bien-être des ménages (Ekomie et al.,2019).

Par bien-être, on entend : « la mesure dans laquelle non seulement les besoins « primaires » comme l'alimentation, l'habillement, la santé et le logement sont satisfaits, mais aussi la mesure dans laquelle l'individu participe à la vie sociale, prend part à la culture et les valeurs en vigueur, et peut s'épanouir pour développer une personnalité autonome, faisant face aux contraintes sociales » Brenda et Goyvaerts (1999). Le pétrole cependant, constitue l'une des principales ressources nécessaires pour la production des biens et services présents dans la vie quotidienne. Dans les transports et l'agriculture, il est utilisé comme carburant, dans l'habitat comme contenant ou hygiéniques, dans les travaux publics comme bitume et dans le secteur de la santé pour les lunettes, dentiers, seringues jetables etc. La ressource pétrolière est par conséquent une source d'énergie nécessaire à la satisfaction des besoins primaires des ménages.

Le lien entre pétrole et bien-être des ménages a été manifeste dans les années 70 après le premier choc pétrolier (Ninepence, 2016). En effet, le choc pétrolier de 1973 a entrainé une accélération de la hausse du chômage et une inflation conduisant à une période de « stagflation », alliant faible croissance et augmentation rapide des prix (Antonin, 2013). De même, Kpodar (2011) met en évidence une relation significative et positive entre le prix des produits pétroliers et le bien-être des ménages. Selon l'auteur, une hausse du prix du pétrole brut affecte aussi bien les prix des produits pétroliers que les prix des biens non pétroliers dont la hausse des prix de vente est expliquée par la hausse des coûts de production. Selon Loungani (1986), la hausse continuelle des prix du pétrole peut entrainer un changement dans la structure de production et affecter le chômage. Ce qui plongera l'économie dans une situation de stagflation. Par conséquent, la crise sur le marché pétrolier, constitue une préoccupation majeure des gouvernants des pays en développement.

Concernant l'Afrique subsaharienne en particulier, l'impact de la volatilité des prix du pétrole varie selon que le pays soit importateur ou exportateur de pétrole (Mukhtarov et al.,2019). On note cependant, des effets significatifs et négatifs de la chute des prix du pétrole de 1986 (respectivement celle de 2014) sur les pays exportateurs de pétrole notamment ceux d'Afrique subsaharienne (Copinschi, 2015). Cette chute a entrainé une baisse considérable des recettes pétrolières desdits pays. Ce qui, les a conduits à réduire considérablement leurs dépenses publiques d'investissement accentuant l'effet de ralentissement de l'économie en impactant les secteurs d'activité non pétroliers. Cependant, le financement de ces secteurs d'activités dépend en majorité des recettes pétrolières notamment les infrastructures publiques (Copinschi, 2015). Ce constat a donné un regain d'intérêt à l'analyse de l'influence du pétrole sur le bien-être des ménages.

De fait, le présent travail a pour but d'analyser l'impact de la volatilité des prix internationaux du pétrole et de la rente pétrolière, sur les indicateurs économiques et non économiques du bien-être des ménages de l'Afrique subsaharienne.

Pour ce faire, nous utilisons à la suite de Baboli (2018), la modélisation VAR pour analyser l'influence des cours du pétrole et de la rente pétrolière sur des variables économiques et non économiques intérieures des pays d'Afrique subsaharienne, en particulier les variables de bien-être des ménages (Ekomie et al,2019). De plus, contrairement à Baboli (2018), nous utilisons également le modèle à correction d'erreur (VEC) pour analyser les effets à long terme.

La suite du travail est organisée comme suite : La première section est consacrée à l'analyse de la littérature. La seconde met en évidence les données et la méthodologie. La troisième passe en revue l'analyse des résultats économétriques. La dernière conclut.

1- Revue de littérature

Le concept de bien-être est défini comme le fait de disposer de suffisamment de moyens pour réaliser des conditions de vie satisfaisantes selon ses propres préférences (Breda et Goyvaerts, 1999). Pour le programme des Nations unies pour le développement (PNUD), le revenu est un bon critère de mesure de l'ensemble des choix qui s'offrent aux individus puisque qu'il leur permet de les réaliser (Omar et Abdallah, 2019). Cependant, le lien entre le niveau de richesse et le bien-être déclaré peut-être remis en question. C'est ce que révèle le paradoxe d'Easterlin qui souligne le fait que l'argent ne fait pas le bonheur mais il y concourt jusqu'à un certain point (Bourdeau-Lepage et Tovar, 2011). En effet, le bien-être des habitants d'un pays ne peut être mesuré essentiellement par les aspects matériels de la vie (Capéau et al.,2018). De fait, Ringen (1987) distingue trois manières d'opérationnaliser le bien-être. La première mesure le degré de bien-être aux dépenses de consommation. La deuxième tient compte de certains aspects de la consommation qui sont situés hors du marché et qui ne nécessitent pas de dépenses, telle que la consommation du temps libre ou l'utilisation des services publics. La troisième dépasse le cadre de consommation et inclus des données concernant les conditions de vie plus étendues des individus notamment l'état de santé, les relations sociales, les loisirs, le logement, le niveau d'étude, la qualité de l'éducation (Breda et Goyvaerts, 1999). Ainsi, la notion de bien-être fut élargie afin de considérer non seulement les aspects matériels de la vie mais, également les aspects non matériels (Breda et Goyvaerts,1999).

Pour Ringen (1987), les sources du bien-être dépendent du contexte socio-économique. Cependant, dans un contexte économique mondial dominé par la ressource pétrolière, il y a lieu de s'intéresser à l'influence des prix internationaux du pétrole et de la rente pétrolière sur les indicateurs de bien-être des ménages.

En effet, le marché pétrolier connait depuis quelques mois une chute sans cesse des cours du pétrole dominée par la pandémie de coronavirus qui affecte significativement l'économie mondiale et la demande de pétrole. Cependant, malgré la baisse des prix du pétrole, le rôle des gouvernements des pays exportateurs et importateurs de pétrole est d'agir tout en améliorant le niveau de vie de leurs populations (Sabah et al.,2016). Selon les mêmes auteurs, l'amélioration du niveau de vie des ménages dans un contexte de volatilité des prix présente de nombreux défis.

Dans ce contexte, plusieurs travaux ont analysé l'impact de la volatilité des prix du pétrole et de la rente pétrolière sur le bien-être des ménages. Ainsi, notre revue de littérature a deux perspectives : La littérature sur l'impact des prix internationaux du pétrole sur les indicateurs économiques du bien-être des ménages d'une part (Baboli, 2018 ; Kamili et Doukkali, 2019 ; Ninepence, 2016 ; Mukhtarov et al., 2019 ; Zhang et Broadstock ,2014 ; Zhang et al.,2014) ; la littérature portant sur l'effet de la rente pétrolière sur les indicateurs non économiques du bien-être (Gylfason,2001 ; James,2017 ; Farzanegan et Thum,2017 ; Farzanegan et Kruger,2018 ; Gadom et al., (2018) ; Mallaye et al., 2015) d'autre part.

1-1. Influence des prix internationaux du pétrole sur les indicateurs économiques du bien-être des ménages

Concernant l'impact des prix du pétrole sur les indicateurs économiques du bien-être des ménages deux effets sont mis en évidence : le premier s'intéresse à l'impact des prix du pétrole sur l'inflation (Ninepence ,2016 ; Baboli ,2018 ; Mukhtarov et al., 2019) ; tandis que, le second aborde l'impact

des prix du pétrole sur les dépenses de consommation des ménages (Kamili et Doukkali ,2019 ; Zhang et Broadstock, 2014 ; Zhang et al.,2014)

1-1-1. L'impact des prix internationaux du pétrole sur l'inflation

Dans son travail, Ninepence (2016) analyse l'influence des prix du pétrole sur l'inflation. A partir des moindres carrés ordinaires (MCO), il analyse l'impact d'une volatilité des prix du pétrole sur l'inflation au Ghana de 1990 à 2003. L'analyse met en évidence une corrélation entre l'inflation et les prix du pétrole. Ainsi, l'on peut noter que, le plus bas prix du pétrole enregistré au Ghana en 1993 était de 23,59 dollars et correspondait à un taux d'inflation plus élevé de 3.51%. En 2007, le prix du pétrole le plus élevé était de 106.73 dollars et correspondait à un taux élevé d'inflation de 65,07%. De même, lorsque le prix du pétrole est passé de 81.58 dollars à 96.34 dollars entre 2009 et 2010, l'inflation a également augmenté passant de 100% à 108,73% au Ghana. Ces hausses continues du taux d'inflation s'expliquent par le fait qu'avec la hausse des prix mondiaux du pétrole, la quantité de biens et services à l'intérieur du pays diminue ; car le pays doit d'avantage en exporter pour payer le prix du pétrole (Ninepence, 2016).

Dans le prolongement de Ninepence (2016), Baboli (2018) analyse l'impact des prix du pétrole sur l'inflation en Iran à partir d'un modèle de vecteur autorégressif (VAR). Selon les résultats de son analyse, de 1991 à 2016, les prix du pétrole ont non seulement eu un effet significatif sur l'inflation mais, ont autant conduit à la stagflation. En outre, Mukhtarov et al., (2019) mettent en relation les prix du pétrole et l'inflation en Azerbaïdjan de 1995 à 2017 à l'aide d'un modèle vectoriel à correction d'erreur. Leurs résultats suggèrent qu'il existe une relation à long terme entre les variables. Les prix du pétrole ont un effet positif et statistiquement significatif sur l'inflation à long terme. Ainsi, en simulant une hausse de 1% des prix du pétrole sur l'inflation, Mukhtarov et al., (2019) montrent que celle-ci augmente le taux d'inflation de 0.58%.

Toutefois, ces études analysent l'impact des prix du pétrole sur les indicateurs économiques en tenant uniquement compte de l'inflation. Cependant, bien que l'inflation soit une variable macroéconomique importante qui influence négativement le niveau de bien-être. L'influence de la volatilité des prix du pétrole va bien au-delà de son impact sur l'inflation. Celle-ci est également susceptible d'affecter les quantités de biens et services consommées par les ménages. Il s'avère par conséquent judicieux d'analyser l'impact des prix du pétrole sur les dépenses de consommation des ménages.

1-1-2. L'impact des prix internationaux du pétrole sur les dépenses de consommation des ménages

Zhang et Broadstock (2014) examinent sous l'hypothèse du revenu permanent issue de Friedman (1956), l'impact des chocs pétroliers sur les dépenses de consommation en Asie de l'Est et dans neuf économies de l'association des nations de l'Asie du Sud-est (l'ASEAN). La période d'étude allant de 1988 à 2012. Dans leurs travaux, les auteurs suggèrent deux canaux de transmissions des prix internationaux du pétrole sur les dépenses de consommation : un canal direct d'une part, et un autre indirect d'autre part.

S'agissant du canal direct, ce dernier traduit l'effet sur les coûts de transport. En effet, le renchérissement des prix du pétrole augmente les prix à la pompe de l'essence et du kérosène

affectant négativement le revenu des ménages via la hausse des coûts des transports routiers et aériens. De fait, Zhang et Broadstock (2014) montrent que, les chocs pétroliers ont une influence sur les décisions de consommation des ménages à court terme.

Le canal indirect quant à lui, est traduit par des préoccupations inflationniste et des effets généraux sur les revenus des ménages (Zhang et Broadstock,2014). Ses effets diffèrent largement dans chacune des économies de l'ASEAN et de l'Asie de l'Est selon que celle-ci soit importateur ou exportateur de pétrole. En effet, les pays exportateurs de pétrole tels que, Singapour, l'Indonésie et la Malaisie bénéficient des variations du prix international du pétrole. Tandis que, les principaux importateurs de pétrole que sont la Chine et le Japon subissent ces variations. De même, dans leur analyse de l'effet des prix du pétrole sur la consommation résidentielle en Chine, Zhang and al., (2014) montrent que, les prix du pétrole affectent négativement la consommation des ménages non pas seulement dans le secteur du transport mais également dans d'autres secteurs notamment l'alimentation, l'habillement, les dépenses de santé, l'éducation et le divertissement. En générale, selon eux, les prix du pétrole affectent toutes les dépenses de subsistance des ménages.

Par ailleurs, Kamili et Doukkali (2019) dans une étude menée au Maroc montrent que la consommation des ménages est négativement affectée par l'effet des prix du pétrole sur le secteur halieutique. En effet, les auteurs évoquent qu'une hausse des prix internationaux du pétrole affecte négativement la production, conduisant à une pénurie des produits de la pèche sur le marché. Cette baisse des quantités produites conduit à des prix domestiques très élevés affectant négativement le panier de consommation des ménages et par conséquent, la sécurité alimentaire des populations.

D'après ce qui précède, il ressort que les prix du pétrole affectent négativement les indicateurs économiques du bien-être des ménages. Toutefois, le bien-être est susceptible d'être également affectés par la rente pétrolière, notamment les indicateurs non économiques du bien-être. Nous présentons dans la section suivante, les travaux intégrant l'influence de la rente pétrolière sur ce groupe d'indicateurs.

1-2. L'impact de la rente pétrolière sur les indicateurs non économiques du bien-être

Les travaux abordant l'influence de la rente pétrolière sur les indicateurs non économiques du bien-être des ménages mettent en évidence le lien entre rente pétrolière et dépenses d'éducation d'une part (Gylfason,2001 ; James,2017 ; Farzanegan et Thum, 2017) ; Le lien entre rente pétrolière, inégalités et pauvreté d'autre part (Farzanegan et Krieger ,2018 ; Gadom et al., 2018 ; Mallaye et al., (2015).

1-2-1. L'impact de la rente pétrolière sur les dépenses d'éducation

Dans ce contexte, Gylfason (2001), met en évidence le fait que les pays riches en ressources naturelles tendent à négliger le développement du secteur éducatif. Pour lui, les autorités accordent une part insuffisante de la rente aux dépenses publiques d'éducation, ils semblent ainsi négliger la nécessité d'une bonne éducation. Par conséquent, Gylfason (2001) trouve une relation négative entre la dépendance à l'égard des ressources naturelles et les dépenses d'éducation. Néanmoins, il précise le fait que ce ne soit pas véritablement la dépendance à l'égard des ressources naturelles en soit qui cause problème mais plutôt l'incapacité des autorités publiques à mettre en œuvre de bonne

politique visant à améliorer les conditions dans le secteur de l'éducation. Partant, l'auteur fait valoir ce point :
« Les nations qui sont convaincus que leurs ressources naturelles sont leur atout le plus important peuvent par inadvertance - et peut-être même délibérément - négliger le développement de leurs ressources humaines, en consacrant une attention et des dépenses insuffisantes à l'éducation. Leur richesse naturelle peut les aveugler sur la nécessité d'éduquer leurs enfants ».

De même, Farzanegan et Thum (2017) trouvent des résultats similaires à ceux déjà obtenus par Gylfason (2001). Quoique, l'effet de la rente pétrolière sur la quantité d'éducation soit significativement positif (la quantité d'éducation étant mesurée par les dépenses publiques affectées à l'éducation au niveau primaire et secondaire), il n'en demeure pas moins qu'une part importante et suffisante des dépenses publiques dans le secteur de l'éducation ne conduit pas absolument à une meilleure qualité de l'éducation (Hanushek, 2005). Dans leur analyse, les auteurs révèlent que, malgré un investissement massif dans la quantité d'éducation et l'accès à la scolarisation dans dix pays d'Afrique francophone, la qualité de l'éducation ne s'est pourtant pas améliorée. Les pays riches en pétrole plus particulièrement les pays en développement souffrent d'une mauvaise qualité de l'enseignement. Il existe de ce fait une relation inverse entre l'investissement monétaire et la qualité de l'éducation du fait que cet investissement ne reflète pas la qualité de l'enseignement (Kaarsen, 2014). Par conséquent, l'abondance des ressources naturelles peut entraver la croissance ainsi que le développement économique en réduisant les dépenses en éducation nécessaires pour une meilleure qualité de l'éducation (James, 2017).

Contrairement à Gylfason (2001) et Farzanegan et Thum (2017), James (2017) trouve dans son analyse sur les ressources naturelles et les dépenses d'éducation aux Etats-Unis, une relation positive robuste des richesses en ressources pétrolière sur les dépenses publiques d'éducation. Par ailleurs l'auteur fait valoir que les dépenses en éducation représentent la grande partie des dépenses publiques des États riches en ressources, dépassent largement celles des États pauvres en ressources. Ces dépenses en éducation sont d'avantage effectuées particulièrement en période de hausse de prix du pétrole. De plus, James (2017) montre que les enseignants des États américains riches en pétrole ont des salaires relativement plus élevés que ceux des États voisins pauvres en pétrole. Ces résultats sont confirmés dans l'analyse de Copinschi (2007). Dans son analyse, Copinschi (2007) stipule que les États-Unis sont la parfaite illustration d'un pays ayant réussi à se développer grâce à ses ressources naturelles (notamment pétrolières). Ceci laisse effectivement penser tel que la suggérer Gylfason (2001) que ce n'est pas tant la dépendance à l'égard des ressources naturelles en soit qui cause problème mais plutôt l'incapacité des autorités publiques à mettre en œuvre de bonnes politiques. En effet, les pays pétroliers particulièrement ceux des pays en développement tendent à développer une profonde dépendance envers les revenus tirés de l'exportation de leurs ressources pétrolières, avec, comme conséquence, la constitution d'un État rentier (Copinschi, 2007). Par conséquent, dans ces pays, la rente pétrolière au lieu d'être une ressource favorisant le développement des économies, constitue plutôt un puissant stimulant aux luttes d'accession au pouvoir avec des conséquences extrêmement négatives, en termes de développement et de lutte contre la pauvreté (Copinschi, 2007).

À cet effet, Farzanegan et Krieger (2018), Gadom et al., (2018) et Mallaye et al., (2015) ont analysés l'impact du pétrole sur les inégalités et la pauvreté. L'idée est que l'abondance des ressources pétrolières augmente l'inégalité et une inégalité plus élevée réduit le développement (Carmignani,2013).

1-2-2. L'impact de la rente pétrolière sur les inégalités et la pauvreté

Dans l'étude de l'impact du boom pétrolier sur les inégalités en Iran, Farzanegan et Krieger (2018) trouvent une relation positive ainsi qu'une réponse statistiquement significative des revenus pétroliers sur l'inégalité. En effet, pour ses auteurs, le boom pétrolier n'a pas permis de réduire les inégalités de revenus, il a par contre augmenté l'inégale répartition des revenus dans ladite zone. Par conséquent, le pétrole est créateur de fortes inégalités dans la mesure où les revenus pétroliers générés ne sont pas équitablement répartis entre les ménages (Mehlum et al.,2012) ou entre les groupes d'individus ou les régions (Ross et al.,2012). Ils sont accaparés par une minorité notamment les dirigeants au pouvoir (Rosellini, 2005). Les résultats d'analyse trouvés par Farzanegan et Krieger (2018) sont confirmés par les travaux de Ganguly et Das (2016). Selon eux, une hausse des prix du pétrole brut accentue la disparité entre riches et pauvres. Pour cela, ils montrent qu'une augmentation de 35% du prix du brut tend à faire baisser de 6% le revenu des ménages les plus pauvres contre 1% du revenu du ménage le plus riche.

Les travaux de Gadom et al., (2018) rejoignent également ceux de Farzanegan et Krieger (2018), cependant, contrairement à eux, les auteurs analysent l'influence de la rente pétrolière sur la disparité des revenus au Tchad. Ils montrent l'existence d'une relation positive entre revenu pétrolier et l'indice de Gini qui mesure l'inégalité. Cette relation se traduit par une hausse des inégalités entre régions pendant la période 2003 à 2011. Cette hausse des inégalités au Tchad est largement liée à la défaillance de la redistribution des revenus générés (Moradi,2010). En effet, les travaux de Gadom et al., (2018), dénoncent une inégale redistribution de la manne pétrolière inter-régions au Tchad. Certaines régions bien que déjà pauvres, se sont vue affecter une faible part de la manne pétrolière environ 3% chacune contre 13% affectés dans d'autres régions cependant, moins pauvres.

De même, Gadom et al., (2016) déclarent que l'inégalité multidimensionnelle a légèrement augmenté au Tchad entre 2003 et 2011 passant de 0.596 à 0.915 point. Toutefois, un certain groupe de ménages pauvres vivant en zone rurale ont connu des améliorations au niveau de l'accès à certaines infrastructure publiques, surtout le logement et l'éducation grâce notamment aux investissements des revenus pétroliers. Mais, ce sont toujours les groupes de population les plus riches et concentrés dans les milieux urbains qui bénéficient de la plus grande proportion d'aménagement. Gadom et al., (2016) concluent en notifiant que plus la localité est éloignée de la capitale, moins l'amélioration moyenne du bien-être est importante. Par conséquent, l'inégale répartition des revenus pétroliers entre régions reste pour les autorités du Tchad un challenge important (Gadom et al.,2016).

Par ailleurs, Mallaye et *al.,* (2015), affirment que l'abondance en ressources naturelles (pétrole) est de nature à augmenter les inégalités. En effet, ils trouvent une relation non linéaire entre la rente pétrolière et les inégalités. Selon eux, bien que les revenus pétroliers réduisent les inégalités à court terme, cet effet diminue à long terme à mesure que les revenus pétroliers augmentent. Cette baisse résultant de la rente pétrolière s'explique principalement par l'augmentation de la corruption puisque, le pétrole, la pauvreté, les inégalités et la corruption sont généralement corrélés (Ndikumana et Boyce, 2012).

Les conclusions auxquelles aboutissent tous ces travaux, montrent que, les variations des prix du pétrole ainsi que la rente pétrolière ont un impact significatif non négligeable sur le bien-être des

ménages. En effet, le degré élevé de dépendance pétrolière des économies est l'un des facteurs qui influent sur la vulnérabilité des ménages. Cette vulnérabilité s'explique par le fait que les ressources pétrolières ne sont pas équitablement reparties. Ces revenus sont souvent accaparés par les dirigeants au pouvoir (Rosellini, 2005). Cependant, les revenus représentent une part importante pour assurer le bien-être des ménages. Par conséquent, la gestion des ressources issues du pétrole a un rôle très important pour soutenir ou accélérer le bien-être des ménages.

Après avoir passée ainsi en revue la littérature mettant en relation les prix du pétrole, la rente pétrolière et les indicateurs de bien-être de ménages, nous présentons ci-dessous notre démarche méthodologique.

2- Données et Méthodologie

Pour tester empiriquement l'influence des prix internationaux du pétrole et la rente pétrolière sur les indicateurs de bien-être retenus, nous utilisons des données annuelles allant de 1985 à 2018 pour toutes les variables considérées. Ces données proviennent de la Banque Mondiale (base en ligne des indicateurs de développement dans le monde). L'échantillon d'analyse se compose de 4 pays d'Afrique subsaharienne : le Nigéria, le Tchad, le Cameroun et le Burundi. Les trois premiers sont producteurs de pétrole et riche en ressource alors que, le Burundi est un pays importateur de pétrole.

Dans cette étude, la modélisation VAR ainsi que le VEC sont utilisées. Nous utilisons la modélisation VAR introduite par les travaux pionner Sims (1980) afin d'analyser l'impact à court. La modélisation VEC quant à elle, permet d'étudier l'existence d'une relation dynamique de long terme entre les variables. Nous considérons que les prix du pétrole sont exogènes aux pays de l'échantillon. En effet, ces pays sont preneurs de prix. Ils n'ont pas le pouvoir de déterminer le prix auquel ils vendent leur pétrole, ils subissent alors le prix fixé sur le marché international.

La méthode d'estimation retenue est celle des séries temporelles. Cette méthode nécessite d'effectuer trois tests initiaux : la stationnarité des variables, l'existence de relation de cointégration et du nombre de retard optimal. Pour vérifier la stationnarité de nos séries, étape indispensable à l'étude des séries temporelles, nous retenons deux tests : celui de Dickey-Fuller Augmented (ADF) et celui de Phillips-Perron (Pperron). Les séries doivent être stationnaires pour ces deux tests à la fois. Si les variables ne sont pas toutes intégrées de même ordre nous effectuons le test de Johansen pour vérifier s'il existe ou pas de relation de cointégration. S'il y'a relation de cointégration, nous estimons le modèle à correction d'erreur.

La vérification empirique des effets du prix internationaux du pétrole et de la rente pétrolière sur le bien-être des ménages des pays retenus prend appui sur le modèle de Baboli et *al.*, (2018). Cependant, contrairement à Baboli et *al.*, (2018) nous utilisons des données annuelles au lieu des données saisonnières. De plus nous intégrons d'autres variables endogènes, ceci se justifie par le fait que dans les pays de l'échantillon retenu, les ménages accordent une importance particulière à ces indicateurs qui sont également susceptible d'être influencés. Les variables endogènes retenues sont : l'accès à l'électricité (*elect*), la consommation (*c*), l'Indice des prix à la consommation (*Ipc*) et le chômage (*chom*). Cependant, les variables exogènes intègrent des variables d'intérêt et de contrôle. En ce qui concerne les variables d'intérêts, nous avons retenus les prix internationaux du pétrole (*oilprice*) et la rente pétrolière (*oilrents*). Les données sur la rente pétrolière sont spécifiques

à chaque pays de l'échantillon. Comme variable de contrôle, nous avons retenu la dette publique extérieur (*debt*). Nous avons en plus une variable muette instabilité politique (*instab*) généralement liée à l'exploitation illégale de la ressource et une mauvaise redistribution de la richesse.

Ainsi, à l'instar de Baboli et al., (2018), nous utilisons la modélisation VAR pour analyser l'influence des cours du pétrole et de la rente pétrolière sur des variables économiques et non économiques intérieures des pays d'Afrique subsaharienne, en particulier les variables de bien-être des ménages (Ekomie et al,2019). Toutefois, contrairement à Baboli et al., (2018), nous utilisons également le modèle à correction d'erreur (VEC) pour analyser les effets à long terme.
Nous utiliserons un VAR (p) de la forme suivante :

$$Y_t = A_1 Y_t + \cdots . A_p Y_{t-p} + BZ_t + \varepsilon_t$$

Avec : Y_t un vecteur de variables endogènes, Z_t un vecteur de variables exogènes, A et B sont des matrices de coefficients et p le nombre de retard optimal.

3- Analyse des résultats

Nous présentons dans cette section nos principaux résultats. Le Tchad, le Cameroun et le Nigéria sont des pays producteurs, leurs économies dépendent en majeure partie de la rente pétrolière par conséquent une influence sur le marché pétrolier aura un effet (positif, négatif ou nul) non seulement sur l'économie mais également sur le bien-être des ménages. L'impact sera également ressenti au Burundi bien qu'il soit pauvrement doté en ressources naturelles. Nous analysons à l'aide des résultats des tests de stationnarité et des estimations de VAR ou VEC les différents effets obtenus.

3-1. Analyse des tests de stationnarité

L'application des tests ADF et Pperron des séries relatives au Tchad montrent que deux des séries sont stationnaires à niveau (*Ipc* et *debt*), elles sont intégrées d'ordre zéro noté I (0). En procédant à une première différenciation, nous obtenons d'autres séries stationnaires (*elect*, *oilprice* et *oilrents*). Ces séries sont dites intégrées d'ordre un noté I (1) (Voir tableau 1).
Tableau 1 : Résultats des tests de stationnarité du Tchad

SERIES	TEST ADF/PPERRON	ORDRE D'INTEGRATION
IPC	Stationnaire	I (0)
ELECT	Stationnaire	I (1)
OILPRICE	Stationnaire	I (1)
OILRENTS	Stationnaire	I (1)
DEBT	Stationnaire	I (0)

De même, d'après le tableau 2, l'application des tests ADF et Pperron sur les données du Cameroun décrit deux séries stationnaires intégrées d'ordre zéro, I (0) notamment les séries Ipc et oilrents. Après l'application en différence première, toutes les autres séries deviennent stationnaires par conséquent intégrées d'ordre un I (1), il s'agit des séries *chom*, *c*, *elect*, *oilprice* et *debt*.

Tableau 2 : Résultats des tests de stationnarité du Cameroun

SERIES	TEST ADF/PPERRON	ORDRE D'INTEGRATION
CHOM	Stationnaire	I (1)
IPC	Stationnaire	I (0)
C	Stationnaire	I (1)
ELECT	Stationnaire	I (1)
OILPRICE	Stationnaire	I (1)
OILRENTS	Stationnaire	I (0)
DEBT	Stationnaire	I (1)

Cependant, les résultats de l'application des tests ADF et Pperron des séries relatives au Nigéria (voir tableau 3) et au Burundi (voir tableau 4) montrent que toutes les séries sont stationnaire en différence première. Elles sont toutes intégrées d'ordre un I (1).

Tableau 3 : Résultats des tests de stationnarité du Nigéria

SERIES	TEST ADF/PPERRON	ORDRE D'INTEGRATION
CHOM	Stationnaire	I (1)
IPC	Stationnaire	I (1)
C	Stationnaire	I (1)
ELECT	Stationnaire	I (1)
OILPRICE	Stationnaire	I (1)
OILRENTS	Stationnaire	I (1)
DEBTS	Stationnaire	I (1)

Tableau 4 : Résultats des tests de stationnarité du Burundi

SERIES	TEST ADF/PPERRON	ORDRE D'INTEGRATION
CHOM	Stationnaire	I (1)
C	Stationnaire	I (1)
IPC	Stationnaire	I (1)
ELECT	Stationnaire	I (1)
OILPRICE	Stationnaire	I (1)
DEBT	Stationnaire	I (1)

En somme, l'étude de la stationnarité nous a permis de savoir si les conditions de cointégration étaient satisfaites ou pas afin de pouvoir procéder au choix de l'estimation VAR ou VEC. De plus, à l'aide du test de cointégration de Johansen (1991), nous avons vérifié l'existence ou non des relations de cointégration. En effet, le test de cointégration de Johansen (1991) nous a éclairé sur le nombre de relation de cointégration à partir des critères de la trace et de valeur propre minimale.

Ainsi, en absence de relation de cointégration, il n'est pas possible d'estimer un modèle à correction d'erreur.

Après avoir présenté les résultats des tests de stationnarité de l'ensemble de l'échantillon, et en nous servons des résultats des tests de cointégration de Johansen (1991) nous présentons dans la sous-section suivante les résultats des estimations du VAR et du VEC.

3-2. Interprétation des estimations du VAR et du VEC

Nous présentons et interprétons tour à tour les estimations de chacun des pays de l'échantillon. Nous ne présentons ni n'interprétons les résultats des tests non significatifs.

En ce qui concerne le cas du Tchad, l'absence de relation de cointégration entre les séries nous conduit à procéder à une estimation VAR. Les résultats décrivent un effet significatif et négatif des prix du pétrole sur l'accès à l'électricité (-0.019649) ainsi qu'un effet significatif et négatif de la dette sur l'accès à l'électricité (-0.261293). En effet, une hausse de 1% des prix du pétrole se traduit par une baisse de 1, 9649% d'accès à l'électricité. Ce résultat montre que le secteur de l'électricité tchadien souffre d'insuffisance de capacité de production. Ceci peut s'expliquer par le fait que le secteur énergétique au Tchad est dominé par la production de pétrole qui est presque totalement exportée. Ainsi, le Tchad étant un pays producteur de pétrole, en période de hausse de prix du pétrole le pays va d'avantage en exporter pour bénéficier de la rente pétrolière, rente qui cependant n'est pas utilisée à des fins d'investissement d'amélioration des conditions d'accès à l'électricité. Comme décrypté par Copinschi (2015), la rente pétrolière au lieu de bénéficier à un plus grand nombre, elle est accaparée par une partie au pouvoir. Dans le même sens, une augmentation de 1% de la dette ne modifie pas la capacité d'accès à l'électricité des ménages tchadien, au contraire, elle se traduit par une baisse d'accès à l'électricité de 26,1293%. Selon la logique économique, un emprunt extérieur doit pouvoir offrir au pays des possibilités de réaliser les investissements susceptibles de générer des ressources supplémentaires supérieures permettant non seulement à rembourser ultérieurement ; mais aussi permettre le développement des secteurs d'activités productifs afin d'améliorer le bien-être des populations notamment les capacités de production énergétique. Cependant, la dette n'est pas souvent orientée dans les investissements productifs. Ce qui se traduit par une insuffisance de capacité de production si l'on s'en tient au cas de l'électricité.

S'agissant du Cameroun, la présence de relation de cointégration nous conduit à estimer un modèle à correction d'erreur. Les résultats obtenus montrent une relation significative et négative à long terme entre les prix du pétrole, l'indice des prix à la consommation, les dépenses de consommation et l'accès à l'électricité. Les effets négatifs sur l'indice des prix à la consommation ainsi que les dépenses de consommations se justifient par le fait qu'à long terme, les ménages peuvent substituer ou limiter leur dépense de consommation. La demande de biens et services étant devenu faible, les prix se verront être revus à la baisse entrainant une diminution de l'inflation. Cependant, tout comme le cas du Tchad, la rente pétrolière issue de la hausse des prix du pétrole n'améliore pas les conditions d'accès à l'électricité et cela pratiquement pour les mêmes raisons évoquées précédemment. Toutefois, l'effet de la rente pétrolière sur les dépenses de consommation est significatif et positif. Il est cependant significatif et négatif sur l'inflation et l'accès à l'électricité. L'effet positif sur les dépenses de consommation se justifie par le fait que, lorsque les prix internationaux du pétrole augmentent, la rente pétrolière du pays augmente également. Cette somme suffirait pour augmenter les dépenses publiques qui vont avoir une influence sur la

consommation des ménages. L'effet négatif sur l'inflation montre qu'à court terme, la hausse de prix du pétrole sur le marché mondial n'a pas d'influence sur l'inflation nationale. Cependant, les résultats relèvent des effets significatifs et négatifs de la dette sur *c*, *Ipc* et *elect.*

Analysant les résultats du Nigéria, le test de Johansen révèle la présence de relation de cointégration ce qui nous conduit à l'estimation d'un VEC. Les résultats présentent des effets significatifs et négatifs de la rente pétrolière sur l'inflation à court terme. La relation de long terme montre un effet positif et significatif des prix du pétrole sur la consommation, l'accès à l'électricité. L'impact est négatif sur l'inflation. De même, nous avons un effet négatif de la rente pétrolière sur les dépenses de consommation et l'accès à l'électricité ; mais, plutôt positif sur l'inflation. En outre, l'effet de la dette sur les dépenses de consommation et l'accès à l'électricité est positif alors que, il est négatif sur l'inflation.

Pour le Burundi, après l'estimation du modèle à correction d'erreur, on remarque une influence significative et positive à court terme de la dette des dépenses de consommation des ménages. Tandis que, l'effet est négatif sur l'accès à l'électricité. Cependant, à long terme, l'effet est significatif dans le cas de l'influence du pétrole. En effet, une hausse des prix du pétrole se traduit par un effet positif sur les dépenses de consommation, le chômage et l'inflation. Mais, l'impact est négatif sur l'accès à l'électricité.

De manière générale, les prix du pétrole et la rente pétrolière affectent négativement le bien-être des pays de l'échantillon.

Conclusion

Dans ce travail de recherche, nous avons analysé comment les fluctuations des prix du pétrole et de la rente pétrolière affectent le bien-être des ménages du Tchad, du Cameroun, du Nigéria et du Burundi. Dans ces pays, la ressource pétrolière représente le pilier de l'économie. Par conséquent, une volatilité des cours du pétrole aura toujours d'une manière ou d'une autre une influence sur l'économie voire, sur le bien-être des ménages. A partir d'une modélisation vectorielle autorégressive (VAR) pour le cas du Tchad, et un vecteur à correction d'erreur (VEC) pour les autres pays de l'échantillon, nous avons tester empiriquement l'influence des prix du pétrole et de la rente pétrolière sur plusieurs indicateurs de bien-être. Dans l'ensemble, les résultats ont montré un impact négatif des prix internationaux du pétrole sur le bien-être des ménages des pays de l'échantillon. Ces résultats affirment l'hypothèse de la malédiction des ressources naturelles qui met en exergue l'impact négatif des ressources naturelles dans les pays en développement (Carbonnier,2007*)*. De même, tel qu'énoncé par Auty (2001), pris collectivement, les pays qui tirent une forte rente de l'exploitation de matières premières voient généralement la majorité de leur population sombrer dans la pauvreté et la précarité.

Bibliographie

Antonin, C. (2013) 'Après le choc pétrolier d'octobre 1973, l'économie mondiale à l'épreuve du pétrole cher', *Revue internationale et stratégique*, n° 91, 139–149.

Babayani B., M., J. Esfandabadi, S. A. M. and M.R, Zayandeh (2018) 'The Impact of Shocks in Oil Price and Exchange Rate on Inflation in Iran : The Application of the VAR Approach', *Environmental Energy and Economic Research*, **2**, 51–61.

Bourdeau-Lepage, L. And É. Tovar. (2011) 'Bien-Être En Île-de-France : dderrière une hausse ggénérale, des ddisparités tterritoriales ccroissantes'*Métropolitiques.*

Boyce, J. K., et L. Ndikumana. (2012). Capital flight from Sub-Saharan African countries : Updates 1970-2010. *PERI Research Report. Amherst, MA. Political Economy Research Institute*

Breda, J. and K. Goyvaerts. (1999) 'La Mesure Générale Du Bien-Être : *Esquisse d'une Approche Quantitative' n°11, 103–126.*

Capéau B., L. Cherchye., K. Decancq., A. Decoster., B. De Rock., F. Maniquet., A. Nys., G. Périlleux., E. Ramaekers., Z. Rongé., E. Schokkaert. et F. Vermeulen. (2018). 'En faut-il peu pour être heureux ? Conditions de vie, bonheur et bien-être en Belgique', *Regards économiques,144.*

Carbonnier G. (2007) « Comment conjurer la malédiction des ressources naturelles ? », *Annuaire suisse de politique de développement [En ligne], Vol. 26, n°2* |

Carmignani, F. (2013) Development outcomes, Resources abundance and the transmission through inequality. *Resource and Energy Economics, 35, 412-428*

Copinschi, P. (2007) 'Le pétrole, facteur de violence politique ? *Ecologie politique*, N°34, 33–42.

Copinschi P. (2015) ' Impact de la baisse du prix du pétrole sur les pays producteurs d'Afrique équatoriale' *Rapport GRIPS, n° chorus* : *2013 1050 101741 – EJ 1600018500*

Désiré, Omgba Luc (2007) 'Stabilité du pouvoir politique et rente pétrolière dans les Etats africains'

Farzanegan, M. R. and T. Krieger. (2018) 'Oil Booms and Inequality in Iran', *Review of Development Economics*, 23, 830–859.

Farzanegan, R. Mohammad and M. Thum (2017) 'Oil Dependency and Quality of Education : New Empirical Evidence'*Working Paper, Joint Discussion Paper Series in Economics.*

Friedman, M. (1956), A Theory of the Consumption Function, *Princeton University Press.*

Gadom, D.G., S. Fondo., and A. Totouom (2018) 'Rente pétrolière et disparité des revenus au Tchad', *Mondes en développement*, n° 183, 71–90.

Ganguly A. and K. Das (2016) 'effet de la réduction des subventions des carburants sur la pauvreté et les inégalités dans les pays en développement : Le cas de l'Inde' *SIBM Pune recherche Journal, Vol X, 32-41.*

Gylfason, T. (2001) 'Natural Resources, Education, and Economic Development', *European Economic Review, Volume 45, Issues 4–6, Pages 847-859.*

Hanushek, E.A., (2005). L'économie de la qualité scolaire. *German Economic Review 6, 269- 286.*

James, A., 2017. Les ressources naturelles et les résultats de l'éducation aux États-Unis. *Resource and Energy Economics 49, 150-164.*

Johansen, S. (1991) 'Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vectors Autorégressive Models' *Econometrica, vol, 59 (6), pp 1551-1580.*

Kaarsen, N. (2014) 'Cross-Country Differences in the Quality of Schooling' *Journal of Development Economics*, 107, 215–224.

Kamili A., M. R. Doukkali. (2019) 'Prix mondial du pétrole et production halieutique au Maroc : Approche de Couplage d'un MEGC et d'un Modèle Halieutique' *Revue Marocaine des*

Sciences Agronomiques et Vétérinaires 7(1) : 38-51

Kpodar, K. (2011) 'Impact de l'accroissement du prix des produits pétroliers sur la distribution des revenus au Mali'.

Loungani, P. (1986) 'Oil Price Shocks and the Dispersion Hypothesis', *The Review of Economics and Statistics*, 68, 536–539.

Mallaye D., G. T. Timba et U.T. Yogo (2015) 'Oil Rent and Income Inequality in Developing Economies : Are They Friends or Foes ?' *halshs-01100843*

Mehlum, H., K. Moene and R. Torvik (2012) 'Mineral rents and social development in Norway'. In Hujo, K. (éd.) *Mineral Rents and the Financing of Social Policy : Opportunities and Challenges, London, Palgrave Macmillan UK, pp. 155–184.*

Mukhtarov, S., J. Mammadov and F. Ahmadov (2019) 'The Impact of Oil Prices on Inflation : The Case of Azerbaïdjan', *International Journal of Energy Economics and Policy*, **9**, 97.

Moradi M. A. (2010) 'Oil resource abundance, economic growth and Income distribution in Iran' *Quaterly Journal of Economic Research*, 10(2), 115-140

Ndikumana, L. and J. K. Boyce (2012) 'Capital Flight from Sub-Saharan African Countries : Updated Estimates, 1970-2010', *SSRN Electronic Journal*.

Ninepence, A. (2016) 'The Impact of Oil Price on Ghana's Inflation', *Young African Leaders Journal of Development*.

Omar, G. et G. Abdallah (2019) ' Le développement humain : les dimensions d'un concept' "Human development : the dimensions of a concept" *Revue des Economies Financières Bancaires & de Management, Volume : 05 / N° : 01*

R. Auty (éd.), Resource Abundance and Economic Development, *Oxford, Oxford University Press, 2001*.

Ringen, S. (1987) 'Direct and Indirect Measures of Poverty', *Journal of social Policy*, 17, 351–365.

Rosellini C. (2005) 'La répartition de la rente pétrolière en Afrique centrale : enjeux et perspectives' *Afrique contemporaine 2005/4 (n° 216), p. 125-138. DOI 10.3917/afco.216.0125.*

Ross, M. L., P. Lujala and S.A. Rustad (2012) 'Horizontal Inequality, Decentralizing the Distribution of Natural Resource Revenues, and Peace', *High-value natural resources and post-conflict peace building*, 251–59.

Sabah, K.J. A.R. Palliam et A. A. Salem (2016) 'Maintenir le niveau de vie malgré la volatilité des prix du pétrole : Leçons des pays du Golfe' *Consilience, n° 15 (2016), p. 101-118.*

Sims, C. 1980. 'Macroéconomie et réalité.' *Econometrica*, 48, 1-48.

T Ekomie, J.-J., G. Assoumou-Ella and K. C. Moussavou-Batemi (2019) 'Prix Internationaux du ppétrole et bien-être des ménages : cas du Gabon' *Document de travail CIREGED N ° 1.*

Zhang, D. et D.C Broadstock (2014) 'Impact of International Oil Price Shocks on Consumption Expenditures in ASEAN and East Asia ', dans Han, P. et F. Kimura (éd.), *Energy Market Integration in East Asia : Energy Trade, Cross Border Electricity, and Price Mechanism*, ERIA Research Project Report FY2013, No.29. Jakarta: ERIA, pp.345-367.

Zhang, D., D. C. Broadstock and H. Cao (2014) 'International Oil Shocks and Household Consumption in China', *Energy Policy*, 75, 146–156.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

CAUSALITÉ ENTRE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET LA CONSOMMATION D'ÉLECTRICITÉ EN AFRIQUE

Alphonse Mané SAMBOU
Enseignant vacataire à l'Université Assane Seck de Ziguinchor, Ziguinchor/Sénégal,
alphonsemanesambou@gmail.com

Babacar NDIAYE
Enseignant-chercheur, Université Amadou Mahtar Mbow, Dakar/Sénégal,
babacar.ndiaye@uam.edu.sn

RÉSUMÉ – L'objectif de cet article est d'analyser la relation de causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité. Cet article utilise le test de cointégration et le modèle à correction d'erreur sur un panel de 23 pays d'Afrique. Les résultats montrent l'existence d'une relation de causalité bidirectionnelle de court terme entre les deux variables. Ils révèlent aussi l'existence d'une relation de causalité unidirectionnelle de long terme allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité.

Mot clés : croissance économique, consommation d'électricité, causalité, cointégration, modèle à correction d'erreur.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Ces dernières décennies, de nouvelles méthodes empiriques et théoriques ont été développées pour mesurer et analyser la relation de causalité entre la consommation d'énergie (électricité) et la croissance économique (PIB). L'énergie peut être considérée comme un facteur clé pour stimuler le développement économique et social. Ainsi en raison de cette situation particulière, son accès aux populations devient aujourd'hui un enjeu mondial. Selon le rapport de la Banque Mondiale (2013) portant sur le « Cadre de suivi mondial en matière d'énergie durable », 1,2 milliards de personnes n'ont pas accès à l'électricité. En Afrique, 589 millions de personnes sont privées d'électricité selon les données publiées par l'Agence Ecofin en 2014 (Ndiaye, 2018).

Par ailleurs, les résultats des études empiriques révèlent que l'accès à l'électricité serait l'un des services les plus importants pour améliorer le bien-être de l'individu pauvre. Ainsi selon Hounkpatin (2013 cité Kpemoua, 2016), la disponibilité en quantité et en qualité suffisante de

l'énergie électrique dans un pays apporte du confort et du bien-être dans les ménages. Il favorise le développement de l'artisanat, des industries et des petites et moyennes entreprises ainsi que le secteur des services de l'administration, des technologies de l'information et de la communication.

La relation qui existe à un moment donné, dans un pays ou un groupe de pays, entre la croissance économique et la consommation d'électricité, peut varier dans le temps et dans l'espace. Dans les recherches empiriques, une relation de causalité unidirectionnelle ou bidirectionnelle et dans certains cas une absence totale de causalité peut être observée.

Ce qui explique l'inexistence de consensus sur le terrain de la recherche à propos de cette question. Ce manque de consensus conduit à l'interrogation suivante : quelle est le sens de causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité en Afrique et dans les différentes zones du continent ?

Pour répondre à cette interrogation, les données de panel sont utilisées sur la période 1995 à 2014 sur 23 pays[1]. Le choix porté sur ces pays n'est pas arbitraire mais plutôt fondé sur la disponibilité des données sur les cinq variables de l'analyse durant la période 1995-2014. Toutefois, ce panel sera subdivisé en cinq zones : l'Afrique du Nord, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique Centrale, l'Afrique de l'Est et la zone Sud-africaine. La subdivision du panel permet de mieux analyser l'effet de causalité vu la disparité des conclusions dans la relation entre ces deux variables.

Cet article est constitué de trois sections. La première section aborde la revue de littérature et les faits stylisés. La deuxième section présente le modèle empirique. La troisième section analyse les résultats de la recherche et dégage les perspectives de recherche.

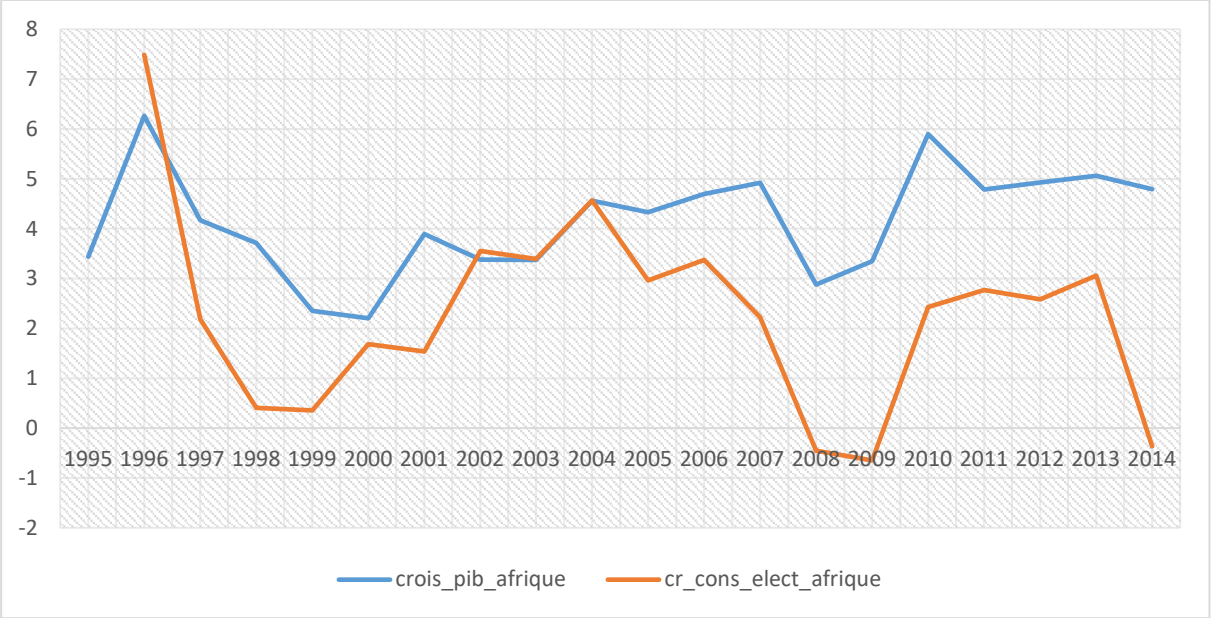
1. Revue de la relation entre la croissance économique et la consommation d'électricité

La pauvreté énergétique demeure un obstacle de taille au développement économique et humain dans la plupart des pays africains. Aujourd'hui, l'Afrique continue de se heurter à de graves problèmes liés à son secteur énergétique. Ce secteur se caractérise par un accès limité aux services énergétiques modernes, des infrastructures insuffisantes, un faible pouvoir d'achat, des investissements réduits et une dépendance excessive à l'égard de la biomasse traditionnelle.

Ainsi, le graphique 1 illustre le niveau moyen de la croissance économique et celui de la consommation électrique en Afrique.

[1]. Afrique du Sud, Algérie, Bénin, Botswana, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Egypte, Erythrée, Gabon, Ghana, Kenya, Maroc, Mozambique, Namibie, Nigéria, République Démocratique du Congo, Sénégal, Soudan, Tanzanie, Togo, Tunisie, Zimbabwe.

***Graphique 1** : Croissance économique et croissance d'électricité en Afrique de 1995 à 2014*



Source : Auteurs à partir de la basse de la Banque mondiale

Le niveau de la consommation d'électricité en Afrique, en termes de quantité, est hétérogène et diffère d'une zone à une autre. Il est plus élevé respectivement au Sud de l'Afrique, en Afrique du nord, en Afrique central, en Afrique de l'ouest et enfin en Afrique de l'est. Aussi, le graphique montre une relation croissante entre la croissance économique et la consommation d'électricité.

Plusieurs travaux se sont intéressées au sens de causalité entre la consommation d'énergie et la croissance économique, dans le monde en général et en Afrique en particulier, en utilisant différentes méthodes (Erol et Yu, 1987 ; Morimoto et Hope, 2004 ; Lee, 2005, 2006, 2008 ; Kane, 2009 ; Dlamini et al., 2015 ; Ackah, 2015 ; Enu et Havi, 2014). Ainsi, en utilisant les données de panel pour 40 pays (22 pays développés et 18 en voie de développement), Lee et Chang (2005) démontrent que la consommation d'énergie a des implications sur le PIB à court et à long terme pour tous les pays considérés et une causalité bidirectionnelle dans les pays développés. Etudiant le cas de la Turquie, en utilisant les données annuelles durant la période 1970-2003, Lise et Van Montfort (2007) montrent qu'il existe un sens de causalité unidirectionnelle allant du PIB à la consommation d'énergie. Quant à Behname (2012), il trouve une relation de causalité dans les deux sens entre la consommation d'énergie et la croissance économique en Europe de l'ouest durant la période 1995-2010.

Narayan et Singh (2007), travaillant sur les îles Fidji, confirment la présence d'une causalité unidirectionnelle de long terme allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique. Ozturk et Acaravci (2010), étudiant quatre pays de l'Europe de l'Est, révèlent une absence de causalité entre les deux variables pour l'Albanie, la Bulgarie et la Roumanie.

Néanmoins, ils montrent la présence d'une causalité bidirectionnelle pour la Hongrie. Wehbe et al. (2018) montrent qu'il n'existe aucune relation de causalité entre la consommation d'électricité et le PIB au Liban durant la période 1971-2012. Chiou-Wei et al. (2008), analysant un panel des pays nouvellement industrialisés d'Asie et les Etats-Unis, trouvent les résultats suivant :

- ✓ une absence de lien de causalité pour les Etats-Unis, la Thaïlande et la Corée du sud ;
- ✓ une causalité unidirectionnelle de la croissance du PIB vers la consommation d'énergie pour les Philippines et le Singapour ;
- ✓ et une causalité unidirectionnelle allant de la consommation d'énergie vers la croissance du PIB pour la Taïwan, Hong Kong, la Malaisie.

En Afrique, Jumbe (2004), analysant le cas du Malawi, conclut qu'il y a une causalité bidirectionnelle entre les consommations d'énergie et le PIB. Balloumi (2009) conclut que la consommation d'énergie cause la croissance économique en Tunisie. Samuel et Christophe (2005), analysant le cas du Congo, aboutissent à une conclusion contraire et montrent l'existence d'une causalité unidirectionnelle du PIB vers la consommation d'énergie. Ongono (2009), étudiant la causalité entre la consommation d'énergie électrique et le PIB au Cameroun, montre qu'il n'existe pas au niveau global et dans le secteur primaire une causalité entre le PIB et la consommation d'énergie. En revanche, dans le secteur secondaire, la causalité va de la performance vers la consommation d'énergie et dans le secteur tertiaire, c'est plutôt la consommation d'énergie qui cause la croissance de la production dans les services.

Okey (2009) utilise une analyse en données de panel pour étudier le sens de la causalité entre la croissance économique et la consommation d'énergie, pour un panel de quatre pays de l'UEMOA (Bénin, Côte d'Ivoire, Sénégal et Togo) sur la période 1970-2005. Il trouve une causalité bidirectionnelle entre la consommation de pétrole et la croissance du PIB pour le panel tout entier et une absence de causalité entre la consommation d'électricité et la croissance économique. Pour le cas du Sénégal, Ndiaye (2018) trouve une relation unidirectionnelle allant de la consommation d'énergie vers la croissance économique à long terme.

2. Présentation du modèle

Deux approches sont généralement retenues dans l'analyse de la relation causale entre la consommation d'énergie et la croissance économique : l'approche multi-variée et l'approche bi-variée. La première approche est issue des travaux de Stern (1993) qui utilise un vecteur autorégressif (VAR) à quatre variables pour la période post guerre aux Etats-Unis. Cette approche a été adoptée par Asafu-Adjiaye (2000), Stern (2000), Oh et Lee (2004) qui analysent la relation entre le PIB et l'énergie dans une fonction de production incluant le PIB, l'énergie, le travail, le capital et la technologie. La seconde approche permet d'analyser juste le sens de la causalité entre le PIB et l'énergie (Ghosh, 2002 ; Soytas et Sari, 2003 ; Shiu et Lam, 2004 ; Yoo, 2005). Les études plus récentes ont utilisé un cadre multi-varié, car la prise en compte de la consommation d'énergie et du PIB avec le cadre bi-varié entraîne des problèmes de biais (Asafu-Adjaye, 2000 ; Narayan et Smyth, 2009).

D'autres études, dont notamment Chang et Lee (2005), utilisent la méthode des MCO, sans étudier les propriétés de stationnarité de la série. Granger et Newbold (1974) ont souligné que si on ne tient pas compte de la stationnarité, cela pourrait conduire à des conclusions erronées sur les relations entre les variables. En revanche, le modèle à correction d'erreurs (MCE) permet de distinguer les relations de causalité, de court et de long terme, entre les variables (Oh et Lee, 2004). Tous ces arguments nous incitent à utiliser les données de panel, notamment les modèles à correction d'erreur. Ainsi, notre modèle se présente comme suit :

$$\mathbf{PIB_{it} = \delta_{1i} + \delta_{2it} + \beta_{1i} X_{it} + \beta_{2i} Z_{it} + \beta_{3i} W_{it} + \beta_{4i} FBCF_{it} + \varepsilon_{it}} \quad \mathbf{(1)}$$

Avec PIB la croissance du produit intérieur brut, X : la consommation d'énergie électrique, Z : la consommation des produits pétroliers, W : la croissance de la force de travail du pays ou la

croissance de la population active et FBCF la formation brute du capital fixe en pourcentage du PIB.

Cette analyse porte sur 23 pays d'Afrique et utilise les données de la Banque mondiale sur la période 1995 à 2014. Ce panel de 23 pays africains est subdivisé en cinq zones à savoir : l'Algérie, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie pour l'Afrique du Nord ; le Cameroun, la République Démocratique du Congo, le Congo et le Gabon pour l'Afrique Centrale ; l'Erythrée, le Kenya, le Soudan et la Tanzanie pour l'Afrique de l'Est ; le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria, le Sénégal et le Togo pour l'Afrique de l'Ouest et enfin l'Afrique du Sud, le Botswana, la Mozambique, la Namibie et le Zimbabwe pour le Sud de l'Afrique.

Cependant pour étudier la stationnarité des séries, nous avons utilisé les tests de racine unitaire sur données de panel (voir annexe). Pour toutes les variables, l'hypothèse nulle d'absence de racine unitaire n'a pu être rejetée en niveau. En différence première, cette hypothèse est rejetée pour l'ensemble des variables de l'analyse.

Tableau 1 *: Test de stationnarité des variables*

Variables	Stationnarité à niveau		Stationnarité en 1ère différenciation	
	Sans Trend	Avec Trend	Sans Trend	Avec Trend
Cr_PIB	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***
Cons_elect	1,0000	0,0079***	0,0000***	0,0000***
Cons_carb	0,9575	0,0012***	0,0000***	0,0000***
Fbcf	0,7772	0,0007***	0,0000***	0,0000***
Cr_Pop_act	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

NB : (***), (**) et (*) montrent que l'hypothèse nulle correspondante peut être rejetée respectivement à 1%, 5% ou 10%. Ceci est valable pour le reste de l'article.

Le test utilisé confirme que les séries sont stationnaires dès la première différenciation ce qui amène à conclure que les séries en panel sont toutes intégrées d'ordre un (I(1)). De cette conclusion, l'existence d'une relation de long terme entre les variables peut être étudiée. L'existence d'au moins d'une relation de coïntégration entre les variables impose la mise en œuvre d'un modèle à correction d'erreur pour estimer la relation entre la croissance économique et la consommation d'électricité en Afrique.

Tableau 2 *: Test de cointégration de Kao*

	Statistic	p-value
Modified Dickey-Fuller t	-10,0886	0,0000
Dickey-Fuller t	-10,2491	0,0000
Augmented Dickey-Fuller t	-5,4712	0,0000
Unadjusted modified Dickey-Fuller t	-14,9506	0,0000
Unadjusted Dickey-Fuller t	-11,3253	0,0000

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

En se référant à Westerlund (2007) et Esseghir et Haouaoui (2011) et en tenant compte du sens de causalité des variables, nous pouvons réécrire notre modèle à correction d'erreur de la façon suivante :

$$DPIB_t = \delta_{1i} + \delta_{2it} + a_{11}DX_{it-j} + a_{12}DZ_{it-j} + a_{13}DW_{it-j} + a_{14}DFBCF_{it-j} + \alpha_1 PIB_{t-1} + b_{11}X_{it-i} + b_{12}Z_{it-i} + b_{13}W_{it-i} + b_{14}FBCF_{it-i} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$DX_t = \delta_{3i} + \delta_{4it} + a_{21}DPIB_{it-j} + a_{22}DZ_{it-j} + a_{23}DW_{it-j} + a_{24}DFBCF_{it-j} + \alpha_2 X_{t-1} + b_{21}PIB_{it-i} + b_{22}Z_{it-i} + b_{23}W_{it-i} + b_{24}FBCF_{it-i} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Où les a_{1i} et a_{2i} représentent les élasticités de court terme et les ratios ($-b_{1i} / \alpha_1$ et $-b_{2i} / \alpha_2$) les élasticités de long terme respectivement pour les équations (2) et (3) α_1 et α_2 sont les termes de correction d'erreur (TCE). Le signe négatif de la vitesse estimée des coefficients d'ajustement indique la convergence vers l'équilibre de long terme. Lorsque le TCE est statistiquement significatif dans les deux équations, cela prouve l'existence d'un lien de causalité bidirectionnelle entre les variables.

3. Présentation des résultats

La discussion de nos résultats porte sur les estimations des équations (2) et (3). Ainsi, nous discuterons en première lieu des résultats globaux du panel des 23 pays. En second lieu, les conclusions sur le sens de la causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité seront faites sur les différentes zones de l'Afrique.

3.1. Discussion sur les résultats du panel des 23 pays de l'Afrique

***Tableau 3** : Estimation du modèle pour le panel de l'Afrique*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X_1/TCE	Z_1/TCE	W_1/TCE	Fbcf_1/TCE	
DPIB	**0,01*** **	**0,18*** **	-0,22	**0,10** **	-0,00	-0,01	-0,03	**0,08***	**-0,66*** **
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB_1/TCE	Z_1/TCE	W_1/TCE	Fbcf_1/TCE	
DX	**2,17*** **	-0,78	**7,55*** **	0,04	**395,63*** **	**92,46*** **	**1498,32*** **	-14,61	**-0,10***

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

Le signe négatif du coefficient du Terme de Correction d'Erreur (TCE) indique la convergence vers l'équilibre de long terme alors que la significativité statistique du TCE traduit l'existence d'une relation causale de long terme. Ainsi, l'estimation de l'équation 2 montre que la formation brute du capital fixe (FBCF) a un effet significatif à hauteur de 10% sur la croissance économique à long terme en Afrique. La consommation d'énergie (consommation d'électricité et de produits pétroliers) a un impact significatif à hauteur de 1% et la FBCF à 5% à court terme sur la croissance économique. Ce qui implique l'existence d'une relation causale de court terme allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique en Afrique.

En ce qui concerne l'équation 3, la croissance économique et la population active ont un effet significatif de court terme sur la consommation d'électricité à hauteur de 1% en Afrique. Toutefois, la significativité statistique du TCE à hauteur de 10% stipule l'existence d'une causalité allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité à long terme. Ce qui traduit l'existence d'un sens de causalité bidirectionnelle de court terme et une relation causale unidirectionnelle de long terme allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité.

Ces résultats sont en phase avec ceux des travaux de Chiou-Wei et al. (2008) pour les philippines et le Singapour, de Lise et Van Montfort (2007) pour la Turquie et de Samuel et Christophe (2005) pour le Congo. Ainsi, en termes d'implications politiques, les choix doivent être axés sur la consommation d'électricité et sur la non-restriction d'utilisation de l'électricité dans les différents secteurs de l'économie. Par ailleurs, toute politique de conservation[2] ou de restriction peut entraver la croissance économique à court terme. En revanche, des politiques de conservation d'électricité peuvent être favorables à long terme puisqu'il n'existe pas une relation de long terme allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique.

3.2. Discussion sur les panels des cinq zones de l'Afrique

3.2.1. Panel des pays de l'Afrique centrale

L'estimation de l'équation 2 montre que la consommation d'électricité a un effet significatif et positif sur la croissance économique en Afrique centrale à court terme. La consommation d'électricité affecte significativement et négativement la croissance économique à hauteur de 10% sur le long terme. Ce qui implique qu'il existe une relation causale allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique en Afrique centrale à court et à long terme.

***Tableau 4** : Estimation du modèle pour le panel de l'Afrique Centrale*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DPIB	**0,03***	0,15	0,04	**0,14***	**-0,005****	-0,04	0,35	0,18	**-0,68*****
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DX	**1,45***	0,38	-4,41	-0,04	**-82,06*****	-9,76	-9,18	22,18	**0,03*****

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

L'estimation de l'équation 3 montre que la croissance économique a un effet significatif sur la consommation d'électricité à court terme à hauteur de 10%. La significativité statistique du TCE traduit l'existence d'une relation de long terme. En revanche, l'absence du signe négatif du TCE indique la non-convergence de long terme entre les deux variables. Toutefois, les résultats montrent l'existence d'une relation causale allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité à court et à long terme.

Le tableau 4 révèle l'existence d'une relation bidirectionnelle de court et de long terme entre la consommation d'électricité et la croissance économique en Afrique centrale. En termes d'implications économiques, les politiques économiques doivent être axés sur la consommation d'électricité dans tous les secteurs de l'économie pour booster la croissance économique en Afrique centrale sur le court terme. Par ailleurs, soulignons le fait qu'une politique de consommation d'électricité à long terme aura un effet automatique mais négatif sur la croissance économique dans cette zone.

[2] Une politique de conservation d'électricité consiste à réduire la consommation d'électricité finale dans les différents secteurs économiques sans minorer les actions concernant essentiellement le secteur électrique.

3.2.2. Panel des pays de l'Afrique de l'Est

Pour l'Afrique de l'est, l'estimation de l'équation 2 montre l'existence d'une relation causale de long terme. Ainsi, les résultats montrent l'absence de causalité allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique à court et à long terme.

***Tableau 5** : Estimation du modèle pour le panel de l'Afrique l'Est*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DPIB	0,04	**0,34****	0,39	**0,22*****	0,003	**-0,12***	-0,45	0,07	**-0,71*****
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DX	0,26	0,81	**5,43***	0,60	8,03	15,38	122,44	12,92	0,01

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

Pour l'équation 3, le signe non négatif et la non-significativité du TCE permet de rejeter l'hypothèse de l'existence d'une relation causale. Par conséquent, il n'existe pas un sens de causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité à court et à long terme en Afrique de l'est. Dans cette optique, l'électricité est considérée comme un facteur neutre ou marginal de la croissance économique.

3.2.3. Panel des pays de l'Afrique de l'ouest

Pour l'Afrique de l'ouest, l'estimation des équations 2 et 3 révèle l'existence d'un sens de causalité. Ainsi pour l'équation 2, notons l'existence d'un sens de causalité de court terme allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique à hauteur de 1%. Pour l'équation 3, il existe une relation causale de court et de long terme allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité.

***Tableau 6** : Estimation du modèle pour le panel de l'Afrique l'Ouest*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DPIB	**0,04*****	0,11	0,95	-0,01	0,01	-0,02	0,005	0,11	**-0,64*****
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DX	**2,03*****	-0,89	-11,44	0,12	**31,23*****	2,57	-66,06	-5,36	**-0,07****

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

Le tableau 6 montre l'existence d'un sens de causalité bidirectionnelle de court terme entre la croissance économique et la consommation d'électricité. Aussi, il existe un sens de causalité unidirectionnelle de long terme allant de la croissance économique vers la consommation d'électricité. En termes d'implications politiques, soulignons qu'une variation de la consommation d'électricité aura un effet automatique sur la variation de la croissance économique et inversement à court terme. Dans ce cadre, des stratégies de relance de la croissance ou de consommation d'électricité peuvent être menées en agissant sur l'une des variables. En d'autres termes, on ne pourra supposer une augmentation de la croissance sur le

court terme sans pour autant que cela ne génère une augmentation de la consommation d'électricité.

3.2.4. Panel des pays de l'Afrique du Nord

L'estimation des équations 2 et 3 montre l'existence d'une relation causale de long terme. Toutefois, le signe non négatif du coefficient du TCE de l'équation 3 indique la non-convergence vers l'équilibre de long terme entre la consommation d'électricité et la formation brute de capital fixe. Ce qui montre l'absence d'une relation causale entre la croissance économique et la consommation d'électricité en Afrique du nord. Ainsi, l'électricité est considérée comme un facteur neutre ou marginal à la croissance économique dans le panel des pays du nord de l'Afrique.

***Tableau 7** : Estimation du modèle pour le panel de l'Afrique Nord*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DPIB	0,01	-0,19	0,19	0,02	-0,001	**-0,07***	**0,67*****	-0,01	**-1,26*****
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DX	3,03	-0,33	3,20	**-3,74****	-115,75	-25,36	-92,49	**-68,89****	**0,03****

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

3.2.5. Panel des pays de l'Afrique du Sud

Les résultats de l'équation 2 montrent l'existence d'un sens de causalité de long terme. L'estimation de l'équation 3 montre l'absence de relation causale de long terme. En somme, les résultats du panel stipulent l'absence de relation causale entre la croissance économique et la consommation d'électricité. Ce qui implique qu'aucune des politiques de consommation ou de conservation d'électricité ne pourra avoir un effet sur la croissance économique dans cette zone d'Afrique à court et à long terme.

***Tableau 8** : Estimation du modèle pour le panel de la zone Sud-Africaine*

Equation 2									
	Court terme				Long terme				TCE
	DX	DZ	DW	DFbcf	X-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DPIB	0,01	0,18	0,11	-0,01	0,001	**-0,12****	0,42	**0,25***	**-0,72*****
Equation 3									
	Court terme				Long terme				TCE
	DPIB	DZ	DW	DFbcf	PIB-1/TCE	Z-1/TCE	W-1/TCE	Fbcf-1/TCE	
DX	2,72	-0,52	**13,90***	-0,42	153,5	58,33	**761,6***	-53,06	-0,02

Source : Auteurs à partir des données de la Banque mondiale

Conclusion

L'étude de la relation de court et de long terme entre la croissance économique et la consommation d'énergie en Afrique a toujours fait l'objet de controverse. Cet article analyse un panel de 23 pays d'Afrique sur la période 1995-2014 en utilisant un modèle à correction d'erreur de Westerlund (2007). En tenant compte de la non-stationnarité et à la cointégration des séries, ce modèle permet de faire une distinction des relations de causalité de court et de long terme.

Les résultats globaux révèlent l'existence de deux relations causales unidirectionnelles dont l'un de long terme allant de la consommation d'électricité vers la croissance économique et l'autre de court terme de sens inverse. Par ailleurs, une politique d'économie d'électricité impacte d'une manière positif la croissance économique en Afrique à court terme.

La dynamique économique de l'Afrique n'étant pas homogène, le panel est divisé en cinq zones afin d'analyser d'une façon plus pertinente la relation causale entre les deux variables. Les résultats de ces panels montrent l'existence d'une relation causale bidirectionnelle de court et de long terme en Afrique centrale. Pour l'Afrique de l'ouest, les résultats indiquent l'existence d'une relation causale bidirectionnelle de court terme et que la croissance économique implique la consommation d'électricité à long terme. En revanche, on note l'absence de causalité entre la croissance économique et la consommation d'électricité en Afrique du nord, en Afrique de l'est et dans la zone Sud-africaine.

Bibliographie

Ackah, I. 2015. "On the relationship between energy consumption, productivity and economic growth: Evidence from Algeria, Ghana, Nigeria and South Africa". MPRA Paper. No 64887.

AL Iriani, M. A. 2006. "Energy–GDP Relationship revisited: an example from GCC countries using panel causality". *Energy Policy*, vol 34, n°17, p. 3342–3350.

Ambapour, S et C. Massamba. 2005. « Croissance économique et consommation d'énergie Congo : une analyse en termes de causalité ». Bureau d'application des méthodes statistiques et informatiques, DT/12/2005, 25 p.

Asafu Adjaye, J. 2000. "The relationship between energy consumption, energy prices and economic growth: time series evidence from Asian developing countries". *Energy Economics*, vol 22, p. 615–625.

Belloumi, M. 2009. "Energy Consumption and GDP in Tunisia: Cointegration and Causality Analysis". *Energy Policy*, vol. 37, p. 2745-2753.

Chiou-Wei, S. Z., C. F. Chen. Et Z. Zhu. 2008. "Economic growth and energy consumption revisited? Evidence from linear and nonlinear granger causality". *Energy Economics*, 30(6): 3063–3076.

Dlamini, J., Balcilar, M., Gupta, R. et R. Inglesi-Lotz. 2015. "Revisiting the causality between electricity consumption and economic growth in South Africa: a bootstrap rolling window approach". *Int J Econ Policy Emerg. Econ*. 8(2): 169–90.

Enu, P. et E. D. K. Havi. 2014. "Influence of electricity consumption on economic growth in Ghana: an econometric approach". *Int J Econ Commer Manag*. 2(9): 1–20.

Erol, U. et E. S. H. Yu. 1987. "Time Series Analysis of the Causal Relationships between U.S. Energy and Employment". *Resources and Energy*, vol 9, p. 75–89.

Esseghir, A. et L. Haouaoui. 2011. « Croissance économique, consommation d'énergie et développement durable : l'exemple de la région méditerranéenne ». Colloque international francophone, *Le développement durable : débats et controverses*, 15 et 16 décembre 2011, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand, 17 p.

Ghosh, S. 2002. "Electricity Consumption and Economic Growth in India". *Energy Policy*, vol. 30, p. 125-129.

Granger, C. et P. Newbold. 1974. "Spurious regressions in econometrics". *Journal of Econometrics*, vol. 2, p. 111–120.

Jumbe, C. B. L. 2004. "Cointegration and Causality between Electricity Consumption and GDP: Empirical Evidence from Malawi". *Energy Economics*, vol. 26, p. 61-68.

Kane, CH. S. 2009. « Demande d'énergie et croissance économique dans l'UEMOA : Une analyse sur panel hétérogène non stationnaire ». *Revue africaine de l'Intégration*, Vol. 3, p. 1-33.

Kpemoua, P. 2016. « Consommation d'énergie électrique et croissance économique au Togo ». *Munich Personal Respec Archiv*, 26 p.

Lee, C. 2005. "The Impact of Energy Consumption on Economic Growth: Evidence from Linear and Nonlinear Models in Taiwan". *Energy*, vol. 32, p. 2282–2294.

Lee, C. 2006. "The Causality Relationship between Energy Consumption and GDP in G-11 countries Revisited". *Energy Policy*, vol. 34 (9), p. 1086–1093.

Lee, C. 2008. "Energy Consumption and Economic Growth in Asian Economies: A more Comprehensive Analysis Using Panel Data". *Resource and Energy Economics*, vol. 30, p. 50–65.

Lee, C. C. et C. P. Chang. 2005. "Structural Break, Energy Consumption and Economic Growth Revisited: Evidence from Taiwan". *Energy Economics*, vol. 27, p. 857-872.

Morimoto, R. et C. Hope. 2004. "The Impact of Electricity Supply on Economic Growth in Sri Lanka", *Energy Economics*, vol. 26, p. 77–85.

Narayan, P. K. et B. Singh. 2007. "The electricity consumption and gdp nexus for the fiji islands". *Energy Economics*, 29(6): 1141–1150.

Narayan, P. K. et R. Smyth. 2009. "Multivariate granger causality between electricity consumption, exports and GDP: Evidence from a panel of Middle Eastern countries". *Energy Policy*, vol. 37, p. 229–236.

Ndiaye, O. H. 2018. « Consommation d'énergie et croissance économique au Sénégal : étude de causalité et de cointégration ». Thèse pour l'obtention du grade de docteur en Economies et finances. Université de Nîmes; Université Cheikh Anta Diop de Dakar, 158 p.

Oh, W. et K. Lee. 2004. "Energy Consumption and Economic Growth in Korea: Testing the Causality Relation". *Journal of Policy Modeling*, vol. 26, p. 973–981.

Okey, M. 2009. « Consommation d'énergies et croissance du PIB dans les pays de l'UEMOA : une analyse en données de panel ». MPRA, Paper n°15521, 21 p.

Olatubi, W. O. et Y. Zhang. 2003. "A Dynamic Estimation of Total Energy Demand for the Southern States". *Review of Regional Studies*, vol. 33, n°2, p. 206–228.

Ongono, P. 2009. « Consommation d'énergie et performances économiques au Cameroun ». MPRA, Paper n°23525, 31 p.

Ozturk, I. 2010. “A literature survey on energy-growth nexus”. *Energy Policy*. 38: 340– 349.

Ozturk, I. et A. Acaravci. 2010. “The causal relationship between energy consumption and gdp in Albania, Bulgaria, Hungary and Romania: Evidence from ardl bound testing approach”. *Applied Energy*, 87(6): 1938–1943.

Shiu, A. et L. P. Lam. 2004. “Electricity Consumption and Economic Growth in China”. *Energy Policy*, vol. 30, p. 47-54.

Soytas, U. et R. Sari. 2003. “Energy Consumption and GDP: Causality Relationship in G-7 Countries and Emerging Markets”. *Energy Economics*, vol. 25, p. 33-37.

Stern, D. I. 1993. “Energy Use and Economic Growth in the USA, a Multivariate approach”. *Energy Economics*, vol. 15, p. 137-150.

Stern, D. I. 2000. “A multivariate Cointegration Analysis of the Role of Energy in the US Macroeconomy”. *Energy Economics*, vol. 22, p. 267-283.

Wehbe, N., Assaf, B. et S. Darwich. 2018. “Etude de causalité entre la consommation d’électricité et la croissance économique au Liban ». Libanaise Science Journal, vol. 19, n°3, p. 432-452.

Westerlund, J. 2007. “Testing for Error Correction in Panel Data”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 69, p. 709-748.

Wolde-Rufael, Y. 2009. “Energy consumption and economic growth: the experience of African countries revisited”. *Energy Economics*. 31: 217–224.

Yoo, S. H. 2005. “Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence from Korea”. *Energy Policy*, vol. 33, p. 1627-1632.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

IMPACT DU CHANGEMENT CLIMATIQUE SUR L'UTILISATION DE TERRE ET LA PRODUCTION DU RIZ : CAS DES PAYS DE LA CEDEAO

Mazignada Sika LIMAZIE
Doctorante en Sciences Economiques,
Université de Lomé, Togo
sika.limazie@gmail.com

RÉSUMÉ –Cet article examine l'impact du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz dans la Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Un modèle bioéconomique a été utilisé pour simuler les implications du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz selon deux scénarios de concentration représentatives (RCP) et quatre conditions socio-économiques dominantes (SSP). Les résultats suggèrent que la superficie du riz sera plus faible, plus élevée ou restera la même en fonction des conditions futures (combinaisons de scénarios climatiques et socio-économiques). En termes de production, les résultats ont montré que la production du riz connaîtra un déclin la plupart des années pour tous les pays de la région à l'exception du Niger et du Sénégal, quels que soient les scénarios climatiques et socio-économiques. L'ampleur et la direction des impacts varient selon les unités géographiques.

Mots-clés : Utilisation de terres, Production du riz, Modèle bioéconomique, Changement climatique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs

1. Introduction

La production du riz est essentielle pour assurer la sécurité alimentaire en Afrique (Djagbaa, et al., 2018; van Oort & Zwart, 2017). Cependant, l'offre locale du riz n'est pas toujours suffisante pour répondre à la demande de la population (Arouna et al, 2015). En effet, les systèmes de production existants sont moins performants et ne répondent pas à la demande croissante du riz. Cette faible productivité du riz induit la vulnérabilité de nombreux ménages agricoles aux chocs extérieurs (Kunimitsu, 2015). L'accroissement de la population, l'urbanisation rapide et le changement de préférence dans les habitudes de consommation, ainsi que la faible croissance de la productivité du riz ont progressivement généré d'importantes importations du riz par les pays d'Afrique de l'Ouest (David-Benz et al., 2004). Cette forte dépendance aux importations déséquilibre gravement la balance commerciale des Etats africains, menace la souveraineté et la sécurité alimentaire et charrie de potentiels germes de déstabilisation sociale.

Pour réduire les importations du riz et répondre à la demande croissante (6% par an), la production du riz en Afrique de l'Ouest doit être accrue. Ainsi, après la crise alimentaire de 2008, de nombreux efforts ont été déployés par les gouvernements ouest africains pour augmenter la production du riz. En conséquence, le taux de croissance des rendements est passé de 11 kg/ha/an avant 2007 à 108kg /ha/an après la crise du riz de 2008. La contribution de l'augmentation du rendement à la production est passée de 24% sur la période 2000-2007 à 71% sur la période 2007-2012 (FAO, 2013). Toutefois, l'écart entre la demande de consommation et la production n'est pas encore comblé.

Le changement climatique, faisant référence à toute variation du climat dans le temps, due soit à la variabilité naturelle ou à l'activité humaine (GIEC, 2007), va générer de sérieuses menaces à la réalisation d'une croissance durable de la production du riz. Par conséquent, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour augmenter les rendements afin de réduire l'écart. Pour augmenter les rendements, il faudra envisager de meilleures options de stratégies d'adaptation afin d'anticiper l'impact du changement climatique sur la riziculture. Dans ce contexte, il est crucial de se poser la question suivante : « Quel est l'impact du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz dans les pays de la CEDEAO ? ».

Cet article a pour objectif d'évaluer l'impact du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz des pays de la CEDEAO. Bien qu'il y ait un nombre croissant d'études analysant l'impact du changement climatique sur production agricole (Lokonon et al., 2019 ; van Oort et Zwart, 2017 ; Gerardeaux et al., 2013, Lobell et al., 2011), cette recherche est la première, à notre connaissance, à utiliser le modèle bioéconomique pour évaluer l'impact potentiel du changement climatique sur la riziculture des pays de la CEDEAO. L'article est organisé comme suit. La section 2 décrit la méthodologie utilisée. La section 3 présente les principaux résultats. Une conclusion contenant des recommandations de politiques économiques adéquates ainsi que les implications pour la recherche future sera présenté dans la section 4.

2. Méthodologie

Pour évaluer l'impact du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz, cet article se base sur un modèle bioéconomique avec un agent économique représentatif, neutre à l'égard du risque et maximisant les profits. Le modèle intègre le Système d'Information biophysique et Géographique (SIG) dans un modèle de programmation mathématique économique régionale. Le modèle est construit à partir d'un corpus de modèles bioéconomiques régionaux d'équilibre partiel antérieurs (McCarl et Spreen 1980 ; Chang, 2002 ; Spreen, 2006, Lokonon et al, 2019). Les facteurs climatiques tels que la température, les précipitations, ainsi que les facteurs non climatiques tels que la fertilité des sols, la démographie, les prix des cultures et les coûts de production sont exogènes dans le modèle. Seules les superficies de terre choisies dans le cadre de divers systèmes de culture sont endogènes. Les rendements des cultures sont fournis au modèle bioéconomique par un simulateur économétrique. La composante SIG fournit des paramètres relatifs aux Zones Agro-Climatiques et aux Sols (ZACS) tels que l'utilisation de terre pour les cultures.

Le modèle de programmation mathématique économique est un modèle d'optimisation spatiale qui utilise tous les paramètres exogènes pour déterminer la répartition de terres entre les systèmes de culture. La figure 1 ci-dessous résume la structure générale du modèle bioéconomique. Les sous-sections suivantes décrivent les principales composantes du modèle bioéconomique.

2.1.Modèle de rendement de culture

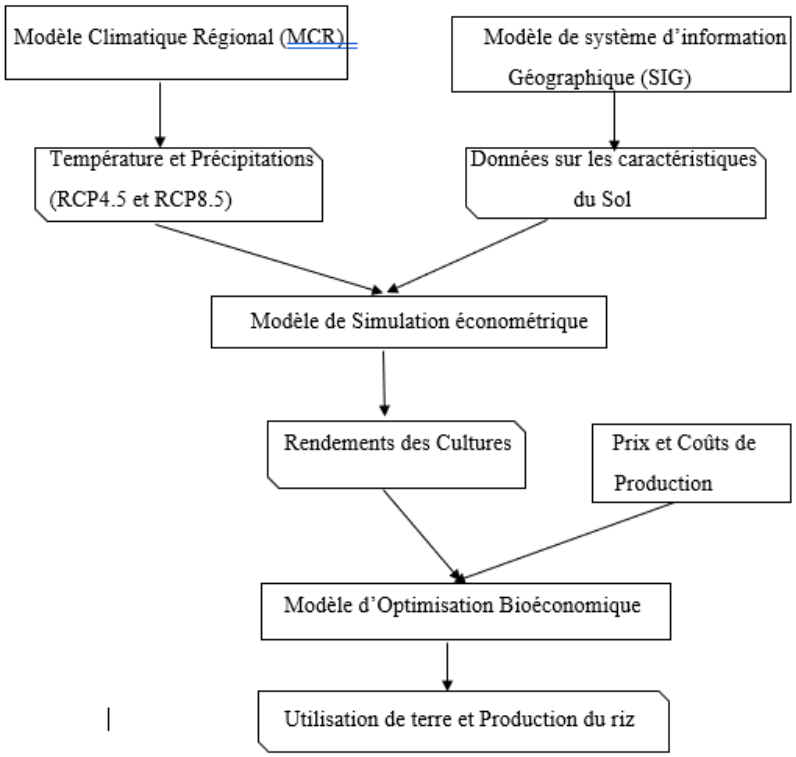
Cette recherche adopte une approche régression (Chang, 2002) pour estimer le rendement des cultures. Les rendements moyens des Zones Agro-Climatiques (ZAC) des cultures de 2004 selon trois types de sols ont été recueillis et utilisés dans les régressions économétriques. Les variables climatiques et non climatiques sont souvent utilisées pour estimer les modèles de réponses des rendements de cultures (Chang, 2002). Cette recherche suppose que le rendement des cultures ne dépend que du climat et des conditions du sol. Actuellement, l'agriculture est principalement pluviale dans les pays de la CEDEAO et l'utilisation des technologies et des engrais est peu répandue et reste marginale.

Toutefois, des variations peuvent survenir dans des conditions environnementales similaires, en raison des changements technologiques. Par conséquent, dans cet article, nous avons ajusté le résultat pour tenir compte des effets du changement technologique. Le modèle économétrique d'estimation des rendements des cultures sous sa forme générale est présenté comme suit :

$$Y = Z[f(climat, sols)] \quad (1)$$

Ce modèle est utilisé pour chaque culture et groupe de cultures inclus dans les analyses au niveau de chaque Zone Agro-Climatique (ZAC). On suppose que la température et les précipitations moyennes à long terme (1975-2004 ; 30 ans) de mai à novembre sont les principaux facteurs climatiques qui prévalent pendant les stades phénologiques du développement des cultures. Ainsi, les données climatiques utilisées sont relatives à la moyenne à long terme (30 ans) et non aux conditions météorologiques de 2004.

Figure 1: Structure générale du modèle bioéconomique



Les types de sol sont inclus dans le modèle pour tenir compte des caractéristiques du sol. Sur la base du modèle général où Z représente l'effet du changement technologique, le modèle empirique suivant est utilisé pour estimer la réponse du rendement des cultures:

$$Y_{ZAC} = Zf(temp_{ZAC}, temp^2_{ZAC}, vtemp_{ZAC}, precip_{ZAC}, precip^2_{ZAC}, vprecip_{ZAC}, argile_{ZAC}, limon_{ZAC}) \quad (2)$$

Où Yest le rendement des cultures par hectare, $temp$ est la température mensuelle moyenne (en °C), $vtemp$ est la variabilité mensuelle de la température capturée par la variance d'avril à novembre,$precip$ désigne les précipitations totales d'avril à novembre (en mm), $vprecip$ est la variabilité mensuelle des précipitations capturées par la variance, $argile$ et $limon$ sont des variables muettes qui permettent de saisir l'effet des caractéristiques des sols sur le rendement des cultures. La dynamique du progrès technologique est représentée par l'équation (3). Cette spécification a pour objectif d'éviter un processus non stationnaire.

$$\log(Z_t) = 0{,}06 * (\frac{t}{1+t})^{60} + 0{,}98 * \log(Z_{t-1}) + U_t \; ; \; Z_o = 1 \quad (3)$$

Où U_t est un processus de bruit blanc positif avec une distribution normale tronquée $\aleph(0, 0.005)$. L'idée derrière cette formulation de progrès technologique est de permettre une augmentation moyenne de rendement de 1% par an (Egbendewe et al., 2017).

2.2.La composante SIG du modèle bioéconomique

Le SIG est utilisé pour concevoir une carte consolidée des ZAC, des sols, de l'utilisation des terres, des pays, des bassins hydrographiques et des sous-bassins hydrographiques. Les décisions relatives à la production agricole sont prises au niveau de la ZAC. Cependant, les informations sur les pays, par bassin et par sous-bassin sont utilisées pour agréger l'allocation de terre et la production agricole aux niveaux du pays, du sous-bassin et du bassin. En raison de contraintes techniques, cinq principaux bassins de la CEDEAO, à savoir les bassins du Niger, de la Volta, de la Gambie, du Sénégal et du Lac Tchad sont considérés dans le modèle. L'information sur les terres cultivées par ZAC est obtenue à partir d'une carte d'utilisation des terres tirée de recherches antérieures (Sebastian, 2014 ; FAO, 2015a ; Wart et al., 2013) pour calculer les parts des terres qui sont utilisées comme coefficients d'agrégation pour les résultats de modélisation.

2.3.Le modèle d'optimisation empirique

Le modèle bioéconomique empirique repose sur l'hypothèse comportementale économique selon laquelle un agriculteur représentatif choisirait parmi un ensemble de sept systèmes de culture auxquels il attribuerait des ressources foncières afin de maximiser les rendements par rapport aux coûts déclarés. La région de modélisation est composée des pays membre de la CEDEAO. Toutefois, le Cap-Vert n'est pas inclus dans la modélisation en raison de l'indisponibilité des données. Par conséquent, compte tenu des rendements moyens des cultures et des coûts de production, l'agriculteur représentatif répartit les ressources entre les divers systèmes de culture pour produire des cultures qui maximisent les rendements de chaque ZACS. L'énoncé mathématique du modèle empirique est un programme quadratique exprimé comme suit :

$$\underset{X_{zis}, h_{zd}}{\text{Max}} \sum_{z=1}^{39} \sum_{i=1}^{7} \sum_{k=1}^{14} \sum_{s=1}^{3} \left[\rho_{kz} p_{ki} (\varphi_{zkis} X_{zis} - \delta_{zkis} X^2_{zis}) - \sum_{d=1}^{12} c_{zid} X_{zis} \right] \quad (4)$$

Sous contrainte de :

$$\sum_{i=1}^{7} X_{zis} \leq \beta_{zs}, \forall z = 1 \text{ à } 39, \qquad s = 1 \text{ à } 3, \tag{5}$$

$$\sum_{s=1}^{3}\sum_{i=1}^{7} \alpha_{id} X_{zis} \leq f_{zd} + h_{zd}, \forall z = 1 \text{ à } 39, d = 1 \text{ à } 12, \tag{6}$$

$$\sum_{i=1}^{7}\sum_{s=1}^{3} m_{zi} X_{zis} + \sum_{d=1}^{12} w_{zd} \frac{h_{zd}}{\mu} + \sum_{i=1}^{7}\sum_{s=1}^{3} q_z X_{zis} \leq \gamma_z , \qquad \forall z = 1 \text{ à } 39 \tag{7}$$

Les ensembles, les paramètres et les variables utilisés dans le modèle sont définis dans le tableau 1 ci-dessous. La fonction objectif (4) contient deux expressions. La première expression ($\sum_{z=1}^{39}\sum_{i=1}^{7}\sum_{k=1}^{14}\sum_{s=1}^{3} \rho_{kz} p_{ki}(\varphi_{zkis} X_{zis} - \delta_{zkis} X_{zis}^2)$) est le revenu total de la production agricole de toutes les cultures et de tous les groupes de cultures. Le terme ($(\varphi_{zkis} X_{zis} - \delta_{zkis} X_{zis}^2)$ définit le niveau de production quadratique obtenu par la multiplication de l'expression linéaire calibrée du rendement marginal ($\varphi_{zkis} - \delta_{zkis} X_{zis}$) par la quantité de terre X_{zis} affectée à la production des cultures. La deuxième expression ($\sum_{z=1}^{39}\sum_{i=1}^{7}\sum_{k=1}^{14}\sum_{s=1}^{3}\sum_{d=1}^{12} c_{zid} X_{zis}$) représente le total des coûts variables pour tous les systèmes de culture et pour toutes les unités de surface. L'équation (5) est l'expression des contraintes liées aux ressources en terres cultivées. L'équation (6) représente les contraintes de main d'œuvre et l'équation (7) tient compte des contraintes de liquidité. Il convient de noter que les rendements de la partie production de la fonction de profit sont fournis par les simulations économétriques. L'offre de la main d'œuvre et de liquidité sont exogènes et dépendent des scénarios socio-économiques.

2.4.Paramétrage du modèle

Les paramètres utilisés dans le modèle bioéconomique proviennent de plusieurs sources. En plus du rendement des cultures, une enquête documentaire intensive a permis de recueillir des données sur les paramètres socio-économiques restants nécessaires pour réaliser l'optimisation. En fait, de nombreux paramètres socioéconomiques utilisés dans la modélisation proviennent de recherches déjà publiées (par exemple Kutcher et Scandizzo, 1981 ; Yilma, 2005 ; Paloma et al., 2012; Louhichi and y Paloma, 2014; Lokonon et al., 2019). D'autres paramètres socio-économiques ont été tirés de World Development Indicators (WDI) (Banque mondiale, 2015) et de la base de données de la FAO (FAO, 2015b). Certains paramètres socio-économiques ont été projetés de 2010 à 2100.

Tableau 1 : Définitions des ensembles, des paramètres et des variables

Ensembles, paramètres et variables	Définition
Ensembles	
i	Ensemble des sept cultures et groupes de cultures étudiés dans le modèle
s	Ensemble des trois types de sol
d	Ensemble des 12 mois de l'année
t	Ensemble de périodes de 5 ans allant de 2010 à 2100 avec 2004 comme année de référence
z	Ensemble des 39 zones agro-climatiques (ZAC)
k	Ensemble des 14 pays inclus dans les analyses
Paramètres	
β_{zs}	Terres cultivées par ZAC et type de sol (ha)
α_{id}	Besoins en main-d'œuvre par culture et par groupe de cultures et par mois (homme-jour)
p_{ki}	Prix des cultures par pays (USD par tonne)
m_{zi}	Coûts technologiques de la culture i, et par ZAC (USD)
w_{zd}	Main-d'œuvre salariée par ZAC, par mois (USD par homme-jour)
f_{zd}	Travail familial par ZAC, par mois (homme-jour)
q_z	Coûts fonciers par ZAC (USD)
γ_z	Fonds de roulement par ZAC (USD)
ρ_{kz}	Part des terres cultivées dans les ZAC à l'intérieur des pays
μ	Nombre de jours ouvrables par mois
Variables	
X_{zis}	Quantité de terres dans chaque ZAC allouées aux cultures ou groupes de cultures i, et par type de sol (ha)
h_{zd}	Main-d'œuvre salariée pour compléter la main-d'œuvre familiale par mois dans chaque ZAC (homme-jour)

Cette recherche s'appuie sur des scénarios socio-économiques pour saisir l'incertitude quant aux perspectives économiques futures de la région. Les scénarios ne sont pas des projections, des prédictions ou des prévisions ; ils décrivent plutôt les conditions futures potentielles et la façon dont elles sont survenues (Wilkinson et Eidinow, 2008). Deux axes d'incertitude structurent les scénarios socio-économiques : (i) les priorités à court ou à long terme dominent dans la gouvernance régionale et (ii) les acteurs étatiques ou non étatiques sont la force motrice du changement dans la région, bien que de nombreux autres facteurs jouent un rôle clé dans les scénarios (Palazzo et al., 2014). Ces autres facteurs (par exemple la population, le PIB, la Stabilité politique) sont supposés se produire dans chaque scénario socio-économique afin de permettre des comparaisons entre eux. La présente recherche utilise quatre indicateurs socio-

économiques (ou Shared Socio-economic Pathways (SSP)) suivants, élaborés par Palazzo et al. (2014) :

- ✓ Liquidité, contrôle et calories : Ce scénario concerne des priorités à court terme avec des acteurs étatiques comme force dominante en Afrique de l'Ouest (SSP1) ;
- ✓ Autodétermination : Dans ce scénario, les acteurs étatiques sont dominants et les priorités à long terme prévalent en Afrique de l'Ouest (SSP2) ;
- ✓ La société civile au secours ? : Dans ce scénario, les acteurs non étatiques dominent et les questions à long terme sont prioritaires (SSP3) ;
- ✓ Se sauver soi-même : Dans ce scénario, les acteurs non étatiques ont la force motrice et les priorités à court terme dominent en Afrique de l'Ouest (SSP4).

Ces SSP ont été utilisés pour indexer les prix et les coûts dans le modèle bioéconomique. Les prix des cultures ont été projetés en fonction des taux d'inflation annuels. Les taux d'inflation diffèrent entre les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) et les pays non membres de l'UEMOA ; (i) SSP1 : 6% pour les pays de l'UEMOA et 12% pour les pays non membres, (ii) SSP2 : 2% pour les pays de l'UEMOA et 8% pour les pays non membres, (iii) SSP3 4% pour les pays de l'UEMOA et 10% pour les pays non membres et (iv) SSP4 : 8% pour les pays de l'UEMOA et 15% pour les pays non membres.

Les scénarios climatiques utilisés sont basés sur un Modèle Climatique Régional (RCM) développé par Sylla (2015). Ils sont utilisés pour projeter les rendements futurs des cultures, toutes choses égales par ailleurs. Le RCP 4.5, qui est un forçage futur des Gaz à Effet de Serre (GES) de niveau intermédiaire et le RCP 8.5, qui est un forçage des GES de niveau supérieur, sont considérés. Les projections climatiques sont principalement relatives aux précipitations et à la température de proximité de la surface ainsi qu'à l'évapotranspiration.

2.5.La calibration du modèle bioéconomique

Le modèle de programmation mathématique économique a été calibré avant d'être utilisé pour la simulation des impacts du changement climatique. Le calibrage du modèle adopté consiste à reproduire l'utilisation de terres observée pour l'année de référence (2004). Il s'agit de reproduire ou d'obtenir la valeur la plus proche de l'utilisation des terres observée pour diverses cultures en 2004. Pour la calibration, nous nous appuyons sur l'approche PMP traditionnelle (Howitt, 1995), qui est intensivement utilisée dans la littérature (Egbendewe-Mondzozo et al.,2015 ; Heckelei et al., 2012). Cette méthode est couramment utilisée pour calibrer les modèles bioéconomiques régionaux (Howitt, 1995 ; Rohm et Dabbert, 2003). La force de cette approche réside dans le fait que la solution du modèle est proche des données observées (Kanellopoulos et al., 2010). Après ce processus de calibration, le modèle est en mesure de prédire l'allocation de terres cultivées au niveau national pour l'année 2004 avec un écart moyen en pourcentage absolu de 13,9%, ce qui se situe dans la fourchette acceptable pour la modélisation du comportement des agriculteurs (Hazell et Norton, 1986 ; Howit, 1995).

3. Résultats et interprétations

Compte tenu de l'horizon à long terme, de 2004 à 2100 pour les évaluations de l'impact du changement climatique, les résultats ne doivent pas être interprétés comme une projection ou une prévision mais plutôt comme le résultat probable d'une interaction entre plusieurs forces motrices incertaines (Medellin-Azuara et al., 2011).

3.1.Utilisation de terre et production du riz sans changement climatique

Des simulations sans changement climatique sont réalisées pour comprendre les trajectoires de superficies et de production du riz selon les différents scénarios socio-économiques en l'absence de changement climatique dans la zone, définissant ainsi des scénarios de référence par rapport auxquels l'impact du changement climatique pourrait être estimé. Les résultats montrent que la superficie et la production du riz ont une tendance à la hausse au fil des ans. La superficie et la production de riz suivent les mêmes schémas dans tous les SSP. Cependant, au Sénégal, pendant la deuxième moitié du siècle, elles sont inférieures de presque 35% par rapport à celles de la première moitié.

3.2.Impact du changement climatique sur l'utilisation de terre du riz

La répartition des superficies du riz suit les mêmes schémas dans les SSP sous RCP4.5 et RCP8.5 (tableaux 2 et 3). Le changement climatique modéré a un impact négatif sur la superficie du riz de 2060 à la fin du siècle pour tous les pays de la sous-région. Cependant, les pays sont inégalement touchés. Certains pays comme le Bénin, le Burkina Faso et le Mali enregistreront respectivement une diminution de la superficie du riz de 8,5 %, 3,5 % et 6,8 % en 2080, tandis que d'autres pays comme la Gambie, la Guinée-Bissau et le Niger ne connaîtront aucun changement. L'impact du changement climatique sur la superficie du riz est également réparti de manière inégale entre les pays sous RCP8.5 (changement climatique sévère). En effet, les pays tels que le Bénin, le Burkina Faso, la Gambie, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger et le Sénégal ne connaitront pas de changement de superficie du riz sous RCP8.5. Bien que d'autres pays commencent à subir les impacts négatifs du changement climatique sous ce scénario à partir de 2070, ces impacts deviennent positifs à la fin du siècle.

Il convient de mentionner que les impacts du changement climatique sur les superficies du riz sont plus importants lorsque le changement climatique est modéré que lorsqu'il est sévère. Il est également important de noter que les impacts du changement climatique sur les superficies de riz varient selon les ZAC au sein d'un même pays. Par exemple, la superficie du riz augmente pour les sols limoneux dans certaines ZAC telles que la ZAC 15 (augmentation de 22,26 %) d'ici 2090 dans des conditions socio-économiques et de changement climatique modéré définies par le SSP1. Dans des conditions de changement climatique sévère, des changements négatifs de la superficie du riz sont observés dans les sols limoneux pour la ZAC 3, tandis que des changements positifs sont observés dans les sols limoneux pour la ZAC 15.

Tableau 2 : Impact du changement climatique sur les superficies du riz sous RCP4.5

	SSP1						SSP2					
	2020	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	0,0	0,0	0,0	-8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,5	0,0	0,0
Burkina Faso	0,0	0,0	0,0	-3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-3,5	0,0	0,0
Cote d'Ivoire	0,0	-0,3	-1,9	-46,9	-2,1	-1,1	0,0	-0,3	-1,9	-46,9	-2,1	-1,1
Gambie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	0,0	-1,4	-7,5	-12,4	-10,2	-5,7	0,0	-1,4	-7,5	-12,4	-10,2	-5,7
Guinée	0,0	-0,4	-2,2	-5,7	4,0	-1,8	0,0	-0,4	-2,2	-5,7	4,0	-1,8
Guinée Bissau	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Liberia	0,0	-1,7	-9,1	-10,6	-1,6	-8,6	0,0	-1,7	-9,1	-10,6	-1,6	-8,6
Mali	0,0	0,0	0,0	-6,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-6,8	0,0	0,0
Niger	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nigeria	0,0	-1,6	-10,9	-36,2	-17,6	-9,7	0,0	-1,6	-10,9	-36,2	-17,6	-9,7
Sénégal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	0,0	-3,0	-17,0	-22,2	-28,6	-20,3	0,0	-3,0	-17,0	-22,2	-28,6	-20,3
Togo	0,0	0,0	0,0	-13,7	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	-13,7	2,7	0,0
	SSP3						SSP4					
	2020	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	0,0	0,0	0,0	-8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,5	0,0	0,0
Burkina Faso	0,0	0,0	0,0	-3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-3,5	0,0	0,0
Cote d'Ivoire	0,0	-0,3	-1,9	-46,9	-2,1	-1,1	0,0	-0,3	-1,9	-46,9	-2,1	-1,1
Gambie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	0,0	-1,4	-7,5	-12,4	-10,2	-5,7	0,0	-1,4	-7,5	-12,4	-10,2	-5,7
Guinée	0,0	-0,4	-2,2	-5,7	4,0	-1,8	0,0	-0,4	-2,2	-5,7	4,0	-1,8
Guinée Bissau	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Liberia	0,0	-1,7	-9,1	-10,6	-1,6	-8,6	0,0	-1,7	-9,1	-10,6	-1,6	-8,6
Mali	0,0	0,0	0,0	-6,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-6,8	0,0	0,0
Niger	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nigeria	0,0	-1,6	-10,9	-36,2	-17,6	-9,7	0,0	-1,6	-10,9	-36,2	-17,6	-9,7
Sénégal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	0,0	-3,0	-17,0	-22,2	-28,6	-20,3	0,0	-3,0	-17,0	-22,2	-28,6	-20,3
Togo	0,0	0,0	0,0	-13,7	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	-13,7	2,7	0,0

Tableau 3 : Impact du changement climatique sur les superficies du riz paddy sous RCP8.5

	SSP1						SSP2					
	2020	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cote d'Ivoire	0,0	0,0	-1,9	-3,8	0,1	2,6	0,0	0,0	-1,9	-3,8	0,1	2,6
Gambie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	0,0	0,0	-7,5	-8,4	-10,0	0,0	0,0	0,0	-7,5	-8,4	-10,0	0,0
Guinée	0,0	0,0	-2,2	-3,7	5,9	11,6	0,0	0,0	-2,2	-3,7	5,9	11,6
Guinée Bissau	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Liberia	0,0	0,0	-9,1	-10,2	-1,6	17,2	0,0	0,0	-9,1	-10,2	-1,6	17,2
Mali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Niger	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nigeria	0,0	0,0	-10,9	-15,0	-14,9	0,2	0,0	0,0	-10,9	-15,0	-14,9	0,2
Sénégal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	0,0	0,0	-17,0	-22,1	-28,6	3,7	0,0	0,0	-17,0	-22,1	-28,6	3,7
Togo	0,0	0,0	0,0	-1,2	4,3	4,6	0,0	0,0	0,0	-1,2	4,3	4,6
	SSP3						SSP4					
	2020	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cote d'Ivoire	0,0	0,0	-1,9	-3,8	0,1	2,6	0,0	0,0	-1,9	-3,8	0,1	2,6
Gambie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	0,0	0,0	-7,5	-8,4	-10,0	0,0	0,0	0,0	-7,5	-8,4	-10,0	0,0
Guinée	0,0	0,0	-2,2	-3,7	5,9	11,6	0,0	0,0	-2,2	-3,7	5,9	11,6
Guinée Bissau	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Liberia	0,0	0,0	-9,1	-10,2	-1,6	17,2	0,0	0,0	-9,1	-10,2	-1,6	17,2
Mali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Niger	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nigeria	0,0	0,0	-10,9	-15,0	-14,9	0,2	0,0	0,0	-10,9	-15,0	-14,9	0,2
Sénégal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	0,0	0,0	-17,0	-22,1	-28,6	3,7	0,0	0,0	-17,0	-22,1	-28,6	3,7
Togo	0,0	0,0	0,0	-1,2	4,3	4,6	0,0	0,0	0,0	-1,2	4,3	4.6

3.3.Impact du changement climatique sur la production du riz

À l'exception du Niger et du Sénégal, la production de riz a diminué la plupart des années pour tous les pays de la région de la CEDEAO, quels que soient les scénarios climatiques et socio-économiques (tableaux 4 et 5). Ces baisses varient entre 5 et 60 %, avec une moyenne de 11 % pour le RCP4.5 et entre 2 et 40 %, avec une moyenne de 8 % pour le RCP 8.5. Indépendamment des scénarios socio-économiques, il enregistrera une augmentation de la production du riz pour tous les pays de la CEDEAO, variant entre 0,1 et 9 % (avec une moyenne de 4,5 %) d'ici 2050 dans le cadre du RCP 4,5 et entre 0,3 et 23 % (avec une moyenne de 9,5 %) d'ici 2040, 2050 et 2060 dans le cadre du RCP 8.5. En outre, les pays comme le Niger et le Sénégal connaîtront une augmentation de la production de riz presque chaque année de la période d'étude, quels que soient les scénarios climatiques et socio-économiques. Toutefois, la répartition annuelle de ces impacts dépendra fortement des scénarios climatiques et socio-économiques. Par exemple, la production de riz au Niger augmentera pendant la période étudiée (c'est-à-dire entre 2010 et 2100) de 0,7 à 14,2 % (avec une moyenne de 6,1 %) sous SSP1 et du RCP4.5 et de 0,7 à 17,4 % (avec une moyenne de 5,2 %) sous SSP2 et du RCP4.5, Comme pour les superficies du riz, l'impact du changement climatique sur la production du riz présente également des hétérogénéités entre les ZAC. Par exemple, les ZAC 3 et 6 connaîtront une augmentation de la production du riz de 2045 à 2060 dans les sols argileux, sous l'impact d'un changement climatique à la fois modéré et sévère, associé au SSP1.

Tableau 4 : Impact du changement climatique sur la production du riz sous RCP4.5

	SSP1									SSP2								
	2020	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	-3,7	-8,0	-1,3	5,3	12,5	-1,3	-23,3	-11,6	-7,3	-3,7	-8,0	-1,3	5,3	12,5	-1,3	-23,3	-11,6	-7,3
Burkina Faso	-1,2	-2,9	1,3	6,9	18,4	6,3	-11,8	-5,3	-0,7	-1,2	-2,9	1,3	6,9	18,4	6,3	-11,8	-5,3	-0,7
Cote d'Ivoire	-5,4	-6,7	-0,9	5,5	3,1	-10,7	-61,0	-16,0	-9,0	-5,4	-6,7	-0,9	5,5	3,1	-10,7	-61,0	-16,0	-9,0
Gambie	-5,0	-10,1	-5,5	0,1	12,3	-3,4	-19,1	-10,8	-7,9	-5,0	-10,1	-5,5	0,1	12,3	-3,4	-19,1	-10,8	-7,9
Ghana	-7,6	-8,1	-1,4	4,0	-2,9	-17,2	-31,4	-20,9	-13,1	-7,6	-8,1	-1,4	4,0	-2,9	-17,2	-31,4	-20,9	-13,1
Guinée	-11,5	-8,5	-1,8	3,6	-4,6	-18,3	-32,0	-14,0	-10,9	-11,5	-8,5	-1,8	3,6	-4,6	-18,3	-32,0	-14,0	-10,9
Guinée Bissau	-12,0	-11,9	-4,3	2,5	-7,0	-15,1	-24,7	-18,3	-13,9	-12,0	-11,9	-4,3	2,5	-7,0	-15,1	-24,7	-18,3	-13,9
Liberia	-14,0	-9,1	-2,9	1,7	-12,5	-27,7	-36,6	-17,4	-18,4	-14,0	-9,1	-2,9	1,7	-12,5	-27,7	-36,6	-17,4	-18,4
Mali	-0,3	-0,9	2,1	7,4	19,3	7,9	-12,7	-3,5	1,4	-0,3	-0,9	2,1	7,4	19,3	7,9	-12,7	-3,5	1,4
Niger	2,7	5,7	5,4	9,0	24,6	16,3	2,0	4,4	9,6	2,7	5,7	5,4	9,0	24,6	16,3	2,0	4,4	9,6
Nigeria	-7,4	-9,2	-1,3	4,9	0,9	-18,2	-50,9	-26,4	-15,3	-7,4	-9,2	-1,3	4,9	0,9	-18,2	-50,9	-26,4	-15,3
Sénégal	2,6	0,7	1,5	5,4	14,2	9,0	-0,9	6,6	9,0	2,6	0,7	1,5	4,5	17,4	6,8	-7,6	-2,0	2,7
Sierra Leone	-14,4	-10,9	-3,6	1,4	-15,9	-36,6	-47,5	-42,5	-32,2	-14,4	-10,9	-3,6	1,4	-15,9	-36,6	-47,5	-42,5	-32,2
Togo	-5,6	-7,2	-0,8	5,8	9,0	-4,9	-30,7	-10,0	-7,0	-5,6	-7,2	-0,8	5,8	9,0	-4,9	-30,7	-10,0	-7,0
	SSP3									SSP4								
	2020	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	-3,7	-8,0	-1,3	5,3	12,5	-1,3	-23,3	-11,6	-7,3	-3,7	-8,0	-1,3	5,3	12,5	-1,3	-23,3	-11,6	-7,3
Burkina Faso	-1,2	-2,9	1,3	6,9	18,4	6,3	-11,8	-5,3	-0,7	-1,2	-2,9	1,3	6,9	18,4	6,3	-11,8	-5,3	-0,7
Cote d'Ivoire	-5,4	-6,7	-0,9	5,5	3,1	-10,7	-61,0	-16,0	-9,0	-5,4	-6,7	-0,9	5,5	3,1	-10,7	-61,0	-16,0	-9,0
Gambie	-5,0	-10,1	-5,5	0,1	12,3	-3,4	-19,1	-10,8	-7,9	-5,0	-10,1	-5,5	0,1	12,3	-3,4	-19,1	-10,8	-7,9
Ghana	-7,6	-8,1	-1,4	4,0	-2,9	-17,2	-31,4	-20,9	-13,1	-7,6	-8,1	-1,4	4,0	-2,9	-17,2	-31,4	-20,9	-13,1
Guinée	-11,5	-8,5	-1,8	3,6	-4,6	-18,3	-32,0	-14,0	-10,9	-11,5	-8,5	-1,8	3,6	-4,6	-18,3	-32,0	-14,0	-10,9
Guinée Bissau	-12,0	-11,9	-4,3	2,5	-7,0	-15,1	-24,7	-18,3	-13,9	-12,0	-11,9	-4,3	2,5	-7,0	-15,1	-24,7	-18,3	-13,9
Liberia	-14,0	-9,1	-2,9	1,7	-12,5	-27,7	-36,6	-17,4	-18,4	-14,0	-9,1	-2,9	1,7	-12,5	-27,7	-36,6	-17,4	-18,4
Mali	-0,3	-0,9	2,1	7,4	19,3	7,9	-12,7	-3,5	1,4	-0,3	-0,9	2,1	7,4	19,3	7,9	-12,7	-3,5	1,4
Niger	2,7	5,7	5,4	9,0	24,6	16,3	2,0	4,4	9,6	2,7	5,7	5,4	9,0	24,6	16,3	2,0	4,4	9,6
Nigeria	-7,4	-9,2	-1,3	4,9	0,9	-18,2	-50,9	-26,4	-15,3	-7,4	-9,2	-1,3	4,9	0,9	-18,2	-50,9	-26,4	-15,3
Sénégal	2,6	0,7	1,5	5,4	14,2	9,0	-0,9	6,6	9,0	2,6	0,7	1,5	5,4	14,2	9,0	-0,9	6,6	9,0
Sierra Leone	-14,4	-10,9	-3,6	1,4	-15,9	-36,6	-47,5	-42,5	-32,2	-14,4	-10,9	-3,6	1,4	-15,9	-36,6	-47,5	-42,5	-32,2
Togo	-5,6	-7,2	-0,8	5,8	9,0	-4,9	-30,7	-10,0	-7,0	-5,6	-7,2	-0,8	5,8	9,0	-4,9	-30,7	-10,0	-7,0

Tableau 5 : Impact du changement climatique sur la production du riz sous RCP8.5

	SSP1									SSP2								
	2020	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	-1,2	0,6	5,2	14,9	16,4	3,7	-14,6	-8,8	0,3	-1,2	0,6	5,2	14,9	16,4	3,7	-14,6	-8,8	0,3
Burkina Faso	0,2	1,4	4,6	12,6	20,2	10,0	-6,0	-0,2	7,7	0,2	1,4	4,6	12,6	20,2	10,0	-6,0	-0,2	7,7
Cote d'Ivoire	-3,6	-0,2	6,0	12,5	10,9	-1,4	-17,7	-8,7	-0,8	-3,6	-0,2	6,0	12,5	10,9	-1,4	-17,7	-8,7	-0,8
Gambie	-2,5	-4,7	0,3	5,0	13,8	-1,8	-15,4	-6,2	1,9	-2,5	-4,7	0,3	5,0	13,8	-1,8	-15,4	-6,2	1,9
Ghana	-4,7	-3,1	2,3	5,6	2,7	-12,7	-23,4	-18,1	-2,0	-4,7	-3,1	2,3	5,6	2,7	-12,7	-23,4	-18,1	-2,0
Guinée	-8,5	-0,2	5,0	10,1	6,1	-6,7	-20,0	-8,6	4,7	-8,5	-0,2	5,0	10,1	6,1	-6,7	-20,0	-8,6	4,7
Guinée Bissau	-6,7	-9,3	-2,2	-3,4	-4,6	-10,7	-15,6	-7,5	-1,0	-6,7	-9,3	-2,2	-3,4	-4,6	-10,7	-15,6	-7,5	-1,0
Liberia	-10,1	-1,4	2,9	4,4	-2,5	-18,2	-26,2	-12,7	12,4	-10,1	-1,4	2,9	4,4	-2,5	-18,2	-26,2	-12,7	12,4
Mali	0,6	1,3	4,5	11,3	20,7	11,7	-3,0	2,9	9,9	0,6	1,3	4,5	11,3	20,7	11,7	-3,0	2,9	9,9
Niger	2,1	0,7	3,3	6,6	23,5	18,6	8,3	14,3	19,3	2,1	0,7	3,3	6,6	23,5	18,6	8,3	14,3	19,3
Nigeria	-4,7	-1,6	4,4	9,6	7,6	-11,3	-26,5	-19,5	-1,2	-4,7	-1,6	4,4	9,6	7,6	-11,3	-26,5	-19,5	-1,2
Sénégal	4,6	1,4	3,8	6,7	19,1	16,5	10,5	16,4	15,7	4,6	1,4	3,8	5,7	18,7	9,6	-1,9	5,8	12,2
Sierra Leone	-10,5	-5,1	0,7	0,2	-7,8	-30,4	-40,0	-39,0	-2,6	-10,5	-5,1	0,7	0,2	-7,8	-30,4	-40,0	-39,0	-2,6
Togo	-3,0	1,5	6,4	14,1	14,7	2,1	-15,3	-5,0	4,4	-3,0	1,5	6,4	14,1	14,7	2,1	-15,3	-5,0	4,4
	SSP3									**SSP4**								
	2020	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**	**2020**	**2030**	**2040**	**2050**	**2060**	**2070**	**2080**	**2090**	**2100**
Benin	-1,2	0,6	5,2	14,9	16,4	3,7	-14,6	-8,8	0,3	-1,2	0,6	5,2	14,9	16,4	3,7	-14,6	-8,8	0,3
Burkina Faso	0,2	1,4	4,6	12,6	20,2	10,0	-6,0	-0,2	7,7	0,2	1,4	4,6	12,6	20,2	10,0	-6,0	-0,2	7,7
Cote d'Ivoire	-3,6	-0,2	6,0	12,5	10,9	-1,4	-17,7	-8,7	-0,8	-3,6	-0,2	6,0	12,5	10,9	-1,4	-17,7	-8,7	-0,8
Gambie	-2,5	-4,7	0,3	5,0	13,8	-1,8	-15,4	-6,2	1,9	-2,5	-4,7	0,3	5,0	13,8	-1,8	-15,4	-6,2	1,9
Ghana	-4,7	-3,1	2,3	5,6	2,7	-12,7	-23,4	-18,1	-2,0	-4,7	-3,1	2,3	5,6	2,7	-12,7	-23,4	-18,1	-2,0
Guinée	-8,5	-0,2	5,0	10,1	6,1	-6,7	-20,0	-8,6	4,7	-8,5	-0,2	5,0	10,1	6,1	-6,7	-20,0	-8,6	4,7
Guinée Bissau	-6,7	-9,3	-2,2	-3,4	-4,6	-10,7	-15,6	-7,5	-1,0	-6,7	-9,3	-2,2	-3,4	-4,6	-10,7	-15,6	-7,5	-1,0
Liberia	-10,1	-1,4	2,9	4,4	-2,5	-18,2	-26,2	-12,7	12,4	-10,1	-1,4	2,9	4,4	-2,5	-18,2	-26,2	-12,7	12,4
Mali	0,6	1,3	4,5	11,3	20,7	11,7	-3,0	2,9	9,9	0,6	1,3	4,5	11,3	20,7	11,7	-3,0	2,9	9,9
Niger	2,1	0,7	3,3	6,6	23,5	18,6	8,3	14,3	19,3	2,1	0,7	3,3	6,6	23,5	18,6	8,3	14,3	19,3
Nigeria	-4,7	-1,6	4,4	9,6	7,6	-11,3	-26,5	-19,5	-1,2	-4,7	-1,6	4,4	9,6	7,6	-11,3	-26,5	-19,5	-1,2
Sénégal	4,6	1,4	3,8	6,7	19,1	16,5	10,5	16,4	15,7	4,6	1,4	3,8	6,7	19,1	16,5	10,5	16,4	15,7
Sierra Leone	-10,5	-5,1	0,7	0,2	-7,8	-30,4	-40,0	-39,0	-2,6	-10,5	-5,1	0,7	0,2	-7,8	-30,4	-40,0	-39,0	-2,6
Togo	-3,0	1,5	6,4	14,1	14,7	2,1	-15,3	-5,0	4,4	-3,0	1,5	6,4	14,1	14,7	2,1	-15,3	-5,0	4,4

4. Conclusion

Cet article examine l'impact du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz dans la CEDEAO. Il adopte une approche bioéconomique basée sur les caractéristiques environnementales des zones agro-climatiques et des sols (ZACS) pour prévoir les impacts du changement climatique dans la CEDEAO. Les résultats suggèrent que la superficie du riz sera plus faible, plus élevée ou restera la même en fonction des conditions futures (combinaisons de scénarios climatiques et socio-économiques). En termes de production, des effets négatifs sont observés la plupart des années pour tous les pays de la région à l'exception du Niger et du Sénégal, quels que soient les scénarios climatiques et socio-économiques. Une transformation structurelle du secteur agricole est donc inévitable pour compenser les impacts négatifs du changement climatique afin d'atteindre un meilleur niveau de vie pour la population. Les résultats ne sont pas uniformes d'un pays à l'autre, et entre les ZAC ; ce qui met en évidence les disparités entre les unités géographiques.

Bien que cet article apporte plus de lumière sur les effets du changement climatique sur l'utilisation de terre et la production du riz dans les pays de la CEDEAO, en tenant compte des inefficacités dans la production du riz, il n'étudie pas les stratégies d'adaptation possibles pour atténuer ces impacts. Les conclusions appellent à davantage d'efforts en termes de stratégies d'adaptation adéquates pour compenser les impacts négatifs du changement climatique sur la production du riz en Afrique de l'Ouest. Notre approche de modélisation ne tient pas compte de la rareté de l'eau ni des changements de prix induits par le changement climatique. L'inclusion de ces facteurs pourrait plus ou moins affecter les résultats de ce papier. Cette question sera étudiée dans le cadre de recherches futures.

Bibliographie

Calzadilla, A., Zhu, T., Rehdanz, K., Tol, R. S., & Ringler, C. (2009). Economy-wide impacts of climate change on agriculture in Sub-Saharan Africa . *Working Paper FNU, No. 170, http://hdl.handle.net/10419/28746*.

Cassamá, V. L., Atewamba, C., & Kouame, E. (2015). Country profile on climate change, agricultural trade and food security in ECOWAS: Guinea-Bissau Report, Accra: United Nations University - Institute for Natural Resources in Africa. .

Chang, C. C. (2002). The potential impact of climate changes on Taiwan's agriculture. Agricultural Economics. *27*(2002), 51-64.

Djagbaa, J. F., Sintondji, L. O., Kouyaté, A. M., Baggiee, I., Agbahungbab, G., Hamadound, A., & . Zwart, S. J. (2018). Predictors determining the potential of inland valleys for rice production development in West Africa. *Applied Geography*, 86-97.

Egbendewe, A. Y., & al. (2017). Can intra-regional food trade increase food availability in the context of global climatic change in West Africa? *Climatic Change, 145*(1-2), 101–116.

Egbendewe-Mondzozo, A., & al. (2015). Bioenergy Supply and Environmental Impacts on Cropland: Insights from Multi-market Forecasts in a Great Lakes Subregional Bioeconomic Model. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 117.

Fall, A. A. (2018). Chaine de valeur riz en Afrique de l'Ouest : Performance, enjeux et défis en Côte d'Ivoire, Guinée, Libéria, Mali, Sierra Léone et Sénégal. *J. Appl. Biosci*.

FAO. (2015). *Land use systems of the world-Sub-Saharan Africa.* http://www.fao.org/geonetwork/srv/en/metadata.show?id=37048.

Hazell, P., & Norton, R. (1986). Mathematical programming for economic analysis in agriculture . *New York: MacMillan*.

Heckelei, T., Britz, W., & Zhang, Y. (2012). Positive Mathematical Programming Approaches – Recent Developments in Literature and Applied Modelling. *Biobased and Applied Economics, 1*(1), 109-124.

IPCC. (2007a). *Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Kanellopoulos, A., Berentsen, P., Heckelei, T., Ittersum, M. V., & Lansink, A. O. (2010). Assessing the Forecasting Performance of a Generic Bio-Economic Farm Model Calibrated With Two Different PMP Variants. *Journal of Agricultural Economics, 61*(2), 274-294.

Kutcher, G. P., & Scandizzo, P. L. (1981). The Agricultural Economy of Northeast Brazil. . *Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press*.

Lokonon et al. (2019). The potential impact of climate change on agriculture in West Africa: A bio-economic modelling approach. *Climate Change Economics, 10*(4).

Lokonon, B. O., Savadogo, K., & Mbaye, A. A. (2015). Assessing the impacts of climate shocks on farm performance and adaptation responses in the Niger basin of Benin. *African Journal of Agricultural and Resource Economics, 10*(3), 234249.

Louhichi, K., & Paloma, S. G. (2014). A farm household model for agri-food policy analysis in developing countries: Application to smallholder farmers in Sierra Leone. pp. 1-13. *Food Policy, 45*(2014).

McCarl, B. A., & Spreen, T. H. (1980). Price Endogenous Mathematical Programming as a Tool for Sector Analysis. *American Journal of Agricultural Economics, 62*(1), 87-102.

McCarl, B. A., Villavicencio, X., & Wu, X. (2008). Climate Change and Future Analysis: Is Stationarity Dying. *American Journal of Agricultural Economics, 90*(5), 12411247.

Medellin-Azuara, J., Howitt, R. E., MacEwan, D. J., & Lund, J. R. (2011). Economic impacts of climate-related changes to California agriculture. . *Climatic Change, 109* (1), 387-405.

Mendelsohn, R., Nordhaus, W., & Shaw, D. (1994). The impact of global warming on agriculture: a Ricardian analysis. *American Economic Review, 84*(4), 753–71.

Palazzo, A., & al. (2014). Simulating stakeholder-driven food and climate scenarios for policy development in Africa, Asia, and Latin America: A multi-regional synthesis. *Copenhagen, Denmark: CGIAR Research Program on Climate Change, Agriculture, CCAFS Working Paper*(109).

Paloma, G. S., & al. (2012.). Rural poverty reduction and food security: The case of smallholders in Sierra Leone. *Seville: Luxembourg: Publications Office of the European Union*.

Rhodes, E. R., Atewamba, C., & Kouame, E. (2015). *Country profile on climate change, agricultural trade and food security in ECOWAS: Sierra Leone Report.* Accra: United Nations University - Institute for Natural Resources in Africa.

Rohm, O., & Dabbert, S. (2003). Integrating Agri-Environmental Programs into Regional Production Models: An Extension of Positive Mathematical Programming. *American Journal of Agricultural Economics, 85*(1), 254-265.

Rosenzweig, C., & al. (2014.). Assessing agricultural risks of climate change in the 21st century in a global gridded crop model intercomparison. ,. *PNAS, 111*(9), 3268–3273.

Seck, P., Digna, A., Mohanty, S., & Wopereis, M. (2013). Crop that feed the world 7: rice. *Food Security, 4*, 7–24.

Spreen, T. H. (2006). Price Endogenous Mathematical Programming Models and Trade Analysis. *Journal of Agricultural and Applied Economics,, 38*(2), 249-253.

Sylla, B. M. (2015). *Development and Analysis of Climatological Baseline and Climate Change Scenarios for ECOWAS.* Accra: United Nations University Institute for Natural Resources in Africa (UNU-INRA).

van Oort, P. A., & Zwart, S. J. (2017). Impacts of climate change on rice production in Africa and causes of simulated yield changes. *Global Change Biology, 24*, 1029–1045.

van Wart, J., & al. (2013). Use of agro-climatic zones to upscale simulated crop yield potential. *Field Crops Research, 143*(2013), 44-55.

WorldBank. (2015). World Development Indicators Database. Washington DC: World Bank.

Yilma, T. D. (2005). Modeling farm irrigation decisions under rainfall risk in the White-Volta basin of Ghana: A tool for policy analysis at the farm-household level . *Bonn: University of Bonn.*

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

IMPACT DE LA PRÉVENTION DES MALADIES CHRONIQUES SUR LES DÉPENSES DE LA CAISSE NATIONALE DE L'ASSURANCE MALADIE EN TUNISIE À L'HORIZON 2025

Imen JAOUAD
Maitre assistante à l'ISG Bizerte (Université de Carthage)
jaouadiimen2@gmail.com

Skander DHAOUADI
Étudiant en mastère de recherche à l'ISG Tunis (Université de Tunis).
skanderdhaoiadi@outlook.fr

Mohamed AYADI
Professeur à l'ISG de Tunis (Université de Tunis)
mohamed.ayadi@isg.rnu.tn

RÉSUMÉ – Dans cet article, notre objectif est d'étudier l'impact de la prévention des maladies non transmissibles (MNT) sur les dépenses de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie (CNAM) en Tunisie. Une analyse de l'évolution des maladies chroniques a permis d'apprécier l'évolution du nombre des malades et par conséquent des bénéficiaires au titre d'affections à prise en charge intégrales (APCI), du nombre de prises en charge et des dépenses de la CNAM. L'accent a été mis sur les déterminants des MNT tels que l'inactivité physique, le tabagisme, l'obésité et l'urbanisation et ce afin d'établir le lien de causalité avec lesdites maladies. La méthode utilisée consiste à effectuer une estimation économétrique en utilisant les données de la CNAM, de l'Institut National des Statistiques (INS) et de l'Institut National de la Santé Publique (INSP). Ensuite, une simulation de la stratégie multisectorielle de prévention et de contrôle des MNT du ministère de la santé (prévue pour la période 2018-2025) a été faite dans le but d'analyser son impact sur les dépenses de la CNAM.

Mots-clés : Coût des maladies non transmissibles, déterminants de la santé, prévention.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction

Les maladies chroniques (appelées aussi les maladies non transmissibles, MNT) sont des affections de longue durée qui sont à l'origine de la transition épidémiologique qui a été abondamment développé par Omran (1971) reprenant une théorie développée par les

démographes selon laquelle le développement socioéconomique entraîne une transition démographique doublée d'une transition épidémiologique.
Dans les pays développés, la maîtrise de la plupart des maladies infectieuses (hygiène, vaccinations, antibiothérapie) a progressivement permis ce glissement vers les maladies chroniques et dégénératives, alors que parallèlement l'espérance de vie s'allongeait au cours du siècle passé. Ce même phénomène est désormais largement amorcé dans les pays en développement (Fourcade 2007). Ces MNT évoluent de plus en plus rapidement dans le monde et touchent la qualité de vie des malades, en plus de leurs coûts qui pèsent lourd aux systèmes de santé partout dans le monde (Abegunde et al, 2007 ; Hsu et al, 2018).

Dans le monde, les MNT représentent la première cause de mortalité, elles ont été responsables du décès de 41 millions de personnes soit 71% des décès en 2018 d'après l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), 80% de ces décès surviennent dans les pays à revenu faible et moyen (Strong et al, 2005).

En Tunisie les maladies chroniques sont responsables de 86% des décès selon l'OMS[1] et affectent lourdement le budget des dépenses publiques. Entre 2005 et 2013 les dépenses totales de la santé ont été multipliées par 2,5 pour atteindre 5362.7 Millions de Dinars (MD) selon les comptes nationaux de la santé (Ministère de la santé 2013).

L'accroissement fulgurant de nombre de malades chroniques, l'altération de leur qualité de vie ainsi que la hausse des dépenses associées nécessite une attention particulière en termes de politiques de santé publique. Le défi que représentent les MNT est transversal et constitue un enjeu pour toutes les politiques publiques (Hardy, 2004 ; Strong et al, 2002, Bauer et al, 2014). C'est pourquoi, des stratégies de prévention individuelles où le patient se doit de devenir actif et adopter de nouveaux comportements sont d'une importance cruciale. Ces stratégies doivent être appliquées non seulement au niveau des services de santé mais aussi au niveau de tous les intervenants dans le cadre d'un effort multisectoriel.

Dans ce cadre, l'objet de cet article consiste à étudier l'évolution des maladies chroniques en Tunisie et leurs répercussions sur les dépenses de la CNAM et de prévoir l'impact de la prévention aussi bien sur le nombre de malades que sur les dépenses.

II. Les maladies non transmissibles (MNT), leurs déterminants et coûts

1. Le poids économique des maladies chroniques ou MNT

Le nombre et les taux importants des maladies chroniques créent des défis et des coûts pour la santé publique et les systèmes de santé (Bauer et al 2014). Partout dans le monde, les maladies chroniques sont en constante évolution et représentent un vrai fardeau financier. En effet, les pays développés sont autant concernés par ce fardeau que les pays moins développés qui dédient une part importante de leur budget au traitement des maladies chroniques (The Oxford Health Alliance, 2006).

D'après le rapport de OCDE (2016), les maladies chroniques pèseraient très lourd dans le budget des pays de l'Union européenne (UE). En effet, les maladies chroniques constituent un véritable risque de santé, elles ont coûté 115 milliards d'euros par an aux pays de l'UE soit 0,8% du PIB. Selon le même rapport, les dépenses de santé de l'Union européenne ont été

[1] Profils des pays pour les MNT, OMS, 2018

estimées à 9,9% du PIB en 2015. L'Allemagne, la Suède et la France consacrent chacune 11% de leur PIB aux dépenses de santé, talonnés par les Pays-Bas et le Danemark qui allouent respectivement 10,8% et 10,6%. Paradoxalement, les pays membres de l'UE ne consacrent que 3% de leur budget de santé en moyenne aux campagnes de santé publique et de prévention.

En conséquence, les charges économiques des maladies chroniques sont sérieuses pour la plupart des pays qu'ils soient développés ou en développement. Par exemple, pour les maladies cardiovasculaires en Chine, la population âgée entre 35 et 64 ans a perdu 6,7 millions années de vie productive (en 2000) qui ont coûté 30 billions de dollars américains. Seulement le quart de ce montant a été estimé directement lié aux coûts de soins de santé (Wang et al 2005).

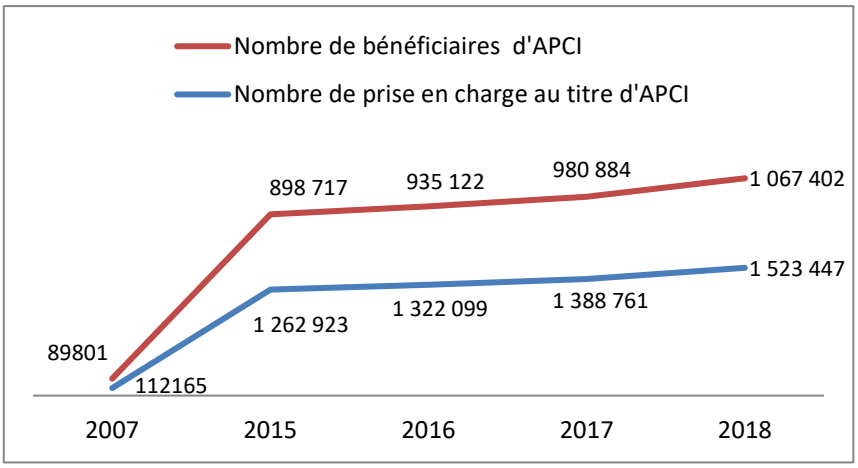
La Tunisie ne déroge pas à la règle et comme beaucoup d'autres pays du même niveau économique, les dépenses de la santé en Tunisie ont considérablement augmentés au cours des deux dernières décennies. En effet, selon le rapport de 2016 du ministère de la santé, sur la période de 2005 à 2013, les dépenses totales de la santé ont été multipliées par 2,5 passant de 2247,3 à 5362,7 Millions de Dinars (MD). Ainsi, en 2013, la consommation moyenne d'un tunisien pour les services de santé est de 493 dinars, soit une multiplication par 1,6 par rapport à 2005 aux prix constants. La part de PIB consacrée à la santé est passée de de 5,9% en 2005 à 7,1% en 2013 soit augmentation de 20%, ce qui représente 0,9 point de pourcentage de plus que la moyenne des pays à revenus similaires.

La Caisse Nationale de l'Assurance Maladie (CNAM), l'institution chargée de la couverture contre le risque maladie, se confronte à un défi de taille qui consiste à l'accroissement du nombre des bénéficiaires au titre d'affections à prises en charge intégrale (APCI)[2]. En 2018, la CNAM enregistre 1 067 402 de bénéficiaires, 12 fois le nombre de bénéficiaires en 2007 (CNAM, 2018). Le nombre de prises en charge (PEC) au titre d'APCI inévitablement la même tendance et passe à 1 523 447 PEC en 2018 enregistrant une multiplication par 13,6 par rapport à 2007.

Sachant que les APCI sont totalement couvertes par la CNAM et ne sont soumises à aucun copaiement ou plafond de prises en charge, ils représentent un poids financier énorme pour la caisse. Les dépenses de l'assurance maladies de la CNAM sont élevées à 2022,475 MD en 2018 soit une multiplication par 3,2 par rapport à 2007.

[2] Une liste de 24 maladies chroniques (MNT) dont la prise en charge est supportée intégralement par la CNAM.

Figure 1. Evolution du nombre de prise en charge et de bénéficiaires d'APCI (CNAM 2018)



Source : données de la CNAM (Rapport CNAM, 2018)

Les MNT représentent un enjeu économique et financier important et consomment une part considérable des dépenses de la CNAM. En effet, selon le rapport de la CNAM de 2018, le coût total des maladies chroniques et des maladies ordinaires pour la filière privée et du système de remboursement[3] s'élève à 434,873 MD en 2018.

Les MNT coûtent à elles seules 277,954 MD soit 64% du coût total des maladies couvertes par la CNAM. Les coûts qu'engendrent ces maladies sont nettement plus importants qu'aux coûts engendré par les maladies ordinaires.

2. Les déterminants des MNT

Les déterminants de la santé se définissent comme l'ensemble des « facteurs personnels, sociaux, économiques et environnementaux qui déterminent l'état de santé des individus ou des populations[4] ». Ces facteurs influencent la santé soit directement, soit par leur effet sur un comportement ou une décision qui aura des retombées sur la santé des individus ou d'une population, et ils interagissent aussi entre eux. Ils ne cessent de s'élargir en fonction de notre compréhension des liens qui peuvent exister entre eux et la santé. Les MNT sont liées aux déterminants sociaux de la santé, elles peuvent être évitables moyennant une action directe sur ces derniers.

L'accroissement de la charge des maladies chroniques est relié à l'incidence et la prévalence des déterminants de ces maladies qui sont les facteurs de risque (individuels et collectifs), la démographie (vieillissement de la population) et les disparités de santé (Bauer et al 2014).

Cependant, un facteur démographique, qui est le vieillissement de la population constitue un facteur moteur des maladies chroniques et contribue à l'alourdissement de leur « facture » en raison de la longévité. En plus du vieillissement, la transition sociale et économique dans la plupart des pays continue à accroitre l'incidence des MNT.

[3] La filière privée et la filière remboursement sont deux filières de prise en charge des affiliés de la CNAM dans le secteur privé.

[4] ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTÉ. Glossaire de la promotion de la santé, Division de la promotion, de la communication pour la santé, service éducation sanitaire et promotion de la santé, Genève, 1999, 25 p. [http://whqlibdoc.who.int/hq/1998/WHO_HPR_HEP_98.1_fre.pdf].

Les changements environnementaux rapides qui suivent l'urbanisation font accroitre les facteurs de risque des maladies chroniques. Une relation claire entre l'urbanisation et la prévalence du diabète a été démontrée dans plusieurs travaux telle qu'en Chine (Wang et al 2005). A ceci s'ajoutent les comportements à risques ou non favorables à la santé telles que la consommation de tabac, la mauvaise alimentation et l'inactivité physique générant l'obésité et l'hypertension.

Cependant, l'impact des déterminants sociaux de la santé prend une dimension supplémentaire lorsque cette observation est appliquée aux MNT. Ces maladies sont induites par des phénomènes tels que le vieillissement, l'urbanisation rapide et non planifiée et l'expansion des modes de vie défavorables à la santé dont certains en grande partie sont « *socialement construits* »[5]. En effet, La transition démographique et la transition épidémiologique s'accompagnent généralement d'une modification des modes de vie, au premier plan desquels les modes alimentaires et l'activité physique (Ben Romdhane et al 2002).

Par exemple, la mauvaise alimentation peut se traduire au niveau individuel par une augmentation de la tension artérielle, de la glycémie, de la lipidémie, par le surpoids et l'obésité. On les appelle des « *facteurs de risque intermédiaires* » pouvant entraîner des maladies cardiovasculaires, qui font partie des MNT.

Une grande partie des activités gouvernementales de promotion de la santé se concentre sur la modification de comportements liés au mode de vie : tabagisme, sédentarité, mauvaise alimentation, consommation abusive d'alcool… Trop peu d'attention est portée aux facteurs environnementaux, sociaux, économiques, culturels et autres, qui déterminent ces comportements et qui ont lien avec les MNT.

Afin de démontrer ce lien entre les déterminants de la santé et les MNT et mesurer l'impact de la prévention sur la réduction de leur prévalence et par conséquent leur coût, notre travail se propose d'étudier les maladies chroniques en Tunisie et se focaliser sur les 5 maladies les plus répandues en se référant aux données de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie (CNAM)[6]. En effet, selon le rapport de la CNAM de 2018, 79% des prises en charges concernent les cinq maladies chroniques suivantes :

- L'hypertension artérielle (HTA) sévère (35,5%).
- Le diabète (28,2%).
- Les affections coronariennes et leurs complications (6,6%).
- L'insuffisance respiratoire chronique (4,5%).
- Les tumeurs et hémopathies malignes (4,2%).

Ces maladies consomment 82,9% des dépenses totales des 24 maladies chroniques prises en charge intégralement par la CNAM (nommées Affections à Prise en Charge Intégrale (APCI)), ce qui représente 215,08 MD en 2016.

[5] « L'environnement dans lequel vivent les personnes limite forcément les possibilités d'action de celles-ci ; et modèle de l'extérieur leur conduite, jusqu'à empêcher les personnes d'agir dans certains cas (Bibeau et Fortin, 2008). Ce que nous faisons chaque jour pour rester en bonne santé dépend de la qualité des choix que nous proposent nos écoles, nos villes, nos milieux de travail et nos gouvernements. En d'autres termes, l'environnement social structure nos comportements « sains » soit en les facilitant, soit en les limitant. C'est à cela qu'on se réfère lorsque l'on parle de styles de vie structurellement formés ou de styles de vie collectifs (Frolich, Potvin et al. 2002).

[6] Les données concernent seulement les affiliés de la CNAM qui couvre les travailleurs formels des secteurs public et privé.

L'objectif étant d'étudier l'impact de l'évolution de ces maladies sur les dépenses de la CNAM comme l'a montré la littérature.

Dans le rapport de l'OMS (2011), plusieurs facteurs de risque (déterminants de la santé) sont directement responsables de l'augmentation fulgurante de la plupart d'entre eux. Les déterminants comme l'usage du tabac, l'usage excessif de l'alcool, l'hypertension, le surpoids/obésité, l'inactivité physique, la pauvreté, la pollution ou encore l'urbanisation sont directement liés à la plupart des maladies chroniques.

III. Méthodologie et sources des données

1. Modèle économétrique

Dans le cadre de ce travail, l'objectif est de (i) démontrer la relation existante entre les MNT et leurs déterminants en mettant l'accent sur l'évolution de l'effectif des bénéficiaires de l'APCI, et (ii) de mesurer l'impact de la prévention des MNT sur l'évolution des dépenses de la CNAM et sur l'effectif des bénéficiaires.

Dans un premier temps nous allons établir la relation de causalité entre l'évolution de la proportion des bénéficiaires atteints d'une maladie chronique (affections coronariennes et leurs complications, diabète, HTA sévère, insuffisance respiratoire chronique, tumeurs et hémopathies malignes) et leurs déterminants. Il s'agit ici des caractéristiques de l'environnement dans lequel vivent les malades atteints par les MNT (taux d'urbanisation) ainsi que les efforts qu'ils fournissent pour réduire l'ampleur de leurs maladies (prévalence du tabagisme, prévalence de l'obésité, fréquence de l'inactivité physique). Nous allons effectuer pour ce fait une régression linéaire, qui permet d'évaluer les effets marginaux de chaque déterminant et de tester leur significativité statistique. Ainsi on met en évidence l'existence ou non d'une relation entre la variable expliquée (proportion des bénéficiaires des maladies chroniques) et les variables explicatives (taux d'urbanisation, prévalence du tabagisme, prévalence de l'obésité, fréquence d'inactivité physique).

Le modèle de régression peut se traduire par la relation suivante :

$$\mathbf{Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \varepsilon}$$

Avec i = 1, 2, 3, 4, 5 sont les maladies traitées (Affections coronariennes, diabétiques, HTA, insuffisance respiratoire chronique, tumeurs et hémopathies malignes).
Afin de tenir compte des différentes hétérogénéités le modèle comporte un terme d'erreur. L'estimation économétrique consiste à donner les meilleurs estimateurs des paramètres de chaque équation (β_0, β_1, β_2, β_3 et β_4) en appliquant la méthode des moindres carrées. Cette méthode consiste à sélectionner l'estimateur qui engendre la plus faible marge d'erreur (W.Green, 2015).

Dans notre application nous considérons cinq variables expliquées Y_i (variables dépendantes endogènes) et quatre variables explicatives X_i (variables indépendantes exogènes).

Les variables expliquées

Y_1 = la proportion des malades atteints d'affections coronariennes et leurs complications.
Y_2 = la proportion des diabétiques.
Y_3 = la proportion des malades atteints d'HTA sévère.
Y_4 = la proportion des malades atteints d'insuffisance respiratoire chronique.
Y_5 = la proportion des malades atteints de tumeurs et hémopathies malignes.

Les variables explicatives

X_1 = le taux d'urbanisation.
X_2 = la prévalence du tabagisme.
X_3 = la prévalence de l'obésité.
X_4 = l'inactivité physique.

Dans un 2ème temps nous allons effectuer une simulation de l'impact de la stratégie de prévention sur le nombre de malades chroniques ainsi que sur le coût de leurs maladies qui sont à la charge de la CNAM.

2. Sources de données

La population étudiée est l'ensemble des assurés des filières privée et de remboursement (du secteur privé) des bénéficiaires de l'APCI de la CNAM[7] dans les 24 gouvernorats. Les sources exploitées sont principalement : les rapports de la CNAM, les données de l'INS (2014, 2018) et les données de l'enquête THES (Tunisian Health Examination Survey-2016). Les données exploitées sont comme suit :

- La proportion des malades de chaque maladie par gouvernorat est calculée grâce au nombre de malades de chaque maladie par gouvernorat (CNAM, 2018) et la population par gouvernorat (INS, 2018).
- Taux d'urbanisation par gouvernorat (INS, 2014).
- Les données sur la prévalence du tabagisme par région, la prévalence de l'obésité par région, la fréquence de l'inactivité physique par région (THES 2016).

La régression sera appliquée sur les cinq MNT étudiées dans le but d'identifier leurs déterminants.

Le logiciel utilisé est STATA 13, pour effectuer les différentes estimations des paramètres (β_0, β_1, β_2, β_3 et β_4) ainsi que les différentes statistiques de tests de validations (R^2, F-test (test de Fisher)) et de significativité des effets individuels des différentes variables explicatives sur les différentes Y_i (T-test (test de Student)).

IV. Résultats

1. Les déterminants des MNT des assurés de la CNAM

Le tableau 1 donne les résultats de nos estimations économétriques et il permet de retenir les variables explicatives les plus significatives de chaque maladie. Il est à noter que les variables explicatives ayant des effets significatifs diffèrent d'une maladie à une autre.

[7] La CNAM ne dispose pas des données désagrégées des APCI du secteur public.

Tableau 1. Les résultats de la régression

		Affections coronariennes	***Diabète***	***HTA sévère***	***Insuffisance respiratoire chronique***	***Tumeurs et hémopathies malignes***
		Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5
Urbanisation X_1	Coefficient	-	0,0386	0,0462	-	0,0048
	T*	-	5,81	4,98	-	3,59
	P-value	-	0,000	0,000	-	0,002
Tabagisme X_2	Coefficient	0,0214	-	-	0,0323	0,0099
	T*	2,13	-	-	2,14	1,88
	P-value	0,046	-	-	0,044	0,075
Obésité X_3	Coefficient	-	0,1472	0,1883	0,0513	0,0217
	T*	-	3,01	2,76	4,26	2,12
	P-value	-	0,007	0,012	0,000	0,047
Inactivité physique X_4	Coefficient	0,0072	-	-	0,0118	-
	T*	1,77	-	-	2,01	-
	P-value	0,092	-	-	0,058	-
HTA sévère Y_3	Coefficient	0,1647	-	-	-	-
	T*	10,89	-	-	-	-
	P-value	0,000	-	-	-	-
R^2		0.912	0.807	0.7614	0.667	0.691
R^2 ajusté		0.899	0.789	0.739	0.617	0.644
F test*		68.94	43.87	33.51	13.37	14.88

* voir W. H. Greene, (2002) « Econometric analysis » ou (Régis BOURBONNAIS, (2008), « Econometrie » pour plus de détail sur les définitions de ces tests et leurs usages.

Les coefficients de détermination R^2 sont satisfaisants et les tests de Fisher montrent que les cinq modèles sont globalement significatifs. Les résultats de la régression montrent que :

- Les déterminants des *affections coronariennes et leurs complications* sont : le *tabagisme* (X_2 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,02) ; l'*inactivité physique* (X_4 est statistiquement significative au seuil de 10% avec un coefficient positif égal à 0,007) et la *HTA sévère* (Y_3 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,16). Dans le cas des affections coronariennes et leurs complications (Y_1), nous avons utilisé la proportion des bénéficiaires atteints de HTA sévère comme variable exogène (E. Escobar, 2002).
- Les déterminants du *diabète* sont l'*urbanisation* (X_1 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,039) et l'*obésité* (X_3 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,15).
- L'*HTA sévère* est intimement liée à l'*urbanisation* (X_1 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,05) et l'*obésité* (X_3 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,19).
- L'*insuffisance respiratoire chronique* est une maladie ayant comme déterminants : le *tabagisme* (X_2 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,032), l'*obésité* (X_3 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,051) et l'*inactivité physique* (X_4 est statistiquement significative au seuil de 10% avec un coefficient positif égal à 0,012).
- Les déterminants des *tumeurs et hémopathies malignes* sont l'*urbanisation* (X_1 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,005), le *tabagisme* (X_2 est statistiquement significative au seuil de 10% avec un coefficient positif

égal à 0,01) et l'*obésité* (X_3 est statistiquement significative au seuil de 5% avec un coefficient positif égal à 0,022).

L'obésité (X_3) se montre le déterminant le plus prépondérant des MNT étudiées et explique quatre maladies d'entre-elles à savoir le diabète, l'HTA sévère, l'insuffisance respiratoire chronique et les tumeurs et hémopathies malignes. Les déterminants : tabagisme (X_2) et l'urbanisation (X_1) expliquent trois MNT différents chacun et l'inactivité physique explique seulement deux maladies.

Ce résultat peut inciter les décideurs à mettre en place des stratégies de lutte ou de réduction de l'obésité (X_3) afin de réduire l'incidence des MNT.

2. Les actions de prévention et leurs impacts

Une stratégie nationale multisectorielle de prévention et contrôle des maladies transmissibles (MNT) inspirée du plan d'action global de l'OMS existe en Tunisie (2018 – 2025)[8] mais non encore mise en œuvre.
L'objectif de notre travail étant de mesurer l'impact de la prévention après avoir identifié les déterminants des MNT en Tunisie, nous avons mis en avant les actions préventives proposées par cette stratégie et simulé leur impact sur le nombre de malades (assurés de la CNAM) affectés par les cinq maladies étudiées (Affections coronariennes et leurs complications, Diabète, HTA sévère, insuffisance respiratoire chronique et les hémopathies et tumeurs malignes) ainsi que sur la réduction des dépenses de la CNAM.

Ainsi, nous avons admis à horizon 2025 :
- La baisse de 7% de la prévalence du tabagisme.
- La baisse de 6% de la fréquence de l'inactivité physique.
- La baisse de 1% de la prévalence de l'obésité.

La baisse de 7% a été empruntée de la littérature et qui constitue la baisse qu'a connu le taux de tabagisme en France grâce au programme anti-tabac quasiment identique à celui proposé par l'INSP (Institut National de Santé Publique) dans la stratégie de lutte contre les MNT en Tunisie. La baisse de 6% de la fréquence de l'inactivité physique est le but fixé dans la stratégie nationale de l'INSP à horizon 2025. La baisse de 1% de la prévalence de l'obésité est arbitraire.

a. Impact de la prévention sur le nombre de bénéficiaires d'APCI

La simulation de l'application de la stratégie nationale multisectorielle de prévention et contrôle des maladies non transmissibles (2018-2025) a eu pour résultat une baisse du nombre de bénéficiaires de :
- 35% pour la HTA sévère,
- 63,7% pour l'insuffisance respiratoire chronique,
- 51,34% pour les tumeurs et hémopathies malignes,
- 38,75% pour le diabète,
- 56,17% pour les affections coronariennes et leurs complications.

[8] - Ministère de la santé (2016) Stratégie nationale de Prévention et de Lutte contre l'Obésité - Plan de mise en œuvre 2013 -2017.
- Ministère de la santé (2018) Stratégie Nationale Multisectorielle de Prévention Et Contrôle des Maladies Non Transmissibles (MNT) 2018-2025.

De manière globale, en prenant en compte les stratégies de prévention que nous avons simulées, la CNAM enregistrera une baisse totale de 40,9% du nombre de bénéficiaires de ces cinq maladies ce qui correspond à 735096 cas évités en 2025 comme le montre le tableau 2.

Tableau 2. Récapitulatif de l'impact de la stratégie de prévention nationale sur le nombre de bénéficiaire de chaque maladie.

	2019		2025		
	Nombre de bénéficiaires	**Taux d'évolution annuel**	**Nombre de bénéficiaires (Sans prévention)**	**Nombre de bénéficiaires (Avec prévention)**	**Cas évités**
HTA sévère	521987	7,90%	769409	500039	**269370**
Insuffisance respiratoire chronique	73711	4,26%	92552	33628	**58924**
Tumeurs et hémopathies malignes	69156	12,32%	120276	58529	**61747**
Diabète	415951	9,41%	650797	398624	**252173**
Affections coronariennes et leurs complications	97028	11,74%	165375	72492	**92883**
Total	1177833	-	1798408	1063312	**735096**

b. Impact sur les dépenses de la branche assurance maladie de la CNAM

En tenant compte des cas évités à l'horizon 2025 traités précédemment, la simulation effectuée fera économiser à la branche assurance maladie de la CNAM un total de 124,1 Millions de Dinars sans prendre en compte le coût de la prévention ce qui correspond à une baisse de 38,5% du coût global des cinq maladies comme le montre le tableau 3.

Tableau 3. Impact de la stratégie de prévention nationale sur les dépenses de la branche assurance maladie (Filière privée et système de remboursement) de la CNAM.

	2019		2025	
	Coût de la maladie (Millions de DT)	**Coût par malade (DT)**	**Cas évités**	**Coût évité (Millions de DT)**
HTA sévère	76,7	147	269370	39,6
Insuffisance respiratoire chronique	16,2	220	58924	13,0
Tumeurs et hémopathies malignes	5,8	84	61747	5,2
Diabète	91,8	221	252173	55,6
Affections coronariennes et leurs complications	11,2	115	92883	10,7
Total	**201,7**	-	**735096**	**124,1**

V. Conclusion

Les maladies chroniques constituent un vrai problème de santé publique. Depuis des années, elles sont considérées comme étant la première cause de décès dans le monde avec 71% des décès. En Tunisie, ces maladies sont responsables de 86% des décès.

Le taux d'évolution annuel (2017-2018) du nombre de bénéficiaires d'APCI est de 8,82% et pour les prises en charge au titre d'APCI est de 9,70%, traduit clairement une tendance haussière pour les années à venir sachant que les coûts de l'APCI de la filière privée et le système à eux seuls se sont élevés à 277,954 Millions de DT en 2018.

Les estimations économétriques des déterminants des cinq maladies en fonction des facteurs exogènes évoqués par la littérature en l'occurrence le taux d'urbanisation, la prévalence du tabagisme, la fréquence de l'inactivité physique et la prévalence de l'obésité.

Les résultats de nos estimations ont montré que l'obésité constitue le déterminant prépondérant de quatre maladies parmi les cinq MNT qui consomment 80% des dépenses de la CNAM dans le cadre des APCI. L'urbanisation et le tabagisme expliquent trois maladies et l'inactivité physique en explique deux maladies.

Ces résultats sont à peaufiner vu le lien démontré dans plusieurs travaux entre l'obésité, l'urbanisation et les modes de vies, notamment l'inactivité physique (OMS 2007; Frank et al., 2004).

L'impact simulé du programme de prévention nationale (Stratégie nationale multisectorielle de prévention et contrôle des MNT 2018-2025) sur le nombre de bénéficiaires d'APCI et le coût engendré par ces derniers et supporté par la CNAM éviterait 735095 cas d'APCI ce qui correspond à une baisse totale de 40,9% du nombre de bénéficiaires de ces cinq maladies. Ceci permettrait à la CNAM d'économiser 124,1 MD (Filière privée et système de remboursement seulement). Ceci correspond à une baisse de 38,5% du coût global des cinq maladies d'ici 2025.

Bibliographie

Articles

- Abegunde D. O., C. D. Mathers., A. Taghreed, O. Monica et K. Strong. 2007. "The burden and costs of chronic diseases in low-income and middle-income countries", *The Lancet,* 370 no 9603: 1929-38 ·
- Bauer U. E., P. A Briss, R. A. Goodman et B. A. Bowman. 2014. "Prevention of chronic disease in the 21st century: elimination of the leading preventable causes of premature death and disability in the USA", *The Lancet,* 384: 45–52.
- Ben Romdhane H., H. Skhiri, R Khaldi et A. Oueslati. 2002. « Transition épidémiologique et transition alimentaire et nutritionnelle en Tunisie », In : Sahar A.Y. (ed.), Le Bihan G. (coord.). *L'approche causale appliquée à la surveillance alimentaire et nutritionnelle en Tunisie*. Montpellier : CIHEAM, p. 7-27 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches ; n. 41).
- Fourcade L. 2007. « Transition épidémiologique et développement : l'essor des maladies non transmissibles est-il une fatalité ? », *Médecine tropicale,* vol (67) : 543 – 544.
- Frank L. D., M. A. Andresen et T. L. Schmid. 2004. « Obesity relationships with community design, physical activity, and time spent in cars », *American Journal of Preventive Medicine*, 27(2), 87-96.
- Hardy G. E. 2004. "The Burden of Chronic Disease: The Future is Prevention". *in Preventing chronic disease*, 1(2).
- Hsu J, G. Flores, D. Evans, A. Mills et K. Hanson. 2018. "Measuring financial protection against catastrophic health expenditures: methodological challenges for global monitoring", *International Journal for Equity in Health,* 17 (1) : 69

- Omran A. 1971. "The epidemiologic transition: A theory of the epidemiology of population change". *Milbank Memorial Fund Quarterly,* 49(4): 509-38.
- Strong K., C. Mathers, S Leeder et R. Beaglehole. 2005. "Preventing chronic diseases: how many lives can we save?", *The Lancet,* vol 366: p 1578–82.
- Wang L., L. Kong, F. Wu, Y. Bai et R. Burton R. 2005. "Preventing chronic diseases in China", *The Lancet,* (366) : 1821–24.

Rapports

- Ministère de la santé (2016) Stratégie nationale de Prévention et de Lutte contre l'Obésité - Plan de mise en œuvre 2013 -2017.
- Ministère de la santé (2018) Stratégie Nationale Multisectorielle de Prévention Et Contrôle des Maladies Non Transmissibles (MNT) 2018-2025.
- Ministère de la santé (2013) Quels chemins vers la couverture sanitaire universelle ?
- Ministère de la santé « Tunisian Health Examination Survey-2016 »
- OCDE « Le Panorama de la santé : Europe 2016 ».
- OMS «2005 » Chronic diseases and their common risk factors
- OMS (2007). Tackling obesity by creating healthy residential environments, Copenhague, Danemark.
- OMS (2011). Global Status Report on Non-Communicable Diseases.
- Rapports de la CNAM 2016, 2018.
- The Oxford Health Alliance, Chronic disease: an economic perspective, 2006.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

IMPACTS DES TRANSFERTS DE FONDS DES MIGRANTS SUR LES DÉPENSES DE SANTÉ DES MÉNAGES AU TOGO

Kokouvi Kunalè MAWUENA
Doctorant à l'Université de Lomé-Togo
ERECI, FASEG, Université de Lomé
syl.mawuena@gmail.com

Mawussé Komlagan Nézan OKEY
Enseignant Chercheur à l'Université de Lomé-Togo
ERECI, FASEG, Université de Lomé
mawusseo2000@gmail.com

Résumé : Les transferts de fonds des migrants ont connu une croissance remarquable au Togo passant de 337 millions de dollars en 2010 à 510 millions de dollars en 2019. En 2018, ils représentaient 8,2% du PIB; cela témoigne de leur importance dans l'économie togolaise. Les dépenses privées de santé par habitant sont passées de 8, 2% à 23% entre 2000 et 2016. Malgré l'importance des transferts, les informations relatives à leurs impacts sur les dépenses de santé des ménages sont insuffisantes. L'objectif est d'évaluer les impacts des transferts de fonds des migrants sur les dépenses de santé des ménages. La méthode d'appariement des scores de propension a été utilisée pour comparer l'utilisation des services de santé par les ménages avec ou sans migrants. Les résultats obtenus permettent d'affirmer que les transferts des migrants ont un effet positif mais non significatifs sur les dépenses de santé des ménages. Une possible explication peut être donnée par la prise en charge des dépenses par l'assurance maladie ; l'Institut national d'assurance maladie (INAM). Nos résultats suggèrent que la migration contribue peu ou pas aux dépenses de santé des ménages.

Mots clés : Transferts de fonds, dépenses de santé, score de propension

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

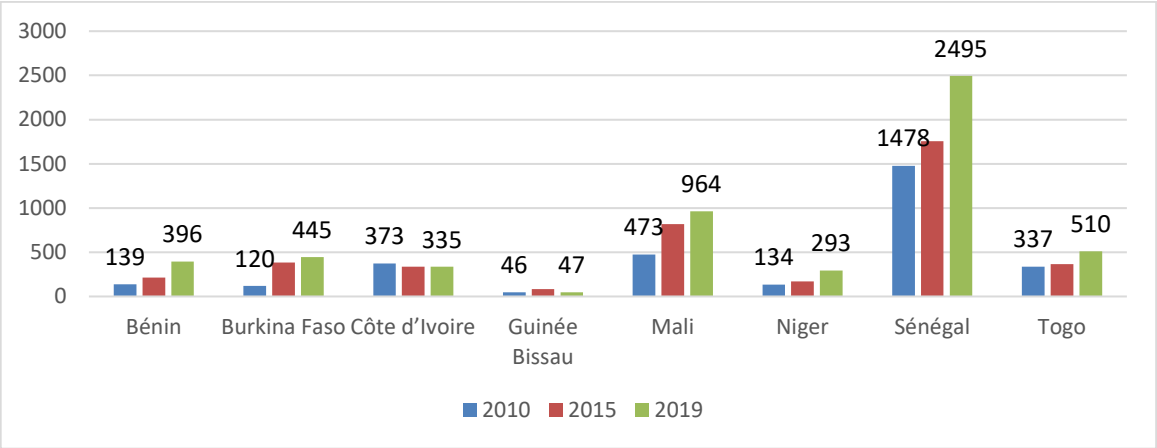
Durant ces dernières décennies, plusieurs travaux de chercheurs ont porté sur la contribution de la migration et des transferts des fonds des migrants sur le bien-être des pays. Certaines recherches ont déjà mis en évidence l'importance des transferts des fonds des migrants sur la croissance économique, le revenu des ménages, le niveau d'éducation et la santé et la réduction de la pauvreté. En effet, il est généralement

reconnu que les transferts des migrants peuvent réduire la pauvreté et les inégalités. Ils contribuent également à promouvoir les investissements dans le capital humain (santé, éducation), à encourager les décisions entrepreneuriales (Adam and Page, 2005; Bertoli, 2010 ; Woodruff and Zenteno, 2007 ; Adam and Cucuecha, 2010 ; Yang, 2008). A contrario, la migration peut avoir un effet négatif sur la santé et l'éducation des enfants, accroître le travail des enfants et créer un hasard moral sur le marché du travail (Kandel and Kao, 2001 ; Mckenzie and Rapoport, 2006).

Selon un rapport des Nations Unies[1], le monde comptait 272 millions de migrants internationaux en 2019 soit une augmentation de 51 millions par rapport en 2010. Ces dernières ne représentent qu'une faible part de la population mondiale : environ 3,5 % contre 2,8% en 2000, selon les nouvelles estimations publiées par les Nations Unies. En 2019, à l'échelle régionale, l'Europe accueille le plus grand nombre de migrants internationaux (82 millions), suivie de l'Amérique du Nord (59 millions), de l'Afrique du Nord et de l'Asie occidentale (49 millions).

La contribution majeure de la migration est qu'elle draine souvent des flux financiers des pays d'accueil vers les pays d'origine des migrants. Le mouvement se fait le plus souvent des pays développés vers les pays en développement. D'après la banque mondiale en 2019, la somme des envois de fonds des pays riches vers les pays à revenu faible et intermédiaire atteint 550 milliards de dollars[2]. Ce chiffre pourrait faire du transfert d'argent la principale source de financement extérieur des pays en développement. La part orientée vers le continent africain est estimée à 48 milliards de dollars. De 2010 à 2019, les envois de fonds vers les pays de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) ont régulièrement progressé. Le graphique 1 présente l'évolution de ces transferts. En effet, solon le graphique, le Ségal est le pays de l'UEMOA qui a le plus reçu de transferts des migrants entre 2010 à 2019. Il est suivi respectivement du Mali et du Togo. La Guinée Bissau est le pays qui a le moins reçu de transferts sur la même période.

Graphique 1 : Evolution des transferts de fonds dans l'UEMOA de 2010 à 2019 en million de US$



Source : Auteur à partir des données de la Banque Mondiale

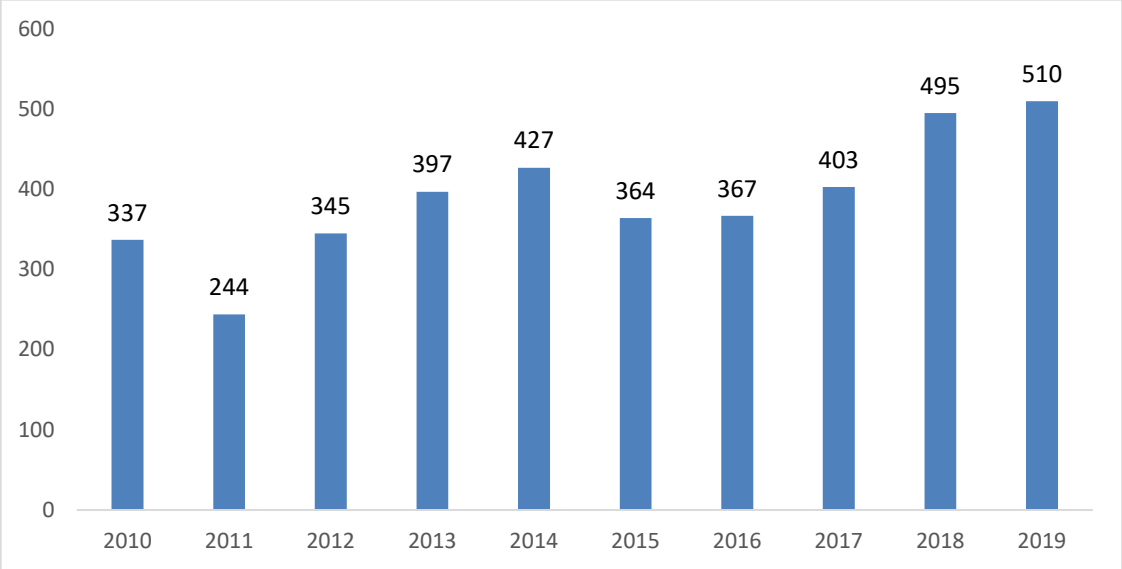
[1] Rapport des Nations Unies publié le 17/09/2019
[2] Dernier rapport de la Banque mondiale publié le 09/09/2019 par le Knomad.

Pour beaucoup de ces pays, le volume des transferts dépasserait l'aide publique reçue de la coopération internationale. Ce qui en fait effectivement la principale source de capitaux extérieurs après les apports d'investissements directs étrangers (BM).

Cette assertion est aussi valable pour le Togo où la question du transfert de fonds des migrants constitue une des questions stratégiques au cœur des efforts visant à parvenir à l'intégration effective de la migration dans le développement. Les informations recueillies indiquent que la diaspora togolaise est l'une des plus généreuses du continent en termes d'envoi de fonds et que cet appui sert, pour l'essentiel, à maintenir l'équilibre économique et financier des familles.

Les statistiques disponibles auprès de la banque mondiale, révèlent d'importantes opérations de transfert de fonds de la diaspora togolaise vers le Togo. L'évolution globale des montants transférés de 2010 à 2019 est marquée par une croissance régulière. Cette tendance à la hausse du montant global des envois de fonds des Togolais de l'étranger se confirme comme le montre le graphique 2 ci-après.

Graphique 2: Evolution des transferts des migrants au Togo million de US$



Source : Auteur avec les données de la Banque Mondiale

Des études récentes réalisées au Salvador et aux Philippines ont prouvé que les ménages bénéficiaires utilisent les transferts reçus pour faire des investissements cruciaux pour l'avenir, ce qui entraîne une augmentation de la scolarisation des enfants, une réduction du travail des enfants et une plus grande activité entrepreneuriale. Une étude de 2007, qui comprenait l'Équateur, a révélé que les envois de fonds avaient un impact positif sur la réduction de la pauvreté au niveau des ménages (14). Compte tenu des déterminants sociaux de la santé, ces investissements peuvent avoir un impact considérable sur les résultats de santé des individus et des populations

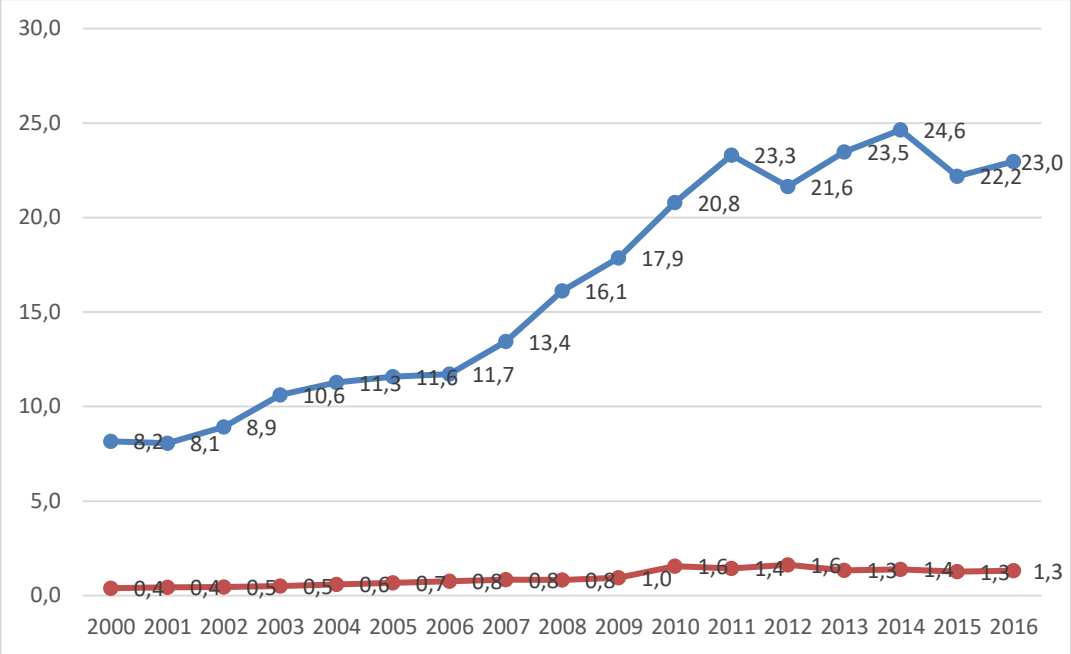
Ces transferts de fonds des Togolais de l'extérieur représentent une part substantielle du PIB réel du pays passant de 8,76 % en 2010 à 8,2% en 2018 (WDI online).

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un phénomène nouveau, il est de plus en plus reconnu comme un facteur important dans le schéma actuel de mondialisation économique. Plus

précisément, les économistes et les décideurs s'intéressent aux énormes sommes d'argent provenant des pays d'accueil des migrants vers les pays d'origine, le plus souvent des pays à revenu élevé vers ceux à revenu moyen / faible.

Les dépenses de santé ont connu une augmentation plus rapide que la croissance de l'économie mondiale ces dernières années soit 10% du produit intérieur brut (PIB) mondial. Selon un nouveau rapport de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) sur les dépenses en santé dans le monde, celles-ci augmentent rapidement, en particulier dans les pays à revenu faible ou intermédiaire, où l'augmentation est de 6% par an en moyenne contre 4% dans les pays à revenu élevé. Les dépenses en santé sont assumées par les administrations publiques, par les individus qui paient leurs propres soins (paiements directs) et par d'autres entités telles que les régimes d'assurance-maladie facultative, les régimes prévus par les employeurs et les organisations non gouvernementales et les partenaires. Les dépenses en santé d'un pays sont assumées à 51% en moyenne par les administrations publiques et à plus de 35% par les individus sous forme de dépenses directes. L'une des conséquences de cette situation est que, chaque année, 100 millions de personnes plongent dans l'extrême pauvreté. Au Togo, les dépenses privées de santé par habitant sont passées de 8, 2% en 2000 à 23% en 2016[3] (**Graphique 3 ;** WDI online).

Graphique 3 : Evolution des dépenses de santé au Togo de 2000 à 2016



--- Dépenses intérieures de santé privées par habitant (en $US)
---- Dépenses générales de santé des administrations publiques nationales (en % du PIB)
Source : Auteurs à partir des données de la Banque Mondiale

Plusieurs travaux ont tenté d'évaluer l'impact des envois de fonds des migrants dans les pays d'origine ou de destination (Adams, 2011 ; Adams and Cucuecha, 2013 ; Azizi, 2018). Trois types de travaux émergent dans la littérature. La première série cherche à mesurer l'effet des envois de fonds des migrants sur le développement économique des pays d'origine des migrants (Adam and Page, 2005 ; Adams, 2011 ; Adams and Cucuecha, 2013 ; Azizi, 2017 ; De Haas, 2010 ; Afawubo and Couchoro, 2017…). La

[3] https://databank.banquemondiale.org/source/health-nutrition-and-population-statistics#

deuxième série de travaux tranche en faveur de l'inexistence d'un effet statistiquement significatif des envois de fonds des migrants sur le développement économique (Clément, 2011 ; Yang, 2011). Cependant, il est aussi argumenté que l'impact des envois de fonds des migrants peut être analysé via leur utilisation par les bénéficiaires (Mora – Rivera and al, 2019). Par ailleurs, pour les tenants de l'effet positif des envois de fonds des migrants sur le bien – être des ménages bénéficiaires, il est argumenté que ces fonds servent plutôt à la consommation finale des ménages cependant, des travaux plus récents ventent l'évidence d'un impact positif sur les investissements des ménages dont les dépenses de santé. A contrario, d'autres études de cette catégorie montrent également un effet nul ou inexistant. Ce qui prouve que la relation entre les transferts des fonds des migrants sur le bien être des ménages reste ambigu et nécessite encore des études de cas pour éclairer la littérature. Concernant le Togo, quelques études ont été réalisées mais il s'agit des études macroéconomiques : Atake (2018), Afawubo et Couchoro (2017). A notre connaissance aucune étude microéconomique n'a été réalisée sur le phénomène.

Eu égard à l'analyse de l'importance de la contribution des transferts des migrants au dépenses de santé des ménages, il se dégage des preuves empiriques montrant que la migration semble améliorer le bien-être des personnes dans leur pays d'origine. Malgré l'importance des transferts de fonds drainée par la migration, les informations liées à leurs effets sur la santé sont insuffisantes, en particulier si les transferts de fonds ont un impact positif sur l'utilisation des services de santé des ménages au Togo. Quel est le rôle des transferts de fonds des migrants dans l'état de santé des ménages bénéficiaires au Togo ? Notre article évalue les impacts des transferts de fonds des migrants sur les dépenses privées de santé des ménages au Togo. Cet objectif est atteint en comparant les indicateurs de santé des ménages avec et sans migrants et en contrôlant leur caractéristique observable par des techniques d'appariement.

Cet article vise à fournir des conseils aux décideurs politiques sur la manière d'intégrer les transferts de fonds dans les stratégies de développement du pays.

2. Revue de la littérature sur l'impact sanitaire des transferts de fonds des migrants

La pertinence de la relation entre les transferts de fonds des migrants et la santé des populations des pays récipiendaires a été démontrée par d'innombrables études. Ces diverses études constituent pour les chercheurs, les leviers d'analyse théoriques et empiriques des mécanismes par lesquels les fonds transférés par les migrants affectent les dépenses de santé des familles des migrants. Dans cette revue nous présenterons d'abord les points de vue théoriques des divers auteurs et ensuite les résultats des études empiriques s'y afférant.

Dans le cadre des travaux théoriques, Rosenstock-Strecher, et Becker (1988) ont mis en place un modèle qui tente d'expliquer les déterminants de la demande de santé. Ils se concentrent sur l'attitude et les croyances de l'individu, et sur leur état de santé. Les fonds transférés par les migrants dans leur pays d'origine ont été ajouté comme l'un des facteurs explicatifs du modèle. Ils concluent alors que l'ampleur des transferts de fonds dépend de l'existence d'une motivation suffisante : la croyance que l'on est vulnérable à un problème de santé grave, la croyance selon laquelle le respect d'une recommandation particulière en matière de santé serait bénéfique pour réduire la

menace perçue à un coût subjectivement acceptable (le coût désigne les obstacles perçus qui doivent être surmontés afin de suivre la recommandation en matière de santé notamment le côté financier). Ce même point est défendu par des auteurs comme Ambrosiuse et Cuecuecha (2013) ; Cevallos et Chi (2012) ; Ponce et al (2011) ; ces auteurs notent que le recours aux transferts de fonds est davantage associé aux situations d'urgence qu'aux soins préventifs car ces derniers allègent le fardeau de la dette des ménages avec des migrants en cas de crise de santé. Hildebrandt et McKenzie (2005), partant de la fonction de production de Grossman (1972) dans laquelle l'état de santé et la durée de la vie sont considérés comme la conséquence des choix individuels et collectifs d'investissement en santé avec pour but de cerner les canaux par lesquels les envois de fonds impactent la santé des ménages des migrants, montrent par la méthode de la variable instrumentale que les enfants dans les ménages des migrants ont des taux de mortalité infantile plus bas que ceux des enfants provenant des ménages des non migrants. Ils révèlent que ces envois ont une répercussion sur l'acquisition des connaissances en matière de santé, connaissances qui peuvent aussi être transmises d'une famille de ménages migrants vers ceux des non-migrants dans la même communauté. Selon eux, le moyen le plus évident par lequel la migration peut avoir une incidence positive sur l'état nutritionnel des enfants est l'augmentation du revenu et de la richesse des ménages, puis la capacité des ménages à acheter des intrants nutritionnels et médicaux. Les envois de fonds affectent ainsi la santé des membres des ménages des migrants, en assouplissant les contraintes de liquidité qui, autrement, restreindraient l'accès aux soins de santé (Amuedo-Dorantes and Pozo, 2009).

L'analyse des effets des transferts de fonds sur les performances de santé n'a pas uniquement fait l'objet des travaux théoriques, elle a aussi fait l'objet de plusieurs travaux empiriques. Ainsi partant de données macroéconomiques, Chauvet et al (2009) montrent à travers un panel de 109 pays en développement que les transferts des migrants et l'aide publique réduisent significativement les taux de mortalité infantile et infanto-juvénile représentant le développement humain.

Dans son étude portant sur le Togo, Atake (2018) montre que la migration joue un rôle important dans l'amélioration et l'utilisation des services de santé maternelle et infantile au Togo. La preuve est que la migration contribue grandement à l'amélioration de la naissance à l'hôpital, l'aide aux accouchements qualifiés, soins prénatals et postnataux au Togo. Les résultats de l'étude sont conformes à celles des études antérieures dans les pays en développement, qui ont montrées que la migration, par le biais des transferts, améliore l'accès à la santé des enfants, la santé maternelle et l'utilisation des soins de santé de qualité et réduit par conséquent le taux de mortalité infantile. Ces résultats suggèrent alors que l'on peut améliorer sensiblement les services de santé maternelle et infantile notamment en mettant en œuvre des politiques assurant l'utilisation efficiente des fonds transférés par les migrants tout comme le modèle des pays africains sub-sahariens, tels que le Mali et la république démocratique du Congo (RDC), où les transferts des migrants contribuent énormément à la construction d'infrastructures sanitaires (hôpitaux et cliniques), ce qui permet d'améliorer à la fois la santé des familles des migrants et des non-migrants dans les pays d'origine.

3. Approche méthodologie d'analyse de l'impact des transferts de fonds des migrants

Nous nous inspirons de la méthode d'appariement qui provient de la contribution fondamentale de Rosenbaum et Rubin reprise par Atake (2018) pour réaliser l'analyse d'impacts. L'idée fondamentale de l'appariement statistique est d'identifier un nombre suffisant de candidats qui ressemblent étroitement aux unités traitées dans un vaste réservoir de potentielles observations comparables. La correspondance du score de propension est utilisée pour examiner l'impact des transferts de fonds des migrants sur l'utilisation des services de santé maternelle et infantile. La méthode compare l'utilisation des services de santé par les ménages ayant un migrant dans leur ménage avec ceux n'ayant pas de migrant dans leur ménage. De manière assez générale, la méthode consiste à estimer le modèle suivant :

$$Yi = f\ (Xi, Di) + \mu i$$

Les ménages de l'échantillon peuvent avoir un migrant, Di = 1 ou non, Di = 0.
Pour le ménage$i$, Y représente les indicateurs d'utilisation des services de santé suivants : Consultation, prise de tension, hospitalisation, analyse médicale, vaccination, soins prénatal, soins post natal, bilan de santé, accouchement etc...

Procédure du score de propension et estimation des effets du traitement

Alors que les bénéficiaires ayant un migrant dans leur ménage diffèrent des bénéficiaires sans migrant selon les covariables de référence, les ménages traités (t) seront différents des personnes témoins (c), introduisant potentiellement un biais dans les estimations des impacts des transferts de fonds des migrants. Il est donc important de classer les ménages bénéficiaires potentiels dans les groupes t et c avant l'analyse des données. Nous avons donc sélectionné clés qui, à notre avis, pourraient avoir un effet à la fois sur la migration et sur l'utilisation des services de santé.

Analyse descriptive des variables

Ce qui précède nous permet d'identifier les variables tableau ci-dessous comme des variables d'appariement.

Tableau 1 : variables et mesure

Variables	Mesure
Variable Expliquée	
Dépenses de santé des ménages	
Variable explicative	
Age du chef de ménage	
Sexe du chef de ménage	1. Homme, 2.Femme
religion,	1. Musulman, 2. Chrétien
niveau d'éducation	1. Primaire, 2 secondaire, 3. Supérieur
taille du ménage	Nombre d'individu
accès à l'eau potable	1. Oui, 0. Non
possession de logement	1. Oui, 0. Non
Assainissement	1. Oui, 0. Non
milieu de résidence,	1. Urbain, 2. Rural
Région	1. Maritime, 2. Plateaux, 3. Centrale, 4. Kara, 5. Savanes
Indice de richesse	1. Pauvre, 2. Plus pauvre, 3. Riche, 4. Plus riche
Possession de moyen de déplacement	

Construction des scores de propension

La régression logit a été utilisée pour estimer les scores de propension dont l'équation est la suivante :

Score de propension = Logit prévu (T=t)

$$= b0 + b1X + b2X2 + b3X3 + \cdots + b12X12$$

T= le traitement (réception de transfert)

t=*1* si le ménage reçoit de transfert et t=*0* si non

Xi = vecteur de variables explicative

Nous avons ensuite fourni des estimations de densité de noyau des scores de propension pour ménages avec des migrants et des échantillons de groupe témoin. Étant donné que les deux groupes peuvent différer sur les covariables de référence, nous avons utilisé une méthode d'équilibrage des groupes pour atteindre l'équilibre.

Groupe d'équilibrage : correspondance

La principale méthode utilisée est celle du voisinage le plus proche. Cette méthode d'appariement consiste à sélectionner une unité en condition d'appariement et à comparer son score de propension avec une unité en condition *c* qui a le score de propension le plus proche. La paire correspondante est retirée de la base de données et le processus se poursuit jusqu'à ce que toutes les paires correspondent. Pour éviter une "non-concordance", nous spécifions un pied à coulisse pour établir une distance maximale entre les scores de propension des deux groupes. Nous avons utilisé un pied à coulisse de 0,25 écart type de différence dans les scores de propension.

Contrôle du solde des covariables

La procédure consiste à établir si, lors de l'étape d'équilibrage des groupes, nous avons pu atteindre l'équilibre sur chacune des covariables de base utilisées dans le calcul des scores de propension. Un bon score de propension devrait aider à équilibrer la distribution des variables sélectionnées dans les deux groupes. Ainsi, nous avons présenté des graphiques comparant la différence moyenne normalisée entre les conditions *t* et *c* avant et après l'appariement sur les scores de propension.

Analyse de sensibilité pour les estimateurs d'appariement

La méthode d'appariement utilisée est basée sur l'hypothèse d'une indépendance conditionnelle avec des caractéristiques observables. Cette hypothèse peut ne pas être satisfaisante si nous ajoutons une caractéristique non observée au modèle en plus des caractéristiques observables. Pour vérifier la robustesse des résultats, nous avons utilisé l'analyse de sensibilité proposée par Nannicini et l'approche de délimitation proposée par Becker et Caliendo.

Analyse de sensibilité basée sur la simulation

Supposons que l'hypothèse d'indépendance conditionnelle n'est pas satisfaite, mais elle l'est si une variable binaire supplémentaire peut être observée. Ce facteur de confusion potentiel peut être simulé dans les données et utilisé comme covariable supplémentaire en combinaison avec l'estimateur d'appariement. Le rapprochement des deux estimations : celles appariées et celles non appariées sur le facteur de confusion simulé montre la robustesse des résultats de référence.

Approche limitative

Il est question de déterminer quand est-ce qu'une variable non observable peut avoir une influence sur le processus de sélection afin de limiter les implications de l'analyse d'appariement. Les limites de Rosenbaum fournissent des preuves de la mesure dans laquelle les résultats significatifs dépendent de l'hypothèse d'indépendance conditionnelle. Pour la sensibilité dans le calcul de l'impact par effet de traitement moyen sur le traité (ATT), cette étude utilise également la correspondance de rayon et la correspondance de noyau. Toutes les estimations ont été faites avec le logiciel STATA 15.

Les données utilisées dans cet article proviennent de l'enquête du questionnaire des indicateurs de base de bien-être réalisée entre le 15 Août et le 05 Septembre 2015 par l'Institut national de la statistique et des études économiques et démographiques (INSEED).

4. Résultats et discussions

Distribution des scores de propension

La figure 1 montre les courbes de densité de noyaux des scores de propension estimés pour l'ensemble du groupe de traitement (ménages avec migrants) et le groupe de contrôle (ménages sans migrants). Les graphiques montrent que la distribution du

groupe de ménages qui ont un migrant est décalée vers la droite par rapport au groupe de contrôle ce qui montre qu'il y a une forte chance de bénéficier des transferts de fonds des migrants, ce qui a un impact sur les dépenses de santé.

Après l'appariement, on constate qu'il n'y a plus de différence entre le groupe traité et le groupe de contrôle. Les deux courbes sont confondus et semblables. On peut dire que le matching entre les ménages bénéficiaires des transferts et les ménages non bénéficiaires a été effectué avec succès.

Les courbes montrent que la distribution des deux groupes (celui des ménages possédant des migrants et celui des ménages sans migrants) sont identiques.

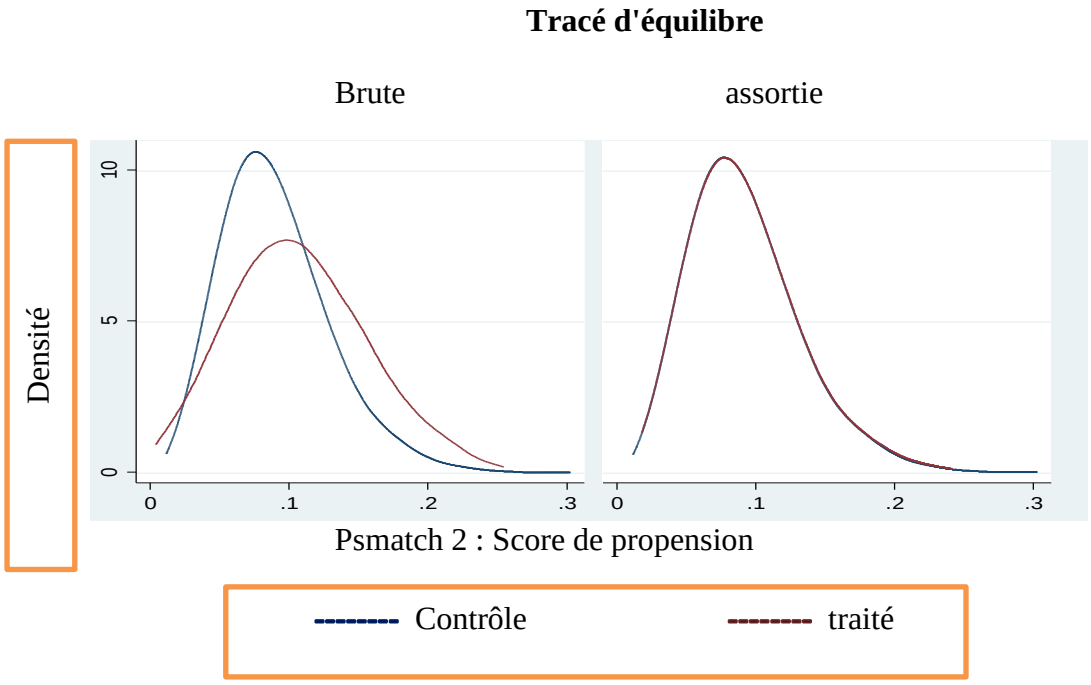


Fig. 1 La distributions des scores de propension.

Covariables : statistiques descriptives

Dans cette section, nous examinons les différences entre les ménages avec migrants et les ménages sans migrants en ce qui concerne un large éventail de caractéristiques individuelles et d'informations sur les ménages. Le tableau 1 présente en détail les caractéristiques des individus et des ménages. Les résultats montrent que les ménages avec des migrants ont tendance à être plus jeunes et sont clairement plus instruites que les ménages sans migrants. Dans cet article, nous estimons le niveau de vie des ménages en fonction de la possession de certains biens durables et moyens de transport. Ici, nous constatons qu'une plus grande proportion du groupe traité a accès à des toilettes modernes et à de l'eau potable dans leur maison. Enfin, le tableau 1 présente la régression logit de l'appartenance à des ménages avec ou sans migrants sur ces caractéristiques observables. Le pourcentage des ménages avec ou sans migrants peut être influencé par le lieu, l'éducation, le sexe et la religion.

Impact des transferts

Tableau 2 : Evaluation d'impact

Transferts	Nearest – Neighbor	Radius	Kernel	Stratification
	ATT	ATT	ATT	ATT
Total	0.073 (0.208)	0.166 (0.148)	0,154 (0,150)	0,132 (0,881)
Extérieurs	0,326 (0,351)	0,336 (0,229)	0,337 (0,237)	0,351 (0,234)
Intérieurs	0,162 (0,261)	0,067 (0,186)	0,070 (0,191)	0,080 (0,187)

Les statistiques de student obtenues sont inférieures à 1,64. Les résultats ne sont pas significatifs au seuil de 10% quelques soient les transferts. Les résultats obtenus présagent donc un effet positif mais non statistiquement significatif des transferts des migrants sur les dépenses de santé des ménages. Les résultats sont donc contradictoires à la théorie économique et aux résultats antérieurs.

Discussion

Ces résultats concordent avec les résultats de certains auteurs à l'instar de De Bojorquez et al (2009) qui conclut dans son étude que le fait d'avoir un mari à l'étranger augmente les risques de dépression chez les femmes mexicaines de migrants aux Etats-Unis même parmi celles qui ont un accès suffisant de ressources financières liés aux transferts de fonds. Mazzucato et al (2016) montre que les envois de fonds des migrants n'ont pas d'impact sur la santé des enfants vivant dans les pays d'origine dans le cas où l'un des parents migrants a divorcé à travers une analyse pluridimensionnelle entre les conséquences de la migration parentale sur la santé des enfants dans 2760 ménages au Ghana et 2168 au Nigeria à cause de la portée plus grande des chocs liés à cette séparation parentale.

Cependant, ces résultats sont en contradiction avec ceux de la majorité des auteurs qui ont travaillé sur le sujet. López-Cevallo et Chi (2012) à partir des analyses microéconomiques trouvent que l'émigration et les transferts des migrants améliorent l'accès aux médicaments et aux services de santé curatifs, en particulier pour les ménages à faible revenu. Leur étude révèle que le revenu additionnel pour un foyer équatorien de famille migrant devient particulièrement pertinent, étant donné que 95% des dépenses de santé sont hors de la poche c'est-à-dire provenant des transferts reçus. Pour Orozco et Ferro (2009) la tendance mondiale actuelle de la réduction dans les envois de fonds pourrait avoir une incidence négative sur les familles migrantes qui avaient la capacité de payer les services de santé les plus coûteux. Afawubo et Couchoro, (2017) montrent à partir d'un panel des pays de l'UEMOA sur la période

2010-2014 que l'impact des envois de fonds interagissant avec les dépenses de santé est positif et significatif en corrélation avec la croissance économique de l'échantillon dans lequel les dépenses de santé sont supérieures au niveau médian.

Une possible explication de ce résultat contre intuitif peut être donnée par les raisons suivantes :

- *Offre de soins encore faible*

Selon le rapport annuel de performance du Ministère de la santé et de l'hygiène publique (2018), Les soins de santé sont fournis aux populations dans des structures publiques et privées (libérales et confessionnelles). Le système de soins au Togo est organisé selon trois niveaux : primaire, secondaire et tertiaire

Les soins primaires sont structurés autour de trois échelons à savoir : (i) l'Agent de Santé Communautaire (ASC) qui assure par délégation, les soins au niveau familial et des communautés (il est appelé à jouer le rôle d'interface entre la communauté et les services de santé) ; (ii) l'Unité de Soins Périphérique (USP) comme base du système de soins et à partir de laquelle sont menées des activités de proximité en stratégie fixe et vers les populations ; (iii) l'Hôpital de district (HD) qui constitue le premier niveau de référence ;

Les soins secondaires sont offerts au niveau des hôpitaux régionaux qui constituent le deuxième niveau de référence et de recours pour les Hôpitaux de Districts (HD) ;
Les soins de santé tertiaires sont dispensés dans les trois Centres Hospitaliers Universitaires (CHU) que compte le pays et dans des hôpitaux spécialisés de référence. Dans l'option stratégique de renforcement des Soins de Santé Primaire (SSP), l'unité de soin périphérique (USP) est appelée à servir de cadre de dispensation de soins intégrés, tandis que l'hôpital doit jouer le rôle de centre de référence de ces USP. On constate cependant que la recherche de cette situation optimale d'un système cohérent de soins se heurte toujours à des problèmes. La plupart des hôpitaux nationaux et régionaux continuent de dispenser les soins de premiers recours normalement dévolus aux structures périphériques. Par ailleurs, on constate que le Togo n'a pas, à ce jour, une politique hospitalière devant permettre d'assurer le développement du système hospitalier visant un « système de santé intégré ». Les équipements hospitaliers sont en nombre insuffisant. En effet, en 2014, on note en moyenne 4579 personnes pour 1 lit d'hospitalisation[4] . Il est à noter un nombre insuffisant de ressources humaines inégalement réparti. Le nombre de médecins spécialistes (234) est supérieur à celui des médecins généralistes (134) et un effectif important de personnel administratif d'appui (3136) par rapport au personnel hospitalier d'appui (2294). Des cliniques mobiles ont été déployées dans cinq (05) régions sanitaires (à raison d'une par région à l'exception de la région Lomé-commune). Toutefois, ces cliniques mobiles ne sont pas encore fonctionnelles.

[4] Division Informations Statistiques, Études et Recherches / Ministère de la santé (DISER/MS).

- *Recoure à la médecine traditionnelle*

Incité par le fait qu'au Togo, comme partout en Afrique Subsaharienne, les populations s'engouent pour la médecine traditionnelle avec les statistiques estimées entre 80 et 85% des populations de l'Afrique Subsaharienne qui y ont recours, Gnandi (2018) analyse le recours des populations de Lomé à la médecine traditionnelle et Projet de son intégration au système sanitaire du Togo. L'étude a porté sur 210 non praticiens de la médecine traditionnelle et 22 praticiens de la médecine traditionnelle de la population du Grand Lomé. Sur le plan statistique, 60,3% des usagers ont déclaré que la satisfaction et l'efficacité les guident vers la médecine traditionnelle. Ils sont aussi relativement nombreux (14,18%) à déclarer que les échecs thérapeutiques de la médecine moderne les conduisent vers la médecine traditionnelle. Les « non usagers » par contre rechignent à recourir à la médecine traditionnelle à cause des organes de plantes et dangerosité. D'autres éléments dits périphériques guident aussi bien le choix des « usagers » et des « non usagers ». Par rapport aux variables sociodémographiques et culturelles, les tests statistiques renseignent que les populations choisissent la médecine traditionnelle sans distinction de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle et de religion. Mais le niveau scolaire participe faiblement à ce choix.

- *Création et l'opérationnalisation de l'Institut national d'assurance maladie (INAM)*

La raison la plus plausible est la création et l'opérationnalisation de l'INAM au Togo. En effet, depuis que le Togo a accédé à son indépendance en 1960, la prise en charge des personnes vulnérables a toujours été au centre de sa politique de développement. Cette politique fut matérialisée par la création des régimes de pension tels que la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) et la Caisse de retraite du Togo (CRT). Ces régimes ont pour rôle de garantir les vieux jours de leurs membres et de voler à leurs secours en situation de vulnérabilité. Ainsi donc, au-delà de ces Institutions étatiques et privées, l'Etat avec l'appui des partenaires techniques et financiers a développé des politiques de prise en charge de la population face aux risques financiers liés à la maladie. Dans cette dynamique, il était mis sur place depuis 1961 au Centre hospitalier universitaire (CHU) de Lomé, un système de prise en charge des frais des consultations et d'hospitalisation des agents publics. Force est de constater que ce fond n'a pas connu une longue durée au regard du caractère croissant des agents de la fonction publique et de l'environnement circonscrit à ce fond.

En 1973, l'Etat a initié une mesure d'évacuation sanitaire des agents publics, mesure suspendue en 2001. Faut-il aussi se poser la question si cette mesure fut vulgarisée et si les fonctionnaires dont leur prise en charge nécessite l'évacuation ont réellement bénéficié de ce fond ?

Au cours des dernières décennies, le Togo a enregistré plusieurs projets et programmes de prise en charge des personnes vivant avec le VIH, des projets de subvention des maladies tropicales négligées, des projets axés sur la lutte contre le paludisme, de l'accès aux médicaments grâce aux centrales d'achat des médicaments génériques installées sur toute l'étendue du territoire et dans lesquelles s'approvisionnent les formations sanitaires au bénéfice des couches sociales à revenu faible. Cependant, aucun de ces projets n'a connu la forme d'une assurance maladie proprement dite qui

offrent des services de proximité entrainant depuis 2012 un chamboulement dans le système sanitaire au Togo et ayant un impact sur les dépenses de santé des ménages. Une dizaine de compagnies d'assurance et une vingtaine de courtiers sont actifs sur le marché togolais de l'assurance.

Ces compagnies commercialisent deux catégories de produits couvrant les « risques sociaux ». Il s'agit des contrats Vie et des contrats Incendie, accidents, risques divers et transport (IARDT) dans lesquels se trouve la couverture santé. Pour ce qui est de la couverture santé, ces compagnies d'assurances proposent des produits qui s'orientent essentiellement vers les groupes (en général de 20 personnes ou familles et plus). La prise en charge des prestations est définie avec les responsables de ces groupes et faite pour la plupart des temps dans les établissements de soins privés et dans certaines structures sanitaires publiques bien ciblées. Les contrats sont également plafonnés à un certain montant de dépenses annuelles. Sans que cela ne soit la règle, sont exclus de ces contrats les personnes retraitées et celles souffrant d'affection de longue durée à la date de la signature des contrats. Quant aux relations avec les professionnels de santé, elles reposent sur des contrats triennaux fixant les tarifs à appliquer et les obligations respectives. Cependant, au regard des conditions de souscription de ces contrats et des montants des primes à payer, ce privilège demeure l'apanage d'une poignée de couche sociale et dont le reste de la population abandonnée alors à son propre sort.

Malgré les politiques de santé en vue de réduire les risques financiers liés à la maladie, l'accès aux soins de santé constitue donc une cause d'appauvrissement, d'endettement et de la paupérisation de la population. Dans cet ordre d'idée, en 2006, le gouvernement et les syndicats se sont inscrits dans des accords tripartis consacrés à une protection sociale pour tous et l'assurance maladie a été retenue comme la porte d'entrée de cette protection sociale pour tous. Cette couverture maladie dénommée INAM fut institué par la loi N°2011-035/PR du 09 Mars 2011 au profit des agents publics et assimilés et a été lancée officiellement le 05 Septembre 2011. Les fonctionnaires d'Etat et assimilés ont constitué le groupe cible, le socle sur lequel est bâtie cette assurance maladie.

Pour atteindre ces objectifs, l'INAM a ouvert des bureaux dans les six (06) régions administratives du pays sous la dénomination de délégation régionale. Les délégations régionales ont pour mission de mettre en application tous les plans d'action et stratégies de l'INAM et, de par leur proximité avec les assurés, les prestataires et les organismes employeurs, faciliter les flux d'information dans la perspective d'une amélioration progressive des prises en charge en vue de la satisfaction totale des bénéficiaires. Dans le souci de bien gérer ce régime d'assurance maladie et dont les résultats concluants pourront garantir sa crédibilité auprès de l'Etat dans sa politique de la croissance accélérée qui est d'assurer la sécurité sociale à tous les togolais à l'horizon 2030, l'INAM a conçu les outils et a établi des règles de prise en charge médicale des assurés et de leurs ayants droit. Toutefois, faut-il reconnaitre des difficultés liées à leur définition, à leur utilisation par le personnel soignant qui de par leur passé n'a jamais fait face à une assurance maladie d'envergure nationale couvrant tous les fonctionnaires de l'Etat et assimilés. Des fonctionnaires et assimilés qui sont répartis sur toute l'étendue du territoire et dont leur prise en charge est effective dans toutes les formations sanitaires publiques, privées et confessionnelles de même que dans les officines avec pour particularité l'utilisation des outils et l'application des règles conçus à cet effet. Ces outils et règles de prise en charge font l'objet des formations et des recyclages du personnel soignant des formations sanitaires. Cependant, l'INAM ne

cesse d'enregistrer des erreurs, des anomalies et des dérapages dans les prises en charge des assurés entrainant des retenues drastiques sur les factures de prestation et ayant un impact sur la qualité des prises en charge des assurés d'une part, et sur la qualité de partenariat entre les deux parties d'autre part.

5. Conclusion

Nous avons utilisé un appariement par score de propension avec une sensibilité basée sur la simulation pour apparier les estimateurs afin de comparer empiriquement les indicateurs d'utilisation des dépenses de santé des ménages avec et sans migrants. Nous avons constaté que les transferts n'impactent pas les dépenses de santé des ménages. Nos résultats suggèrent que la migration internationale et les transferts qui s'en suivent n'ont aucun effet sur les obstacles à l'utilisation des services de santé des ménages. Les transferts des migrants pourront impacter des dépenses d'autres secteurs tels que l'éducation et la pauvreté. Les efforts de réforme des secteurs sensibles aux transferts des migrants au Togo devraient être identifié afin d'être pris en compte.

Références

1. Adams RH, Page J. Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? World Dev 2005;33:1645e69.
2. Adams, R.H., and A. Cuecuecha 2010 "Remittances, household expenditure and investment in Guatemala", World Development, 38(11): 1626–1641. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.03.003.
3. Atake, E. H. The impacts of migration on maternal and child health services utilisation in Sub-Saharan Africa: evidence from Togo. *Public health*, 2018, vol. 162, p. 16-24
4. Afawubo K. & Couchoro K., (2017): "Do remittances enhance the economic growth effect of private health expenditures in West African Economic and Monetary Union?", *Economics Bulletin*, 37 (2), 1247-1264.
5. Amuedo-Dorantes, C & Pozo, S, 2010. Accounting for remittance and migration effects on children's schooling. World Development 38(12), 1747–59.
6. BCEAO. Synthèse des résultats des enquêtes sur les envois de fonds des travailleurs migrants dans les pays de l'UEMOA. 2013.
7. Castaldo, A., and B. Reilley 2007 "Do Migrant Remittances Affect the Consumption Patterns of Albanian Households?", South-Eastern Europe Journal of Economics, 1(1): 25–54.
8. De Wenden CW. Les migrations internationales, un enjeu mondial. In: Presses de Sciences Po, editor. Les questions migratoires au XXI_e si_ecle; 2014. p. 21e76.
9. Fitchen, J. M. (1995). Spatial Redistribution of Poverty through Migration of Poor People to Depressed Rural Communities 1. *Rural Sociology*, *60*(2), 181-201.
10. Frank R, Hummer RA. The other side of the paradox: the risk of low birth weight among infants of migrant and nonmigrant households within Mexico. Int Migr Rev 2002;36:746e65.
11. Gubert F, Lassourd T, Mesple-Somps S. Do remittances affect poverty and inequality? Evidence from Mali. 2010.
12. INSEED (2011). Togo: profil de pauvreté 2006 -2011.
13. Levitt, P. (1997). Transnationalizing community development: The case of migration between Boston and the Dominican Republic. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *26*(4), 509-526.

14. Lu Y. Household migration, remittances and their impact on health in Indonesia. Int Migrat 2013;51:e202e15.
15. McKenzie D. Beyond remittances: the effects of migration on Mexican households. In: International migration remittances and the brain drain. McMillan and Palgrave; 2005. p. 123e47.
16. McKenzie DJ, Sasin MJ. Migration, remittances, poverty, and human capital: conceptual and empirical challenges. Washington DC: World Bank; 2007.
17. Mckenzie, D., and H. Rapoport 2007 "Network effects and the dynamics of migration and inequality: Theory and evidence from Mexico", Journal of Development Economics, 84(1): 1–24. https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.11.003
18. Moucheraud C, Worku A, Molla M, Finlay JE, Leaning J, Yamin AE. Consequences of maternal mortality on infant and child survival: a 25-year longitudinal analysis in Butajira Ethiopia (1987e2011). Reprod Health 2015;12:S4.
19. Mutema G. Religion and African migration: a survey. Religion Compass 2010;4:271e86.
20. Nannicini T. Simulation-based sensitivity analysis for matching estimators. Stata J 2007;7:334.
21. Nguyen MC, Winters P. The impact of migration on food consumption patterns: the case of Vietnam. Food Pol 2011;36:71e87.
22. Ratha D. Leveraging migration for Africa: remittances, skills, and investments. Washington DC: World Bank; 2011.
23. Rosenbaum PR, Rubin DB. The central role of the propensity score in observational studie for causal effects. Biometrika
24. Solomon H. Migration to southern Africa: a comparative perspective. Afr Insight 1994;24:60e71.
25. Sumata C. Migradollars and poverty alleviation strategy issues in Congo. 2002.
26. Terrelonge SC. For health, strength, and daily food: the dual impact of remittances and public health expenditure on household health spending and child health outcomes. Rev Econ Stud 2014; 50:1397e410.
27. World Bank. Migration and remittances factbook. Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development; 2016.
28. Woodruff, C., and R. Zenteno 2007 "Migration networks and microenterprises in Mexico", Journal of Development Economics, 82(2): 509–528. https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.03.006.
29. Yang, D. 2008 "International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants'exchange rate shocks", The Economic Journal, 118(528): 591–630. https://doi.org/10.1111/j.1468- 0297.2008.02134.x.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

INSTITUTIONS ET SANTÉ EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Marcellin Stéphane BELLA NGADENA
Doctorant/Ph.D CAPITUM Eramus Mundus+
Université de Yaoundé 2, Soa, Cameroun,
stephane.bellangadena@gmail.com/stephmarcellin90@gmail.com

Henri NGOA TABI
Maître de Conférences, Chef de département Economie Internationale
Université de Yaoundé 2, Soa, Cameroun
ngoa_henri@yahoo.fr

Fekih BOUTHAINA
Département d'économie et de finances
Université de Jeddah, Branch de Khulais,
fekihbouthaina@gmail.com

RÉSUMÉ – L'objectif de ce travail est d'identifier et d'estimer les effets des institutions qui agissent sur la santé appréhendée par le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans en Afrique subsaharienne. A la différence des études antérieures qui focalisaient leur attention sur une seule institution, nous supposons que plusieurs institutions affectent l'état de santé. Pour vérifier ce résultat, des scores de différentes institutions ont été intégrés dans un panel estimé par la méthode des Doubles Moindres Carrés sur la période allant de 2002 à 2016. Les résultats obtenus montrent d'une part, que les institutions de régulation du marché ont un effet contrasté sur l'état de santé des enfants des moins de 5 ans en raison des effets néfastes de la qualité de la régulation actuelle. Les droits de propriété quant à eux améliorent l'état de santé des moins de 5 ans. D'autre part, les institutions démocratiques et celles de stabilisation (taille de l'Etat) n'ont pas d'effets sur le taux de mortalité des moins de 5 ans. Ainsi, les autorités publiques dans le souci d'améliorer la santé des enfants, devraient accroître leur taille dans l'économie et améliorer la qualité des institutions de régulation du marché.

Mots clés : Institutions, santé, taux de mortalité, Afrique subsaharienne

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction

Depuis Grossman (1972) la question de l'état de santé comme source de productivité de la main d'œuvre constitue une des problématiques centrales de la recherche en économie. En effet, il est observé une croissance économique dans les pays où la population vit longtemps.

Par exemple, il est remarqué que les pays à faible revenu notamment de l'Afrique subsaharienne enregistre les plus forts taux de mortalité maternelle et de mortalité infantile respectivement 542 pour 100 000 en 2015 et 74 pour 1000 naissances en 2017 (Organisation Mondiale de la Santé, 2019). En 2012, le taux de mortalité des femmes âgées de 15 à 60 ans pour 1000 dans les pays à faible revenu est environ 3 fois supérieur à celui des pays à revenu élevé, les taux respectifs sont de 230 et 67 (Organisation Mondiale de la Santé, 2014b). La situation dans laquelle se trouvent les pays à faible revenu généralement composés des pays de l'Afrique subsaharienne va susciter un regain d'intérêt pour les travaux sur les déterminants de la santé des individus

C'est dans cette lancée que certaines études, dans le prolongement de la Nouvelle Economie Institutionnelle, vont identifier les institutions comme un déterminant d'amélioration des conditions de santé (Gupta et al., 2001; Organisation Mondiale de la Santé, 2014a; Rajkumar et Swaroop, 2008). Selon Van Arkadie (1989) les institutions peuvent être définies soit par une approche structurelle précisément comme une organisation par exemple les hôpitaux, les pharmacies ; soit par une approche fonctionnelle. Sous cette dernière approche, les institutions désignent l'ensemble des contraintes humainement conçues qui déterminent les interactions sociales et économiques (North, 1990, 1991). Elles sont multiples et elles peuvent être regroupées en 2 catégories : les institutions formelles[1] qui sont économiques[2] ou politiques[3] et les institutions informelles[4] (Acemoglu et al., 2005; North, 1991).

Il est remarqué que les pays de l'Afrique subsaharienne ont entrepris des réformes avec comme objectif l'amélioration de la qualité des institutions et de l'état de santé. Ainsi, 37 pays ont enregistré une amélioration de leur niveau global de gouvernance depuis 2006 (Fondation Mo Ibrahim, 2016). Toutefois, la qualité des politiques et des institutions en Afrique subsaharienne s'est détériorée plus en 2016, la note globale attribuée est de 3,1 (Banque Mondiale, 2017). En dépit des mesures prises par les gouvernements pour lutter contre la corruption, 89 % des pays de cette zone ont enregistré un score inférieur à 50. En prime, le score moyen de la zone est inférieur de 10 points au score mondial (Transparency International, 2016).

Par ailleurs, la zone subsaharienne réalise des progrès côté santé. L'espérance de vie à la naissance moyenne est de 50 ans en 1990 et de 58 ans en 2012. Le taux de mortalité des moins de 5 ans entre 1990 et 2012 est passé de 173 à 95 pour 1000 naissances vivantes (Organisation Mondiale de la Santé, 2014a). Cependant, la zone fait face à une insuffisance de l'offre des soins de santé face à la demande sans cesse croissante. Le rapport des médecins à la population (pour 10 000) entre 2006-2013 est de 2,6. Elle enregistre 80 % des 207 millions des cas de paludisme déclarés en 2012. Le VIH/SIDA se propage plus dans la région avec 80 % des nouveaux cas infectés des jeunes de 15 à 24 ans en 2012. En ce qui concerne la tuberculose, la région enregistre 8 des 10 pays à forte incidence (Nations Unies, 2015; Organisation Mondiale de la Santé, 2014a).

[1] Les institutions formelles désignent l'ensemble des contrats, des lois et des normes écrites qui structurent les sphères politique, juridique et économique (Acemoglu et al., 2005 ; North, 1991).

[2] Selon Rodrik (2000) les institutions économiques sont diverses notamment les droits de propriété, les institutions de régulation du marché (contrôle le comportement opportuniste et déviant des agents), les institutions de stabilisation du marché etc.

[3] Acemoglu et Robinson (2010) désignent les institutions politiques comme les normes et les règles qui déterminent les interactions humaines dans la sphère politique.

[4] Les institutions informelles sont les normes et les règles non écrites qui déterminent interactions humaines comme la coutume, les traditions, la religion etc. (North, 1991).

Les recherches qui mettent en relation les institutions et l'état de santé existent. A titre illustratif, Olafsdottir et al. (2011), dans une analyse sur 46 pays, montrent que la qualité de la gouvernance est un déterminant important de la performance du système de santé. Kaufmann et al. (1999), dans une étude en coupe transversale sur plusieurs pays, trouvent que la corruption réduit l'espérance de vie et augmente le taux de mortalité infantile. Cependant, Wise et Sainsburry (2007) après avoir analysé 34 études qui traitent de la relation entre la démocratie et la santé démontrent que le lien est faible. Ces travaux sont intéressants toutefois, ils peuvent être complétés dans la mesure où :

- ils n'analysent pas la relation spécifiquement dans le contexte subsaharien qui connaît le plus de difficultés pour améliorer la santé des populations ;
- les estimateurs standards (Moindres Carrés Ordinaires) utilisés par ces travaux donnent des résultats biaisés en présence d'hétérogénéité non observée et de simultanéité comme c'est le cas dans la relation institutions et santé et ;
- ils s'intéressent à une seule institution or l'institution qui prévaut dans un pays peut avoir des effets mitigés dans un autre.

Ce qui constitue les intérêts du présent travail. Ainsi, l'objectif est d'identifier et d'estimer les institutions qui influencent l'état de santé précisément celui des enfants de moins de 5 ans en Afrique subsaharienne. Pour y arriver, une brève revue de la littérature sur la relation institutions et santé a été faite (section II) avant la présentation de la méthodologie utilisée (section III) et la discussion des principaux résultats (section IV).

II. Revue de la littérature

L'analyse économique des effets des institutions sur la santé a principalement porté sur les institutions formelles notamment les institutions économiques et celles politiques. Différentes institutions économiques affectent la santé. Certaines études vont s'appuyer sur la théorie égalitaire de la santé (Williams et Cookson, 2000) pour montrer que les institutions de stabilisation[5] du marché selon la classification de Rodrik (2000) améliorent la santé. Klarman (1965) montre que les subventions de l'Etat dans le secteur de la santé ont 2 objectifs à savoir : réduire les coûts des services et réduire les risques de maladies. Royalty (2000) développe un modèle théorique dans lequel la politique fiscale prend en compte les préférences de l'assurance maladie des citoyens et elle permet aux taxes de financer l'assurance maladie. Ces conclusions cadrent avec celles de Arrow (1963) et de Lafarge (1988) qui ont montré que l'assurance maladie peut être mise sous tutelle de l'Etat. Toutefois, Filmer et Pritchett (1999) se servent des données de la Banque Mondiale pour montrer que les dépenses publiques n'ont aucun effet sur le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans.

Partant du constat selon lequel, l'échange en économie se fait sur l'échange de droits de propriété de Alchian et Demsetz (1972), des travaux montrent que les droits de propriétés améliorent la santé par la minimisation des coûts de transaction dans un système de santé. Précisément, si un patient souhaite recevoir des soins de santé, les droits de propriétés permettent qu'il paie l'agent propriétaire de ce service (médecin) pour l'obtenir. Davantage, dans un système de soins de santé les droits de propriétés définissent le rôle joué par chaque agent notamment les pharmacologues ont le droit de commercialiser les médicaments et les produits pharmaceutiques, le scientifique qui a découvert la molécule d'un médicament a le droit de percevoir des redevances (Milgrom et Roberts, 1988; Williamson, 2000). Cependant,

[5] Les institutions de stabilisation du marché regroupent les instruments budgétaires et monétaires dont se servent les Etats. Il peut s'agir des taxes, des subventions, des dépenses publiques etc. (Rodrik, 2000)

les droits de propriétés privés dans le marché de la santé peuvent être source de défaillance du marché de la santé. Ils peuvent conduire à une situation de monopole par les brevets imposés à la vente des médicaments (Nogues, 1993; Subramanian, 1995). Ils peuvent également accroître les coûts de transaction relativement aux asymétries d'information qui existent entre le patient et le médecin par l'introduction d'un négociateur du contrat (Greenberg et Kamin, 1993).

Par ailleurs, les institutions de régulation du marché affectent les conditions d'amélioration de la santé. Par exemple, les institutions qui assurent le contrôle de la corruption permettent aux populations vulnérables d'avoir accès aux services de santé. A cet égard, Deininger et Mpuga (2005) montrent à l'aide d'un modèle théorique que le contrôle de la corruption réduit les détournements des fonds dans le secteur de la santé. McPake et al. (1999) quant à eux montrent que la corruption est un obstacle à l'atteinte de l'objectif d'équité assigné au système de santé. Azfar et Gurgur (2008), à l'aide de 7 indicateurs de qualité des services de santé aux Philippines, concluent que la maîtrise de la corruption réduit le temps d'attente dans les services de santé et accroît les taux de vaccination. Rajkumar et Swaroop (2008) sur 3 années (1990, 1997 et 2003) arrivent à la conclusion selon laquelle les dépenses publiques sont inefficaces pour améliorer l'état de santé dans les pays à fort niveau de corruption.

Outre l'influence des institutions économiques, les institutions politiques ont aussi des effets sur la santé. A ce niveau, les études ont d'une part centré leurs analyses sur les institutions démocratiques et ; d'autre part, elles ont examiné de manière comparative les effets des régimes démocratique et autocratique. Dans le premier cas, les institutions démocratiques rendent disponibles l'information ; et donc, une adéquation entre les préférences des patients et les services offerts par les médecins (Besley et Kudamatsu, 2006; Lake et Baum, 2001). Acemoglu et al. (2005) ainsi que Acemoglu et Robinson (2010) montrent que institutions politiques créent les institutions économiques et les politiques économiques qui à leur tour vont déterminer les politiques publiques comme celle de la santé. Barnish et al. (2018) ainsi que Okada (2018) montrent que les pays démocratiques sont ceux où la population a un bon état de santé car dépenser dans la santé est une des stratégies pour gagner les élections. Cependant, McGuire et al. (1993) montrent que le système électoral peut être inefficace pour promouvoir la santé, puisqu'en réalité non seulement les électeurs sont imparfaitement informés sur les politiques alternatives à leur bien-être mais également les politiciens ne détiennent pas toutes les informations sur les préférences des citoyens.

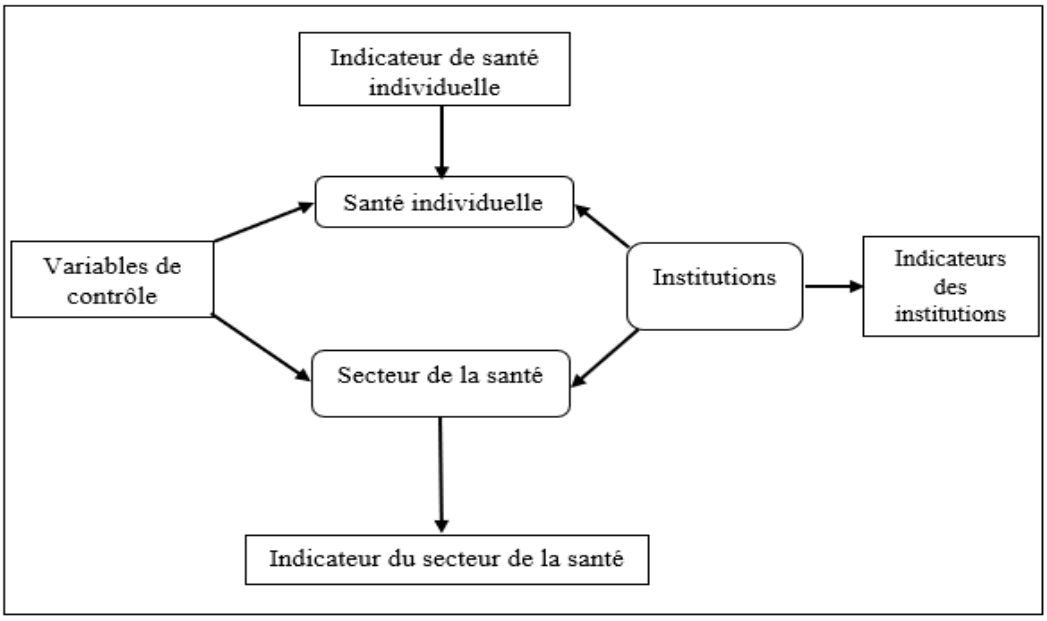
Dans le deuxième cas, des auteurs montrent que le régime démocratique améliore santé plus que le régime autocratique. Le régime démocratique produit plus de biens publics que ceux autocratiques à cause des incitations imposées par le processus électoral (Deacon, 2009; Sen, 1999). Meltzer et Richard (1981) montrent que la redistribution et l'investissement dans les services publics comme la santé s'accroissent plus au sein des sociétés démocratiques que dans celles autocratiques car ils sont liés aux préférences des électeurs médians qui déterminent les politiques publiques. Ce résultat est similaire à celui de Niskanen (1997) qui montre que les services publics offerts par le gouvernement dans un système démocratique sont supérieurs à ceux offerts par celui-ci dans un système autocratique. Toutefois, Weingast et Marshall (1988) critiquent ces résultats. Ils montrent que les politiques publiques sont déterminées par des conflits comme l'efficacité non par le type de régime politique.

III. Méthodologie

Pour atteindre notre objectif, les données de sources secondaires ont été utilisées. Les bases sont *World Development Indicators* (*WDI*) de la Banque Mondiale (2018a) et *National Health Accounts* (*NHS*) de Organisation Mondiale de la Santé (2016). L'état de santé a été mesuré par le taux de mortalité des moins de 5 ans sur la période 2002-2016. La mesure des institutions a été réalisée à l'aide des bases de données que sont : *Economic Freedom of the World Index* (*EFW*) de Murphy et Lawson (2018) et *Polity IV* version 2016 de Marshall et al. (2017) et les *Worlwide Governance Indicators* (*WGI*) de Banque Mondiale (2018b). Le choix de la dernière base (*WGI*) s'est faite sur l'argument de Rodrik et al. (2004) qui stipule que les institutions et la gouvernance ne sont pas distinctes.

La démarche empirique de ce travail est inspirée des travaux de Klomp et De Haan (2008). Ces chercheurs ont développé une approche théorique qui montre que la gouvernance influence la santé individuelle à l'aide d'un diagramme structurel. Selon eux, les variables observables sont contenues dans les rectangles du diagramme tandis que celles non observables sont contenues dans les rectangles aux bords arrondis. Les flèches entre les différentes variables indiquent les effets hypothétiques entre les différentes variables. Avec la santé individuelle non observée, les flèches hypothétiques permettent de tester selon ces auteurs l'existence d'une relation positive entre la gouvernance et la santé des individus. Nous modifions cette relation telle que le montre la figure 1. Cela est possible du fait que la gouvernance n'est pas distincte des institutions (Rodrik et al., 2004).

Graphique I: Effets des institutions sur la santé



Source : Klomp et De Haan (2008)

Compte tenu de ces enseignements et s'appuyant sur les travaux de Gupta et al. (2001), la modélisation en panel a été choisie. L'équation économétrique est donnée par la relation (1.1) ci-dessous. A la différence de ces derniers, 6 indicateurs des institutions sont intégrés. De plus, le calcul de la moyenne de chaque variable sur 3 ans a été effectué. Ce qui permet d'avoir plus d'amplitude car le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans connaît des variations minimales d'une année à une autre.

$$TM_{i,t} = \gamma INS_{i,t} + \beta X_{i,t} + \mu_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1.1)$$

où *i=1,2,3,…,N* et *t=1,2,3,…,T i* et *t* représentent respectivement les pays et les années, *TM* est un vecteur à une dimension qui prend en compte la moyenne du taux de mortalité des moins de 5 ans sur une période 3 ans, *INS* est le vecteur qui capte les institutions en moyenne sur 3 ans, $X_{i,t}$ le vecteur des autres déterminants de l'état de santé sur un intervalle de 3 ans, $\mu_{i,t}$ l'effet spécifique fixe ou aléatoire du pays *i*, $\varepsilon_{i,t}$ le terme d'erreur. De manière spécifique, on peut écrire :

$$TM_{i,t} = \theta_1 DEMO_{i,t} + \theta_2 PRO_{i,t} + \theta_3 CC_{i,t} + \theta_4 QR_{i,t} + \theta_5 EAP_{i,t} + \theta_6 TE_{i,t} + \beta_1 VAA_{i,t} + \beta_2 DPU_{i,t} + \beta_3 Ress\ Nat_{i,t} + \beta_4 TSB_{i,t} + \beta_5 POPrur_{i,t} + \beta_6 Prev_{i,t} + \beta_7 Surf_{i,t} + \varphi\ (Var\ muettes)_{i,t} + \mu_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1.2)$$

Les différentes variables contenues dans les équations (1.2) sont définies dans le tableau 1.

Tableau 1 : Liste des variables

Variables	**Définitions**
TM : Taux de mortalité des moins de 5 ans	Le taux de mortalité des enfants de moins de 5ans est la probabilité qu'un nouveau-né sur 1000 meurt avant d'atteindre l'âge de 5 ans.
DEMO : Institutions démocratiques	Mesure en moyenne sur 3 ans, les scores relatifs au degré de pluralisme politique et la transparence des processus électoraux, au degré de compétition dans l'élection du chef de l'exécutif, et au niveau de contraintes institutionnelles et politiques sur le chef de l'exécutif dans l'exercice de ses fonctions. Cet indicateur a des valeurs comprises entre -10 et +10
PRO : droits de propriété	le degré de respect de l'Etat de droit, l'indépendance du système judiciaire et la protection des propriétés privées par l'Etat. Cet indicateur a des valeurs comprises entre 0 et 10
TE : taille de l'Etat	les dépenses de consommation finale des administrations publiques comprennent toutes les dépenses courantes des administrations publiques au titre des achats de biens et de services.
CC : Contrôle de la corruption	le degré d'utilisation de l'autorité publique à des fins d'enrichissement personnel. Cet indicateur a des valeurs comprises entre -2,5 et +2,5
EAP : Efficacité des autorités publiques	la qualité des services publics, les performances de la fonction publique et son indépendance vis-à-vis des pressions politiques, et la crédibilité de l'engagement du gouvernement à l'égard de ces politiques. cet indicateur prend les valeurs comprises entre -2,5 et +2,5.
QR : Qualité de la régulation	la capacité des pouvoirs publics à élaborer et à appliquer de bonnes politiques et réglementations favorables au développement du secteur privé. Cet indicateur prend également des valeurs comprises entre -2,5 et +2,5
Ress Nat : Bénéfices des ressources naturelles	la somme des loyers du pétrole, du gaz naturel, du charbon (dur et doux), des minéraux et des forêts
DPU : Dépenses publiques	le pourcentage des dépenses publiques en santé sur le PIB
POPrur : Population rurale	la différence entre la population totale et la population urbaine.
VA: valeur Ajoutée Agricole en pourcentage du PIB	la production nette de l'agriculture (foresterie, pêche, chasse, culture) après avoir additionné tous les sortants et les entrants intermédiaires en pourcentage du Produit Intérieur Brut
Surf : Surface forestière	Les régions boisées sont des terres naturelles ou plantées abritant des arbres d'au moins 5 mètres in situ, qu'elles soient productives ou pas, et excluent les zones boisées des systèmes de production agricole et les arbres des parcs et jardins urbains.

PREV : Prévalence à la sous-alimentation	le pourcentage de la population dont l'apport alimentaire est insuffisant pour satisfaire les besoins en énergie alimentaire de façon continue
TSB : Taux de scolarisation Brut au cycle primaire	donne la scolarisation totale du primaire, peu importe l'âge et exprimé en proportion de la population totale.
Variables muettes	Pour prendre en compte les institutions informelles comme la religion

Source: Banque Mondiale (2018a, 2018b), Marshall et al. (2017) et Murphy et Lawson (2018) et Organisation Mondiale de la Santé (2016).

La spécification économétrique faite dans la présente partie souffre du problème d'endogénéité lié aux erreurs de mesure et à la simultanéité (Greene, 2005; Wooldridge, 2013). Les erreurs de mesure proviennent des scores des institutions qui sont agrégés (Kaufmann et al., 1999). La simultanéité quant à elle résulte du fait que la variable dépendante précisément le taux de mortalité et certaines variables explicatives comme les institutions, les dépenses publiques peuvent être déterminées en même temps (Acemoglu et al., 2014; Acemoglu et al., 2001). Ainsi, l'estimation par les Moindres Carrés Ordinaires est biaisée d'où la nécessité de recourir à des méthodes économétriques plus performantes comme la méthode des Doubles Moindres Carrés (DMC). Les DMC permettent d'affecter à chaque variable suspectée de souffrir des biais d'endogenéité au moins une variable instrumentale qui peut être la variable endogène retardée (Greene, 2005 ; Wooldridge, 2013).

Il existe de nombreux estimateurs DMC tels que les DMC à effets fixes et ceux à effets aléatoires. Le choix des DMC a été réalisé à l'aide du test de Hausman. Ce test permet d'effectuer le choix entre les effets fixes et ceux aléatoires, et de choisir le R^2 le plus adapté au modèle. Afin de voir si les résultats de l'estimation sont robustes, le test de sur-identification de Hansen a été effectué. Ce test permet de valider des instruments utilisés en présence d'hétéroscédasticité sur les résidus. Il est concluant si la probabilité associée est supérieure au seuil de 10 % (Greene, 2005). L'estimation est réalisée à l'aide du logiciel Stata 13.

IV. Discussion des résultats

Le tableau 2 en donne les principaux résultats de l'estimation. L'équation économétrique (1.2) a été estimée à la fois par les DMC à effets fixes et par les DMC à effets aléatoires.

Tableau 2 : Principaux résultats de l'estimation sur le taux de mortalité des moins de 5 ans

Variable dépendante : Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans		
Variables explicatives	Effets fixes	Effets aléatoires
Institutions démocratiques	**-0,229**	**-2,121**
	(1,115)	**(2,735)**
Droits de propriété	**-9,998*** **	**-13,22*** **
	(2,415)	**(4,244)**
Contrôle de la corruption	**-16,59***	**-4,363**
	(9,319)	**(19,78)**
Efficacité des autorités publiques	**2,891**	**-8,886**
	(10,19)	**(18,40)**
Qualité de la régulation	**35,11*** **	**27,65** **
	(9,557)	**(11,66)**
Taille de l'Etat	**-0,546**	**-1,789**
	(0,674)	**(1,877)**
Bénéfices tirés de ressources naturelles	0,241	0,237
	(0,281)	(0,335)
Surface forestière	-0,929**	-0,558
	(0,377)	(0,511)
Population rurale	1,583**	1,559**
	(0,661)	(0,686)
Prévalence à la sous-alimentation	-0,360	0,0391
	(0,315)	(0,708)
Taux de scolarisation brut au cycle primaire	-0,236*	-0,433**
	(0,134)	(0,195)
Valeur ajoutée agricole	-30,54***	-20,89***
	(4,823)	(5,773)
Constante	761,5***	559,8***
	(142,2)	(132,2)
Observations	110	10
Nombre de pays	22	22
R-square	0,833	0,737
Fisher (P-value)	0	0
Hansen (P-value)	1,109(0,2922)	
Hausman (P-value)	0,00	

Notes *: les valeurs entre parenthèses correspondent à l'écart-type corrigé de l'hétéroscédasticité. *** p<0,01 significatif à 1%, ** p<0,05 significatif à 5%, * p<0,1 significatif à 10%. Les variables en gras constituent les variables d'intérêt qui mesurent les différentes institutions.*

Source: Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2018a, 2018b), de Marshall et al. (2017), de Murphy et Lawson (2018) et de l'Organisation Mondiale de la Santé (2016).

Les résultats obtenus peuvent être interprétés sur le plan économétrique et sur le plan économique. En ce qui concerne le plan économétrique, le test de Fisher montre que les estimations sont globalement significatives car les probabilités associées sont inférieures à 1 %. Les R-squares montrent que la qualité de l'ajustement des estimations est relativement bonne puisqu'ils ont une valeur supérieure à 70 %. De plus, le test de de Hausman effectué conclut que c'est les DMC à effets fixes qui sont les plus pertinents. La P-value associée à ce test de spécification est de 0,00 (inférieur au seuil de 5 %). Par ailleurs, le test de sur-identification de Hansen valide les instruments utilisés pour les estimations. La P-value associée est supérieure au seuil de 10 %. Ainsi les résultats économétriques obtenus sont robustes, l'interprétation économique est donc basée sur les DMC à effets fixes présentés dans le tableau 2.

Sur le plan économique, les résultats obtenus sont hétérogènes. S'agissant des institutions politiques, il est remarqué qu'en moyenne les institutions démocratiques n'exercent pas d'influence sur le taux de mortalité. En effet, le coefficient associé à ces institutions n'est pas significatif. C'est donc dire qu'il n'existe pas une relation causale entre les institutions démocratiques et le taux de mortalité des moins de 5 ans. Ce qui est en phase avec Mulligan et al. (2004) qui ne trouvent aucune relation entre le régime politique et les dépenses pour améliorer le bien-être. Ce résultat est contraire aux travaux théoriques et empiriques de Besley et Kudamatsu (2006), Barnish et al. (2018) et Okada (2018) qui montrent que les pays démocratiques améliorent l'état de santé.

De même en moyenne, les institutions économiques, la taille de l'Etat n'exercent aucune influence sur l'état de santé des enfants de moins de 5 ans en Afrique subsaharienne. Ce qui s'illustre par le coefficient associé non significatif. Cette situation qui semble aller contre l'intuition peut être expliquée par le fait que la taille de l'Etat dans l'économie est encore en dessous du seuil estimé optimal présent dans les travaux théoriques. Karras (1996) montre que la taille optimale de l'Etat en Afrique doit être comprise entre 18 % et 20 %. Or les statistiques calculées montrent que la taille de l'Etat est de 13,57 % en moyenne (voir annexe 1). Davantage, ce résultat conforte la proposition de la déclaration d'Abuja selon laquelle 15 % des dépenses publiques totales doivent être allouées à la santé en Afrique (Organisation Mondiale de la Santé, 2014a).

Les institutions de régulation du marché quant à elles ont en moyenne des effets contrastés sur la santé enfants de moins de 5 ans. D'une part, il est remarqué que l'efficacité des autorités publiques n'a en moyenne aucun effet sur le taux de mortalité contrairement au contrôle de la corruption qui réduit en moyenne le taux de mortalité des moins de 5 ans. Le coefficient estimé pour l'indicateur contrôle de la corruption est négatif et significatif au seuil de 10 %. Ce résultat est similaire à ceux de Rajkumar et Swaroop (2008) et contraire aux travaux de Lambsdorff (2003).

D'autre part, il est remarqué que la qualité de la régulation actuelle a des effets néfastes sur la santé des enfants de moins de 5 ans. Ce qui s'illustre par le coefficient associé significatif et positif au seuil de 1 %. Ce résultat montre que la capacité des pouvoirs publics à élaborer et à appliquer de bonnes politiques et réglementations favorables au développement de l'initiative privée dans la santé a pour le moment des effets néfastes sur l'état de santé des enfants. L'une des explications à ce résultat peut être la limite des ressources financières nécessaires à l'implémentation de telles politiques. En effet, l'implémentation de la qualité de la régulation suscite en général des coûts financiers énormes. C'est dans ce sens que Ngalande-Banda et Walt (1995) montrent que malgré la régulation relativement stricte au Malawi, le respect en matière de normes des médicaments n'est pas effectif en raison des ressources limitées. En plus, Kumaranayake (1997) montre que les mécanismes de régulation appropriés sont difficiles à mettre en œuvre pour les pays en développement ceci dû aux coûts élevés associés.

Par ailleurs, les droits de propriété concourent à l'amélioration de l'état de santé des enfants de moins de 5 ans en Afrique subsaharienne. Il est constaté en moyenne que, le coefficient associé aux droits de propriété est significatif et négatif au seuil de 1 %. Conformément à la littérature, les droits de propriété peuvent améliorer l'état de santé des enfants par la création et la disponibilité des moyens financiers qui peuvent être alloués aux soins de santé. Apostériori Allendorf (2007) montre que la possession des droits de propriété sur la terre par les femmes améliore la santé des enfants au Népal. De plus, Norton (1998) se

sert de l'Indice de Développement Humain pour montrer que les droits de propriété sécurisés améliorent le bien être des habitants pauvres.

Les autres déterminants de la santé quant à eux ont des effets qui cadrent avec les prévisions de la littérature. Précisément, la valeur ajoutée agricole et l'éducation sont des sources d'amélioration de la santé des enfants en Afrique subsaharienne. Il est remarqué qu'en moyenne, les coefficients associés à ces déterminants sont significatifs et négatifs aux seuils respectifs de 1 % et de 10 %. C'est donc dire que le revenu agricole et l'éducation peuvent être améliorés l'état de santé. Ces résultats cadrent respectivement avec ceux de Benzeval et Judge (2001) et de Tåhlin (1989) qui ont établi une relation causale positive entre le revenu et l'état de santé car un faible revenu peut être source de mauvais état de santé ainsi que, ceux de Ross et Wu (1996) ou de Cutler et Lleras-Muney (2006) qui ont montré que l'éducation affecte positivement la santé. Par ailleurs, les résultats montrent que l'urbanisation joue un rôle important pour la santé des moins de 5 ans. Il est remarqué que le fait de vivre dans un environnement rural dans la zone subsaharienne accroît le taux de mortalité des moins de 5 ans. En effet, le coefficient estimé est significatif et positif au seuil de 5 %. Ce résultat est similaire aux travaux de Eberhardt et Pamuk (2004) et de Mansfield et al. (1999) qui ont montré que la prévalence à une mortalité prématurée est plus élevée au sein de la population rurale.

CONCLUSION

Les institutions ont généralement des effets sur l'activité économique y compris sur l'amélioration des conditions de santé. Aussi, l'objectif du présent article est de déterminer empiriquement les institutions qui influencent l'état de santé en Afrique subsaharienne notamment celui des enfants de moins de 5 ans. A l'aide d'un modèle en panel estimé par les DMC, il a été révélé d'une part, que institutions de régulation du marché ont un effet contrasté sur l'état de santé des enfants des moins de 5 ans en raison des effets néfastes de la qualité de la régulation actuelle. Les droits de propriété quant à eux favorisent l'état de santé des enfants. D'autre part, les institutions démocratiques et celles de stabilisation (taille de l'Etat) n'ont pas d'effets sur le taux de mortalité des moins de 5 ans. Ainsi, les autorités publiques dans le souci d'améliorer la santé des enfants, devraient accroître leur taille dans l'économie afin de se rapprocher de la taille optimale de l'Etat et réduire les effets mitigés de la qualité de régulation dans le secteur de la santé qui nécessite des ressources financières importantes. L'accroissement de la période d'étude, la prise en compte des réformes institutionnelles ainsi que la durée leurs effets sur l'état de santé peuvent être des pistes futures d'investigation pour mieux saisir les contours de la relation qui existe entre les institutions et la santé.

V. Références bibliographiques

Acemoglu, D., Gallego, F. A. and Robinson, J. A. 2014. Institutions, Human Capital, and Development. *Annual review of economics*, 6(1) : 875-912.

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. A. 2001. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American economic review*, 91(5) : 1369-1401.

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. A. 2005. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. In *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.). Elsevier : 385-472.

Acemoglu, D. and Robinson, J. A. 2010. The Role of Institutions in Growth and Development. *Review of economics and institutions*, 1(2) : 1-33.

Alchian, A. A. and Demsetz, H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American economic review*, 62(5) : 777-795.

Allendorf, K. 2007. Do Women's Land Rights promote Empowerment and Child Health in Nepal? *World development*, 35(11) : 1975-1988.

Arrow, K. J. 1963. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American economic review*, 53(5) : 941-973.

Azfar, O. and Gurgur, T. 2008. Does Corruption affect Health Outcomes in the Philippines? *Economics of governance*, 9(3) : 197-244.

Banque Mondiale. 2017. *Evaluation des politiques et des institutions en Afrique* Retrieved from www.worldbank.org/africa/CPIA.

Banque Mondiale. 2018a. *World Development Indicators*. Retrieved from www.worldbank.org, Banque Mondiale, Washington, DC.

Banque Mondiale. 2018b. *Worldwide Governance Indicators*. Retrieved from www.worldbank.org, Banque Mondiale, Washington, DC.

Barnish, M., Tørnes, M. and Nelson-Horne, B. 2018. How much Evidence is there that Political Factors are related to Population Health Outcomes? An Internationally Comparative Systematic Review. *BMJ open*, 8(10) : 1-10.

Benzeval, M. and Judge, K. 2001. Income and Health: The Time Dimension. *Social science and medicine*, 52(9) : 1371-1390.

Besley, T. and Kudamatsu, M. 2006. Health and Democracy. *American economic review*, 96(2) : 313-318.

Cutler, D. M. and Lleras-Muney, A. 2006. Education and Health: Evaluating Theories and Evidence. *Working paper* N°12352.

Deacon, R. T. 2009. Public Good Provision under Dictatorship and Democracy. *Public choice*, 139(1-2) : 241-262.

Deininger, K. and Mpuga, P. 2005. Does Greater Accountability improve the Quality of Public Service Delivery? Evidence from Uganda. *World development*, 33(1) : 171-191.

Eberhardt, M. S. and Pamuk, E. R. 2004. The Importance of Place of Residence: Examining Health in Rural and Nonrural Areas. *American journal of public health*, 94(10) : 1682-1686.

Filmer, D. and Pritchett, L. 1999. The Impact of Public Spending on Health: Does Money Matter? *Social science and medicine*, 49(10) : 1309-1323.

Fondation Mo Ibrahim. 2016. *Indice Ibrahim de la Gouvernance en Afrique 2016*. Retrieved from Rapport annuel, Mo Ibrahim Foundation, Dakar.

Greenberg, W. and Kamin, D. 1993. Property Rights and Payment to Patients for Cell Lines derived from Human Tissues: An Economic Analysis. *Social science and medicine*, 36(8) : 1071-1076.

Greene, W. 2005. *Econométrie*. France: 5ème édition française dirigée par Schlacther D. et al. Paris, Pearson Education.

Grossman, M. 1972. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. *Journal of political economy*, 80(2) : 223-255.

Gupta, S., Davoodi, H. and Tiongson, E. 2001. Corruption and the Provision of Health Care and Education Services. In *The Political Economy of Corruption*. Routledge : 123-153.

Karras, G. 1996. The Optimal Government Size: Further International Evidence on the Productivity of Government Services. *Economic inquiry*, 34(2) : 193-203.

Kaufmann, D., Kraay, A. and Zoido-Lobaton, P. 1999. Governance Matters. *The World Bank, Policy Research Working Paper* N° 2196.

Klarman, H. A. 1965. Ethics and Economics of Medical Care: The Case for Public Intervention in Financing Health and Medical Services. *Medical care*, 3(1) : 59-62.

Klomp, J. and De Haan, J. 2008. Effects of Governance on Health: A Cross-National Analysis of 101 Countries. *Kyklos*, 61(4) : 599-614.

Kumaranayake, L. 1997. The Role of Regulation: Influencing Private Sector Activity within Health Sector Reform. *Journal of international development*, 9(4) : 641-649.

Lafarge, H. 1988. Les approches de la demande en économie de la santé. *Revue d'économie politique*, 98(4) : 447-457.

Lake, D. A. and Baum, M. A. 2001. The Invisible Hand of Democracy: Political Control and the Provision of Public Services. *Comparative political studies*, 34(6) : 587-621.

Lambsdorff, J. G. 2003. How Corruption affects Productivity. *Kyklos*, 56(4) : 457-474.

Mansfield, C. J., Wilson, J. L., Kobrinski, E. J. and Mitchell, J. 1999. Premature Mortality in the United States: The Roles of Geographic Area, Socioeconomic Status, Household Type, and Availability of Medical Care. *American Journal of public health*, 89(6) : 893-898.

Marshall, N. G., Gurr, T. R. and Jaggers, K. 2017. *Polity IV Project: Dataset Users' Manual*. Retrieved from www.systemicpeace.org.

McGuire, A., Parkin, D., Hughes, D. and Gerard, K. 1993. Econometric Analyses of National Health Expenditures: can positive Economics help to answer Normative Questions? *Health economics*, 2(2) : 113-126.

McPake, B., Asiimwe, D., Mwesigye, F., Ofumbi, M., Ortenblad, L., Streefland, P., et al. 1999. Informal Economic Activities of Public Health Workers in Uganda: Implications for Quality and Accessibility of Care. *Social science and medicine*, 49(7) : 849-865.

Meltzer, A. H. and Richard, S. F. 1981. A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of political economy*, 89(5) : 914-927.

Milgrom, P. and Roberts, J. 1988. Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future. *Canadian journal of economics*, 21(3) : 444-458.

Murphy, R. H. and Lawson, R. A. 2018. Extending the Economic Freedom of the World Index to the Cold War Era. *Cato journal*, 38(1) : 265-284.

Nations Unies. 2015. *Objectifs du Millénaire pour le Développement*. Retrieved from www.un.org, Washington, DC.

Ngalande-Banda, E. and Walt, G. 1995. The Private Health Sector in Malawi: Opening Pandora's Box? *Journal of international development*, 7(3) : 403-421.

Niskanen, W. A. 1997. Autocratic, Democratic, and Optimal Government. *Economic inquiry*, 35(3) : 464-479.

Nogues, J. J. 1993. Social Costs and Benefits of Introducing Patent Protection for Pharmaceutical Drugs in Developing Countries. *Developing economies*, 31(1) : 24-53.

North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. UK: Cambridge University Press.

North, D. C. 1991. Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1) : 97-112.

Norton, S. W. 1998. Poverty, Property Rights, and Human Well-Being: A Cross-National Study. *Cato journal*, 18(2) : 233-245.

Okada, K. 2018. Health and Political Regimes: Evidence from Quantile Regression. *Economic systems*, 42(2) : 307-319.

Olafsdottir, A. E., Reidpath, D. D., Pokhrel, S. and Allotey, P. 2011. Health Systems Performance in Sub-Saharan: Governance, Outcome and Equity. *BMC public health*, 11(237) : 1-8.

Organisation Mondiale de la Santé. 2014a. *La santé des populations : les mesures efficaces*. Retrieved from Rapport de la santé dans la région africaine, Bureau régional de l'OMS de l'Afrique.

Organisation Mondiale de la Santé. 2014b. *World Health Statistics 2014*. Retrieved from OMS: WHO/HIS/HSI/14.1.

Organisation Mondiale de la Santé. 2016. *National Health Accounts*. Retrived from www.who.int,World Health Organization, Geneva.

Organisation Mondiale de la Santé. 2019. *World Health Statistics:Monitoring Health for the SDGs, Sustainable Development Goals*. Retrieved from www.who.int, World Health Organization, Geneva.

Rajkumar, A. S. and Swaroop, V. 2008. Public Spending and Outcomes: Does Governance Matter? *Journal of development economics*, 86(1) : 96-111.

Rodrik, D. 2000. Institutions for High-Quality Growth: What they are and how to acquire them. *Studies in comparative international development*, 35(3) : 3-31.

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. 2004. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of economic growth*, 9(2) : 131-165.

Ross, C. E. and Wu, C.-L. 1996. Education, Age, and the Cumulative Advantage in Health. *Journal of health and social behavior*, 37(1) : 104-120.

Royalty, A. B. 2000. Tax Preferences for Fringe Benefits and Workers' Eligibility for Employer Health Insurance. *Journal of public economics*, 75(2) : 209-227.

Sen, A. K. 1999. *Development as Freedom*. New York, Alfred A. Knopf.

Subramanian, A. 1995. Putting some Numbers on the TRIPS Pharmaceutical Debate. *International journal of technology management*, 10(2-3) : 252-268.

Tåhlin, M. 1989. The Value and Costs of Work: A Study of the Consequences of Wage Labour for the Individual. *European sociological review*, 5(2) : 115-131.

Transparency International. 2016. *Corruption Perceptions Index 2016*. Retrieved from www.transparency.org, Berlin.

Van Arkadie, B. 1989. *The Role of Institutions in Development*. Retrieved from www.worldbank.org, Washington, DC.

Weingast, B. R. and Marshall, W. J. 1988. The Industrial Organization of Congress. *Journal of political economy*, 96(1) : 132-163.

Williams, A. and Cookson, R. 2000. Equity in Health Care Finance and Delivery. In *Handbook of Health Economics*, A. Wagstaff & E. van Doorslaer (Eds.). Elsevier : 1803-1862.

Williamson, O. E. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking ahead. *Journal of economic literature*, 38(3) : 595-613.

Wise, M. and Sainsburry, P. 2007. Democracy: The Forgotten Determinant of Mental Health. *Health promotion journal of Australia*, 18(3) : 177-183.

Wooldridge, J. M. 2013. *Introduction à l'économétrie: Une approche moderne*. Traduction de la 5ème édition américaine par André P., Béreau S., M. de Rupelle, Durré A., Gnabo J.-Y., Heuchenne C., Leturcq M. et Petitjean M.: De Boeck.

Annexes

Annexe 1: Statistiques descriptives des différentes variables

Variables	Observations	Moyenne	Ecart-Type	Minimum	Maximum
Taux de mortalité des moins de 5 ans pour 1000	110	92,71	40,15	14,37	194,73
Institutions démocratiques	110	3,66	4,43	-4	10
Droits de propriété	110	4,16	1,48	1,58	7,16
Contrôle de la corruption	110	-0,53	0,62	-1,44	1,05
Efficacité des autorités publiques	110	-0,55	0,63	-1,8	1,02
Qualité de la régulation	110	-0,41	0,55	-1,42	1,08
Taille de l'Etat	110	13,57	4,37	2,36	25,39
Bénéfices tirés des ressources naturelles	110	10,88	10,45	0,001	55,3
Population rurale	110	62,39	14,73	32,85	85,13
Surface forestière	110	24,4	17,9	0,9	65,9
Taux de scolarisation brut au cycle primaire	110	102,08	21,67	42,95	145,86
Prévalence à la sous-alimentation	110	22,76	12,7	4,43	59,1
Dépenses publiques	110	1,81	1,18	0,5	6,59
Valeur ajoutée agricole	110	21,56	1,3	19,01	25,33

Source: Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2018a, 2018b), de Marshall et al. (2017), de Murphy et Lawson (2018) et de l'Organisation Mondiale de la Sante (2016

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

RÉFORME DU RÉGIME DES RENTES DU QUÉBEC, VERS UN RENFORCEMENT DE L'ÉQUITÉ INTERGÉNÉRATIONNELLE?

Éliane RACINE
Étudiante au doctorat, École de relations industrielles
Université de Montréal, Canada
eliane.racine@umontreal.ca

RÉSUMÉ – Les changements démographiques en cours au Canada et au Québec ont amené plusieurs changements dans le marché du travail et dans les politiques publiques. Les régimes de retraite publics, comme le Régime de rentes du Québec (RRQ), sont affectés par ces changements et c'est, entre autres pour « préserver l'équité intergénérationnelle », que le RRQ a été bonifié en 2018. Toutefois l'équité intergénérationnelle n'a pas été définie ni évaluée avant de procéder au changement. Dans le cadre de cette communication, nous présenterons les résultats de l'étude sur l'impact des modifications au RRQ entre 1997 et 2018 sur l'équité intergénérationnelle au Québec. Pour ce faire, nous avons utilisé le taux de taxes nettes pour la vie résiduelle (TTNVR) pour évaluer l'impact sur l'équité intergénérationnelle dans l'ensemble des interactions entre un individu et l'État ainsi que le taux de rendement interne (TRI) pour évaluer l'impact à même la politique. Cette étude nous montre que l'impact de la bonification du RRQ est plutôt modeste sur l'équité intergénérationnelle.

Mots clés : équité intergénérationnelle- régime de retraite public- taux de taxes nettes pour la vie résiduelle

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Au Québec, l'espérance de vie a augmenté, passant de 74,9 ans en 1980 à 82,2 ans en 2013 pour un nouveau-né (Statistique Canada, 2018c,Tableau 39-10-0007-01). En même temps, le taux de natalité et le taux de fécondité ont diminué (Institut de la statistique du Québec, 2019a, 2019b). Cela contribue au phénomène de vieillissement de la population qui

correspond à un plus grand nombre de personnes âgées de plus de 45 ans qu'il n'y a de personnes âgées de moins de 24 ans (Béjaoui, 2012).

Le fait qu'il n'y ait pas de signe que ce problème est sur le point de se résorber entraine des questionnements quant aux politiques publiques et aux politiques de redistribution. Effectivement, le vieillissement de la population est notamment associé à une augmentation des dépenses en prestations sociales (Galasso et Profeta, 2014),une augmentation des dépenses en santé (Kershaw et Anderson, 2016) et peut aussi affecter les régimes de retraite(OECD, 2017).

Cela a amené certains changements dans les lois dans le but de favoriser l'équité intergénérationnelle. Dans le cadre de cette présentation, nous nous intéresserons à l'impact des modifications qui ont été apportées, entre 1997 et 2018, au Régime des rentes du Québec (RRQ) dans le but de préserver l'équité intergénérationnelle. Plus précisément, nous regarderons comment les modifications ont affecté l'équité entre les générations à même la politique et dans l'ensemble des politiques.

Dans un premier temps, nous définirons ce que nous entendons par équité intergénérationnelle. Dans un deuxième temps, nous présenterons brièvement le RRQ et les modifications qui ont été apportées au régime. Dans un troisième temps, nous présenterons la méthode ainsi que les données qui seront utilisées pour réaliser l'étude. Cela nous amènera à regarder et commenter les résultats obtenus. Puis, nous terminerons avec une discussion sur les résultats obtenus.

Équité intergénérationnelle

L'équité intergénérationnelle peut être définie de différente manière et elle peut référer à différents types d'équité. Selon Piachaud, Macnicol et Lewis(2009), nous pouvons nous intéresser à quatre catégories d'équité : l'équité entre les générations contemporaines et futures, l'équité entre les générations contemporaines, l'équité dans les transferts intergénérationnels privés ou encore à l'équité entre les générations dans les transferts publics. Le type d'équité choisi influencera les enjeux qui seront étudiés. Par exemple, si l'on s'intéresse à l'équité intergénérationnelle dans les transferts privés, alors on étudiera probablement les échanges entre des générations d'une même famille (Piachaud et al., 2009). Dans ce cas-ci, nous nous intéresserons plutôt à l'équité intergénérationnelle dans les transferts publics entre des générations contemporaines. La définition d'équité intergénérationnelle utilisée sera celle de Marshall, Cook et Marshall (1993) pour qui l'équité intergénérationnelle réfère à une égalité de traitement et des chances pour chaque génération (cité dans Foot et Venne, 2004, p. 6).

Le RRQ

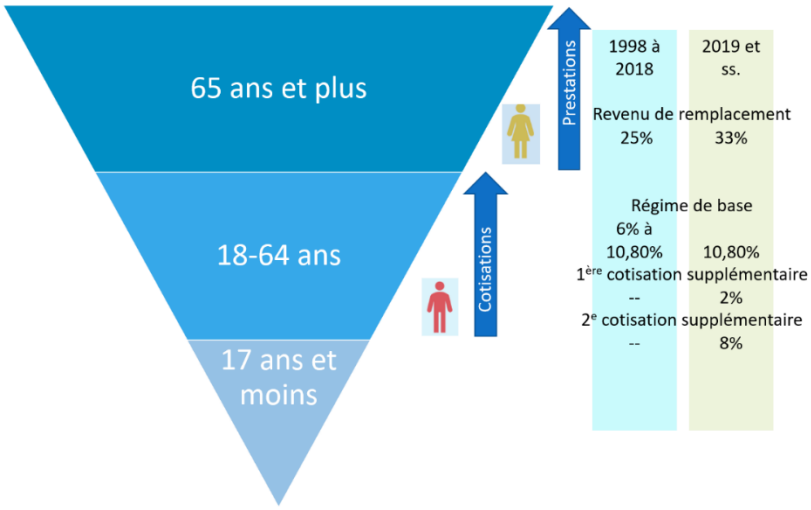
Nous allons maintenant prendre un moment pour s'intéresser au RRQ et aux modifications qui ont été apportées au programme. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) utilise une classification à trois paliers pour comparer les différentes structures de retraite en place dans les pays. Selon ce système, le premier palier est composé de prestations de base offerte à tous*(OCDE, 2016).* Au Canada, cela correspond à la

pension de sécurité de vieillesse et au supplément de revenu garanti dont le montant peut varier en fonction du nombre d'années de résidence dans le pays. Le deuxième palier correspond aux régimes de retraite obligatoires liés au travail où se retrouvent le RRQ, un régime de retraite public, et les régimes de retraite offerts par les employeurs *(OCDE, 2016).* Finalement, le dernier palier est composé de l'épargne de retraite facultative (OCDE, 2016).

Les types de régimes offerts par les États et le niveau de remplacement de revenu peuvent varier d'un pays à l'autre. Au Canada et au Québec, les travailleurs doivent compléter leur revenu de retraite avec des régimes de retraite complémentaires facultatifs (D'Amours et al., 2013). À titre comparatif, en France, on retrouve plutôt un régime de base accompagné d'un régime complémentaire obligatoire (D'Amours et al., 2013).

La figure 1 nous permettra de mieux comprendre comment fonctionne le RRQ et quelles sont les modifications principales qui ont été apportées dans la loi en 2018. Les changements votés en 2018 sont entrés en vigueur en 2019.

Figure 1: Interprétation schématique des modifications au RRQ



Source : Racine (2019)

D'abord, nous pouvons voir que les individus commencent à contribuer au RRQ à l'âge de 18 ans et les contributions arrêtent avec la prise de la retraite, qui est prévue à 65 ans dans la Loi sur le régime des rentes du Québec (2018). Une personne pourrait choisir de se retirer avant l'âge de 65 ans, mais cela sera accompagné de sanctions économiques sur les prestations alors qu'un report de la retraite à un âge plus tardif est accompagné d'une bonification.

Ensuite comme le montre la pyramide inversée, qui représente la situation démographique actuelle du Québec, il y a plus de prestataires que de contributeurs dans le régime. Le mécanisme de capitalisation des contributions, instauré en 1997, permet d'assurer que le régime de retraite pourra fournir le montant prévu à la retraite de chacun(Ménard et Billig,

2013). Les prestations données au courant de la retraite représentent un remplacement du revenu de 25% entre 1998 et 2018 (Ménard et Billig, 2013). Afin de s'assurer que l'on soit toujours en mesure d'offrir ce niveau de remplacement du revenu, les contributions ont augmenté de 6% à 10,80% entre 1998 et 2018(Loi sur le régime des rentes du Québec, L.R.Q, 2018, R-9, 2018). En 1997, le gouvernement augmente de 5,6% à 6% le taux de cotisation et il prévoit une augmentation supplémentaire progressive des cotisations de 1998 à 2004 et de 2011 à 2017 pour pouvoir continuer d'offrir les prestations prévues par la loi (Retraite Québec, 2016b).

Si l'on s'intéresse maintenant aux modifications apportées dans la loi en 2018, on peut voir que le remplacement de revenu a augmenté de 25% à 33%(Loi sur le régime des rentes du Québec, L.R.Q, 2018, R-9, 2018). Pour offrir cette nouvelle mesure, les travailleurs se sont vu imposer une nouvelle contribution supplémentaire de 2%(Loi sur le régime des rentes du Québec, L.R.Q, 2018, R-9, 2018). Cette mesure s'applique à l'ensemble des travailleurs alors qu'une deuxième contribution supplémentaire a été mise en place pour les individus qui gagnent un revenu de travail plus important que le maximum des gains admissibles. Ce maximum est fixé chaque année. Ce choix d'ajouter une seconde contribution supplémentaire pour les travailleurs gagnant des revenus d'emploi plus élevé est que la hauteur du remplacement de revenu soit bel et bien de 33%. Cela n'était pas le cas dans le régime en vigueur précédemment où ces travailleurs avaient un remplacement de revenu de moins de 25%(Retraite Québec, 2016a).

Plusieurs études se sont penchées sur les modifications proposées dans les régimes de retraite publics au Canada et au Québec. Notamment sur la rentabilité économique des propositions(Boisclair, Lacroix, Marchand et Michaud, 2016), les manières de rééquilibrer les régimes de retraite publics (Carrière, Légaré, Léger St-Cyr, Ronteix et Diaconu, 2015) ou encore les alternatives pour pallier le vieillissement de la population (Hering et Klassen, 2010). Pourtant, aucune étude n'a cherché à savoir quel serait l'impact de ce changement au RRQ sur les différentes générations. À cet égard, il est important de rappeler que dans sa présentation du projet de loi, le gouvernement prétendait que les changements permettraient de préserver l'équité intergénérationnelle (Retraite Québec, 2016a, p.7). Si l'équité intergénérationnelle n'a jamais été évaluée dans le RRQ, comment peut-on savoir quel impact la modification de la loi a eu sur cette équité?

En procédant à une première évaluation de l'impact des modifications dans le RRQ sur l'équité intergénérationnelle, nous serons en mesure de prendre des décisions plus éclairées lorsqu'il sera question de mettre en place des changements qui peuvent affecter les générations telles qu'une augmentation de l'âge de la retraite, une modification dans les prestations ou une modification dans les contributions.

De plus, puisque cette politique n'est pas la seule qui permet un transfert entre les générations, il sera pertinent d'évaluer comment ce changement affecte l'équité intergénérationnelle dans l'ensemble des politiques publiques. Ce type d'évaluation pourrait permettre de voir s'il faut faire des modifications aux programmes et politiques publiques afin de respecter l'équité intergénérationnelle.

Évaluation de l'équité intergénérationnelle

Nous allons maintenant voir comment nous pouvons procéder pour évaluer l'équité intergénérationnelle dans les politiques publiques. Au Canada certaines études se sont intéressées à l'équité intergénérationnelle dans les finances publiques, mais ces études portaient davantage sur l'équité intergénérationnelle entre les générations vivantes et futures, alors qu'ici nous cherchons à voir l'impact de la modification sur des générations vivantes. À titre indicatif, les études de Vaillancourt et Oreopoulos (1998) et Mahboubi (2019) utilisent la comptabilité intergénérationnelle telle que développée par Auerbach, Gokhale et Kotlikoff (1994) qui permet de déterminer quelle génération s'acquittera du fardeau fiscal. La force de la comptabilité intergénérationnelle comparativement à d'autres méthodes comme la soutenabilité financière est justement qu'elle permet de s'intéresser à l'enjeu générationnel plutôt qu'à la solvabilité budgétaire (Howse, 2014).

Toutefois, cette méthode, qui n'est pas une prédiction, mais bien une projection permet surtout d'évaluer et de comparer le fardeau fiscal des nouveau-nés avec celui des futures générations (Auerbach et al., 1994). Ici, nous cherchons plutôt à comprendre les impacts des modifications sur les générations contemporaines pour le reste de leur vie. Pour réussir à faire cela, nous utiliserons plutôt le taux de taxes nettes pour la vie résiduelle (TTNVR), qui découle de la comptabilité intergénérationnelle, mais qui permet de comparer des individus avec le même nombre d'années de vie résiduelle entre eux (Pertile, Polin, Rizza et Romanelli, 2015). La prochaine section permettra de voir, en détail, comment calculer le TTNVR.

TTNVR

Le calcul suivant, développé par Pertile et al. (2015, p. 32-34), permet de comparer deux individus de générations différentes en comparant leur ratio de taxes nettes sur les revenus gagnés au cours du restant de la vie de l'individu[1].

$$(1) TTNVR_{k,\hat{t}} = \frac{\sum_{s=\hat{t}}^{k+D} (tax_{k,s} - exp_{k,s})(1+r)^{-(s-\hat{t})}}{\sum_{s=\hat{t}}^{k+D} y_{k,s}(1+r)^{-(s-\hat{t})}}$$

Où TTNVR représente le taux de taxes nettes pour la vie résiduelle, k représente la cohorte qui est née à l'année k $\hat{t}$ représente l'année ajustée de référence où $\hat{t} \leq t$, avec t étant l'année de référence.

Au numérateur, on retrouve le compte générationnel ajusté pour la cohorte k. Dans le cas des générations vivantes, on inclut les taxes nettes pour l'année $\hat{t}$ et l'ensemble des années suivantes jusqu'à la mort de la personne. D étant l'âge maximal et s l'année fiscale étudiée. $tax_{k,s}$ représente l'ensemble des taxes et impôts payés par l'individu de la cohorte k pour l'année s alors que $exp_{k,s}$ représente l'ensemble des transferts reçus par un individu de la cohorte k pour l'année s. Finalement, r représente le taux d'escompte.

Le dénominateur, quant à lui, est composé de la somme des revenus totaux d'un individu de la cohorte k pour l'ensemble des années comprises entre $\hat{t}$ et sa mort. Les revenus totaux

[1] Pour l'explication détaillée du passage de la comptabilité intergénérationnelle au TTNVR, nous vous invitons à consulter l'article de Pertile et al. (2015)

sont représentés par $y_{k,s}$ dans l'équation. En divisant les taxes nettes par les revenus gagnés, on peut calculer plus précisément le fardeau des paiements puisque les taxes et impôts nets ont un poids différent en fonction des revenus gagnés (Pertile et al., 2015).
Contrairement à l'équation de la comptabilité intergénérationnelle, cette équation utilise une année ajustée de référence, qui est antérieure à l'année de référence, et qui permet la comparaison de deux individus à deux moments donnés.

Dans ce cas-ci, puisque nous cherchons à évaluer l'impact des modifications du RRQ entre 1997 et 2018, nous utiliserons 2018 comme année de référence et 1998 comme année de référence ajustée. Le choix de 1998 comme année de référence antérieure s'explique par la disponibilité des données et la mise en place des mesures de la réforme de 1997. Pour que l'on puisse comparer les individus, il faut que ceux-ci aient la même durée de vie résiduelle. Étant donné que le début des contributions au RRQ est à 18 ans, nous prendrons 18 ans comme âge de base pour les deux cohortes. Pour l'espérance de vie, nous utiliserons l'espérance de vie moyenne au Québec qui est de 82,9 ans (Statistique Canada, 2018c, Tableau: 39-10-0007-01) et nous l'arrondirons à 83 ans.

TRI

Comme nous avons pu le voir dans la section précédente, le TTNVR permet de vérifier si les modifications au RRQ ont un impact sur l'interaction globale, sous forme de taxes et de transferts, entre le gouvernement et les individus. Toutefois, il ne permet pas de savoir si, à même la politique du RRQ, il y a des impacts différents sur les générations. Pour réussir à faire cela, nous utiliserons plutôt le taux de rendement interne (TRI). Le TRI a été utilisé pour évaluer l'impact sur les générations avant les modifications par Retraite *Québec(2016b)* et plus récemment, il a été utilisé pour faire une comparaison du RRQ entre les hommes et les femmes (St-Maurice, Genest-Grégoire, Godbout et Dupras, 2019). Pour procéder à ce calcul, il faut avoir accès à l'ensemble des valeurs actualisées des contributions et des prestations *(Ménard et Billig, 2013),* comme nous pouvons le voir dans la formule 2 :

$$(2) Cont_t = \sum_{t=1}^{n} \frac{Prest_t}{(1+i)^t}$$

Où $Cont_t$ correspond à l'ensemble des contributions faites au courant de la vie de l'individu, n correspond au nombre d'années que les prestations sont reçues, t à l'année en question, $Prest_t$ correspond à l'ensemble des prestations qui seront reçues au courant de la vie de l'individu et i au taux de rendement interne.

Les contributions deviennent le coût de l'investissement si l'on utilise la formule classique du TRI alors que les prestations représentent les revenus de l'investissement.
Donc, nous évaluerons, d'abord, le TTNVR pour des individus appartenant à différentes générations en 1998 et en 2018. Pour ces mêmes individus, nous évaluerons également le TRI afin de voir si les modifications dans la loi sur le RRQ ont des impacts différents sur les générations. Avec ces deux calculs, nous pourrons voir si l'égalité de traitement et de chances est respectée dans les modifications faites au RRQ. La prochaine section permettra de détailler les données utilisées pour procéder aux calculs ainsi que les scénarios de comparaison utilisés.

Données et scénarios

Tableau 1 : Types de données et base de données utilisées

Types de données	**Base de données**
Transferts fédéraux	SPSD/M Version 26(2018a)
Transferts provinciaux	SPSD/M Version 26(2018a)
Transferts éducation	Statistiques du Ministère de l'Éducation du Québec(2002; 2017, 2018) et plan budgétaire du Québec 2018-2019(2018a)
Transferts santé	Institut canadien d'information en santé (2018) et plan budgétaire du Québec 2018-2019(2018b)
Taxes fédérales	SPSD/M Version 26(2018a)
Taxes provinciales	SPSD/M Version 26(2018a)
Revenu de travail	Statistique Canada (Tableau 11-10-0239-01, 2017)
Taux de cotisation, prestation et montant des gains admissibles	Loi sur le régime des rentes du Québec(2018)

Comme nous pouvons voir à l'aide du tableau 1, il faut avoir accès à plusieurs sources de données pour réaliser le calcul du TTNVR. La plupart des données proviennent du logiciel de Statistique Canada : la Base de données et modèle de simulation de politique sociale (BD/MSPS version 26.0). Le logiciel permet d'avoir accès aux données fiscales par âge pour les Canadiens et Canadiennes de 1997 à 2018. Ces données proviennent de plusieurs enquêtes réalisées par Statistique Canada ou de données administratives provenant notamment des déclarations d'impôts (Statistique Canada, 2018b). De plus, il comprend des données estimées à partir des données récoltées pour les années 2019 à 2023. La base de données contenait déjà les changements au RRQ pour les données disponibles de 2019 à 2023. Cependant, cette base de données ne contient pas l'information quant aux transferts faits par le gouvernement en éducation et en santé. Pour réussir à calculer les transferts en santé et en éducation par âge et pour un individu nous avons utilisé l'information disponible du Ministère de l'Éducation, du plan budgétaire de 2018-2019 ainsi que l'information disponible auprès de l'Institut canadien d'information en santé.

Ensuite, puisque nous nous intéressons particulièrement au RRQ, nous avons dû procéder au calcul des contributions et des prestations faites au cours de la vie d'un individu. Nous avons donc fait les calculs à partir des règles prévues à cet effet dans la Loi sur le régime des rentes du Québec(2018). Ces calculs nécessitaient aussi d'avoir accès au revenu de travail et pour les données avant 1997, nous avons utilisé le revenu de travail moyen pour le Québec agrégé par groupe d'âge de Statistique Canada (Tableau 11-10-0239-01, 2017).

Taux d'escompte

Le calcul du TTNVR nécessite un taux d'escompte pour les années projetées. Donc, pour le choix du taux d'escompte, nous avons utilisé les données réelles pour les années 1998 à 2018 et les données estimées pour 2019 à 2023. Puisque le taux d'escompte « ne peut pas être inférieur à la croissance du revenu réel par tête» (Mahboubi, 2019, p.4), nous allons utiliser une augmentation réelle de la productivité de 1 % pour les scénarios de référence.

Scénarios étudiés

Pour les premiers scénarios étudiés, les individus comparés ont tous 18 ans. Le scénario de référence comprend les modifications apportées aux RRQ (1) alors que le scénario sans bonification correspond au maintien des règles de cotisations et de prestations en vigueur avant les modifications (2). De plus, un troisième scénario comparant des individus de 18 ans en 2018 à des individus de 18 ans en 1998 permettra de différencier les TTNVR et les TRI pour les hommes (3) et les femmes (4).

Afin d'évaluer l'impact des modifications sur plus de deux générations, nous allons également évaluer les TTNVR et les TRI d'individus âgés de 38 ans en 2018 et en 1998 (5). À cet effet, il faut mentionner que l'âge de 38 ans a été choisi, d'une part, parce qu'il permet de suivre la personne qui a 18 ans en 1998 puisqu' elle a 38 ans en 2018. D'autre part, cela permet aussi d'évaluer l'impact des modifications sur les meilleures années salariales, comme l'ont remarqué Pertile et al.(2015) dans leur étude.

Pour l'ensemble des scénarios 1 à 5, nous procéderons à l'évaluation du TTNVR sans le RRQ pour pouvoir apprécier l'impact du RRQ sur le TTNVR. Nous vérifierons, ensuite, la validité des résultats obtenus en effectuant l'ensemble des scénarios 1 à 5 avec un taux d'escompte de 0,5% et un taux d'escompte de 1,5%.

Dans le cas du TTNVR, nous nous attendons à ce que l'ensemble des individus améliorent leur TTNVR avec la bonification du RRQ. De plus, nous nous attendons à ce que les personnes, dont l'année de référence est 2018, aient un TTNVR moins élevé que les personnes dont l'année de référence est 1998. Les cohortes, dont l'année de référence est 2018, auront accès au régime bonifié pour une plus longue période que les cohortes avec 1998 comme année de référence. Pour le TRI, dans son analyse du RRQ avant les modifications de 2018, Retraite Québec(2016b) arrivait aux conclusions que les travailleurs plus âgés ont des TRI plus élevés que les travailleurs plus jeunes. Donc, nous nous attendons à ce que les TRI des générations plus jeunes augmentent avec la bonification et nous nous attendons aussi à peu de différence entre les générations étudiées.

Résultats

TTNVR

Avant d'interpréter les résultats, il est important d'expliquer ce que représente le résultat obtenu. Un TTNVR supérieur à zéro signifie, qu'au cours de sa vie résiduelle, la personne paiera plus de taxes et d'impôts que de transferts reçus de l'État. Un résultat négatif, indique qu'une personne reçoit plus de transferts qu'elle ne paie d'impôts. D'un point vu

intergénérationnelle, on veut donc éviter les grands écarts entre les générations, surtout les différences positives négatives, et donc tendre vers zéro.

Tableau 2 : Taux de taxes nettes pour la vie résiduelle, ensemble des scénarios, taux d'escompte 1%, en dollar constant 2018

Scénarios	Cohortes	Vie résiduelle	Taxes nettes (avec RRQ)	Revenus totaux	TTNVR (avant RRQ)	TTNVR (après RRQ)
Référence	18 ans en 1998	65	177 583,4	2 561 307	10,98%	6,93%
	18 ans en 2018	65	127 524,3	2 557 558	9,34%	4,99%
Sans bonification	18 ans en 1998	65	206 302,9	2 531 656	11,10%	8,15%
	18 ans en 2018	65	170 079	2 515 893	9,55%	6,76%
Homme	18 ans en 1998	65	340 202,4	2 858 556	16,25%	11,90%
	18 ans en 2018	65	299 516,1	2 863 093	15,29%	10,46%
Femme	18 ans en 1998	65	-13 028,6	2 180 904	2,76%	-0,60%
	18 ans en 2018	65	-69 747,8	2 179 781	0,34%	-3,20%
38 ans	38 ans en 1998	45	99 960,58	2 077 358	11,06%	4,81%
	38 ans en 2018	45	49 980,63	2 175 683	9,87%	2,30%

Nous regarderons d'abord la différence, pour chaque individu entre le TTNVR sans RRQ comparé au TTNVR avec le RRQ. Pour ce faire, nous comparerons la quatrième colonne du tableau 2, qui comprend le TTNVR sans interaction avec le RRQ et la cinquième colonne qui contient le TTNVR incluant le RRQ. On constate que, pour l'ensemble des scénarios évalués, l'ajout du RRQ au TTNVR permet de diminuer le résultat obtenu. On remarque également que ce programme est une source de transfert importante. Ce constat est surtout notable pour les personnes de 38 ans qui ont moins d'années restantes sur le marché du travail que les personnes de 18 ans.

Ensuite, lorsque nous nous intéressons à la différence entre le scénario de référence et le scénario sans bonification du RRQ, on note que les deux individus, celui de 18 ans en 2018 et celui de 18 en 1998, améliorent leur TTNVR lorsqu'on ajoute la bonification au RRQ. Dans le cas de la personne de 18 ans en 1998, son TTNVR diminue de 8,15% à 6,93%. La personne de 18 ans en 2018, qui a accès à la bonification tout au long de sa vie active, diminue son TTNVR de 6,76% à 4,99% avec l'ajout des contributions et prestations supplémentaires.

Maintenant, si l'on regarde la comparaison entre les générations, pour le scénario de référence et le scénario sans bonification, les TTNVR des individus de 18 ans en 2018 sont inférieurs à ceux des individus de 18 ans en 1998. De plus, si l'on change de génération comparée et que l'on regarde la différence des TTNVR pour les personnes de 38 ans, nous arrivons au même constat, c'est-à-dire que la personne de 38 ans en 1998 a un TTNVR supérieur avec 4,81% que la personne de 38 ans en 2018 avec 2,30%.

Finalement, pour les différences intragénérationnelles entre les hommes et les femmes, nous pouvons dégager trois constats. D'abord, les hommes ont des TTNVR plus élevés que les femmes, et ce, peu importe, l'année de référence. À titre indicatif pour les individus de 18 ans en 1998, les femmes obtiennent un TTNVR de -0,60% et les hommes obtiennent un TTNVR de 11,90%. Ensuite, les femmes et les hommes de 18 ans en 1998 ont, respectivement, des TTNVR plus élevés que les femmes et les hommes de 18 ans en 2018. Par exemple, pour les femmes, bien que les deux générations aient un TTNVR négatif, on constate que les femmes de 18 ans en 2018 ont un TTNVR de -3,60% comparativement à -0,60% pour celles de 18 ans en 1998. Le troisième constat concerne l'écart, entre les hommes et les femmes, qui est plus important que l'écart trouvé entre le scénario de référence et le scénario sans bonification.

Comment expliquer cette différentiation importante entre les hommes et les femmes? La différence entre les résultats avec le RRQ et sans le RRQ permet de constater qu'il existe une différenciation entre les hommes et les femmes importante avant l'ajout du RRQ. Par exemple, un homme de 18 ans en 2018 obtient un TTNVR de 15,29% sans RRQ et une femme de 18 ans en 2018 obtient plutôt un TTNVR de 0,34%. Avec l'ajout du RRQ, cette différence passe d'un écart de 14,95 points de pourcentage à un écart de 13, 66 points de pourcentage. Pour comprendre cet écart, il faut donc se tourner vers d'autres choses que le RRQ. Si l'on regarde la colonne des revenus totaux, on voit que les hommes ont des revenus totaux plus grands que les femmes.

Également, nos résultats montrent que les femmes reçoivent davantage de transferts de l'État que les hommes. Cela dit, les transferts pour la charge des enfants et les transferts de santé plus élevés pour les femmes peuvent expliquer, en partie, ce résultat.

L'ensemble des scénarios présentés ont été calculés à partir d'un taux d'escompte de 1%. Afin de valider les résultats obtenus, nous avons procéder reproduit les scénarios avec un taux d'escompte de 0,5% et un taux d'escompte de 1,5%. Pour tous les scénarios présentés ci-dessus, les résultats obtenus ont varié de la même manière, c'est-à-dire, le TTNVR obtenu avec un taux d'escompte de 0,5% était inférieur au TTNVR obtenu avec un taux d'escompte de 1%. Alors que le TTNVR obtenu avec un taux d'escompte de 1,5% est plus élevé que celui obtenu avec un taux d'escompte à 1%. C'est pourquoi nous ne présenterons pas l'ensemble des résultats avec la variation du taux d'escompte.

Tableau 3 : Taux de taxes nettes pour la vie résiduelle en fonction du taux d'escompte, scénario de référence, en dollar constant 2018

Cohorte	Taux d'escompte	Vie résiduelle	Taxes nettes	Revenus totaux	TTNVR
18 ans en 1998	0,50%	65	124 665,8	2 908 064	4,29%
18 ans en 1998	**1%**	**65**	**177 583,4**	**2 561 307**	**6,93%**
18 ans en 1998	1,50%	65	212 656	2 285 046	9,31%
18 ans en 2018	0,50%	65	88 234,68	2 989 522	2,95%
18 ans en 2018	**1%**	**65**	**127 524,3**	**2 557 558**	**4,99%**
18 ans en 2018	1,50%	65	149,340	2 204 764	6,77%

On constate, dans le tableau 3, que le TTNVR pour l'individu de 18 ans en 1998 passe de 6,93% à 4,29% lorsque l'on diminue le taux d'escompte de 1% à 0,5% alors qu'il augmente lorsqu'on augmente le taux d'escompte de 1% à 1,5% en passant de 6,93% à 9,31%. Pour l'individu de 18 ans en 2018, le même effet se produit. Si l'on compare les résultats des individus entre eux pour chaque taux d'escompte, on constate que pour un taux d'escompte à 0,5%, le TTNVR de la personne de 18 ans en 1998 est plus élevé que le TTNVR de la personne de 18 ans en 2018. Ce constat demeure pour le taux d'escompte à 1% et pour le taux d'escompte à 1,5%.

TRI

Nous allons, maintenant, regarder les résultats obtenus pour le TRI. On considère généralement qu'un investissement en vaut le coup lorsque le TRI obtenu est supérieur ou égal au coût de l'investissement. À titre comparatif, les certificats de placements garantis des Banques canadiennes TD prévoyaient un rendement minimal de 3,5% pour un placement de 5 ans (The Toronto-Dominion Bank, 2019). À ce taux, il faut soustraire l'inflation évaluée à 2% par la Banque du Canada à la fin du mois de mai 2019(Banque du Canada, 2019). Alors si nous obtenons un taux de rendement égal ou supérieur à 1,5% dans nos résultats, nous pouvons considérer ce TRI comme un bon investissement.

Il est important de rappeler que pour le calcul des TRI, nous avons utilisé les cotisations totales perçues pour un travailleur donné ce qui inclut aussi la contribution de l'employeur.

Tableau 4 : Taux de rendement interne du RRQ, ensemble des scénarios

Scénario	Cohorte	Taux d'escompte 0,5%	Taux d'escompte 1%	Taux d'escompte 1,5%
Référence	18 ans en 1998	2,55%	1,90%	1,25%
	18 ans en 2018	2,33%	1,82%	1,31%
Sans bonification	18 ans en 1998	2,18%	1,53%	0,89%
	18 ans en 2018	1,91%	1,40%	0,90%
Homme	18 ans en 1998	2,58%	1,93%	1,29%
	18 ans en 2018	2,36%	1,85%	1,34%
Femme	18 ans en 1998	2,66%	2,15%	1,64%
	18 ans en 2018	2,29%	1,78%	1,27%
38 ans	38 ans en 1998	3,69%	3,06%	2,43%
	38 ans en 2018	2,55%	1,90%	1,25%

Dans le tableau 4, on constate qu'avec 1,5% de rendement comme référence pour un bon investissement, le RRQ donne des rendements intéressants à l'ensemble des participants. Effectivement, si l'on considère uniquement les TRI des individus avec un taux d'escompte à 1%, on note que les TRI varient entre 1,40% pour l'individu de 18 ans sans bonification et 3,06% pour l'individu de 38 ans en 1998. À cet égard, on peut dire que la bonification du RRQ permet à la personne de 18 ans en 2018 d'améliorer son TRI en passant de 1,40% sans bonification à 1,82% avec la bonification. On constate aussi que la personne de 18 ans

en 1998 améliore également son TRI avec la bonification en passant de 1,53% sans la bonification à 1,90% avec la bonification.

Mentionnons que, contrairement au TTNVR, le TRI permet de comparer des individus qui n'ont pas le même âge, puisqu'on utilise l'ensemble des contributions faites au cours de la vie de l'individu ainsi que l'ensemble des prestations reçues.

Ensuite, nous pouvons voir que, dans l'ensemble des scénarios, un taux d'escompte de 0,5% se traduit par un TRI plus élevé que pour un taux d'escompte à 1% ou à 1,5%. Pour l'ensemble des scénarios comparatifs, la personne dont l'année de référence est 2018 à un TRI inférieur à la personne dont l'année de référence est 1998.

Si l'on s'intéresse maintenant aux différences à même une génération, on peut voir que les femmes et les hommes ont des TRI différents. Une femme de 18 ans en 1998 obtient un TRI de 2,15% avec un taux d'escompte de 1% alors que l'homme de 18 ans en 1998 obtient un TRI de 1,93% pour un même taux d'escompte. Pour les individus de 18 ans en 2018, les hommes ont des TRI légèrement plus élevés que les femmes avec des taux d'escompte de 1% et 1,5% alors que c'est plutôt l'inverse pour le taux d'escompte de 0,5%.

Discussion et conclusion

Le but de cette communication était d'établir l'impact des modifications apportées au RRQ entre 1997 et 2018 sur l'équité intergénérationnelle. Comme nous avons pu le voir avec les TRI ainsi qu'avec les TTNVR, l'apport des modifications sur l'équité intergénérationnelle est plutôt modeste. Les individus améliorent leur situation avec le RRQ en soi, mais les modifications apportées ne permettent pas aux générations de rattraper la génération ayant le traitement favorable.

En ce sens, il est intéressant de noter la différence dans les résultats obtenus entre les TRI et les TTNVR : avec les TRI, les générations plus âgées sont plus avantagées par le RRQ que les plus jeunes et c'est le constat inverse pour les TTNVR. Pour les résultats du TRI, cela concorde avec les résultats obtenus par Retraite Québec dans leur évaluation du RRQ avant les modifications au régime (Retraite Québec, 2016b). Si l'on reprend les résultats du scénario de référence avec un taux d'escompte de 1%, on voit bien que la personne de 18 ans en 1998 obtient un TRI de 1,90% et un TTNVR de 6,93% alors que la personne de 18 ans en 2018 obtient un TRI de 1,82% et un TTNVR de 4,99%.

Si l'on étudie l'impact des modifications à même la politique, comme nous le permet de faire le TRI, on conclura que les générations plus âgées sont plus avantagées que les plus jeunes par le RRQ et cela se perpétue avec les modifications au RRQ. À l'opposé, si l'on étudie l'impact des modifications de la politique dans l'ensemble politiques publiques, on constate plutôt l'inverse c'est-à-dire que les plus jeunes ont un TTNVR moins élevé que les générations plus âgées. Donc pour avoir un portrait complet de l'impact d'une modification dans une politique, il faut autant s'intéresser à ce qui se passe dans la politique que dans l'ensemble des politiques.

L'utilisation du TRI pour évaluer un régime de retraite public est intéressante puisqu'il permet de comparer les générations et les différents individus les uns par rapport aux autres. Pour le décideur public, il pourrait être intéressant de l'utiliser comme un seuil minimal en dessous duquel les différentes générations ne peuvent se trouver. Le seuil minimal permettrait d'assurer une base pour l'équité entre les générations dans le régime de retraite. Le RRQ est un mécanisme de redistribution important pour l'État comme nous pouvons le voir avec l'ajout du RRQ dans le calcul du TTNVR. Cependant, pour les différences entre les générations, on constate que l'apport du RRQ et des modifications du RRQ sont plutôt modestes. Les deux individus de 18 ans en 1998 et en 2018 améliorent leur sort avec l'accès au régime bonifié, mais les modifications au RRQ ne permettent pas aux deux générations d'avoir un TTNVR de zéro ou égal. Ce type d'analyse permet donc, entre autres choses, d'évaluer si la redistribution de l'État est juste entre les générations.

Cela dit, le TTNVR s'avère aussi utile pour l'évaluation des différences intragénérationnelles. Comme l'exemple de la différence entre les hommes et les femmes nous le montre, les TTNVR peuvent permettre de comparer des individus appartenant à une même génération entre eux. De ce côté, il pourrait être intéressant de se pencher davantage sur la différentions entre les hommes et les femmes pour comprendre comment celle-ci s'explique et quelles mesures peuvent être mises en place pour diminuer cet écart. Pour réaliser cette étude, plusieurs décisions méthodologiques ont été prises qui peuvent influencer le résultat obtenu. D'abord, le choix de l'espérance de vie a un impact direct sur le résultat obtenu pour le TRI ou le TTNVR, en modifiant le nombre d'années où l'on interagit avec le gouvernement. Dans le cadre de cette étude, nous cherchions à établir l'impact de la modification sur un individu typique d'une cohorte donnée. En utilisant l'espérance de vie moyenne, nous sommes en mesure d'obtenir des résultats comparables pour les cohortes étudiées puisque la vie résiduelle est la même pour chacun.

Ensuite, dans l'âge de départ, l'année de référence et l'année de prise de retraite sont toutes des décisions qui peuvent influencer les résultats obtenus. Puisque nous cherchions à comprendre l'impact des modifications au RRQ entre 1998 et 2018, la décision de prendre l'âge de début de cotisation prévu à la loi et l'âge normal de retraite prévu par la loi nous permet d'évaluer la politique, pour une première fois, telle que le législateur l'a conçu.

De plus, les résultats obtenus sont circonscrits dans le temps et reflètent les dispositions prévues par les lois en vigueur au moment où elles sont étudiées. Depuis la période d'étude, le Québec a changé de législature. Certains des changements faits par le nouveau gouvernement peuvent affecter les TTNVR obtenus. Cela dit, il n'y a pas eu de changements sur le plan du régime de retraite public.

En terminant, on constate qu'il reste encore plusieurs questions sur lesquelles se pencher en matière d'équité intergénérationnelle. Le TTNVR et le TRI sont deux outils qui se sont avérés utiles pour comparer les générations entre elles à différents niveaux. Le TTNVR permettant de s'intéresser à l'impact des modifications d'une politique sur l'ensemble des interactions entre l'État et l'individu alors que le TRI permet de voir l'impact des modifications à même la politique. Pour les chercheurs et les décideurs publics, il serait pertinent d'explorer davantage comment les modifications dans les politiques publiques

impactent les différentes générations entre elles et à même une génération. Il pourrait d'ailleurs être pertinent de songer à mettre en place un planificateur social permettant de mieux gérer la répartition des ressources entre les divers groupes (Barrell et Weale, 2010) afin d'assurer l'équité entre les générations en coordonnant les politiques publiques.

Bibliographie

Auerbach, A. J., Gokhale, J. et Kotlikoff, L. J. (1994). Generational accounting: a meaningful way to evaluate fiscal policy. *Journal of Economic Perspectives*, *8*(1), 73-94.

Banque du Canada. (2019, 29 mai). La Banque du Canada laisse inchangé le taux cible du financement à un jour à 1¾ %. Repéré à https://www.banqueducanada.ca/2019/05/fad-communique-2019-05-29/

Barrell, R. et Weale, M. (2010). Fiscal policy, fairness between generations, and national saving. *Oxford Review of Economic Policy*, *26*(1), 87-116. doi:10.1093/oxrep/grq002

Béjaoui, A. (2012). Les relations industrielles face à l'évolution du marché du travail. Dans P.-A. Lapointe (dir.), *Les relations industrielles face aux enjeux du monde du travail* (p. 38-52). Québec, Québec : Québec, Québec : Presses de l'Université Laval.

Boisclair, D., Lacroix, G., Marchand, S. et Michaud, P. (2016). *Analyse de la rentabilité économique des scénarios de réforme du RRQ proposés en 2016*. Center for Interuniversity Research and Analysis on Organizations.

Canadian Institute for Health Information. (2018). Health spending data tables. Repéré à https://www.cihi.ca/en/health-spending/2018/national-health-expenditure-trends

Carrière, Y., Légaré, J., Léger St-Cyr, M., Ronteix, C. et Diaconu, V. (2015). Dossier de politique No. 21-Une Hausse de l'Âge de la Retraite Risque de Creuser les Inégalités Socioéconomiques. *Population Change and Lifecourse Strategic Knowledge Cluster Research/Policy Brief*, *1*(6), 2.

D'Amours, A., Beaudry, R., Godbout, L., Lamoureux, C., Marchon, M., Morency, B. et Rochette, M. (2013). *Innover pour pérenniser le système de retraite: un contrat social pour renforcer la sécurité financière de tous les travailleurs québécois* (nº 2550675053). Gouvernement du Québec. Repéré à https://www.rrq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/www.rrq.gouv.qc/Francais/publications/rapport_comite/Rapport.pdf

Foot, D. K. et Venne, R. A. (2004). Awakening to the intergenerational equity debate in Canada. *Journal of Canadian Studies*, *39*(1), 5-22.

Galasso, V. et Profeta, P. (2014). Population ageing and the size of the welfare state. *Harper S and Hamblin K (eds) International Handbook on Ageing and Public Policy. Cheltenham: Edward Elgar*, 74-83.

Gouvernement du Québec. (2018a, mars). Budget 2018-2019- Éducation: un plan pour la réussite. Repéré à http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2018-2019/fr/documents/Education_1819.pdf

Gouvernement du Québec. (2018b, mars). Budget 2018-2019- Santé: des services de santé accessibles et de qualité. Repéré à

http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2018-2019/fr/documents/Sante_1819.pdf

Hering, M. et Klassen, T. R. (2010). *Strengthening Fairness and Funding in the Canada Pension Plan: Is Raising the Retirement Age an Option?* McMaster University.

Howse, K. (2014). 16. Sustainability and intergenerational justice in age-related transfers. *International Handbook on Ageing and Public Policy*, 205.

Institut de la statistique du Québec. (2019a). Naissance et taux de natalité, Québec, 1900-2017. Repéré à http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/population-demographie/naissance-fecondite/401.htm

Institut de la statistique du Québec. (2019b). Taux de fécondité selon le groupe d'âge de la mère, indice synthétique de fécondité et âge moyen à la maternité, Québec, 1951-2017. Repéré à http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/population-demographie/naissance-fecondite/402.htm

Kershaw, P. et Anderson, L. (2016). Measuring the age distribution in Canadian social spending. *Canadian Public Administration*, *59*(4), 556-579.

Loi sur le régime des rentes du Québec, L.R.Q, 2018, R-9 (2018). Repéré à http://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cs/R-9?langCont=fr#ga:l_vi-gb:l_v-h1

Mahboubi, P. (2019). *L'équité intergénérationnelle : Nos enfants auront-ils une meilleure vie que nous?* ([Commentaire no 529]) (p. 31). Toronto : C.D Howe Institute. Repéré à https://www.cdhowe.org/sites/default/files/attachments/research_papers/mixed/Commentary_%20529_FR.pdf

Ménard, J.-C. et Billig, A. (2013). *L'équilibre intergénérationnel du système canadien de revenu de retraite* (p. 24). Bureau de l'actuaire en chef, Bureau du surintendant des institutions financières Canada. Repéré à http://www.osfi-bsif.gc.ca/Fra/Docs/jcm20130224.pdf

Ministère de l'Éducation. (2002). *Statistiques de l'Éducation: Enseignement primaire, secondaire, collégial et universitaire* (Édition 2002). Québec : gouvernement du Québec.

Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur. (2017). Rapport annuel de gestion 2016-2017 du Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur, 135.

Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur. (2018). Rapport annuel de gestion 2017-2018 du ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur, 204.

OCDE. (2016). *Panorama des pensions 2015 : Les indicateurs de l'OCDE et du G20*. Paris. Repéré à http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2015-fr

OECD. (2017). *Preventing Ageing Unequally*. doi:10.1787/9789264279087-en

Pertile, P., Polin, V., Rizza, P. et Romanelli, M. (2015). The fiscal disadvantage of young Italians: a new view on consolidation and fairness. *The Journal of Economic Inequality*, *13*(1), 27-51.

Piachaud, D., Macnicol, J. et Lewis, J. (2009). *A think piece on intergenerational equity*. Equality and Human Rights Commission, Age Concern and Help the Aged.

Québec, É. officiel du. (2018, août). Loi sur le régime des rentes du Québec, L.R.Q, 2018, R-9. Repéré à http://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showdoc/cs/R-9?langCont=fr#ga:l_vi-gb:l_v-h1

Racine, É. (2019). L'impact et les implications sur l'équité intergénérationnelle des modifications apportées au Régime des rentes du Québec entre 1997 et 2018.

Retraite Québec. (2016a). *Consolider le régime pour renforcer l'équité intergénérationnelle* ([Consultation publique sur le Régime des rentes du Québec]) (p. 50). Québec. Repéré à https://www.rrq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/www.rrq.gouv.qc/Francais/publications/regime_rentes/consultation_publique/1924f-consolider-le-regime.pdf

Retraite Québec. (2016b). *Constats sur la retraite au Québec* ([Consultation publique sur le Régime des rentes du Québec]) (p. 38). Repéré à https://www.rrq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/www.rrq.gouv.qc/Francais/publications/regime_rentes/consultation_publique/1601f-constats-sur-la-retraite.pdf

Statistique Canada. (2017). Tableau 11-10-0239-01: Revenu des particuliers selon le groupe d'âge, le sexe et la source de revenu, Canada, provinces et certaines régions métropolitaines de recensement. Repéré à https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110023901

Statistique Canada. (2018a). Base de données et modèle de simulation de politique sociale (BD/MSPS): Introduction et aperçu, Version 26.0.

Statistique Canada. (2018b). Base de données et modèle de simulation de politique sociale (BD/MSPS): Introduction et aperçu, Version 26.0.

Statistique Canada. (2018c). Tableau 39-10-0007-01, Espérance de vie et autres éléments de la table de mortalité, Canada et provinces. Repéré à https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/cv.action?pid=3910000701

St-Maurice, Y., Genest-Grégoire, A., Godbout, L. et Dupras, M. (2019). *Régime des rentes du Québec- Un rendement favorable aux femmes* ([Cahier de recherche 2019/11]) (p. 25). Sherbrooke : Chaire en fiscalité et en finances publiques. Repéré à http://cffp.recherche.usherbrooke.ca/wp-content/uploads/2019/09/cr_2019-11_RRQ_rendement_favorable_aux_femmes.pdf

The Toronto-Dominion Bank. (2019, 15 juin). CPG et dépôts à terme. Repéré à https://www.tdcanadatrust.com/francais/produits-et-services/investissements/cpg-et-depots-a-terme/GICTable.jsp#

Vaillancourt, F. et Oreopoulos, P. (1998). Taxes, transfers and generations in Canada: who gains and who loses from the demographic transition. *Commentary-CD Howe Institute*, (107-111), 1.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ÉVALUATION DE LA VIABILITÉ FINANCIÈRE DE LA CAISSE ALGÉRIENNE DE RETRAITE À L'HORIZON 2030

Djohra BELLILI
Doctorante en statistique et économie appliquée,
Ecole nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée (ENSSEA). Algérie
djouhrabellili@gmail.com

RÉSUMÉ – L'évaluation actuarielle de la situation financière d'un régime de retraite c'est l'évaluation de la valeur actuarielle de l'actif et celle des engagements du régime. Elle permet de déterminer la santé financière à long terme de ce régime. L'objectif de notre recherche est de mettre à la disposition de la caisse nationale de retraite et les pouvoirs publics, une information pertinente, fiable et complète sur la situation financière du régime permettant de garantir un pilotage actuariel et financier durable et efficace. Pour ce faire, notre travail est structuré en quatre parties ; Il s'agit d'abord de diagnostiquer le régime actuel, ensuite faire des projections démographiques afin de déterminer la population future cotisante et retraitée, et faire des projections des recettes et des dépenses (prestations) sur une période de quinze ans. Enfin, toutes ces projections nous permettent de déterminer l'équilibre futur de la caisse de retraite. Cette projection doit être basée sur des hypothèses pertinentes.

Mots clés : équilibre financier, retraite, modélisation.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1- Introduction

Le financement du régime de retraite algérien s'inspire fortement du modèle français ou le mode de financement dit par répartition. L'équilibre financier d'un tel régime repose, d'une part, sur l'évolution du ratio « cotisants/retraités », i.e., taux de dépendance et, d'autre part, sur l'évolution des grandeurs économiques comme la croissance de la productivité, les conditions de l'activité économique (Blanchet, 2003), etc.

La transition économique vécue par l'Algérie à la suite du passage de l'économie administrée à une économie de plus en plus régulée par le marché a eu des conséquences au plan social et économique ; stagnation des salaires, prise de terrain par le secteur informel non contributif au

détriment du secteur formel cotisant. Ces éléments ont eu pour résultat de réduire les ressources des caisses de retraite[1]**.**

A cette transition économique s'ajoute l'effet de la transition démographique (Cazes et Chauveau et Le Cacheux. Loufir,1992), le profil démographique de l'Algérie a subi ces dernières années des changements profonds. D'une part, la fécondité a baissé d'une manière drastique ; l'indice synthétique de fécondité (ISF)[2] est passé d'environ 8 à 2,87 enfants par femme entre 1970 et 2001, puis a connu une légère augmentation à partir de 2012 pour atteindre 3,1 enfants par femme en 2015 pour se stabiliser pendant trois ans et connaitre une légère diminution (3 enfants par femme) en 2018. D'autre part, la mortalité a connu une réduction remarquable ; avec des gains remarquables en matière d'espérance de vie pour les deux sexes. En l'espace de 41 ans (1977-2018), le gain a été important, soit plus de 21,6 ans. L'espérance de vie à 60 ans (e60) est ainsi de 22,9 années en 2018. Cette augmentation se prolongera dans les années à venir selon toute vraisemblance. Le taux brut de mortalité (TBM) a aussi connu une réduction de 68,18% passant de 14,36 ‰ en 1977 à 4,57 ‰ en 2015[3] et a 4,53‰ en 2018[4].

S'ajoutant à cela, l'accroissement numérique de la population au cours des années précédentes a produit une population de troisième âge importante**(**Dupuis et El Moudden et Petron, 2010*)* , avec un accroissement de 46,5% qui a permis de passer de 5,8 % en 1977 à 8,5% en 2014[5]. En 2025, selon les projections du Conseil National Economique et Social (CNES), les personnes du troisième âge représenteront 11% de la population algérienne et en 2050 ils représenteront 22% de la population.

Une réflexion sur la réforme du régime de retraite (Houssi,2003**)** a été entamée en vue d'identifier des solutions aux problèmes menaçant la viabilité et la capacité de la CNR à faire face à ses engagements.

Pour ce faire, il est capital d'entreprendre une étude actuarielle de la capacité financière à long terme de la caisse (THÉROND,2007) et c'est l'objectif principal de l'étude afin de renforcer la viabilité financière de la caisse et de donner des orientations sur la gestion de cette caisse.

La question principale qui se pose « **le régime de retraite des travailleurs salariées serait-il pérenne à l'horizon 2030 ? *?* ».**

Pour répondre à cette problématique notre travail sera structuré comme suit :

Au premier lieu nous allons faire une description du système algérien de retraite, ses principes fondamentaux et ses principales sources de financement. Nous allons diagnostiquer l'équilibre financier actuel et enfin nous allons faires des projections démographiques et financières afin de calculer l'équilibre futur des caisses dans le cas d'un scénario de référence et avec d'autres scénarios alternatifs.

---

[1] **Rapport CNEPRU N° M1613/04/2005, 2007**.
2 ONS, rétrospective donnée statistique, démographie algérienne, 2011.
3 ONS, donnée statistique, démographie algérienne N°740, 2015.
[4]*ONS, donnée statistique, démographie algérienne, 2018.*
5 ONS, donnée statistique, démographie algérienne N°690,2014.

2- Description du régime algérien de retraite

Le système de retraite algérien tel qu'il existe aujourd'hui est le fruit de l'évolution de la conjoncture économique et sociale que le pays a connu depuis plus d'un demi-siècle.

Au début des années 80, l'Etat a procédé à la refonte du système de sécurité sociale et par là même du système de retraite dont les principales caractéristiques étaient :

- La pluralité des régimes
- La multitude des caisses
- Les disparités des avantages servis d'un secteur à un autre.

En effet, avant la promulgation de la loi 83-12 relative à la retraite, il existait plusieurs régimes dont les règles de fonctionnement, de financement et d'organisation étaient différentes d'un régime à un autre. Il s'agit du :

- Régime général non - agricole géré par la Caisse Algérienne d'Assurance Vieillesse.
- Régime des mines géré par la caisse de sécurité sociale des mineurs « C.S.S.M ».
- Régime agricole géré par la caisse nationale de mutualité agricole « C.N.M.A».
- Régime des cheminots géré par la caisse des cheminots « C.C ».
- Régime des marins pêcheurs (Gens de Mer) géré par l'établissement national des marins pêcheurs (E.N.M.G).
- Régime de la Sonelgaz géré par la caisse d'assurance et de prévoyance des agents de la Sonelgaz « C.A.P.A.S ».
- Régime des non-salariés géré par la caisse d'assurances vieillesse des non-salariés «C.A.V.N.O.S ».
- Régime du fonctionnaire géré par la caisse sécurité sociale des fonctionnaires pour le volet assurances sociales et la caisse générale des retraités Algériens « C.G.R.A » pour la partie retraite des fonctionnaires de la fonction publique.

Avec la promulgation de la loi 83-12, il a été mis fin aux différents régimes de retraite. Ainsi, depuis 1983, il existe un régime unique de retraite pour les travailleurs salariés, dont la gestion est confiée à la Caisse National des Retraites (CNR). La CASNOS pour sa part se charge de la couverture sociale des travailleurs non-salariés.

2-1 Principes fondamentaux

- Principe de répartition : le régime est géré par répartition ; les cotisations de l'instant T servent à financer les prestations de l'instant t. Il repose donc sur la solidarité intergénérationnelle.
- Principe d'assurance : le régime fonctionne selon un principe assurantiel autrement dit, les prestations versées sont contributives c'est-à-dire que l'ouverture des droits est conditionnée notamment par le versement de cotisations sur le salaire.

Autres principes :

- Un Régime de retraite unique.
- Uniformisation des règles relatives à l'appréciation des droits.

- Uniformisation des règles relatives à l'appréciation des avantages.
- Unification du financement.

2-2 Paramètres du régime

Aujourd'hui, il est permis d'affirmer que notre législation dans ce domaine se situe parmi celles qui accordent la meilleure protection au regard des principaux paramètres d'appréciation des systèmes :

- L'étendue de la population couverte ;
- Le taux de remplacement du revenu d'activité (montant des pensions) ;
- Le mode de revalorisation des pensions ;
- La protection des ayants-droit survivants.

a) La population couverte

Le régime couvre tous les salariés quel que soit leur secteur d'activité.

b) Conditions d'ouverture de droit

❖ Conditions relatives à l'âge : l'âge légal de la retraite est fixé à 60 ans pour les hommes et 55 ans pour les femmes. Cependant des réductions sont accordées :

- A la femme travailleuse : un an de réduction par enfant élevé au moins neuf ans dans la limite de trois enfants.
- Au Moudjahid : l'âge légal est de 55 ans. Une année de réduction pour les invalides à hauteur de 10%. Six mois pour ceux dont l'invalidité est de 5%.
- Une réduction d'âge est également prévue pour le travailleur occupant un poste de travail présentant des conditions particulières de nuisance.

❖ Conditions relatives à la durée d'activité : Le travailleur doit avoir accompli au moins 15 années dont la moitié (7.5) ayant donné lieu à un travail effectif et à un versement de cotisations de sécurité sociale.

c) La pension de retraite de droit direct

Chaque année validée donne droit à un taux de 2.5% (les années de participation à la guerre de libération nationale sont comptées doubles et validées au taux de 3.5%)

- Le salaire de référence : Moyenne des cinq années ayant données lieu à la rémunération la plus élevée.
- Taux de remplacement : un maximum de 80% (100% pour le travailleur moudjahid)[6].
- Montant minimum de la pension : 75% du salaire national minimum garanti (SNMG)[7] depuis 1994 (pour les travailleurs moudjahidin, il est fixé à deux (2) fois et demie le SNMG)
- Montant maximum de la pension : quinze (15) fois le SNMG

d) La pension de retraite de droit dérivé

Le montant de la pension de réversion est réparti entre les ayants droit selon les taux

[6] Voir article24 de la loin°83-12.

[7]Salaire National Minimum Garanti, actuellement fixé à 18000 DA depuis 2012.

définis par l'article 34 de la loi 83-12 du 02 juillet 1983 relative à la retraite, comme suit :
Un ou plusieurs conjoints seuls : 75 %
Un ou plusieurs conjoints plus un autre ayant droit :

- Conjoint (s) : 50 %
- Ayant droit : 30 %

Un ou plusieurs conjoints plus deux ou plusieurs autres ayants droit :

- Conjoint (s) : 50 %
- Ayants droit : 40 %

Un ou plusieurs ayants droit en l'absence de conjoint :

- Enfant ou collatérale : 45 %
- Ascendant : 30 %

Le montant total des pensions des ayants droit ne peut être supérieur à 90% du montant de la pension.

e) L'allocation de retraite directe

Lorsqu'un travailleur ne remplit pas les conditions de travail requises, il peut bénéficier d'une allocation de retraite s'il justifie 20 trimestres d'activité au moins (5 ans). Le bénéficiaire d'une allocation de retraite n'ouvre pas droit au relèvement au minimum.

f) L'allocation de retraite de droit dérivé

Les allocations de retraite sont reversées aux ayants droit dans les mêmes conditions que les pensions de retraite.

2-3 Financement du régime

Le financement du régime algérien par répartition est de sources suivantes :

2-3-1 Les cotisations

Le régime est financé principalement par les cotisations salariales et patronales. La répartition des taux de cotisations (salariales et patronales) par branche se présente comme suit:
Tableau 01 : Taux de cotisation au 3 septembre 2015

Branches	A la charge de l'employeur	A la charge du salarié	A la charge des œuvres sociales	Total
Retraite	11%	6.75%	0.5%	17.25%
Retraite anticipée	0.25%	0.25%	/	0.5%

Source : CNR

2-3-2 Les subventions de l'Etat

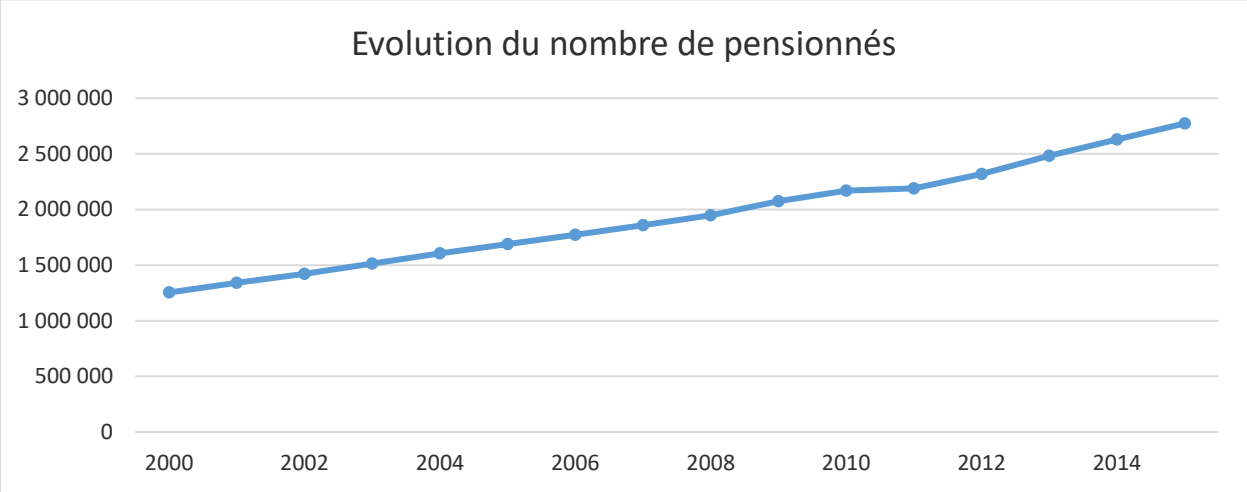
L'Etat prend à sa charge les dépenses dites de solidarité nationale :

- Les compléments différentiels : différentiels entre les droits contributifs et les minimums légaux.
- Les indemnités complémentaires, au nombre de trois :
    - ICPRI : indemnités complémentaires des pensions de retraite et d'invalidité.

- ICAR : indemnités complémentaires d'allocation de retraite.
- ICPR : indemnités complémentaires des pensions et rentes.

3- L'évolution du nombre de pensionnés

Figure 01 : Evolution du nombre de retraités



Source : CNR

Cette figure montre que le nombre de pensionnés est de 1253942 en 2000, ce nombre est passé à 1948138 en2008 puis à 2773615en 2015.Le nombre de bénéficiaires d'une retraite s'est accru de manière régulière avec un taux d'accroissement annuel moyen de 7%.

Les dispositifs de préretraite et de retraite anticipée par leur nature généreuse ont considérablement augmenté les dépenses de la CNR sans qu'il y ait forcément la contrepartie nécessaire en recettes.

4- Le contexte économique et social de l'Algérie durant la période 2000-2015

Tableau 02 : les indicateurs socioéconomiques de l'Algérie en 2015

% des personnes âgées (60 et plus)	Ratio de dépendance (%)	Espérance de vie des hommes	Espérance de vie des femmes	Indice de fécondité	Ratio emploi-population (%)	Croissance du PIB (%)	Inflation (%)
8,52	62,55	77	78,15	3,03	26,5	3,8	2,9

Population en millions)	Population active	Population active occupée	Population en chômage	Taux de chômage	Emploi affilié/Emploi total en %
39,9	11,932	10,594	1,337	11,2	61,5

Source : ONS

Le pays a vécu les 15 dernières années en économie rentière avec des contours socialistes très marqués, au niveau de la santé, de l'éducation, et des subventions dites "sociales" (surtout pour l'alimentation et l'énergie). Les subventions (13.6% du PIB en 2015, FMI), notamment celles à l'énergie (50% du total), pèsent lourdement sur le budget de l'état.

En effet, la baisse des prix du pétrole brut et du gaz a détérioré nos équilibres externes et internes, effet ressenti depuis le second semestre 2014 et dont la combinaison de plusieurs facteurs concourant rallonge la durée de la tendance à la baisse et affecte ainsi les perspectives macroéconomiques en termes de croissance économique et de soutenabilité des déficits externes et interne de notre pays

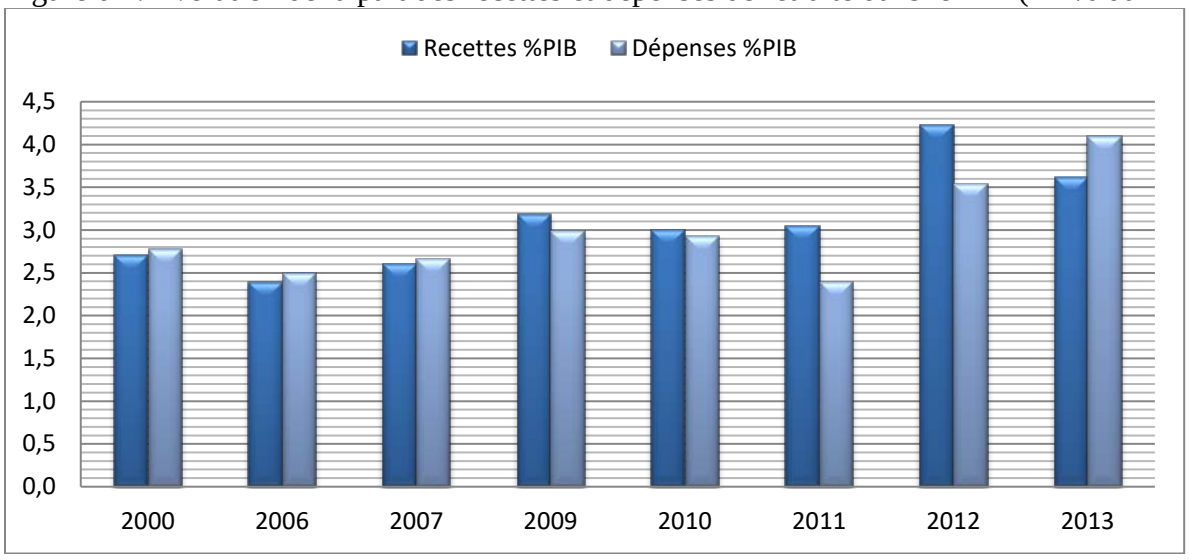
Le PIB en 2015 était de 167 milliards USD (BM), soit 4.200 USD/par habitant, ce qui fait d'Algérie un pays à revenu intermédiaire, dans la tranche supérieure. Le pays a enregistré une croissance du PIB de 3,9% en 2015, 3,4% en 2016, et il y a des perspectives qu'elle reste inférieure à 2% en 2017.

L'indice du développement humain est de 0,713 (93ème sur 186 pays) et l'espérance de vie à la naissance est de 75 ans (PNUD). Le taux de chômage est de 10% mais il est beaucoup plus important chez les jeunes (25%) et chez les femmes (16%).

Le ralentissement de l'activité économique, prise de terrain par le secteur informel non contributif au détriment du secteur formel cotisant ; une part importante de la masse salariale sur le marché du travail échappe aux cotisations sociales. L'enquête par sondage sur l'emploi auprès des ménages réalisés en 2015, fait ressortir que 38,5 % des occupés ont déclaré ne pas être affilié au régime de sécurité sociale, soit un effectif de plus de 4 079 000 occupés, ce qui constitue un manque à gagner pour la caisse de retraite. Ces éléments ont eu pour résultat de réduire les ressources de la CNR.

5- La situation financière de la caisse nationale de retraite (CNR)

Figure 02 : Evolution de la part des recettes et dépenses de retraite dans le PIB (En % du PIB)



Source : CNES-site DGPP/MF

Entre 2000 et 2013, les recettes sont passées de 111 milliards de dinars soit 2,8 % du PIB à 598,9 milliards de DA en 2013 soit 4,1 % du PIB alors que les dépenses de retraites ont poursuivi leur hausse. La part des retraites dans le PIB s'est donc fortement accrue (2,8 en 2000 à 4,4 points de PIB en 2013).

Les années 2006 et 2007 sont marquées par un déséquilibre de la situation financière de la CNR. Le retour à l'équilibre à été permis grâce à un relèvement des taux de cotisations retraite de 16% à 17.25%. C'est à ce moment que les pouvoirs publics ont entrepris des mesures nécessaires pour renforcer le système et assurer sa viabilité financière à long terme par la création d'un Fonds National de Réserves des Retraites (FNRR)[8] en 2007, financé essentiellement par l'affectation de 2% puis 3% du produit de la fiscalité pétrolière. Il a été institué par ordonnance présidentielle et devait constituer une importante réserve financière, dans laquelle il serait possible de puiser plus tard afin de financer l'augmentation des dépenses de retraite liée en entre autres au vieillissement démographique.

6- Application du modèle ILO-PENS pour déterminer l'équilibre financier futur de la caisse de retraite

6-1 Présentation du modèle ILO Pension

Le modèle de retraite de l'organisation internationale du travail (ILO-PENS)[9] est un modèle de projection utilisé pour l'évaluation actuarielle des régimes de retraite. Il fournit des estimations actuarielles des dépenses futures et de la base des contributions, et il simule le développement futur du fonds selon différentes méthodes de financement.

Sur la base d'une analyse détaillée de la dernière situation démographique et financière d'un régime de retraite, ILO-PENS permet :

- Projection des dépenses de prestations futures et base des contributions par des simulations d'une année à l'autre ;
- Évaluer l'impact financier des modifications au régime de retraite (réformes proposées).

6-2 Principe de calcul

L'équilibre d'un régime de retraite par répartition, exprimé par l'égalité entre la masse des ressources actualisées et la masse des pensions versées actualisées à la date d'évaluation, de fait, une relation entre la pension moyenne de l'ensemble des retraités et le revenu d'activité moyen des actifs.

L'égalité fondamentale qui peut s'écrire sous forme d'une équation :

VAP Recettes = VAP dépenses

VAP (Cotisations + l'apport de l'Etat + les revenus des fonds placés) =VAP (Prestations + dépenses de fonctionnement et d'investissement)

[8] Décret exécutif n° 07-58 du 31 janvier 2007

[9] The ILO Pension Model, a technical guide, Financial Actuarial and Statistical services branches, Social Protection Sector, International Labor Office, Geneva, Switzerland,2002.

La valeur actuelle probable (VAP) d'un engagement est définie comme le produit de la valeur actuelle de cet engagement par la probabilité de réalisation de l'engagement.
Cette modélisation nous permet de calculer les indicateurs de pérennité du régime comme :

6-3 Modélisation de la projection démographique et financière (Holzmann ,1999)

L'objectif de cette partie consiste à mettre en évidence la formulation mathématique du fonctionnement du régime des travailleurs salariés, afin d'évaluer à long terme ses recettes et ses dépenses. Cette modélisation se base sur les techniques actuarielles reconnues dans le domaine de la retraite et les dispositions légales et réglementaires régissant le régime des travailleurs salariés.
Le modèle de projection du régime est segmenté en deux modules :

- Module démographique qui a pour but de projeter la population des actifs et des retraités en se basant sur des lois (empiriques ou légales) de sortie et d'entrée.
- Module financier qui détermine l'évolution des recettes et des dépenses du régime.

6-3-1 Module démographique

Dans ce module, nous présentons la modélisation de l'évolution des effectifs des actifs, des retraités directs.

i. Les actifs

Le nombre des actifs est obtenu comme suit :

$$\mathbf{Actifs}_{x,s}^{n} = \mathbf{Actifs}_{x-1,s}^{n-1} + \mathbf{NlleRecrues}_{x,s}^{n} - \mathbf{Démission}_{x,s}^{n} - \mathbf{NvxInvalides}_{x,s}^{n} - \mathbf{DécèsActifs}_{x,s}^{n} - \mathbf{NvxRetraités}_{r,s}^{n}$$

Avec :

Actifs $_{x,s}^{n}$ **:** Effectif des actifs ayant l'âge x de l'année n ;

S : sexe ;
r : l'âge de sortie en retraite.

ii- Les retraites

Le nombre des retraités est obtenu comme suit :

$$\mathbf{Retraites}_{x,s}^{n} = \mathbf{Retraites}_{x-1,s}^{n-1} + \mathbf{Nvx\ Retraites}_{r,s}^{n} - \mathbf{Décès\ retraites}_{x,s}^{n}$$

Avec :
Retraites $_{x,s}^{n}$ **:** Effectif des retraités ayant l'âge x de l'année n.

6-3-2 Module financier

i- Modélisations des cotisations

$$\mathbf{Cotisations}_{n} = \sum \mathbf{S}_{n}^{x} * \mathbf{Tc} * \mathbf{Actifs}_{x,s}^{n}$$

$$\mathbf{S}_{n}^{x} = \mathbf{S}_{0}^{x} * (1+s)^{t}$$

Avec:
S_n^x : salaire à l'âge x au cours de l'année n ;
s : Taux d'augmentation des salaires
Tc : Taux de cotisation

ii- Modélisation des prestations

Pension = Salaire de référence * Taux d'annuité * Ancienneté

$Prestations_n = Prestations_{n-1} * (1+g)$

Avec : g : Taux de revalorisation des pensions.

6-4 Les hypothèses actuarielles

6-4-1 Les hypothèses de simulation

Les hypothèses de simulations sont principalement les dates de d'évaluation et la durée de projection :

- **Date de l'évaluation**

La date de l'évaluation fixe la date à partir de laquelle sont effectués les calculs ainsi que la date permettant l'intégration des données et des paramètres structurels du régime. La base de données retenue des actifs et des retraités pour les projections démographiques et financière est arrêtée au 31/12/2015.

- **Durée de projection : Horizon de projection**

La durée de projection représente la durée pendant laquelle les prestations et ressources du régime seront projetées. La projection va être effectuée jusqu'au 2030, une durée de 15 ans.

6-4-2 Les hypothèses démographiques

- Les hypothèses appliquées pour déterminer la structure future de la population cotisante et retraitée sont :
  - Une stabilisation des indicateurs démographiques (Taux Brut de Natalité (TBN), Taux Brut de Mortalité (TBM) et Taux d'Accroissement Naturel (TAN)) ;
  - Solde migratoire nul ;
  - L'indice synthétique de fécondité = 2,5 à partir 2030 ;
  - L'espérance de vie pour les hommes = 81,22 ans et 83,47 ans pour les femmes ;
  - Le taux de sortie en invalidité est de 0,5% ;
  - Loi d'évolutions des actifs ; Permet de prévoir le profil des nouveaux participants au régime dans le futur, l'hypothèse retenue dans notre étude est le remplacement : le recrutement remplace le départ.

- **La table de mortalité prospective**

Pour déterminer les quotients de mortalité future des retraités (Planchet et Faucillion et Juillard, 2006) ça nécessite une table de mortalité prospective spécifiques aux retraités de la CNR dans notre étude on a utilisé le modèle de Lee et Carter pour l'élaboration de cette première.

- **Présentation du modèle de Lee Carter**

Le modèle de Lee &Carter est l'un des modèles les plus classiques de la construction de tables de mortalité prospectives. Ce modèle est composé de trois paramètres, deux liés à l'âge et un

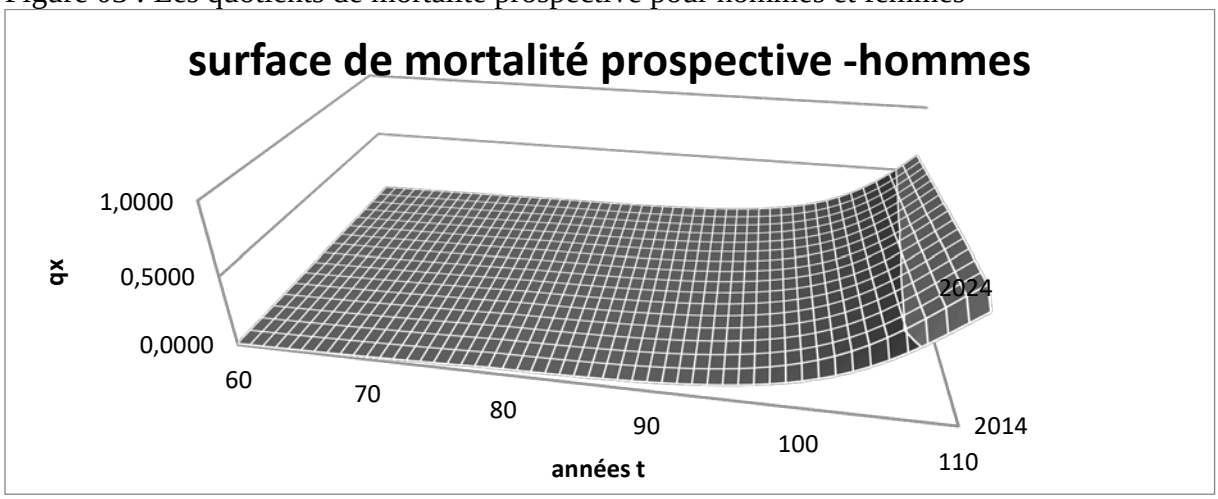
dernier lié au temps. Le paramètre temporel est ensuite extrapolé pour obtenir les taux dans les années futures (LELIEUR ,2012).
La formule de base est la suivante :

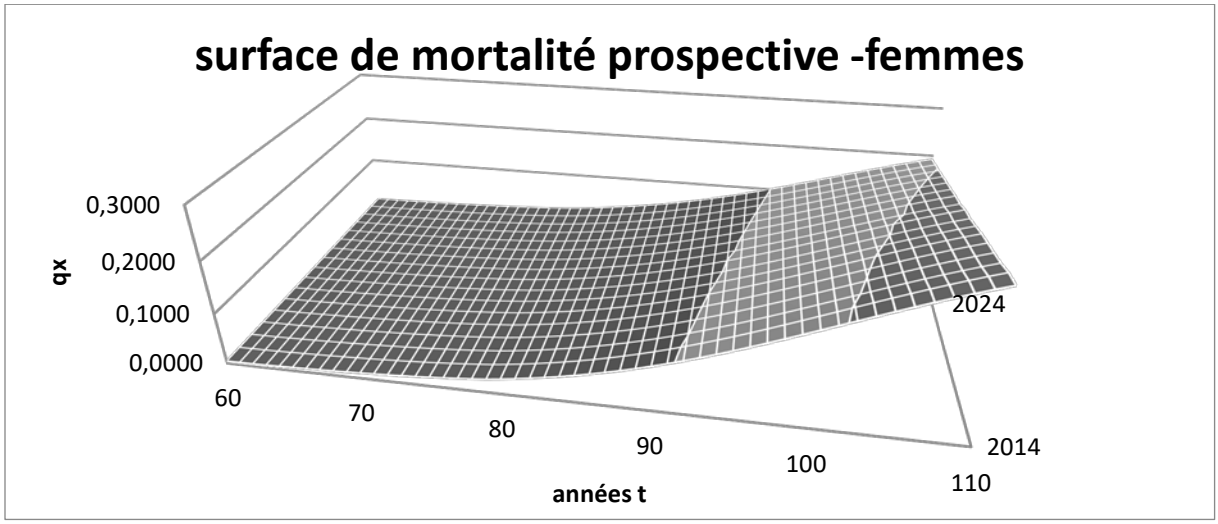
$$\ln \mu_{xt} = \alpha_x + \beta_x k_t + \varepsilon_{xt}$$

Où :

- μ_{xt} : représente le taux instantané de mortalité à la date t pour l'âge x ;
- α_x : est la composante spécifique à l'âge x, elle s'interprète comme la valeur moyenne des ln(μxt) au cours du temps ;
- k_t : décrit l'évolution générale de la mortalité ;
- β_x : traduit la sensibilité de la mortalité instantanée à l'âge x par rapport à l'évolution générale k_t ;
- ε_{xt} est une variable aléatoire indépendante et identiquement distribuée selon une loi $N(0,\sigma^2)$c'est-à-dire les erreurs sont supposées centrées, indépendantes et de même variance σ^2 hypothèse d'homoscédasticité (LELIEUR ,2005) .

Figure 03 : Les quotients de mortalité prospective pour hommes et femmes





Connaitre l'évolution de l'espérance de vie à 60ans a un grand intérêt pour prévoir l'évolution des versements de pensions. C'est pour cela la construction d'une table de mortalité prospective par sexe est nécessaire pour l'évaluation des engagements future de la caisse nationale de retraite.

6-4-3 Les hypothèses économiques[10]

- **Taux moyen de placement des réserves :**

Représente le taux financier prévisionnel réalisé sur le placement bancaire des réserves du régime pour la période de projection. Le taux retenu est de 4,95%.

- **Taux d'actualisation**

Permet de déterminer la valeur actuelle des flux futurs d'où une comparaison des flux futurs à des dates différents. Le taux retenu est de 4,21%.

- **Revalorisation des pensions**

Ce taux permet d'estimer le rythme d'évolution des charges futures relatives aux pensions.Le taux retenu est de 2,5%.

- **Taux d'accroissement des salaires**

Permet d'estimer l'évolution de la rémunération d'un individu moyen du régime, le taux retenu est de 2,3%.

Ajoutant à cela d'autres hypothèses économiques comme :

- Taux d'activité de 66,5% pour les hommes et de 16,3% pour les femmes pour toute la période de projection ;
- Taux de chômage de 9,8 pour les hommes et 15% pour les femmes ;
- Taux d'affiliation à la sécurité sociale est de 61,5% pour les deux sexes ;
- Le taux d'inflation est de 2,7% au cours de toute la période.

6-4-4 Les hypothèses sur les comportements sociaux

- **Age de départ à la retraite**

Détermine la date à partir de laquelle des prestations seront à verser aux retraités, nous nous basant sur la législation et on prend l'âge de 60 ans.

- **Taux du Turnover**

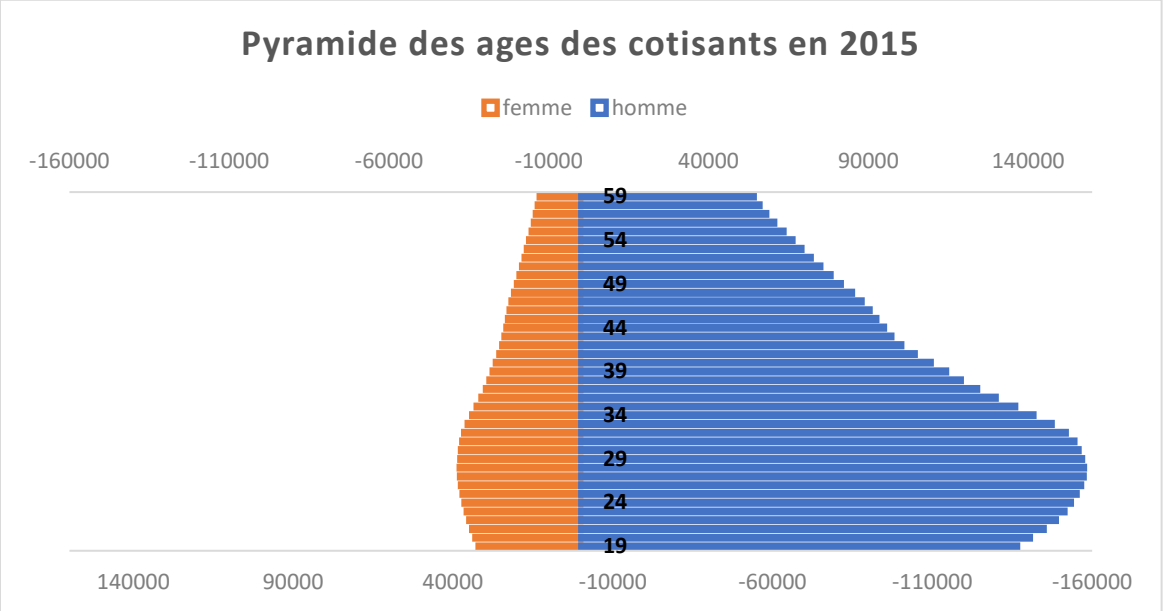
Le turnover est l'un des éléments essentiels à prendre en compte pour la définition des lois de sortie du régime. Le taux retenu est de 1,5%.

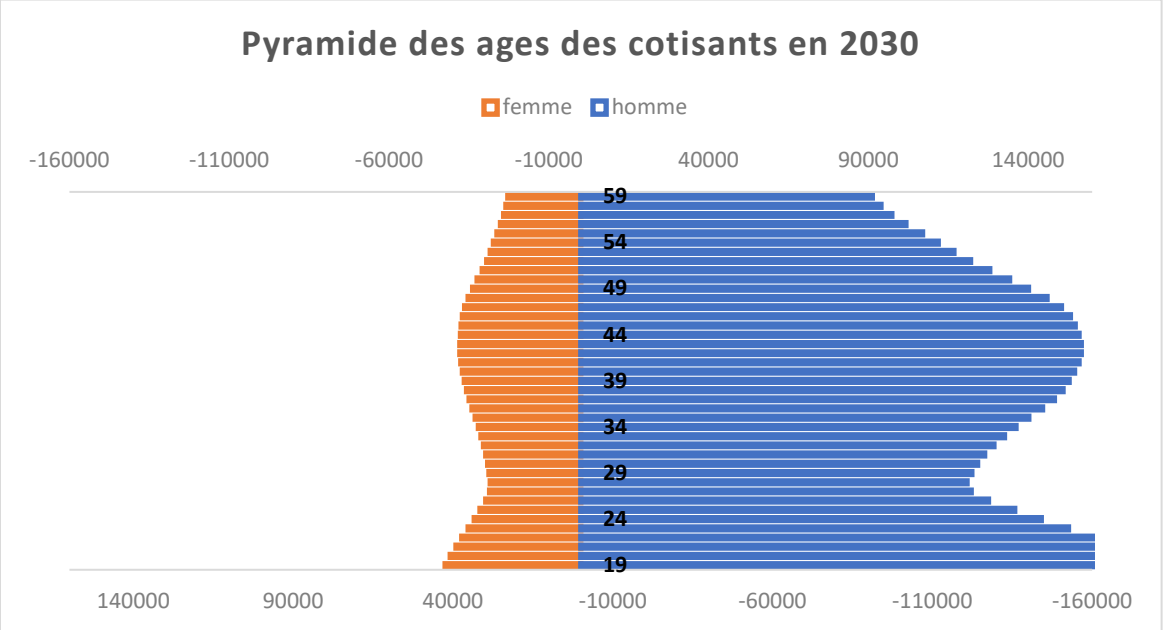
[10] Conseil d'orientation des retraites, 2006

7- Synthèse des résultats

7-1 Synthèse des projections démographique

Figure 04 : les pyramides des âges des cotisants en 2015 et 2030

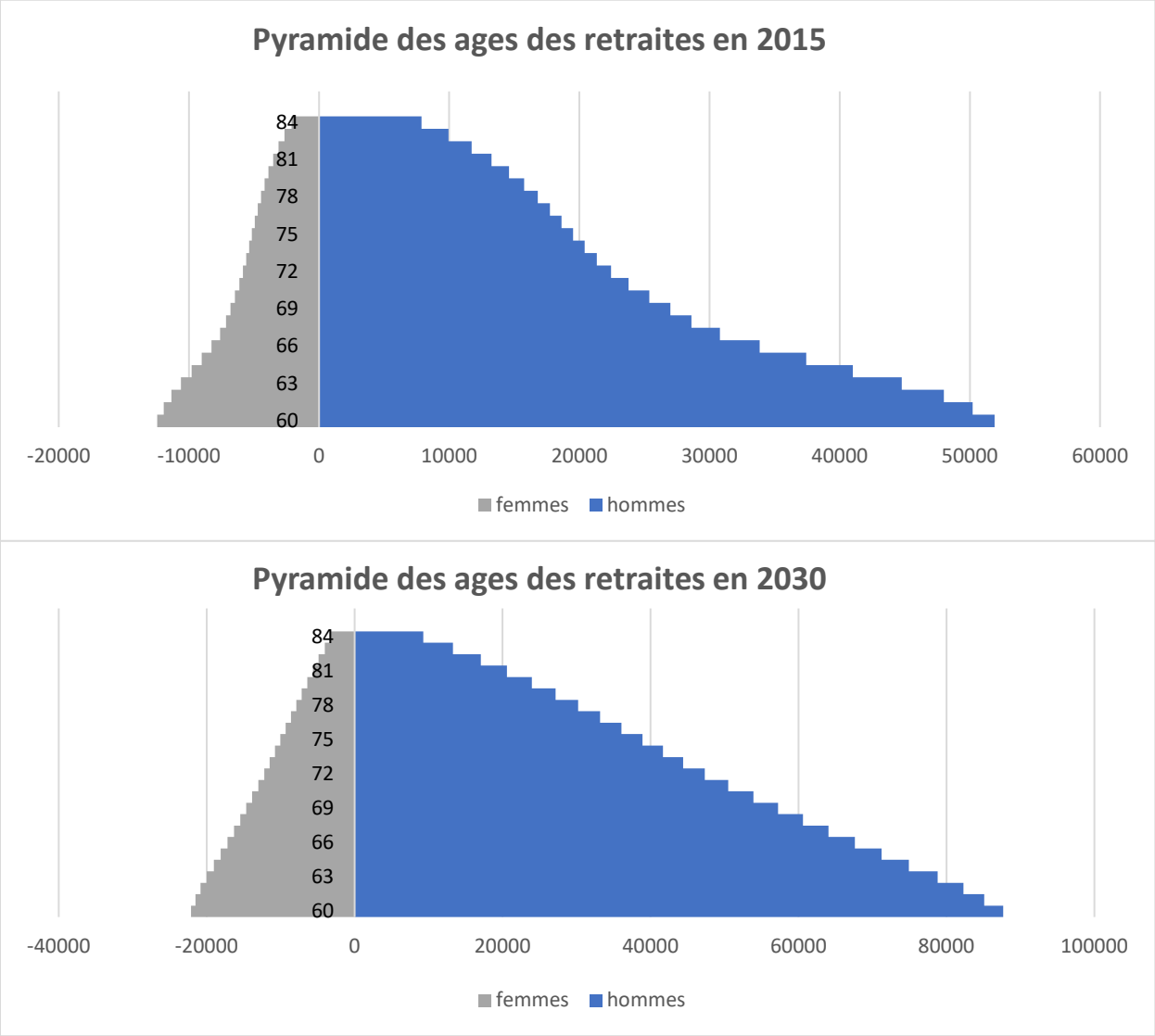




A l'horizon 2030, selon les deux pyramides, la population active ne conservera pas la même structure. Nous constatons un départ important en retraite en 2030, ce qui va influencer négativement les recettes de la caisse, ajoutant à cela, un indicateur important à prendre en considération, c'est l'âge moyen des actifs, qui impacte directement la durée moyenne de cotisation, on remarque qu'il a passé de 30 ans à 44ans ce qui représente un risque pour la caisse.

Mais avec l'hypothèse de remplacement des départs, la population commencera à se renouveler avec une légère augmentation de la population féminine. Par ailleurs, nous constatons que le nombre des hommes est supérieur à celui des femmes.

Figure05 : Pyramide des âges de la population retraitée en 2015 et 2030



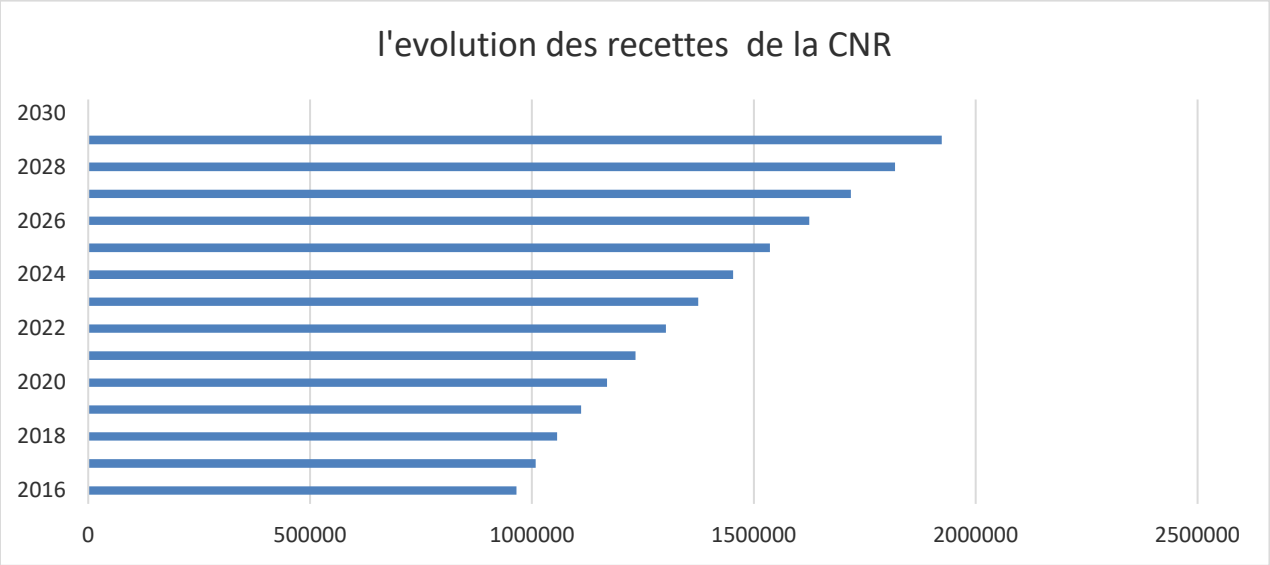
En analysant les pyramides des âges des retraités, nous constatons, une augmentation continue des 60 ans et plus ce qui conduira au vieillissement de la population dont les 60 ans et plus constitueront 1601093 en 2030, contre 864486 en 2015 ce qui fait que à l'espace de 15ans la population retraitée a quasiment doublé. Et que le nombre de retraités des hommes est bien supérieur à celui des femmes

Donc l'Algérie sera confrontée à l'adaptation de la société au vieillissement pour cela il faut combler le manque de dispositifs de protection sociale des personnes âgées. Il va être davantage confronté à des défis en matière de santé et de prise en charge des vieux car malgré que dans la

société algérienne les personnes âgées vivent le plus souvent au sein de leur famille par obligation morale et sociale, il y a tendance à l'individualisme.

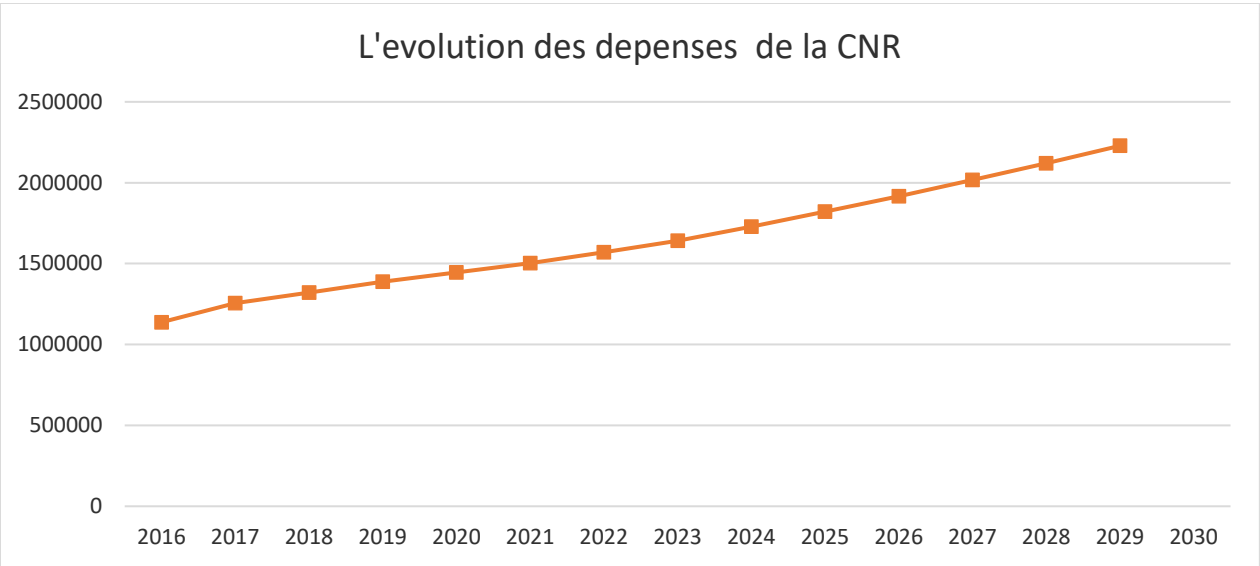
7-2 Synthèse des projections financières

Figure 06 : l'évolution des recettes de la caisse à l'horizon 2030
Unité : Millions de dinars



Nous constatons d'après le graphique ci-dessus que les recettes de cotisations ont doublé en passant de 964895 millions de dinars en 2015 à 1923720 millions de dinars en 2030, ce qui est normal puisque le régime n'est pas encore à maturité et aux caractéristiques de la population algérienne.

Figure 07 : évolution des dépenses de la caisse à l'horizon 2030
Unité : Millions de dinars



Ce graphique nous montre que les dépenses de la caisse est en évolution continue, beaucoup plus à partir de 2025, expliquée par l'arrivée de la génération baby-boom à l'âge de la retraite.

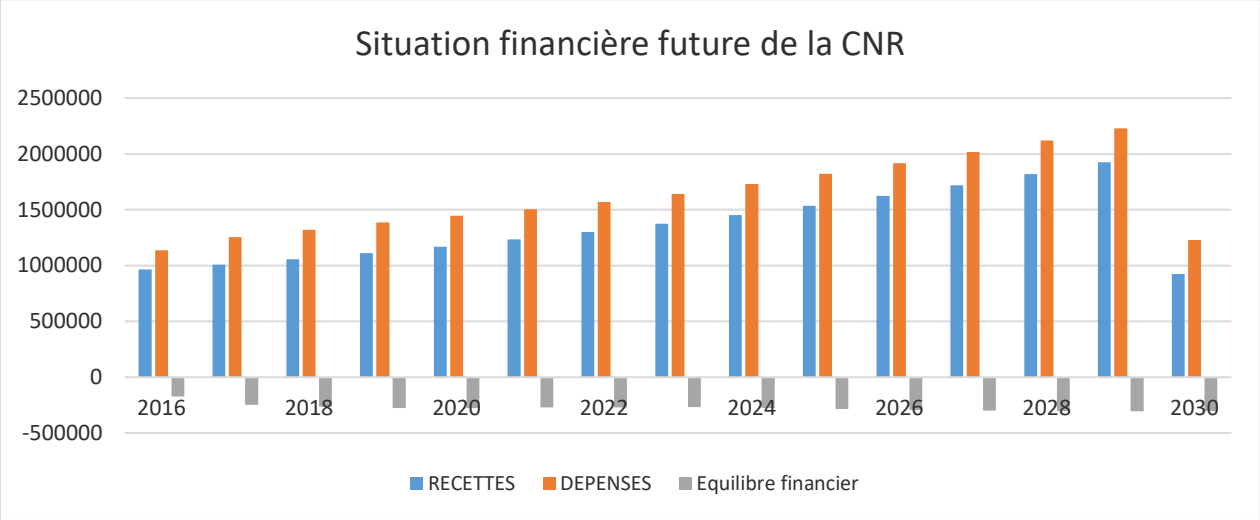
7-3 L'équilibre financier de la caisse à l'horizon 2030

Les résultats de toutes ces projections (démographiques et financières) vont constituer les inputs pour les simulations des équilibres de la CNR. L'application du modèle ILO-PENS nous a permis d'étudier plusieurs scénarios comme au premier lieu le scénario de référence.

7-3-1 Un scénario de référence (statuquo, S1)

Ce scenario nous montre la situation financière de la CNR si la réglementation inchangée des systèmes de retraite ainsi que toutes les autres conditions restent inchangées.

Figure 08 : l'équilibre financier projeté de la caisse pour la période 2016-2030



Les résultats du scénario de base (S1) montrent une situation déficitaire de la CNR à long terme. Le déficit persistera jusqu'à 2030 et il varie entre 173 Mrds dinars algérien en 2016 et 303 Mrds dinars algérien en 2030.parmis les problèmes qui alourdissent la caisse, c'est le problème de recouvrement des cotisations des salaires (sous déclaration) et la transition démographique.

7-3-2 Quelques pistes de réformes

Le retour aux équilibres exigera le recours au budget de l'Etat dans le cadre de la solidarité nationale ou bien pour alléger ce déficit il faut peut-être revoir :

- Le taux en hausse de la population cotisante de la population occupée ;
- La période activité : en augmentant la durée d'activité soit par la diminution de l'âge d'entrée en activité ou de retarder l'âge de sortie ;
- Taux de cotisation en hausse ;
- Le calcul de base de la pension de retraite ;
- Le taux de captation du système (diminuer l'informel) ;
- Rechercher d'autres sources de financement : faire des placements, des investissements qui génèrent des valeurs ajoutées et de création de nouveaux postes de travail.

7-3-3 Synthèses des résultats des différents scénarios

Quelques de ces propositions ont été prises en considération dans l'élaboration d'autres scénarios alternatifs. Ces scénarios sont étudiés sur la base des hypothèses suivantes :

- Le taux de cotisation (+1 point) ;
- Le calcul de base de la retraite (10 ans) ;
- Le taux d'affiliation en progression ces dernières années ;
- L'âge de retraite allongé à 62 puis 65 ans.

Les différentes itérations ont pour objectif de tester l'application des mesures suscitées et leur impact sur l'équilibre de la situation financière de la CNR.

Tableau 03 : Simulation de l'impact des mesures sur l'équilibre financier de la CNR

Unité: Million DA	S1	S2	S3	S4
Age	60 H/55F	60H/55F	60H/55F	62H/57F De 2017à2021 65H/60F de 2022 à 2030
Taux de cotisation	18,75	18,75	19,75	19,75
Base de calcul	5ans	10ans	5ans	10ans
2016	-172 973	-172 973	-131 980	-131 980
2017	-246 412	-246 412	-203 324	-161 177
2018	-264 535	-264 535	-219 128	-177 072
2019	-276 653	-106 778	-228 653	-17 252
2020	-276 471	-134 836	-225 601	-15 094
2021	-269 955	-157 763	-215 955	-15 435
2022	-268 737	-177 290	-211 341	-2 944
2023	-266 752	-188 669	-205 702	10 712
2024	-275 867	-194 981	-210 906	18 768
2025	-284 628	-194 849	-215 499	33 860
2026	-292 199	-190 776	-218 634	50 112
2027	-298 599	-186 463	-220 324	70 878
2028	-302 704	-180 446	-219 426	93 501
2029	-304 499	-172 979	-215 912	102 543
2030	-302 833	-162 928	-208 608	117 943

Compte tenu de ces différentes itérations on remarque qu'une prolongation de la durée d'activité à 60ans,65ans respectivement pour les femmes et les hommes avec la révision du taux de cotisation en hausse (+1%) et procéder au calcul des retraites à partir des salaires moyens annuels des 10 dernières années atténuera les problèmes financiers de la caisse nationale de retraite à partir de 2023.

8- Conclusion

Le système de retraite algérien se caractérise par un niveau faible des taux d'activité, notamment des femmes (17% en 2017) se traduisant par un faible capacité d'absorption de l'offre d'emploi (taux de chômage national de 11,7% en 2017) (Zerrouki ,2008).

On a constaté aussi que le nombre de bénéficiaires augmente plus rapidement que celui de l'effectif des cotisants, conduisant ainsi à une détérioration du rapport démographique qui entraine un déséquilibre entre les dépenses et les ressources. Par ailleurs, ce déséquilibre persistera encore à l'avenir en raison de la transition démographique.

Compte tenu de ce qui précède, il apparait que le retour à l'équilibre financier du régime de retraite d'ici 2030 nécessitera sans doute une meilleure conjoncture et passera par la prise de certaines mesures.

Les mesures paramétriques susceptibles d'être prise par la caisse nationale de retraite consistent dans la révision des principaux paramètres sur lesquels repose le fonctionnement du régime par répartition. Ces réformes sont citées juste-après.

- L'âge légal de départ à la retraite

Le premier paramètre à prendre en considération est l'âge légal de départ à la retraite qui devrait être revu à la hausse mais graduellement pour éviter les tensions sociales dans le pays. Compte tenu des progrès enregistrés en termes de longévité, une augmentation progressive de la période de cotisation pourrait être envisagée. L'effet positif de recul de l'âge de 60 à 65 ans pour les hommes et de 55 à 60 ans pour les femmes, est avantageux pour les finances de la Caisse.

L'action sur ce paramètre est importante sur le court terme puisqu'elle permet d'alléger significativement la trésorerie du régime dès les premières années de la mise en œuvre de la mesure. En revanche, sur le long terme, l'effet de l'âge aura tendance à diminuer, en effet, un prolongement de la période d'activité a une incidence sur l'accroissement du taux de remplacement.

- Le taux de cotisation

Le taux de cotisation (salariale et patronale) est un paramètre important dans l'amélioration de l'équilibre financier d'un régime de retraite Le retour à l'équilibre a été permis grâce à un relèvement des taux de cotisations retraite. Selon notre démarche, il y a lieu de ramener la participation du travailleur à un niveau qui soit en adéquation avec les avantages qui lui sont donnés. Augmenter le taux à 19,75% (soit +1) dégagera des soldes positifs d'ici 2030.

La principale contrainte liée à la modification des niveaux de cotisation est évidemment le coût. En effet, il est souvent difficile d'introduire des réformes qui auront pour effet immédiat la diminution du pouvoir d'achat pour les actifs ou l'augmentation des charges sociales pour les employeurs.

- L'assiette de liquidation (méthodes de calcul de la pension)

L'assiette de liquidation du régime algérien de retraite correspond à la moyenne des cinq derniers salaires d'activité. Comme nous pourrons le constater dans nos projections, la possibilité

de procéder au calcul des retraites à partir des salaires moyens annuels des 10 dernières années atténuera les problèmes financiers du régime de retraite.
Dans notre étude on a constaté que la combinaison de ces trois paramètres atténuera les problèmes financiers de la caisse nationale de retraite à partir de 2023.

Ces réformes paramétriques sont efficaces dans le court terme ; c'est-à-dire elles permettent de résoudre les problèmes de viabilité du régime sur le court terme mais sans toutefois réussir à réduire significativement le poids de la dette implicite dont la charge devrait être supportée par les générations futures. Ces contraintes sont un argument important en faveur des réformes structurelles allant dans le sens d'un passage à la capitalisation partielle comme l'introduction des comptes notionnels.

D'autres actions doivent impérativement être menées afin de « formaliser » le secteur informel (Mehdi Khaled,2012*)* pour tirer le maximum de ressources possibles. Il s'agit aujourd'hui de réfléchir sur les mécanismes à mettre en œuvre pour l'intégrer dans la dynamique économique, ainsi que l'optimisation du recouvrement des cotisations dont dépend la survie du système, ou encore penser à fusionner les deux caisses des travailleurs salaries et non-salariés.

Bibliographie

[01] Bac C., Bonnet C., Bontont O.et Cornilleau G. (2003). *Exercices de simulation de l'évolution à long terme du système de retraite. Document de travail DREES. N° 38.*
[02] Blanchet D (2003). *Modéliser l'avenir des retraites dans un cadre macroéconomique bouclé : quelques mécanismes de base. Retraite et société. N° 40.*
[03] Cazes. S. Chauveau. Le Cacheux. J. Loufir. Rahim. (1992). *« Retraites et évolutions démographiques en France ». Observations et diagnostics économiques. revue de l'OFCE. vol 39. n° 01. p 93-149.*
[04] Conseil d'orientation des retraites. (2006). *Les hypothèses économiques . in Retraites: perspectives 2020 et 2050 (rapport no. 3). http://www.cor retraites.fr/article289.html*
[05] Dupuis JM. El Moudden C et Petron A (2010*).* *Les systèmes de retraites du Maghreb face au vieillissement démographique. Revue française d'économie. N°25. P 79-116.*
[06] Houssi; C. (2003). *« Pension in North Africa : The need for reform. » The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. VOL 28. N°4 pp712-726. Genève.*
[07] LELIEUR V. *« Construction de tables de mortalité prospectives : le cas des petites populations ». Mémoire d'actuariat ISFA.*
[08] LELIEUR V. [2005]. *Utilisation des méthodes de Lee-Carter et Log-Poisson pour l'ajustement de tables de mortalité dans le cas de petits échantillons. ISFA.*
[09] M .Cherkaoui. (2009*).* *« Vieillissement, transition démographique et crise des systèmes de retraite : cas du Maroc ». Novembre. p39.*
[10] Office National des Statistiques. *Algérie en quelques chiffres de 2000 à 2009. Alger.*
[11] P. Plamondon (2004*).* *Financement optimal d'un système de pensions. Document de travail élaboré par la commission technique des études statistiques, actuarielles et financières. Beijing.*
[12] P. THÉROND. (2007) *« IAS 19 : méthodes actuarielles de valorisation des engagements sociaux ». ISFA. Lyon. France.*

[13] Planchet . Faucillion et Juillard. (2006). *« Quantification du risque systématique pour un régime de rente au cours de service ». p8 .*
[14] Rapport CNEPRU N° M1613/04/2005, (2007). *« La question des retraites en Algérie, état des lieux et perspectives ».*
[15] R. Mehdi Khaled. (2012). *« Extension du système de retraite vers le marché de l'informel ». ENSSEA . P5-7.*
[16] R. Holzmann (1999). *The World Bank. Approach to pension reform. Social protection unit. Washington.*
[17] R. LANGMEIER. (2000). *« Etudes de différentes méthodes d'ajustement de tables de mortalité : application aux données d'une compagnie d'assurance ». Ecole HEC. Université de Lausanne. Suisse.*
[18] *Textes législatifs et réglementaires de la sécurité sociale en Algérie.*
[19] The ILO Pension Model. (2002). *a technical guide, Financial Actuarial and Statistical services branches. Social Protection Sector. International Labor Office. Geneva. Switzerland.*
[20] Zerrouki K. (2008). *« Les régimes de retraite : principes généraux. L'Algérie face à son avenir ». Association royale des actuaires belges.*

Site d'internet
www.cnr-dz.com
www.ons.dz
www.casnos.com.dz/retraite

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES AVANTAGES SOCIAUX DES POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT AU MAROC : CAS DU RAMED

Marouane IKIRA
Doctorant, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Ain-chock, -Université Hassan II-Casablanca, Maroc
ikira.merouane@gmail.com

RÉSUMÉ – L'accès aux services sanitaires constitue, avec l'instruction, un facteur puissant pour le développement humain et social de la communauté. Malgré les avancées durant la dernière décennie, on constate toujours des inégalités qui persistent en termes d'accès non équitable aux soins de santé, ce qui pourrait éventuellement freiner le développement économique et social des individus. Nous cherchons par ce papier à évaluer l'effet causal du Régime d'Assistance Médicale aux Economiquement Démunis (RAMED) sur les populations bénéficiaires. En exploitant des données issues de l'Enquête Panel de Ménages menée par l'Observatoire National du Développement Humain (ONDH), une première analyse basée sur la méthode d'appariement par score de propension montre que le programme a permis d'augmenter significativement le taux d'accès aux soins de santé. Ensuite, la prise en compte du critère d'éligibilité nous a conduits à affiner l'analyse. Cette seconde analyse montre que le programme n'a pas d'effet significatif sur les individus dont la participation au programme est affectée par le critère d'éligibilité. Ce qui suggère que ce programme nécessite des interventions supplémentaires.

Mots clés : RAMED, Accès aux soins, Pro-pauvre, Score de propension.

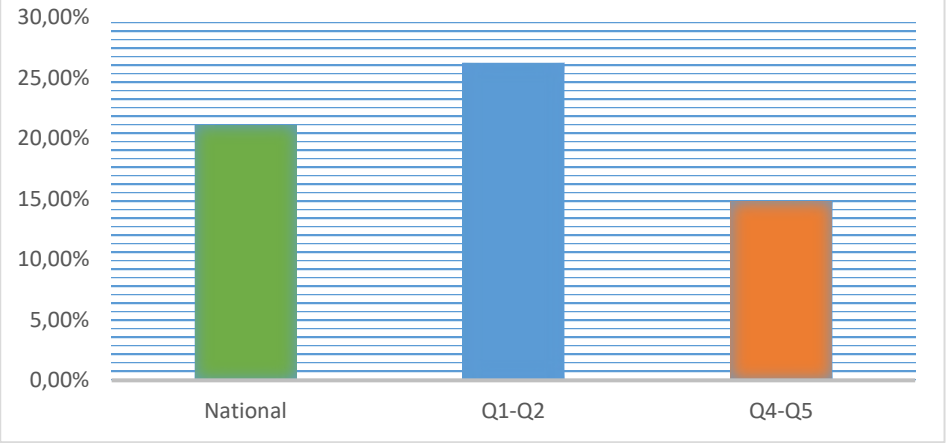
Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1. Introduction

Considéré comme l'un des droits fondamentaux de l'homme, l'accès aux soins de santé constitue, avec l'instruction, un outil puissant pour le développement humain de la communauté. Malgré les progrès et les améliorations significatives de l'état de santé à travers le monde, on constate toujours des disparités qui persistent en raison d'un accès non démocratique aux soins. De ce fait, cet accès non équitable aux soins de santé constitue un frein majeur pour le développement social et économique des populations, tout en pénalisant la capacité d'action des individus. Le Maroc, comme beaucoup de pays en développement, ne s'échappe pas à ce dilemme. Par exemple, parmi les raisons de non-consultation médicale si l'individu a eu une maladie, presque 60% des marocains déclarent ne pas pouvoir faire face aux frais de la consultation (ONDH, 2012). Dans

cette perspective, différentes mesures de santé publique ont été déployées, au Maroc, dans le but d'augmenter le recours aux soins et les rendre accessibles pour toutes les choses sociales. Dans l'objectif de démocratiser l'accès aux soins de santé, le Maroc a instauré un régime d'assistance médicale aux économiquement démunis (RAMED) comme une politique ciblée pour aider les couches défavorisées à accéder aux soins de santé. Il s'agit d'une couverture médicale visant à assurer un certain degré de justice sociale en matière d'accès aux soins de santé, tout en mettant fin aux obstacles financiers qui entravent l'accès des populations pauvres et vulnérables aux services sanitaires offerts. Cependant, le mécanisme de ciblage de RAMED souffre de certains dysfonctionnements. Concrètement, en 2015, le taux d'affiliation à ce programme pour les individus appartenant aux deux quintiles les plus pauvres est de 26,23% seulement, tandis que cette proportion est de 14,82% chez les deux quintiles les plus aisés (figure 1).

Figure 1 : Le taux d'affiliation au RAMED en 2015 selon les différentes couches sociales.



Source : Calcul de l'auteur à partir des données d'enquête.

Ce qui montre que ce programme a contribué probablement à la prévalence des inégalités d'utilisation des prestations de santé au lieu de les réduire. De ce fait, l'objectif du présent travail est d'analyser l'impact du programme RAMED, quelques années après sa généralisation, sur les populations bénéficiaires. Nous cherchons essentiellement par ce travail à appréhender le caractère pro-pauvre du programme, puisqu'il s'agit d'un dispositif visant à aider essentiellement les individus les plus nécessiteux en matière d'accès aux soins de santé.

Après avoir présenté le contexte de l'étude, nous exposerons dans la deuxième section une brève revue de la littérature. La section qui suit décrit le programme RAMED. La quatrième section est consacrée à la discussion des données exploitées ainsi que la méthodologie utilisée. Concernant la cinquième, elle exposera les résultats de l'effet causal du programme, et la dernière section tire des conclusions de ce travail.

2. *Revue de littérature.*

Dans une communauté donnée, l'accès aux services sanitaires, d'une part, est fonction des caractéristiques de l'offre comme le nombre des centres de santé, la densité médicale, la tarification des consultations. D'autre part, l'utilisation de ces services dépend

également des paramètres liés aux demandeurs comme, par exemple, le niveau de vie, le niveau d'éducation…

Pour expliquer la relation causale entre l'accès aux soins de santé et les caractéristiques individuelles et environnementales, nous nous basons sur le cadre théorique proposée par (Andersen, 1995). En posant un postulat philosophique qui considère l'accès aux soins de santé comme un droit humain, le modèle d'Anderson distingue trois types de facteurs conduisant les individus à recourir aux services sanitaires, à savoir les facteurs démographiques (prédisposant), les facteurs socio-économiques (capacité) et les besoins des individus en matière de services sanitaires. Si ce dernier facteur est la cause principale de la demande des services de santé, dans ce cas, le modèle d'Anderson s'intéresse à l'équité d'accès aux soins comme un problème urgent à résoudre. De ce fait, un système de santé est jugé équitable si les besoins en matière des services sanitaires constituent le seul facteur déterminant de leur utilisation. Par contre, un système de santé est considéré non équitable lorsque l'accès à ces services est fonction de la situation socio-économique des individus (Normand et Ducharme, 2003). Autrement dit, ces inégalités d'accès proviennent en effet de la contrainte financière qui pèse sur les populations défavorisées, nous faisons référence ici à un concept relatif au pôle égalitariste des théories de la justice sociale (Rawls, 1987) et appelé « l'égalité arithmétique ». Elle est définie par le mécanisme que chaque individu reçoit en fonction de ce qu'il donne. Or, dans une communauté égalitaire, nous devons observer ce qu'on l'appelle « l'égalité géométrique », c'est-à-dire que chaque individu doit recevoir en fonction de ses besoins uniquement.

La présente recherche s'inscrit dans le cadre d'une investigation sur la contribution du programme RAMED à la réalisation de l'égalité géométrique.

3. Présentation du programme RAMED.

Le régime d'assistance médicale en faveur des populations pauvres et vulnérables est mis en application en 2008 dans le but de remédier aux inégalités en matière d'accès aux soins de santé. Cette initiative s'inscrit d'une part, dans le cadre international des programmes d'aide au développement et, d'autre part, dans le contexte local où l'enjeu consiste à mettre fin à l'utilisation du certificat d'indigence. Le but du RAMED est de faire en sorte que tous les personnes aient accès aux services sanitaires sans faire face aux difficultés financières. En effet, le programme a été créé simultanément avec l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO) en 2002, mais l'expérience pilote du programme n'a été commencé qu'en 2008 (6 ans après sa création) via une expérience pilote. Cette dernière a été lancée dans l'une des régions les plus pauvres du Maroc (Tadla-Azilal) avant d'être généralisé à tout le Maroc en 2012. L'éligibilité au programme RAMED devrait assurer une justice sociale, de ce fait, la méthode utilisée pour cela consiste à déterminer les individus bénéficiaires en fonction d'un score (Test d'éligibilité multidimensionnel ou Proxy Means Testing) calculé sur la base de certains indicateurs reflétant les conditions de vie du ménage (les attributs du logement, surface de terre agricole…). En revanche, pour être éligible, les individus éventuellement bénéficiaires doivent en faire la procédure et remplir un questionnaire. Dans ce sens, les individus avec un niveau d'éducation faible peuvent se trouver exclus aux démarches administratives à accomplir pour bénéficier du programme. Le RAMED est financé principalement par l'État (75%), les collectivités locales (6%) et par la participation des bénéficiaires vulnérables (19%). Leur contribution annuelle s'élève à 120 dirhams

(presque 11 euros) par personne et par an dans la limite d'un plafond de 600 dirhams par ménage bénéficiaire (ANAM, 2013).

4. Données et méthodologie.

4.1 Données utilisées.

Les données utilisées proviennent de l'Enquête Panel de Ménages menée par l'Observatoire National du Développement Humain6 (ONDH). C'est une enquête menée auprès d'un échantillon de 8000 ménages qui ont été suivis pendant 5 vagues jusqu'à maintenant (2012, 2013, 2015, 2017 et 2019). Nous exploitons dans le cadre de ce travail des données de la vague de 2015. L'échantillon de 8000 ménages a été choisi de façon à représenter toutes les catégories de ménages au Maroc. Sur le plan géographique, cette enquête a couvert toutes les régions du territoire national. En plus de la représentativité nationale, urbain et rural, elle a également couvert les principales dimensions du développement humain à savoir, l'éducation, la santé, l'emploi, les revenus ou encore les dépenses et consommation. Nous précisons également que nous travaillons sur un échantillon d'individus déclaraient avoir eu une maladie au cours des quatre dernières semaines au moment de l'enquête (passage de 2015)[1].

4.2 Méthodologie : Appariement par score de propension

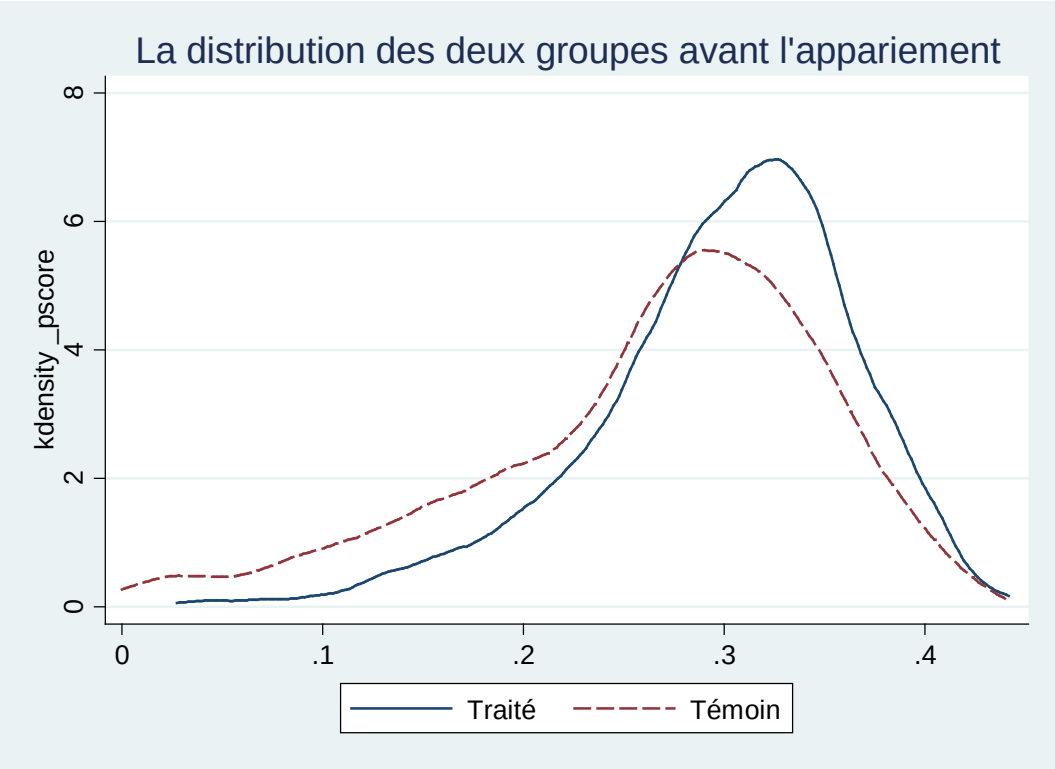
Nous discutons dans ce passage la méthodologie utilisée pour évaluer l'impact du programme RAMED. Selon la définition du programme, nous considérons l'hypothèse que le programme réussirait à améliorer l'accès aux soins de santé pour les populations les plus défavorisées. D'ailleurs, une étude d'impact cherche comme objectif à montrer les changements en termes de résultats suite à une intervention donnée. Il s'agit donc de réponde au questionnement suivant : quel est l'effet exclusif de l'intervention sur un résultat donné. Dans cette perspective, l'enjeu auquel l'analyste est confronté réside dans la détermination de ce qu'auraient eu les bénéficiaires au même moment s'ils n'avaient pas bénéficié du programme (le scénario contrefactuel). Pour un tel cas de figure, la démarche consiste à identifier un groupe témoin qui va permettre de renseigner ce que serait arrivé aux bénéficiaires en l'absence du programme. Pour ce faire, nous utilisons la méthode d'appariement par score de propension (PMS) proposée par (Rosenbaum et Rubin, 1985). Il s'agit d'une démarche qui consiste à apparier les bénéficiaires effectifs (groupe de traitement) à un groupe des non bénéficiaires (groupe témoin) présentant des caractéristiques observées similaires. Autrement dit, cela revient à estimer la probabilité que chaque bénéficiaire et non bénéficiaire participe au programme en fonction des caractéristiques observées. Cette probabilité est appelée « le score de propension ». Nous recourons dans le cade de ce travail à un modèle de régression logit pour estimer le score de propension (les résultats en Annexe A). Ensuite, une fois la probabilité de participation est calculée pour tous les individus de l'échantillon, les bénéficiaires peuvent être appariés aux non bénéficiaires présentant un score de propension très proche. Pour ce faire, nous utilisons l'algorithme d'appariement du voisin le plus proche sans remise (Nearest Neighbour Matching) proposé par (Rubin, 1973). Pour cet algorithme, chaque bénéficiaire est apparié avec un seul individu non bénéficiaire.

[1] La question posée lors de l'enquête est la suivante : Avez-vous eu une maladie (passagère ou chronique), blessure ou accident, au cours des 4 dernières semaines?

4.3 Résultats du score de propension.

Notons que la variable expliquée est une variable dichotomique qui vaut 1 si l'individu est affilié au programme RAMED[2], 0 sinon. Les variables explicatives utilisées pour estimer le score de propension sont : le milieu de résidence et un indice composite des conditions de vie[3]. Concernant de la qualité de la régression, le test de Wald affiche une valeur p-valeur de 0,000, ce qui montre que le modèle logit est globalement significatif. Nous recourons également à un examen graphique pour tester le degré de comparabilité des deux sous-échantillons utilisés. Il s'agit de comparer la distribution des deux sous-échantillons avant et après le matching (figures 2 et 3). De plus, nous utilisons le test des différences standardisées (Rosenbaum et Rubin, 1985) pour comparer, pour chaque variable utilisée pour estimer le score de propension, les moyennes des bénéficiaires et non bénéficiaires avant et après le matching afin de mesurer le degré de réduction du biais (les résultats en Annexe C)

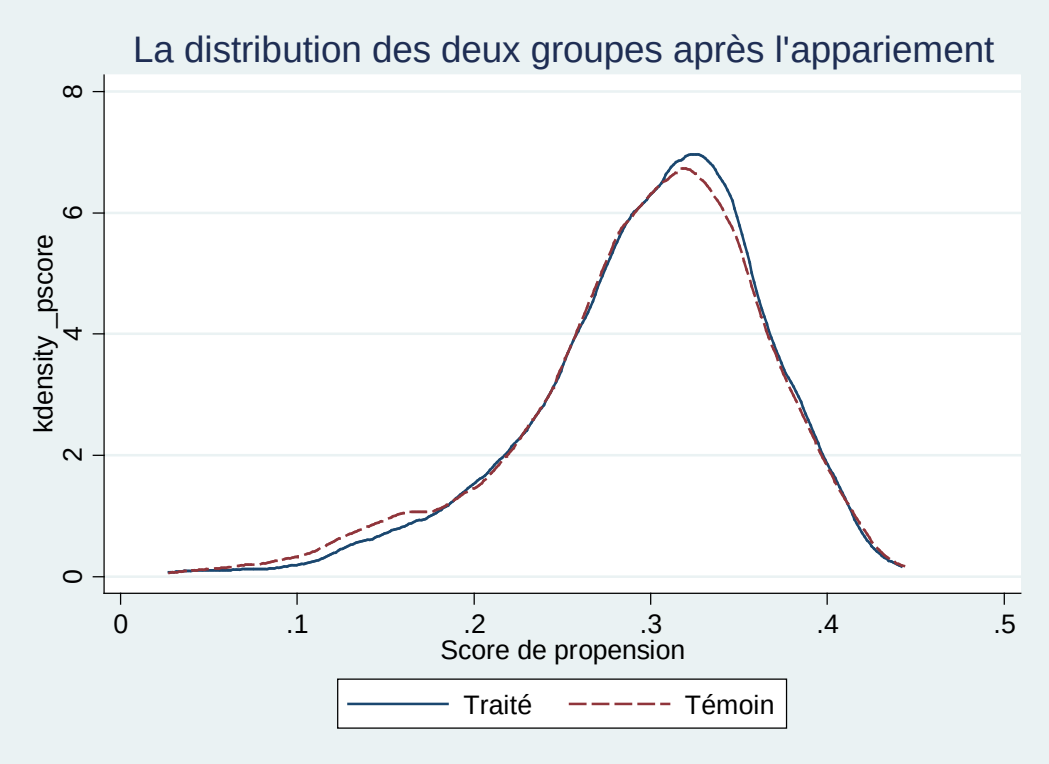
Figure 2 : La distribution des deux groupes avant l'appariement.



[2] Nous ne faisons pas la distinction entre RAMED pauvreté et RAMED vulnérabilité.

[3] Nous avons pensé à introduire cette variable car l'éligibilité au programme est basée sur un score calculé à l'aide de certains indicateurs reflétant les conditions de vie du ménage (Annexe B).

Figure 3 : La distribution des deux groupes après l'appariement.



5. *Etude d'impact du programme RAMED.*

L'objectif de ce travail est d'évaluer l'effet causal du programme RAMED sur l'accès des populations défavorisées aux services sanitaires. Pour procéder à cet exercice, nous utilisons un indicateur qui renseigne sur le fait d'avoir consulté un professionnel de santé suite à une maladie[4]. Nous rappelons que nous travaillons avec un échantillon de 4224 individus déclaraient avoir eu une maladie dans les 4 dernières semaines[5]. Le tableau 1 ci-dessous fournit le taux d'accès aux soins de santé selon les deux types de populations (ramidistes ou non).

Tableau 1 : Croisement entre l'accès aux soins et la participation au RAMED.

	Avez-vous consulté un professionnel de santé ?		
	Oui	Non	Total
Ramidistes	729	427	1156
Non-Ramidistes	1838	1230	3068
Total	2567	1657	4224

Source : Calcul des auteurs à partir des données d'enquête.

Le tableau montre que le taux d'accès aux soins de santé est un peu élevé chez les ramidistes 63,06% (729/1156), contre 59,91% chez les non Ramidistes. Pour les individus n'ayant pas consulté, 42,67% déclaraient ne pas pouvoir payer les frais de consultation.

[4] Nous utilisons cet indicateur comme un proxy de l'accès aux soins de santé.

[5] Le taux participation au programme RAMED est de 27,35% pour cet échantillon.

5.1 Résultats mitigés.

En utilisant la méthode d'appariement par score de propension, les résultats montrent que l'affiliation au programme RAMED permet d'augmenter significativement (T=3,11) le taux d'accès aux soins de santé (le tableau 2)

Tableau 2 : Effet moyen du RAMED sur le taux d'accès aux soins de santé.

Variable	Echantillon	Groupe de traitement	Groupe de contrôle	Différence	T-stat
Taux d'accès	*Avant le matching*	63,06%	59,89%	3,16	1.88
	Après le matching	63,06%	54,75 %	8,31	3.11

Source : calcul des auteurs à partir des données d'enquête.

En effet, l'affiliation au programme RAMED permet d'augmenter le taux d'accès aux soins de santé de 8,31 points de pourcentage lorsque nous comparons les bénéficiaires avec les bénéficiaires appariés. Précisément, le taux d'accès aux soins est de 63,06% chez les bénéficiaires, contre 54,75% chez les non bénéficiaires présentant les mêmes caractéristiques. Ce résultat concorde avec la logique d'implantation du programme, dans le sens où le programme est mis en application dans le but d'aider les populations supposées défavorisées à accéder aux soins de santé sans encourir des difficultés financières (Bérenger et Vérez, 2016).

En revanche, pour que l'évaluation d'impact ait un sens, nous pensons utile d'analyser le caractère pro-pauvre du programme. En d'autres termes, nous cherchons à rediscuter le critère d'éligibilité au programme en posant le questionnement suivant : Est-ce que le RAMED arrive-il à toucher les populations défavorisées ? Pour répondre à ce questionnement, nous faisons un croisement entre l'affiliation au programme RAMED et l'appartenance aux deux premiers quintile.

Tableau 3 : Croisement entre l'éligibilité et l'affiliation au RAMED.

	Non Pauvres	Pauvres	Total
Non-Ramidistes	2326	744	3070
Ramidistes	737	419	1156
Total	3063	1163	4426

Source : Calcul des auteurs à partir des données d'enquête.

Comme le montre le tableau 3, l'affiliation au programme RAMED n'est pas une fonction déterministe du critère d'éligibilité (appartenir aux deux premiers quintiles). Autrement dit, pour seulement 62,01% (2745/4426) de l'échantillon, l'affiliation au RAMED coïncide avec le critère d'éligibilité. En revanche, environ 16,65% (737/4426) des individus de l'échantillon ne sont pas éligibles, mais affiliés au programme. Alors que presque 16,80% (744/4426) des individus ne sont pas affiliés au programme même si éligibles. Ce constat nous amène à raffiner l'analyse en se focalisant uniquement sur les individus provenant des deux quintiles les plus pauvres. Cela permet de nous donner l'effet moyen du traitement, mais uniquement pour ceux dont le bénéfice du programme est affecté par le critère d'éligibilité. Cet effet est appelé l'effet local du traitement (Givord, 2014) ou Local Average Treatment Effect (LATE).

5.2 Impact du RAMED sur les éligibles.

Notons que, pour ce sous-échantillon, le taux d'affiliation au RAMED est de 36,03%. Contrairement à l'analyse précédente, les résultats montrent que l'affiliation au RAMED ne permet pas d'augmenter significativement le taux d'accès aux soins de santé (tableau 4). La lecture de la valeur du T de student montre que la différence entre les deux groupes n'est pas significative après l'appariement (T=1.20). Précisément, le taux d'accès aux services sanitaires s'élève à 54,47% chez les Ramidistes éligibles, contre 51,89% chez les éligibles non bénéficiaires présentant les mêmes caractéristiques observables.

Tableau 4 : Effet local du RAMED sur les individus éligibles.

Variable	Echantillon	Groupe de traitement	Groupe de contrôle	Différence	T-stat
Taux d'accès	*Avant le matching*	54,47%	48,71%	5,76	1.91
	Après le matching	54,47%	51,89 %	2,58	1.20

Source : Calcul des auteurs à partir des données d'enquête.

D'après ces résultats, nous devrons alors remettre en question l'intérêt de cette politique et des efforts engagés pour aider les populations nécessiteuses à accéder aux services sanitaires. En 2015, 53,10% des individus éligibles (pauvres) déclaraient ne pas pouvoir payer les frais comme une raison de ne pas consulter un professionnel de santé. Autrement dit, nous pensons utile que les décideurs reconsidèrent le mécanisme de ciblage de ce programme tout en essayant de recentrer les moyens disponibles essentiellement sur les plus individus les plus nécessiteux. L'éligibilité au programme est basée sur des données anciennes, ce qui explique que les critères d'éligibilité ne sont plus en adéquation avec l'évolution de certains facteurs économiques (inflation, comportement des ménages, etc.). Un problème d'inadéquation entre le niveau de vie des individus et leurs conditions d'éligibilité est donc bien apparu. Ainsi, nous pensons que les critères d'éligibilité au programme doivent être révisés de manière régulière.

6. Conclusion

Les résultats de ce travail montrent que la non-prise en considération de la règle d'éligibilité donne des résultats mitigés qui surestiment l'effet du programme. Or, la prise en compte de ce concept montre que le programme n'a pas pu atteindre l'objectif. De ce fait, tout programme de développement dont le défi est d'améliorer le bien-être des populations doit prendre en considération le niveau d'informalité de l'économie et sa qualité institutionnelle. De plus, les méthodes utilisées pour identifier les personnes pauvres et vulnérables peuvent avoir une incidence sur le type de programme social mis en application pour réduire la pauvreté. Le RAMED est un exemple concret attestant certains dysfonctionnements en termes d'inégalités entre les individus qui auraient dû être exclus mais qui sont inclus et vice versa. En d'autres mots, les conclusions tirées de ce travail attestent que le RAMED n'a pas effectivement contribué à la réduction des inégalités d'accès aux services sanitaires. Pour pallier à ce déficit, des mesures s'imposent en matière de recentrage des efforts essentiellement sur individus les plus nécessiteux. Tout l'enjeu réside dans la détermination de l'outil nécessaire pour minimaliser les erreurs d'inclusion et d'exclusion, d'où la nécessité de la mise en œuvre du Registre social Unique (RSU) comme une réforme destinée essentiellement à

l'amélioration de la capacité du ciblage des populations pauvres et vulnérables directement concernées par l'aide sociale.

7. Références bibliographiques.

Agence nationale de l'Assurance Maladie (ANAM), 2013, Rapport annuel 2013 et plan d'action 2014-2016 relatif au Ramed, Royaume du Maroc.

Andersen, R.M. 1995. « Revisiting the behavioral model and access to medical care: Does it matter? », *Journal of Heath and social behavior*, Vol. 36, pp. 1-10.

Bérenger, V. et J.C. VÉREZ 2016. « Enjeux Et Défis Des Politiques Publiques En Matière De Croissance Inclusive - L'Exemple De La Réforme De La Santé Au Maroc », *Région et Développement, LEAD, Universite du Sud - Toulon Var*, vol. 44, pages 11-26.

Givord, P. 2014. « Méthodes économétriques pour l'évaluation de politiques publiques », *Economie & prévision*, 204-205(1), 1-28.

Normand, C. et F. Ducharme. 2003. « Les approches prédictive et explicative dans l'étude de l'utilisation des services: l'exemple de la gérontologie sociale », *revue transdisciplinaire en santé*, Vol.9, N°2, pp. 112 – 126.

ONDH, 2012, Les disparités dans l'accès aux soins au Maroc, Rabat.

Rawls, J. **1987**.*Théorie de la justice*, Le Seuil, Paris.

Rosenbaum, P.R. et D. B. Rubin 1985. «Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score», *The American Statistician*, 39(1), 33-38.

Rubin, D. B. (1973). «The use of matched sampling and regression adjustment to remove bias in observational studies». *Biometrics 29*, 185–203.

Annexe A : Estimation du score de propension

```
Logistic regression                                     Number of obs   =       4223
                                                        LR chi2(3)      =    1667.33
                                                        Prob > chi2     =     0.0000
Log likelihood = -2395.4928                             Pseudo R2       =     0.1306
------------------------------------------------------------------------------
       Ramed |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
       Index |  -.0935034   .0453528    -2.06   0.039    -.1823932   -.0046136
1.Milieu_résid |   .1287805   .0110399     2.16   0.046    -.0888537    .3464147
       _cons |  -.0171148   .1561731    -0.11   0.913    -.3232086    .2889789
------------------------------------------------------------------------------
```

Annexe B : Liste des variables utilisées dans l'ACM.

Variables	***Modalités***
Votre ménage possède-t-il des terres agricoles ?	*Oui*
	Non
Type de logement	*Villa ou niveau de villa*
	Appartement dans un immeuble
	Maison marocaine traditionnelle
	Maison marocaine moderne
	Chambre dans une institution
	Baraque ou logement de bidonville
	Local non destiné à l'habitation
	Logement de type rural
Type principal de toit	*Dur*
	Tuiles
	Bois
	Zinc
	Paille
Type de murs	*Briques*
	Pierres
	Bois
	Zinc
	Tabia
	Paille roseaux
	Pierres sèches
Statut d'occupation	*Propriétaire Copropriétaire*
	Accédant à la propriété
	Locataire avec pas de porte
	Locataire sans pas de porte
	Hypothèque avec ou sans loyer
	Logement de fonction
	Logé gratuitement
Type de sol	*Carreaux, mosaiques*
	Ciment
	Argile, terre
	Sable
Mode d'acquisition du logement	*Construit sans crédit*
	Construit avec crédit
	Achat au comptant
	Achat à crédit
	Héritage
Y a-t-il une cuisine dans la partie de logement occupée par votre ménage ?	*Oui privée*
	Oui partagée
	Non

Y a-t-il une salle de bain ou douche dans la partie de logement occupée par votre ménage ?	*Oui privée*
	Oui partagée
	Non
Y a-t-il des WC dans la partie de logement occupée par votre ménage ?	*Oui privé*
	Oui partagé
	Non
Quel moyen utilisez-vous pour l'éclairage	*Réseau d'électricité*
	Pétrole lampant
	Butane
	Bougies
	Energie solaire
	Batterie
Quel moyen utilisez-vous pour l'eau potable ?	*De chez les voisins*
	Fontaine
	Puits
	Source, rivière
	Citerne d'eau
	Réseau d'eau potable avec compteur
	Réseau d'eau potable sans compteur
Comment vous débarrassez-vous des eaux usées ?	*Réseau d'égouts*
	Fosse sceptique
	Dans la nature

Annexe C : Test des différences standardisées.

Variable	Unmatched / Matched	Mean Treated	Mean Control	%bias	%reduct |bias|	t-test t	t-test p>|t|	V(T)/ V(C)
index	U	4.3161	4.5876	-22.4		-6.58	0.000	1.12
	M	4.3161	4.3145	0.1	99.4	0.03	0.976	0.99
Milieu de résidence	U	1.4472	1.3704	15.7		4.57	0.000	1.06
	M	1.4472	1.4542	-1.4	91.0	-0.33	0.738	1.00

* if variance ratio outside [0.89; 1.12] for U and [0.89; 1.12] for M

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE DES CLASSES MOYENNES AU MAROC

Fouzia DAOUDIM
Doctorante en Démographie
Institut National de Statistique et d'Économie Appliquée de Rabat, Maroc
fdaoudim@insea.ac.ma

RÉSUMÉ – Les études sur les classes moyennes ont gagné de plus en plus d'importance dans la littérature sociale et économique. Elles sont généralement fondées sur un seul critère, soit économique (le revenu ou les dépenses de consommation), soit sociologique (le statut socioprofessionnel). Cependant, plusieurs sociologues comme Weber et Bourdieu définissent les classes sociales selon une approche multidimensionnelle intégrant à la fois des notions économiques, culturelles et sociales. Dans ce sens, la présente étude vise à développer une approche multidimensionnelle des classes moyennes et à comparer leur comportement en matière de consommation avec celui des autres classes sociales. Sur le plan méthodologique, nous avons utilisé l'analyse des correspondances multiples et la classification ascendante hiérarchique consolidée par les K-means. Les variables retenues dans l'analyse sont inspirées des travaux de Bourdieu et reflètent principalement des informations détaillées sur le travail du chef de ménage, son éducation et son revenu. Les résultats montrent qu'il existe trois classes sociales au Maroc. La classe moyenne englobe 50,1% des marocains, suivie par la classe modeste qui représente 34,4% et la classe aisée constituée de 15,5% des marocains. Chaque classe sociale a des caractéristiques et des comportements qui lui sont spécifiques.

Mots-clés : Classes sociales, classes moyennes, analyse des correspondances multiples, classification ascendante hiérarchique.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

1- Introduction

Le Maroc a réalisé des avancées considérables grâce aux différentes réformes sociales, économiques et institutionnelles. Ces avancées sont bien illustrées par l'amélioration de plusieurs indicateurs à savoir, la baisse de la pauvreté monétaire (de 8,9% en 2007 à 4,8% en 2014), la baisse du taux de fécondité (2,2 en 2014 contre 2,5 en 2005), la hausse de l'espérance de vie (76,1 ans en 2016 contre 67,9 ans en 1994) et l'amélioration en termes d'accès aux infrastructures publiques, de l'eau, de l'électricité, des transports, etc. Toutefois, la répartition

inéquitable de la richesse nationale et l'accroissement des inégalités sociales et économiques font apparaître plusieurs problèmes économiques et sociaux faisant un moteur principal des protestations sociales qui ont régné un peu partout dans le Maroc (Zagora, Jerada, Al Hoceima, etc.). En effet, la cherté de la vie et ses nouvelles exigences combinées à la stagnation des revenus, aux pressions fiscales, à la montée du chômage, à la faible création d'emploi et aux recours couteux au privé en matière de la santé et de l'enseignement scolaire[1] ont donné lieu à une dégradation du pouvoir d'achat de la classe moyenne. Cette dernière, bien que présente dans les discours politiques et médiatiques, ne jouit pas de la même importance donnée aux pauvres dans les différentes politiques publiques. Pourtant, selon le Conseil Economique Social et Environnemental (CESE, 2012), ce sont les classes moyennes qui subissent le plus le poids des impôts et par la suite contribuent le plus dans le financement des différents programmes sociaux. Elles constituent un enjeu économique et social important dans toute société, et en tant que telles mériteraient d'être renforcées et élargies pour garantir une certaine mixité sociale et permettre un bon fonctionnement de l'ascenseur social. Et c'est dans ce sens que le Roi a lancé à maintes reprises un appel[2] pour y accorder plus d'attention et adopter un modèle de développement plus équitable.

Au Maroc, il y a une certaine profusion d'études sur la pauvreté qui a fait que sa définition est assez traitée puisque on peut parler aujourd'hui de la pauvreté monétaire, absolue, relative, multidimensionnelle et subjective, chacune avec son propre cadre conceptuel. Par contre, une seule étude officielle, menée en 2009 par le HCP, a essayé de mesurer le concept de « classes moyennes » en termes de revenus et de niveau de vie en utilisant deux approches : l'une subjective et l'autre objective basée sur le revenu ou la dépense de consommation. La fourchette retenue se situe entre 0,75 fois le revenu médian ou la dépense médiane pour la borne inférieure et 2,5 fois pour la borne supérieure. Selon l'approche niveau de vie, le poids démographique de la classe moyenne a légèrement augmenté en passant de 58,1% en 2007 à 58,7% en 2014.

Ainsi, la présente étude vient combler un véritable vide en matière d'études multidimensionnelles sur les classes moyennes. Elle se propose, dans un premier temps, de stratifier les ménages selon un ensemble de variables reflétant les différents capitaux utilisés par Bourdieu dans son approche de classes sociales. Puis nous procéderons à les caractériser en détail au regard des différentes caractéristiques socio-économiques comme la localisation géographique, l'âge, le comportement en matière de consommation, etc.

2- Importance économique, sociale et politique des classes moyennes

Bien que la notion de classes moyennes soit problématique, son étude constitue un objet de recherche fondamental pour comprendre les changements sociaux qui agissent aussi bien sur le développement socioéconomique que sur la stabilité politique. En effet, la classe moyenne représente la colonne vertébrale de toute société et constitue l'un des principaux moteurs de l'industrialisation et du développement socio-économique (Adelman et Morris, 1967 ; Alesina, 1994 ; Landes, 1998), puisqu'elle est généralement composée d'entrepreneurs qui créent des emplois et stimulent la croissance et la productivité (Acemoglu & Zilibotti, 1997) et elle concourt à la croissance du PIB (Banerjee et Duflo, 2008). En plus Les membres de la classe moyenne ont tendance à valoriser l'accumulation du capital humain et l'accroissement de l'épargne (Landes, 1998 et Doepke & Zilibotti, 2007), qui sont essentiels au développement

[1]Les dépenses de scolarisation par an par personnes scolarisée ont presque doublé en passant de 1277 dh en 2007 à 2315 en 2014 dh (ENCDM2013/2014).

[2] Dans le discours du Trône (2008), le discours d'ouverture de la session parlementaire (2007) et le discours à l'occasion du 66-ème anniversaire de la Révolution du Roi et du Peuple(2019).

économique. Ils ont la capacité de payer pour des produits nationaux de qualité supérieure, ce qui stimule la demande de biens de consommation et incite l'investissement tout en augmentant les niveaux de revenus pour tous (Murphy et al, 1989 ; Pressman, 2007 ; Kharas et Gertz, 2010 ; Chun et al, 2016). Ceci permet d'alimenter la croissance et de former ainsi un cercle vertueux. En outre, les classes moyennes contribuent plus que les autres classes à l'innovation (McCloskey, 2016). En fait, la classe supérieure est composée généralement de ceux qui bénéficient des rentes et des bénéfices des anciennes industries (les héritiers), Ils sont peu ou pas incités à innover car cela entraînerait une perturbation de leurs propres gains habituels. En ce qui concerne la classe inférieure, bien qu'elle soit disposée à innover, ses possibilités en termes de capital financier et humain sont très limitées pour transformer une découverte scientifique en innovation économique.

Par ailleurs, une classe moyenne plus large consolide la démocratie et l'aide à prospérer. Cette opinion remonte à Aristote qui a écrit dans son livre "Politics" « Là où la classe moyenne est nombreuse, les fractions et les divisions entre les citoyens sont moins susceptibles de se produire. »[3], c'est-à-dire que les communautés politiques avec une grande classe moyenne seraient fort probablement bien administrées et ne seraient dominées par aucun des extrêmes de revenu. Plus récemment, Thurow (1984) a soutenu qu'une classe moyenne importante est nécessaire pour protéger les sociétés contre l'instabilité socio-économique et politique. Ceci est dû au fait que les troubles sociaux augmentent généralement avec la polarisation des revenus et des gens. Barro (1999) a fourni un soutien empirique à ce point de vue en montrant que les pays les plus susceptibles d'être démocratiques sont les pays dont le poids économique des classes moyennes est élevé, ces dernières jouent un rôle de moteur du changement social, de stabilisateur de la société et de son système politique (Birdsall et al, 2000).

3- Revue de littérature et méthodologie

La notion de classe moyenne, bien que couramment utilisée, soulève toujours des difficultés méthodologiques et il n'existe aucun consensus sur une définition universellement acceptable. En effet, malgré la multitude d'approches théoriques, ce concept reste flou (Bosc ,2008) aux contours non clairs (Damon, 2013).

Chauvel (2006) écrit : *« Au syntagme classes moyennes ne correspond aucune définition univoque, et c'est là sa caractéristique principale* ». Cette difficulté n'enlève rien à l'actualité de la question des classes moyennes qui suscite de nombreux débats presque partout dans le monde.

Pour mieux appréhender la complexité de la définition problématique des classes moyennes, il est nécessaire de comprendre comment les sociologues pensent les classes sociales. Deux grandes traditions sociologiques sont opposées lorsque l'on évoque une lecture de la société en termes de classes sociales, il s'agit de la pensée de Karl Marx et de Max Weber qui ont posé les bases des analyses des structures sociales (Chauvel, 2001). Plusieurs auteurs contemporains ont essayé de dépasser ces deux conceptions, et plus particulièrement Pierre Bourdieu qui a développé une nouvelle approche des classes sociales.

Marx analyse la société en termes de classes sociales antagonistes *« L'histoire de toute société jusqu'à nos jours n'a été que l'histoire de luttes de classes »* (Marx, 1848). Pour lui, la société est divisée en deux classes selon un critère économique unidimensionnel à savoir la place

[3] Traduit à partir du livre « ARISTOTLE POLITICS », page 333 (première impression en 1932)

occupée dans le processus de production. Les propriétaires des moyens de production constituent la classe des bourgeois ou des capitalistes. Ces derniers exploitent économiquement les prolétaires qui n'ont que leur force de travail à vendre en échange d'un salaire de subsistance. Les classes moyennes pour Marx, désignées par la petite bourgeoisie, sont des fractions sociales qui ne constituent pas de véritables classes sociales du fait qu'elles n'ont pas conscience d'avoir des intérêts communs à défendre et deviennent par la suite incapables d'être dominantes politiquement (Dubet, 2003). De ce fait, la théorie marxiste semble dépassée aujourd'hui puisqu'elle décrit la réalité sociale du 19ème siècle qui n'a rien à voir avec celle d'aujourd'hui. En s'appuyant sur les travaux de Marx, le sociologue allemand Max Weber propose une approche plus complexe de la stratification sociale. En effet pour lui, les fondements de la hiérarchie sociale ne se limitent pas uniquement à la sphère économique. Cette dernière ne constitue que l'une des trois dimensions de son analyse multidimensionnelle de la stratification sociale. A cet effet, Weber distingue trois types de hiérarchie qui correspondent aux ordres économique, social et politique (Fleury, 2009).

- L'ordre économique détermine des classes au sein desquelles sont regroupés des individus ayant les mêmes chances de se procurer des biens et des services. Weber distingue deux classes : la classe de production et la classe de possession. Chacune est divisée en trois classes : Classes positivement privilégiées, négativement privilégiées et moyennes (Weber, 1995).
- L'ordre social correspond au mode de distribution du prestige et de l'honneur social au sein d'une société. Les individus qui ont le même degré de prestige constituent ce que Weber appelle les groupes de statut (stand). Cette notion a été inventée par Weber et constitue l'un de ses apports essentiels.
- L'ordre politique représente la capacité à influencer et participer à la prise de décision politique d'une communauté. Il s'agit de la compétition des partis politiques et des associations pour le contrôle du pouvoir politique afin d'obtenir des avantages matériels et de prestige pour ses membres.

Finalement, Wéber distingue quatre grandes classes sociales :

- La classe ouvrière ;
- La petite bourgeoisie indépendante (petits artisans et commerçants) ;
- Les classes moyennes salariées (Intellectuels, techniciens et employés de commerce, fonctionnaires sans possessions, etc.) ;
- La classe possédante.

Il s'agit en fait d'une conception ternaire de la structure sociale dans la mesure où « la petite bourgeoisie » et « la classe moyenne salariée non possédante » occupent des positions intermédiaires et constituent les classes moyennes.

Dans les années 1960-70, Pierre Bourdieu a repris et réactualisé la théorie des classes sociales en développant une analyse de classe qui présente en quelque sortes une synthèse critique des analyses de Marx et de Weber.

Bourdieu montre qu'il existe toujours des rapports de domination dans une perspective marxiste et qu'il existe une hiérarchie multidimensionnelle dans une perspective wébérienne. Pour lui la hiérarchie sociale découle de la distribution inégale de quatre types de capitaux. D'abord le capital économique qui renvoie aux ressources des individus (revenus et patrimoines), puis le capital culturel représenté par l'ensemble des connaissances culturelles et les qualifications

intellectuelles dont dispose un individu. Il y a aussi le capital social qui renvoie aux réseaux de sociabilité qui représente les différentes relations qu'un individu entretient, et finalement le capital symbolique représenté par le prestige, l'honneur et la réputation qui s'acquièrent progressivement, au fil des ans et des générations, de l'accumulation des trois autres formes de capitaux. Parmi ces différents capitaux, Bourdieu considère que le capital économique et culturel constituent les critères de différenciation les plus pertinents pour construire un espaces social appelé « espace de style de vie » dans lequel les groupes sociaux sont positionnés selon leurs dotations en capital économique et culturel et sont associés à des pratiques culturelles et des styles de vie spécifiques. Il distingue ainsi, trois classes sociales : La première est la classe dominante qui est fortement dotée en capital économique et culturel, elle a des styles de vies et des pratiques culturelles qui lui sont propres et elle essaye de maintenir sa position par une stratégie de distinction qui consiste à définir et imposer une culture dite culture légitime incarnant ainsi, ce que Bourdieu appelle la lutte symbolique des classes sociales. La deuxième classe sociale est la petite bourgeoisie qui occupe une position moyenne dans l'espace social, cette classe se caractérise par sa bonne volonté culturelle c'est-à-dire que les classes moyennes essayent de copier le style de vie de la classe dominante dans une perspective d'ascension sociale. Enfin, il distingue la classe populaire qui est située à l'extrémité de l'espace social et condamnée au « choix du nécessaire », ce qui signifie que leur manque de capital économique et culturel les condamne à avoir des styles de vie simples.

3.1 Délimitation des classes moyennes : trois approches

Il n'existe aucun consensus sur la définition ni sur des outils universellement reconnus pour mesurer les classes moyennes. C'est un concept largement controversé dans la littérature. Selon Aristote, ses membres devraient se situer quelque part au milieu, ce qui signifie généralement qu'ils ne devraient être ni riches ni pauvres.

Frank Levy et Richard Michel (1983, 205f) notent que les classes moyennes peuvent être délimitées par trois critères : sociologique, économique et subjectif.

3.1.1 Le critère sociologique concerne la profession, les attitudes, les comportements, le mode de vie et les valeurs comme par exemple, avoir une bonne éducation ou une carrière stable. En adoptant cette approche, les sociologues tentent généralement de mesurer la classe moyenne par un ensemble de caractéristiques comportementales et des critères socio-économiques. La classe moyenne de ce point de vue est constituée des personnes qui ont atteint un certain niveau d'éducation, dont les emplois ont un certain niveau de statut social et qui ont un ensemble particulier de valeurs et d'attitudes (Coleman et Rainwater, 1978). La profession reste un critère important de classement, elle représente le meilleur indicateur du statut social grâce à sa forte corrélation avec les autres variables de stratification, notamment l'éducation et le revenu. Selon la nomenclature sociologique, les classes moyennes regrouperaient les professions intermédiaires, les cadres supérieurs et une partie des employés. Pour affiner l'approche sociologique, d'autres indicateurs doivent être pris en considération, et plus particulièrement ceux qui caractérisent les conditions de travail comme le statut dans l'emploi, le type de contrat, le secteur d'activité, etc. (Damon, 2012).

3.1.2 Le critère économique : revenus ou dépenses de consommation

Selon ce critère, faire partie des classes moyennes signifie avoir un niveau de vie qui se situe quelque part au milieu de la distribution des revenus ou des dépenses de consommation. Ce critère permet de délimiter les contours des classes moyennes selon deux principales perspectives : absolue et relative

- L'approche absolue consiste à établir des bornes, avec un plancher et un plafond de revenu, entre lesquelles se trouvent les revenus des classes moyennes. Cette approche, très utile pour les comparaisons internationales, repose généralement sur des intervalles exprimés en parité de pouvoir d'achat (PPA). Dans la littérature économique des classes moyennes, plusieurs intervalles ont été définis pour délimiter les classes moyennes comme par exemple 2-13 (Ravallion, 2010) ou 2-10 (Banerjee et Duflo, 2007).
- L'approche relative consiste à définir la classe moyenne comme la population qui se situe au milieu de la distribution du revenu. Il s'agit de construire des intervalles dont les bornes sont relatives. Ainsi deux cas se présentent, soit les fourchettes de délimitation représentent des fractions du revenu médian ou du revenu moyen comme par exemple 75%-125% du revenu médian (Thurow, 1984 ;Birdsall et al., 2000; Pressman, 2007 ; Atkinson and Brandolini, 2011). Soit, elles sont déterminées par des centiles. Par exemple, considérer comme classe moyenne tous les ménages ou les individus appartenant aux trois quintiles du milieu de la distribution (Easterly, 2001 ; Castellani et Parent, 2011).
- L'approche mixte consiste à combiner une borne inférieure absolue et une borne supérieure relative. L'intervalle proposé par Birdsall (2007) retient une borne inférieure de 10$ et une borne supérieure correspondant au 95ème percentile de la distribution du revenu.

3.1.3 Le critère subjectif ou l'auto-évaluation consiste à prendre au sérieux les perceptions des individus quant à leur propre position sociale. Cette approche présente l'inconvénient de son inadéquation avec la stratification objective de la société. En effet, les résultats issus de cette approche sont souvent biaisés. Partout dans le monde, et plus particulièrement au Maroc, la culture dominante est celle du juste milieu qui incline aussi bien des nantis que des pauvres à s'identifier en tant que classes moyennes.

3.2 Méthodologie de la recherche

Cette étude a pour objectif d'identifier la classe moyenne marocaine dans une perspective multidimensionnelle. Plusieurs indicateurs, considérés comme importants dans la littérature pour définir les classes moyennes, sont alors pris en compte. Pour se faire, nous avons procédé en deux étapes :

Première étape : nous avons effectué une analyse des correspondances multiples[4] (ACM) sur un ensemble de variables représentant le capital économique ou culturel du ménage. Ce choix est justifié par le fait que ces deux formes de capital constituent selon Bourdieu les critères de stratification sociale les plus pertinents.

Le capital économique est représenté aussi bien par les quintiles de dépenses du ménage que par un ensemble de variables patrimoniales reflétant la possession ou non de biens durables tels que la télévision, le lave-linge, le réfrigérateur, le climatiseur la voiture etc. Il est représenté également par un ensemble de variables liées aux conditions de logement et au confort du ménage, il s'agit précisément de l'accès à l'eau potable, à l'électricité, le mode d'évacuation des ordures ménagères, etc.

[4] L'ACM est une technique factorielle qui permet de décrire et d'étudier les liaisons entre plusieurs variables qualitatives mesurées sur les individus d'une population. Si les variables ne sont pas qualitatives à la base, elles doivent être recodifiées de façon appropriée en des variables catégorielles avant l'analyse (exemple : les quintiles ou les déciles de la variable dépense).

Le capital culturel du ménage est représenté par la catégorie socioprofessionnelle du chef du ménage, son diplôme et son niveau d'instruction et aussi par la possession de certains actifs comme l'internet, l'ordinateur, etc.

Pour prendre en compte la spécificité économique, sociale et culturelle de chaque milieu de résidence, nous avons opté à faire une ACM exploratoire pour les citadins et une autre pour les ruraux.

Le critère utilisé pour la sélection des variables les plus pertinentes, tout en évitant la redondance, est la consistance ordinale sur le premier axe factoriel (COPA). Cette propriété consiste pour un indicateur partiel à voir sa structure ordinale de bien-être respectée par la structure ordinale des coordonnées de ses modalités sur le premier axe factoriel. Les variables qui ne vérifient pas cette propriété ont été soit recodifiée, soit éliminées. L'utilisation du test de fidélité Alpha de Cronbach a confirmé la consistance des variables retenues. Une ACM finale a été réalisée sur les variables conservées.

Deuxième étape **:** par milieu de résidence, nous avons utilisé la classification ascendante hiérarchique (CAH) (critère de Ward) sur l'ensemble des axes factoriels de l'ACM. La CAH permet de construire une hiérarchie entière de la population dans un ordre ascendant. En commençant par considérer chaque individu comme une classe puis selon un indice de similarité ou de proximité, les classes similaires seront fusionnées pour former de nouvelles classes. Ce processus est itéré jusqu'à ce que tous les individus se trouvent dans une même classe. La CAH conduit ainsi, à la construction d'un arbre hiérarchique appelé dendrogramme. Pour rendre les partitions plus optimales, la CAH a été consolidée par le biais d'itérations k-means visant à maximiser la variance interclasse tout en minimisant la variance intraclasse.
Cette méthodologie a eté appliquée sur les données de l'Enquête Nationale sur la Consommation et les Dépenses des Ménages de 2014 (ENCDM 2014)

4- Principaux résultats :

Dans cette partie, nous présenterons les principaux résultats de l'ACM et de la CAH, puis nous procéderons à l'analyse des principales caractéristiques des classes moyennes en les comparants avec celles des autres classes sociales.

4.1 Identification des classes moyennes urbaines

Le tableau.1 montre que le premier axe factoriel explique à lui seul 84,842% de l'inertie totale. Le deuxième axe explique 4,71%.

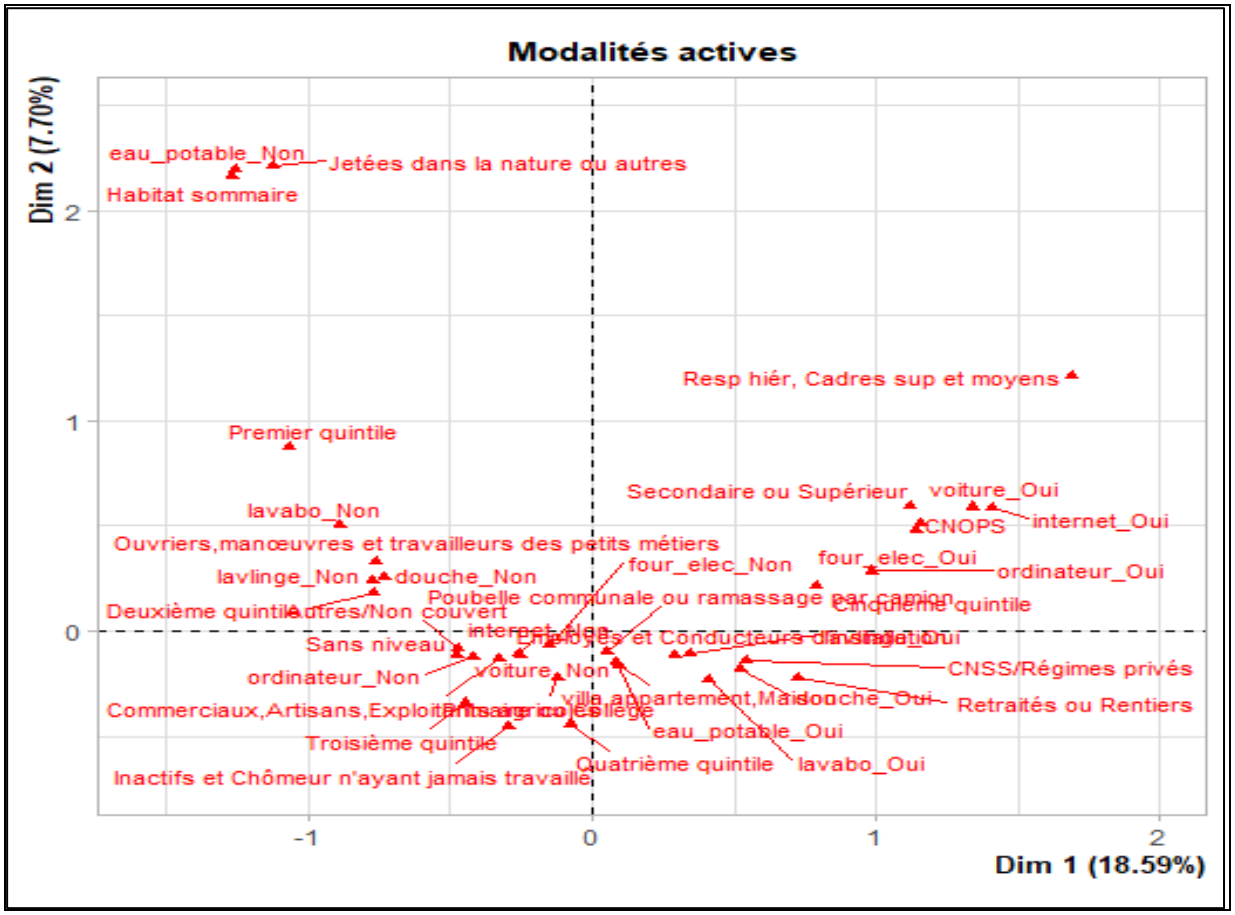
Tableau.1 : Valeurs Propres des 6 premiers Axes factoriels de l'ACM Finale au milieu urbain (Méthode de Burt)

Dimension	Inertie principale	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Dimension 1	0,0634595	84,84	84,84
Dimension 2	0,0035265	4,71	89,55
Dimension 3	0,0005892	0,79	90,34
Dimension 4	0,0002722	0,36	90,7
Dimension 5	0,0001908	0,26	90,96
Dimension 6	0,0000269	0,04	90,99
Total	0,0748017	100	--

Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014.

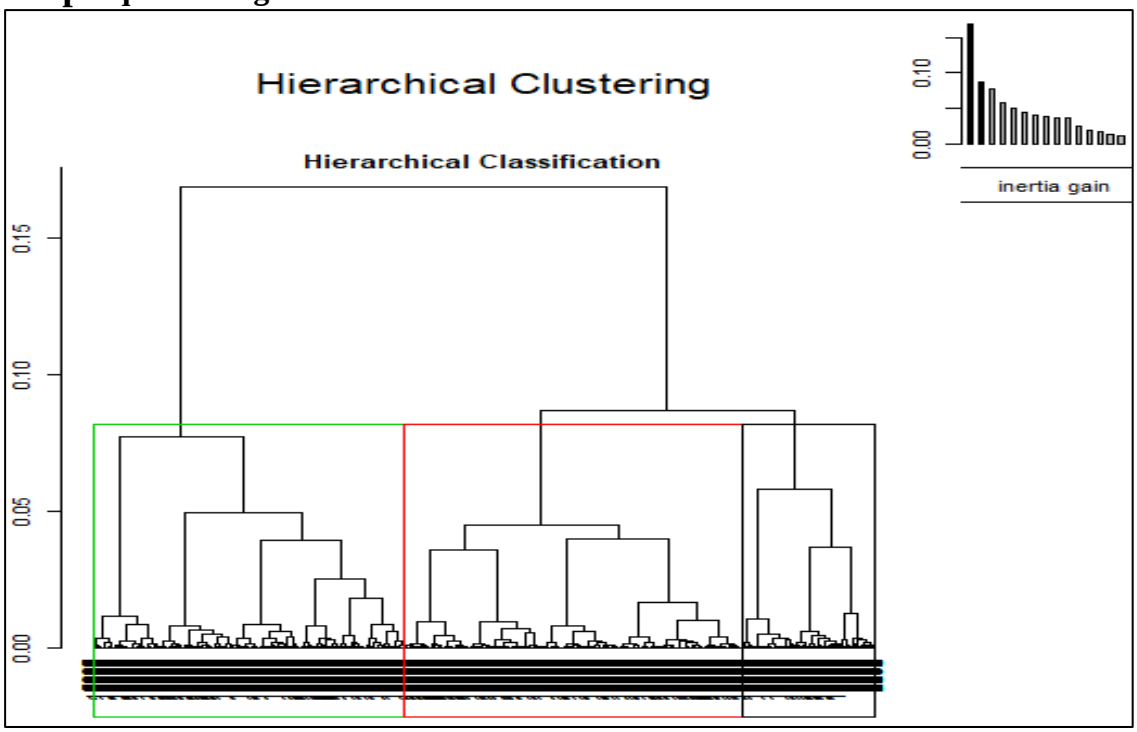
Pour pouvoir caractériser les différents axes factoriels, nous utilisons aussi bien les variables actives que les variables supplémentaires. Ainsi et d'après le graphique 1, On peut dire que le niveau de vie des ménages est fortement lié au premier axe du plan factoriel.

Graphique1 : Présentation des modalités actives de l'ACM dans le premier plan factoriel au milieu urbain



Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

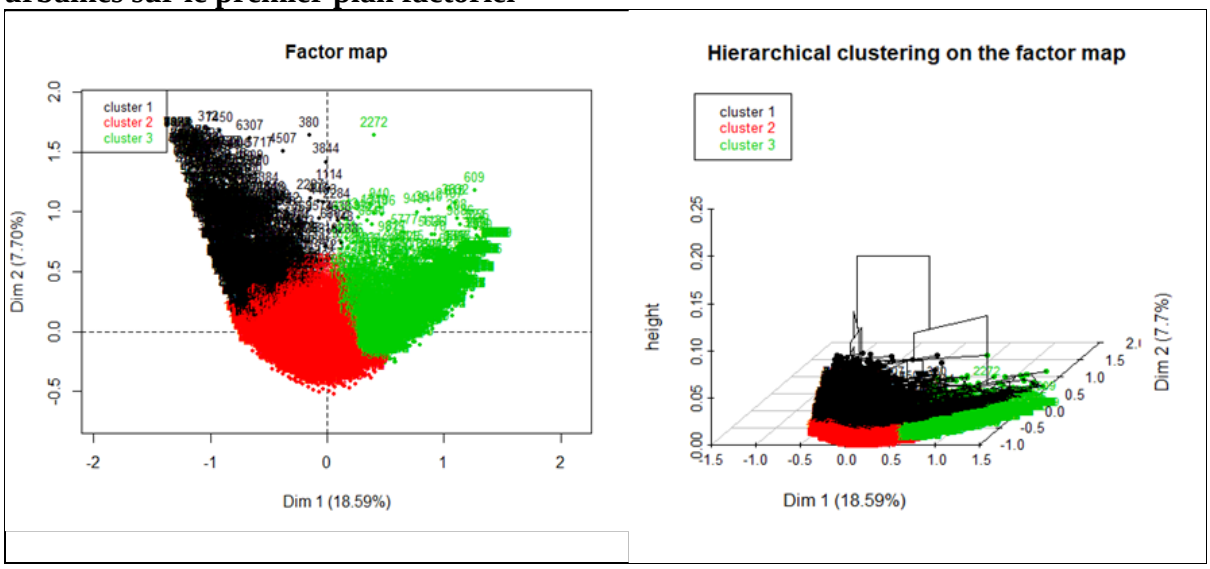
Graphique2 : Diagramme de la CAH au milieu urbain



Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

Le dendrogramme représenté dans le graphique 2 ainsi que le diagramme du gain d'inertie à sa droite suggèrent l'existence de trois classes sociales urbaines au Maroc.

Graphique 3 : Présentation simultanée de l'arbre hiérarchique et des classes sociales urbaines sur le premier plan factoriel



Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

La présentation simultanée de l'arbre hiérarchique et des classes sociales urbaines sur le premier plan factoriel nous donnent une vision plus synthétique et plus fine des trois classes sociales avec le plan factoriel.

La première classe (en noir) représente la classe modeste urbaine et englobe 14,3% des citadins marocains, la deuxième (en rouge) constitue la classe moyenne urbaine et représente 60,5% et la troisième classe (en vert) représente la classe aisée et englobe 25,2% des urbains.

4.2 Identification des classes moyennes rurales

Le tableau 2 montre qu'au milieu rural, le premier axe factoriel explique à lui seul 82,2% de l'inertie totale. Le deuxième axe explique 4,7%.

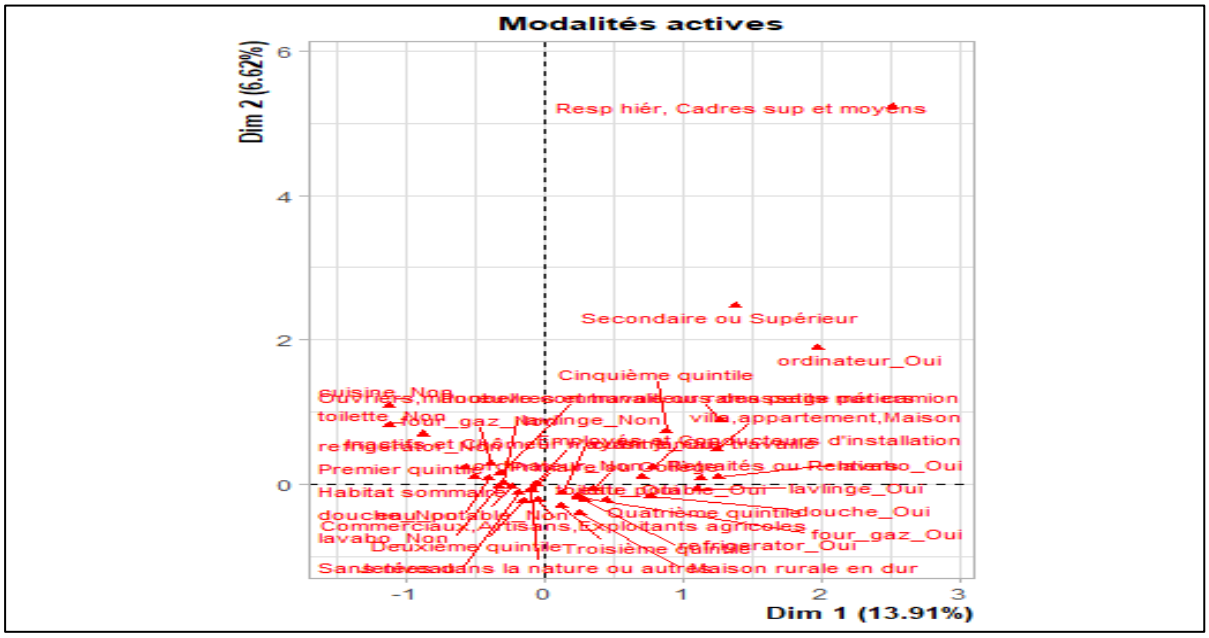
Tableau.2 : Valeurs Propres des 6 premiers Axes factoriels de l'ACM Finale au milieu rural (Méthode de Burt)

Dimension	Inertie principale	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Dimension 1	0,0286	82,19	82,19
Dimension 2	0,0016203	4,66	86,84
Dimension 3	0,0006114	1,76	88,6
Dimension 4	0,0002333	0,67	89,27
Dimension 5	0,0000301	0,09	89,36
Dimension 6	0,0000145	0,04	89,4
Total	0,0347991	100	--

Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

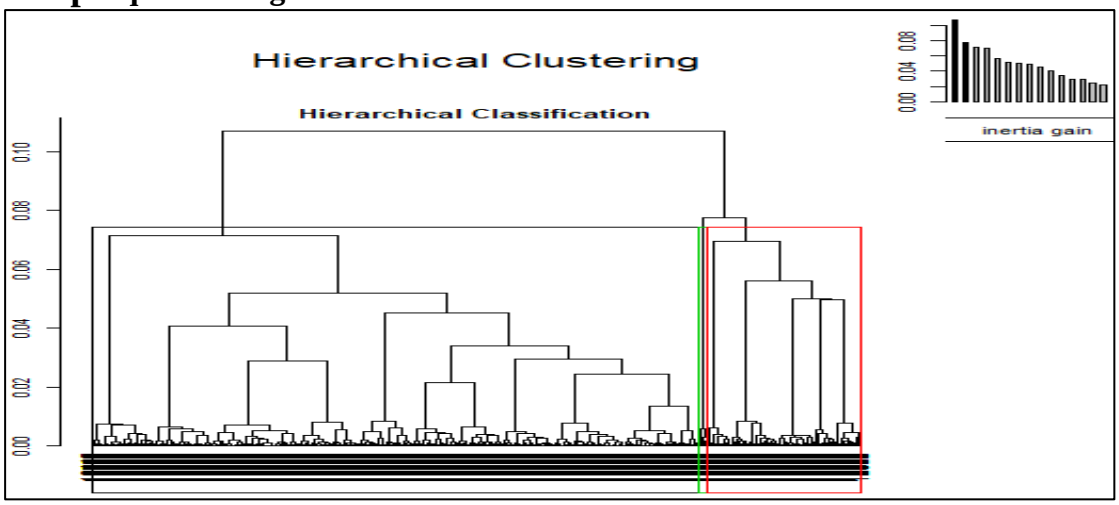
La présentation des modalités actives de l'ACM dans le premier plan factoriel au milieu rural montre que le premier axe représente le capital économique des ménages (positivement corrélé avec la dépense de consommation et la possession des actifs).

Graphique 4 : Présentation des modalités actives de l'ACM dans le premier plan factoriel au milieu rural



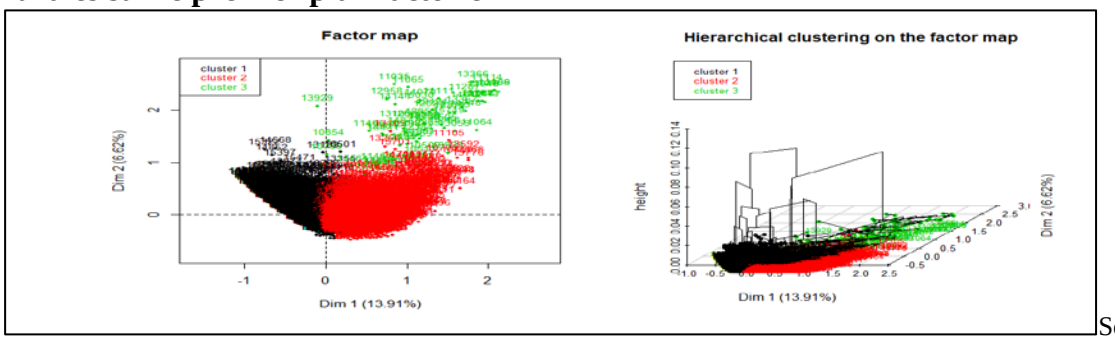
Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

Graphique 5 : Diagramme de la CAH au milieu rural



Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

Graphique 6 : Présentation simultanée de l'arbre hiérarchique et des classes sociales rurales sur le premier plan factoriel



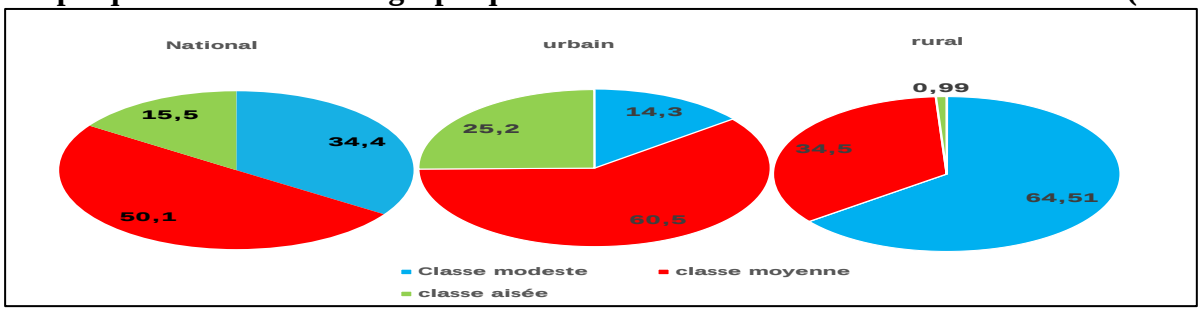
Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

De même que pour le milieu urbain, l'analyse des résultats de la CAH montre l'existence de trois classes sociales rurales. La première classe (en noir) représente la classe modeste et englobe 64,5% des ruraux, la deuxième (en rouge) constitue la classe moyenne et représente 34,5% et la troisième classe (en vert) représente la classe aisée et englobe presque 1% des campagnards.

4.3 Caractéristiques économiques et sociodémographiques des classes moyennes

Selon l'approche multidimensionnelle, la classe moyenne représente 50,1% de la population marocaine, contre 34,4% pour la catégorie sociale modeste (composée des pauvres et des vulnérables) et 15,5% pour la classe aisée.

Graphique 7 : Poids démographique des classes sociales marocaines en 2014(en%)

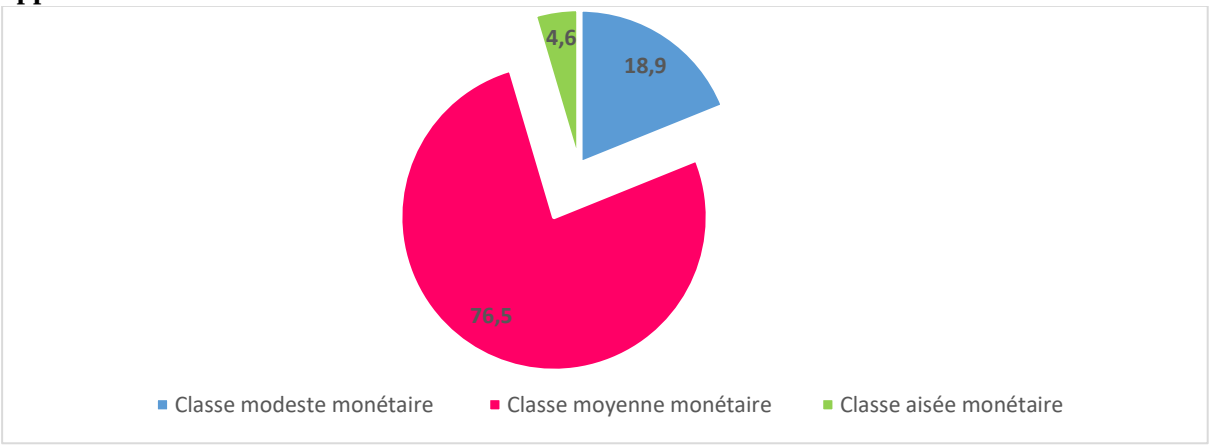


Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

Elle regroupe 16,8 millions des marocains, 12,2 millions en milieu urbain et 4,6 millions en milieu rural. Parmi la population urbaine, 60,5% appartiennent à la classe moyenne contre 34,5 % pour la population rurale. La structure des différentes classes selon l'âge du chef de ménage est presque la même. En effet, les trois classes sociales sont majoritairement dirigées par des personnes âgées de 45 ans et plus. L'âge moyen des chefs de ménage de la classe modeste est 52 ans contre 53 ans pour la classe moyenne et aisée.

En ce qui concerne la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage, 41% des ménages de la classe moyenne sont dirigés par des commerciaux, artisans et des exploitants agricoles, 18,1% par des ouvriers, 18,1% par des inactifs et chômeurs (non inclus les rentiers et les retraités qui représentent 9%) et 13,7% par des employés et des conducteurs d'installation.

Graphique 8 : Distribution des membres de la classe moyenne multidimensionnelle selon leur appartenance aux différentes classes monétaire[5]



Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

76,5 % des individus identifiés comme multidimensionnellement moyens sont également moyens du point de vue niveau de vie (critère de délimitation basée sur le niveau de vie approché par la dépense de consommation).

[5] La classe moyenne monétaire regroupe toutes les personnes ayant une dépense annuelle moyenne comprise entre 0,75 et 2,5 fois la médiane (HCP, 2009).

Tableau.3 : Poids économique des classes sociales au Maroc

Classe sociale	Poids économique
Classe modeste	18,9%
Classe moyenne	45,8%
Classe aisée	35,3%
Total	100%

Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

En 2014, le poids économique de la classe moyenne multidimensionnelle est de 45,8% dans la consommation totale des biens et services des ménages. Alors que le poids économique des classes moyennes monétaires est de l'ordre de 55,7%.
Le niveau de vie annuel moyen par ménage de la classe moyenne est évalué au niveau national à 67097,2 DH, soit l'équivalent de 5591 DH par mois.

Tableau.4 : Niveau de vie annuel moyen par personne selon les classes sociales multidimensionnelles.

Classes sociales multidimensionnelles	niveau de vie annuel moyen par personne		
	Urbain	**Rural**	**National**
Classe modeste	9275,5	8573,0	8748,3
classe moyenne	14851,3	13579,3	14500,8
classe aisée	36551,3	21183,0	36158,7
Total	19513,3	10425,0	15875,7

Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

L'examen du tableau 4 montre que, quel que soit le milieu de résidence, le niveau de vie annuel moyen par personne des classes moyennes est plus grand que celui de la classe modeste et inférieur à celui de la classe aisée. Cette dernière dépense plus que le double des classes moyennes dans les villes et au niveau national. Alors qu'au niveau rural l'écart entre les différentes classes n'est pas aussi grand. Ceci montre que les inégalités économiques entre les classes sociales sont plus importantes parmi les citadins.

Le tableau 5 montre que la classe modeste consacre presque la moitié (48,7%) de son budget à l'achat des biens alimentaires, suivie par la classe moyenne qui y consacre 40% de ces ressources. Par contre, la part de l'alimentaire dans la structure de dépense des classes aisées est légèrement supérieure aux autres groupes de produits (26,8%).

La classe moyenne consacre une part plus importante (25,3%) à l'habitation que la classe modeste (21,3%) et la classe aisée (21%). Ce comportement de consommation illustre bien la volonté des membres de la classe moyenne à s'élever dans la hiérarchie sociale en essayant de copier le comportement et le style de vie de la classe aisée. Cette volonté s'exprime également par l'intérêt qu'elle accorde à l'enseignement. En fait, parmi les ménages qui ont des enfants scolarisés, 22% de la classe moyenne s'orientent vers l'enseignement privé contre 48,4% pour la classe aisée et seulement 8,1% pour la classe modeste qui, à cause de sa faible dotation en capital économique et culturel, est condamnée à ce que Bourdieu appelle le « choix du nécessaire ».

Tableau.5 : Structure de la consommation selon les postes de dépenses et les classes sociales multidimensionnelles en 2014.

Groupe de produits	Classe modeste	Classe moyenne	Classe aisée	Ensemble
Alimentation	48,7	40,0	26,8	37,0
Habillement	3,0	3,2	3,3	3,2
Habitation	21,3	25,3	21,0	23,0
Equipements Ménagers	3,3	3,2	3,1	3,2
Hygiène et soins de santé	7,9	9,3	8,5	8,7
Transport et communications	6,3	7,3	13,7	9,3
Enseignement et loisirs	2,5	3,9	9,5	5,6
Autres dépenses de biens et services	7,0	7,8	14,1	9,9

Source : traitement de l'auteure sur la base des données de l'ENCDM 2014

5. Conclusion

La plupart des analyses de classes sociales se sont appuyées sur des schémas de classe unidimensionnels qui adoptent souvent un critère économique (Revenu ou dépense de consommation) ou un critère sociologique (Catégories socio-professionnelles). En adoptant une analyse multidimensionnelle alternative combinant aussi bien le critère économique que sociologique, la présente étude a permis d'avoir une image plus nuancée et beaucoup plus complexe des classes sociales au Maroc.

La comparaison des comportements et des habitudes de consommation des classes sociales montre que les ménages de la classe moyenne développent des attitudes et des comportements de consommation particuliers qui s'orientent de plus en plus vers des modes de vie qui donnent plus d'importance à l'école en tant qu'instrument très important de l'ascension sociale. Un tel style de vie leur permet de s'élever dans la hiérarchie sociale tout en évitant tout ce qui pourrait les ramener à nouveau vers le bas : la fameuse crainte du déclassement des classes moyennes.

Bibliographie

Acemoglu et Zilibotti. 1997. « Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth», Journal of Political Economy.

Adelman et Morris.1967. «Society, Politics, and Economic Development: A quantitative approach», Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Alesina, A. 1994. « Political Models of Macroeconomic and Fiscal Reforms », Oxford University Press.

Alesina, A et D. Rodrik.1994. « Distributive Politics and Economic Growth ». Quarterly Journal of Economics, 109(2): 465-90.

Aristotle.1932. « Politics », translated by H. Rackham. Cambridge: Harvard University Press.

Atkinson et Brandolini. 2011. « On the identification of the middle class »

Banerjee et Duflo.2007. « What is middle class about the middle classes around the world? »

Barro, R. J. 1999. « Determinants of democracy ». Journal of Political Economy 107(S6):

158-183.

Birdsall, N. C.Graham et S. Pettinato. 2000. « Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class? » Working Paper 14. Washington, DC: Brookings Institution.

Birdsall, N. 2007. « Reflections on the Macroeconomic Foundations of Inclusive Middle-Class Growth ». Working Paper 130. Washington, DC: Center for Global Development.

Bosc, S .2008. « Sociologie des classes moyennes », Paris, la découverte.

Bourdieu, P.1984. « Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste».

Castellani, F et Parent.G. 2011. **«** Being "middle-class" in latin America **».**

CESE. 2012. « Le système fiscal marocain : développement économique et cohésion sociale ».

Chauvel, L. 2001. « Le retour des classes sociales ? », Revue de l'OFCE, n°70.

Chauvel, L.2006. « Les Classes moyennes à la dérive » la république des idées, le seuil.

Chun, N & R. Hasan & M.H.Rahman & M. A. Ulubaşoğlu. 2016. « The Role of Middle Class in Economic Development: What Do Cross-Country Data Show? ».

Coleman,P & L.Rainwater .1978. « Social Standing in America: New Dimensions of Class ».

Damon, J. 2012. « Les classes moyennes: définitions et situations », Études, vol. Tome 416, no. 5: pp. 605-616.

Damon, J. 2013. « Les classes moyennes », Paris, PUF. Que Sais-je ? N° 3982.

Dubet, F. 2003. « Que faire des classes sociales ? », Lien social et Politiques, (49), 71–80.

Doepke, M and F. Zilibotti .2008. «Occupational Choice and the Spirit of Capitalism», Quarterly Journal of Economics, 123(2): 747-93.

Easterly, W. 2001. « The Middle Class Consensus and Economic Development », Journal of Economic Growth, 6(4): 317-35.

Fleury, L. 2009. « Max Weber » PUF, Que sais-je ?.

Kharas,H et G.Gertz.2010.« The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East».

Landes, D.1998. « The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor ».

Marx, K et E .Friedrich. 1848. « Le Manifeste du parti communiste » .

McCloskey et N. Deirdre .2016. «The Formula for a Richer World? Equality, Liberty, Justice».

Murphy, K & A. Shleifer & R.Vishny .1989. « Income Distribution, Market Size, and

Industrialization ». Quarterly Journal of Economics, 104(3): 537-64.

Pressman, S. 2007. « The Decline of the Middle Class: An International Perspective », Journal of Economic Issues, vol. 41, issue1: 181-200.

Ravallion, M. 2009. « The Developing World's Bulging but Vulnerable Middle Class », Policy

Research Working Paper 4816, Washington, DC: World Bank.

Thurow, L. C.1984. « The Disappearance of the Middle Class », The New York Times.

Tocqueville, 1830, « le triomphe de la classe moyenne ».

Weber, M. 1995. «Economie et société : les catégories de la sociologie», tome 1.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

AGRICULTURE URBAINE, PAUVRETÉ ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE : UN PORTRAIT DU MALI

Dorothée BOCCANFUSO
Professeure, Chercheure GRÉDI–Université Mohammed VI polytechnique
dorothee.BOCCANFUSO@UM6P.ma

Marie-Eve YERGEAU
Économiste Bureau de l'économiste en chef – Affaires Mondiales Canada
Marie-Eve.Yergeau@international.gc.ca

RÉSUMÉ – La croissance urbaine en Afrique suscite à la fois une opportunité de développement économique mais aussi des défis de taille tels que la hausse de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire dans les villes. L'agriculture urbaine et périurbaine (AUP) est souvent perçue comme ayant le potentiel d'assurer une part importante des besoins alimentaires des populations urbaines, en plus de participer au développement économique et à la réduction de la pauvreté. Dans cette communication, nous établissons un diagnostic du secteur de l'AUP au Mali, basé sur une revue de la littérature ainsi que sur des entrevues individuelles réalisées auprès de parties prenantes à Bamako. Ce diagnostic constitue la première étape d'un projet de recherche visant à mesurer l'impact de l'AUP sur la pauvreté et la sécurité alimentaire au Mali. Il ressort que, dans la littérature, peu d'études permettent de mesurer l'impact de l'AUP, que les résultats sont mitigés, et qu'il y a un manque de données probantes. Les entrevues ont permis de mettre en évidence les enjeux économiques, sociaux et environnementaux du secteur dans le contexte malien, et de valider la pertinence et la nécessité du projet auprès d'acteurs clés.

Mots-clés : Agriculture urbaine et périurbaine, pauvreté, bien-être, sécurité alimentaire, Mali

1. Contexte

Les villes sont en croissance. Près de 4,2 milliards de personnes, aujourd'hui, vivent en ville. On estime qu'en 2050, la population urbaine mondiale atteindra 6,7 milliards de personnes et que 90% de cette hausse sera concentrée en Asie et en Afrique (UN, 2018). En Afrique subsaharienne, 472 millions de personnes vivent en ville, et ce chiffre devrait doubler d'ici 25 ans (Saghir et Santoro, 2018).

Les conséquences de cette urbanisation suscitent des inquiétudes mais constituent également une réelle opportunité pour ces villes en terme de croissance économique. En effet, dans plusieurs pays d'Afrique, la population active augmente plus rapidement que la population qui en dépend,

ce qui peut se traduire en une hausse de la production, de l'épargne, et de l'investissement en santé, en éducation et en capital (UNFPA, 2016). Cependant, la croissance rapide et significative de la population en milieu urbain s'accompagne également de défis tels que la hausse de la pauvreté et de l'inégalité, les infrastructures inadéquates, la pénurie de logement, les risques environnementaux, ainsi que des problèmes au niveau de l'approvisionnement en nourriture, de la sécurité alimentaire et de la malnutrition (Cohen, 2004 ; BM, 2013). Aussi, selon la FAO (2017), l'atteinte des Objectifs de développement durable dépend largement de la capacité des instances locales et nationales à gérer l'urbanisation. Ceci implique une refonte des systèmes alimentaires et agricoles.

L'agriculture urbaine et périurbaine (AUP) est souvent perçue comme ayant le potentiel d'assurer une part importante des besoins alimentaires des populations urbaines, en plus de participer au développement économique et à la réduction de la pauvreté (Ba, 2014). Dans la littérature, il n'y a pas de définition consensuelle de l'AUP. En particulier, définir le périurbain d'une ville est particulièrement complexe. Par exemple, Game et Primus (2014) définissent l'AUP comme étant la culture, la transformation, et la distribution de nourriture et autres produits via l'horticulture et l'élevage de bétail à l'intérieur et autour des villes. Son envergure varie de l'agriculture de subsistance aux entreprises agricoles de moyenne et de grande taille. L'AUP fournit des aliments frais à prix abordables, génère des emplois, contribue à l'inclusion sociale et économique des pauvres et des femmes, recycle les déchets urbains et réutilise l'eau, crée des ceintures vertes et renforce la résilience des villes face aux changements climatiques (BM, 2013 ; FAO, 2019a). Selon la FAO (2012), 40% des ménages urbains en Afrique subsaharienne ont des activités agricoles en ville.

Cependant, l'AUP peut aussi générer des problèmes environnementaux (contamination des sols, des cours d'eau) et de santé publique (paludisme, choléra, cultures sur les sols contaminés), et amplifie les conflits fonciers. Tout cela est accentué par le fait que le secteur manque généralement de cadre réglementaire. De plus, selon la Banque Mondiale (2013), le manque de données sur l'AUP limite le développement de politiques et d'interventions pertinentes qui favoriseraient les impacts positifs sur les populations urbaines et la santé publique, de même que sur l'environnement. Dans la littérature scientifique, la rareté des données appropriées est aussi la raison évoquée pour expliquer qu'il y a peu d'études visant à analyser l'impact du secteur. Ce manque de données a pour conséquence une mauvaise connaissance du secteur, un manque de coordination entre les différentes parties prenantes de la chaîne de valeur pouvant résulter en opportunités manquées, peu ou pas de mesures législatives pour encadrer le secteur et son développement ainsi qu'un manque de connaissances sur les impacts environnementaux et sur la santé publique.

2. Le projet

Dans ce contexte, le Bureau de l'économiste en chef à Affaires Mondiales Canada, en collaboration avec l'Université de Sherbrooke, l'Université Mohammed VI Polytechnique et le Groupe de recherche en économique appliquée et théorique (GREAT-Mali) a développé un projet de recherche. L'objectif principal est de brosser un portrait exhaustif de l'AUP au Mali afin de proposer des mécanismes de lutte contre la pauvreté (multidimensionnelle) et l'insécurité alimentaire. En 2016, le taux de croissance de la population urbaine au Mali était de 4,9% (BM, 2018). Le pays, l'un des plus pauvres dans le monde, se classait en 2018, 182^{ième} sur 189 pays au niveau de l'indice de développement humain (PNUD, 2018). L'analyse du secteur de l'AUP y est donc pertinente, tant pour l'avancement des connaissances scientifiques que pour le

développement de politiques locales et nationales pour la réduction de la pauvreté et la sécurité alimentaire.

Le projet se décline en quatre phases qui permettront, à chaque étape, d'aller chercher de l'information distincte et de valider la pertinence du projet auprès de différents acteurs. Premièrement, une revue de la littérature sur l'AUP permettra de mieux comprendre le secteur et d'examiner comment cette thématique a été abordée dans les travaux antérieurs. Deuxièmement, une consultation préliminaire auprès de différents intervenants maliens et internationaux permettra de contextualiser le secteur de l'AUP au Mali et de s'assurer de la pertinence de l'étude, tant en ce qui concerne la lutte contre la pauvreté que la sécurité alimentaire. Troisièmement, des groupes de discussion auprès d'acteurs impliqués tels que les producteurs, les transformateurs et les commerçants permettront de comprendre les enjeux du secteur selon les différentes perspectives et d'élaborer un questionnaire d'enquête ménage adapté au contexte local. Quatrièmement, une enquête sur les ménages permettra de pallier le manque de données probantes. L'analyse des données collectées permettra de mesurer l'impact de l'AUP sur le bien-être des populations et de proposer une stratégie de déploiement durable de l'AUP au Mali, compatible avec les spécificités du milieu et visant à intégrer les populations vulnérables incluant les jeunes et les femmes.

Dans cette communication, nous présentons un diagnostic préliminaire du secteur de l'agriculture urbaine et périurbaine, et de son impact sur le bien-être des populations locales et sur la sécurité alimentaire au Mali. Pour ce faire, nous nous appuyons sur les deux premières phases du projet ayant été complétées jusqu'à présent, soit la revue de la littérature et les consultations préliminaires. Nous discutons de l'état des connaissances actuelles relatives aux différents modèles d'AUP et de leurs impacts sur la pauvreté et le bien-être des populations. Nous présentons ensuite les principaux constats émergeant des consultations préliminaires réalisées à Bamako en novembre 2019. Nous concluons en énonçant les implications de ces constats sur les phases du projet à venir.

3. Méthode

Puisque l'objectif de cette première phase du projet de recherche vise à établir un diagnostic préliminaire du secteur de l'agriculture urbaine et périurbaine (AUP) au Mali, et de son impact, nous adoptons une approche exploratoire qui se décompose en une recherche documentaire et des entrevues individuelles semi-dirigées auprès d'acteurs clés. D'abord, la recherche documentaire a consisté en la revue de la littérature scientifique et de rapports pertinents au sujet. Elle a permis de mettre en évidence les principaux modèles d'AUP existants dans le monde, ainsi que les impacts du secteur documentés dans les analyses portant sur les pays en développement. En plus de nous permettre de mieux comprendre le secteur de l'AUP de manière générale, cette recherche documentaire nous a permis de définir les informations devant être collectées durant les entrevues individuelles.

Ces entrevues réalisées auprès de différents acteurs impliqués dans le secteur de l'AUP au Mali nous ont permis de contextualiser l'information recueillie dans la revue de la littérature. Au total, 20 consultations ont été menées auprès de différents intervenants incluant les directions nationales et régionales de l'agriculture, de la sécurité alimentaire, de l'urbanisme et de la statistique, des organisations internationales telles que la Banque Mondiale et la FAO, des organismes de recherche locaux et internationaux et des groupes de producteurs. Un guide d'entrevue commun

à tous les acteurs a été développé et suivi. Par ailleurs, des questions supplémentaires, appropriées à chaque type d'acteurs, ont aussi été discutées. Les commentaires des intervenants rencontrés ont été notés par les trois chercheurs présents aux entrevues. Après chaque entrevue, ces derniers mettaient leurs notes en commun afin de valider l'information collectée. Enfin, l'information a été regroupée par thème afin de mettre en évidence les idées principales ressortant de ces entrevues.

4. Revue de la littérature

Cette étape nous a permis de comprendre, d'une part, les principales caractéristiques et les modèles économiques et écologiques d'agriculture urbaine et périurbaine (AUP) et, d'autre part, les impacts connus de ce secteur sur la pauvreté et la sécurité alimentaire. Nous présentons les principaux constats émergeant de cette revue[1].

4.1. Principales caractéristiques de l'agriculture urbaine et périurbaine

L'AUP peut prendre de multiples formes, qui varient selon différentes caractéristiques, incluant la géographie urbaine, le régime foncier, les objectifs des agriculteurs et le choix des cultures.

- Géographie urbaine

Le manque de place en milieu urbain génère une compétitivité entre l'AUP et les autres usages de la terre, entraînant un manque d'espace et de sols fertiles (Pearson et al., 2010). Aussi, il s'agit du facteur principal influençant les formes d'AUP et a entraîné de nombreuses stratégies d'adaptation différentes (Eriksen-Hamel et Danso, 2010). Plusieurs options peuvent être considérées dans le traitement de l'espace de culture. Par exemple, les cultures peuvent être en sol (jardins) ou intégrés dans les bâtiments (en terrasse ou sur les toits). Elles peuvent être conditionnées, i.e. dans un espace fermé tel qu'une serre, ou non-conditionnées, i.e. dans un espace ouvert comme une ferme. Ainsi, les producteurs s'orienteront vers l'une ou l'autre de ces formes selon l'espace disponible et leurs moyens. Par exemple, les cultures en sol nécessitent plus de place et des terres fertiles, et les cultures conditionnées nécessitent plus d'énergie et d'investissements (O'Sullivan et al., 2019). De même, si l'intégration des cultures aux bâtiments permet d'économiser de l'espace et d'améliorer le bilan énergétique des bâtiments, les investissements initiaux sont plus importants (Castleton et al., 2010). Enfin, les conditions locales vont influer sur les coûts, la faisabilité et les impacts de ces différentes techniques.

- Régime foncier et cadre légal

Le régime foncier et les zonages municipaux sont des déterminants importants influençant la disponibilité des terres. En effet, dans une revue d'études de cas réalisées dans 11 villes et visant à déterminer comment l'AUP s'adapte à l'urbanisation et au changement climatique (CC), Padgham et al. (2015) trouvent qu'à Katmandou (Népal), Chennai (Inde) et Dhaka (Bangladesh), il n'existe pas de mesures pour protéger l'AUP et les réglementations existantes sont en défaveur de l'accès à la terre et à l'eau pour cette activité. Dans les villes de Dar es Salem (Tanzanie), Dakar (Sénégal) et Tamale (Ghana), l'AUP est prise en compte dans la planification, mais un manque de cohérence demeure entre la loi et les actions gouvernementales (Padgham et al., 2015). De plus, pour les personnes qui parviennent à obtenir légalement des parcelles, les rentes sont

[1] La revue de la littérature présentée dans ce document est un résumé de Akotto, Boccanfuso et Yergeau (2020) et de Tripon, Boccanfuso et Yergeau (2020).

élevées et les baux sont de courte durée (Frayne et al., 2014 ; Padgham et al., 2015). Ceci crée un sentiment d'insécurité auprès des agriculteurs (Smit et Nasr, 1992) accentué par les risques de vol de récoltes (Olivier, 2019 ; Olivier et Heinecken, 2017a).

Aussi, la durée des contrats d'usage des parcelles va impacter directement les formes et le temps d'occupation des terres (Opitz et al., 2016). Dans les pays développés, un zonage renforcé pour l'AUP est peu à peu mis en place, ce qui est peu commun dans les pays en développement où l'AUP prend souvent des formes plus informelles et peut se développer sur des terres illégales (Eriksen-Hamel et Danso, 2010). L'AUP est donc une opportunité pour les personnes possédant déjà une terre, mais peut entraîner de nombreuses incertitudes pour ceux cultivant sur des terres illégales (Lynch et al., 2001).

Par ailleurs, les fermes se développant en périphérie des villes se situent souvent sur des terres occupées légalement et sont souvent plus grandes que les exploitations présentes en ville (Van Veenhuizen et Danso, 2007). Elles se trouvent parfois sur des terrains impropres à la construction (Orsini et al., 2013). Ce sont souvent ces fermes qui abritent les systèmes combinés culture-élevage destinés à la vente et à la consommation permettant aux agriculteurs de produire leurs propres céréales pour leur bétail.

Les cultures en zone périurbaine se développent aussi illégalement, notamment le long des routes. Ces cultures sont permanentes, sauf quand elles prennent place dans des zones disponibles temporairement, comme les terrains en attente de construction (Yang et Keding, 2009). Les cultures sur brûlis sont aussi un moyen de trouver de nouveaux espaces en périphérie des villes, notamment pour les migrants ruraux arrivant dans les zones périurbaines. On estime qu'environ 600 millions de personnes pratiquent l'agriculture sur brûlis, particulièrement dans les zones tropicales et équatoriales (Universalis, s.d.). La culture sur brûlis est effectuée sur des terres forestières, non occupées, souvent publiques et peu réglementées (Palm et al., 2005).

Enfin, l'AUP étant peu organisée, elle peut donner naissance à des conflits (Torre et Caron, 2005). Cependant, puisque l'AUP est peu prise en compte dans les plans de développement des villes et les zonages municipaux, ce sont souvent des arrangements informels entre les acteurs qui permettent de régler ces conflits. Aussi, malgré l'invisibilisation des agriculteurs urbains dans les plans d'aménagement, des arrangements tacites et des réseaux collectifs permettent de trouver les ressources et de cultiver (Robineau, 2015).

- Objectifs des agriculteurs

Les besoins et les objectifs des cultivateurs impactent les formes d'agriculture urbaine. L'Association pour l'agriculture verticale différencie plusieurs objectifs de production pouvant être étendus à l'AUP. Ces objectifs vont fortement influencer les formes d'organisations pour les agriculteurs et incluent la subsistance, l'apprentissage (Dixon et al., 2009), la transformation des produits cultivés, la commercialisation (Abdulkadir et al., 2012), la purification de sites contaminés (Brown et Jameton, 2000) et la réduction de la pollution (Hui, 2006).

Maxwell (1995) discute de la différence entre l'agriculture ayant un objectif de commercialisation de celle de subsistance. La culture pour l'autoconsommation est souvent plus diversifiée et plus petite que celle des exploitations destinées à la vente seulement. Dans les pays en développement, l'AUP combine souvent les deux objectifs, mixant agriculture commerciale et autoconsommation

(Eriksen-Hamel et Danso, 2010).

- Choix des cultures

Étant donné le manque d'espace, les espèces à haute productivité vont être privilégiées en milieu urbain. De plus, une grande diversité de cultures est présente, bien que ce soit principalement les produits horticoles (fruits et légumes) qui soient plantés (Verboven et al., 2014 ; Lowenstein et al., 2015). Les plantes à cycles courts (semences rapides) sont souvent utilisées, car elles permettent une production continue. Les modèles de monoculture intensive se retrouvent plutôt en agriculture périurbaine, orientée vers la commercialisation. Ce sont souvent des cultures améliorées, partiellement mécanisées, et utilisant des pesticides présentant des risques environnementaux (Orsini et al., 2013).

Les choix de culture dépendent aussi du milieu biophysique puisqu'elles doivent être adaptées à leur environnement et au climat. De plus, la question des CC est aujourd'hui cruciale. En effet, les villes sont soumises à l'augmentation des températures accentuée par la chaleur urbaine. Aussi, les CC ont un impact direct sur la productivité et la composition des parcelles (Egerer et al., 2019). La question de la résilience des cultures, i.e. leur capacité à résister ou à s'adapter aux CC et aux perturbations extérieures, est importante (Bullock et al., 2017).

4.2. Contraintes de ressources

L'agriculture urbaine et périurbaine doit aussi s'adapter à un milieu présentant de fortes contraintes, avec des ressources rares et la proximité d'autres usages souvent différents. Les particularités du milieu urbain rendent l'accès à celles-ci parfois difficile, impactant la productivité des parcelles. La littérature permet d'identifier les principales contraintes de ressources susceptibles d'affecter la production.

- Les sols

La qualité des sols est un enjeu majeur en milieu urbain. En effet, les terrains disponibles peuvent être peu fertiles, voire contaminés par des activités passées, compliquant l'exploitation agricole. Anikwe et Nwobodo (2002) montrent que la disposition à long terme (20 ans) de déchets municipaux a des effets sur les propriétés biophysiques et la productivité des sols. Bien qu'il soit possible d'y pratiquer l'agriculture, il faut être prudent quant aux risques écotoxiques. Certains producteurs ajoutent à cette pollution en appliquant des fertilisants (Yang et Keding, 2009). L'épandage de compost est une manière de réduire cette contamination (Brown, Chaney et Hettiarachchi, 2016), d'apporter les nutriments à des cultures sur de très petites surfaces et d'améliorer les caractéristiques du sol (Suerth, 2016). Il s'agit également d'une bonne méthode de gestion des déchets. Toutefois, il est nécessaire que l'utilisation du compost soit bien gérée pour éviter les risques d'émanation de méthane (Suerth, 2016).

Enfin, l'érosion désignant l'usure du sol causée par le vent, l'eau ou le labour peut entraîner une forte perte de terres cultivables (FAO, 2019b). Ce problème a été soulevé dans peu d'études de cas (Pulighe et Lupia, 2019).

- L'eau

L'accès à l'eau est un enjeu important pour l'AUP dans les zones où la pluviométrie est faible ou irrégulière. Les formes de culture sont impactées par la disponibilité en eau, son prix et sa propreté.

Plusieurs sources d'irrigation sont possibles (Yang et Keding, 2009) :

- Les nappes phréatiques : l'AUP est dans ce cas en compétition directe avec les autres usages urbains, notamment l'accès à l'eau potable.
- Les eaux usées : l'une des solutions pour ne pas surexploiter les réserves d'eau potable est d'utiliser les eaux usées. Cependant, la présence de pathogènes risque de nuire à l'être humain lors de sa consommation de produits issus de ces cultures (Yang et Keding, 2009).
- L'eau de pluie : cette solution est adaptée aux milieux urbains dans lesquels des réseaux de gouttières et de récupérateur d'eau peuvent être installés (Yang et Keding, 2009). Toutefois, dans les zones tropicales, il est nécessaire d'être précautionneux puisque les eaux stagnantes peuvent abriter des moustiques transmetteurs de maladies (Lin, Philpott et Jha, 2015).

La mise en en place un système d'irrigation au goutte-à-goutte semble être une solution particulièrement efficace sur de petites surfaces (Orsini et al, 2013).

- L'air

L'environnement urbain a aussi un impact sur la qualité de l'air et le microclimat. Ces facteurs peuvent contraindre et réduire la production. La pollution de l'air peut aussi entrainer une augmentation de la température et du CO2. Cela affecte la croissance de la plante et sa qualité (Yang et Keding, 2009) même s'il est encore difficile de voir le lien entre un gaz et une diminution de la productivité (Eriksen-Hamel et Danso, 2010).

Ces caractéristiques et contraintes de l'AUP font en sorte que l'organisation des activités agricoles en ville peut prendre différentes formes.

4.3. Principales formes d'agriculture urbaine et périurbaine

Plusieurs systèmes de production agricole peuvent être implantés en zone urbaine et périrubaine. Sans s'y limiter, ces formes incluent les jardins familiaux, les jardins communautaires, les cultures hors sol et les jardins intégrés et usines à plantes (de Bon et al., 2006 ; Eigenbrod et Gruda, 2015).

- Les jardins familiaux

Forme la plus répandue de l'AUP selon la FAO (2014), les jardins familiaux sont de petites surfaces au domicile des gens, intensives en intrants et aménagées pour la culture ou l'élevage et ayant un cycle de production rapide (de Bon et al., 2006 ; FAO, 2011). Ces cultures sont utilisées comme moyens de subsistance et source de revenus lorsque les surplus sont vendus (Eigenbrod et Gruda, 2015). En outre, ces jardins dépendent fortement de la conjoncture et de la qualité des sols utilisés (Reuther et Dewar, 2006 ; FAO, 2011 ; 2014), et leur durabilité est affectée par les CC (Padgham et al., 2015).

- Les jardins communautaires

Ce sont des espaces publics ou privés aménagés de manière permanente dans les écoles, les hôpitaux et les terrains non-bâtis (de Bon et al., 2006 ; Khan et al., 2019). Ils ont généralement un but commercial (Reuther et Dewar, 2006) et sont cultivés par plusieurs ménages (de Bon et al, 2006) pouvant être liés par un contrat tacite, ou non (Eigenbrod et Gruda, 2015).

Les jardins familiaux et communautaires nécessitent un accès continu aux terres arables, ce qui pose deux problèmes : 1- ces systèmes de production sont vulnérables aux effets des CC et à la contamination par virus ou bactéries contenus dans les eaux usées et certains composts, et à l'infestation des insectes et des animaux (de Bon et al., 2006 ; Eigenbrod et Gruda, 2015 ; Padgham et al., 2015) ; 2- Compte tenu de l'urbanisation, l'accès aux terres arables est limité (Padgham et al., 2015). De ce fait, des systèmes de production alternatifs ont été développés :

- Les cultures hors sol

Les cultures hors sol consistent à utiliser des matériaux tels que des boîtes, des pneus, des sacs de riz ou tout autre type de contenant comme surface agricole. Ils sont ensuite remplis d'eau (procédé hydroponique) ou d'un mélange de terre et de matières organiques et/ou inorganiques. Les agriculteurs maximisent ainsi l'utilisation de l'espace, gèrent la consommation de l'eau pour l'irrigation et utilisent des surfaces potentiellement peu contaminées par l'urbanisation (de Bon et al., 2006 ; FAO, 2011 ; Eigenbrod et Gruda, 2015). Un exemple de réussite de cette technique est le projet de micro-jardins de la FAO implanté à Dakar, destinés à la production de légumes. Le programme a permis aux ménages y participant de doubler leur consommation de légumes en plus de gagner un revenu environ égal au salaire minimum grâce à la vente des surplus.

- Les jardins intégrés et les usines à plantes

Ces formes d'AUP regroupent les jardins communautaires et familiaux cultivés hors sol, et pratiqués à l'intérieur ou sur des bâtiments. Ce type de production nécessite un contrôle de la température et de l'humidité, de l'intensité de la lumière et de la ventilation. De plus, elles doivent inclure des mécanismes permettant de recycler et de renouveler l'énergie, et doivent être contenues dans des structures de faible poids. Elles génèrent donc des coûts d'installation et de maintenance importants (Mok et al., 2014).

Ainsi, les caractéristiques et les contraintes spécifiques au secteur de l'AUP font en sorte que les activités agricoles peuvent prendre différentes formes. Cependant, quelque soit la forme choisie, l'agriculture à l'intérieur et autour des villes générera des impacts sur le milieu et sur les populations.

4.4. Impacts de l'agriculture urbaine et périurbaine

Dans cette section, nous résumons quelques résultats de la littérature sur les impacts de l'AUP sur le bien-être, la sécurité alimentaire et l'environnement dans les pays en développement.

- Revenus, emplois et productivité

Plusieurs travaux démontrent les effets positifs de l'AUP sur le revenu des ménages en utilisant une approche descriptive. Zezza et Tasciotti (2010) montrent qu'entre 17 et 26% de la production agricole urbaine au Ghana, à Madagascar, au Malawi et au Nigeria, et jusqu'à 45% en Amérique latine, est vendue. Ces revenus assurent aux producteurs au moins le salaire minimum au Nigeria et à Bangkok (Vagneron, 2007 ; Wuyep et Rampedi, 2018) et permettaient à un ménage de 6

personnes, en 2017, de vivre au-dessus du seuil de la pauvreté en Tanzanie (Victor et al., 2018).

D'autres analyses descriptives montrent que l'AUP contribue à l'emploi et est donc une stratégie efficace de lutte contre le chômage (FAO, 2010 ; 2011 ; Mkwambisi et al., 2011 ; Engel et al., 2019). La FAO (2011) précise que lorsque toute la chaîne de valeur est prise en compte, l'AUP peut générer un emploi pour chaque 50 à 100 citoyens. Ces statistiques sont confirmées au Congo où un projet d'AUP de la FAO a permis de créer 45 000 emplois directs et 225 000 emplois indirects entre 2000 et 2010 (FAO, 2011).

Toutefois, les effets de l'AUP ne sont pas toujours observables et peuvent varier en fonction de facteurs tels que le niveau de richesse et d'éducation, et la quantité de terres détenues par le ménage. Bahta et al. (2018) montrent que, lorsqu'ils sont propriétaires, les cultivateurs de maïs en Afrique du sud détenant une surface supérieure à 1 hectare ont des rendements plus importants. De même, à partir de statistiques descriptives, Kutiwa et al., (2010) et Mkwambisi et al. (2011) montrent que les agriculteurs les plus instruits et les plus riches produisent respectivement deux et quatre fois plus que les autres à Cuba et au Malawi.
Ces résultats suggèrent que l'AUP serait toujours rentable pour ceux qui ont le plus de dotations. Or les agriculteurs, y compris les riches, peuvent avoir des difficultés à retirer un profit de leurs activités (Mkwambisi et al., 2011) notamment à cause de la difficulté d'intégrer le marché (Engel et al., 2009 ; Padgham et al., 2015). Aussi, même si l'AUP est la seule source de revenu pour 70% des agriculteurs urbains à Maputo, elle ne leur permet pas d'acheter le panier alimentaire mensuel (Engel et al., 2009).

- Capital social

Le capital social prend appui sur une relation de réciprocité entre les agriculteurs et les membres de la communauté. Ainsi, dans un contrat tacite, les ménages partagent leur production excédentaire et les informations sur les bonnes pratiques agricoles. Cela constitue pour eux une assurance informelle contre les risques et les difficultés financières (Gallaher et al., 2013 ; Olivier et Heinecken, 2017b). Ils peuvent aussi échanger leur production contre des bons d'électricité ou des bons alimentaires (Olivier, 2019). Se faisant, ils sont moins vulnérables aux fluctuations de revenu (Olivier et Heinecken, 2017b). Toutefois, ces analyses demeurent exclusivement qualitatives et aucune étude n'a apparemment, quantifié la contribution du capital social aux revenus.

- Sécurité alimentaire

Dans la littérature, la sécurité alimentaire est mesurée, entre autres, par l'accès à la nourriture, et la diversité diététique et le statut nutritionnel.

  - Accessibilité de la nourriture et autoconsommation

    Des observations montrent que l'approvisionnement serait la principale fonction de l'agriculture urbaine (FAO, 2014). Dans la ville de Mexico, par exemple, 22 800 hectares sont aménagés et produisent 15 000 tonnes, soit environ 40% des besoins en légumes de la ville (FAO, 2014 ; Dieleman, 2017). A la Havane, plus de 26 500 tonnes de légumes produits en zone urbaine ont été vendues en 2013 sur les marchés de proximité. De même, plus de 1 000 tonnes ont été vendues sur les marchés écologiques hebdomadaires à Quito (FAO, 2014). Des exemples similaires en Afrique montrent que l'AUP satisfait 30 à 90% des besoins en légumes à Addis-Abeba, Dar es Salam, Dakar et Ibadan.
    Cependant, Crush et al. (2011) et Frayne et al. (2014) montrent que dans les zones de

l'Afrique australe, l'agriculture urbaine n'assure pas toujours l'accessibilité à la nourriture. En effet, à Blantyre, Harare et Johannesburg, les ménages pratiquant l'AUP sont ceux qui souffriraient le plus d'insécurité alimentaire.

- Nutrition et diversité diététique

Il semble que l'AUP ait le potentiel de contribuer à la santé nutritionnelle et à la diversité diététique. Moucheraud et al. (2019) trouvent que les enfants dans les ménages horticoles ont 45 fois moins de risque d'avoir un retard de croissance et les agriculteurs ont 33 fois moins de risque de souffrir d'insécurité alimentaire sévère ou modérée. De même, Chagomoka et al., (2018) montrent qu'au Ghana, les ménages agricoles ont 0,04 fois moins de risque d'être obèses. Zezza et Tasciotti (2010) montrent que l'AUP améliore la diversité diététique.

- Environnement

L'AUP a les mêmes impacts sur les populations et les écosystèmes que l'agriculture en milieu rural. Cependant, étant données la forte densité du milieu urbain et la proximité des habitations, les impacts négatifs peuvent être renforcés.

L'une des préoccupations concernant l'AUP est la pollution. En effet, l'écosystème agricole peut souffrir de la pollution et la productivité et la durabilité de l'exploitation peuvent en être impactées. La pollution peut aussi provenir de l'exploitation agricole et impacter la santé humaine et les écosystèmes environnants. Ces pollutions sont différentes selon les pratiques de gestion de la parcelle. Monkiedje et al. (2006) montrent que les zones cultivées obtiennent de plus mauvais résultats que les parcelles de forêt et que les parcelles de taille moyenne et grande ont un impact plus négatif sur les écosystèmes que les petites parcelles.

La pollution des parcelles peut aussi impacter la santé. De nombreuses parcelles d'AUP contiennent des métaux lourds et un des risques est la contamination humaine. De plus, l'utilisation des eaux usées pour l'irrigation pose des risques de santé publique lorsqu'elles contaminent les produits qui sont consommés (Yang et Keding, 2009 ; Branchet et al., 2018). Il semblerait que la proximité de la ville soit un facteur de risque car les fleuves urbains sont plus pollués que les fleuves périurbains (FAO, 2014). Iqbal et al. (2019) calculent la consommation journalière de métaux contenus dans les zones agricoles au Pakistan. Ils trouvent que la contamination se fait via un cercle vicieux : (1) les eaux contaminent les sols, (2) les sols affectent les plantes, (3) les animaux qui les consomment risquent d'avoir un cancer et (4) les consommateurs sont contaminés et continuent d'utiliser les eaux usées.

La FAO (2014) mentionne également qu'au moins 30% de l'espace urbain doit être conservé vert afin de contribuer à l'absorption de CO2 et de réduire les effets du CC. Les fermes urbaines peuvent jouer ce rôle (Lee et al., 2015).

Ainsi, l'AUP satisfait certes une grande partie de la demande de légumes, mais les pauvres ne semblent pas toujours en bénéficier. De plus, ces conditions peuvent les pousser à se servir d'eaux usées et de produits chimiques de manière intensive, ce qui pose un risque environnemental et de santé publique.

Cette revue de la littérature a donc permis de mettre en lumière les enjeux spécifiques à l'AUP, la rareté des études d'impact socio-économiques quantitatives prenant en compte ces enjeux et le

caractère complexe et multidimensionnel du secteur. Ceci nous a mené au constat que des consultations préliminaires sur le terrain étaient nécessaires pour corroborer les éléments identifiés dans la littérature dans le contexte local de notre projet.

5. Consultations préliminaires au Mali

5.1. Description de la mission

Afin de mieux comprendre le contexte de l'AUP au Mali, une mission terrain a été réalisée à Bamako, durant laquelle nous avons mené des entrevues avec des autorités et des partenaires locaux. L'objectif était de mettre en évidence :

- Les principales parties prenantes de la chaîne de valeur du secteur de l'AUP au Mali, leur rôle, leurs défis et leurs besoins.
- L'information disponible relative à l'impact du secteur sur les populations locales.
- L'information devant être collectée dans les phases subséquentes du projet, afin de pouvoir mesurer l'impact du secteur de l'AUP sur la pauvreté et le bien-être au Mali.

Les entrevues visaient également à :

- Confronter les constats soulevés dans la littérature avec les défis et réalités du terrain.
- Valider la pertinence du sujet dans le contexte local.

5.2. Résultats des consultations

Nous mettons ici en évidence les principales conclusions.

- *Il n'existe pas de définition claire de ce qu'est l'AUP*.

Afin de délimiter notre cadre d'étude, nous avons cherché à définir, dans un premier temps, ce qu'est une zone urbaine vs périurbaine et, dans un deuxième temps, l'ensemble des activités agricoles en milieu urbain.

En générale, la zone urbaine se définit par les limites de la ville. Cependant, la définition de la zone périurbaine demeure ambigüe. Dans la littérature, aucune définition formelle n'a été mise en évidence. Les quelques auteurs qui tentent de définir le périurbain le font sur la base de la zone géographique étudiée et du découpage administratif qui y est appliqué (Zezza et Tasciotti, 2010 ; Chagomoka et al., 2018). Certains définissent le périurbain en termes d'une combinaison de manques d'aspects ruraux (sols fertiles ; terres agricoles) et d'aspects urbains (services ; infrastructures) (Allen, 2003).

Les consultations n'ont pas permis de formuler une définition claire de ce qu'est la zone périurbaine au Mali. La majorité des intervenants rencontrés a affirmé ne pas connaître de définition et ceux ayant dû utiliser une définition du périurbain dans le cadre de leur travail ont plutôt développer leur propre définition, par exemple :

- Rayon entre 30 et 60 km de Bamako.
- Les lieux d'où proviennent les produits vendus sur les marchés de Bamako sont les limites du périurbain.
- Toutes communes rurales autour d'une commune urbaine.
- Impossible de définir de frontière : les marchés et les routes sont des indicateurs (distances en temps de déplacement, pas en km).

Il n'existe donc pas de définition consensuelle de l'AUP au Mali.

Enfin, l'ensemble des activités agricoles en milieu urbain au Mali inclut le maraîchage, l'horticulture, la pisciculture et l'élevage, qui est par ailleurs plus important en zone périurbaine qu'urbaine. Plusieurs répondants ont mentionné que les enjeux liés au maraîchage et à l'horticulture sont très différents de ceux liés à la pisciculture et à l'élevage.

- *L'AUP a un réel potentiel pour contribuer à la réduction de la pauvreté et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle dans les villes. Il s'agit d'un secteur qui inclut les femmes et les populations vulnérables.*

Plusieurs intervenants semblent confiants que le secteur peut contribuer à la réduction de la pauvreté, avec toutefois quelques nuances. Par exemple :
"Les producteurs sortent de la pauvreté par cette activité, où l'agriculture est essentiellement de subsistance. La production va dans l'autoconsommation."
"Le secteur a beaucoup d'impact sur la pauvreté. Le secteur fournit le revenu à une part importante de la population. C'est un moyen de subsistance et d'existence."
"L'agriculture urbaine génère de l'emploi mais la situation des employés est très différente de celle des propriétaires. Les propriétaires sont plutôt riches, habitent en ville, et embauchent des employés […]. Les employés peuvent être plus pauvres que les agriculteurs."
"Il y a des poches régionales et des couches de population en insécurité alimentaire malgré que la production nationale soit bonne ou moyenne. Il faut donc une AUP pour leur alimentation et la vente du surplus. On peut également encourager les plus pauvres à pratiquer de l'AUP."

"L'agriculture urbaine ne mène pas nécessairement à l'amélioration du bien-être car les récoltes arrivent en même temps et il y a de la perte et du gaspillage. Il faudrait travailler sur la diversification de la production pour aider à améliorer le bien-être."
"L'agriculture n'améliore pas nécessairement le bien-être si c'est à petite échelle."
Ainsi, il ressort que l'AUP peut contribuer à l'amélioration du bien-être chez les pauvres, mais dans une certaine mesure seulement, et selon certains facteurs. Ceci confirme donc qu'il est pertinent de mener une étude plus approfondie afin de quantifier l'impact du secteur sur la pauvreté et de mettre en évidence les conditions favorables pour l'ensemble des parties prenantes de la chaine de valeur.

En ce qui concerne la sécurité alimentaire et nutritionnelle, plusieurs pensent que l'AUP peut avoir un impact positif. Cependant, des répondants ont mentionné que dans certaines régions, les habitudes alimentaires font en sorte que même si des légumes sont produits, ils ne sont pas consommés. La production est plutôt vendue sur le marché ou exportée. Selon ces personnes, pour influencer la sécurité alimentaire et nutritionnelle, il serait nécessaire de faire un travail de sensibilisation et d'éducation relatif aux bienfaits de consommer des légumes et des fruits.

Il s'agit également d'un secteur qui inclut les femmes et les populations vulnérables. On estime que les femmes produisent 70% de la nourriture en Afrique (WEF, 2018). Il semble que les femmes occupent effectivement une place importante dans le secteur de l'agriculture urbaine au Mali. Cependant, l'impact sur ces populations serait à vérifier. En effet, selon une personne rencontrée, les projets d'agriculture visant les femmes réfèrent automatiquement au maraîchage. Or, il ne faudrait pas se limiter à ce sous-secteur pour permettre de générer de meilleurs revenus. De plus,

les petites parcelles données aux femmes n'offrent pas l'opportunité de se développer et ne sont pas viables économiquement Aussi, bien que cette agriculture contribue à nourrir la famille, elle ne permet pas d'en vivre.

Enfin, il nous a été rapporté que le phénomène de l'AUP est amplifié par l'insécurité et le déplacement des populations venant du nord dont l'expertise est agricole.

Les principaux défis de l'AUP soulevés durant les consultations incluent :

- *Le foncier ou l'accès à la terre*

Cet enjeu a été évoqué par un grand nombre d'intervenants. Dans le cas de Bamako, l'étalement urbain et la spéculation foncière font en sorte que l'immobilier prend le dessus sur l'agriculture. Il y aurait peu de propriétaires terriens faisant eux-mêmes de l'agriculture. Plutôt, ils prêtent ou louent la terre à des exploitants. Lorsque la valeur des terres entourant Bamako augmente, le propriétaire vend son terrain (à des fins immobilières ou autres) et expulse le paysan à qui il prêtait ou louait la terre. Selon une personne rencontrée, il arrive que le propriétaire indemnise le paysan, mais cela n'est pas systématique. Ainsi, cette insécurité foncière fait aussi en sorte qu'il y aura très peu d'investissement du producteur étant donné le risque d'expropriation.

Une autre problématique évoquée est qu'avant la vente, les parcelles sont parfois subdivisées et donc vendues à plusieurs personnes. Les terres deviennent donc de plus en plus petites, et de moins en moins rentables pour les producteurs. Or, une personne rencontrée expliquait que seules les terres de 5 hectares et plus permettent de faire du commerce. Sinon, c'est du maraîchage et de l'agriculture de subsistance et des technologies seraient nécessaires pour améliorer la productivité.

- *Accès à l'eau*

Le Mali étant un pays sahélien, l'accès à l'eau y est un enjeu majeur. Entre les mois d'avril et juin, plusieurs producteurs doivent cesser leurs opérations car il n'y a plus d'eau disponible. Des technologies adaptées sont donc nécessaires pour permettre une alimentation en eau continue.

De plus, l'utilisation d'eaux usées ou contaminées pour l'irrigation représente une menace importante (environnement et santé publique). Toutefois, il a été mentionné que l'utilisation de l'eau à des fins agricoles n'entrait pas en conflit avec les besoins en eau potable.

- *Variation des prix*

Plusieurs ont rapporté qu'un problème important affectant le bien-être et la pauvreté des producteurs est la variation du prix des produits. En effet, il semblerait que la majorité des producteurs suivent le même calendrier de production. Aussi, les cultures produites se retrouvent en même temps sur les marchés, faisant exploser l'offre, et générant une chute de prix. *A contrario*, lorsqu'il y a pénurie d'une culture sur les marchés, le prix de ce produit grimpe et devient inaccessible au consommateur. Une personne expliquait qu'il existait un système de veille commerciale pour aider à évaluer la demande du marché en temps réel dans le but de réduire les fluctuations de prix.

Encadré 1 : Accès à la terre et à l'eau – le cas du périmètre de Samanko

Un exemple souvent cité durant les consultations est celui du périmètre de Samanko. Ce projet, financé par des bailleurs internationaux, a permis d'allouer une parcelle de terre (0,25 hectare par paysan) située en périphérie de Bamako à un groupe de producteurs ayant été exproprié de leurs terres à l'intérieur de la ville (aujourd'hui 332 producteurs). Ainsi, bien que la taille des parcelles demeure faible, cette stratégie avait le potentiel de réduire les conséquences du problème d'accès à la terre.

L'alimentation en eau sur ce site devait se faire via des pompes électriques permettant d'amener l'eau du fleuve. Or étant donné les coûts élevés de l'électricité, les paysans ne pouvaient utiliser cette technologie. Aujourd'hui, ce système électrique n'est plus en fonction, et les producteurs doivent se débrouiller pour aller chercher l'eau de la nappe phréatique, ce qui limite la production. Aussi, plusieurs ont mentionné que bien que le périmètre de Samanko ait le potentiel de contribuer à la réduction de la pauvreté et à la sécurité alimentaire à Bamako, les problèmes organisationnels et d'accès à l'eau d'irrigation sont trop importants pour que de tels impacts soient significatifs.

- *Intermédiaires trop nombreux*

Selon certains, il y a trop d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur (collecteurs, grossistes, demi-grossistes, détaillants, etc). Cela appauvrit le producteur car il obtient le prix le plus bas parmi tous ces acteurs. Il a également été rapporté que les producteurs n'obtenaient pas toujours le prix du marché :

"Les acheteuses ne donnent pas d'argent au producteur mais paient après-vente. Elles font baisser les prix en donnant comme excuse au producteur les aléas du marché. Il y a de la malhonnêteté de la part des intermédiaires envers les producteurs".

"Les intermédiaires gagnent plus que les producteurs donc l'effort n'est pas récompensé".

- *Manque d'encadrement et de coordination du secteur*

Plusieurs ont rapporté que le secteur de l'agriculture urbaine au Mali manque de structure et d'encadrement par les autorités. Le secteur est toléré mais sa valeur ne semble pas être reconnue. De plus, il y a un manque de coordination entre les acteurs impliqués dans la production, la distribution, la conservation et la transformation.

Il ressort de nos consultations que le secteur de l'AUP au Mali est important, que son impact sur la pauvreté et la sécurité alimentaire est peu connu, et qu'il est caractérisé par de nombreux défis. L'accès à la terre et à l'eau ainsi que le manque d'encadrement du secteur sont des enjeux à la fois soulevés dans la littérature et durant nos consultations. Par ailleurs, la variation des prix sur le marché et la présence d'intermédiaires trop nombreux ne sont pas des défis étant ressortis dans la documentation. Finalement, la difficulté d'accès au marché qui, selon la littérature, représente l'une des principales contraintes, n'a pas été identifiée comme une difficulté au Mali.

Enfin, la totalité des intervenants rencontrés ont affirmé que, compte tenue de la rareté des études et de l'absence de données appropriées, la collecte de données prévue dans ce projet est pertinente et nécessaire au Mali. Ainsi, les consultations ont permis non seulement de recueillir des informations riches et adaptées au contexte local, mais aussi de valider le projet auprès d'acteurs impliqués.

6. Suites au projet

La revue de la littérature ainsi que les consultations préliminaires nous ont permis de prendre certaines décisions pour la suite du projet :

- Il ressort que sept villes et leurs zones périurbaines présentent un intérêt. Ces villes ont été choisies en fonction de leur potentiel mais aussi de leur diversité (près du fleuve ou non, près de grands axes ou éloignées, types de cultures produites, etc.). Les villes retenues sont : Bamako, Kayes, Kita, Koulikoro, Koutiala, Niono et Ségou (Cf. Figure 1).

Figure 1 – Villes sélectionnées



- Puisque ni la revue de la littérature, ni nos consultations n'ont permis de définir le périurbain, nous tiendrons un atelier regroupant plusieurs parties prenantes pour proposer une définition consensuelle que nous adopterons dans la suite du projet.
- Compte tenu que les sous-secteurs de l'horticulture et de l'élevage sont caractérisés par des enjeux complètement différents, nous limiterons cette étude au secteur de l'horticulture, incluant la cueillette de fruits.

La prochaine étape du projet consiste à tenir des groupes de discussion auprès d'acteurs clés identifiés durant les consultations. Ces acteurs incluent des producteurs, des fournisseurs d'intrants, des commerçants et des organisateurs de filières. Ils seront rencontrés afin de discuter plus en détails des principaux enjeux qui affectent le secteur de l'AUP, selon leurs perspectives respectives. Ces discussions permettront de mieux comprendre la chaine de valeur, les intermédiaires ainsi que les interactions entre eux.

Les thèmes abordés durant les groupes de discussion incluent : la production, la commercialisation et l'exportation, la transformation, les intrants et le capital, l'organisation du secteur et la main-d'œuvre (permanents et journaliers, les femmes). Nous prévoyons constituer entre 14 et 18

groupes à Bamako et environ 8 groupes dans chacune des 6 autres villes. Les informations recueillies seront utilisées pour (1) développer la troisième phase du projet, i.e. l'enquête sur les ménages et (2) définir précisément les enjeux du secteur ainsi que la situation des acteurs en terme de bien-être. Enfin, l'enquête sur les ménages, permettra de recueillir les données probantes nécessaires à l'analyse de l'impact du secteur de l'AUP sur la pauvreté et la sécurité alimentaire au Mali.

Les deux premières phases du projet permettront de développer un questionnaire d'enquête précis et conscrit dans le contexte local. De plus, bien que le plan d'échantillonnage reste à définir, les données seront collectées de manière à assurer une bonne représentativité à l'échelle nationale. Enfin, les résultats et les recommandations qui en découleront permettront de conclure sur des mécanismes de réduction de la pauvreté et sur des pistes pour mettre en place une stratégie de déploiement durable du secteur de l'agriculture urbaine et périurbaine au Mali.

7. Conclusion

Dans cette communication, nous décrivons la première phase d'un programme de recherche visant à mesurer l'impact de l'agriculture urbaine et périurbaine sur la pauvreté et la sécurité alimentaire au Mali. Celle-ci consistait en la réalisation d'une revue de la littérature sur l'AUP ainsi que d'une consultation préliminaire incluant 20 entrevues semi-dirigées auprès d'acteurs clé du secteur.

Il ressort de la revue de la littérature que les études permettant de mesurer l'impact de l'AUP sur la pauvreté et la sécurité alimentaire sont rares, et que les résultats sont mitigés. De plus, le manque de données probantes expliquerait en partie cette rareté. La consultation préliminaire s'est déroulée en novembre 2019 à Bamako. Les entrevues ont permis de mettre en évidence les nombreux enjeux, économiques, sociaux et environnementaux, qui caractérisent le secteur de l'AUP au Mali. Cette étape était complémentaire à la revue de littérature puisqu'elle a permis de vérifier si les conclusions documentées étaient valides dans le contexte malien. Enfin, la pertinence du projet a été entérinée par tous les intervenant rencontrés, confirmant la nécessité d'améliorer la compréhension du secteur de l'AUP.

Références

Abdulkadir, A., Dossa, L., Lompo, D., Abdu, N. et Keulen, H. V. (2012). Characterization of urban and peri-urban agroecosystems in three west african cities. *International journal of agricultural sustainability*, 10(4):289–314.

Akotto, P., Boccanfuso, D. et Yergeau, M. (2020). L'agriculture urbaine et péri-urbaine, la pauvreté, la sécurité alimentaire et l'environnement dans les pays en développement : une revue exploratoire des méthodologies et des impacts. Document de travail du GRÉDI 20-03.

Allen, A. (2003). Environmental planning and management of the periurban interface: perspectives on an emerging field. *Environment and urbanization*, 15(1):135–148.

Anikwe, M. et Nwobodo, K. (2002). Long term effect of municipal waste disposal on soil properties and productivity of sites used for urban agriculture in Abakaliki, Nigeria. *Bioresource Technology*, 83(3):241–250.

Ba, A. (2004). L'agriculture urbaine en Afrique : un potentiel vivrier sous-exploité face à l'insécurité alimentaire. Page consultée de http://www.fondation-farm.org/zoe.php?s=blogfarm&w=wt& idt=1849.

Bahta, Y., Owusu-Sekyere, E. et Tlalang, B. (2018). Assessing participation in homestead food garden programmes, land ownership and their impact on productivity and net returns of smallholder maize producers in South Africa. *Agrekon*, 57(1):49–63.

Banque Mondiale. (2013). Urban agriculture: findings from four city case studies. Urban development series knowledge papers, no. 18. Washington DC: World Bank.

Banque Mondiale. (2018). Urban population growth Mali. Document consulté de https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.GROW?locations=ML.

Branchet, P., Cadot, E., Fenet, H., Sebag, D., Ngatcha, B., Borrell-Estupina, V. et Gonzalez, C. (2018). Polar pesticide contamination of an urban and peri-urban tropical watershed affected by agricultural activities (Yaoundé, center region, Cameroon). *Environmental Science and Pollution Research*, 25(18):17690–17715.

Brown, K. et Jameton, A. (2000). Public health implications of urban agriculture. *Journal of public health policy*, 21(1):20–39.

Brown, S., Chaney, R. et Hettiarchchi, G. (2016). Lead in urban soils: a real or perceived concern for urban agriculture? *Journal of environmental quality*, 45(1):26–36.

Bullock, J., Dhanjal-Adams, K., Milne, A., Oliver, T., Todman, L., Whitmore, A. et Pywell, R. (2017). Resilience and food security: rethinking an ecological concept. *Journal of Ecology*, 105:880–884.

Castleton, H., Stovin, V., Beck, S. et Davison, J. (2010). Green roofs; building energy savings and the potential for retrofit. *Energy and buildings*.

Chagomoka, T., Drescher, A., Glaser, R., Marschner, B., Schlesinger, J., Abizari, A. et Nyandoro, G. (2018). Urban and peri-urban agriculture and its implication on food and nutrition insecurity in northern Ghana: a socio-spatial analysis along the urban–rural continuum. *Population and Environment*, 40(1):27–46.

Cohen, B. (2004). Urban growth in developing countries : A review of current trends and a caution regarding existing forecasts. *World Development*, 32(1):23–51.

Crush, J., Hovorka, A. et Tevera, D. (2011). Food security in southern African cities: The place of urban agriculture. *Progress in Development Studies*, 11(4):285–305.

de Bon, H., Holmer, R. et Aubry, C. (2006). Urban horticulture. Dans Cities Farming for the Future; Urban Agriculture for Green and Productive Cities.

Dieleman, H. (2017). Urban agriculture in Mexico city : balancing between ecological, economic, social and symbolic value. *Journal of Cleaner Production*, 163:s156–s163.

Dixon, J., Donati, K., Pike, L. et Hattersley, L. (2009). Functional foods and urban agriculture: two responses to climate change-related food insecurity. *New South Wales Public Health Bulletin*, 20(2):14–18.

Egerer, M., Lin, B., Threlfall, C. et Kendal, D. (2019). Temperature variability influences urban garden plant richness and gardener water use behavior, but not planting decisions. *Science of The Total Environment*, 646:111–120.

Eigenbrod, C. et Gruda, N. (2015). Urban vegetable for food security in cities. A review. *Agronomy for Sustainable Development*, 35(2):483–498.

Engel, E., Fiege, K. et Kühn, A. (2019). Farming in cities: Potentials and challenges of urban agriculture in Maputo and Cape town. SLE discussion paper 02/2019-EN.

Eriksen-Hamel, N. et Danso, G. (2010). Agronomic considerations for urban agriculture in southern cities. *International Journal of Agricultural Sustainability*.

FAO. (2010). Growing greener cities in the Democratic Republic of Congo. Dans Fao.

FAO. (2011). The place of urban and peri-urban agriculture (upa) in national food security programmes. Integrated food security support service (TCSF), policy and programme development support division, technical cooperation department.

FAO. (2012). Growing greener cities in Africa. Document consulté de http://www.fao.org/ docrep/016/i3002e/i3002e.pdf.

FAO. (2014). Growing greener cities in Latin America and the Caribbean. A FAO report on urban and peri-urban agriculture in the region.

FAO. (2017). L'urbanisation peur servir de catalyseur au développement rural. Document consulté de http://www.fao.org/news/story/pt/item/854071/icode/.

FAO. (2019a). L'agriculture intelligente face au climat. Document consulté de http://www.fao. org/climate-smart-agriculture/knowledge/practices/periurban/fr/.

FAO. (2019b). Soil erosion : the greatest challenge to sustainable soil management. Rome.

Frayne, B., McCordic, C. et Shilomboleni, H. (2014). Growing out of poverty: Does urban agriculture contribute to household food security in southern African cities? *Urban Forum*, 25(2):177–189.

Gallaher, C., Kerr, J., Njenga, M., Karanja, N. et WinklerPrins, A. (2013). Urban agriculture, social capital, and food security in the kibera slums of Nairobi, Kenya. *Agriculture and Human Values*, 30(3):389–404.

Hui, D. (2006). Benefits and potential applications of green roof systems in Hong Kong. *Evaluation*, 11(12).

I.Game et Primus, R. (2014). Urban agriculture. GSDR 2015 Brief.

Iqbal, Z., Abbas, F., Ibrahim, M., Ayyaz, M., Ali, S. et Mahmood, A. (2019). Surveillance of heavy metals in maize grown with wastewater and their impacts on animal health in peri-urban areas of Multan, Pakistan. *Pakistan Journal of Agricultural Sciences*, 56(2):321–328.

Khan, M., Mcgeown, S. et Bell, S. (2019). Can an outdoor learning environment improve children's academic attainment? a quasi-experimental mixed methods study in Bangladesh. *Environment and Behavior*, pages 1–26.

Kutiwa, S., Boon, E. et Devuyst, D. (2010). Urban agriculture in low income households of Harare: An adaptive response to economic crisis. *Journal of Human Ecology*, 32(2):85–96.

Lee, G., Lee, H. et Lee, J. (2015). Greenhouse gas emission reduction effect in the transportation sector by urban agriculture in Seoul, Korea. *Landscape and Urban Planning*, 140:1–7.

Lin, B., Philpott, S. et Jha, S. (2015). The future of urban agriculture and biodiversity-ecosystem services: Challenges and next steps. *Basic and applied ecology*, 16(3):189–201.

Lowenstein, D., Matteson, K. et Minor, E. (2015). Diversity of wild bees supports pollination services in an urbanized landscape. *Oecologia*, 179(3):811–821.

Lynch, K., Binns, T. et Olofin, E. (2001). Urban agriculture under threat: The land security question in Kano, Nigeria. *Cities*, 18(3):159–171.

Maxwell, D. (1995). Alternative food security strategy: A household analysis of urban agriculture in Kampala. *World Development*, 23(10):1669–1681.

Mkwambisi, D., Fraser, E. et Dougill, A. (2011). Urban agriculture and poverty reduction: evaluating how food production in cities contributes to food security, employment and income in Malawi. *Journal of International Development*, 23:184–203.

Mok, H., Williamson, V., Grove, J., Burry, K., Barker, S. et Hamilton, A. (2014). Strawberry fields forever? Urban agriculture in developed countries: a review. *Agronomy for Sustainable Development*, 34(1):21–43.

Monkiedje, A., Spiteller, M., Fotio, D. et Sukul, P. (2006). The effect of land use on soil health indicators in peri-urban agriculture in the humid forest zone of southern Cameroon. *Journal of environmental quality*, 35(6):2402–2409.

Moucheraud, C., Chandyo, R., Henjum, S., Strand, T., Ulak, M., Fawzi, W. et Thorne-Lyman, A. (2019). Engagement in agriculture protects against food insecurity and malnutrition in peri-urban Nepal. *Current Developments in Nutrition*, 3(1):1–9.

Olivier, D. (2019). Urban agriculture promotes sustainable livelihoods in Cape Town. *Development Southern Africa*, 36(1):17–32.

Olivier, D. et Heinecken, L. (2017a). The personal and social benefits of urban agriculture experienced by cultivators on the cape flats. *Development Southern Africa*, 34(2):168–181.

Olivier, D. et Heinecken, L. (2017c). The personal and social benefits of urban agriculture experienced by cultivators on the cape flats. *Development Southern Africa*, 34(2):168–181.

Opitz, I., Berges, R., Piorr, A. et Krikser, T. (2016). Contributing to food security in urban areas: Differences between urban agriculture and peri-urban agriculture in the global north. *Agriculture and Human Values*, 33(2):341–358.

Orsini, F., Kahane, R., Nono-Womdim, R. et Gianquinto, G. (2013). Urban agriculture in the developing world: a review. *Agronomy for sustainable development*, 33(4):695–720.

O'Sullivan, C., Bonnett, G., McIntyre, C., Hochman, Z. et Wasson, A. (2019). Strategies to improve the productivity, product diversity and profitability of urban agriculture. *Agricultural Systems*, 174:133–144.

Padgham, J., Jabbour, J. et Dietrich, K. (2015). Urban climate managing change and building resilience : A multi-stressor analysis of urban and peri-urban agriculture in Africa and Asia. *Urban Climate*, 12:183–204.

Palm, C., Vosti, S., Sanchez, P. et Ericksen, P. (2005). Slash-and-burn agriculture : the search for alternatives. Columbia University Press.

Pearson, L., Pearson, L. et Pearson, C. (2010). Sustainable urban agriculture : stocktake and opportunities. *International journal of agricultural sustainability*, 8(1-2):7–19.

PNUD. (2018). Human development report 2018. United Nation Development Programme.

Pulighe, G. et Lupia, F. (2019). Multitemporal geospatial evaluation of urban agriculture and (non)-sustainable food self-provisioning in Milan, Italy. *Sustainability*, 11(7):1846.

Reuther, S. et Dewar, N. (2006). Competition for the use of public open space in low-income urban areas : The economic potential of urban gardening in Khayelitsha, Cape Town. *Development Southern Africa*, 23(1):97–122.

Robineau, O. (2015). Toward a systemic analysis of city-agriculture interactions in West Africa: A geography of arrangements between actors. *Land Use Policy*, 49:322–331.

Saghir, J. et Santoro, J. (2018). Urbanization in Sub-Saharan Africa: Meeting Challenges by Bridging Stakeholders. CSIS, Washington D.C.

Smit, J. et Nasr, J. (1992). Urban agriculture for sustainable cities: using wastes and idle land and water bodies as resources. *Environment and Urbanization*, 4(2):141–152.

Suerth, L. (2016). Urban agriculture: Composting. *Cities of farmers: Problems, possibilities and processes of producing food in cities*, 83.

Torre, A. et Caron, A. (2005). Réflexions sur les dimensions négatives de la proximité : le cas des conflits d'usage et de voisinage. *Économie et institutions*, 6-7:183–219.

Tripon, M., Boccanfuso, D. et Yergeau, M. (2020). Agriculture urbaine, pratiques agricoles et impacts environnementaux et de santé publique. Document de travail du GRÉDI 20-02.

UNFPA. (2016). Demographic dividend. Document consulté de https://www.unfpa.org/demographic-dividend.

United Nations. (2018). 2018 revision of world urbanization prospects. Document consulté de https://www.un.org/development/desa/publications/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html.

Universalis, E. (s.d.). Culture sur brûlis. Encyclopaedia Universalis. Page consultée de http://www.unversalis.fr/encyclopedie/culture-sur-brulis/.

Vagneron, I. (2007). Economic appraisal of profitability and sustainability of peri-urban agriculture in Bangkok. *Ecological Economics*, 61(2-3):516–529.

Veenhuizen, R. V. et Danso, G. (2007). Profitability and sustainability of urban and periurban agriculture (vol. 19). Food and Agriculture Org.

Verboven, H., Aertsen, W., Brys, R. et Hermy, M. (2014). Pollination and seed set of an obligatory outcrossing plant in an urban–peri-urban gradient. *Perspectives in plant ecology, evolution and systematics*, 16(3):121–131.

Victor, K., Massawe, F. et Sikira, A. (2018). Contribution of integrated urban agriculture to household income: A case of kinondoni municipality, tanzania. *Journal of Agricultural Sciences–Sri Lanka*, 13(3):237.

WEF. (2018). Women grow 70they tend. Page consultée de https://www.weforum.org/agenda/ 2018/03/women-farmers-food-production-land-rights/.

Wuyep, S. et Rampedi, I. (2018). Urban fish farming in jos, Nigeria: Contributions towards employment opportunities, income generation, and poverty alleviation for improved

livelihoods. *Agriculture (Switzerland)*, 8(7).

Yang, R. et Keding, G. (2009). Nutritional contributions of important African indigenous vegetables. Dans African indigenous vegetables in urban agriculture (p. 137-176). Routledge.

Zezza, A. et Tasciotti, L. (2010). Urban agriculture, poverty, and food security: Empirical evidence from a sample of developing countries. *Food Policy*, 35(4):265–273.

Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LA DYNAMIQUE NON LINÉAIRE DU PRIX DES MOUTONS AU SÉNÉGAL

Marie Ndeye Gnilane DIOUF
Docteur en Sciences économiques
Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal
mariendeyegnilane.diouf@ucad.edu.sn,

Pierre MENDY
Professeur, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal
pierre.mendy@ucad.edu.sn,

RÉSUMÉ – Dans cet article, nous identifions la nature de la dynamique du prix des moutons sur le marché sénégalais. C'est un marché qui se caractérise par une diversité d'agents et des spéculations importantes. Ainsi, pour tenir compte de l'hétérogénéité des agents, de l'asymétrie d'information et des comportements inhérents, nous utilisons dans cette étude, des techniques de modélisation non linéaire. Nous cherchons en premier lieu à définir la nature de la dynamique qui régit les prix. Pour ce faire, nous avons testé l'existence ou non de phénomènes non linéaires dans l'évolution des prix à l'aide du test de Broock, W.A. et al., 1987. Ensuite, nous avons fait recours au test d'effet ARCH et aux tests de détection de chaos pour déterminer s'il s'agit d'un processus stochastique ou déterministe. Les résultats des tests de linéarité confirment l'existence de dynamique non linéaire. Cependant, ils ne renseignent pas sur la nature du processus sous-jacent qui peut être de nature stochastique ou déterministe. Les résultats des estimations du modèle ARCH sont satisfaisants car les coefficients sont significatifs. De même, les paramètres de l'équation de la variance sont significatifs et confirment l'importance des phénomènes aléatoires dans l'évolution des prix.

Mots clés : Dynamique, prix, moutons, chaos.

Introduction

Les prix des moutons sont caractérisés par des mouvements volatiles. Cette volatilité peut s'expliquer par des facteurs endogènes comme exogènes. Ces facteurs peuvent être liés à l'hétérogénéité des acteurs, les phénomènes climatiques ainsi que les dysfonctionnements du marché des moutons. De ce fait, l'analyse de l'ajustement dynamique des prix sur ce marché et la recherche de modèle permettant de reproduire la dynamique des prix des ovins sont nécessaires. Les comportements des agents dans le fonctionnement du marché ont un impact dans la détermination des prix. Selon Greenspan (Greenspan, 2006), les spéculateurs influent de manière significative la trajectoire des prix, de même, Dao et al. (2005) ont montré que les activités spéculatives sur le marché conduisent à une grande volatilité des prix. Pour tenir en compte ces phénomènes, les techniques de modélisation linéaires usuelles se sont avérées

inappropriées pour étudier la nature de la dynamique des prix d'où le recours aux modèles non linéaires, (Mignon, 1997 ; Lardic, Mignon, 2004 ; Jawadi et Koubbaa, 2007). La modélisation des prix par le biais des dynamiques non linéaires réside dans leur capacité à traiter de façon suffisante les anomalies observées au niveau des marchés notamment les spéculateurs hétérogènes, l'asymétrie d'information de même que les comportements inhérents aux agents. Ainsi, leur mode de calculs, leurs estimations, leurs anticipations sont plutôt hétérogènes. L'interaction entre différentes catégories d'opérateurs peut impliquer des périodes de hausses éphémères et de périodes de récessions profondes et violentes, (DeGrauwe et Grimaldi, 2005). D'où l'intérêt d'étudier la dynamique des prix sur le marché des moutons au Sénégal. Ce marché est marqué par l'existence d'une multitude d'acteurs (Figure 1) ayant un rôle dans la formation des prix. C'est ainsi que nous allons identifier et analyser le processus dynamique en œuvre dans l'évolution des prix des moutons.

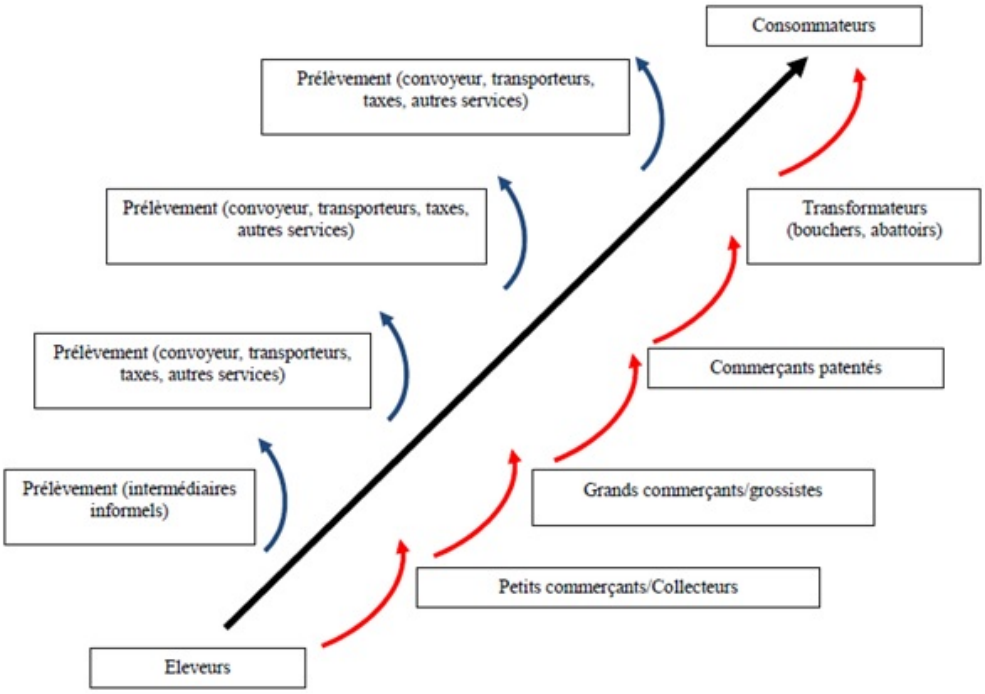


Figure 1 : Processus d'approvisionnement des marchés

1- Analyse de la volatilité

Dans cette partie, nous abordons la question de la nature des fluctuations des prix des moutons. L'analyse proposée, ici, porte sur une possible existence d'une dynamique chaotique ou d'un processus stochastique de type Auto Regressive Conditional Heterocedasticity (ARCH), dans l'évolution des prix des moutons au Sénégal.

Les fluctuations peuvent être de nature exogène, dues à des phénomènes extérieurs au marché et de nature endogène, qui s'expliquent par les caractéristiques du marché. Au niveau du marché des moutons, les fluctuations exogènes font référence à l'instabilité des chocs de l'offre ou de la demande liés à des phénomènes naturels tels que la sécheresse, le déficit pluviométrique ou encore les intempéries. Pour ce qui est des fluctuations endogènes, elles sont surtout liées aux erreurs d'anticipation ou d'aversion au risque.

Des outils de modélisation sont développés pour prendre en compte ces types de fluctuations qui affectent l'évolution des prix. C'est le cas du processus non-linéaire stochastique tels les

modèles ARCH introduits par Engle (Engle R., 1982) et qui permettent de modéliser l'asymétrie et la variabilité de la volatilité. Nous avons aussi le processus non linéaire déterministe : les modèles chaotiques qui permettent de caractériser et de prévoir l'évolution des prix (Kyrtsou, C. et Terrazzo, M., 2018). La différence entre ces deux processus vient du fait que le premier considère l'instabilité des prix de façon exogène ; alors que le second considère l'instabilité des prix comme endogène.

2- Les propriétés des processus chaotiques

Les propriétés des processus chaotiques
Selon Deneckere et Pelican (1986), Brock et al. (1993) et Mignon (1998, 2000) cité par Diasso (Diasso, Y., 2014)), une application f est dite chaotique sur un ensemble invariant A appelé attracteur si :

- f est transitive sur A, c'est à dire si {x, f(x), ..., f^t(x)} est dense dans A. En d'autres termes, l'attracteur n'est pas décomposable ;
- Les points périodiques, s'il en existe sont denses sur A ;
- f exhibe de la sensibilité aux conditions limites.

Nous retiendrons la définition d'un système chaotique comme étant un système dynamique déterministe non linéaire qui possède un attracteur étrange, sensible aux conditions.
Autrement dit pour qu'il y ait apparition de processus chaotique il faut que les conditions nécessaires suivantes soient respectées :

- la non linéarité;
- la présence d'attracteur;
- et la sensibilité aux conditions limites.

3- Implications économiques

Le paradigme dominant en économie dans les années 1930 est celui de Frisch-Slutsky (Cadoret et al., 2009). Suivant ce paradigme, les modèles linéaires du cycle économique reflétaient la manière dont les chocs affectaient le système économique. Ainsi, suite à un choc exogène, la dynamique du système pouvait évoluer de façon monotone ou cyclique (une suite d'oscillations périodiques amorties ou explosives). Les modèles pour décrire ces phénomènes étaient tous linéaires.

De ce fait, il était impossible d'expliquer le caractère auto-entretenu des oscillations (ni explosives, ni amorties). Dans les économies actuelles où les chocs interviennent de façon répétitive, les fluctuations amorties, irréelles existant sont admises.

De même, les contraintes d'ordre technique ou institutionnel interdisent les fluctuations explosives. Un prix est, par exemple positif, cela implique que ces valeurs viennent buter sur des valeurs plancher et plafond (Hicks, J.R., 1950). Les fluctuations dont l'amplitude ne cessait d'augmenter ne peuvent pas être pertinentes. Ajoutons que les modèles linéaires ne peuvent, en aucun cas, rendre compte de l'asymétrie caractéristique des phases du cycle économique.

Face à ces observations, des économistes comme (Kalecki, M.,1935 ; Kaldor, N.,1940 ; Hicks, J.R., 1950 et Goodwin, R.M.,1951) se sont penchés sur les représentations non linéaires du cycle économique pour pouvoir expliquer le caractère auto-entretenu des oscillations. Cependant, l'hypothèse de non linéarité n'avait pas retenu l'attention des économistes, du fait de la faiblesse des outils mathématiques et économétriques.

Sur le plan empirique, le recours aux modèles non- linéaires a consisté à chercher des extensions aux dynamiques linéaires existantes Autoregressive Moving Average Model (ARMA). Le développement des processus bilinéaires, des modèles à seuils, des modèles de types ARCH ou encore des processus à mémoire longue participe à ce mouvement.

4- Méthodologie

4-1- Le test BDS de non-linéarité

Du nom de ces trois auteurs Brook, Dechert et Scheinkman (Broock, W.A. et al., 1987), la statistique BDS permet de tester l'hypothèse nulle de série indépendamment et identiquement distribuée (iid) contre une alternative non spécifiée et peut être utilisée sous certaines conditions en tant que test de non linéarité. Si l'intégrale de corrélation notée C_m (Ɛ) mesure la probabilité que deux m-historiques (X_i , X_{i+1} ,…, X_{i+m-1}) et (X_j , X_{j+1} ,…, X_{j+m-1}) d'une série {Xt}t=1,...,T ; soient proches, selon une distance inférieure à une quantité Ɛ donnée, alors la statistique du test BDS est donnée par :

$$W_m(\varepsilon) = \frac{\sqrt{T}(C_m(\varepsilon) - (C_1(\varepsilon))^m}{\delta_m(\epsilon))}$$

sous l'hypothèse nulle de série indépendamment et identiquement distribuée (iid). Broock et al., 1987 montrent que T → ∞ alors Cm(ε) → (C1(ε))m et que l'expression √T(Cm(ε) − (C1(ε))m) → N (0, δm2). La statistique Wm(ε) définie ci-dessus suit une loi normale centrée et réduite. Pour un Wm(ε) inférieur au fractile d'ordre 0,99 ou 0,95 de la loi normale, nous admettons donc que les {Xt}t=1,...,T sont indépendamment et identiquement distribuées.

Le rejet de l'hypothèse nulle de série iid peut provenir de la présence :

- d'une non-stationnarité dans la série étudiée;
- d'un processus stochastique linéaire;
- d'un processus stochastique non linéaire (ARCH, TAR ou GARCH);
- d'un processus chaotique non linéaire.

Ainsi, pour utiliser le test BDS comme test de non linéarité, il est nécessaire de stationnariser la série afin de lui retirer toute forme de dépendance linéaire. Si à l'issue de ce filtre, la statistique BDS rejette l'hypothèse nulle de série iid nous pouvons alors conclure la présence d'une structure de dépendance non linéaire dans les données. Les tests de présence d'effet ARCH et de chaos permettent alors de conclure sur la nature de la non linéarité.

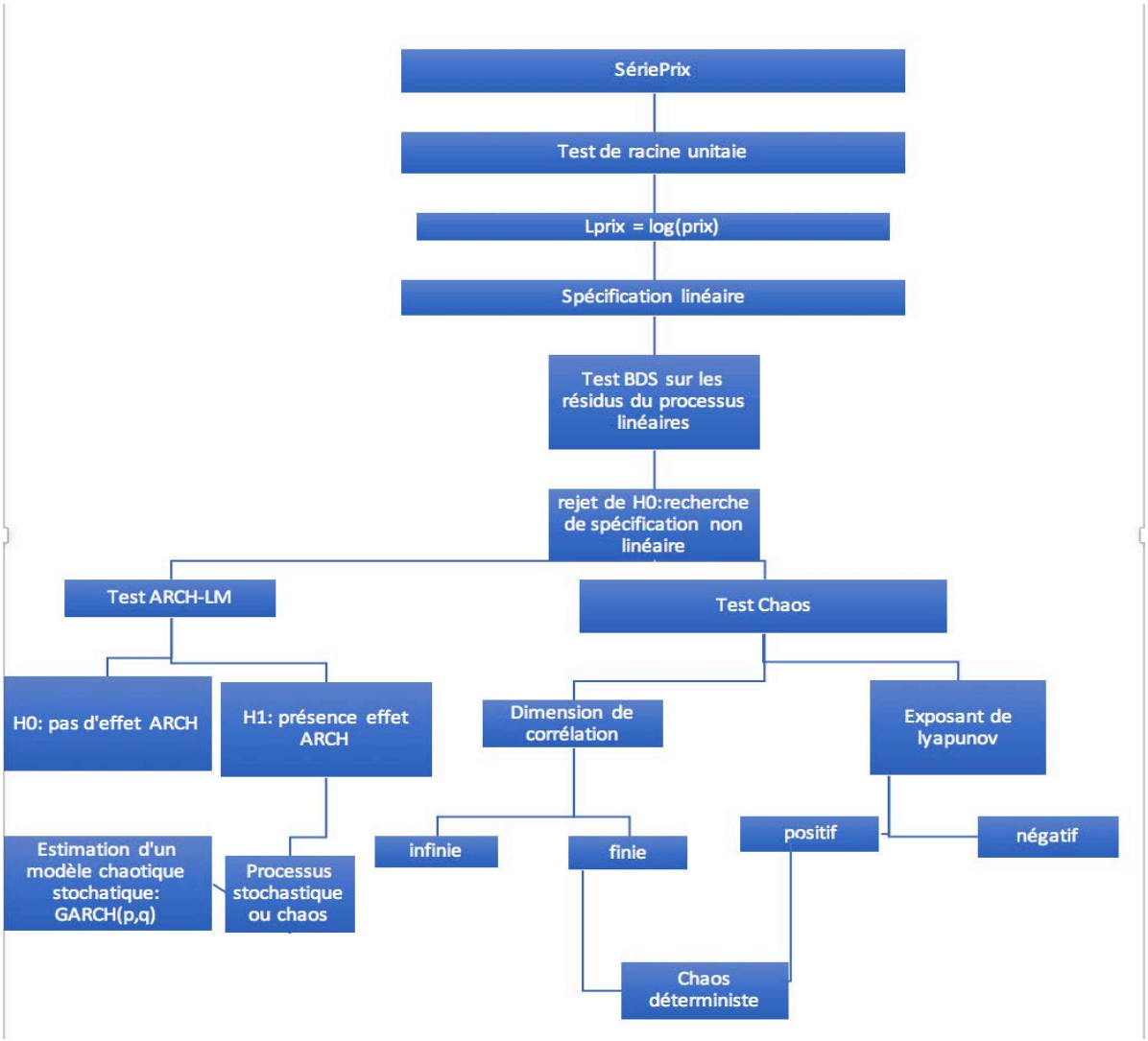


Figure 2 : Procédure de test. Source Broock et al., 1987

4-2- Le test Autoregressive Conditional Heteroskedasticity- Lagrange Multiplier (ARCH-LM)

Les modèles de types ARCH sont caractérisés par une non-linéarité en variance (Bollerslev et al., 1991). La présence de cette structure dans une série peut être vérifiée par le test ARCH-LM qui a été introduit par Engle (Engle, R., 1982). L'objectif est de tester l'hypothèse nulle d'homoscédasticité contre l'hypothèse alternative d'hétéroscédasticité dans la variance conditionnelle. Après l'estimation de la série par un processus ARMA(p.q.) la procédure consiste à récupérer les résidus $\widehat{\varepsilon_t}$ puis à effectuer la régression suivante : $\widehat{\varepsilon_t^2} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{l} \alpha_i \widehat{\varepsilon}_{t-1}^2$. La sélection du nombre de retards l à prendre en compte dans l'estimation, s'effectue au moyen du corrélogramme des $\widehat{\varepsilon_t^2}$. On calcule ensuite la statistique TR^2 où T est le nombre d'observations de la série $\widehat{\varepsilon_t}$ et R^2 le coefficient de détermination associé à la régression. Sous l'hypothèse nulle d'homoscédasticité, la statistique suit une loi de khi-deux à l degrés de liberté $X^2(l)$. La règle de décision est la suivante :

- Si $TR^2 < X^2(l)$, l'hypothèse nulle est acceptée : il n'y a pas d'effet ARCH ;
- Si $TR^2 \geq X^2(l)$, l'hypothèse nulle est rejetée en faveur de l'alternative d'hétéroscédasticité conditionnelle.

4-3-3 La dimension de corrélation de Grassberger et Procaccia (1983)

Pour mettre en évidence le chaos dans un système dynamique, la notion de dimension de corrélation est importante. Elle permet de distinguer un processus chaotique d'un processus stochastique : celle du processus stochastique est élevée alors que celle d'un processus chaotique est faible. La dimension de corrélation de Grassberger, P., et Procaccia, I. (1983) se calcule à partir de l'intégrale de corrélation Cm(ε). Ils ont montré que pour des petites valeurs de ε, Cm, (ε) évolue exponentiellement avec ce rayon à une vitesse Dm de sorte que $C_m, (\varepsilon) = \alpha\varepsilon^{Dm}$. Pour une valeur m, l'exposant Dm définit alors la dimension de corrélation que l'on peut estimer en prenant la pente de la droite donnant log[Cm, (ε)] en fonction de log[ε] :

$$\widehat{D}_m = lim_{\varepsilon \to 0} \frac{lnC(\varepsilon)}{ln\varepsilon}$$

La dimension de corrélation est alors définie par : $D_c = lim_{m\to\infty} D_m$ et s'interprète de la manière suivante :

- Si la série est générée par un processus purement stochastique, sa dimension est infinie. La dimension de corrélation estimée doit croître de façon monotone avec la dimension de plongement : $lim_{m\to\infty} \widehat{D}_m = D_c = \infty$;
- Dans le cas contraire où la série est générée par un processus chaotique, $\widehat{D}_m$ se stabilise à un certain niveau Dc lorsque m augmente.

4-3-4- L'exposant maximum de Lyapunov

Les exposants de Lyapunov constituent un moyen direct de détection de chaos à partir de l'observation d'une série temporelle. Il s'agit de quantifier la sensibilité aux conditions initiales, une propriété fondamentale des systèmes chaotiques en mesurant la vitesse moyenne avec laquelle les trajectoires de deux points (X0, X0 + ε) initialement très proches s'écartent exponentiellement dans le temps. Soit f une application de dimension 1,
f : R → R telle que Xt+1 = f(Xt), t=1,....,T et X0 fixé et soient {ft(X0)}t=0,...,T et {ft(X0 +ε)}t=0,...,T deux trajectoires de f dont l'écart moyen entre leurs points initiaux est ε. Si on note par δ, le taux moyen de séparation entre deux trajectoires après T itérations :

$$\delta = \frac{1}{T} ln \frac{f^T(X_0+\varepsilon) - f^T(X_0)}{\varepsilon}$$

L'exposant de Lyapunov λ est défini comme la limite de δ lorsque l'écart initial tend vers zéro et T tend vers l'infini :

$$\lambda = lim_{T\to\infty} \frac{1}{T} ln \frac{df^T(X_0)}{dX_0}$$

En utilisant la règle des itérés de f se ramène à :

$$\lambda = lim_{T\to\infty} \frac{1}{T} \sum_{t=0}^{T} ln \frac{df^T(X_0)}{dX_0}$$

La généralisation multidimensionnelle (X ∈ Rn) se fait alors en remplaçant la dérivée dans l'équation précédente par une matrice jacobienne évaluée en X0 et notée JT (X0) au bout de T itérations.

$$J^T(X_0) = J^{T-1}(X_0) * J^{T-2}(X_0) * .... * J(X_0)$$

Les exposants de Lyapunov sont alors définis par :

$$\lambda = lim_{T\to\infty} \frac{1}{T} \sum_{t=0}^{T} ln \frac{df^T(X_0)}{dX_0}$$

où les jiT, i = 1,...,n sont les valeurs propres de la JT(X0). L'ensemble de ces exposants s'appelle le spectre de Lyapunov et l'étude de ce spectre nous permet de classer les différents attracteurs. Un attracteur est dit chaotique si au moins un des exposants de Lyapunov est positif.

5- Résultats

L'analyse porte sur les prix mensuels de moutons sur la période de janvier 2008 au mois de novembre 2016. Ces données proviennent de la base de données de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) et les prix sont exprimés en francs CFA. La figure 3 montre l'évolution des prix des moutons entre 2008 et 2016. Elle est marquée par une tendance baissière et haussière qui présage d'une non stationnarité et d'une asymétrie dans la distribution de la série.

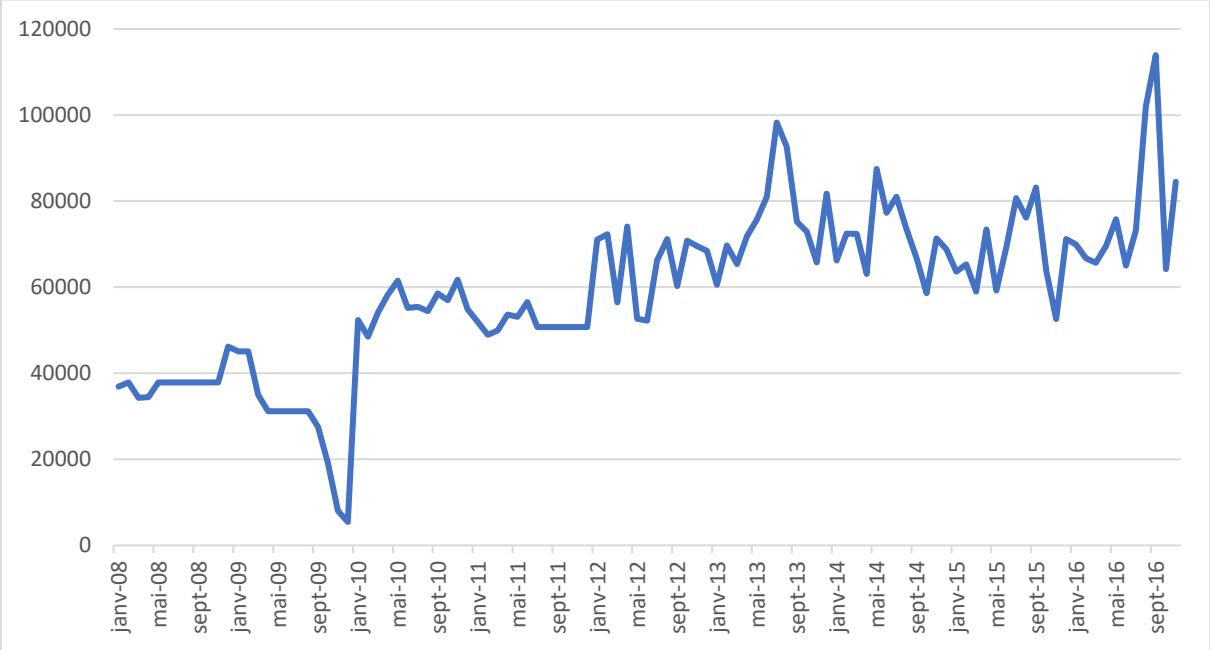


Figure 3. Evolution du prix des moutons en FCFA.

Afin de réduire la variabilité de la série des prix des moutons, nous transformons cette série en logarithme.

Le tableau 1 indique les statistiques descriptives. Rappelons que pour une loi normale, le coefficient d'asymétrie (Skewness) est nul et que celui d'aplatissement (Kurtosis) vaut 3. Cette loi est caractérisée par sa symétrie par rapport à la moyenne ainsi que par la faible probabilité des valeurs extrêmes. Sous l'hypothèse nulle de normalité, la statistique de Jarque Bera suit une loi normale à deux degrés de libertés.

Série Lprix	
N	107
Moyenne	10,916
Maximum	11,643
Minimum	8,601
Ecart type	0,428
Skewness	-2,496
Kurtosis	12,902
Jarque Bera	548,257

Tableau 1. Statistiques descriptives

Le tableau des statistiques descriptives montre que :

- Le coefficient de Skewness (-2,495) est différent de zéro. Donc ce coefficient montre la présence d'asymétrie dans la série des prix des moutons et la distribution est étalée vers la gauche. Cette asymétrie peut être source de non linéarité ;
- Le coefficient de Kurtosis ((12,902) est supérieur à la valeur du Kurtosis de la loi normale. La valeur du coefficient trouvé indique que la série est plus aplatie que la courbe de la loi normale et témoigne d'une forte probabilité d'occurrence de points extrême ;
- La statistique de Jarque Bera (548,257) est supérieure aux khi-deux à deux degrés de libertés. La série n'est pas une distribution gaussienne.

De cette analyse, nous en déduisons que la série prix est une série volatile, leptokurtique et asymétrique : la distribution n'est pas une distribution gaussienne. C'est cette insuffisance des modèles linéaires qui conduit à envisager une approche non linéaire du processus générateur de la série prix des moutons. Pour tester l'existence d'une non linéarité dans la série, nous utilisons le test BDS de (Broock et al., 1987). Ce test permet de tester si une série indépendamment et identiquement distribuée (iid). Avant de procéder à ce test, nous étudions la stationnarité de la série.

5-1- Etude de la stationnarité

Nous effectuons les tests de stationnarité de Dickey Fuller Augmented (Dickey, D. et Fuller, W., 1981). Les résultats de test effectués au seuil de 5% sont présentés dans le tableau suivant :

Série	Coefficients	t-statistic	Valeurs critiques	Probabilités
Lprix	Constante	-3.529	-2.888	0.0090
	Constante et tendance	-4.912	-3.452	0.0006
	None	0.351	-1.614	0.7845

Tableau 2. Tests de stationnarité au seuil de 5%.

Nous constatons que la tendance et la constante sont significatives au seuil de 5%. Leurs probabilités respectives sont 0, 0090 et 0,0006 sont inférieures à 5%. De même, les statistiques de test ADF sont inférieures à leurs valeurs critiques. La série est donc stationnaire.

5-2- Tests de linéarité

Avant de faire le test BDS, il est nécessaire de blanchir la série lprix afin de filtrer toute forme de dépendance linéaire. À cette fin, nous avons modélisé ladite série au moyen d'un processus autorégressif d'ordre (1) dont l'ordre a été obtenu par une triangulation entre le critère d'information Akaike (AIC), et les critères bayésiens de Schwartz (BIC) et d'Hannan-Quinn (HQC).

	AIC	SIC	HQ
AR (1)	-0,76	-0,66	-0,72
AR (2)	-0,738	-0,612	-0,687
AR (3)	-0,711	-0,56	-0,65
AR (4)	-0,685	-0,509	-0,614

Tableau 3. Choix du modèle pour le retrait de la dépendance linéaire de série stationnarisée

5-3- Résultats du test de détection de non linéarité

Le test de Broock, Dechert et Scheinkman (test BDS) permet de tester l'hypothèse selon laquelle la série prix est indépendamment et identiquement distribuée (iid). Pour éviter le rejet de cette hypothèse, due à la non stationnarité de la série, nous avons préalablement stationnarisé la série. La statistique BDS converge asymptotiquement vers la loi normale N (0,1). Les valeurs critiques sont respectivement 1,96 et 2,33. Les résultats obtenus, ci-dessous, montrent que l'hypothèse de bruit blanc est fortement rejetée et confirme la dynamique non linéaire de la série, mais ne renseigne pas sur la nature du processus sous-jacent qui peut être de nature stochastique ou déterministe.

Dimension	BDS Statistic	Std.Error	z-Statistic	Prob
2	0.016472	0.002969	5.547802	0.0000
3	0.032104	0.006444	4.982395	0.0000
4	0.46038	0/010467	4.398232	0.0000
5	0.058814	0.014877	3.953249	0.0001
6	0.071605	0.019560	3.660728	0.0003

Tableau 4. Résultats du tests BDS sur la série lprix

Les alternatives à cette hypothèse sont nombreuses et s'inscrivent dans une approche non linéaire du processus générateur de la série. Dans cette étude nous faisons recours au processus hétéroscédastique qui permet de prendre en compte l'importante variabilité des prix.

5-4- Test ARCH

Le test ARCH donne :

F-statistic	6,652
TR^2	6,370
Probabilité(F)	0,0113
Probabilité(X^2)	0,0116

Tableau 5. Test ARCH d'hétéroscédasticité

La valeur de la statistique TR2(6.652) est supérieure à celle du Khi-deux à deux degrés de

liberté (5.99), nous en déduisons que l'hypothèse d'homoscédasticité est rejetée, il y a présence d'effet ARCH.

5-5- Identification des ordres p et q

Pour identifier l'ordre p et q d'un processus ARMA, nous utilisons le corrélogramme de la fonction d'autocorrélation et la fonction d'autocorrélation partielle de la série stationnaire des prix des moutons(lprix)). La fonction d'autocorrélation permet d'identifier un modèle MA(q) et la fonction d'autocorrélation partielle permet de déterminer un modèle AR(p). D'après le corrélogramme ci-dessous, nous constatons que la première autocorrélation simple et partielle de la série (lprix) est significativement différente de zéro.

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	0.778	0.778	66.577	0.000
		2	0.615	0.026	108.62	0.000
		3	0.526	0.102	139.68	0.000
		4	0.466	0.053	164.25	0.000
		5	0.435	0.083	185.93	0.000
		6	0.425	0.082	206.79	0.000
		7	0.412	0.048	226.60	0.000
		8	0.386	0.012	244.15	0.000
		9	0.329	-0.062	257.00	0.000
		10	0.290	0.014	267.13	0.000
		11	0.283	0.053	276.85	0.000
		12	0.300	0.080	287.89	0.000
		13	0.336	0.102	301.90	0.000
		14	0.342	0.008	316.56	0.000
		15	0.330	0.014	330.38	0.000
		16	0.315	0.018	343.12	0.000
		17	0.292	-0.003	354.19	0.000
		18	0.263	-0.028	363.28	0.000
		19	0.270	0.053	372.92	0.000
		20	0.265	-0.019	382.37	0.000
		21	0.254	-0.005	391.09	0.000
		22	0.220	-0.046	397.74	0.000
		23	0.181	-0.032	402.31	0.000
		24	0.135	-0.063	404.87	0.000
		25	0.098	-0.043	406.22	0.000
		26	0.059	-0.074	406.73	0.000
		27	0.069	0.050	407.43	0.000
		28	0.050	-0.076	407.81	0.000
		29	0.056	0.052	408.27	0.000
		30	0.073	0.042	409.09	0.000
		31	0.045	-0.073	409.41	0.000
		32	0.019	-0.028	409.46	0.000
		33	0.023	0.027	409.54	0.000
		34	0.005	-0.065	409.55	0.000
		35	0.004	0.009	409.55	0.000
		36	-0.001	-0.019	409.55	0.000

Tableau 6. Corrélogramme

Nous retenons les modèles suivants : AR (1), MA (1), MA (2).

5-6- Estimation du modèle ARCH

Afin de tenir compte de l'effet ARCH, nous estimons l'équation de la variance conditionnelle conjointement à l'équation de la moyenne pour ces différents modèles : ARCH (1), GARCH (1,1), TGARCH (1,1) et EGARCH (1,1).

L'estimation d'EGARCH (1,1) montre que les coefficients de l'équation de la variance sont différents de zéro. Il existe un phénomène d'asymétrie.
Le modèle TGARCH (1,1) permet de vérifier la persistance du phénomène de l'asymétrie dans la série des prix des moutons.

Les deux modèles vérifient les conditions d'asymétrie.
Les modèles ARCH (1,1) GARCH (1,1) satisfont la condition de la positivité de la variance.
Pour choisir le modèle le plus approprié, nous nous basons sur les critères de sélection tenant compte :

- du critère d'AIC ;
- du critère de SIC.

Le modèle retenu est celui qui possède les valeurs minima.

	ARCH (1)	GARCH (1,1)	TGARCH (1,1)	EGARCH (1,1)
AIC	0,0479	0,0579	0,0758	0,1231
SIC	0,1229	0,1578	0,2007	0,248

Tableau 7. Tableau de comparaison des modèles ARCH

La comparaison entre ces différents modèles retenus, compte tenu des critères de sélection AIC et SIC, ci-dessus, nous amène à choisir le processus ARCH (1) pour modéliser la variance conditionnelle du prix des moutons en logarithme. Engle (1982) a développé les modèles ARCH (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity) afin de permettre à la variance d'une série de prendre en compte toutes les informations disponibles et du temps. Ce modèle a été mis en place pour pallier aux insuffisances des modèles ARMA linéaires. Dans un modèle de type ARCH, le bruit εt est un processus tel que : E (εt, |εt−1) = 0 V (εt, |εt−1) = σt2 où εt−1 = (εt−1, εt−2, ...). σt2 représente la variance conditionnelle du processus εt en fonction du temps. Le processus ARCH(q) est basé sur une paramétrisation quadratique de la variance conditionnelle et s'écrit :

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{q} \alpha_i \epsilon_{t-i}^2 = \alpha_0 + \alpha(L)\epsilon_t^2$$

α0 > 0 et αi>0 ∀i. de ce fait, ce modèle prend en compte le fait que les fortes (respectivement les faibles) variations des prix soient suivies par d'autres fortes (respectivement faibles) variations des prix qui n'ont pas été prévisibles.
Les résultats de l'estimation du modèle ARCH (1,1) donnent :

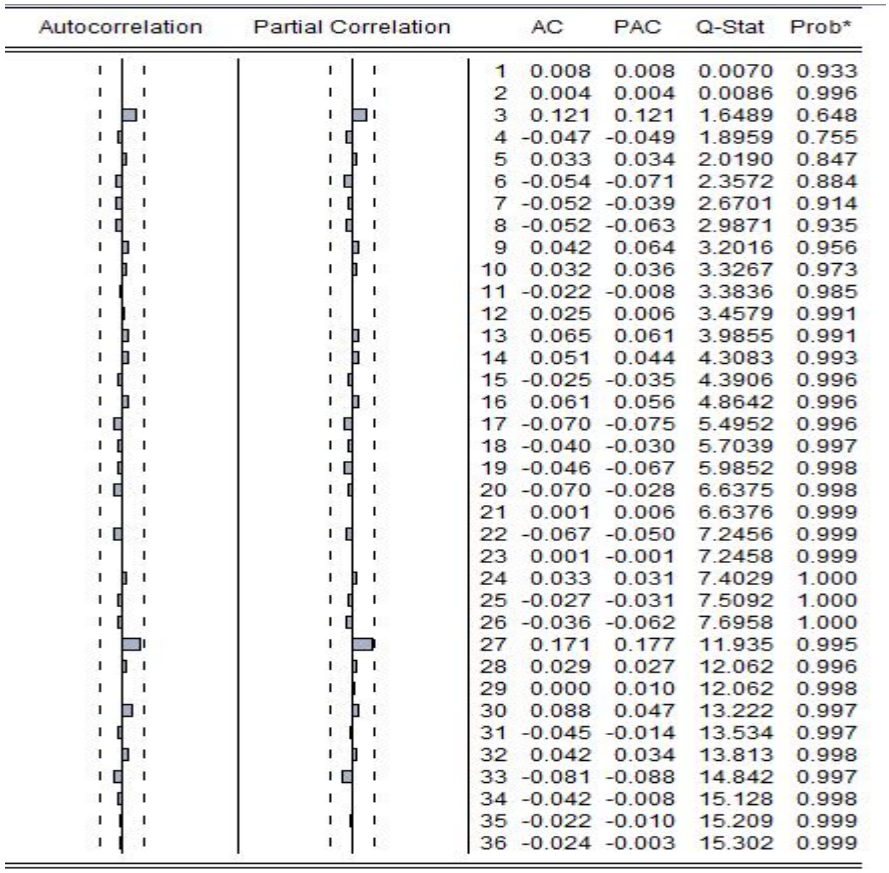
Variable	Coefficient	Écart-type	Z-statistique	Probabilité
C	11,097	0,018	622,604	0,0000
Equation de la variance				
C	0,014	0,004	3,415	0,0006
Resid (-1) ^2	0,845	0,342	2,469	0,0135

Tableau 8. Tableau d'estimation du modèle ARCH (1)

L'équation de la variance conditionnelle est bien spécifiée. Les paramètres sont tous significatifs au seuil de 5%. Ce qui confirme l'existence d'une forte volatilité des prix des moutons au fil du temps.

Les résultats des tests de diagnostic sur les résidus montrent :

- Pour l'existence d'une corrélation des erreurs, nous supposons l'hypothèse nulle : les erreurs ne sont pas corrélées contre l'hypothèse alternative dont les erreurs sont corrélées. Le corrélogramme montre que les p-values pour l'ensemble de la série sont supérieures à 5%. Ce qui implique que l'hypothèse nulle est acceptée. Les erreurs ne sont pas corrélées.
-



Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob*
		1	0.008	0.008	0.0070	0.933
		2	0.004	0.004	0.0086	0.996
		3	0.121	0.121	1.6489	0.648
		4	-0.047	-0.049	1.8959	0.755
		5	0.033	0.034	2.0190	0.847
		6	-0.054	-0.071	2.3572	0.884
		7	-0.052	-0.039	2.6701	0.914
		8	-0.052	-0.063	2.9871	0.935
		9	0.042	0.064	3.2016	0.956
		10	0.032	0.036	3.3267	0.973
		11	-0.022	-0.008	3.3836	0.985
		12	0.025	0.006	3.4579	0.991
		13	0.065	0.061	3.9855	0.991
		14	0.051	0.044	4.3083	0.993
		15	-0.025	-0.035	4.3906	0.996
		16	0.061	0.056	4.8642	0.996
		17	-0.070	-0.075	5.4952	0.996
		18	-0.040	-0.030	5.7039	0.997
		19	-0.046	-0.067	5.9852	0.998
		20	-0.070	-0.028	6.6375	0.998
		21	0.001	0.006	6.6376	0.999
		22	-0.067	-0.050	7.2456	0.999
		23	0.001	-0.001	7.2458	0.999
		24	0.033	0.031	7.4029	1.000
		25	-0.027	-0.031	7.5092	1.000
		26	-0.036	-0.062	7.6958	1.000
		27	0.171	0.177	11.935	0.995
		28	0.029	0.027	12.062	0.996
		29	0.000	0.010	12.062	0.998
		30	0.088	0.047	13.222	0.997
		31	-0.045	-0.014	13.534	0.997
		32	0.042	0.034	13.813	0.998
		33	-0.081	-0.088	14.842	0.997
		34	-0.042	-0.008	15.128	0.998
		35	-0.022	-0.010	15.209	0.999
		36	-0.024	-0.003	15.302	0.999

Tableau 9. Corrélogramme du modèle ARCH

- Nous vérifions l'existence d'un effet ARCH des erreurs. L'hypothèse nulle suppose qu'il n'y a pas d'effet ARCH et l'hypothèse alternative il y a un effet ARCH. Les résultats du test montrent qu'il n'y a pas d'effet ARCH dans ce modèle : la p-value est supérieure à 5%.

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	0.007037	Prob. F(1,104)	0.9333
Obs*R-squared	0.007172	Prob. Chi-Square(1)	0.9325

Tableau 10. Effet ARCH test

- Nous regardons maintenant si les erreurs sont normalement distribuées. H0 : les erreurs ne sont pas normalement distribuées. H1 : les erreurs sont normalement distribuées.
  La statistique de Jarque Bera est supérieure au Khi deux à deux degrés de liberté. Nous acceptons l'hypothèse nulle : les erreurs ne sont pas normalement distribuées.

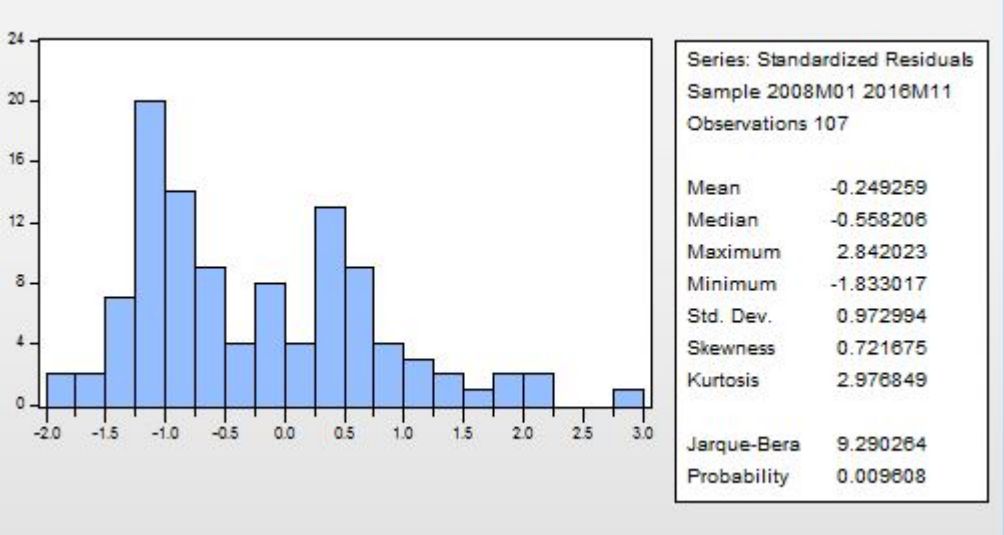


Tableau 11. Test de normalité

Ce dernier test n'empêche pas d'accepter le modèle du fait qu'il n'a pas d'effet ARCH et que les erreurs ne sont pas corrélées.

L'analyse du marché des moutons par l'approche chaotique permet la prise en compte des différentes composantes de la série temporelle, dans la construction du modèle adéquat qui minimise le bruit résiduel. Les modèles linéaires présentent des insuffisances dans l'intégration des chocs qui interviennent et qui ont un impact sur l'évolution de la série, au cours du temps. D'où l'intérêt, d'introduire la notion de non-linéarité, dans l'analyse de la série, pour une meilleure appréciation et interprétation des données et une correction de l'existence d'asymétrie dans la dynamique des variables.

Conclusion

Dans cette étude, il a été question d'analyser la dynamique non linéaire du prix des moutons au Sénégal. Nous avons supposé que l'existence de comportements hétérogènes des agents du marché ait un impact significatif dans la variation des prix des moutons. D'où l'introduction de la notion de non linéarité dans la dynamique des prix. De ce fait, l'objectif de ce travail est d'identifier le processus dynamique mis en œuvre dans l'évolution du prix des moutons au Sénégal ; puis de rechercher le type de modélisation susceptible de reproduire les caractéristiques du prix de ces moutons. Pour ce faire, nous avons, dans un premier temps tester l'existence ou non de phénomènes non linéaires dans l'évolution des prix à l'aide du test BDS (Broock, W.A. et al., 1987). Les résultats de ce test confirment l'existence de dynamique non linéaire. Cependant ils ne renseignent pas sur la nature du processus sous-jacent qui peut être de nature stochastique ou déterministe. D'où en second lieu nous nous sommes penchés sur la nature de cette dynamique non linéaire : Stochastique ou Déterministe ? Ainsi, nous avons fait recours au test d'effet ARCH et à des tests de détections de chaos. Les résultats montrent que les modèles non linéaires de type ARCH peuvent reproduire les phénomènes de volatilité et d'asymétrie qui existent dans la dynamique du prix des moutons. Les résultats des estimations du modèle ARCH sont satisfaisants car les coefficients sont significatifs. De même, les paramètres de l'équation de la variance sont significatifs et confirment l'importance des phénomènes aléatoires dans l'évolution des prix.

Bibliographies

Bollerslev, T., Chou, R. Y, Jayaraman, N. and Kroner, K. F. 1991. « Les modèles arch en finance : Un point sur la théorie et les résultats empiriques », Annals of Economics and Statistics /Annales d'Économie et de Statistique (24), pp. 1-59.

Brook, W.A., Dechert W.D. et. Scheinkman. J.A.1987. « A test for independence based on the correlation dimension», Working paper, University of Wisconsin-Madison.

Brook, W. A., Scheinkman, J.A., Dechert, W.D., et LeBaron, B. 1996. « A test for independence based on the correlation dimension», Econometric Reviews, 15(3), 197-235.

Cadoret, I., et al. 2009. « Econométrie appliquée, Méthodes-Applications-Corrigés », 2e édition, Ouvertures économiques, De Boeck Université.

Dao, T., Nicholson, P., Ouliaris, S. et Samiei H. 2005. « Recents developments in commodity markets », IMF World Economic Outlook, pp. 57-65.

DeGrauwe P. et Grimaldi M. 2005. « Heterogeneity of agents, transaction costs and the exchange rate», Journal of economic and control, Vol. 29, 4, April.

Dickey, D. et Fuller, W.1981. «Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with unit root», Econometrica 49,4.

Diasso Y. 2014. « Dynamique du prix international du coton : aléas, aversion au risque et chaos », Recherches économiques de Louvain 2014/4 (Vol.80), p. 53-86.

Engle R. F. 1982. « Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation », Econometrica, Vol. 50, No. 4(Jul., 1982), pp. 987-1007.

Goodwin, R.M. 1951. « The Nonlinear accelerator and the persistence of business cycles», Econometrica, vol. 19, No.1 (Jan., 1951), pp. 1-17.

Grassberger, P., et Procaccia, I.1983. « Measuring the strangeness of strange attractors». Physica D: Nonlinear Phenomena, 9(1-2), 189–208.

Greenspan, A. 2006. « Oil depend on economic risk », Hearing before the committee on foreign relations, U.S. Senate, June.

Hicks, J.R., 1950. « A contributive to the theory of the trade cycle », Clarendon Press Oxford.

Jawadi F. et Koubbaa, Y.2007. « Dynamique non linéaire des marchés boursiers du G7 : une application des modèles STAR », Finance, 2007/1 (Vol.28), p.29-74.

Kaldor, N.1940. « A model of the Trade Cycle », Economic Journal, mars, pp. 78-92.

Kalecki, M., 1935. « A Macrodynamic Theory of Business Cycles ». Econometrica, 3(3), 327

Kyrtsou C. et Terrazzo M. 2002. « Stochastic chaos or ARCH effects in stock series? a comparative study», International Review of financial analysis 11 (2002) 407-431.

Lardic S. et Mignon, V. 2004. « Introduction générale : l'importance des non linéarités sur les marchés financiers », Revue d'économie politique, 2004/4 (Vol.114), p. 439-451.

Mignon Valérie.1997. « La dynamique des marchés boursiers est-elle chaotique ? » Journal de la société statistique de Paris, tome 138, n°2 (1997), p.63-81.