



LIBÉRER LE POTENTIEL DU SECTEUR PRIVÉ MAROCAIN

Une analyse de
la dynamique des
entreprises et de
la productivité

Nicolo Dalvit, Javier Díaz-Cassou,
Amal Idrissi and Hind Kadiri

LIBÉRER LE POTENTIEL DU SECTEUR PRIVÉ MAROCAIN

Une analyse de
la dynamique des
entreprises et de
la productivité

Nicolo Dalvit, Javier Díaz-Cassou,
Amal Idrissi and Hind Kadiri

© 2024 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Telephone: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

This work is a product of the staff of The World Bank with external contributions. The findings, interpretations, and conclusions expressed in this work do not necessarily reflect the views of The World Bank, its Board of Executive Directors, or the governments they represent.

The World Bank does not guarantee the accuracy, completeness, or currency of the data included in this work and does not assume responsibility for any errors, omissions, or discrepancies in the information, or liability with respect to the use of or failure to use the information, methods, processes, or conclusions set forth. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this work do not imply any judgment on the part of The World Bank concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Nothing herein shall constitute or be construed or considered to be a limitation upon or waiver of the privileges and immunities of The World Bank, all of which are specifically reserved.

Rights and Permissions

The material in this work is subject to copyright. Because The World Bank encourages dissemination of its knowledge, this work may be reproduced, in whole or in part, for noncommercial purposes as long as full attribution to this work is given.

Any queries on rights and licenses, including subsidiary rights, should be addressed to World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: pubrights@worldbank.org.

Cover photos used with the permission of Eduardo Lopez/Shutterstock.com (top), Kittyfly/Shutterstock.com (left center), Hoel/World Bank (Moroccan flag), and THINK A/Shutterstock.com (bottom).

Publication design and layout by The Word Express, Inc.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Liste des acronymes</i>	vii
<i>Remerciements.</i>	ix
<i>Résumé analytique</i>	xi
1. INTRODUCTION	1
2. CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE ET TENDANCES GLOBALES	3
3. DYNAMIQUE ET PRODUCTIVITÉ DES ENTREPRISES	9
Les entreprises formelles marocaines	9
<i>Densité des entreprises : dynamiques d'entrée et de sortie.</i>	12
<i>Croissance des entreprises.</i>	14
<i>Entreprises à forte croissance.</i>	15
Productivité et allocation des facteurs.	17
<i>Évolution de la productivité dans le secteur privé formel</i>	18
<i>Signes de mauvaise allocation des facteurs.</i>	19
Facteurs de croissance de la productivité du secteur privé	26
<i>Contraintes liées à la concurrence et à l'environnement des affaires</i>	26
<i>Le rôle de l'accumulation de capital et de l'adoption des technologies</i>	27
<i>Accès inadéquat au financement.</i>	28
4. CONCLUSIONS ET PISTES DE RECHERCHE FUTURES	33
<i>Références.</i>	35
<i>Annexe des données utilisées pour l'analyse</i>	37

Liste des encadrés

Encadré 2.1 • Que montrent les rapports récents de la Banque Mondiale sur la relation entre la dynamique au niveau des entreprises et la productivité globale et la croissance ?	8
Encadré 3.1 • L'entrepreneuriat féminin au Maroc	11
Encadré 3.2 • Réglementation et procédures de sortie d'entreprise au Maroc	14
Encadré 3.3 • L'économie informelle au Maroc	20
Encadré 3.4 • Le régime fiscal marocain en matière d'impôt sur les sociétés.	27

Liste des tables

Tableau 3.1 • Répartition de l'effectif moyen par groupe d'âge des entreprises (en %).	10
Tableau A.1 • Données utilisées pour l'analyse	37

Liste des figures

Figure 2.1 • Croissance du PIB et du revenu par habitant, 1980–2022.	4
Figure 2.2 • Indice du PIB réel par habitant, 2000–21.	4
Figure 2.3 • Décomposition de la croissance, contributions moyennes (2000–19).	5
Figure 2.4 • Contribution de la productivité totale des facteurs à la croissance (2010–19).	5
Figure 2.5 • Indice de valeur ajoutée par travailleur (2000 = 1 ; en dollars).	6
Figure 2.6 • Valeur ajoutée par travailleur 2019 (en dollars constants de 2015).	6
Figure 2.7 • Indice de la croissance de la productivité du travail - secteurs non agricoles vs total (2000=1).	7
Figure 2.8 • Croissance de la productivité du travail - secteurs non agricoles vs total (taux de croissance cumulé 2000–2019).	7
Figure 2.9 • Part de l'emploi par grand secteur.	7
Figure 2.10 • Contribution de la réallocation sectorielle à la croissance de la productivité du travail (2000–2019).	7
Figure 3.1 • Répartition des entreprises par secteur, 2021.	10
Figure 3.2 • Evolution de la densité d'entreprises, 2006–22.	12
Figure 3.3 • Densité des entreprises au Maroc et dans les pays du groupe de comparaison, 2022.	12
Figure 3.4 • Taux de sortie des entreprises formelles marocaines.	13
Figure 3.5 • Taille moyenne des entreprises par groupes d'âge.	15
Figure 3.6 • Évolution du cycle de vie - Maroc et Viet Nam.	15
Figure 3.7 • Part et densité des entreprises à moyenne et forte croissance au Maroc et dans le groupe des pays de comparaison.	17
Figure 3.8 • Taille, productivité et âge des entreprises à forte croissance (EFC) et des entreprises à moyenne et forte croissance (EMFC) comparées aux entreprises qui ne sont pas à forte (moyenne) croissance.	17
Figure 3.9 • Part des entreprises à moyenne et forte croissance au Maroc, selon l'emploi et secteur.	18
Figure 3.10 • Densité et création d'emplois par les entreprises à forte croissance (EFC) et les entreprises à moyenne et forte croissance (EMFC) au Maroc et au Viet Nam.	19
Figure 3.11 • Croissance globale de la productivité du travail par les entreprises personnes morales formelles par rapport à l'ensemble de l'économie.	19
Figure 3.12 • Réallocation sectorielle de la main-d'œuvre au Maroc entre 2016 et 2019.	22
Figure 3.13 • Contribution de la transformation structurelle à la croissance de la productivité du travail de 2016 à 2019.	22

Figure 3.14 • Canaux de croissance de la productivité globale du travail au Maroc..	23
Figure 3.15 • Décomposition de la croissance de la productivité du travail dans les services et l'industrie (variation cumulée en pourcentage, 2016–2019)..	24
Figure 3.16 • Relation entre l'âge et la productivité des entreprises au Maroc..	25
Figure 3.17 • Productivité, taille et part des bénéfices.	25
Figure 3.18 • Comparaison de la productivité entre les différentes tailles d'entreprises..	26
Figure 3.19 • Accumulation du capital physique et de productivité au Maroc, 2016–20.	29
Figure 3.20 • Taille du système financier et perceptions de l'accès au financement au Maroc..	29
Figure 3.21 • Pourcentage d'entreprises marocaines ayant accès au crédit, par taille et âge de l'entreprise.	30
Figure 3.22 • Dette financière et non financière des entreprises marocaines, selon la taille de l'entreprise et le nombre d'années d'activité, 2019..	30
Figure 3.23 • Crédit et productivité des entreprises.	31



LISTE DES ACRONYMES

BAM	Banque Centrale du Maroc (Bank Al Maghrib)	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale du Maroc	OMTPME	Moroccan Observatory of Very Small, Small, and Medium Enterprises (<i>Observatoire Marocain de la Très Petite, Petite et Moyenne Entreprise</i>)
CPSD	Diagnostic du secteur privé national		
DGI	Tax Administration (<i>Direction Générale des impôts</i>)	PIB	Produit intérieur brut
EFC	Entreprises à forte croissance	PME	Petites et Moyennes entreprises
EMFC	Entreprises à moyenne et forte croissance	PTF	Productivité totale des facteurs
ES	Enterprise Survey	SARL	Société à responsabilité limitée
IDE	Investissement direct étranger	TIC	Technologies de l'information et de la communication
IR	Impôt sur le revenu	TVA	Taxe de la valeur ajoutée
IS	Impôt sur les sociétés	WDI	Indicateurs du développement dans le monde de la Banque Mondiale
MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce	WEO	Perspectives économiques mondiales FMI
NMD	Nouveau modèle de développement		



REMERCIEMENTS

Ce rapport a été préparé conjointement par la Banque Mondiale et L'Observatoire Marocain de la Très Petite, Petite et Moyenne Entreprise (OMTPME), sous la direction de Hind Kadiri (Spécialiste principale du développement du secteur privé) et Javier Diaz-Cassou (Economiste principal) pour la Banque Mondiale et Amale Idrissi (Directrice exécutive) pour l'OMTPME. Il a été élaboré grâce aux contributions de Nicolo Dalvit (Economiste), Thami El Maaroufi (Spécialiste Senior du secteur privé), Amina Iraqi (Economiste, MTI), et Aziz Ragbi (Consultant) pour la Banque Mondiale – ainsi que Siham Bouziane (Cheffe de Service des Études Statistiques), Abderrahmane Fekhari (Data Scientist) et Abdelhamid Techtach (Data Scientist) de l'OMTPME.

Les auteurs remercient pour leurs précieux commentaires lors de la révision de ce rapport : Ahmadou Moustapha Ndiaye (Directeur pays pour le Maghreb), Jesko Hentschel (Senior fellow – UM6P), Djibrilla Issa (Practice Manager FCI), Eric

Le Borgne (Practice Manager, MTI), et Abdoulaye Sy (Lead Country Economist). Ce rapport a également bénéficié de consultations avec les autorités et acteurs publics marocains, notamment Bank Al Maghrib et le Ministère de l'Economie et des Finances.

Les résultats, interprétations et conclusions exprimés dans ce rapport sont ceux de l'équipe et ne reflètent pas nécessairement les opinions du Conseil d'administration de la Banque Mondiale ou des gouvernements qu'ils représentent.

Pour plus d'informations sur la Banque mondiale et ses activités au Maroc, veuillez consulter www.worldbank.org/en/country/morocco (Anglais), www.worldbank.org/ar/country/morocco (Arabe), ou www.banquemondiale.org/fr/country/morocco (Français). Pour toute question ou commentaire sur le contenu de cette publication, veuillez contacter Javier Diaz Cassou (jdiaczassou@worldbank.org) ou Hind Kadiri (hkadiri@worldbank.org).



stock market

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Contexte et Objectifs

Un secteur privé plus dynamique et une productivité accrue sont essentiels pour que le Maroc puisse réaliser ses ambitions de développement. Avant la pandémie de COVID-19, le pays avait connu deux décennies de croissance économique, qui se sont traduites par des avancées socioéconomiques notables. Cependant, depuis les années 2000, la croissance a décéléré en partie en raison d'une faible croissance de la productivité. En conséquence, le marché du travail n'a pas suffisamment créé d'emplois pour une main-d'œuvre en expansion, ce qui a entraîné une baisse des taux d'activité.

Le Nouveau Modèle de Développement (NMD) de 2021 a identifié des solutions pour relever ces défis et propulser le Maroc vers des objectifs plus ambitieux, parmi lesquels le doublement du revenu par habitant et l'augmentation significative de la proportion d'emplois formels à l'horizon 2035. Le NMD souligne qu'un secteur privé plus dynamique a un rôle central à jouer dans la réalisation de ces objectifs.

Le Maroc a mis en œuvre un large éventail d'interventions pour soutenir une croissance et une création d'emplois tirées par le secteur privé. Les réformes ont cherché à améliorer l'environnement des affaires, en simplifiant la création d'entreprises, l'obtention d'autorisations, la numérisation des

procédures commerciales et administratives ainsi que l'accès au financement. Ces politiques ont eu des résultats importants, en permettant d'accroître la création de nouvelles entreprises et en favorisant leur formalisation. Cependant, la structure du secteur privé marocain reste dominée par les micros et petites entreprises, une faible part de grandes entreprises, et un secteur informel qui reste large. En raison d'un manque (jusqu'à récemment) de micro-données disponibles, la dynamique sous-jacente au niveau des entreprises, ainsi que leur productivité et leur performance, restent insuffisamment comprises. Une meilleure compréhension de la dynamique des entreprises est essentielle pour éclairer la conception de politiques publiques visant à accélérer la croissance économique et la création d'emplois au Maroc.

Ce rapport exploite l'ensemble des données compilé par l'Observatoire de la Très Petite, Petite et Moyenne Entreprise (OMTPME), institution créée par la Banque Centrale et ses partenaires, et opérationnel depuis 2016. L'OMTPME collecte et traite les données provenant des principales sources administratives publiques, sur la base des identifiants et des déclarations périodiques des entreprises : la Direction Générale des Impôts (DGI), la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), la Banque Centrale (BKAM), le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC) et l'Agence

Nationale pour la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (Maroc PME). L'ensemble de données de l'OMTPME couvre un panel d'environ 370 000 entreprises enregistrées, avec des données allant de 2012 à 2022. Ce rapport est le résultat de la première collaboration entre la Banque Mondiale et l'OMTPME. L'analyse se concentre sur la période 2016 à 2019, précédant la pandémie du COVID-19 et des politiques mises en œuvre pour les confronter, qui ont pu produire des effets difficiles à interpréter sur 2020-2022.

Principales conclusions

La densité des entreprises au Maroc a considérablement augmenté ces dernières années, en raison d'un taux d'entrée élevé et du dynamisme de la création d'entreprises, combinés à un taux de sortie *de jure* exceptionnellement bas. Bien qu'encore loin des économies avancées, l'évolution récente de la densité d'entreprises formelles se compare favorablement avec celle de la plupart des pairs aspirationnels considérés. Le taux de survie après 5 ans est estimé à 53 %, et le taux de sortie officiel par radiation est de 1.2 % seulement. Toutefois, le taux de sortie *de facto*, qui comptabilise les entreprises inactives pendant au moins deux ans, sans pour autant être dissoutes, est exceptionnellement élevé, à 7,3 %. Cela suggère que les entrepreneurs marocains ne sont pas confrontés à des contraintes excessives pour créer une nouvelle entreprise sur le plan administratif, mais qu'ils hésitent à les fermer formellement, choisissant plutôt de laisser les entreprises dormantes. Cela pourrait être dû en partie à des procédures de faillite et de liquidation inefficaces et coûteuses.

La plupart des entreprises formelles marocaines sont de petite taille et se développent lentement avec l'âge. Les entreprises de 10 salariés ou moins contribuent à près de 86% de l'emploi au Maroc, contre 35 % en moyenne dans les pays de l'Organisation de Coopération et De développement Economique (OCDE). Même si les entreprises grandissent avec l'âge, la taille moyenne des entreprises qui sont en activité depuis moins de 10 ans est inférieure à 10 employés, et la taille moyenne des entreprises matures qui sont en activité depuis plus de 10 ans n'est que de 26 employés. La taille moyenne des entreprises a

eu tendance à diminuer, ce qui pourrait s'expliquer en partie par la formalisation accrue des micro-entreprises, résultant du déploiement des politiques publiques pour faciliter les procédures de création d'entreprise et améliorer l'environnement des affaires.

La densité des entreprises à forte croissance (EFC) est très faible au Maroc, ce qui contribue à l'insuffisante création d'emplois, et à la faible émergence de nouvelles grandes entreprises. Par conséquent, les entreprises matures et de grande taille sont rarement concurrencées par des nouveaux entrants. A l'international, une densité importante des EFC est généralement indicative d'un secteur privé dynamique et innovant. En outre, des études récentes montrent que la création nette d'emplois dans les économies est principalement due au dynamisme des EFC, parfois appelées « gazelles » (Goswami, Medvedev et Olafsen, 2019).

Les performances du secteur privé formel en matière de productivité sont modestes. Les données au niveau des entreprises utilisées dans le présent rapport suggèrent que la productivité du travail dans le secteur des entreprises marocaines a été inférieure à celle de l'ensemble de l'économie. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les autorités ont réussi à formaliser progressivement des entreprises qui opéraient auparavant dans le secteur informel. Bien que la formalisation soit un développement positif, ces entreprises nouvellement formalisées peuvent avoir des niveaux de productivité inférieurs à ceux des entreprises formelles existantes. Par conséquent, leur transition vers le statut formel pourrait initialement réduire la productivité moyenne du secteur formel. Toutefois, cette tendance suggère également que des efforts supplémentaires sont nécessaires pour soutenir les gains de productivité du secteur privé marocain dans le cadre de la stratégie de croissance économique du pays.

Entre 2016 et 2019, le secteur privé formel non agricole du Maroc est devenu progressivement plus orienté vers les services. Cette tendance a accru la productivité du travail. L'emploi formel dans le secteur privé non agricole s'est progressivement réorienté vers le commerce de détail, l'éducation et d'autres services. S'il est vrai qu'une évaluation complète de la contribution de la transformation structurelle dans le secteur non agricole formel nécessiterait une analyse de plus long terme, ces résultats suggèrent que la réallocation sectorielle de l'emploi a eu une contribution positive à

la croissance de la productivité du secteur non agricole formel.

La main-d'œuvre a eu tendance à se tourner vers des entreprises moins productives dans les années qui ont précédé la pandémie de COVID-19,¹ signe d'une allocation inefficace des facteurs au niveau des entreprises. Entre 2016 et 2019, la productivité moyenne des entreprises formelles marocaines a augmenté. Cependant, l'impact positif de cette amélioration sur l'efficacité productive du tissu des entreprises du pays a été partiellement réduit par le fait que les entreprises moins productives se sont développées plus rapidement (en termes d'emplois) que les entreprises plus productives, ce qui soulève des questions sur l'efficacité allocative. Cela suggère que les marchés marocains ne permettent pas aux entreprises plus productives d'accéder aux facteurs de production de manière efficace, ce qui pourrait être dû à des lacunes de l'environnement concurrentiel du pays.

L'allocation des facteurs semble être plus inefficace dans l'industrie que dans les services. Les données au niveau des entreprises montrent que la productivité du travail a diminué dans le secteur industriel, sous l'effet d'une baisse de l'efficacité allocative, conjuguée à un niveau insuffisant de modernisation qui pourrait s'expliquer en partie par une baisse de la qualité moyenne du capital physique investi ou par un faible niveau d'innovation et une adoption insuffisante des nouvelles technologies. En revanche, dans le secteur des services, la réallocation de la main-d'œuvre vers des entreprises plus productives a eu une contribution modeste mais positive à la croissance de la productivité du travail.

La dynamique du cycle de vie des entreprises marocaines met en évidence la présence de distorsions dans les marchés. Les entreprises marocaines plus anciennes sont en moyenne plus grandes même si leur productivité est inférieure à celle des entreprises plus jeunes. Dans le même sens, les grandes entreprises sont moins productives que leurs homologues de taille

moyenne. De même, certaines données indiquent que les entreprises les plus productives sont trop petites par rapport à leur taille optimale. Il s'agit d'un autre signe d'inefficacités allocatives, qui sont susceptibles de limiter le potentiel de développement du secteur des entreprises formelles marocaines et les perspectives de croissance de l'économie.

Malgré la taille comparativement grande du marché du financier marocain, le manque d'accès au crédit de nombreuses entreprises pourrait contribuer au problème d'efficacité allocative. Le crédit est concentré sur les grandes entreprises et les plus anciennes, pénalisant les nouveaux entrants et les concurrents potentiels sur le marché.

Incidences sur les politiques et Prochaines étapes

À long terme, la productivité est le principal déterminant du niveau de revenu des pays. La mise en œuvre de politiques et de réglementations favorisant la productivité devrait donc être prioritaire pour favoriser la croissance économique et la création d'emplois. Le présent rapport met en évidence plusieurs domaines importants dans lesquels des interventions potentielles pourraient aider à atteindre les objectifs de croissance du pays :

- Créer les conditions permettant à toutes les entreprises de se développer et aux plus productives de prospérer. Les entreprises marocaines productives, dont la plupart sont des petites et moyennes entreprises (TPME), ont du mal à se développer à leur plein potentiel et à concurrencer les entreprises en place. Cette tendance constitue une dissuasion à l'investissement dans l'innovation et l'amélioration de la compétitivité, ce qui pourrait freiner la croissance au niveau macroéconomique. Les politiques devraient viser à garantir que les entreprises plus productives, y compris plus petites et plus jeunes, aient accès aux ressources nécessaires pour accroître leur production. Elles devraient également garantir que la productivité des entreprises soit valorisée par un environnement concurrentiel sain.
- Évaluer les incitations indirectes qui poussent les entreprises à rester petites. L'expérience

¹ La dynamique des entreprises à la suite de la pandémie a été fortement influencée par les chocs exogènes en jeu depuis 2020, ce qui appelle à la prudence dans l'interprétation de certaines des tendances changeantes observées depuis lors. C'est pourquoi une grande partie de l'analyse présentée dans ce rapport porte sur la période 2016-2019.

internationale montre que les mesures fondées sur la taille des entreprises peuvent inciter les entreprises à rester petites ou à maintenir une partie de leur activité dans l'informel. Un examen des incitations basées sur la taille et de leurs impacts pourrait éclairer ces effets au Maroc, notamment en ce qui concerne les régimes fiscaux ou les politiques actives de l'emploi et d'appui aux entreprises.

- Faciliter la sortie des entreprises inactives. Trop d'entreprises cessent leurs activités sans fermer formellement. Les politiques publiques doivent donc veiller à ce que le taux élevé d'inactivité des entreprises ne crée pas d'inefficacités dans l'environnement économique en assurant l'efficacité des procédures de faillite et que les procédures juridiques et administratives de fermeture des entreprises n'imposent pas une charge excessive pour les entrepreneurs.
- Depuis les années 2000, le Maroc s'est tourné vers un développement tiré par l'industrie manufacturière, avec l'émergence de secteurs tels que l'industrie automobile et l'aéronautique. Les données montrent que la croissance de la productivité globale est tirée surtout par le secteur des services et que les entreprises de services les plus productives se développent plus rapidement que les entreprises moins productives, ce qui pourrait indiquer que ce secteur présente moins de distorsions du marché et plus d'efficacité allocative. Parallèlement aux politiques industrielles, le Maroc pourrait mettre davantage à profit le développement du secteur des services pour stimuler la croissance de la productivité et la création d'emplois, en tirant parti de la technologie et de la connectivité.

Des analyses supplémentaires devront être effectuées pour informer les politiques publiques. La base de données de l'OMTPME constitue un outil inestimable pour répondre aux questions clés concernant les politiques à mettre en œuvre pour surmonter les obstacles identifiés. Au cours de la deuxième phase de leur collaboration analytique, la Banque Mondiale et l'équipe de l'OMTPME prévoient d'aborder les questions de recherche suivantes, en tirant parti de l'expansion continue des données mises

à la disposition de l'OMTPME par les départements administratifs partenaires :

- Analyser les distorsions du marché qui sont susceptibles d'avoir réduit l'efficacité allocative, profitant aux entreprises plus anciennes et plus grandes au détriment des nouvelles entreprises plus productives. Il peut s'agir des lacunes du cadre de concurrence, des obstacles à l'entrée et à la sortie des entreprises, et d'un accès limité aux intrants clés. Une analyse sectorielle plus granulaire combinée à un examen systématique de la réglementation des marchés de produits pourrait aider à éclairer ces distorsions.
- Évaluer si la structure de l'impôt sur les sociétés, les incitations fiscales et les autres programmes d'aide publique aux entreprises ont contribué positivement à la productivité et à la dynamique des entreprises marocaines. La présente analyse tentera de déterminer si les mesures existantes basées sur la taille des entreprises qui incitent les entreprises à rester petites, et si les incitations ciblant les grandes entreprises favorisent les entreprises existantes au détriment du renouvellement du tissu économique avec de nouveaux entrants plus productifs.
- Mieux comprendre les caractéristiques des entreprises qui parviennent à se développer, y compris la taille, le secteur d'activité, la dynamique du marché et d'autres. En mettant en évidence les caractéristiques communes et les caractéristiques uniques qui contribuent à une croissance soutenue des entreprises, cette analyse fournira aux décideurs politiques des idées qui pourraient revitaliser un segment essentiel du tissu productif.
- Collecter des informations plus détaillées sur le type et la qualité du capital physique utilisé par les entreprises marocaines, afin de comprendre pourquoi l'augmentation du capital physique par travailleur occupé ne s'est pas traduite par une croissance plus robuste de la productivité. Il pourrait s'agir d'une analyse comparative de la productivité des entreprises ayant des capitaux nationaux ou étrangers.
- Examiner les facteurs qui expliquent l'accès asymétrique au financement pour les entreprises marocaines.



1

INTRODUCTION

L'accélération de la croissance de la productivité est essentielle pour que le Maroc puisse répondre à ses aspirations de développement. Avant la pandémie de COVID-19, l'économie marocaine avait connu deux décennies d'expansion économique ininterrompues qui se sont traduites par une nette amélioration des indicateurs socioéconomiques. Cependant, malgré un effort d'investissement soutenu de près de 30 % du PIB, cette croissance s'est affaiblie au cours du temps et a été perturbée par une succession de chocs récents. En conséquence, le marché du travail du pays ne crée pas suffisamment d'emplois pour absorber une main-d'œuvre croissante, d'où une baisse significative du taux d'activité. L'augmentation de la productivité du secteur privé sera essentielle pour que le Maroc atteigne ses objectifs ambitieux, qui consistent notamment à doubler les niveaux de revenu par habitant d'ici 2035, à faire de l'investissement privé le principal catalyseur de la croissance et à augmenter la part des emplois formels à 80 % tout en favorisant la participation des femmes au marché du travail. Pour faire face à cette situation, le Nouveau Modèle de Développement (NMD) dévoilé en 2021 vise à lever les goulots d'étranglement qui ont freiné les performances de l'économie marocaine.

Les analyses de données au niveau des entreprises sont de plus en plus utilisées pour comprendre les fondements microéconomiques de la croissance économique et de la création d'emplois. Elles permettent aux chercheurs et décideurs politiques d'aller au-delà des tendances

globales et d'avoir une compréhension plus fine des dynamiques qui caractérisent le secteur privé, ainsi que des sources de croissance de la productivité. Les bases de données sur les entreprises peuvent être constituées à partir d'enquêtes visant à recueillir des informations sur divers aspects, telles que leurs opérations financières, l'emploi et l'innovation, ou à partir de données administratives recueillies auprès de diverses sources, telles que l'administration fiscale ou la banque centrale. Elles peuvent également différer en termes de couverture, les enquêtes se concentrent sur un échantillon d'entreprises représentatives alors que les bases de données administratives permettent d'avoir la quasi-exhaustivité des entreprises, avec un niveau de granularité permettant d'avoir des informations plus fines et détaillées. Au Maroc, la plupart des analyses se sont jusqu'à récemment appuyées sur des enquêtes dont l'Enterprise Survey de la Banque Mondiale (ES) en raison de l'absence d'une consolidation des bases de données administratives.

L'Observatoire de la Très Petite, Petite et Moyenne Entreprise (OMTPME) recueille depuis 2017 des données administratives provenant de sources diverses. Ces sources qui comprennent Bank Al-Maghrib (BKAM), la Direction Générale des Impôts (DGI), de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC) et du Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) - couvrent l'ensemble des entreprises formelles (personnes

morales) qui ont déposé une déclaration d'impôt auprès de la DGI, déclaré au moins un employé à la CNSS, ou déposé une déclaration auprès de l'OMPIC. La base de données contient des données allant de 2012 à aujourd'hui. Le nombre total d'entreprises personnes morales actives est d'environ 260 000 en 2018, et les données de l'OMTPME utilisées pour l'analyse de ce rapport couvraient 80 % de l'emploi total du secteur privé formel – selon l'enquête nationale sur l'emploi au Maroc de 2018 (Les chiffres relatifs à l'emploi total dans le secteur privé formel sont tirés d'Acevedo et autres 2023). Bien qu'elles ne soient pas entièrement représentatives de l'économie compte tenu de la taille du secteur informel, les entreprises formelles ont le plus de chances de stimuler la croissance et la création d'emplois à long terme, justifiant ainsi l'intérêt de la présente analyse. La base de données de l'OMTPME est un outil précieux et pertinent pour guider l'élaboration de réformes susceptibles d'améliorer la performance du secteur privé et, par conséquent, de l'économie dans son ensemble.

Ce rapport présente les résultats de la première étape d'une collaboration analytique entre l'OMTPME et la Banque Mondiale, exploitant des micro-données sur les entreprises. Il se concentre sur la démographie

des entreprises formelles marocaines, estime la productivité au niveau des entreprises et applique diverses techniques pour éclairer sa dynamique au fil du temps. Dans la mesure du possible, le rapport s'appuie sur des comparaisons internationales pour situer le secteur privé marocain par rapport à ses pairs pertinents. Il propose également des exercices d'analyse supplémentaires, qui seront menés dans le cadre de la deuxième étape de la collaboration entre l'OMTPME et la Banque Mondiale, dans le but de mieux cerner les implications politiques pouvant découler des résultats de ces analyses des micro-données.

Ce rapport est organisé comme suit : il présente d'abord les tendances de la productivité globale et examine la contribution insuffisante de la productivité à la croissance économique à long terme au Maroc. Il analyse ensuite la dynamique récente du secteur privé formel, qui se caractérise par une prépondérance des petites entreprises ayant une capacité de croissance limitée. Troisièmement, il propose une analyse de la productivité au niveau des entreprises, en mettant l'accent sur les problèmes de mauvaise allocation des facteurs qui semblent caractériser le tissu productif marocain. La dernière section résume les principales conclusions et propose des pistes pour des recherches futures.

CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE ET TENDANCES GLOBALES

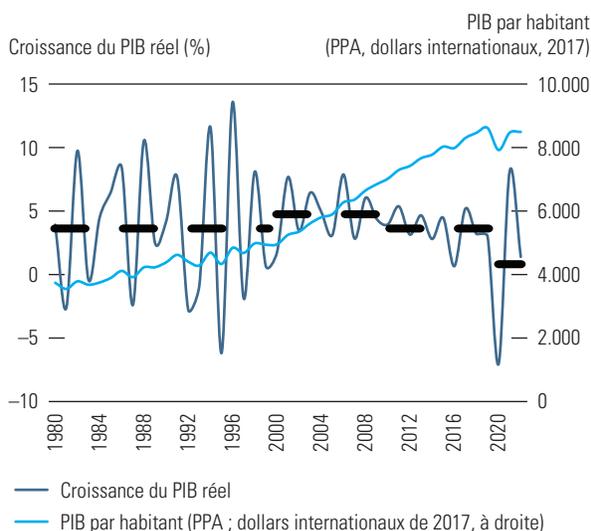
Les réformes mises en œuvre au tournant du XXI^{ème} siècle au Maroc ont ouvert la voie à vingt années d'expansion économique, après des décennies de croissance erratique. La stabilisation macroéconomique, l'effort d'investissement impulsé par le secteur public, la libéralisation du commerce international et d'autres réformes structurelles entamées dans les années 1990 ont été suivis de deux décennies d'expansion économique ininterrompue (1998–2019) et d'une forte accélération de la croissance économique, qui est passée d'une moyenne de 3,6 % entre 1980 et 1999 à 4,8 % entre 2000 et 2009 (Figure 2.1). Ce regain de croissance a permis au pays d'augmenter le PIB réel par habitant en termes de PPA de plus de 70 % entre 2000 et 2019, de réduire la pauvreté à un tiers de son niveau de 2000, de réduire l'analphabétisme et d'améliorer les résultats en matière de santé, et d'élargir l'accès à des services d'infrastructure essentiels tels que l'eau et l'électricité.

L'impact de ces réformes s'est progressivement estompé : La croissance moyenne du PIB réel est retombée à 3,5 % entre 2010 et 2019 et à seulement 1,1 % depuis 2020. L'affaiblissement de la croissance est en partie le résultat de chocs exogènes, notamment la crise financière mondiale et la crise de la dette

de la zone euro, la pandémie de COVID-19 et une succession de sécheresses. Mais elle reflète aussi les limites structurelles de plus en plus apparentes du modèle de développement adopté depuis le début des années 2000, comme le suggèrent les récentes estimations de la Banque Mondiale sur la croissance potentielle, qui montrent une baisse d'une moyenne de 4,8 % entre 2000 et 2010 à 3,7 % entre 2011 et 2021. Ce taux est inférieur à la moyenne de 4 % enregistrée dans les économies émergentes et en développement (Kose et Ohnsorge, 2023).

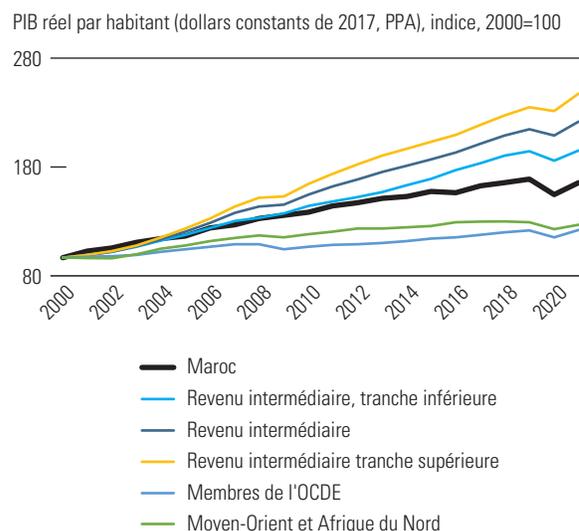
La croissance au Maroc a été insuffisante pour absorber une population en âge de travailler en pleine expansion et atteindre des niveaux de revenus plus élevés. Entre 2001 et 2019, l'économie marocaine a créé en moyenne 112 000 emplois par an, tandis que la population en âge de travailler a augmenté de 374 000, ce qui laisse un déficit de plus de 260 000 emplois par an (Acevedo et autres, 2021). En conséquence, l'inactivité et le chômage ont augmenté, en particulier chez les jeunes et les femmes. Si la croissance du revenu par habitant du Maroc est nettement supérieure à celle de la région MENA et des économies avancées depuis le début des années 2000, elle reste cependant en deçà de la moyenne

FIGURE 2.1 • Croissance du PIB et du revenu par habitant, 1980-2022.



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du World Economic Outlook (WEO) du FMI.

FIGURE 2.2 • Indice du PIB réel par habitant, 2000-21.



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du World Development Indicators (WDI).

des économies à revenu intermédiaire (Figure 2.2).² En effet, la décélération de la croissance observée depuis le début des années 2010 a creusé l'écart entre les niveaux de revenus du Maroc et ceux des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure de 8,5 points de pourcentage au cours de cette période. En conséquence, le revenu national brut (RNB) par habitant est toujours inférieur de 22 % à la limite inférieure pour les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.

L'accumulation de capital, provenant principalement du secteur public, a tiré l'essentiel de la croissance du Maroc ; les gains de la productivité totale des facteurs (PTF) ont été modestes. Plus des deux tiers de l'expansion du PIB au cours des deux dernières décennies s'expliquent par l'accumulation de capital fixe, ce qui traduit un effort d'investissement important et soutenu mené par le secteur public, qui s'est traduit par une amélioration de la

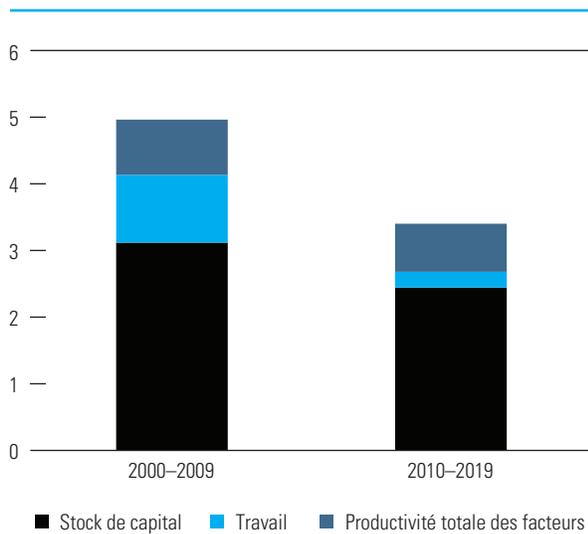
qualité des infrastructures (Figure 2.3). En effet, l'investissement a représenté en moyenne près de 30 % du PIB, ce qui soutient favorablement la comparaison avec la plupart des économies émergentes et en développement, à quelques exceptions près en Asie. La PTF a ajouté en moyenne 0,7 point de croissance par an, une contribution qui a diminué entre la première et la deuxième décennie du siècle (Figure 2.4). Cela représente un cinquième de la contribution de l'accumulation du capital à la croissance du PIB au cours de cette période.

La contribution de la PTF à la croissance économique a été plus faible au Maroc que dans d'autres pays qui ont récemment réussi à doubler le revenu par habitant dans un délai comparable à celui envisagé par le Nouveau Modèle de Développement (NMD).³ Le présent rapport compare le Maroc à trois pairs structurels en Afrique du Nord (Algérie, Égypte et Tunisie) et à deux catégories de pays pairs

² En 2022, le revenu par habitant du Maroc était supérieur de 13,1 % à la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, mais inférieur de 34,2 % à la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, de 51,8 % à la moyenne de la région MENA et de 82,5 % à la moyenne des pays de l'OCDE.

³ Le NMD est la stratégie nationale de développement du Maroc, lancée en 2021 avec un horizon 2035. L'objectif phare du NMD est de doubler les niveaux de revenu par habitant en 15 ans. Une telle amélioration ambitieuse du niveau de vie nécessiterait une croissance annuelle du PIB de plus de 7 %.

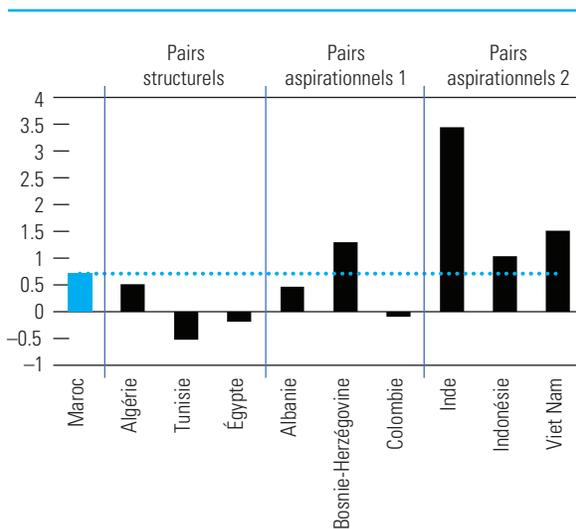
FIGURE 2.3 • Décomposition de la croissance, contributions moyennes (2000-19).



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du World Development Indicators (WDI).

aspirationnels sélectionnés sur la base des objectifs du NMD : L’Albanie, la Bosnie-Herzégovine et la Colombie, pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui ont un niveau de revenu par habitant deux fois supérieur à celui du Maroc (objectif phare du NMD), ainsi que l’Inde, l’Indonésie et le Viet Nam, des économies à forte croissance qui ont réussi à doubler leur niveau de revenu par habitant au XXIème siècle, et soutenu un effort d’investissement comparable à celui du Maroc en pourcentage du PIB. Entre 2010 et 2019, la contribution de la PTF à la croissance a été plus élevée au Maroc que dans les trois pairs structurels et dans le premier groupe de pairs aspirationnels hors Bosnie-Herzégovine (Figure 2.4). Toutefois, elle était nettement inférieure à celle des trois pays du deuxième groupe de pays pairs aspirationnels (3,5 points de pourcentage en Inde, 1,5 point de pourcentage au Viet Nam et 1,1 point de pourcentage en Indonésie), ce qui suggère que l’augmentation de la croissance de la PTF serait cruciale pour placer le Maroc sur une trajectoire cohérente avec les objectifs du NMD. Une question essentielle est également de savoir si le secteur privé marocain est confronté à des contraintes spécifiques qui empêchent la concrétisation des gains de productivité potentiels associés au stock de capital accumulé dans le pays.

FIGURE 2.4 • Contribution de la productivité totale des facteurs à la croissance (2010-19).



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du (WDI).

La productivité du travail de l’économie marocaine a considérablement augmenté depuis le début du siècle, mais cette hausse n’a pas été aussi importante que celle des pays pairs aspirationnels à forte croissance. La valeur ajoutée totale par travailleur a augmenté de 55,7 % entre 2000 et 2019, ce qui se compare favorablement avec les pairs nord-africains à l’exception de l’Égypte (Figure 2.5). L’Albanie est le seul pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure faisant partie du premier groupe de pays pairs aspirationnels qui a surpassé le Maroc en termes de croissance de la productivité au cours de cette période. Les trois pays pairs aspirationnels à forte croissance ont enregistré une augmentation beaucoup plus rapide de la productivité du travail entre 2000 et 2019 : 153,3 % en Inde, 103,8 % au Viet Nam et 83,3 % en Indonésie. Les niveaux de productivité actuels restent plus élevés au Maroc que dans ces trois pays, alors que le pays présente encore un écart de productivité important par rapport aux autres pairs structurels (Figure 2.6).

Entre 2000 et 2019, la croissance cumulée de la productivité du secteur agricole a été deux fois plus élevée que celle de l’ensemble de l’économie (Figure 2.7). La croissance de la productivité du

FIGURE 2.5 • Indice de valeur ajoutée par travailleur (2000=1 ; en dollars).

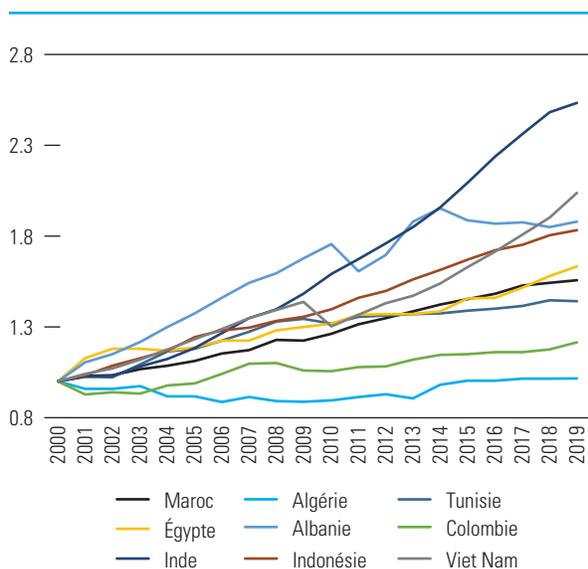
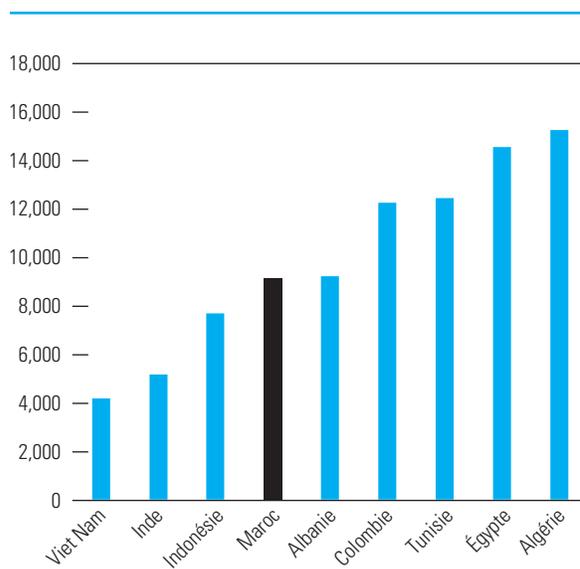


FIGURE 2.6 • Valeur ajoutée par travailleur 2019 (en dollars constants de 2015).



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du (WDI).

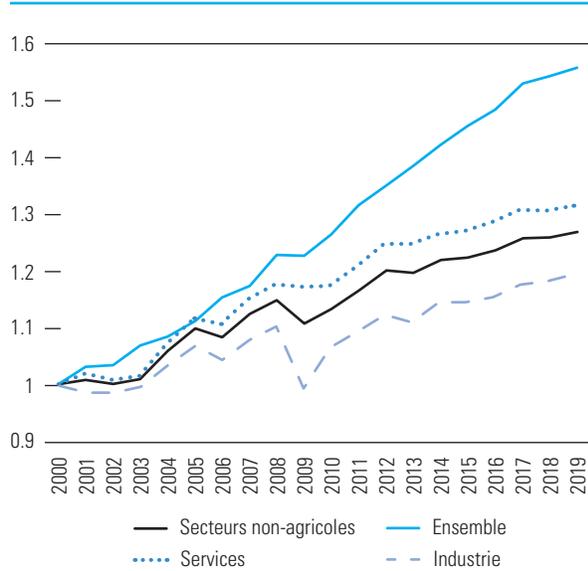
travail dans les secteurs non agricoles accuse un ralentissement persistant depuis 2008, particulièrement prononcé dans le secteur manufacturier. Toutefois, en 2019, la valeur ajoutée par travailleur est restée 3,5 fois plus élevée dans les secteurs non agricoles que dans l'agriculture (11 761 contre 3 379, en dollars constants de 2015). Parmi tous les pays pairs structurels et aspirationnels utilisés dans cet exercice, seulement deux pays (Algérie et Colombie) ont connu une productivité du travail non agricole inférieure à celle du Maroc. Au Viet Nam, la croissance cumulée de la productivité du travail non agricole a été deux fois plus élevée qu'au Maroc, tandis qu'en Inde, elle a été près de trois fois plus élevée (Figure 2.8).

La transformation structurelle de l'économie a eu une contribution limitée à la croissance de la productivité globale. Entre 2000 et 2019, la part des travailleurs marocains dans l'agriculture a diminué de 11,5 points de pourcentage, tandis que celle de l'industrie a augmenté de 3 points de pourcentage et celle des services de 8,4 points de pourcentage (Figure 2.9). Malgré la baisse de la part de l'agriculture, celle-ci reste élevée avec un ratio de 31,5 %, une part plus importante que dans tous les pays de comparaison, à l'exception de l'Inde et l'Albanie. Cette réallocation

sectorielle des travailleurs a permis d'augmenter la productivité du travail de 18,4 % entre 2000 et 2019 et la productivité intra-sectorielle de 37,3 %. La contribution de la réallocation sectorielle de la main-d'œuvre à la croissance de la productivité totale a été plus faible au Maroc que dans les trois pays pairs aspirationnels à forte croissance, mais plus élevée que dans les pays à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (Figure 2.10). Cela suggère qu'il est possible d'accélérer davantage la transformation structurelle de l'économie marocaine et d'accroître ainsi sa contribution à la productivité et à la croissance économique.

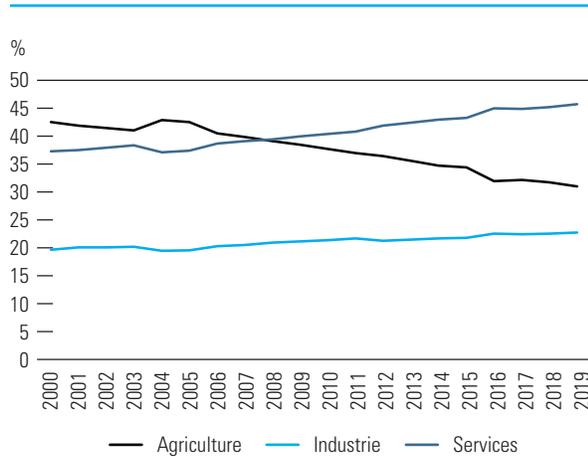
En résumé, l'analyse macroéconomique présentée dans cette section suggère que la productivité reste une contrainte majeure pour atteindre les objectifs du NMD et augmenter les niveaux de revenus. La contribution de la productivité totale des facteurs (PTF) à la croissance économique a été plus faible au Maroc que dans d'autres pays ayant soutenu des efforts d'investissement comparables, avec une tendance à diminuer avec le temps. La croissance de la productivité du travail a également été inférieure à celle des pays pairs aspirationnels à forte croissance, en particulier dans les secteurs non agricoles.

FIGURE 2.7 • Indice de la croissance de la productivité du travail - secteurs non agricoles vs total (2000=1).



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du (WDI).

FIGURE 2.9 • Part de l'emploi par grand secteur.



Source : Calculs de la Banque Mondiale à partir des données du (WDI).

FIGURE 2.8 • Croissance de la productivité du travail - secteurs non agricoles vs total (taux de croissance cumulé 2000-2019).

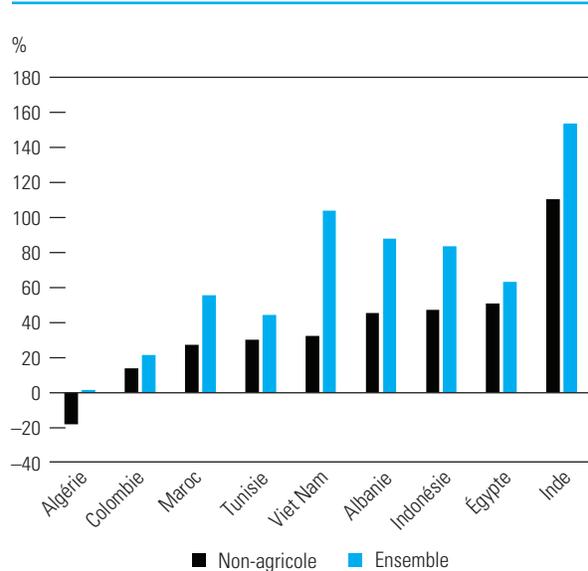
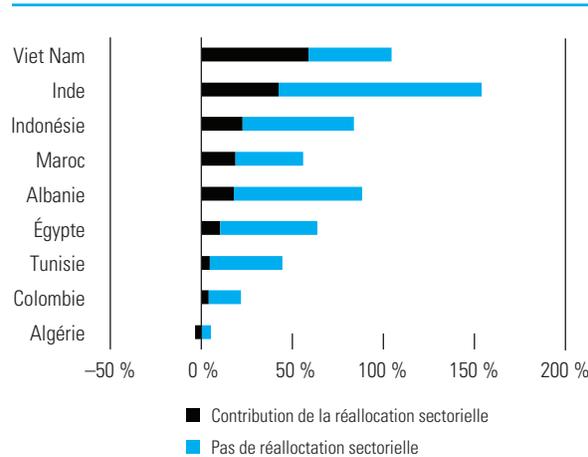


FIGURE 2.10 • Contribution de la réallocation sectorielle à la croissance de la productivité du travail (2000-2019).



La contribution de la transformation structurelle (réallocation sectorielle au détriment de l'agriculture) à la croissance de la productivité a été significative, mais elle est également inférieure à celle des pays qui ont réussi à doubler le revenu par habitant dans un délai comparable à celui envisagé par le NMD.

La capacité du tissu productif d'un pays à fonctionner efficacement, en ayant accès aux ressources nécessaires et en bénéficiant d'incitations suffisantes pour investir dans l'efficacité, est un

facteur déterminant de la productivité. Toute contrainte qui empêche (ou décourage) les entreprises de devenir plus efficaces ou qui empêche les marchés d'allouer efficacement les ressources empêchera une économie d'atteindre son plein potentiel de productivité et de croissance. L'étude de la dynamique des entreprises d'un pays peut fournir des informations importantes sur les principaux obstacles qui freinent le développement du tissu productif du pays (encadré 2.1).

ENCADRÉ 2.1 • QUE MONTRENT LES RAPPORTS RÉCENTS DE LA BANQUE MONDIALE SUR LA RELATION ENTRE LA DYNAMIQUE AU NIVEAU DES ENTREPRISES ET LA PRODUCTIVITÉ GLOBALE ET LA CROISSANCE ?

Deux récents rapports de la Banque Mondiale soulignent l'importance d'étudier la dynamique au niveau des entreprises pour comprendre les obstacles à la croissance globale. Le *rapport Investment Climate Assessment (ICA) 2.0* (à paraître) fournit un cadre pour évaluer la contribution des politiques de climat de l'investissement et d'autres politiques de développement du secteur privé à la croissance globale. Il met en évidence l'importance des contraintes qui affectent la capacité des entreprises à investir dans l'efficacité productive et la capacité des marchés à récompenser les entreprises les plus productives. S'appuyant sur des travaux antérieurs de la Banque Mondiale (Cusolito, Maloney, 2018), le rapport organise l'analyse de ces contraintes autour de quatre domaines :

- *Contraintes à l'entrée des nouvelles entreprises productives* : Promouvoir l'entrée de nouvelles entreprises productives et innovantes est un canal essentiel pour accroître la productivité du tissu productif. Les politiques devraient améliorer les procédures d'enregistrement des entreprises, ouvrir des marchés concurrentiels aux nouvelles entreprises et veiller à ce que les entreprises existantes ne jouissent pas des avantages concurrentiels par rapport aux nouveaux entrants.
- *Contraintes à la croissance des entreprises les plus productives* : Veiller à ce que les marchés puissent allouer des ressources productives (et des parts de marché) aux entreprises les plus productives est essentiel pour accroître la productivité globale d'une économie. Les politiques devraient promouvoir un environnement concurrentiel sain, garantissant qu'aucune entreprise ne bénéficie d'un traitement spécial ou d'un accès spécial aux intrants, ainsi que l'égalité des chances pour toutes les entreprises en concurrence sur le marché.
- *Contraintes à la modernisation et à l'efficacité des entreprises en place* : Pour maintenir la croissance de la productivité, les entreprises existantes doivent moderniser leurs processus de production et devenir plus efficaces. Les politiques pourraient veiller à ce que les entreprises aient accès aux intrants nécessaires pour réaliser ces investissements – par exemple, en développant un secteur financier solide, en investissant dans le développement des compétences de la main-d'œuvre et en veillant à ce que les entreprises puissent importer des biens d'équipement technologiquement avancés – et à ce qu'elles soient incitées à le faire.
- *Contraintes limitant la sortie des entreprises non-productives* : Pour promouvoir la croissance de la productivité globale, les entreprises non-productives existantes doivent faire face à une menace crédible de dissolution, ce qui les pousse soit à se moderniser, soit à laisser la place à de nouvelles entreprises plus compétitives. Les politiques devraient, par exemple, assurer l'efficacité des procédures de radiation, d'insolvabilité et de faillite.

Le *World Development Report (WDR) 2024 de la Banque Mondiale* (à paraître) souligne le rôle important qu'un ensemble d'entreprises dynamiques joue dans l'amélioration des perspectives de croissance des économies à revenu intermédiaire. Le rapport soutient que promouvoir le dynamisme des affaires en garantissant la création de nouvelles entreprises productives, la sortie des entreprises anciennes et non productives, et le défi constant des leaders du marché sont des facteurs essentiels pour développer un tissu d'entreprises productif et (progressivement) technologiquement avancé. La création d'un tel tissu économique est nécessaire pour les économies à revenu intermédiaire afin de réduire l'écart de revenu avec les économies à revenu élevé.

DYNAMIQUE ET PRODUCTIVITÉ DES ENTREPRISES

Cette section utilise les données des entreprises formelles pour mettre en lumière les contraintes au développement du tissu productif au Maroc et de la faible performance de la productivité globale de l'économie marocaine.

Les entreprises formelles marocaines

Le tissu productif marocain est dominé par les petites entreprises. En 2021, le Maroc comptait 370 000 entreprises formelles⁴. Les micro-entreprises dont le chiffre d'affaires allant jusqu'à 1 million de dirhams marocains représentent 78,8 % de l'ensemble des entreprises marocaines, suivies de 9,2 % des entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre 1 et 3 millions de dirhams. Les moyennes entreprises (dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 millions et 175 millions de dirhams) représentent

0,9 % et les grandes entreprises (dont le chiffre d'affaires est supérieur à 175 millions de dirhams) représentent seulement 0,4 % de l'ensemble des entreprises.⁵ Des résultats similaires sont observés lorsque la taille des entreprises est évaluée en termes d'emplois : 81,6 % des entreprises (zone surlignée en jaune dans la table 3.1) emploient moins de 10 employés, et seulement 4,9 % des entreprises comptent plus de 50 employés (surlignée en vert).

Les entreprises formelles ont tendance à être concentrées à la fois sur le plan sectoriel et géographique. La moitié des entreprises incluses dans la base de données OMTPE se trouvent dans les secteurs du commerce de détail et la construction (Figure 3.1). Trois agglomérations regroupent plus de 50 % du total des entreprises : Casablanca-Settat (35.5 %), Rabat-Kenitra (14 %) et Tanger-Tétouan (11 %).

⁴ Les entreprises formelles désignent les personnes *morales* enregistrées comme sociétés à responsabilité limitée ou similaires. Ce nombre exclut le statut d'auto-entrepreneur ainsi que les entreprises réglementées/agrées dénommées « *Personnes physiques* » au Maroc.

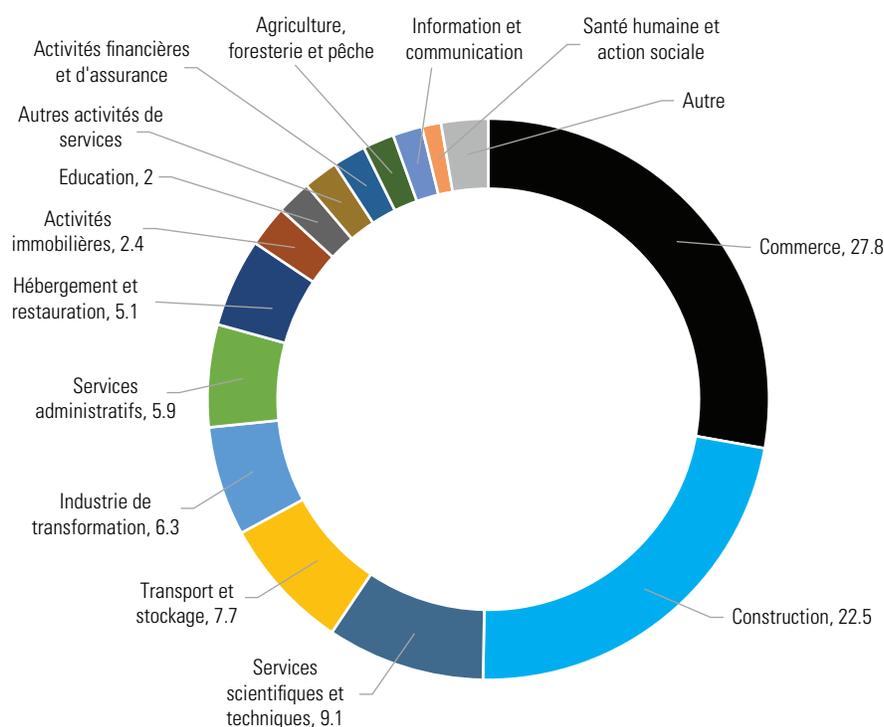
⁵ Cette répartition a été confirmée par les résultats de l'enquête nationale auprès des entreprises du HCP (2019) qui révèle que 93 % de l'ensemble des entreprises au Maroc sont micro, petites et moyennes entreprises (MPME), dont 64 % sont des TPE et 29 % des PME.

TABLEAU 3.1 • Répartition de l'effectif moyen par groupe d'âge des entreprises (en %)

Tranches d'âge	# Fourchettes d'employés										
	0–1	2–5	6–10	11–15	16–25	26–35	36–50	51–75	76–100	101–250	> 250
[0, 4]	16,2	18,9	4,3	1,4	1,0	0,4	0,4	0,3	0,1	0,3	0,1
[5, 9]	6,1	10,7	3,5	1,3	1,1	0,5	0,4	0,3	0,1	0,3	0,2
> 9	5,0	11,6	5,3	2,3	2,3	1,2	1,0	0,9	0,5	1,0	0,7

Source : Données de l'OMTPME.

FIGURE 3.1 • Répartition des entreprises par secteur, 2021.



Source : Rapport annuel 2023 de l'OMTPME.

La participation des femmes marocaines à l'entrepreneuriat est faible (encadré 3.1). Des données internationales ont montré que les entreprises dirigées par des femmes sont plus susceptibles d'employer d'autres femmes,⁶ ce qui implique que la faiblesse de ce segment du secteur formel des entreprises

pourrait être en partie responsable du faible taux et du déclin de la participation des femmes au marché du travail observé au Maroc : établi à 19 % en 2023 selon le HCP, est parmi les plus faibles au monde (Banque Mondiale, 2023).

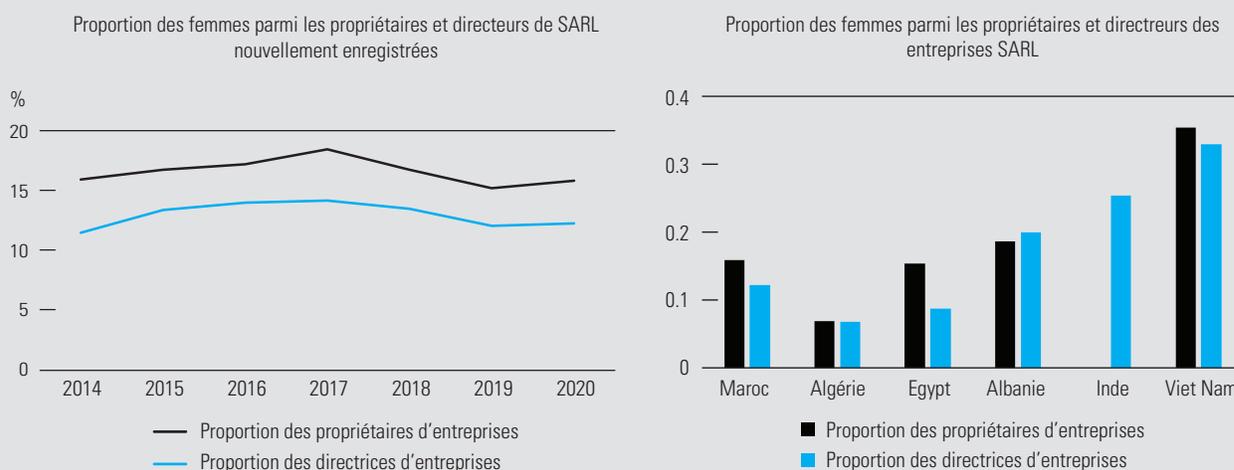
Les sous-sections suivantes fournissent une première évaluation de la dynamique observée dans le secteur formel des entreprises au Maroc. Elle commence par une analyse des taux d'entrée et de sortie des entreprises sur les marchés, qui ont engendré une augmentation significative de la densité des entreprises. Toutefois, cet indicateur peut

⁶ Par exemple, Nasr (2020) a constaté que les entreprises égyptiennes appartenant à des femmes étaient 16 % plus susceptibles d'employer des femmes que les autres entreprises.

ENCADRÉ 3.1 • L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ AU MAROC

Le faible nombre de femmes possédant ou dirigeant des entreprises personnes morales au Maroc suggère que des contraintes formelles et/ou informelles continuent de limiter leur autonomisation économique. Selon l'Enterprise Survey de la Banque Mondiale, en 2019, seulement 15,3 % des propriétaires de SARL nouvellement enregistrées au Maroc étaient des femmes, tandis que seulement 12,1 % des administrateurs de SARL étaient des femmes la même année. Ce chiffre est globalement conforme aux statistiques de l'OMTPME, qui montrent qu'en 2021, la proportion d'entreprises dirigées par des femmes variait entre 10,7 % pour les petites entreprises et 16,7 % pour les microentreprises, avec un taux global de 16,2 % de femmes entrepreneuses (OMTPME 2023). Ces chiffres sont inférieurs à ceux observés dans les pays pairs de référence hors MENA et montrent qu'il reste encore beaucoup à faire pour promouvoir l'entrepreneuriat et les opportunités économiques parmi les femmes. Outre leur importance évidente pour l'inclusion et l'égalité des genres, les politiques qui vont dans ce sens peuvent avoir des effets positifs plus larges sur le développement du secteur privé marocain. En effet, libérer le potentiel d'entrepreneuriat de la moitié de la population marocaine peut grandement contribuer à stimuler une création d'entreprises de meilleure qualité, à accroître la concurrence sur les marchés locaux et à aider à défier les entreprises existantes inefficaces.

ENCADRÉ FIGURE 3.1.1 • Peu de femmes possèdent ou gèrent des SARL au Maroc.



Source : Base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat.

Note : Les résultats sont basés sur les sociétés à responsabilité limitée (SARL). Un propriétaire d'entreprise est une personne physique qui détient au moins une action d'une SARL nouvellement enregistrée. Un directeur d'entreprise est une personne qui gère les affaires d'une SARL enregistrée au cours de l'année civile.

La base de données sur les femmes, les entreprises et le droit (WBL) de la Banque Mondiale montre qu'il est possible de promouvoir l'entrepreneuriat féminin en modifiant les réglementations existantes biaisées en matière de genre.⁷ Bien que les examens de la réglementation du WBL, montrent qu'aucune loi ne discrimine directement les femmes qui ouvrent et exploitent des entreprises au Maroc, certaines réglementations peuvent limiter les chances des femmes de posséder suffisamment d'actifs pour créer une entreprise et garantir les nouveaux prêts nécessaires au démarrage de leurs activités. Les femmes n'ont toujours pas des droits égaux pour hériter des actifs – y compris la propriété des entreprises existantes – de leurs parents et conjoints.

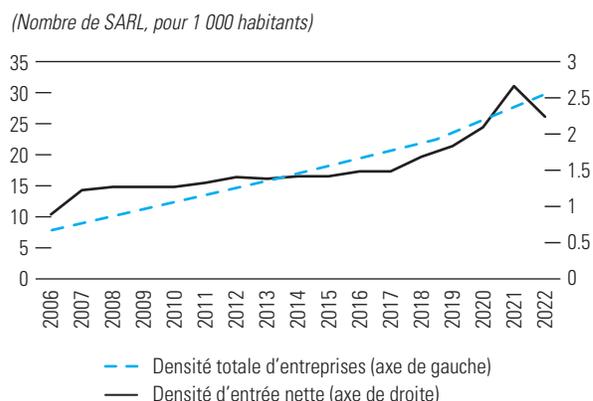
⁷ <https://wbl.worldbank.org/en/data/exploreconomies/morocco/2023>.

être biaisé en raison du nombre élevé d'entreprises inactives, qui suspendent leurs activités sans se dissoudre officiellement. Elle discute ensuite les tendances de croissance des entreprises, qui se traduisent par la prédominance des micro-entreprises et des très petites entreprises (TPE). Enfin, elle analysera le rôle des entreprises à forte croissance, dont la densité et l'impact dans l'économie marocaine apparaissent limités.

Densité des entreprises : dynamiques d'entrée et de sortie.

La densité d'entreprises formelles (par rapport à la population) a considérablement augmenté au Maroc et se compare favorablement avec la plupart des entreprises des pays pairs. Depuis 2006, le nombre net de SARL a connu une croissance soutenue, entraînant un quadruplement de la densité des entreprises durant cette période (Figure 3.2). Avec 29,7 sociétés à responsabilité limitée (SARL) pour 1 000 habitants, la densité des entreprises au Maroc dépasse celle de la plupart des pays du groupe de comparaison selon la Figure 3.3. Toutefois, cet indicateur de densité d'entreprises est quatre à cinq fois plus élevé dans les économies avancées comme l'Espagne et le Portugal. En ce qui concerne la densité de nouvelles entreprises, le Maroc surpasse également la plupart

FIGURE 3.2 • Evolution de la densité d'entreprises, 2006-22.

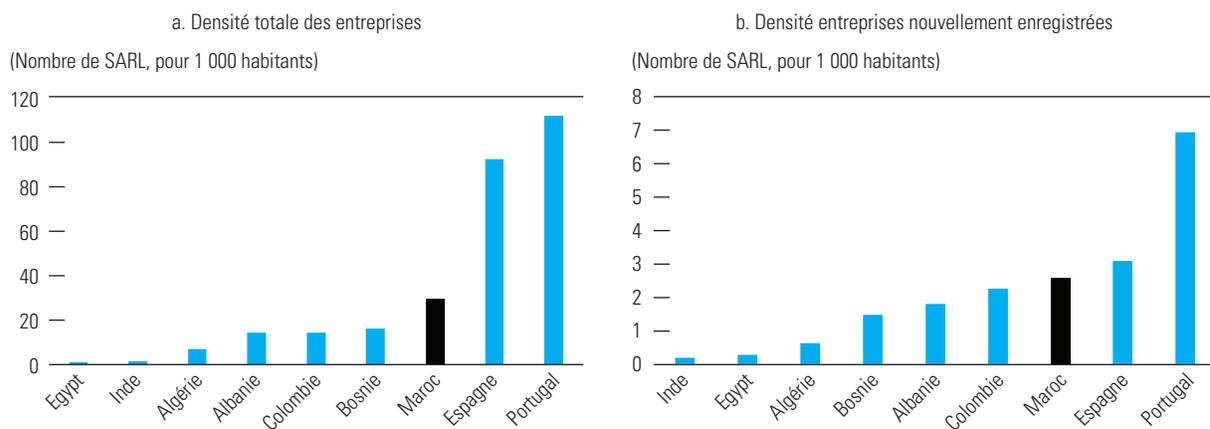


Source : Base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat.
 Note : Les résultats sont basés sur les sociétés à responsabilité limitée (SARL). La densité d'entreprises est définie comme le nombre de SARL divisé par le nombre d'individus en âge de travailler (15-64 ans).

de ses pairs à l'exception de l'Espagne et du Portugal (Figure 3.3, sous-graphe de droite).

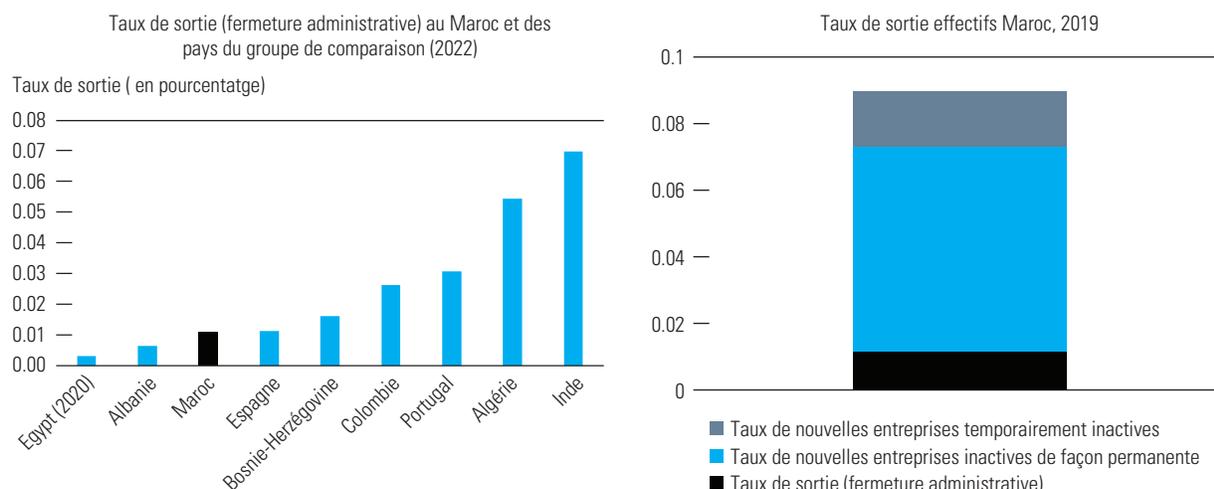
La densité des entreprises formelles a été soutenue par une forte expansion de la création de nouvelles entreprises. Le nombre d'entreprises marocaines opérant dans le secteur privé formel a augmenté de 245 000 en 2017 à 317 000 en 2021, soit une hausse de 30 %. Cette dynamique est en grande partie attribuable à l'augmentation des ouvertures

FIGURE 3.3 • Densité des entreprises au Maroc et dans les pays du groupe de comparaison, 2022.



Source : Base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat.
 Note : Les résultats sont basés sur les sociétés à responsabilité limitée (SARL). La densité d'entreprises est définie comme le nombre de SARL divisé par le nombre d'individus en âge de travailler (15-64 ans).

FIGURE 3.4 • Taux de sortie des entreprises formelles marocaines.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME à partir de la base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat et des données de l'OMTPME.
 Note : Les résultats de l'OMTPME concernent les entreprises personnes morales formelles. Les résultats de la base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat concernent les sociétés à responsabilité limitée (SARL). Une entreprise est dite inactive si elle était présente dans les données à l'instant $t - 1$, mais n'a pas déposé de déclaration auprès de la DGI, de la CNSS et de l'OMPIC à l'instant t . Une entreprise est considérée comme définitivement inactive à l'instant t si elle est active au moment $t - 1$ et inactive au moment t et $t + 1$.

de nouvelles entreprises, qui a augmenté depuis 2017, passant de 79 000 à 105 000 en 2021, une tendance qui pourrait refléter les efforts déployés par les autorités pour promouvoir l'entrepreneuriat et les initiatives privées à travers divers programmes d'appui financier et technique pour les porteurs de projets.

Un taux de sortie *de jure* nettement faible est un autre facteur central qui explique la densité accrue récente des entreprises, toutefois de nombreuses entreprises deviennent inactives sans fermer officiellement. Dans une large mesure, l'augmentation de la densité des entreprises s'explique par un faible taux de sortie (administratif) – seulement 1,2 % des entreprises enregistrées avaient formellement cessé leurs activités en 2019, (figure 3.4, sous-graphe de droite) même si 7,9 % des entreprises personnes morales formelles en 2018 ont cessé leurs activités en 2019 (mais sans procéder à une fermeture officielle). Près de 80 % de ces entreprises étaient encore inactives en 2020. Si l'on tient compte de ces fermetures effectives, le taux de sortie *de facto* – c'est-à-dire la proportion d'entreprises qui ne sont pas en activité pendant au moins deux années consécutives – était de 7,3 %. La grande différence entre le taux de sortie *de jure* et *de facto* au Maroc suggère qu'une grande partie

de l'augmentation du taux de densité des entreprises observée dans le pays est due à une augmentation du taux d'inactivité des entreprises, plutôt qu'à une augmentation de la densité d'entreprises effectivement en activité dans l'économie. La hausse de densité des entreprises doit donc être interprétée avec prudence.

Les entreprises marocaines non viables peuvent être peu incitées à fermer officiellement, ou ne pas être en mesure de le faire même lorsqu'elles cessent effectivement leurs activités. Malgré des progrès significatifs sur le plan juridique, le Maroc manque encore d'un processus fluide pour minimiser les coûts associés à la sortie des entreprises, et certaines de ses réglementations semblent permettre aux entreprises inefficaces de rester présentes dans les marchés (voir encadré 3.2).

Le taux de survie des entreprises diminue considérablement au cours des 5 premières années d'activité, de 86 % un an après leur création à 72 % après trois ans et 53 % après cinq ans. Le taux de survie à trois ans des entreprises marocaines est supérieur à celui observé au Canada (61 %) et en Espagne (69 %), mais inférieur à celui du Royaume-Uni (78 %) et du Monténégro (83 %). Cependant, cet indicateur doit aussi être interprété avec prudence au

ENCADRÉ 3.2 • RÉGLEMENTATION ET PROCÉDURES DE SORTIE D'ENTREPRISE AU MAROC

Le cadre d'insolvabilité du Maroc est globalement aligné sur les meilleures pratiques internationales, selon la dernière édition disponible du classement de la Compétitivité Mondiale du Forum Économique Mondial (WEF), se classant au 26^e rang sur 141 pays (le Maroc se classe au 75^e rang du classement général du rapport sur la compétitivité du Forum Économique Mondial). Ce classement se compare favorablement avec les pays pairs structurels et les pays pairs aspirationnels à forte croissance pour lesquels cet indicateur est disponible (Inde et Indonésie), tandis que l'Albanie et la Bosnie-Herzégovine disposent de cadres réglementaires plus solides en matière d'insolvabilité. En principe, le cadre législatif prévoit des procédures relativement simples et courtes pour le redressement des entreprises viables et la sortie des entreprises non viables, des cas que le Conseil Supérieur du Pouvoir Judiciaire (CSPJ) entend résoudre en 15 jours seulement.

Dans la pratique, cependant, les processus judiciaires réduisent l'efficacité du système, augmentent les coûts et créent de l'incertitude. Peu de professionnels sont spécialisés dans la restructuration d'entreprises dans le cadre d'un processus amiable, indispensables pour fluidifier le processus et peu de magistrats se spécialisent dans le traitement des entreprises en difficulté et des insolvabilités.

Un indicateur couramment utilisé pour évaluer la performance des cadres d'insolvabilité est le taux de recouvrement, défini comme la part de la dette que les créanciers parviennent à recouvrer grâce à la réorganisation, à la liquidation et à la procédure de recouvrement de dette. Selon le Forum Économique Mondial, le Maroc affiche un taux de recouvrement de 28,5 cents sur un dollar (94^e sur 141 pays), dépassant seulement l'Inde et l'Égypte parmi les pairs considérés. Ce taux est inférieur à la moitié de celui de la Colombie (67,2 cents sur un dollar) et de l'Indonésie (65,2 cents sur un dollar).

Depuis 2018, le Maroc a permis aux entreprises de passer en statut « inactif » (cessation temporaire d'activité) pour une durée maximale de deux ans si elles n'ont pas de revenus à déclarer pour une année fiscale donnée. Ce processus a été conçu pour soulager les entreprises en difficulté, en les exonérant de l'impôt minimum auxquels elles auraient autrement été assujetties pendant qu'elles se rétablissent financièrement. Cette réglementation pourrait en partie expliquer l'augmentation du nombre d'entreprises inactives au Maroc.

Les autorités ont récemment adopté un certain nombre de mesures pour faire face à cette tendance. La loi de finances 2023 a donné aux entreprises la possibilité de régulariser leur situation sans être pénalisées pendant une période d'amnistie d'un an, avec des sanctions prévues pour les entreprises restant non conformes après la fin de l'amnistie. Les entreprises qui ont dépassé la durée maximale de leur statut d'inactivité et/ou qui n'ont pas produit les documents de déclaration d'impôt minimum et qui souhaitent mettre définitivement fin à leur activité ont la possibilité de le faire sans audit fiscal ni pénalité en déposant les documents appropriés et en payant pour cela une somme modeste : 5 000 dirhams pour chaque année d'inactivité. La base de données de l'OMTPME pourrait aider à déterminer si ces mesures ralentissent effectivement la prolifération des entreprises inactives au Maroc.

Maroc à cause de la grande différence entre le taux de sortie *de jure* et *de facto*.

Croissance des entreprises

La taille moyenne des entreprises marocaines a au mieux stagné ces dernières années. Le chiffre d'affaires moyen des TPE a baissé de 1,6 million de DH en 2017 à 1,4 million de DH en 2020, alors que celui des moyennes et grandes entreprises n'a augmenté que modérément (de 361 millions de DH en 2017 à 368 millions en 2021). Le nombre d'emplois a aussi diminué, passant de 12 à 11 emplois pour les TPE et de 371 à 343 emplois pour les moyennes et grandes entreprises.⁸ Cette stagnation de la taille des

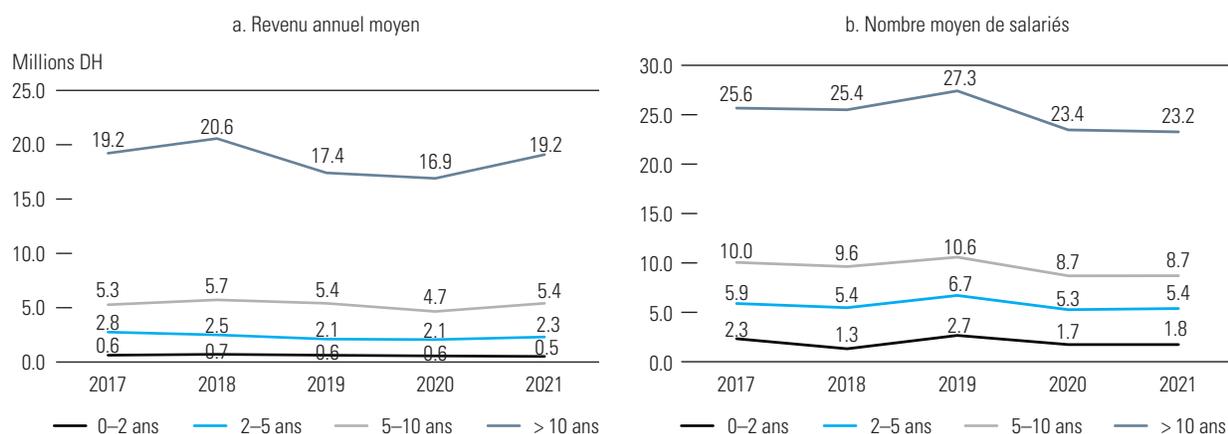
entreprises marocaines est observée pour toutes les tranches d'âge (Figure 3.5).

Les entreprises marocaines croissent lentement avec l'âge. Une entreprise marocaine active depuis 15 ans emploie en moyenne 187 % de travailleurs en plus qu'une entreprise de 1 an ayant une activité similaire. Cette relation âge-taille est très proche de

les entreprises formelles. Selon le rapport annuel 2020–2021 de l'OMTPME, au cours de la première année de la pandémie, 20 560 entreprises ont connu une baisse de leurs revenus ; 200 grandes entreprises sont devenues des PME ; 3 880 PME sont devenues des TPE ou des microentreprises ; et 6 680 TPE sont devenues des microentreprises ; 9 800 microentreprises ont vu leur chiffre d'affaires annuels de 1 à 3 millions de dirhams chuter à un niveau inférieur. Les revenus moyens ont augmenté davantage dans les entreprises en activité depuis au moins 10 ans que dans les entreprises plus jeunes

⁸ Il est encore trop tôt pour déterminer si la pandémie de COVID-19 aura des conséquences durables sur

FIGURE 3.5 • Taille moyenne des entreprises par groupes d'âge.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME à partir des données de l'OMTPME.

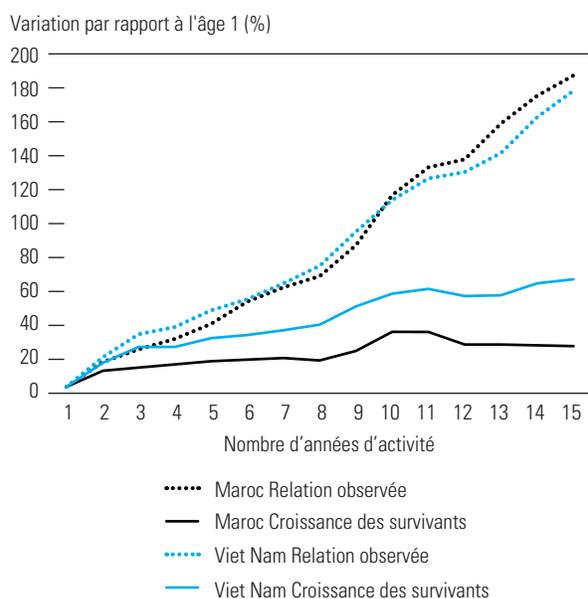
celle observée au Viet Nam (Figure 3.6), l'un des pays pairs aspirationnels du Maroc. Cependant, cette relation est en grande partie due à la sortie progressive (de facto) des plus petites entreprises, qui ont cessé leurs activités à un rythme plus élevé que leurs homologues plus grands. Une fois ce facteur pris en compte, la croissance au cours du cycle de vie d'une entreprise marocaine moyenne reste limitée : la taille moyenne d'une entreprise marocaine survivante jusqu'à l'âge de 15 ans est estimée à seulement 24,5 % de plus (en termes de nombre d'employés) que sa taille moyenne à l'âge d'un an. Cette situation contraste avec celle observée au Viet Nam, où l'on estime que la taille moyenne des entreprises survivantes jusqu'à l'âge de 15 ans est de 65 % supérieure que leur taille moyenne à l'âge d'un an - un signe d'un secteur privé plus dynamique.

Entreprises à forte croissance

La part des entreprises à forte croissance (EFC⁹) dans le secteur privé formel marocain est relativement

⁹ Les EFC (EMFC) sont définies comme des entreprises employant au moins 10 employés en année 1 et enregistrant un taux de croissance annuel moyen de l'emploi d'au moins 20 % (10 %) au cours des trois années suivantes.

FIGURE 3.6 • Évolution du cycle de vie - Maroc et Viet Nam.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME à partir des données de l'OMTPME et du projet pilote de base de données sur le développement du secteur privé.

Note : Les données sont estimées sur la période 2016–2019 pour le Maroc et la période 2017–2019 pour le Viet Nam, en tenant compte des effets fixes des branches à l'année et à deux chiffres. Les spécifications sont d'abord estimées en logarithmes, puis les résultats sont convertis en taux de croissance estimés. Les « stayers » sont définis comme des entreprises hypothétiques qui restent actives jusqu'à certain âge. La croissance de l'emploi des stayers est estimée sur la base de l'écart estimé dans l'emploi à l'âge t entre les entreprises qui sortent à l'âge t + 1 et les entreprises qui restent actives à l'âge t + 1. La dernière et la première année (âge 0) d'une entreprise dans les données ne sont pas prises en compte pour l'estimation.

élevée. Pour être comparable à l'international, cette part se calcule sur la base des entreprises d'au moins 10 employés. Avant la pandémie, près de 5 % des entreprises (soit 261 entreprises) parmi celles comptant au moins 10 employés ont augmenté leurs effectifs de 20 % ou plus au cours des trois années précédentes, une définition internationale standard des EFC. Si le seuil de croissance est ramené à 10 % (c'est-à-dire les entreprises à moyenne et forte croissance ou EMFC), cette part passe à 15,4 % (573 entreprises), ce qui est favorablement comparable aux pairs considérés (Figure 3.7, sous-graphe de gauche).¹⁰ La présence des EFC indique généralement que l'environnement des entreprises permet à de nouveaux acteurs de concurrencer les entreprises existantes. Les EFC sont généralement plus innovantes, et ont donc tendance à entraîner des améliorations de la productivité susceptibles de stimuler la croissance économique globale. Il a également été constaté qu'elles contribuent de manière disproportionnée à la création d'emplois (Goswani, Medvedev et Olafsen, 2019).

Cependant, il est à noter que la densité des EFC reste très faible (EFC/1000 habitant). Étant donné que le nombre total d'entreprises comptant 10 employés ou plus au début de la période est très faible, un petit nombre d'entreprises à forte croissance se traduit par une part élevée des EFC. Cet indicateur pourrait toutefois ne pas refléter un dynamisme entrepreneurial généralisé dans l'ensemble de l'économie. En extrapolant l'ensemble de la population d'entreprises, indépendamment de leur taille, on estime qu'avant la pandémie, seulement 3 287 (1 497) entreprises répondaient à la croissance de 10 % (20 %) définie par les E(M)FC.¹¹ La figure 3.7 (sous-graphe de

droite) montre le nombre absolu de EMFC par million d'habitants. Avec 90,5 EMFC par million d'habitants, l'indicateur de densité est plus bas au Maroc que dans la plupart des pays de comparaison.

Les EFC au Maroc sont en moyenne plus petites, moins productives et plus jeunes et que les autres entreprises. En moyenne les EMFC et les EFC emploient respectivement 69 et 73 travailleurs, contre 75 pour les non-EMFC ; les EMFC et EFC sont respectivement 6,6 % et 9,9 % moins productives que les non-EFC/EMFC ; l'âge moyen des EMFC (9,8 ans) ou des EFC (8,6 ans) est nettement inférieur à celui des entreprises non-EFC/EMFC (14,7 ans). Cela peut refléter le fait que la plupart des EFC se trouvent dans des secteurs à faible productivité, tels que la construction et les services relativement peu qualifiés (Figure 3.9)

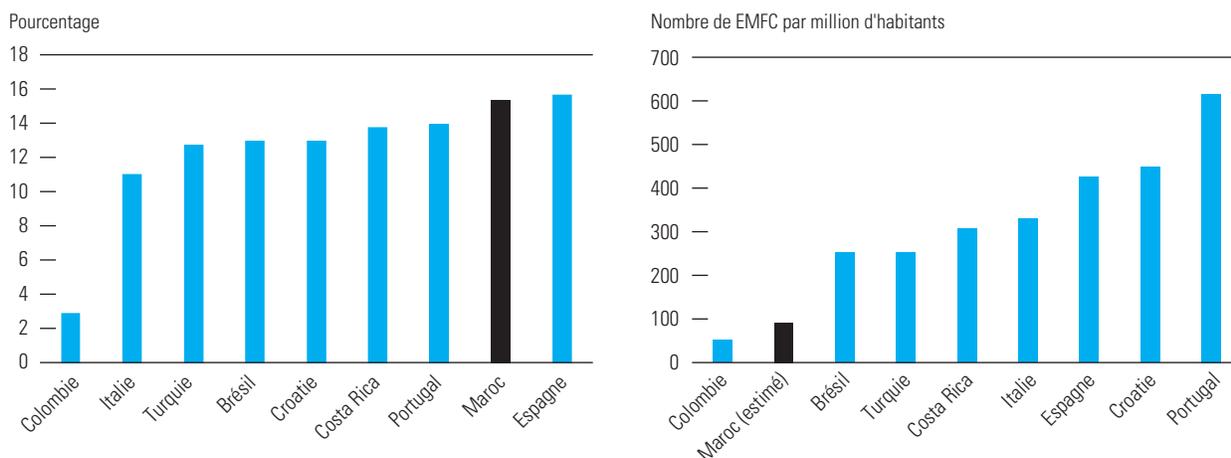
Les EMFC créent moins d'emplois au Maroc qu'au Viet Nam. Comme cela semble être le cas à l'échelle internationale, les EMFC marocaines jouent un rôle disproportionné sur le marché du travail du pays. Bien qu'elles ne représentent que 15,4 % des entreprises de 10 salariés et plus, les EMFC sont responsables de 60,3 % de la création totale (brute) d'emplois (Figure 3.10). À titre de comparaison, le Viet Nam a une part des EMFC de 14,6 % (inférieure

correspond au nombre d'entreprises qui déposent une déclaration auprès de la DGI, de la CNSS ou de l'OMPIC au cours d'une année donnée. Les E(M)FC sont définies sur la base des taux de croissance sur la période 2016–2019. L'extrapolation est basée uniquement sur *les personnes morales*. Très peu d'entreprises pour compte propre (*personnes physiques*) dépassent généralement le seuil de 10 employés utilisé pour la définition de E(M)FC. Néanmoins, même en procédant à l'extrapolation en utilisant à la fois *les personnes morales* et les *personnes physiques* (452 548 entreprises), la densité des EMFC au Maroc resterait relativement faible et égale à 183 entreprises par million d'habitants. De même, l'extrapolation de la densité des EMFC en utilisant le nombre de SARL tel que relevé dans la base de données sur l'entrepreneuriat (446 951 entreprises) donnerait une densité de 181 entreprises pour million d'habitants, sans changer la conclusion qualitative de l'analyse.

¹⁰ Les estimations des EFC (entreprises à forte croissance) et des EMFC (entreprises moyennes à forte croissance) sont basées sur la croissance des entreprises observée entre 2016 et 2019.

¹¹ Le nombre est obtenu en multipliant la part des E(M)FC par la population totale des *personnes morales* utilisée pour l'analyse en 2016 (1,47 % des entreprises actives en 2016) par le nombre total d'entreprises personnes morales dans les données de l'OMTPME en 2016 (223 526 entreprises). Le nombre total d'entreprises personnes morales dans les données de l'OMTPME

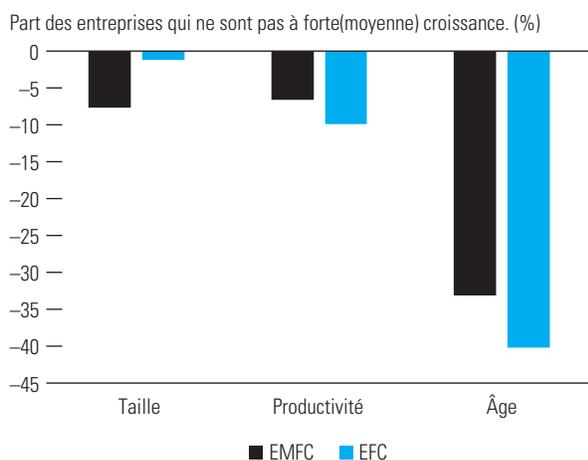
FIGURE 3.7 • Part et densité des entreprises à moyenne et forte croissance au Maroc et dans le groupe des pays de comparaison.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les données de l'OMTPME et de l'OCDE.

Note : Les EFC (EMFC) sont définies comme des entreprises employant au moins 10 employés en année 1 et enregistrant un taux de croissance annuel moyen de l'emploi d'au moins 20 % (10 %) au cours des trois années suivantes. Les définitions de EFC et EMFC sont basées sur la croissance des entreprises observée entre 2016 et 2019. Le chiffre pour le Maroc est une extrapolation basée sur le taux de EMFC observé dans la population utilisée pour l'analyse et sur le nombre total d'entreprises de l'OMTPME (y compris celles qui n'ont pas d'emploi déclaré).

FIGURE 3.8 • Taille, productivité et âge des entreprises à forte croissance (EFC) et des entreprises à moyenne et forte croissance (EMFC) comparées aux entreprises qui ne sont pas à forte (moyenne) croissance.



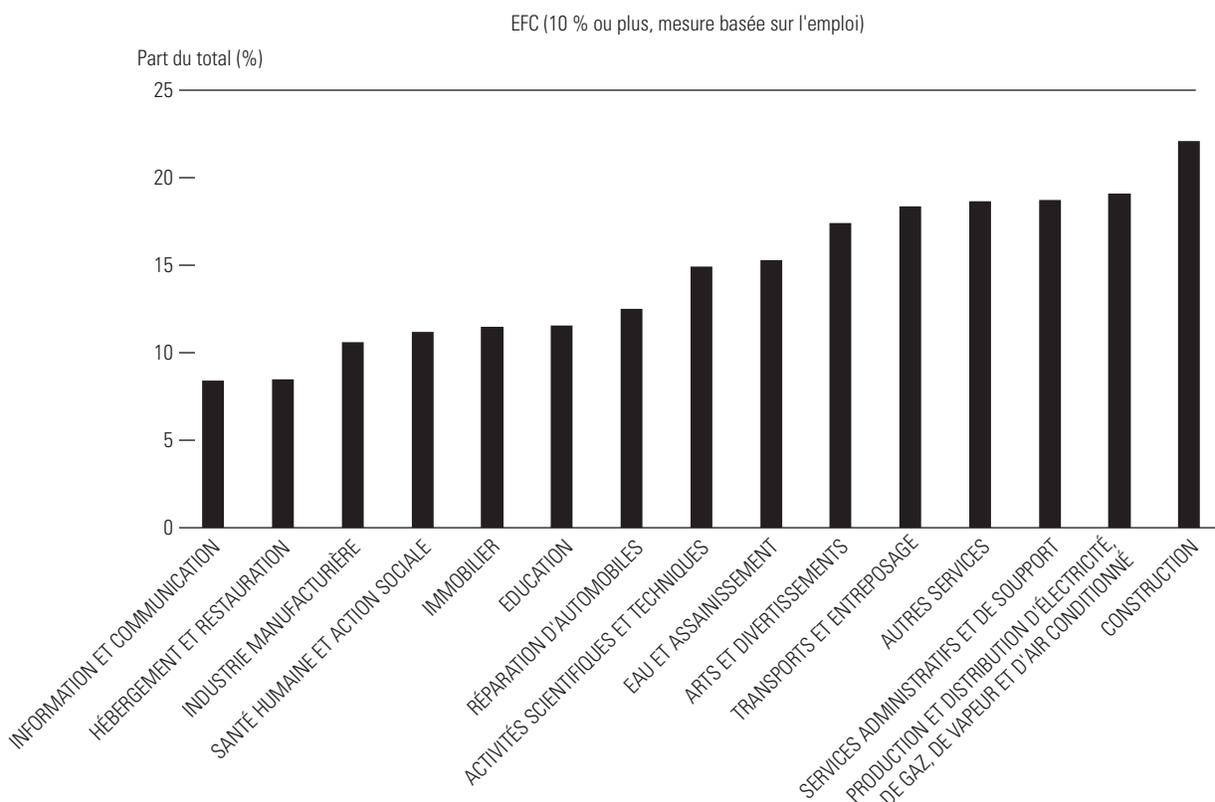
Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les données de l'OMTPME et de l'OCDE.

à celle du Maroc) et une contribution de 74,7 % à la création brute d'emplois. Différentes hypothèses peuvent expliquer pourquoi les EMFC créent plus d'emplois au Viet Nam qu'au Maroc. L'une d'elles est la taille : les EMFC marocaines pourraient être plus petites, et par conséquent avoir une capacité plus limitée à contribuer à la création d'emplois dans l'ensemble. Une l'autre explication pourrait être les différences dans l'intensité des épisodes de croissance, qui pourrait être particulièrement importantes pour la création d'emplois au niveau global. Bien que la part des EMFC soit plus élevée au Maroc, la part des EFC est plus élevée au Viet Nam, ce qui implique que l'intensité de ces événements de croissance est également plus élevée dans ce dernier pays.

Productivité et allocation des facteurs

Cette section analyse les tendances de la productivité dans le secteur privé formel. Elle est basée sur l'estimation de la productivité du travail et un indicateur proxy de la PTF construit à partir des données de

FIGURE 3.9 • Part des entreprises à moyenne et forte croissance au Maroc, selon l'emploi et secteur.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les données de l'OMTPME et de l'OCDE.

l'OMTPME au niveau des entreprises.¹² Les résultats révèlent que la productivité du secteur privé formel n'a pas connu d'améliorations significatives au cours de la période considérée. Même si l'entreprise marocaine moyenne est devenue plus productive au cours de cette période, la main-d'œuvre a eu tendance à se déplacer vers des entreprises moins productives, signe d'inefficiences allocatives. Les

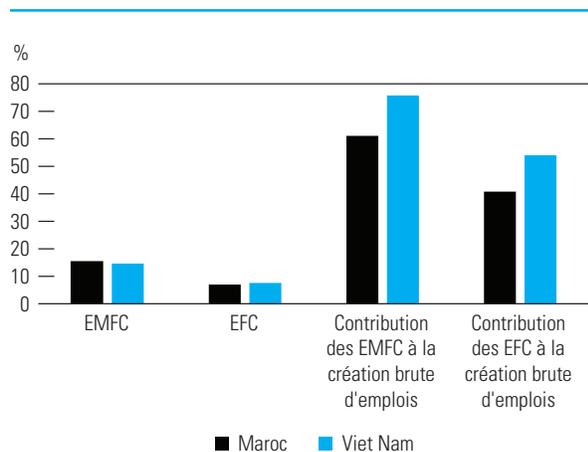
marchés marocains ne récompensent pas les entreprises plus productives, comme en témoigne le fait que les entreprises plus grandes et plus anciennes soient moins productives que leurs homologues plus petites et plus jeunes.

Évolution de la productivité dans le secteur privé formel

Les performances récentes du secteur formel en matière de productivité du travail ont été faibles. Entre 2016 et 2019, la productivité du travail dans le secteur formel a augmenté de 2,2 %, soit une performance inférieure à celle du reste de l'économie, qui a vu la productivité du travail augmenter de 5 % au cours de la même période (Figure 3.11). Cette croissance modérée de la productivité pourrait en partie refléter l'expansion progressive du secteur formel par la formalisation progressive d'entreprises

¹² En raison de problèmes de mesure sur les inputs intermédiaires, il n'a pas été possible d'obtenir des estimations robustes et fiables des fonctions de production sectorielles en utilisant les techniques standard d'estimation des fonctions de production. Ce rapport focalise l'analyse sur la productivité du travail plutôt que sur la PTF, et présente certains résultats basés sur une mesure indirecte de la PTF, qui est estimée comme le résidu d'une régression du logarithme de la valeur ajoutée sur le logarithme de l'emploi et le logarithme du capital, estimée pour chaque branche.

FIGURE 3.10 • Densité et création d'emplois par les entreprises à forte croissance (EFC) et les entreprises à moyenne et forte croissance (EMFC) au Maroc et au Viet Nam.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur l'ensemble de données de l'OMTPME et le projet pilote de base de données PSD de la Banque Mondiale.

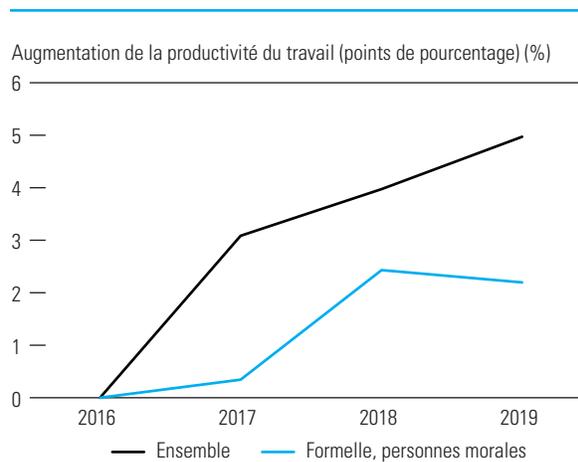
Note : La contribution à la création brute d'emplois est calculée sur la base de la création brute d'emplois entre 2016 et 2019. Les taux de croissance des entreprises utilisés pour identifier les E(M)FC au Maroc et au Viet Nam sont basés sur des écarts par rapport aux moyennes annuelles.

moins productives, ce qui est une évolution positive (encadré 3.3). Toutefois, elle montre également qu'il existe de nombreuses possibilités de promouvoir un processus de croissance de la productivité plus solide et plus soutenu dans le tissu productif marocain. Les politiques publiques devraient viser à promouvoir l'expansion et le développement du tissu des entreprises formelles, en s'attaquant aux principales contraintes qui freinent son potentiel de contribution à la croissance globale et à la création d'emplois.

Entre 2016 et 2019, le secteur privé formel non agricole (au niveau des entreprises) du Maroc est progressivement devenu plus orienté vers les services, une tendance qui a entraîné une augmentation de la productivité du travail.¹³ L'emploi formel dans le secteur privé non agricole a été progressivement réalloué hors

¹³ Ces résultats sont basés sur les changements dans les parts d'emploi sectoriel selon les données de l'OMTPME – qui sont elles-mêmes basées sur les déclarations d'emploi de la CNSS. Ces données couvrant le secteur formel des entreprises uniquement peuvent différer des chiffres basés sur l'ensemble de la population des employés

FIGURE 3.11 • Croissance globale de la productivité du travail par les entreprises personnes morales formelles par rapport à l'ensemble de l'économie.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les indicateurs du développement dans le monde et HCP (ligne noire), et les données administratives au niveau des entreprises marocaines (ligne bleue).

du secteur de la construction (Figure 3.12), qui a perdu 1,9 points de pourcentage de sa part d'emploi formel, au profit du commerce de détail, et des services professionnels et administratifs.

Cette réallocation de l'emploi a eu un effet positif sur la croissance de la productivité du travail, contribuant, toutes choses égales par ailleurs, à une augmentation de 0,8 % de la productivité du travail durant cette période (voir sous-graphe gauche de la figure 3.13). Bien que l'évaluation complète de la contribution de la transformation structurelle dans le secteur formel non agricole nécessiterait une analyse de plus long terme, les résultats présentés dans cette section suggèrent qu'au cours de la période 2016–2019, la réallocation sectorielle de l'emploi entre les secteurs a contribué positivement à la croissance de la productivité du secteur formel non agricole.

Signes de mauvaise allocation des facteurs

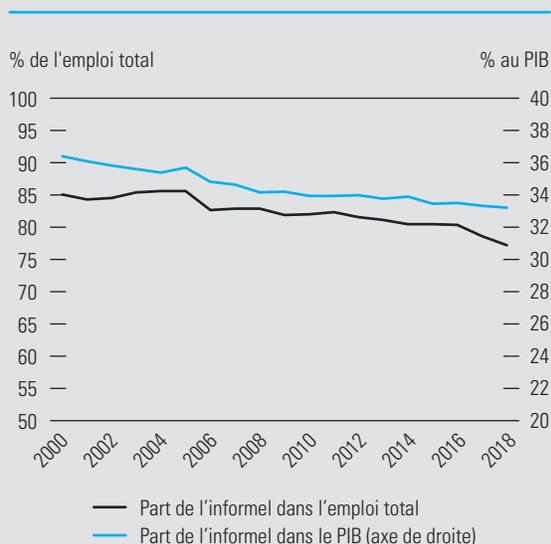
Une baisse de l'efficacité allocative du secteur privé formel a ralenti la croissance de la productivité globale entre 2016 et 2019. La croissance globale

ENCADRÉ 3.3 • L'ÉCONOMIE INFORMELLE AU MAROC

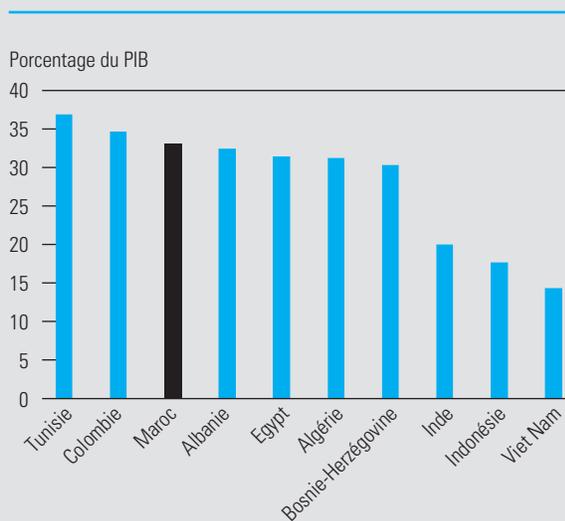
Le Maroc a réalisé des progrès dans la réduction de la taille de son secteur informel ; son poids relatif dans le PIB global et l'emploi total a diminué de 3,3 à 7,3 points de pourcentage et de 7,9 points de pourcentage respectivement (voir encadré figure 3.3.1). Cependant, selon la base de données sur le secteur informel de la Banque Mondiale (Elgin et al., 2021), le secteur informel du Maroc représente entre 28,4 et 33,1 % du PIB selon la méthode utilisée pour son calcul. Ces estimations s'alignent globalement avec les estimations récentes de Bank Al-Maghrib (Lahlou, Doghmi et Schneider, 2020). Le secteur informel emploie 77,2 % de la population active.

Le Maroc a une économie informelle plus importante que la plupart des pays pairs considérés dans cet exercice, à l'exception de la Colombie et de la Tunisie (encadré figure 3.3.2). Lorsqu'on mesure la taille de l'économie informelle par sa contribution au PIB total, celle-ci semble être nettement plus faible dans les trois pays pairs à forte croissance pris comme référence, à savoir l'Inde, l'Indonésie et le Viet Nam. La part de l'emploi informel dans l'emploi total est également plus élevée au Maroc que dans ses pairs d'Afrique du Nord (62,5 % en Égypte et 43,9 % en Tunisie) (Acevedo et autres 2023).

ENCADRÉ FIGURE 3.3.1 • Contribution de l'économie informelle au Maroc à l'emploi et au PIB, de 2000 à 2018.



ENCADRÉ FIGURE 3.3.2 • Part du PIB apportée par le secteur informel au Maroc et dans le groupe de pays de comparaison.



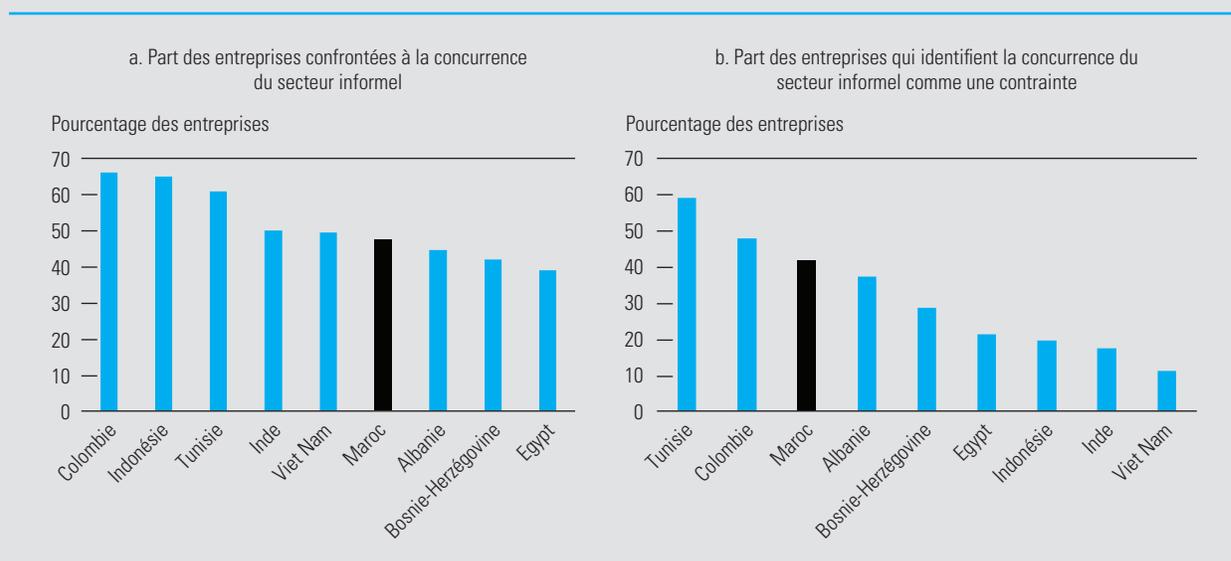
Source : Base de données sur le secteur informel de la Banque Mondiale.

Note : La contribution au PIB a été calculée à l'aide de la méthode MIMIC (Multiple indicators multiple causes model-based).

ENCADRÉ 3.3 • L'ÉCONOMIE INFORMELLE AU MAROC (CONTINUER)

Les entreprises formelles marocaines font face à une concurrence importante du secteur informel, ce qui risque de freiner leur productivité. Selon une étude menée par Amin, Ohnsorge et Okou (2019), utilisant des données d'enquête au niveau des entreprises provenant d'un large éventail de pays, la productivité du travail moyenne des entreprises confrontées à la concurrence du secteur informel est inférieure de 25 % à celle des entreprises qui n'en font pas l'expérience. Selon l'enquête Enterprise Survey de la Banque Mondiale auprès des entreprises, 47 % des entreprises marocaines sont confrontées à une concurrence informelle, qui est proche ou inférieure à celle de la plupart des entreprises des pays pairs aspirationnels pris comme référence (encadré figure 3.3.3, sous-graphe de gauche). Cependant, la part des entreprises marocaines qui considèrent la concurrence du secteur informel comme une contrainte est nettement plus élevée (encadré figure 3.3.3, sous-graphe de droite). Cela indique qu'il est nécessaire de continuer à améliorer les opportunités économiques des entrepreneurs informels ayant le potentiel de se formaliser, et de promouvoir la création d'emplois formels plus nombreux et de meilleure qualité pour les travailleurs informels et les entrepreneurs de subsistance. Le récent rapport de la Banque Mondiale sur l'informalité dans la région MENA (Acevedo et autres, 2023) discute une série d'options politiques qui pourraient être adoptées au Maroc pour atteindre cet objectif.

ENCADRÉ FIGURE 3.3.3 • Concurrence informelle pour les entreprises formelles au Maroc et dans le groupe de pays de comparaison.



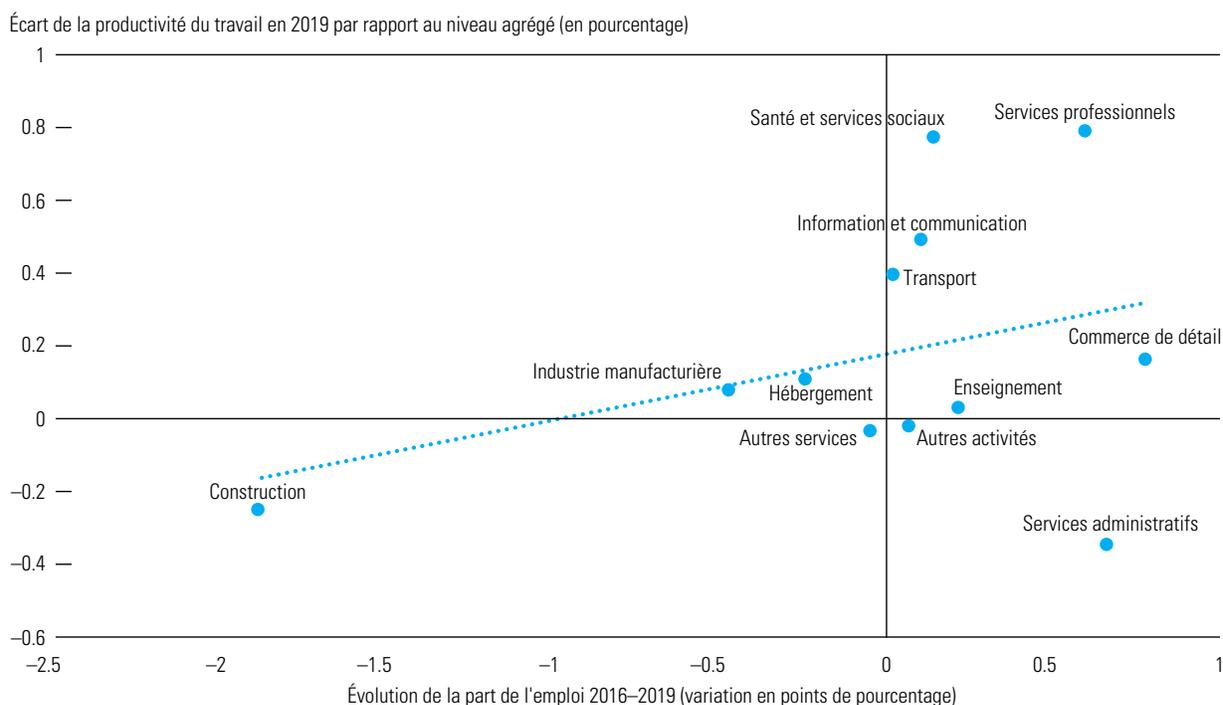
Source : Enterprise Survey (dernière disponible).

a. En 2018, 34 % de l'emploi informel total au Maroc était représenté par des employés informels, et 66 % par des employeurs, des travailleurs familiaux et des travailleurs indépendants (une forme légale d'informalité) (Acevedo et autres., 2023).

de la productivité peut être décomposée en deux éléments : (a) une composante intra-entreprise, qui permet de déterminer si les entreprises deviennent en moyenne plus productives, et (b) une composante inter-entreprises, qui détermine si les facteurs de production sont réalloués des entreprises moins productives vers des entreprises plus productives. Dans le cas du Maroc, la composante intra-entreprise a contribué positivement à la productivité globale

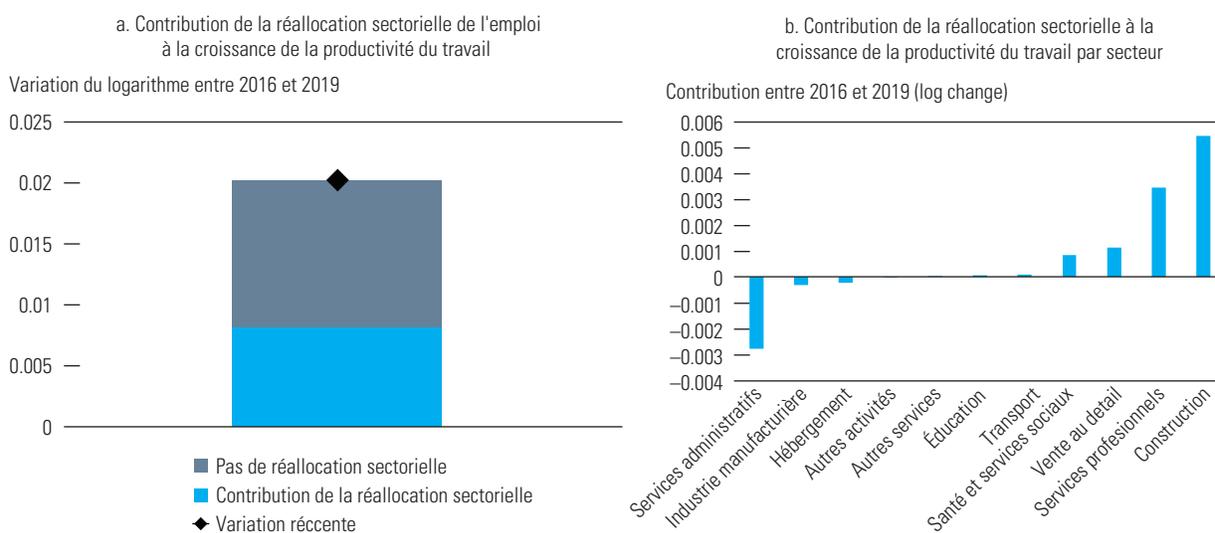
(ligne noire, Figure 3.14, sous-graphe de gauche), montrant des signes d'amélioration générale de l'efficacité productive des entreprises du pays. En contraste, la composante inter-entreprises a contribué négativement à la croissance globale de la productivité, ce qui implique, toutes choses égales par ailleurs, que les entreprises moins productives se sont développées plus rapidement que les entreprises plus productives. Cette détérioration de

FIGURE 3.12 • Réallocation sectorielle de la main-d'œuvre au Maroc entre 2016 et 2019.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME à partir des données administratives marocaines.

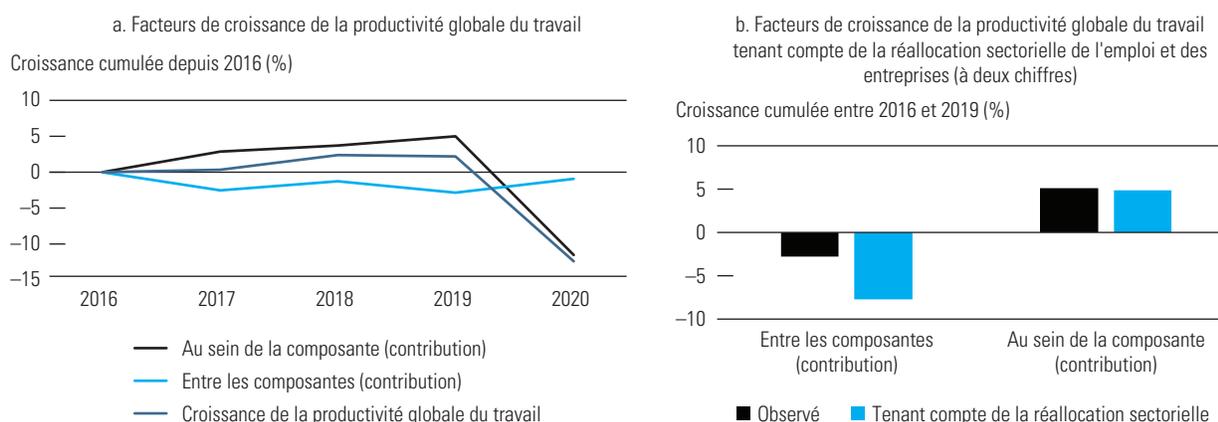
FIGURE 3.13 • Contribution de la transformation structurelle à la croissance de la productivité du travail de 2016 à 2019.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME sur la base des données administratives marocaines.

Note : La croissance contrefactuelle sans redistribution sectorielle de l'emploi est calculée en comparant la productivité globale du travail en 2019 et la productivité globale contrefactuelle obtenue en maintenant les parts d'emploi à leur niveau de 2016 et en les multipliant par les productivités sectorielles de 2019. La contribution de la réallocation des parts d'emploi entre les grands secteurs est alors définie comme la croissance résiduelle de la productivité entre 2016 et 2019.

FIGURE 3.14 • Canaux de croissance de la productivité globale du travail au Maroc.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les données administratives des entreprises personnes morales formelles marocaines.
 Note : Sous-graphe de gauche : la ligne noire correspond à l'évolution de la moyenne simple de la productivité du travail dans les entreprises, la ligne grise représente l'évolution de la moyenne pondérée de la productivité du travail dans les entreprises (pondérée par les niveaux d'emploi), et la ligne bleue représente la différence entre la ligne grise et la ligne noire. La composante « entre » (représentée par la ligne bleue) est une mesure de la covariance entre la productivité des entreprises et la part de l'emploi des entreprises. Les lignes représentent les variations en pourcentage des mesures par rapport à 2016. La productivité de la main-d'œuvre est considérée en logarithmes. Le sous-graphe de droite contrôle la réallocation sectorielle en maintenant la part de l'emploi et la part des entreprises dans chaque branche à deux chiffres à leur niveau de 2019 lors de la décomposition de la croissance de la productivité globale par Olley-Pakes.

l'efficacité allocative a réduit la productivité globale (ligne bleue, Figure 3.14, sous-graphe de gauche).¹⁴ Si l'efficacité allocative était restée constante à son niveau de 2016, la productivité globale du travail dans le secteur formel aurait augmenté de 5 % entre 2016 et 2019, deux fois supérieur au 2,2 % observé.

La baisse de l'efficacité allocative sur la période 2016–2019 apparaît encore plus prononcée lorsqu'on tient compte des changements dans la structure de l'économie et de la réallocation de la main-d'œuvre qui en résulte entre les secteurs. La contribution négative de la composante inter-entreprises est plus importante lorsqu'on ajuste l'effet des changements dans la structure de l'économie et de la réallocation de la main-d'œuvre. En fait, elle était suffisamment forte pour compenser

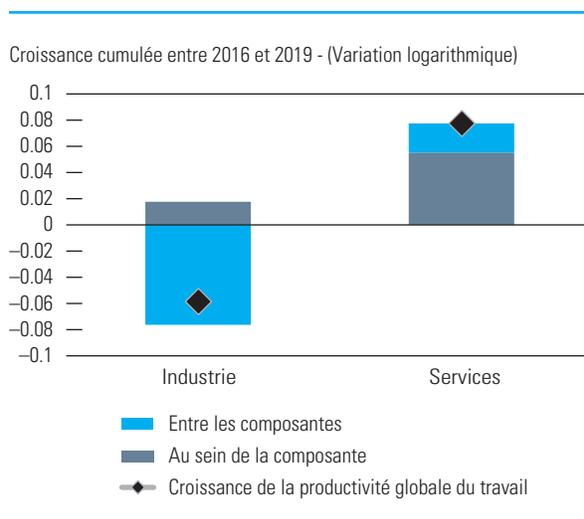
l'augmentation globale de la productivité moyenne des entreprises opérant dans des activités similaires (branches à deux chiffres). Il est essentiel d'inverser cette tendance et de garantir que les entreprises les plus productives puissent se développer et utiliser une plus grande part des ressources productives pour stimuler la croissance future du pays.

La croissance globale de la productivité a été portée principalement par le secteur des services. La productivité du travail dans le secteur des services formels a augmenté de 8 % entre 2016 et 2019 (Figure 3.15). Cette hausse a été alimentée à la fois par une augmentation de l'efficacité productive de la moyenne des entreprises de services et par une (modeste) augmentation de l'efficacité allocative, les entreprises de services les plus productives ayant connu une croissance plus rapide que les entreprises moins productives au cours de la période.

La productivité du travail a baissé dans le secteur manufacturier (incluant la construction), en raison d'une forte baisse de l'efficacité allocative, couplée à un niveau de modernisation insuffisant parmi les entreprises industrielles. Ces tendances suggèrent que les obstacles à la réallocation peuvent être plus prononcés dans le secteur manufacturier et que les entreprises industrielles semblent moins capables

¹⁴ Bien que la pandémie de Covid ait inversé cette tendance – une tendance qui pourrait se produire par exemple si les entreprises plus productives perdaient proportionnellement, en moyenne, moins d'emplois que les entreprises moins productives – il s'agit probablement d'une tendance largement transitoire et cyclique et ne devrait pas être interprétée comme le signe d'un changement structurel des contraintes sous-jacentes limitant l'efficacité des marchés marocains.

FIGURE 3.15 • Décomposition de la croissance de la productivité du travail dans les services et l'industrie (variation cumulée en pourcentage, 2016-2019).



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME basés sur les données administratives des entreprises marocaines.

Note : Les résultats concernent les entreprises personnes morales formelles. L'industrie inclut la construction.

de réaliser des gains d'efficacité. Cette tendance pourrait refléter une baisse de la qualité moyenne du capital physique investi ou un manque d'innovation et d'adoption de nouvelles technologies au niveau de l'entreprise.

Si les entreprises plus anciennes sont en moyenne plus grandes que les plus jeunes, elles ne sont pas plus productives. La croissance de l'emploi dans les entreprises s'accompagne initialement d'une augmentation de la productivité du travail. Cependant, à partir de 5 ans, les données montrent un découplage entre les relations âge-emploi et âge-productivité, avec une taille moyenne qui continue à augmenter alors que la productivité stagne (sous-graphe a, Figure 3.16). Le ralentissement de la croissance de la productivité du travail se reflète également dans la dynamique de la productivité totale des facteurs (ligne noire, sous-graphe b), qui stagne après l'âge de 5 ans, tandis que l'intensité capitaliste des entreprises – définie comme le ratio du capital physique par travailleur – reste relativement stable dans toutes les tranches d'âge. Si l'on restreint l'analyse aux entreprises survivantes, la productivité

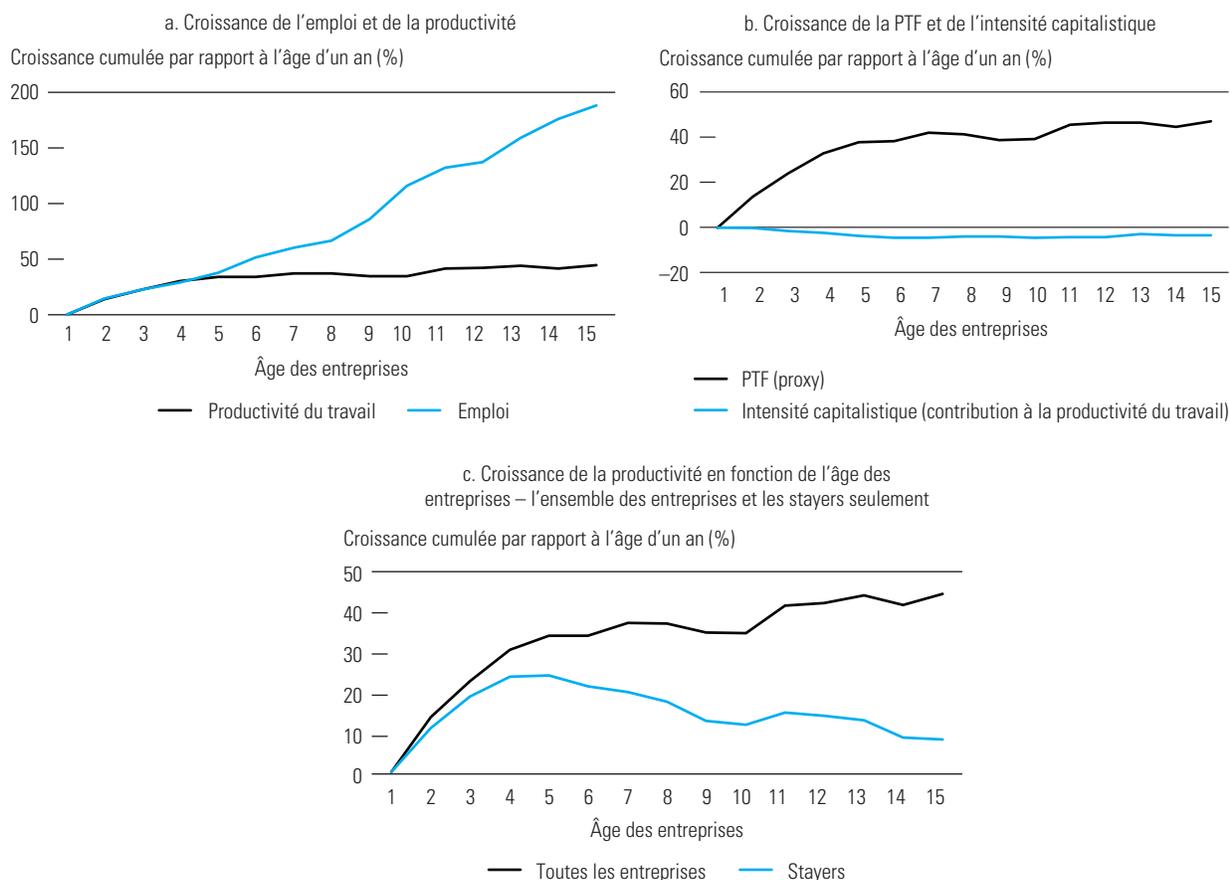
diminue à partir de l'âge de 5 ans (ligne bleue, sous-graphe c). La modeste augmentation globale de la productivité qui se produit avec l'âge (sous-graphe a) est entièrement due à la sortie des entreprises non-productives, tandis que les entreprises plus grandes qui subsistent font preuve d'un dynamisme limité et deviennent moins efficaces à mesure qu'elles vieillissent.

Les entreprises productives marocaines sont susceptibles d'être de taille inférieure à leur potentiel optimal. Les entreprises marocaines ayant la productivité du travail la plus élevée ont tendance à employer moins de travailleurs que les autres entreprises (Figure 3.17, sous-graphe a) mais bénéficient de parts de profits plus élevées que les autres (Figure 3.17, sous-graphe b). Ces entreprises ont donc de plus fortes chances de tirer davantage de bénéfices de leur production. Cela peut se produire parce qu'elles fixent des prix supérieurs à ceux socialement optimaux, ce qui signifie que ces entreprises produisent moins qu'elles ne le feraient si elles étaient confrontées à un niveau plus élevé de pression concurrentielle. Une production plus faible réduit leur demande de main-d'œuvre et les maintient plus petites qu'elles ne devraient l'être de manière optimale.

Les grandes entreprises marocaines semblent avoir peu d'incitations à investir dans l'efficacité. Elles ont tendance à être moins productives que leurs homologues plus petites, les entreprises de taille moyenne étant plus productives au Maroc (Figure 3.18). Cette tendance est observée à la fois lorsque l'on considère la productivité du travail et lorsque l'on considère une mesure proxy de la productivité totale des facteurs. Elle suggère que les grandes entreprises de l'économie marocaine ne sont pas soumises à de fortes pressions concurrentielles et sont donc peu incitées à investir dans l'efficacité et la modernisation.

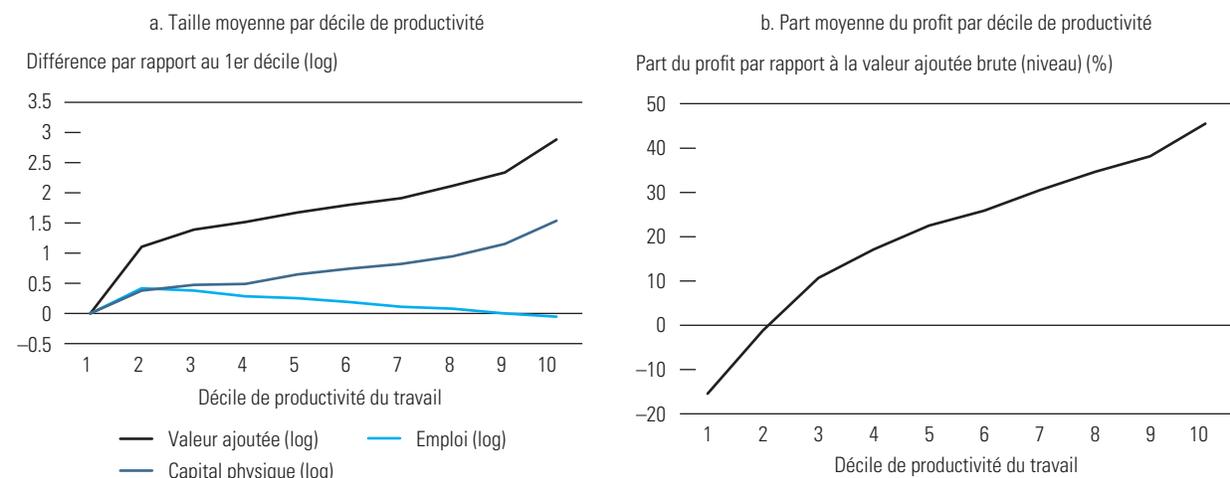
En résumé, les marchés marocains ne semblent pas récompenser les entreprises les plus productives de l'économie. La divergence entre la relation âge-productivité et âge-taille au cours du cycle de vie des entreprises, ainsi que la relation observée entre la taille et la productivité des entreprises, suggère que la dynamique concurrentielle sur les marchés marocains pourrait ne pas être en mesure de réallouer

FIGURE 3.16 • Relation entre l'âge et la productivité des entreprises au Maroc.



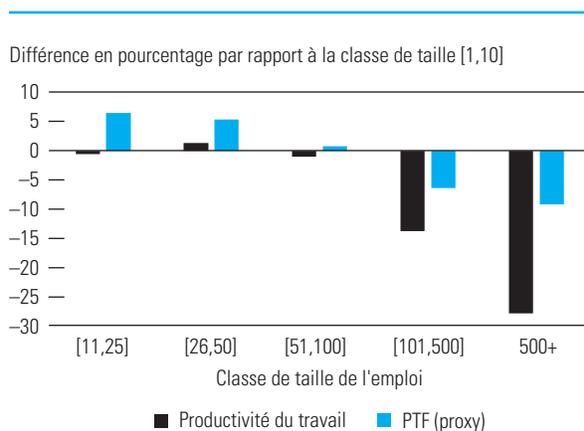
Source : Calculs Banque Mondiale et de l'OMPME basés sur les données administratives des entreprises marocaines.
 Note : Les chiffres sont estimés sur la période 2016–2019, en tenant compte des effets fixes des branches à l'année et à deux chiffres. Les spécifications sont d'abord estimées en logarithmes, puis les résultats sont convertis en taux de croissance estimés. La mesure indirecte de la PTF est obtenue comme résidu d'une régression du logarithme de la valeur ajoutée sur le logarithme de l'emploi et du log-capital, estimée pour chaque branche à deux chiffres. Les « stayers » sont définis comme des entreprises hypothétiques qui restent actives jusqu'à l'âge correspondant sur l'axe des x des graphiques. La croissance de la productivité des personnes qui restent sur le marché est estimée sur la base de la différence estimée des niveaux de productivité à l'âge t entre les entreprises qui sortent à l'âge t+ 1 et les entreprises qui restent actives à l'âge t+ 1. La dernière et la première année (âge 0) d'une entreprise dans les données ne sont pas prises en compte pour l'estimation.

FIGURE 3.17 • Productivité, taille et part des bénéficiés.



Source : Calculs Banque Mondiale et de l'OMPME à partir des données de l'OMPME.
 Note : La part des bénéfices est définie comme le bénéfice avant impôts divisé par la valeur ajoutée brute.

FIGURE 3.18 • Comparaison de la productivité entre les différentes tailles d'entreprises.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME à partir des données de l'OMTPME.

Note : La mesure proxy de la PTF est obtenue comme résidu d'une régression du logarithme de la valeur ajoutée sur le logarithme de l'emploi et du logarithme du capital, estimée pour chaque branche.

de manière efficiente les ressources productives entre les entreprises. En conséquence, des gains de productivité considérables restent inexploités. L'identification et la correction des obstacles existants à une réallocation efficiente des ressources devraient donc constituer un élément essentiel de la stratégie du Maroc pour stimuler la croissance économique et la création d'emplois.

Facteurs de croissance de la productivité du secteur privé

La littérature identifie divers facteurs qui entravent généralement la performance du secteur privé, parmi lesquelles : (i) un environnement concurrentiel et des affaires sous-optimal (Cusolito et Maloney 2018 ; Dieppe 2021) ; (ii) une faible qualité du capital et l'adoption insuffisante de la technologie (Cusolito, Lederman et Peña 2020) ; (iii) un accès inadéquat au financement (Levine et Warusawitharana 2021). Cette section examine comment ces facteurs peuvent expliquer la prépondérance des petites entreprises, la lente croissance des entreprises, le plafonnement des gains de productivité et le problème de l'allocation inefficace des facteurs au Maroc.

Contraintes liées à la concurrence et à l'environnement des affaires

L'environnement concurrentiel du Maroc semble favoriser de manière disproportionnée les entreprises déjà établies. A partir du moment où les entreprises marocaines atteignent un certain âge et une certaine taille, la productivité perd de sa pertinence en tant que facteur déterminant de leur capacité future à croître. Au contraire, l'environnement concurrentiel semble permettre aux entreprises déjà établies de compter sur leur pouvoir de marché pour survivre et se développer. Dans un contexte où les entreprises plus âgées font face à peu de pressions concurrentielles, les incitations à innover et à devenir plus efficaces, sont plus faibles. Cela pourrait aussi décourager les entrepreneurs potentiels d'entrer sur le marché et de défier les entreprises déjà établies. Une analyse microéconomique sur les marges et de la concentration au niveau sectoriel permettrait de mieux comprendre l'environnement concurrentiel dans lequel évoluent les entreprises marocaines.

Le Maroc commence à faire des progrès substantiels dans la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles à la suite de l'opérationnalisation du Conseil de la Concurrence en 2018 et de la modification de la loi sur la concurrence à la mi-2023. Cependant, il reste encore des efforts à fournir pour égaliser les opportunités pour tous les acteurs du marché. Les politiques publiques ont permis de promouvoir et de soutenir avec succès les investissements directs étrangers (IDE) et les projets d'investissement à grande échelle au cours des dernières années. Les entreprises moins grandes ont peut-être été désavantagées sur le plan concurrentiel par l'émergence de grands « champions » sectoriels (IFC, 2019). Pour garantir davantage d'équité, il est nécessaire de veiller à ce que les mécanismes de soutien aux entreprises mis en place par l'État marocain n'exacerbent pas les dynamiques divergentes qui caractérisent différents segments d'entreprises du secteur privé et de créer les conditions nécessaires pour permettre aux entreprises de taille moyenne de croître plus rapidement. Une revue approfondie de la réglementation du marché des produits, ainsi que des évaluations de l'impact des incitations prévues par la

charte d'investissement et des divers mécanismes de soutien en place aideraient à identifier et à corriger les contraintes spécifiques auxquelles ces entreprises font face tout au long de leur cycle de vie. La réforme fiscale en cours devrait également contribuer à éliminer les distorsions associées au système fiscal (voir encadré 3.4).

Le rôle de l'accumulation de capital et de l'adoption des technologies

L'intensité capitalistique croissante du secteur privé formel qui a précédé la pandémie a eu un impact limité sur la productivité. La valeur moyenne du capital physique installé par travailleur salarié a augmenté de

ENCADRÉ 3.4 • LE RÉGIME FISCAL MAROCAIN EN MATIÈRE D'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS.

Les régimes d'imposition des sociétés comprennent souvent des taux statutaires variés, ainsi qu'une multitude de déductions, d'exonérations et d'autres types de dépenses fiscales. En conséquence, le taux effectif de l'impôt sur les sociétés (IS) appliqué aux entreprises individuelles peut présenter des variations substantielles, ce qui incite les entreprises à prendre des décisions qui minimisent le montant total des paiements au titre de l'impôt sur les sociétés. Des distorsions apparaissent lorsque ces décisions sont associées à des externalités négatives pour l'économie en général.

Plusieurs études analysent ces distorsions. Bachas et autres (2023) constatent que les systèmes d'impôt sur les sociétés ont tendance à pénaliser les entreprises de taille moyenne car les taux effectifs de l'impôt sur les sociétés sont généralement plus bas pour les petites, qui bénéficient de taux statutaires plus faibles, et pour les grandes entreprises, qui profitent davantage des incitations fiscales. Benedek et autres (2017) constatent que les incitations fiscales allouées en fonction de la taille de l'entreprise peuvent décourager la croissance des entreprises lorsqu'elles ne ciblent pas la recherche et le développement, avec des impacts négatifs sur la productivité globale.

Au cours des années 2010, le Maroc a adopté un système progressif d'impôt sur les sociétés, avec un taux marginal qui augmentait avec les bénéfices nets des entreprises. Les taux d'imposition variaient également entre les entreprises industrielles et non industrielles, ces dernières payant généralement un impôt sur les sociétés plus élevé, tandis que les entreprises des zones industrielles bénéficiaient de préférences. Les sociétés financières et d'assurance sont assujetties à un taux de 37 %, tandis que les sociétés de Casa Finance City paient 15 %. La réforme fiscale en cours vise à converger vers un taux uniforme de 20 % pour la plupart des entreprises d'ici 2026 (voir table ci-dessous).

ENCADRÉ TABLE 3.4.1 • Le taux d'impôt sur les sociétés dans le cadre de la réforme en cours 2022-2026 (pourcentage).

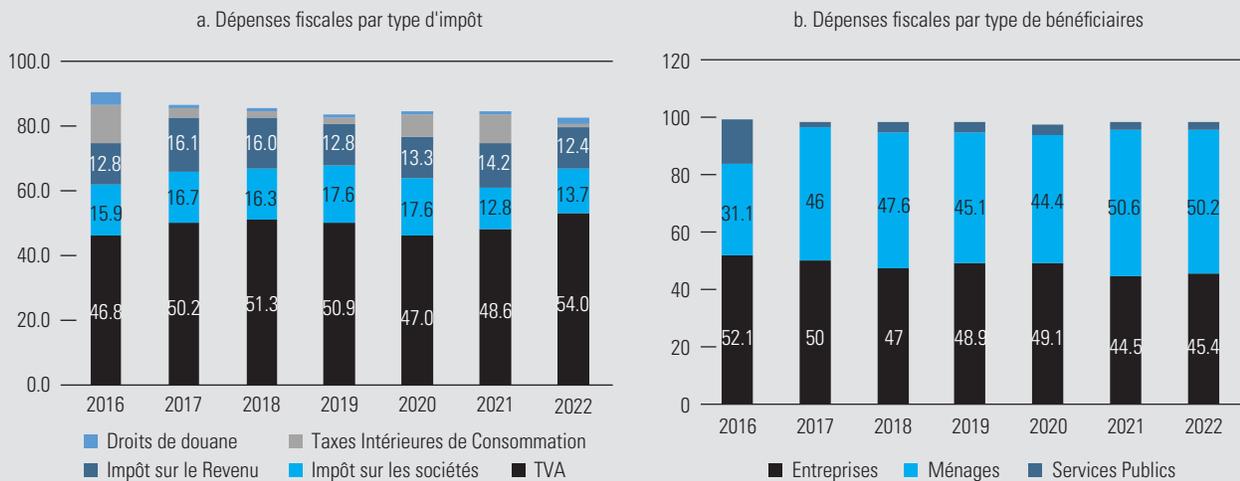
	2022	2023	2024	2025	2026
Entreprises non industrielles dont le bénéfice net est inférieur à 0,3 million de dirhams	10,00 %	12,5 %	15,00 %	17,5 %	20,00 %
Entreprises non industrielles dont le bénéfice net est compris entre 0,3 et 100 millions de dirhams	20,00 %	20,00 %	20,00 %	20,00 %	20,00 %
Entreprises industrielles dont le bénéfice net est inférieur à 0,1 million de dirhams	26,00 %	24,5 %	23,00 %	21,5 %	20,00 %
Entreprises industrielles dont le bénéfice net est compris entre 1 et 100 millions de dirhams	31,00 %	28,25 %	25,5 %	22,75 %	20,00 %
Entreprises de Casa Finance City et des zones d'accélération industrielle dont les bénéfices nets sont inférieurs à 100 millions de dirhams	15,00 %	16,25 %	17,5 %	18,75 %	20,00 %
Entreprises industrielles dont le bénéfice net est supérieur à 100 millions de dirhams	31,00 %	32,00 %	33,00 %	34,00 %	35,00 %
Entreprises dont le bénéfice net est supérieur à 100 millions de dirhams	20,00 %	23,75 %	27,5 %	31,25 %	35,00 %
Entreprises de Casa Finance City et des zones d'accélération industrielle dont les bénéfices nets sont supérieurs à 100 millions de dirhams	15,00 %	20,00 %	25,00 %	30,00 %	35,00 %
Sociétés financières et d'assurance	37,00 %	37,75 %	38,5 %	39,25 %	40,00 %

(continuer)

ENCADRÉ 3.4 • LE RÉGIME FISCAL MAROCAIN EN MATIÈRE D'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS. (CONTINUER)

Le système fiscal du Maroc comprend plusieurs incitations qui bénéficient aux entreprises, dont certaines seront progressivement supprimées dans le cadre de la réforme fiscale en cours. En 2022, les dépenses fiscales associées à l'impôt sur les sociétés représentaient 13,7 % d'un total de 37,8 milliards de dirhams (3 % du PIB), surpassées seulement par les dépenses fiscales liées à la taxe sur la valeur ajoutée (voir Figure 3.4.1, sous-graphe a). Cependant, près de la moitié des dépenses fiscales totales ont bénéficié aux entreprises plutôt qu'aux ménages au cours des dernières années. Une recherche basée sur les données de l'OMTPME pourrait aider à déterminer si ce système coûteux de dépenses fiscales a eu un impact positif sur la dynamique des entreprises.

ENCADRÉ FIGURE 3.4.1 • Dépenses fiscales au Maroc, 2016-2022.



Source : MEF.

12 % entre 2016 et 2019, (sous-graphe a, Figure 3.19). Cependant, les effets de cette accumulation de capital sur la productivité ont été modérés (sous-graphe b, Figure 3.19), ce qui suggère que le capital n'a pas été utilisé de manière efficiente ou que la qualité moyenne du capital investi a été sous-optimale au cours de cette période.

Une adoption insuffisante des nouvelles technologies peut avoir un impact négatif sur la qualité du capital installé, et donc sur la productivité du secteur privé formel. Une forte corrélation positive a été constatée à l'international entre l'adoption de la technologie et la productivité des entreprises.¹⁵ La collecte d'informations plus détaillées sur le type et la qualité du capital physique utilisé par les entreprises marocaines pourrait contribuer à éclairer

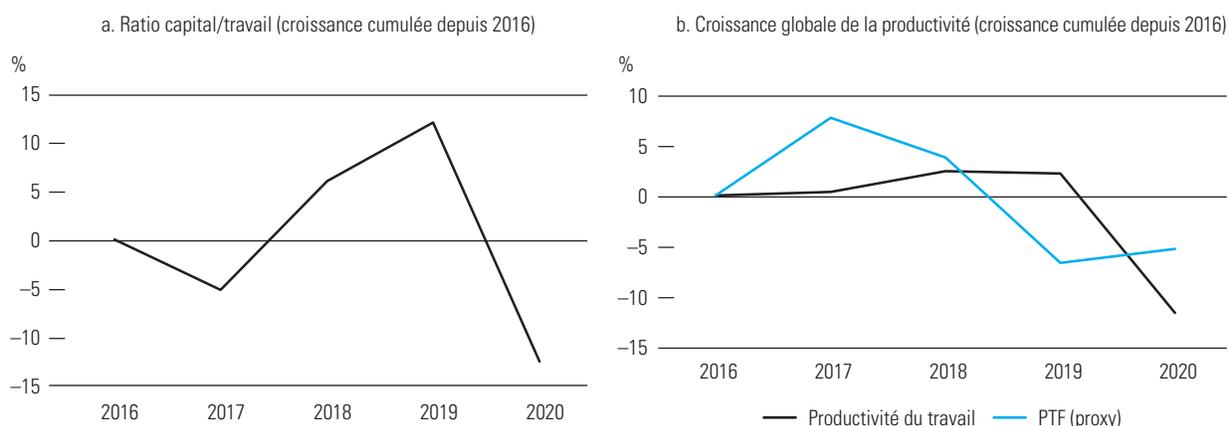
¹⁵ Voir, par exemple, Cirera, Comin et Cruz (2022).

les politiques publiques axées sur la productivité, la croissance et la création d'emplois. L'Enquête sur l'adoption des technologies par les entreprises, en cours de réalisation par la Banque Mondiale au Maroc, pourra éclairer sur les barrières rencontrées par les entreprises de divers secteurs pour l'adoption de technologies et identifier des pistes pour faciliter cette adoption.

Accès inadéquat au financement

Malgré la taille relativement importante de son système bancaire, les entreprises marocaines considèrent l'accès au financement comme une contrainte majeure pour leurs activités. Le crédit au secteur privé est plus important au Maroc que dans tous les autres pays de référence utilisés dans cet exercice à l'exception du Viet Nam (Figure 3.20, sous-graphe a). Toutefois,

FIGURE 3.19 • Accumulation du capital physique et de productivité au Maroc, 2016-20.



Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPME sur la base des données administratives marocaines.

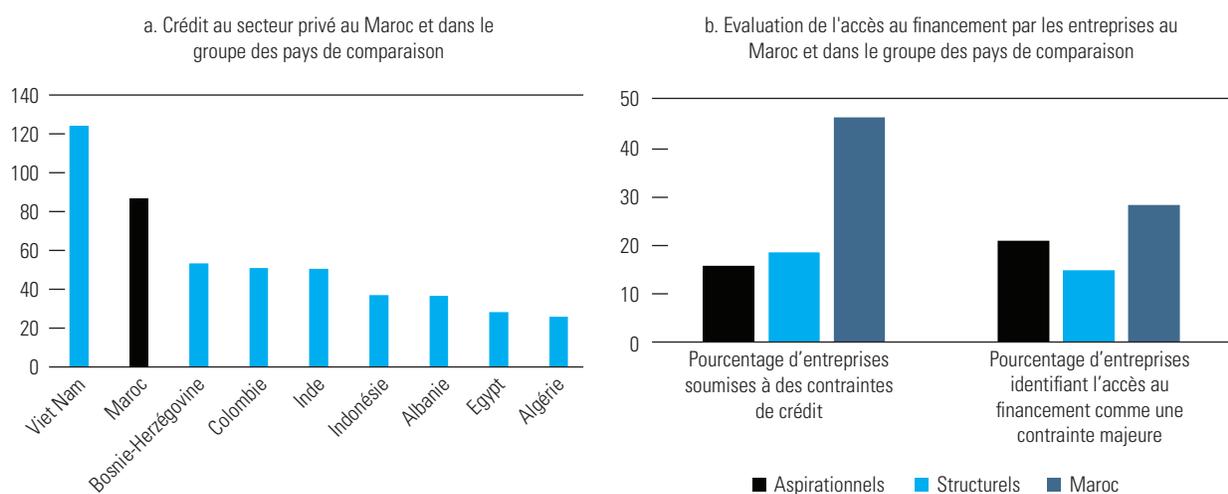
Note : Les résultats concernent les entreprises personnes morales formelles pour lesquelles il est possible de calculer la PTF. Le proxy de la PTF est obtenue comme résidu d'une régression du logarithme de la valeur ajoutée sur le logarithme de l'emploi et du log-capital, estimée pour chaque branche à deux chiffres.

selon l'Enterprise Survey de la Banque Mondiale, les entreprises marocaines continuent de percevoir le manque d'accès au crédit comme une contrainte pour leurs activités : en 2019, 47 % des entreprises interrogées considéraient que l'accès au crédit était contraignant, tandis que 28 % ont indiqué que le manque d'accès à des sources de financement externes constituait une contrainte majeure (Figure 3.20, sous-graphe b). Cela suggère une

concentration des prêts bancaires dans une part réduite des entreprises principalement de grande taille.

Bien que les entreprises plus jeunes et de plus petite taille aient davantage besoin de financements extérieurs, elles ont moins recours aux prêts bancaires que les entreprises plus grandes et plus anciennes, signe de difficulté d'accès au crédit. Les données administratives de l'OMTPME confirment que l'accès au crédit

FIGURE 3.20 • Taille du système financier et perceptions de l'accès au financement au Maroc.

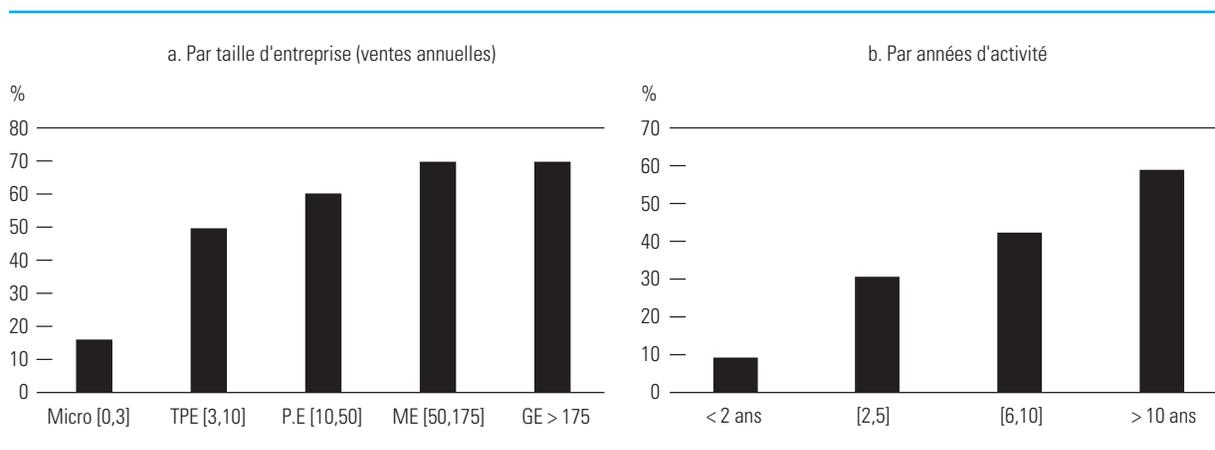


Source : Indicateurs du (WDI) et Enquête Survey de la Banque Mondiale.

des entreprises marocaines est asymétrique et concentré pour les entreprises plus anciennes et plus grandes (Figure 3.21). Entre 2016 et 2019, seulement 16 % des entreprises comptant moins de 4 employés et 50 % des entreprises comptant entre 4 et 10 employés avaient un contrat de crédit actif avec une institution financière, contre 70 % des entreprises comptant au moins 50 employés. Le taux d'utilisation du crédit bancaire augmente avec l'âge, 59 % des entreprises de plus de 10 ans ayant un

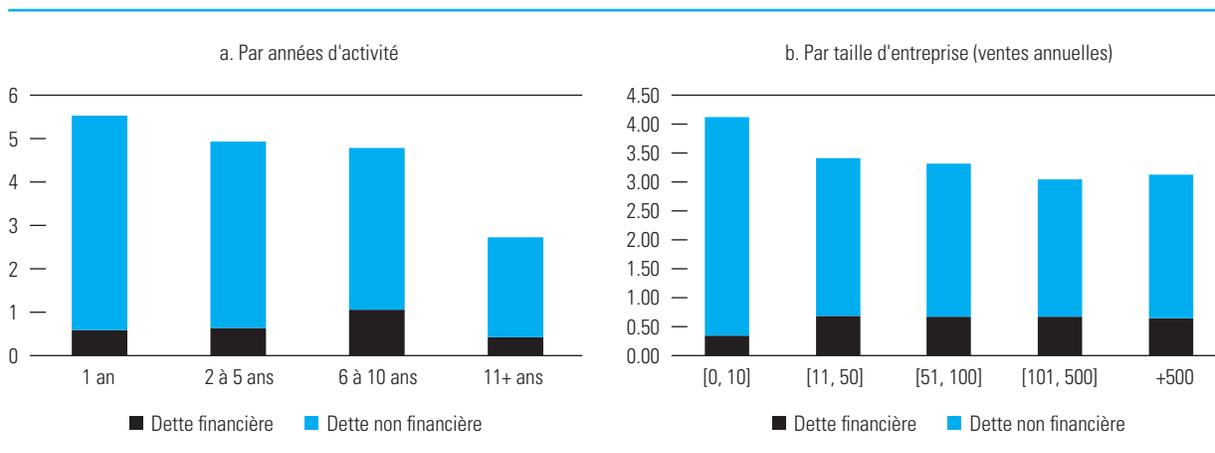
contrat de crédit actif contre 31 % des entreprises de 2 à 5 ans. Parce qu'elles ont un accès plus limité au crédit, les entreprises plus jeunes et plus petites ont tendance à recourir à d'autres sources de crédit (comme le crédit aux fournisseurs). En effet, les prêts bancaires ne représentent en moyenne que 8,3 % de la dette globale des entreprises employant jusqu'à 10 employés, contre une moyenne de 20,6 % pour les entreprises de plus de 500 employés (Figure 3.22). Des recherches antérieures ont également documenté

FIGURE 3.21 • Pourcentage d'entreprises marocaines ayant accès au crédit, par taille et âge de l'entreprise.



Source : Calculs Banque Mondiale et 'OMTPME basés sur les données administratives des entreprises marocaines.

FIGURE 3.22 • Dette financière et non financière des entreprises marocaines, selon la taille de l'entreprise et le nombre d'années d'activité, 2019.

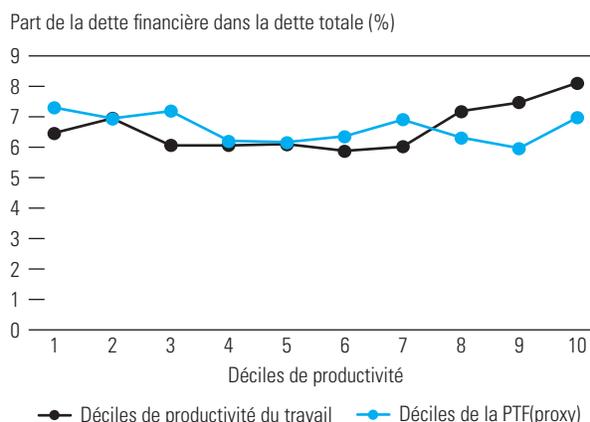


Source : Calculs Banque Mondiale et 'OMTPME basés sur les données administratives des entreprises marocaines.

les problèmes rencontrés par les petites entreprises au Maroc pour accéder au crédit.¹⁶

Le crédit bancaire est faiblement corrélé à la productivité des entreprises, ce qui suggère que les entreprises plus productives ne sont pas plus susceptibles d'accéder au crédit que les entreprises moins productives (Figure 3.23). Dans l'ensemble, les données indiquent que l'asymétrie dans l'accès des entreprises au crédit au Maroc est susceptible d'être un facteur limitant le plein potentiel du secteur privé dans le pays. Une analyse approfondie du marché du crédit aux entreprises au Maroc – y compris une

FIGURE 3.23 • Crédit et productivité des entreprises.



¹⁶ Le rapport annuel OMTPE 2023 souligne la dépendance disproportionnée des entreprises marocaines à l'égard de la dette non financière (OMTPE 2023). En 2021, la dette financière représentait en moyenne seulement 15,9 % de la dette des entreprises marocaines, bien en dessous des niveaux observés dans les pays à revenu élevé comme l'Allemagne (44,9 %) et la France (36,6 %). Le rapport 2019 de Bank Al-Maghrib note que l'utilisation de pratiques informelles et de l'argent liquide—qui réduit la disponibilité des informations sur les activités des entreprises et augmente les asymétries informationnelles entre les banques et les entreprises—constitue un facteur qui rend plus difficile l'accès au crédit pour les petites entreprises. Les jeunes entreprises font face à des contraintes supplémentaires, car de grandes asymétries informationnelles sont associées à un collatéral et/ou des garanties limités

Source : Calculs de la Banque Mondiale et de l'OMTPE basés sur les données administratives des entreprises marocaines.
 Note : La mesure proxy de la PTF est obtenue comme résidu d'une régression du logarithme de la valeur ajoutée sur le logarithme de l'emploi et du logarithme du capital, estimée pour chaque branche à deux chiffres.

analyse plus approfondie des micro-données relatives au crédit de l'OMTPE – couplée à un examen détaillé de la réglementation et des pratiques financières dans le pays pourrait fournir des recommandations concrètes pour aborder ce problème. Elle pourrait également être utilisée pour analyser l'impact des différents programmes introduits par les autorités pour soutenir les PME.



CONCLUSIONS ET PISTES DE RECHERCHE FUTURES

Les performances récentes du secteur privé marocain en matière d'amélioration de la productivité ont été modestes. En collaboration avec l'OMTPME, le présent rapport s'appuie sur une base de données microéconomiques pour générer des indicateurs qui mettent en lumière les tendances et la dynamique de la productivité dans le secteur des entreprises formelles privées au Maroc. L'analyse révèle plusieurs tendances. Tout d'abord, les entreprises marocaines peinent à croître, à se développer et à challenger les entreprises plus grandes et plus âgées déjà établies, ce qui pourrait contribuer à l'insuffisance de la dynamique de création d'emplois formels. Deuxièmement, l'augmentation significative du nombre d'entreprises, si elle est positive, pourrait ne pas rendre fidèlement compte de la dynamique sous-jacente du secteur privé, car elle intègre une forte part d'entreprises inactives mais non radiées. Troisièmement, la croissance de la productivité a stagné ces dernières années, en grande partie en raison d'une réallocation inefficace des facteurs, qui ont tendance à être détournées vers des entreprises moins productives. En outre, il semble que les entreprises plus grandes

et plus âgées soient moins productives que leurs homologues plus petites et plus jeunes, ce qui indique d'éventuels freins à la dynamique de concurrence au sein des marchés.

La dynamique insuffisante du secteur privé a des implications majeures au niveau macroéconomique. La croissance économique a eu tendance à s'essouffler depuis le début des années 2010 et est aujourd'hui insuffisante pour répondre aux aspirations de créations de richesse et d'emplois. Cela s'explique en grande partie par la faible contribution de la productivité à la croissance. Sur le long terme, la productivité est le principal déterminant du niveau de revenu des pays, ce qui signifie que la mise en œuvre de politiques et de réglementations favorisant des investissements productifs par l'innovation et l'efficacité devrait être une priorité pour les autorités. Dans ce contexte de baisse des taux de croissance, les marchés du travail s'avèrent incapables d'absorber une population croissante en âge de travailler, ce qui entraîne une hausse continue de l'inactivité et du chômage, notamment chez les femmes et les jeunes. L'amélioration de la dynamique du secteur privé est essentielle à la création d'emplois formels au Maroc.

Le rapport a également identifié plusieurs causes potentielles de la faible performance en matière de productivité du secteur privé marocain. Celles-ci incluent l'absence des lacunes dans l'environnement des affaires, et l'accès asymétrique à des ressources clés tels que le financement, le capital et la technologie.

La base de données de l'OMTPME consolidant diverses données de sources administratives fournit une base solide pour la conduite d'analyses empiriques qui permettraient de mieux comprendre ces contraintes et d'éclairer la conception de politiques qui pourraient contribuer à renforcer la dynamique des entreprises au Maroc. Les équipes de la Banque Mondiale et de l'OMTPME ont envisagé d'étendre comme suit les travaux d'analyse décrits dans le présent rapport :

- Examiner de plus près le paysage concurrentiel, en analysant la concentration et de la réglementation des marchés, et leur corrélation avec la dynamique observée dans le secteur formel des entreprises.
- Désagréger l'analyse présentée dans le présent rapport afin d'identifier les différences par secteur dans les évolutions récentes de la productivité et de la dynamique des entreprises. Cette variation pourrait être ensuite liée à une réglementation spécifique des marchés de produits, dont une revue systématique est en cours de préparation par la Banque Mondiale.
- Examiner de façon plus granulaire les dynamiques de l'emploi dans le secteur des entreprises formelles, en identifiant les caractéristiques des entreprises les plus créatrices d'emplois (notamment féminin), étudiant comment les tendances de la productivité au niveau des entreprises sont liées à la création d'emplois, déterminant si les entreprises plus productives offrent des salaires plus élevés, et examinant comment la part du revenu du travail dans la valeur ajoutée totale a évolué et ce qui explique ces changements.
- Utiliser l'ensemble de données de l'OMTPME pour examiner le cadre incitatif induit par des politiques publiques spécifiques, y compris la structure de l'impôt sur les sociétés ; les incitations fiscales ; les programmes de soutien aux entreprises, y compris les programmes actifs du marché du travail ; et le rôle des entreprises publiques sur les marchés clés.
- Collecter des données plus fines sur la nature et la qualité du capital physique utilisé par les entreprises marocaines. L'enquête en cours par la Banque Mondiale sur l'adoption de technologies pourrait informer sur ce point.
- Utiliser l'ensemble de données pour étudier les causes sous-jacentes de l'accès au financement asymétrique au Maroc, notamment les raisons pour lesquelles les entreprises plus jeunes et plus productives jouissent de moins d'accès au crédit.
- Identifier les facteurs qui distinguent les entreprises marocaines exportatrices ; décrire comment leur performance diffère de celle des entreprises non exportatrices ; analyser la relation entre les exportations et l'emploi ainsi que les salaires au niveau de l'entreprise ; déterminer si les investissements directs étrangers ont contribué à de meilleurs emplois et à des salaires plus élevés et/ou ont servi de catalyseur pour d'autres secteurs en fournissant des composants ou des intrants.

RÉFÉRENCES

- Acevedo, Gladys, et al. 2023. *Informality and Inclusive Growth in the Middle East and North Africa. Middle East and North Africa Regional Development Report*. World Bank.
- Amin, Mohammad, Franziska L. Ohnsorge, and Cedric Okou. 2019. *Castig a Shadow: Productivity of Formal Firms and Informality*. *World Bank Policy Research Working Paper 8945*.
- Bachas, Pierre, Anne Brockmeyer, Roel Dom, and Camille Semelet. 2023. *Effective Tax Rates and Firm Size*. Policy Research Working Paper 10312, World Bank, Washington, DC.
- Bank Al-Maghrib. 2019. *Rapport annuel sur les infrastructures des marches financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et les initiatives d'inclusion financière: Exercice 2018, Morocco*.
- Benedek, Dora, Nina Budina, Pragyana Deb, Borja Gracia, Sergejs Saksonovs, and Anna Shabunina. 2017. "The Right Kind of Help? Tax Incentives for Staying Small." IMF Working Paper WP/17/139, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Cirera, Xavier, Diego Comin, and Marcio Cruz. 2022. *Bridging the Technological Divide. Technology Adoption by Firms in Developing Countries*. Washington DC: World Bank.
- Cusolito, Ana Paula, Daniel Lederman, and Jorge Peña. 2020. "The Effects of Digital-Technology Adoption on Productivity and Factor Demand. Firm-Level Evidence from Developing Countries." Policy Research Working Paper Series 9333, World Bank, Washington, DC.
- Cusolito, Ana Paula, and William F. Maloney. 2018. *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington, DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/30588>.
- Dieppe, Alistair. 2021. *Global Productivity: Trends, Drivers, and Policies*. Washington, DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/34015>.
- Grover Goswami, Arti, Denis Medvedev, and Ellen Olafsen. 2019. *High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies*. World Bank, Washington, DC.
- Hsieh, Chang-Tai, and Peter J. Klenow. 2014. The Life Cycle of Plants in India and Mexico. *Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1035-1084.
- IFC (International Finance Corporation). 2019. *Creating Markets in Morocco. A Second Generation of Reforms: Boosting Private Sector Growth, Job Creation and Skills Upgrading*. Report 32402. Washington, DC: World Bank Group.
- Kose, M.A., and F. Ohnsorge. 2023. *Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations, and Policies*. Washington, DC: World Bank.
- Lahlou, Kamal & Doghmi, Hicham & Schneider, Friedrich, 2020. "The Size and Development of the Shadow Economy in Morocco," Document de travail 2020-3, Bank Al-Maghrib, Département de la Recherche.

- Levine, Oliver, and Missaka Warusawitharana 2021. "Finance and Productivity Growth: Firm-Level Evidence." *Journal of Monetary Economics* 117(C): 91–107.
- Lopez-Acevedo, Gladys, Gordon Betcherman, Ayache Khellaf, and Vasco Molini. 2021. Morocco's Jobs - Landscape: Identifying Constraints to an Inclusive Labor Market. Development Spotlight. Washington, DC: World Bank.
- Ministère des Finances. 2020. *Recueil annuel des instruments d'appui à l'entreprenariat*, Morocco
- Nasr, Sahar Ahmed. 2020. *Egyptian Women Workers and Entrepreneurs: Maximizing Opportunities in the Economic Sphere*. Directions in Development. Washington, DC: World Bank Group.
- Ohnsorge, Franziska, and Shu Yu, eds. 2022. *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies*. Washington, DC: World Bank.
- OMTPME. 2023. Annual Report 2023 Edition, Morocco.
- World Bank, forthcoming a. Investment Climate Assessment 2.0: Diagnostic Manual. Washington, DC.
- World Bank, forthcoming b. Investment Climate Assessment 2.0: Synthesis Report. Washington, DC.
- World Bank, forthcoming c. World Development Report 2024. Washington, DC.
- World Bank. 2020 a. Morocco: Skills Development for Employment: The Role of Vocational and Technical Training. Washington, DC.
- World Bank. 2020 b. *Disrupting Higher Education in Morocco: Options for a More Effective, Equitable, and Financially Sustainable Higher Education System*. Unpublished Strategic Policy Note.
- World Bank. 2022. *Overcoming Barriers to Youth Employment in Morocco: An In-Depth Diagnosis and Policy Implications*. Washington, DC.
- World Bank. 2023. *Morocco Economic Monitor: From Resilience to Shared Prosperity*. Washington, DC.

ANNEXE DES DONNÉES UTILISÉES POUR L'ANALYSE

TABLEAU A.1 • Données utilisées pour l'analyse

Source des données :	Description:
OMTPME data	<p>Les données de l'OMTPME sont un recueil de micro données au niveau des entreprises élaborées et tenues à jour par l'OMTPME. L'OMTPME est basée sur des ensembles de données brutes obtenues auprès de plusieurs organismes et institutions publics, qui sont ensuite traités et élaborés par l'OMTPME afin d'être utilisés pour des analyses économiques. Les fournisseurs de données de l'OMTPME sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direction Générale des Impôts (<i>DGI</i>) • Caisse Nationale de la Sécurité Sociale (<i>CNSS</i>) • Banque Centrale (<i>Bank Al-Maghrib</i>) • Ministère de l'Industrie et du Commerce (<i>MIC</i>) • Agence Nationale pour la Promotion des PME (<i>Maroc PME</i>) • Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (<i>OMPIC</i>)
Indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale	<p>Base de données de statistiques agrégées gérée par la Banque Mondiale. Le rapport utilise les séries suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valeur ajoutée agrégée et sectorielle par travailleur : NV. IND. TOTL. KD; NV. SRV. TOTL. KD; NV. AGR. TOTL. KD; NV. IND. EMPL. KD; NV. SRV. EMPL. KD; NV. AGR. EMPL. KD. • PIB par habitant : NY. PIB. Le PCAP. KD. • Comptabilité de la croissance • Crédit au secteur privé

(continuer)

Source des données :	Description:
Base de données de la Banque mondiale sur l'entrepreneuriat	La base de données de la Banque Mondiale sur l'entrepreneuriat rassemble des informations sur le nombre de sociétés à responsabilité limitée (SARL) dans la plupart des pays du monde. Il enregistre également des informations sur le genre du propriétaire et des cadres supérieurs de ces entreprises.
Projet pilote de base de données de la Banque Mondiale sur la dynamique du secteur privé (PSDD)	Le PSDD est une base de données mondiale de statistiques sur la dynamique des affaires et la productivité du secteur des entreprises actuellement en cours d'élaboration dans le cadre du projet de diagnostic du climat de l'investissement 2.0. Le PSDD contient des statistiques comparables pour plusieurs pays basées sur des données administratives ou des recensements au niveau des entreprises.
Données de l'Enterprise Survey de la Banque Mondiale auprès des entreprises	L'Enterprise Survey de la Banque Mondiale auprès des entreprises est une enquête administrée par la Banque Mondiale au niveau des entreprises et régulièrement menée dans tous les pays du monde.
Perspectives de l'économie mondiale (WEO) du FMI	La base de données WEO DU FMI est une base de données mondiale de statistiques agrégées gérée et régulièrement mise à jour par le FMI. La base de données des perspectives de l'économie mondiale du FMI est utilisée pour le rapport ordinaire du FMI sur les perspectives de l'économie mondiale.
Statistiques de l'OCDE	La base de données statistiques de l'OCDE est une base de données de statistiques agrégées gérée par l'OCDE, couvrant principalement les pays de l'OCDE. Le présent rapport utilise les statistiques de l'OCDE pour effectuer une analyse comparative des EFC.

