



للدراسات القانونية والإدارية

Revue Scientifique Trimestrielle
Spécialisé dans les Etudes Juridiques et Administratives

Directeur Responsable
Docteur Redouane ELANBI

ETUDES ET RECHERCHES

Système d'information et tableaux de bord : Composantes élémentaires du contrôle de gestion au secteur public.

Houmaïda Rachid

La protection des salariés lors des opérations de fusion.

Mounir ARBAOUI

Les Fintechs : vers un régime juridique en construction

Hassan Essoussi

CROISSANCE POTENTIELLE ET ECART DE PRODUCTION AU MAROC

**BELAHSEN Mohamed /
MOHAMMADI Ahlam**

LA GENÈSE DE LA COMMUNE EN MAURITANIE

AININA ABDEL JELIL

Sommaires

Système d'information et tableaux de bord : Composantes élémentaires du contrôle de gestion au secteur public.

Houmaïda Rachid..... 4

La protection des salariés lors des opérations de fusion.

Mounir ARBAOUI..... 21

Les Fintechs : vers un régime juridique en construction

Hassan Essoussi..... 38

Croissance potentielle et écart de production au Maroc

BELAHCEN Mohamed/MOHAMMADI Ahlam..... 51

La Genèse de la Commune en Mauritanie

AININA ABDEL JELIL..... 80

Etudes et Recherches

Système d'information et tableaux de bord : Composantes élémentaires du contrôle de gestion au secteur public.

Houmaïda Rachid

Doctorant en Communication

Faculté des Lettres et des Sciences Humaines

Université Mohamed Premier –

Oujda Maroc

Rachid.houmaïda@gmail.com

Résumé :

Dans le cadre de la bonne gouvernance du service public, il s'avère indispensable d'adopter des techniques et des démarches qui relèvent du secteur privé. Et c'est dans cette optique rentre le contrôle de gestion en tant que fonction indispensable et indépendante au niveau de chaque organisation. Il est une fonction carrefour pour des évolutions managerielles à travers ces outils variés. Et cet article essaye d'analyser l'apport de ces composantes pour atteindre les objectifs du contrôle de gestion. En premier lieu, il rappelle le cadre conceptuel du contrôle de gestion et en second lieu, il évoque d'une manière détaillée et précise certaines composantes du contrôle de gestion à savoir: le système d'information et le tableau de bord.

Mots Clés: Contrôle de gestion, système d'information, tableau de bord,

Introduction

Entreprises privées à vocation commerciale et industrielle à travers son apport de maîtrise et de pilotage des activités et d'atteinte des objectifs prédéterminés par la direction générale de ces entités, et devient une nécessité surtout pour les entreprises qui voient leurs structures se développent et se décentralisent.

D'où vient l'idée de s'imprégner du modèle du privé pour l'appliquer sur les établissements et entreprises publics. L'application trouve place dans les entreprises publiques à caractère industriel et commercial grâce à leur important degré de similitude avec les entreprises privées. Et ce qui explique le retard en matière de mise en place du contrôle de gestion au sein des établissements publics à caractère administratif, qui sont privées jusqu'à l'instant de la fonction, proprement dite, du contrôle de gestion.

Même si ces établissements ne présente pas un caractère lucratif et ne se trouvent pas dans un environnement de concurrence, la recherche de l'économie de l'efficience et de l'efficacité en matière d'obtention d'utilisation des moyens et réalisation des objectifs s'avère primordial et pertinent dans une optique de performance et de bonne gouvernance afin de mieux utiliser les deniers publics et développer la qualité des services publics.

A la lumière de ce contexte, on est d'avis de l'importance d'aborder le sujet du contrôle de gestion dans le secteur public en rappelant ses fondements théoriques et en traitant ses composantes et particulièrement : le système d'information et le tableau de bord.

1. Les fondements théoriques du contrôle de gestion

1.1. Définition du contrôle de gestion

Le contrôle de gestion est une discipline qui se positionne au carrefour de plusieurs sciences). Sa signification prête à une confusion telle qu'il est difficile d'en donner une définition universelle et d'en circonscrire le champ d'application.

Plusieurs définitions du concept ont été tentées depuis que les chercheurs s'y intéressaient. Il s'ensuit un grand flou parmi les décideurs, les responsables publics et privés. Tous peuvent utiliser la même terminologie sans recouvrir la même réalité. Parfois on se porte à qualifier de contrôle de gestion certains aspects qui n'ont rien à voir avec la fonction du contrôle de gestion ou n'en ont que la dénomination.

Pour cerner la notion du contrôle de gestion il paraît primordial de définir ses deux composantes « contrôle » et « gestion ».

§-1 le contrôle.

Contrôler une situation veut dire la maîtriser et de la diriger dans le sens voulu. Cela conduit à mesurer les résultats d'une action et à les comparer aux objectifs tracés à priori¹.

Dans l'organisation, le contrôle est apparu comme élément central du management dont l'objectif ultime est de lui apporter les sécurités nécessaires.

Dans l'administration publique, le contrôle dans son acception classique connote le respect de normes et des procédures, il s'agit donc d'envisager un contrôle de régularité. Ainsi, par exemple le service de la comptabilité contrôle le montant des crédits afin d'éviter leur dépassement ; le service parc- auto contrôle l'état des véhicules et engins pour s'assurer de leur bon fonctionnement.

Fayol-H (1916) note que « le contrôle est une fonction essentielle du dirigeant. Il consiste à vérifier si l'action se déroule conformément au programme adopté, à l'ordre donné, aux principes admis. Son objectif est de révéler l'erreur pour ensuite la réparer en évitant, enfin, qu'elle se reproduise. R.A.Thietart², nous rapporte que le contrôle constitue une phase intégrante du management qui sous-tend ce dernier, et ce autant que la planification et l'organisation. Il a pour vocation de vérifier que tous les efforts déployés concourent à la

¹ Claud Alzard Sabine Separi, « contrôle de gestion », 3^{ème} éd, Epreuve 7, Dunod, 1996, P3.

² R.A.Thietart, le management, Que Sais-je , édition Puf, 1999, P, 95.

réalisation de l'objectif. Cet auteur ajoute que le contrôle forme un processus. Il en a distingué trois phases :

- le choix de l'objectif et la fixation de son niveau.
- la comparaison entre le résultat observé et l'objectif tracé.
- l'action corrective permettant de ramener le résultat obtenu à l'objectif désiré ou éventuellement réviser ce dernier.

Toujours selon Thietart, le contrôle révèle, en général, une typologie variée qui peut être regroupée en trois grandes sortes :

- le contrôle a priori, c'est-à-dire, un contrôle qui précède l'action. On parle aussi de contrôle préventif ¹ le contrôle des engagements et des dépenses en est un exemple typique dans le secteur public) ;
- le contrôle concomitant ou « tout ou rien ». Ce type de contrôle s'effectue en cours de l'exécution d'une action ou d'un processus. Le contrôle du comptable public exercé au niveau de l'exécution d'une dépense en donne une illustration révélatrice ;
- le contrôle a posteriori. Ce type de contrôle intervient à la fin d'une action ou d'une opération pour s'assurer de la conformité de cette action avec ce qui a été prévu. Une illustration de ce type de contrôle est donnée par le contrôle effectué par la cour des comptes.

Comme le constatent beaucoup d'auteurs, le problème de terminologie en matière du contrôle est particulier en langage français. En cela la notion du contrôle revêt différentes nuances et différentes acceptations complémentaires ou divergentes. La connotation du terme contrôle en Français évoque souvent à première vue une idée d'action se produisant a posteriori².

§- 2 / la gestion

¹ Driss khoudry, le contrôle des finances de l'Etat. Ed Ediprime, 1992.P 124.

² Jean Emmanuel Combs et Marie Christine Labrousse, audit financier et contrôle de gestion, éd Publi Union 1997. P 5.

« Gestion », « gérer », sont des termes utilisés dans le vocabulaire courant comme synonymes de s'occuper, mener, conduire une affaire...

L'action de gestion est intermédiaire entre l'action de direction menée par quelqu'un qui a pouvoir sur les objectifs et sur les moyens et l'action d'exécution effectuée par celui qui n'a pouvoir ni sur les objectifs ni sur les moyens. L'action de gestion apparaît comme l'utilisation générale par un responsable des moyens à sa disposition pour atteindre les objectifs fixés¹.

Comme, pour le concept du contrôle, le concept de la gestion a des significations variées. Gérer consiste à utiliser des connaissances et des outils spécifiques pour piloter rationnellement les actions des organisations, comprendre et améliorer leurs performances. Cela sous-entend de développer une démarche à la fois normative et prescriptive².

La gestion s'entend également d'une science de l'action qui s'applique à toute organisation pour la conduire vers ses objectifs stratégiques, donc à l'efficacité. Ce faisant, elle doit lui assurer l'efficacité en optimisant la recherche et l'affectation de ses ressources.

La gestion est une expression française qu'on a souvent utilisée pour faire une bonne transcription du terme anglo-saxonne « management ». Même si l'on s'est beaucoup – pour des raisons d'identité- accroché au terme de la gestion pour lui donner le même sens que le management, celle-ci a été le plus souvent entendue comme l'ensemble des actes relatifs aux recettes et dépenses d'une entreprise³. Du fait il ne révèle que le volet financier et comptable de la notion du management. Ce qui lui confère une acception réductrice par rapport au management.

C'est ainsi que le terme de gestion fut très tôt abandonné pour céder la place au terme de management. Mais en retour l'intégration du management dans le langage français, n'est-elle pas une sorte de retrouvailles avec un terme prêté depuis longtemps aux anglo-saxons.

¹ B. Dervaux et A. Coulaud, Dictionnaire de management et de contrôle de gestion, 2^{ème} éd. Dunod, 1990, P 86.

² Guy Dumas et Daniel Larue, contrôle de gestion, DECF, EP. 7, 2^{ème} éd Letec, P7.

³ Jean-François Auby, management public, éd Dalloz 1996. P IX.

En effet le mot management dérive du terme ménagement, mot français du XVIème ayant comme racine le verbe ménager et qui signifie disposer, régler avec soins et adresse¹.

La gestion rebaptisée « management » aura un sens plus large et plus global qu'elle ne l'avait au début du siècle. « Elle englobe un ensemble de pratiques, de connaissances théoriques ou techniques et discours relatifs à la conduite des organisations »².

Le management, action, art ou manière de conduire une organisation, de la diriger, de planifier son développement, de la contrôler, de motiver s'applique à tous les domaines de l'activité de l'entreprise³. Du même coup, il s'articule, autour du triptyque : motivation, créativité et responsabilité.

Le management est une discipline qui recouvre une acception universelle dans la mesure où il peut s'appliquer à n'importe quelle organisation, qu'elle soit privée ou publique. Notons que, pendant longtemps le management était utilisé pour exprimer la gestion privée. Ce n'est finalement que de façon assez récente⁴ qu'elle fut transposée dans la gestion publique. Cela est dû à la panoplie de défis et enjeux que pose actuellement l'environnement dans lequel opèrent les organisations publiques. Il devient donc la devise des structures orientées performance.

1.2. Processus du contrôle de gestion

Selon ANTHONY, DEARDEN⁵: « le contrôle de gestion est le processus par lequel les dirigeants s'assurent que les ressources sont obtenues et utilisées avec efficacité (par rapport aux objectifs) et efficience (par rapport aux moyens employés) pertinence pour réaliser les objectifs de l'organisation ».

Examinons les termes clés de cette définition :

¹ Petit Robert. 2002.

² Marie George Fillou, les théories de l'organisation et de l'entreprise, éd 1999 P 34.

³ R.A.Thietart, op, cité P. 7

⁴ Marie George Fillou, opcité, p 26.

⁵ ANTONY, DEARDEN « management contrôle systems » Irwin 1976

Processus : système de contrôle de gestion englobe à la fois un processus et une structure. Le processus est l'ensemble des actions mises en œuvre. La structure concerne les adaptations organisationnelles et les constructions d'information qui facilitent le processus.

Les dirigeants : une procédure de contrôle de gestion fait appel à l'intervention de deux catégories de dirigeants aux rôles différents : opérationnels incorporent leur jugement dans le système, adoptent les plans d'action permettant d'atteindre les objectifs et voient leurs performances mesurées à partir de ceci. Les dirigeants fonctionnels : collectent, résument et présentent l'information utile au processus. Ils font les calculs, les écarts, les analyses et soumettent leur conclusion aux jugements des dirigeants opérationnels.

Les ressources : les matières premières, l'information, les biens matériels, les équipements, les ressources financières et humaines.

Efficience : utilisée ici dans son sens technique, une organisation est efficiente lorsqu'elle maximise ses résultats en utilisant le minimum de moyens.

Efficacité : elle s'apprécie par rapport aux objectifs de l'organisation. Un système est efficace lorsqu'il permet d'atteindre les résultats les plus proches des objectifs tracés.

Pertinence : elle met en rapports objectifs et moyens. Pour qu'un système soit pertinent, il faut qu'il met en oeuvre les moyens lesquels adaptés en quantité et en qualité aux objectifs escomptés.

Ce processus de décision est un processus d'accompagnement et de déploiement de la stratégie.

Il s'agit d'un processus de régulation mécanique.

Résultats – Données prévues



Ecart = mesures correctives

Le contrôle de gestion présente quatre principaux objectifs :

- Formaliser et diffuser les orientations de la direction générale

Contribution pour formaliser les grandes priorités puis de les décliner dans des objectifs quantifiables décentralisés avec ultérieurement appréciation des performances et mesure des écarts.

Répondre aux questions suivantes : Quels seront le style d'autorité et la pression vis à vis de la hiérarchie opérationnelle ? Quels seront le niveau de décentralisation et la clarté formelle des organigrammes ?

-Faciliter l'action des opérationnels

L'objectif est de mettre à la disposition des opérationnels un système d'information sur les résultats adapté à leurs besoins et bénéficiant d'un bon rapport coût-efficacité.

Ces informations doivent être concrètes et orientées vers la gestion opérationnelle. Ainsi le contrôle de gestion reste un outil de synthèse, de pilotage par exemple mensuel.

D'une manière générale, deux étapes doivent être distinguées : En amont la collecte des données de base, en aval leur interprétation et leur diffusion.

-Servir de support au dialogue hiérarchique

La ligne hiérarchique est symbolisée par l'organigramme, et, dans les organisations bien gérées, on recourt de plus en plus à une gestion par objectifs : le supérieur ne se substitue plus pour les décisions courantes à son collaborateur. Il a appris à déléguer, à prendre du recul dans le cadre d'une décentralisation bien comprise avec ses deux corollaires logiques :

-D'abord la négociation d'objectifs clairs et pour la plupart d'entre eux quantifiables,

-Puis le contrôle à posteriori, de leur réalisation.

Cette fonction de formalisation et de clarification représente la contribution principale du contrôle de gestion au dialogue hiérarchique avec deux étapes principales : l'élaboration des prévisions et la fixation des objectifs puis le contrôle et l'évaluation des performances.

2. Les composantes du contrôle de gestion : le système d'information et les tableaux de bord

2.1. Le système d'information

Le système d'information constitue une autre base indispensable au contrôle de gestion : il est élaboré par la direction et notamment le contrôle de gestion pour indiquer le cheminement de l'information depuis sa saisie jusqu'à son édition en passant par son stockage et son traitement.

Examinant ce système à travers sa définition, ses objectifs et ses constituants.

Nous emprunterons à Pierre Boillet¹ la définition suivante : le système d'information de l'entreprise est constitué par :

- l'ensemble des informations circulant dans l'entreprise ;
- l'ensemble des moyens et procédures de recherche, de saisie, de mémorisation et de traitement de ces informations, dans le but de les restituer sous une forme directement utilisable au moment utile afin de permettre la prise de décisions stratégiques ou tactiques et d'améliorer le fonctionnement opérationnel de l'entreprise. Le système d'information est donc en interactivité avec le système opérant qui lui fournit ces informations et, duquel il reçoit des décisions entraînant des réactions sur le système opérant.

-Les objectifs du système d'information.

¹ Pierre Boillet, contrôle de gestion, (Nobert) P 349.

D'après B.Dervaux et A. Couland¹ on distingue cinq objectifs du système d'information :

- fournir une description précise d'une tendance passée ou d'une situation actuelle, afin de permettre un diagnostic sérieux.
- Faciliter la prise de décision à long terme et à court terme ;
- Faciliter les prévisions systématiques ;
- Constater les écarts entre les prévisions et les réalisations en en expliquant les causes ;
- Permettre d'apporter les actions correctives nécessaires.

- Les composantes du système d'information.

Sans prétendre à l'exhaustivité, nous insistons sur ses composantes essentielles : le système comptable, le reporting, les tableaux de bord et les supports informatiques.

- le système comptable.

Dans ce système, on distingue la comptabilité générale et la comptabilité de gestion.

-La comptabilité générale.

La comptabilité générale est un système d'information qui consiste à :

- saisir et enregistrer selon un ordre donné des informations chiffrées ;
- de fournir, après traitement, un ensemble d'informations destinées à un ensemble d'utilisateurs externes.
- Connaître à tout moment la situation de la trésorerie de l'entreprise ;

¹ Dictionnaire de management et de contrôle de gestion, 2^{éd} Bordas Paris 1990. P 200.

- Produire des états de synthèse¹ à la fin de chaque exercice (l'année) pour refléter une image fidèle des éléments de l'actif et du passif, de la situation financière et des résultats de l'entreprise.

Les états de synthèse dont il s'agit, sont le bilan, le compte de produits et charges, le tableau de financement et les états de solde de gestion.

-La comptabilité analytique.

La comptabilité analytique vient combler les insuffisances de la comptabilité générale notamment au niveau de la prise de décision². Le but de la comptabilité analytique est de permettre une analyse des coûts et des résultats dans une optique rétrospective et prévisionnelle.

En effet, la comptabilité analytique est historiquement considérée comme la composante de base de tout système de contrôle de gestion puisqu'elle permet de suivre les coûts à tous les niveaux de l'activité de l'entreprise, et conduit donc de calculer le coût par produit, par fonction et par centre de responsabilité. En utilisant des méthodes comme l'imputation, l'affectation, elle permet, en outre, de cerner au mieux le coût de revient des différents produits et services de l'entreprise et d'en dégager la rentabilité.

Pour fonctionner, la comptabilité analytique repose sur un plan comptable constitué de comptes classés et codifiés sous la classe 9 du code de normalisation comptable de 1994.

- le reporting.

Le reporting est le processus par lequel des informations relatives à l'activité et/ou au niveau d'atteinte des objectifs d'une entité remontant à la hiérarchie. Le reporting permet au contrôleur de gestion de :

- réaliser un suivi synthétique des informations ;

¹ Plan comptable général, P 94.

² Mohamed Mekkaoui, comptabilité analytique, 2^{ème} éd 2002, p 9.

- de procéder à leur analyse ;
- de mesurer les performances etc.

2.2. Le tableau de bord

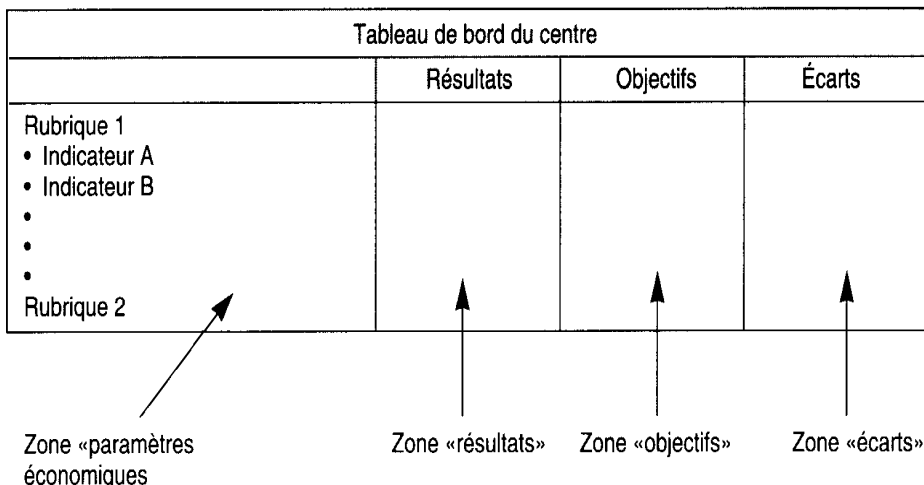
Le contrôle de gestion éprouve le besoin d'un outil qui réponde à ses besoins spécifiques, à savoir:

- Avoir une connaissance sur les informations essentielles au pilotage,
- Obtenir ces données le plus rapidement possible, et en permanence.

Cet outil s'appelle le **tableau de bord**.

Il s'agit d'un ensemble d'indicateurs organisé en système suivis par la même équipe ou le même responsable pour aider à décider, à coordonner, à contrôler les actions d'un service. C'est aussi un instrument de communication et de décision qui permet au contrôleur de gestion d'attirer l'attention du responsable sur les points clés de sa gestion afin de l'améliorer.

La maquette d'un tableau de bord type fait apparaître quatre zones.

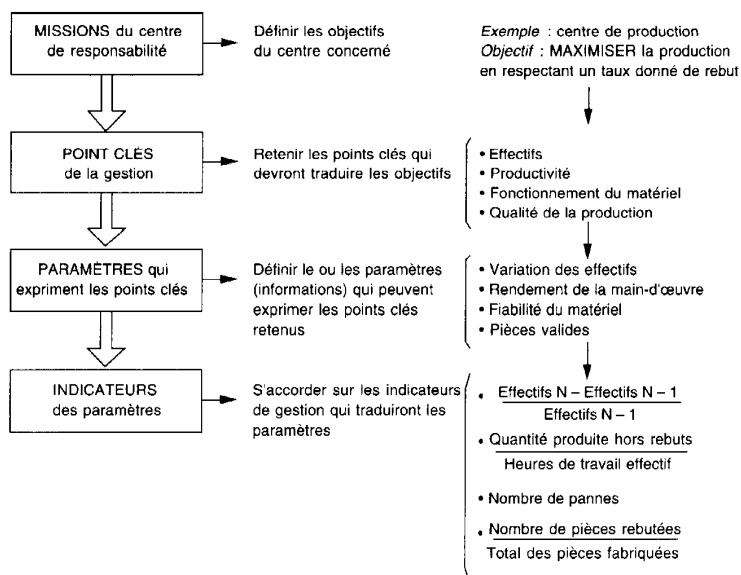


Le tableau de bord est pour le responsable un outil d'aide au management en trois dimensions, pour :

- **Piloter** : le tableau de bord est un instrument d'aide à la réflexion. Il permet d'avoir une approche globale d'un système, dans la mesure où il en est une représentation réduite. Le responsable peut ainsi mieux définir les actions indispensables pour atteindre les objectifs qui lui sont assignés ;
- **Animer** : La mise en place d'un tableau de bord est une excellente occasion pour développer une réflexion collective entre les différents acteurs d'un même service ou d'une direction. À travers la démarche de conception de l'outil, et surtout lors de l'utilisation des informations, le responsable redonne du sens à l'action et rétablit l'articulation entre les niveaux stratégique et opérationnel ;
- **Organiser** : Par son effet miroir, le tableau de bord est un reflet du niveau de performance d'un service. Les indicateurs alertent le responsable sur les domaines problématiques. Il peut alors réfléchir sur les leviers d'action qui vont permettre d'atteindre les objectifs alloués, en recherchant la meilleure combinaison des ressources techniques et humaines.

Sa conception permet de respecter ces principes :

- Une **cohérence** avec l'organigramme,
- Un **contenu** synoptique et agrégé,
- Une **rapidité** d'élaboration et de transmission.



La démarche souvent employée pour élaborer un tableau de bord consiste à définir directement des indicateurs. Cette approche est risquée, dans la mesure où les indicateurs identifiés sont rarement cohérents avec le contexte et les objectifs de la structure.

Il s'agit donc de mener au préalable une réflexion sur les missions et les objectifs de la structure afin d'identifier les aspects qu'il faut contrôler.

La conception du tableau de bord commence donc par une étape approfondie relative au fonctionnement de l'unité, cette approche garantit une meilleure adéquation de l'outil aux besoins de gestion du responsable.

La démarche vise à réaliser une approche en entonnoir et ce en partant d'une analyse des missions du système, pour définir ensuite la nature et le degré de priorité des domaines à contrôler. Les principales étapes en sont :

- Etape 1 : Identifier les missions du système : L'objectif de cette étape est de clarifier et formaliser les raisons d'être de l'unité. Ces raisons d'être traduisent les orientations politiques données au secteur.
- Etape 2 : Identifier les évolutions du contexte du système : Le contexte est porteur d'évolutions qui peuvent avoir des impacts forts sur le fonctionnement de l'unité. Si l'on ne prend pas en compte ces évolutions, le tableau de bord risque d'être inadapté aux impératifs de gestion, en n'incluant pas d'indicateurs centrés sur des facteurs émergents.
- Etape 3 : Identifier les priorités de contrôle : En matière de tableau de bord, le principal danger réside dans l'inflation d'informations. Cela est d'autant plus vrai que les ressources technologiques fournissent en temps réel plusieurs dizaines de données. Conséquence paradoxale, le responsable risque d'être paralysé par les informations censées l'aider dans son action. Comment trier parmi toutes les informations possibles pour concentrer le modèle sur les informations prioritaires ?
- Etape 4 : Définir les objectifs du contrôle : L'un des aspects du pilotage consiste à connaître sa destination. Le tableau de bord est précisément destiné à faciliter l'orientation du responsable vers les buts qu'il s'est fixés. Sans objectifs, la route est plus difficile. En termes de tableaux de bord, le choix des indicateurs est d'autant plus facile que la destination et son contexte sont déterminés avec précision. Comment définir les objectifs du contrôle ?

Le contrôle de gestion est un véritable réceptacle d'informations, il est au centre de tous les flux d'informations de l'organisation. Il reçoit, traite, analyse, explique et transmet à d'autres les informations reçues.

Sa place dans l'organisation est donc essentielle et maintenant devenue incontournable. Il dépend :

- De la taille de l'organisation,
- De son mode de fonctionnement (décentralisé ou non),
- Des moyens disponibles,
- Des objectifs poursuivis par la direction générale.

Généralement, le contrôle de gestion se situe au sein de la direction financière, soit en tant que responsabilité à part entière, soit en tant que responsabilité partagée quand la fonction est assurée par le directeur financier.

Mais l'évolution la plus récente tend à situer le contrôleur de gestion en dehors de toute hiérarchie et à le rattacher directement au dirigeant (directeur général) de l'organisation.

Cette position favorise l'indépendance du contrôleur et lui donne des pouvoirs d'intervention beaucoup plus importants.

Pour mener à bien sa mission, le contrôleur de gestion s'appuie sur tous les moyens disponibles dans l'organisation, qu'il s'agisse du potentiel technique, des moyens financiers ou encore des ressources humaines. Et dans cette vision, on peut conclure que le système d'information et le tableau de bord restent des outils incontournables pour la réussite de sa mission.

La protection des salariés lors des opérations de fusion.

Mounir ARBAOUI

Professeur d'enseignement qualifiant docteur en droit privé.

mounir8005@hotmail.com

Le contrat de travail est un contrat à long terme dont l'exécution dure une période de temps contrairement aux contrats instantanés comme le contrat de vente. En vertu de ce contrat, le salarié s'engage à mettre son activité au service de l'employeur en contrepartie d'une rémunération¹. Donc, il s'agit d'un contrat synallagmatique qui met des obligations à la charge des deux parties.

Les salariés représentent le maillon le plus important de la chaîne de la production ainsi que l'élément incontournable qui assure l'opérationnalisation des objectifs assignés dans n'importe quelle société d'où la nécessité de les fidéliser et de leur faciliter l'intégration suite à une opération de fusion.

Ainsi, les opérations de fusion sont une étape tellement difficile pour les salariés qui leur arrive de vivre dans l'incertitude concernant leur avenir et le nouvel environnement de travail. Ces soucis trouvent justification dans le grand nombre des cas de licenciement qui ont eu lieu suite à une opération de fusion ou bien encore dans les difficultés qu'ils trouvent pour s'adapter aux conditions de travail dans la nouvelle entité réceptrice.

Si la fusion entraîne la dissolution de la société absorbée sans liquidation et la transmission de l'ensemble du patrimoine à l'absorbante, la question que l'on peut se poser est la suivante : quelle est la situation des salariés suite à cette opération ? Et quel est le sort des contrats de travail qui les liaient à la société dissoute ? Sans oublier de s'interroger sur les différentes dispositions juridiques susceptibles de défendre leurs intérêts.

¹ OSMAN. A, « *La fusion des sociétés commerciales en droit français et syrien* », Thèse 2015. Université de RENNES 1., p. 57.

Répondre à ces questions nécessite dans un premier temps d'analyser la transmission du contrat de travail à la lumière de l'article 19 du code de travail **(paragraphe 1)** pour ensuite se pencher sur l'étude du sort des conventions collectives dans les opérations de fusion **(paragraphe 2)**, avant de terminer par l'étude des effets de la fusion sur les organes représentatifs des salariés **(paragraphe 3)**.

Paragraphe 1 : la transmission des contrats de travail.

Le marché de travail est en perpétuelle mutation afin qu'il s'adapte aux changements technologiques, économiques et juridiques. Dans ce cadre, le changement de la situation juridique de l'employeur suite à une opération de fusion ne peut qu'emporter des conséquences sur les salariés de l'entreprise.

Pour ce faire, le législateur a essayé de protéger les droits des salariés à travers l'article 19¹ du code de travail qui dispose que « *En cas de modification dans la situation juridique de l'employeur, ou dans la forme juridique de l'entreprise, notamment par succession, vente, fusion ou privatisation, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre les salariés et le nouvel employeur* ».

L'examen de l'article 19 ci-dessus fait ressortir le constat qui veut dire que le changement d'employeur ne justifie en aucun cas la rupture des contrats de travail. Ceci dit, conséquemment à ce changement tous les contrats de travail en cours d'exécution sont maintenus dans la société bénéficiaire, au terme de l'opération de la fusion. Le maintien de ces contrats de travail se justifie essentiellement par le souci de la préservation de l'emploi.

Toutefois, il convient de préciser que l'article 19 fait double emploi avec l'article 224 de la loi relative aux sociétés anonymes, dans la mesure où le premier article aborde seulement le sort des contrats de travail, quant au second texte, il parle du transfert de l'ensemble du patrimoine de l'absorbée à l'absorbante y compris l'actif, le passif et l'ensemble des contrats conclus par la première société.

Dans l'article 19, le législateur n'a pas précisé les conditions de l'application de la transmission des contrats de travail, c'est la raison pour laquelle il nous semble opportun de braquer la lumière sur ces conditions-là **(A)**, et ce avant d'étudier les effets de cette transmission **(B)**.

A) Les conditions de la mise en œuvre de l'article 19.

¹ La loi n° 65-99, relative au code du travail, promulguée par le Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003.

L'application de l'article 19 exige l'existence de trois conditions : d'abord, les contrats de travail doivent être impérativement en cours d'exécution (1), puis il doit y avoir un changement dans la situation juridique de l'employeur (2), sans oublier l'obligation du maintien de l'activité sociale de l'entreprise transférée (3).

1) La continuation de l'existence des contrats.

Le législateur n'a pas précisé la notion « *des contrats en cours* » sans essayer de la mettre dans un classement juridique bien déterminé. Toutefois, le professeur JOUFFIN affirme que pour que le contrat soit en cours, il faut l'existence de deux conditions cumulatives : d'abord, le contrat doit être en cours d'existence et puis, il doit être en cours d'exécution¹.

Un contrat pour qu'il soit en cours d'existence, le rapport contractuel doit réunir deux caractéristiques. Il doit, d'abord, exister et ce, antérieurement à l'opération de fusion, comme il doit, en outre, n'avoir pas pris fin à la date de la réalisation définitive de l'opération². Le contrat en cours d'existence, c'est donc le contrat en vigueur au jour de la fusion.

Et nous entendons par un contrat en cours d'exécution un contrat dont l'exécution n'est pas achevée à la date de réalisation définitive de la fusion³.

2) La modification de la situation de l'employeur.

A travers la lecture de l'article 19, nous tirons le constat selon lequel tous les contrats de travail en cours sont de plein droit maintenus en cas de changement de la situation juridique de l'employeur.

¹ JOUFFIN. V, « *Le sort des contrats en cours dans les entreprises soumises à une procédure collective* », L.G.D.J., 1998, p. 137. Cité par ALBORTCHIRE. A, « *Le sort des contrats dans les opérations de fusion et de scission des sociétés commerciales* », thèse soutenue 24 Juin 2005.Université d'Auvergne, p. 108.

² ALBORTCHIRE. A, « *Le sort des contrats dans les opérations de fusion et de scission des sociétés commerciales* », thèse soutenue 24 Juin 2005.Université d'Auvergne. , p. 109.

³ ALBORTCHIRE. A, op.cit, p.111.

Nous parlons du changement de l'employeur dès qu'il y a un changement de son identité juridique suite aux événements susmentionnés dans l'article comme la succession, la vente, la fusion ou la privatisation.

3) Le maintien de l'activité sociale de l'entreprise transférée.

Dans le souci de la préservation de l'emploi, le législateur aussi bien marocain que français, à travers les articles 19¹ et L.1224-1², ont subordonné l'application de ces articles, outre la condition du transfert d'une entité économique autonome, à la nécessité de la continuité de l'activité de la société.

En d'autres termes, la règle de la continuation résultant de l'article L.1224-1 ne s'applique de plein droit qu'en cas de transfert d'une entité économique ayant gardé son identité et dont l'activité est poursuivie ou reprise³. Ceci dit, le transfert seul de la société ne peut en aucun cas justifier la préservation des contrats de travail s'il n'est pas accompagné d'une continuation et reprise de l'activité sociale. Ainsi, la continuation des contrats en cours implique donc que la personne qui recueille l'entreprise poursuive la même activité ou au moins une activité similaire qui permet, en pratique, le maintien des emplois⁴.

Dans le même contexte, la jurisprudence marocaine a consolidé ce principe de continuation des contrats de travail dans les mêmes conditions prévues par ces dits contrats conclus avec le premier employeur dans le cadre de l'activité sociale de la société absorbante⁵.

¹ La loi n° 65-99, relative au code du travail, promulguée par le Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003.

² Du code de travail français.

³ V. Cass. Ass. plén., 16 mars 1990 : D. 1990, p. 305, obs. A. LYON-CAEN ; Cass. soc., 17 mars 1988 : RJS 1989, p. 3, note DEPREZ. Cité par ALBORTCHIRE. A, op.cit., p.218.

⁴ Lamy social, droit du travail : la relation salariale, 1990, n° 380, p. 170.

⁵ حكم صادر عن ابتدائية البيضاء عدد 269 في الملف عدد 1701/77، تمت الإشارة إليه من طرف عز سعيد في مرجعه "العمل القضائي المغربي في مجال نزاعات الشغل الفردية" الطبعة الأولى، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء 1994، ص:30

Tout de même, il convient de signaler que la jurisprudence française a confirmé la possibilité de l'application des dispositions de l'article L.122-12 dans les cas où même une entreprise continue à fonctionner sous une direction nouvelle¹.

Ainsi, lors d'une opération de fusion et quand toutes les conditions susmentionnées sont réunies, les dispositions de l'article 19 et L.122-12 s'appliquent et par voie de conséquence, tous les contrats de travail en cours de la société absorbée sont maintenus.

B) Les incidences juridiques de la transmission des contrats de travail.

La relativité des effets des contrats est l'un des principes majeurs dans la doctrine du droit civil et dont nous trouvons application dans la législation marocaine à travers l'article 228 du Code des Obligations et Contrats². Et en vertu de ce principe, le contrat de travail conclu entre l'employeur et le salarié n'engage que ces derniers. Autrement dit, le contrat, toujours selon ce dit principe, ne doit en aucun cas engager le nouvel employeur à qui l'entreprise a été cédée via la vente, la privatisation ou la fusion. Et par conséquent, il pourrait invoquer ce principe pour se désengager vis-à-vis des salariés.

Néanmoins, le législateur était fort conscient des effets néfastes que pourraient avoir ces dispositions de l'article 228 du DOC sur la relation du travail, c'est pourquoi, il a considéré le cas de modification dans la situation juridique de l'employeur, ou dans la forme juridique de l'entreprise comme dérogation au principe de la relativité des conventions en vertu duquel seules les parties contractantes sont liées par le contrat et non les tiers³. Donc, par les dispositions de l'article 19, le législateur cherche à assurer la stabilité de l'emploi en faisant automatiquement d'un tiers une partie au contrat de travail

¹ Voir en ce sens Cass. ass. Plén., 15 novembre 1985, cité par ALBORTCHIRE (A), idem.

² L'article 288 du Dahir (9 ramadan 1331) formant Code des obligations et des contrats (B.O. 12 septembre 1913) dispose que « *Les obligations n'engagent que ceux qui ont été parties à l'acte : elles ne nuisent point aux tiers et elles ne leur profitent que dans les cas exprimés par la loi* ».

³ عبد الرحمن اللمتوني، "حماية الأجراء من آثار اندماج الشركات في ظل أحكام مدونة الشغل"، المجلة المغربية لقانون الأعمال والمقاولات، العدد 7، يناير 2005، ص:66

dans le sens où les salariés conservent leur travail avec le nouvel employeur continuateur de l'ancien¹.

La continuation des contrats de travail est l'élément majeur de la transmission universelle du patrimoine survenue au terme de la fusion. C'est pourquoi, il est tout à fait logique de se demander si cette règle est opposable aussi bien au salarié qu'à l'employeur. En effet, il est tout à fait normal que la poursuite du contrat de travail s'impose à la fois à la société absorbante et au salarié. Ceci dit, les deux parties ne peuvent en aucun cas ne pas respecter les obligations contractuelles les liant. Donc, la protection du personnel est d'ordre public, c'est-à-dire, la mise en œuvre des droits des travailleurs ne serait subordonnée au consentement ni de l'ancien employeur ou le nouveau, ni des représentants des travailleurs, ni des travailleurs eux-mêmes².

Cette règle de continuation trouve son fondement d'abord dans le principe de la transmission universelle du patrimoine qui comprend aussi les contrats, et puis dans la force obligatoire du contrat. Sans oublier les dispositions de l'article 19 qui est un texte d'ordre public qui s'impose aux parties une fois que les conditions d'application sont réunies.

La règle de la continuation des contrats de travail a un caractère général dans la mesure où elle s'applique non seulement aux contrats à durée indéterminée mais elle s'étend également aux contrats à durée déterminée. Ce qui permet par la suite de faire la conclusion suivante : tous les contrats de travail en cours d'exécution au moment de la fusion sont maintenus dans la société continuatrice dans les conditions mêmes où ils étaient exécutés.

Lors de ce transfert, le salarié préserve tous les avantages dont il bénéficiait jusqu'à la date de la fusion. Ceci implique, par voie de conséquence, que les salariés conserveront à la fois leur rémunération³ et leur qualification, ainsi que les autres avantages

¹ SOUMANA. S.B, « *La protection des droits des créanciers dans les opérations de restructuration* », thèse de Doctorat en droit privé, Université de Bordeaux 2015, p : 102.

² GUERY. G, « *Restructuration d'entreprises en Europe : Dimension sociale* », éd LARCIER 1999, p. 209.

³ Voir en ce sens Cass. soc., 31 mai 1978 : Bull. civ. V, n° 409. Cité par ALBORTCHIRE. A.

relatifs à l'ancienneté accumulée dans la société absorbée. Ainsi, le montant de l'indemnité de licenciement est calculé depuis le premier jour de travail avec son ancien employeur¹.

Et dans le cas d'une résiliation du contrat de travail préalablement à la réalisation de l'opération, le salarié aura le droit de poursuivre le nouvel employeur s'il n'a pas encore obtenu ses indemnités. Ainsi, sans aucun doute, la société absorbante reste tenue de toutes les dettes nées dans le rapport contractuel entre le salarié et l'employeur. Cette obligation se fonde sur le principe de la transmission universelle qui suppose la réception à la fois du passif et l'actif de la société absorbante. Ajoutons à cela que le deuxième alinéa de l'article 19 confirme cette obligation en disposant que « ...*Ce dernier (l'employeur) prend vis-à-vis des salariés la suite des obligations du précédent employeur, notamment en ce qui concerne le montant des salaires et des indemnités de licenciement et le congé payé* ».

Par ailleurs, il est important de noter que le salarié, aussi bien en droit marocain qu'en droit français, n'a pas le droit de s'opposer au transfert du contrat de travail et la seule solution qui lui reste est la démission. Contrairement à cette position, en Allemagne, il y a une jurisprudence constante qui donne au salarié l'option de s'opposer au transfert de son propre contrat de travail à l'occasion des opérations de fusion². La Cour fédérale de travail a considéré que le transfert d'un contrat d'un salarié, contre sa volonté, au profit d'une autre entreprise serait contraire à la liberté contractuelle, d'autant plus qu'il constitue une violation du caractère *intuitus personae* du contrat de travail³.

Le nouvel employeur, quant à lui, n'a pas le droit de procéder au licenciement d'une partie des salariés de la société absorbée du seul fait de la réalisation de l'opération de fusion ou bien sous prétexte qu'il a une surcharge de salariés et ce afin de ne pas vider la règle de continuation de sa portée protectrice et de son vrai sens.

Il ne faut pas perdre de vue aussi que le nouvel employeur, pour contourner la dimension protectrice tant défendue par le législateur, il peut demander à l'ancien employeur au cours de la période des pourparlers de se débarrasser d'un certain nombre de salariés dont il n'aura pas besoin.

¹ Voir les dispositions de l'article 53 la loi n° 65-99, relative au code du travail, promulguée par le Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003.

² VIALA. Y, « *Le maintien des contrats de travail en cas de transfert d'entreprise en droit allemand* » : Dr. social n° 2-février 2005, p. 208.

³ ALBORTCHIRE. A, op.cit., p.226.

Cependant, il est indispensable de souligner qu'il y a une certaine limite à ce principe d'interdiction de licenciement dans la mesure où la fusion ne peut pas priver la direction de la société absorbante de ses pouvoirs directionnels en l'empêchant de prendre les décisions stratégiques qu'elle estime utile.

En effet, certains juristes¹ considèrent que la diminution du nombre des salariés à l'occasion de l'opération de la fusion peut rentrer dans le cadre des motifs structurels en invoquant les dispositions de l'article 66 du code du travail².

Ainsi, le nouvel employeur peut vouloir procéder à des réorganisations ou à des aménagements structurels susceptibles de modifier certains contrats de travail chose qui ne plaira pas aux salariés ce qui amènera par la suite la société absorbante à décider du licenciement pour motif économique, sans qu'il soit abusif³.

Toutefois, nous ne pouvons pas être en accord avec cette position étant donné que le législateur a subordonné l'octroi de l'autorisation de licenciement à la présentation des justificatifs tangibles. En plus, le recours à cette procédure doit être une solution dont le nouvel employeur est contraint de prendre, contrairement à la fusion où l'employeur était libre de son choix économique de fusionner d'où l'obligation d'assumer sa responsabilité dans les retombées sociales survenues.

Paragraphe 2 : Le sort des conventions collectives dans les opérations de fusion.

L'article 104 du code de travail⁴ dispose que « *La convention collective de travail est un contrat collectif régissant les relations de travail conclu entre d'une part, les*

¹ عبد الرحمن اللمتوني، مرجع سابق، ص، 72

² L'article 66 de la loi n° 65-99, relative au code du travail, promulguée par le Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003 dispose que « *L'employeur dans les entreprises commerciales, industrielles ou dans les exploitations agricoles ou forestières et leurs dépendances ou dans les entreprises d'artisanat, occupant habituellement dix salariés ou plus, qui envisage le licenciement de tout ou partie de ces salariés, pour motifs technologiques, structurels ou pour motifs similaires ou économiques...* ».

³ ALBORTCHIRE. A, op.cit., p.229.

⁴ De la loi n° 65-99, relative au code du travail, promulguée par le Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003.

représentants d'une ou plusieurs organisations syndicales des salariés les plus représentatives ou leurs unions et, d'autre part, soit un ou plusieurs employeurs contractant à titre personnel, soit les représentants d'une ou de plusieurs organisations professionnelles des employeurs ».

Et les effets de la fusion sur le sort des conventions collectives revêtent une extrême importance comparable à celle de ses effets sur les contrats de travail. En revanche, il est nécessaire de souligner que les dispositions de l'article 19 ne trouvent pas application concernant les droits des salariés prévus par les conventions collectives. Autrement dit, cet article n'impose que le maintien des droits individuels des salariés et non pas les autres droits issus des conventions collectives.

Ainsi, l'étude de la protection des salariés ne peut être complète sans étudier l'influence de la fusion sur le statut du salarié notamment les droits stipulés par les conventions collectives. C'est la raison pour laquelle il importe de s'interroger si ces dites conventions de la société dissoute continueront à s'appliquer à ses salariés au sein de l'absorbante ou bien c'est la convention collective de la société bénéficiaire qui leur sera appliquée ?

Donc, l'analyse du sort des conventions collectives ne peut être nuancée que si on l'examine au regard des deux types de fusion. Autrement dit, il faut aborder d'abord le sort des conventions collectives en cas de fusion par création de société nouvelle **(A)** et puis en cas de fusion par absorption **(B)**.

A) Les conventions collectives en cas de fusion par création d'une société nouvelle.

En cas de fusion par création d'une société nouvelle, la question sur le sort des conventions collectives se pose instantanément dans la mesure où il convient de déterminer la convention qui sera applicable après la naissance de la société nouvelle.

Certes, dans le cas où les deux sociétés, avant la fusion, ne disposaient d'aucune convention collective cette dite question n'aura aucun intérêt particulier, parce que dans ce cas, soit la société nouvelle continuera, elle aussi, à fonctionner sans convention collective, soit une nouvelle convention collective est établie après être négociée avec les salariés.

Toutefois, la question posée sera indispensable à partir du moment où chacune des sociétés fusionnantes disposait d'une convention collective. En effet, lorsque deux sociétés qui fusionnent sont dotées de deux conventions collectives totalement différentes, il faut que la société nouvelle engage une nouvelle négociation en vue d'élaborer des dispositions nouvelles ou bien maintenir les conventions collectives antérieures à l'opération de la fusion.

B) Les conventions collectives en cas de fusion par absorption.

La doctrine égyptienne¹ estime que la société absorbante n'est pas tenue de maintenir les droits et privilèges des salariés prévus dans les conventions collectives conclues entre ces derniers et la société absorbée. Ainsi, la société bénéficiaire n'est tenue que des droits et privilèges prévues dans la convention collective dont elle fait partie.

Alors qu'en France, au cas où la convention collective de la société absorbante est moins avantageuse que celle de la société dissoute. Ces avantages dont bénéficiaient les salariés de l'absorbée continueront de s'appliquer à ces derniers jusqu'à l'adoption d'une nouvelle convention qui la remplacera.

La survie de la convention de la société absorbée concernera à la fois les avantages collectifs et individuels des salariés. L'avantage de cette solution est de permettre de créer une certaine transition paisible pour les salariés de la société absorbée en préparant leur intégration progressive dans la nouvelle entité².

Il convient de préciser que même si la convention collective dont bénéficiaient les salariés de la société absorbée continuera de leur être appliquée, elle ne le demeurera pas

¹ . حسني المصري "اندماج الشركات وانقسامها" الطبعة الأولى، 1986 .

² MOUNSIF. B « *Le sort des contrats dans les opérations de fusion et de scission* », mémoire pour l'obtention d'un master en droit des affaires, Université Hassan II Mohammedia, 2009.p. 79.

au-delà d'un an. Et au terme de ce délai, ces salariés vont se voir appliquer les dispositions de la convention en vigueur dans l'absorbante.

Quant à la législation marocaine, elle est allée dans le même sens, dans la mesure où outre l'article 19 qui prévoit le principe de la continuation des contrats en cas de changement d'employeur, le code de travail dispose dans l'article 131 que « *En cas de modification dans la situation juridique de l'employeur ou dans la forme juridique de l'entreprise, telle que prévue à l'article 19 ci-dessus, la convention collective de travail demeure en vigueur entre les salariés de l'entreprise et le nouvel employeur* ».

A partir de cette comparaison, il s'avère que les législateurs marocain et français ont veillé à protéger les droits des salariés lors des opérations de fusion. Dès lors, les avantages acquis, en vertu de la convention collective, par ces derniers au sein de la société absorbée perdureront dans la société absorbante.

Et dans le cas où la convention collective ou l'accord en vigueur chez la société absorbante sont plus avantageux que ceux de la société absorbée, les salariés de cette dernière sont soumis aux dispositions de la convention collective applicable au sein de la société absorbante et ce conformément aux dispositions de l'article 112 du code de travail qui prévoit que les employeurs sont soumis aux obligations de la convention collective de travail qu'ils ont signées, et puisque les salariés de la société absorbée deviennent du fait de la fusion des salariés dans la société absorbante, ils auront donc le droit à qualité de bénéficier de l'application des dispositions de la convention collective dont l'absorbante fait partie pourvu qu'elle présente plus d'avantages par rapport à la première.

C'est ce qui a été confirmé aussi par la cour de cassation française en affirmant que les salariés transférés au nouvel employeur peuvent se prévaloir des conventions et accords collectifs appliqués chez lui¹.

Mais en pratique, en cas de disparités importantes entre les conventions collectives auxquelles sont soumises les sociétés qui fusionnent, les représentants de la société absorbante engagent postérieurement à l'opération de fusion des négociations avec les représentants des salariés pour conclure un nouvel accord d'entreprise².

¹ Cass. soc., 14 mai 1992, n° 2042 cité dans Mémento F. LEFEBVRE, *Droit social*, n° 6398.

² CHADEFAUX. M, « *Les fusions de sociétés, régime juridique et fiscal* », 6^{ème} éd, Revue Fiduciaire, 2008.

Paragraphe 3 : Les effets de la fusion à l'égard des institutions représentatives du personnel.

Le code de travail marocain a instauré le régime des organes de représentation des salariés au sein des entreprises. Ces institutions se considèrent comme étant l'un des principaux mécanismes qui consacrent le principe de la participation des salariés dans la gestion et l'administration des entreprises. Ce principe contribue à constituer une relation solide entre l'employeur et les travailleurs où règnent la communication et le dialogue au service d'une paix sociale¹.

Le code de travail, favorise la culture de la coopération et non celle des conflits². Le principe de l'implication des salariés dans la gestion de l'entreprise doit son apparition à l'émergence de la notion de l'administration moderne visant à établir la coopération entre les salariés et les employeurs dans le but d'améliorer la productivité et de réaliser le meilleur rendement³.

Toutefois, ce principe de la participation des salariés se trouve affecté en raison du changement du statut de l'employeur suite à la réalisation d'une opération de la fusion qui peut exercer une influence d'envergure sur les organes de représentation du personnel. Les aspects de ces effets diffèrent selon que les organes de représentation du personnel se situent dans la société absorbée ou absorbante. Dans le premier cas, la fusion emporte la suppression de ces organes (A). Alors que dans la société absorbante, l'opération de fusion conduit à l'élévation du nombre de ses membres (B).

A) La suppression des institutions représentatives du personnel.

Les instances représentatives au sein de l'entreprise comprennent les délégués des salariés, les représentants syndicaux dont le nombre est proportionnel au nombre global des salariés⁴ ainsi que le comité d'entreprise dans les entreprises dont le nombre est au moins

p. 106.

¹ بوشري تكتي "إدماج الشركات التجارية وآثاره على حقوق الأجراء في ضوء القانون المغربي" ماستر في القانون الخاص 2010، جامعة القاضي عياض، كلية العلوم القانونية والإقتصادية والإجتماعية. ص: 82.
² بشري العلوي، "تعامل مدونة الشغل مع القانون الإجتماعي الدولي، المجلة المغربية لقانون الأعمال والمقاولات عدد 10 مارس 2006، ص: 47.

³ محمد سكام، "علاقات الشغل والتنمية الإقتصادية"، مجلة المرافعة عدد 2-3 ماي 1993، ص: 91.

⁴ L'article 433 du code de travail marocain dispose que « Le nombre des délégués des salariés est fixé ainsi qu'il suit:

50 salariés¹. En principe, le comité d'entreprise des sociétés participantes à la fusion doit être informé et consulté avant la réalisation de l'opération, sous peine d'amende de 10 000,00 dhs à 20 000,00 dhs².

La suppression des organes représentatifs du personnel concerne la société absorbée dont l'autonomie juridique disparaît en conduisant, par voie de conséquence, à la disparition de ces institutions³. Cette position s'appuie sur l'article L. 2324-26 du code du travail français qui limite la survie des organes de représentation du personnel lorsque l'entreprise fait l'objet d'une restructuration⁴. Donc, le législateur français était clair sur cette question tandis que le législateur marocain n'a pas abordé le cas de la restructuration comme cause de suppression de ces organes.

*- de dix à vingt -cinq salariés : un délégué titulaire et un délégué suppléant ;
- de vingt-six à cinquante salariés : deux délégués titulaires et deux délégués suppléants ;
- de cinquante et un à cent salariés : trois délégués titulaires et trois délégués suppléants ;
- de cent un à deux cent cinquante salariés : cinq délégués titulaires et cinq délégués suppléants ;
- de deux cent cinquante et un à cinq cents salariés : sept délégués titulaires et sept délégués suppléants ;
- de cinq cent un à mille salariés : neuf délégués titulaires et neuf délégués suppléants ;
Un délégué titulaire et un délégué suppléant s'ajoutent pour chaque tranche supplémentaire de cinq cents salariés »*

Et l'article 470 du code de travail dispose que « *Le syndicat le plus représentatif ayant obtenu le plus grand nombre de voix aux dernières élections professionnelles au sein de l'entreprise ou de l'établissement ont le droit de désigner, parmi les membres du bureau syndical dans l'entreprise ou dans l'établissement, un ou des représentants syndicaux selon le tableau ci-après :*

*De 100 à 250 salariés 1 représentant syndical ;
De 251 à 500 salariés 2 représentants syndicaux ;
De 501 à 2000 salariés 3 représentants syndicaux ;
De 2001 à 3500 salariés 4 représentants syndicaux ;
De 3501 à 6000 salariés 5 représentants syndicaux ;
Plus de 6000 salariés 6 représentants syndicaux.*

¹ L'article 464 du code de travail dispose que « Il est créé au sein de chaque entreprise employant habituellement au moins cinquante salariés un comité consultatif dénommé «comité d'entreprise».

² Voir les dispositions de l'article 469 du code de travail.

³ GIBIRILA. D, « *Transformation, fusion, scission et prorogation de la société* », JCl civ. 2010, n° 92.

⁴ OSMAN. A, op.cit., p. 366.

En effet, concernant les délégués des salariés, certains pensent¹ que la fusion n'a pas d'influence sur leur fonction représentative, car l'article 435 a énuméré les cas qui mettent fin à cette dite fonction sans mentionner la fusion. A savoir : le décès, le retrait de confiance, la démission, l'âge de la retraite, la rupture du contrat de travail ou à la suite d'une condamnation. Et nous pensons que malgré que cet article n' a pas parlé de la fusion, la continuation de la fonction représentative est inconcevable tant que l'opération emporte le changement de l'employeur qui a veillé au déroulement des élections des délégués du personnel². Par conséquent, la gestion des élections demeure un droit lui est reconnu par la loi. Ainsi, le mandat des représentants ne pourrait pas subsister chez le nouvel employeur du moment qu'il y a une atteinte à son droit d'organiser les élections de ces délégués.

Quant aux représentants syndicaux, certains³ pensent que la fusion n'influence aucunement l'existence syndicale de ces représentants qui continuent d'exercer leurs fonctions dans la société absorbante⁴. Cette position doctrinale s'appuie sur un arrêt de la cour de cassation française en date de 21 février 1976 qui a fait un parallélisme entre le droit de la continuation du contrat de travail et le droit de la continuation des organes de représentation des salariés au sein de l'entreprise malgré le changement du statut juridique de l'employeur.

Néanmoins, d'autres⁵ pensent le contraire étant donné que la fusion aura une influence, sans doute, sur la situation de l'organisation syndicale la plus représentative au niveau de l'entreprise qui doit avoir au moins 35% du total du nombre des délégués des salariés élus⁶. Autrement dit, ce pourcentage pourra diminuer après la réélection des nouveaux délégués dans la société absorbante de sorte qu'ils peuvent élire des délégués qui n'appartiennent pas au syndicat qui était le plus représentatif dans l'absorbée. Par conséquent, c'est le nouveau syndicat qui est devenu le plus représentatif qui doit désigner,

¹ عبد الرحمن اللمتوني، مرجع سابق، ص: 74.

² L'article 440 du code de travail dispose que « *L'employeur est tenu d'établir et d'afficher les listes électorales conformément aux modalités et aux dates fixées par l'autorité gouvernementale chargée du travail. Ces listes doivent être signées conjointement par l'employeur et par l'agent chargé de l'inspection du travail* ».

³ عبد الرحمن اللمتوني، مرجع سابق، ص: 74.

⁴ Ce juriste pense que la fusion emporte la disparition de la personnalité morale de la société absorbée et non la disparition celle des syndicats.

⁵ بوشري تكتني مرجع سابق، ص: 82.

⁶ بوشري تكتني مرجع سابق، ص: 82.

⁶ Voir les dispositions de l'article 425 du Code de travail.

parmi les membres du bureau syndical dans l'entreprise ou dans l'établissement, un ou des représentants syndicaux¹. Et nous pensons que ce raisonnement est le plus pertinent vu les arguments tangibles sur lesquels s'est appuyé.

Quant au comité d'entreprise, il se dissout aussitôt que la fusion est réalisée eu égard aux éléments qui le composent dans la mesure où il comprend : l'employeur ou son représentant, deux délégués des salariés élus par les délégués des salariés de l'entreprise et un ou deux représentants syndicaux dans l'entreprise, le cas échéant².

Pour ce faire, il ne faut pas s'attarder, au niveau de la société absorbante, de constituer un nouveau comité qui comprendra la nouvelle représentativité salariale. En somme, la suppression des organes représentatifs suite à la fusion exige la constitution d'autres nouvelles.

B) La création de nouveaux organes.

La réalisation de l'opération de la fusion emporte des changements fondamentaux au niveau des organes représentatifs du personnel de la société absorbante. Comme nous avons signalé auparavant, la fusion met terme au mandat des représentants des salariés de l'absorbée étant donné que le nouvel employeur dispose du droit de veiller à l'organisation de l'élection des ces institutions en vertu de la loi. Ainsi, il serait illégal de priver l'employeur de son droit qu'il pourrait l'exercer dans le cadre des élections partielles conformément aux dispositions de l'article 451 du Code de travail³. Donc, il faut élire des nouveaux délégués dans un délai de trois mois à compter de la réalisation de la fusion.

¹ Voir les dispositions de l'article 470 du Code de travail.

² Voir les dispositions de l'article 465 du Code de travail.

³ L'article 451 du Code de travail dispose que « *Il est procédé dans un établissement à des élections partielles dans les deux cas suivants :*

- 1. lorsque, par suite de vacance pour quelque raison que ce soit, le nombre des délégués titulaires et suppléants d'un collège est réduit de moitié ;*
- 2. lorsque le nombre des salariés devient tel qu'il nécessite l'augmentation des délégués titulaires et suppléants. Les élections partielles doivent avoir lieu dans un délai de trois mois à compter de la constatation par l'employeur soit de la réduction de moitié du nombre des délégués, soit de l'augmentation du nombre des salariés nécessitant l'élection de nouveaux délégués.*

Toutefois, il ne peut être procédé à des élections partielles dans les six mois qui précèdent la date des élections dans l'établissement ».

Cependant, ces élections partielles ne peuvent pas s'effectuer s'il reste 6 mois à la date des élections dans l'établissement. Et il est à noter que la composition de ces organes sera soumise au système du seuil calculé sur la base du nombre des salariés de l'entreprise¹.

En effet, la réalisation de la fusion amènera à atteindre les seuils de représentation des salariés déterminés par les dispositions de l'article 433 que nous venons d'aborder. En d'autres termes, la fusion augmentera le nombre des travailleurs dans l'absorbante. Ainsi, quand l'entreprise atteint le seuil de 50 salariés, il doit y avoir une élection de trois délégués titulaires et trois délégués suppléants², d'autant plus que la constitution d'un comité d'entreprise devient obligatoire³. D'ailleurs, l'augmentation du nombre du personnel de l'entreprise pourrait avoir une influence sur l'effectif de représentants dans les différents organes⁴. Par exemple, le nombre des représentants au comité d'entreprise ou des délégués du personnel est en fonction de l'effectif.

Il est important de préciser que l'élection des représentants des salariés aura des impacts directs sur la représentativité syndicale. Autrement dit, le syndicat le plus représentatif se détermine consécutivement aux élections des représentants du personnel. Ainsi, le syndicat le plus représentatif a le droit de désigner parmi les membres du bureau syndical dans l'entreprise ou dans l'établissement, un ou des représentants syndicaux⁵.

Il ne faut pas oublier également de souligner qu'il y a lieu de composer un nouveau comité d'entreprise qui comprend : l'employeur ou son représentant, deux délégués des salariés élus par les délégués des salariés de l'entreprise et un ou deux représentants syndicaux dans l'entreprise, le cas échéant⁶.

Quand il s'agit d'une opération de fusion par création d'une société nouvelle, les organes de représentation du personnel devront être installés directement en fonction des effectifs atteints par cette société⁷.

¹ OSMAN. A, op.cit., p. 367.

² Voir les dispositions de l'article 433 du Code de travail.

³ Voir les dispositions de l'article 465 du Code de travail.

⁴ GARAT. A et FIGEROU. C « *Les conséquences sociales d'une fusion absorption* », Lexbase Hébdéo éd. soc., 2004, p. 114.

⁵ Voir les dispositions de l'article 470 du Code de travail.

⁶ Voir les dispositions de l'article 465 du Code de travail.

⁷ CHADEF AUX. M, op.cit., p. 112.

Outre les effets envers les salariés et les actionnaires minoritaires, il y a une catégorie dont les intérêts peuvent considérablement être affectés, ce sont les créanciers de la société qui craignent que leurs créances ne soient remboursées.

Les Fintechs : vers un régime juridique en construction

Hassan Essoussi
Doctorant à la faculté des sciences juridiques,
Economiques, et sociales, Ain chock

Abstract :

Financial Technology, commonly known “Fintech”, is now the one of the most promising industries around the world. The fintech is a start-up with an innovative new business, new products and services, that is changing finance world for the better globally. These fintech firms offer investors a rang of financial services through the internet or a system such as Blockchain. With another way, Fintech firms, mainly start-ups, are reshaping the financial services industry, offering customer-centric services capable of combining speed and flexibility.

Introduction

Avec le développement des technologies, la puissance des énergies mises en jeu l'accroissement des échanges, la vérité des produits et des services mise en œuvre, le coût financiers des investissements nécessaire, la concentration des populations autour des centres de production et de service, voire les nouvelles technologies engendrent pour chacun un nouveau rapport au monde, une nouvelle façon de penser le temps et l'espace, une autre manière de concevoir l'information, les connaissances et l'autonomie d'action¹.

Face à cette évolution, architectes, bureaux d'étude, les banques, les assurances et les entités de services financiers, exploitant ont développé progressivement des outils des automatismes, des méthodes d'organisations, plus fiable et plus sûres, permettant de réduire les risques encourus à des valeurs extrêmement faible, contrôlée et acceptées par les autorités de tutelle. Cette recherche permanente a donné naissance à une nouvelle ingénierie, dite “Forensique” qui a pour but d'anticiper les défaillances, d'améliorer les performances et de réduire les risques².

Par extension, l'évolution des technologies à toucher un domaine très innovant et celui des services financiers qui sont fournis par les banques et les assurances, ainsi les services qui ont une relation forte et stricte avec les marchés financiers. Autrement dit, le droit bancaire et financier est l'un des plus touchés par l'essor des technologies modernes de

¹-Olivier Klein, banque et nouvelle technologie : la nouvelle donne, in revue d'économie financière, N° 120, 2015, p 17

²- Jean-Louis Nicolet, Le risque technologique majeur à l'épreuve du droit, Préf. Patrick Lagarde, Postface d'Hervé SERIEYX, T.1, Ed. L'harmattan, 2012, p 11

l'informatique et de la transmission des données. Trading à haut fréquence, Blockchain, bitcoin, paiement sans contrat, Big data, etc... Prenons l'exemple des Fintechs, que décider à développer dans le champ des activités réglementées¹. Il ne faut pas les empêcher d'éclore et se développer, car leurs découvertes d'aujourd'hui permettent les progrès de demain, dont les établissements de crédit et les prestataires de services d'investissement ont un besoin permanent². Le rythme croissant de la fintech s'est accéléré au cours de l'année 2018 en Angleterre comme dans le reste du monde, et le début d'année 2019 vient de confirmer que cette tendance avec d'importantes opérations³.

Le présent sujet se rapporte à identifier les fintechs en les définissant, puis les distinguant des institutions juridiques voisines (I), et à déterminer les domaines et modalités de régulation des fintechs (II).

I-identification des fintech

Le terme fintech est emprunté de l'anglais *Financial Technology* et désigne dans le langage anglais l'utilisation des nouvelles technologies aux services bancaires et financiers. C'est pourquoi nous allons identifier les fintechs en les définissant (1) et dans un second temps les distinguer avec les institutions juridiques qui les sont proches (2).

1-Définition des fintech

Fintech est une expression qui signifie la technologie financière, elle est définie comme l'avatar dans le domaine de la banque et de la finance de la fameuse révolution numérique, permettant à des petites entités agiles de venir concurrencer sur leur terrain ou compléter l'offre des acteurs installés dans tous les domaines de l'économie⁴. Une partie de la

¹ - Jean-Jacques DAIGRE, Technologie et droit, in revue banque&droit, N 171, Janvier-février 2017, p 3

² - Idem

³ - Fabrice ODENT et Mikael PTACHEK, Les Fintechs constituent de séduire les investisseurs, in banque et stratégie, N 381, Juin, 2019, p 5

⁴ - Régis Bouyala, la révolution fintech, Coll. Les essentiels de la banque et de la finance, Ed. Revue banque, 2016, p 15 ; The word fintech derives from the coupling of two complementary areas: financial services and solutions based on advanced technology. The

doctrine l'a définie comme l'activité pour laquelle les entreprises utilisent les technologies de l'information et de la communication pour livrer des services financiers de façon plus efficace et moins coûteuse¹.

Les Fintech ont un caractère innovant qui touche surtout les nouveaux usages. On peut citer à titre d'exemple le secteur des paiements, la création de cagnottes ou de modules de paiement entre étudiants, ou s'agissant de prêts, le financement participatif ou tout autre types de financements².

Par extension, les services financiers sont sortis de domaine classique à un domaine moderne qui est envahi par la technologie qui touche la vie humaine pour faciliter sa propre vie. Autrement dit, les fintech sont des start-up – PME et TPME- qui maîtrisent les nouvelles technologies notamment les technologies de l'information et la communication et qui tentent de capter les parts de marché des grandes entreprises en place³. Néanmoins, les fintech ne sont pas des start-up à vrai dire, parce que cela confond entre les start-up et la finance technologique signifie que les fintech sont des nouvelles catégories des start-up ce

economic literature does not agree on a single definition of fintech due to the overall diversity of the business. The word “fintech” has made its way into the Oxford Dictionary as: “Computer programs and other technology used to support or enable banking and financial services”. Bernardo Nicoletti, *The future of fintech, integration finance and technology in financial services*, Palgrave Macmillan edition, 2017, p 12

¹-Thierry Bonneau et Thibault Verbiest, *Fintech et droit, quelle régulation pour les nouveaux entrants du secteur bancaire et financier ?*, Ed Revue banque, Coll. Les essentiels de la banque et de la finance, 2017, p 11

²-Alain Clot, aujourd'hui, les usages courent après les technologies, banque&stratégie N 373 octobre 2018, p 5

³- la majorité des chercheurs anglo-saxons ont mis le doigt sur le rôle des fintech et ils ont dit que les fintech font sortir les services financiers du domaine classique traditionnel lent à un domaine moderne et rapide pour en bénéficier de services financiers en utilisant la phrase anglaise ‘*l'internet for Everything*’. Bernardo Nicoletti dit : *Financial technology, commonly called “fintech”, is now a highly used buzzword. Startups competing with traditional financial services, offering customer-centric services capable of combining speed and flexibility, are spreading throughout the world. They are radically changing the expectations and the engagement of customers. Customers enjoy more and more a digital perspective, characterized by a nearly complete immediacy and availability of the information, enabled by technological devices such as smartphones and tablets, and by other trends such as the Internet of Things (IoT).*

*Bernardo Nicoletti, op cit, p 1

qui est faux en sa totalité¹. Alors, les fintech sont l'inclusion des services financiers exercés par les start-up dans le champ technologique. D'une autre manière, les start-ups peuvent fournir tous les services financiers sous forme numériques.

Les fintech regroupent l'ensemble des entreprises utilisant des modèles opérationnels, technologiques ou économiques innovant, visant à traiter des problématiques existantes dans l'industrie des services financiers.

En effet, l'évolution rapide des fintech est désormais portée par trois moteurs technologiques puissants : l'intelligence artificielle, Blockchain et l'internet des objets. Le rôle de l'IA est immense et trouve ses premières applications dans la relation client et le conseil. Et pour la Blockchain s'applique dans le moment de l'établissement des contrats qui sont dénommés par les smart contract, des paiements, et des financements des entreprises².

Ainsi, les fintech ont un caractère international croissant et dominant à l'échelle mondiale, et ce caractère nécessite un passeport réglementaire qui permet à toute start-up d'implanter directement ses activités. Et ce, existe dans les pays occidentaux, on peut citer à titre d'exemple la réglementation européenne qui permet à toute start-up qui ont obtenu un agrément dans un pays de l'union européenne, d'implanter directement ses activités dans les autres pays.

En un mot, la fintech désigne les innovations en matière de service financiers permise par la technologie et susceptible de donner naissance à des modèles d'entreprise, des applications téléphoniques, des processus ou des nouveaux produits et ainsi influencer fortement sur les marchés et les établissements financiers et sur les modalités de fourniture de services financier.

2-distinction entre les notions voisines :

Nonobstant le fait que des rapprochements soient possibles dans certains cas, l'analyse de distinctions des fintechs avec les institutions juridiques qui sont proches telles que le E-commerce (a), les Regtechs (b) et les assurtechs (c).

¹- ce courant de penser est admis par Anne bechet, Elisabeth coulomb et Géraldine en disant que *“ les fintech sont des start up innovant, agile et potentiellement disruptive, qui les premières ont proposé ses nouveaux services financiers ”*.

*Anne bechet, Elisabeth coulomb et Géraldine, Fintech : un écosystème en construction, banque&stratégie N 373 octobre 2018, p 3

²-Voir dans ce sens : Alain Clot, Idem

a-Distinction avec E-commerce

Le E-commerce est une abréviation du terme commerce électronique, et ce dernier est un indicateur capital de l'activité économique mondiale contemporaine. C'est le secteur qui bénéficie au plus point de l'internet. Etre sur Internet, malgré les apparences, signifie dépensé de l'argent. Les gains des fournisseurs d'accès sur l'internet n'émanent pas que de frais d'utilisation du service, qui, du fait de la compétition, continuent toujours à baisser, la publicité en ligne représente une source de rémunération¹.

Autrement dit, Le E-commerce désigne l'utilisation d'un réseau électronique pour la réalisation de transactions commerciales, s'agissant de la vente ou l'achat des produits à travers l'internet. Le E-commerce ou bien le commerce électronique de par son caractère naturellement transfrontalier, permet de promouvoir un véritable marché intérieur, sans entraves physiques.

En effet, le commerce électronique permet d'accéder à un vaste marché et de disposer à un choix plus large ainsi que de meilleurs prix. Il donne la possibilité aux professionnels d'attirer le plus large ainsi que de meilleurs prix. il donne la possibilité aux professionnel d'attirer de nouveaux consommateurs et de proposer leurs produits sur un marché vaste².

Partant, le commerce électronique se diffère des Fintech par plusieurs points fondamentaux. Le premier point, le commerce électronique concerne toutes les transactions d'achat et de vente par internet, alors que la Fintech est relative seulement au domaine financier et bancaire, en permettant à des petites entités d'exercer la finance technologique et non le commerce électronique. Le deuxième point est crucial et il est relatif au champ d'activité qui est totalement différent, la Fintech peut servir à des prêts, paiement sans contact et de financement. Mais, le commerce électronique permet de commercialiser des produits à travers des boutiques en ligne, et englobe également : la réalisation des devis en ligne, les conseils aux utilisateurs le suivi de la livraison et le service après vente.

b-Distinction avec les Regtech

Le monde a connu un grand développement du domaine financier après la crise financière Subprime de 2008, un sous-secteur est apparu ces dernières années et celui de la

¹-Mickael BOUTROS, Le droit du commerce électronique : une approche de la protection du cyber consommateur) Thèse pour l'obtention du doctorat en droit privé, université de Grenoble, 2014, p10

²-Adongon sylvain LAUBOUÉ, Le Cybercommerçant, Thèse pour l'obtention du doctorat en droit, université de bordeaux, 2015, p 7

technologie qui a touché tout les secteurs que ce soit industriel, pharmaceutique ou financier, tel que la fintech, Biotech, Regtech etc....

La Regtech (Regulatory Technology) est un mot anglais qui combine entre réglementation et technologie, ces nouvelles applications spécialisées dans la conformité ont pu émergé grâce à un secteur bancaire ayant à gérer des grandes quantités de données¹. Autrement dit, les Regtechs sont des entités qui fournissent des solutions aux défis très complexes de la mise en conformité avec les exigences réglementaire². La FCA les décrit comme un ensemble des initiatives de fintech axées sur les nouvelles technologies susceptibles de faciliter la mise en œuvre des exigences réglementaire de manière plus efficace et efficiente économiquement que les capacités existantes³.

De prime d'abord, les fintech et les Regtechs sont des deux champs technologiques immenses et différents, et ce les fintech désignent comme nous l'avons cité au dessus l'avatar technologique qui permet aux PME et TPME de fournir les services financiers comme le prêt, paiement, et financement etc. *A contrario*, les Regtechs sont des entités qui sont spécialisé dans la conformité réglementaire, en donnant des solutions aux complexes situations réglementaires.

c-Distinction avec les Assurtech :

Les assurtechs sont des entreprises exerçant dans le secteur de l'assurance, Elles utilisent des nouvelles technologies pour introduire des concepts innovatifs qui conduisent inéluctablement à l'éclosion de nouveaux modèles économiques, de nouveaux processus, et de nouveaux produits⁴.

En effet, les assurtechs font partie de la famille fintechs, elles se chargent de réinventer la façon de proposer de l'assurance, en misant de sur ce que permettent les nouvelles

¹-François Berteloot, Thomas Recaful et Adrien Choquet, Les Regtechs à la loupe, Banque & stratégie, N 373, octobre 2018, p 8

²-" They apply innovation to provide solutions to the complex challenges of achieving compliance with regulatory requirements"

*Bernardo Nicoletti op cit, p 203

³-"The FCA describes them as a subset of fintech initiatives that focuses on technologies that may facilitate the delivery of regulatory requirements more efficiently, effectively, and economically than existing capabilities."

*Idem

⁴-V : Marine Corlosquet-Habart et Jacques Janssen, le big data pour les compagnies d'assurance, Ed ISTE, 2017, p 125 et suiv

technologies pour répondre aux évolutions des usages attendues¹. Mais la différence entre ces deux notions nous mènent à deux champs sectoriels différents, le premier qui est relatif à des fintechs concerne les services financiers qui sont fournis par des entités appelées fintechs. *A contrario*, le deuxième champ celui des assurtechs, il ne touche que le domaine des assurances. Autrement dit, les assurtechs comme cité au dessus sont des entités qui exercent des activités dans le secteur d'assurance, donc le champ de travail des deux entités se différencie, dont les assurtechs n'exercent que les métiers assuranciers. Alors que les fintechs peuvent exercer tous les services financiers existants.

II-Les domaines et modalités de régulation des fintechs :

Nous examinerons en ce volet les domaines où les fintechs peuvent intervenir⁽¹⁾ et dans un second lieu on projettera la lumière sur les modalités de régulations ⁽²⁾.

1-les domaines des fintechs

Dans ce volet, on détermine le champ où les fintechs peuvent intervenir et fournir aux investisseurs des services bancaires et financiers.

a-paiement en ligne et gestion des comptes

Le monde financier et bancaire a connu un développement immense après la généralisation de la bancarisation afin d'exécuter la stratégie de l'inclusion financière, qui a engendré un développement de la monnaie scripturale² sur des supports dématérialisés et conviviaux, et ce pour faciliter les échanges de tout type³.

L'évolution des fintechs a perturbé le métier bancaire et financier notamment le métier de paiement et de gestion des comptes. Le succès de ces entités résulte principalement de l'exploitation intelligente des insuffisances des services bancaires et financiers⁴.

¹ -Laure Bergala, Assurtech, Des start-up ne renouvellent la distribution et les offres d'assurance, in banque&stratégie, N 368, Avril 2018, p 3

² - Freddy Lemaitre, la monnaie comme objet de sûreté, Préf. Michel Grimaldi, LGDJ, 2018, p ; Rémy Libchaber, Recherches sur la monnaie en droit privé, Préf. Pierre Mayer, LGDJ, 1992, p 72 et suiv

³ - Sofie Blackstad and Robert Allen, Fintech revolution, universal inclusion in the new financial ecosystem, Ed Palgrave Macmillan, 2018 p 68; Eric A.caprioli (dir), Pascale Agosti, Isabelle Cantero et Iléne Choukri, Banque et assurance digitales, Droit et pratique, Préf. Myriam Roussille, Ed revue banque, 2017, p 386 et suiv

⁴-Régis Bouyala, op cit, p21

Tableau relatif au paiement et gestion des comptes

Type de service		Promesse	Acteurs dominants	Ex.de fintechs
Offre de commerce	e-commerce	Mieux vendre et sécurisé	Stripe, Klarna	Payplug, slimpay, cashway...
Offre de commerce	Commerce de proximité	Utilisé le mobile comme TPE.	Square izettle, mPowa, Sumup,	Smile&pay, easyTransac...
Offre de commerce	Multicanal	Etendre l'offre au-delà de payment		Opsise, Zegive, Paygreen
Offre de gestion des comptes	Remplacer la banque	Réduire les coûts de la banque au quotidien	Simple, fidor	Compte Nickel, soon
Offre de gestion des comptes	Se greffer sur la banque	Créé de nouveau service en accédant aux comptes bancaires	Sofort, ideal, mint	Fiduceo, banking, Linxo, Budget.

Source : Régis Bouyala, op cit, p 21-22

La matière des paiements a donné lieu à plusieurs controverses relatives à la qualification d'établissement de paiement s'agissant de nouveaux entrants. Il en a été des places de marché, qui permettent la mise en relation directe entre acheteurs et vendeurs. Lorsque les plateformes de commerce électronique agissent uniquement pour le compte du bénéficiaire, qu'elles soient ou non en possession des fonds des clients, et ils sont dans l'obligation, pour à cause de collection des fonds, de solliciter un agrément¹.

¹- Thierry Bonneau et Thibault Verbiest, op cit, p 21

b- Les services de financement

Drainer l'épargne pour financer l'économie est la première raison d'être de la banque. En ce volet, les fintechs se développent au fur et à mesure de ses propres services tels que le financement. Le financement est une opération à travers laquelle les acteurs économiques lèvent les fonds nécessaires à la réalisation de leurs projets.

En effet, les canaux utilisés par les fintechs se diversifient selon la diversification des produits qui peuvent être fournis par l'une des entités fintechs, tels que le financement *crowdfunding* ou bien financement par la foule¹, ou le financement à venture capital ou bien le capital risque². Ces deux modes de financements ont un caractère participatif, c'est-à-dire que l'investisseur qui a financé une personne a le droit de décider et de déterminer la stratégie poursuivie par la personne financée.

En un mot, les fintechs peuvent financer les acteurs économiques par une émission des titres financiers ou par l'octroi de prêts. Le financement sous forme de titres financiers est sous la surveillance de l'AMMC³. Les fintechs sont tenu d'informer les investisseurs en

¹- « le crowdfunding se confond avec des autres institutions comme les ICO (initial coin offerings) qui peuvent être défini comme un mode de financement participatif qui consiste à proposer l'acquisition de jetons cryptographique (appelé tokens) en échange de cryptodevises (bitcoin, Ethereum, etc...) ou en rétribution pour la réalisation d'actions en faveur du projet (promotion, audit, test...) »

Essentiellement par le fait que les ICO ne sont pas intermédiées contrairement au Crowdfunding (ex : kickstarter, kisskissbankbank...). ces intermédiaires offrent une vitrine et collecte les fonds pour le compte des initiateurs du projet. Ils prélèvent en contrepartie des frais non négligeables (2 à 8% du montant levé).

Le recours à la technologie Blockchain offre l'opportunité de désintermédier intégralement la collecte de fonds et de s'affranchir de ces frais. Les ICO permettent par ailleurs de collecter des sommes plus importantes (plusieurs dizaines de millions d'euros) que celles pouvant être collectées via le crowdfunding (dizaines, centaines de milliers d'euros). »

*Rémy André OZCAN, les tokens pourraient devenir les titres financiers de demain, in revue lamy de droit des affaires, supplé. N 140, septembre 2018, p 14

²- V dans ce sens :

*Arnd Plagge, public Policy for venture capital, A comparaison of the United states and Germany, Foreword by professor. Dr. Carl-Ludwing Holtfirech, Deutscher universitatis, Wiesbaden 2006, p 3.

* Jean LACHMANN, le seed capital : une nouvelle forme de capital-risque, economica, 1992, P : 8-9

*Matri Dorsaf, Le capital risque islamique en droit français, Ed IRJS, 2016, p 143

³- V dans ce sens :

*Alain Couret et Hervé le Nabasque (dir), Droit financier, 2ème Edition, Dalloz, 2012, p 205

établissant un prospectus¹. En revanche il incombe à l'émetteur de fournir un certain nombre d'information préalablement à toute souscription des titres financiers². Et par rapport le deuxième cas de figure relatif à l'octroi de prêts avec ou sans intérêt³, les fintechs s'intervient en tant que "intermédiaire" entre les personnes qui sont autorisées à financer des porteurs de projet, à travers un site d'internet, et gérant des plateformes dédiés pour faciliter les tâches⁴.

2- les modalités de régulation des fintechs

Dés leur émergence, les autorités se penchent sur les modalités de leur encadrement. Il était à craindre que, du fait de la lourdeur des processus administratifs, l'intégration des

*حسن السوسي، التمويل بتقنية رأس المال المخاطر دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، صوماديل، 2018، ص 80

¹-L'article 5 de la loi 44-12 relatif à l'appel public à l'épargne énonce que : "sous réserve des dispositions de l'article 8 ci-dessous, toute personne morale ou organisme faisant appel public à l'épargne est tenu d'établir un document d'information selon les modalités de l'AMMC.

Préalablement à sa publication et diffusion, ce document d'information doit être visa par AMMC.

Toute information diffusée auprès du public après l'octroi du visa de l'AMMC, dans le cadre d'un appel public à l'épargne, doit être conforme à celle contenue dans le document d'information visé par l'AMMC".

Dahir n° 1.12.55 du 28 décembre 2012 portant promulgation de la loi 44-12 relative à l'appel public à l'épargne et aux informations exigées des personnes morales et organismes faisant appel public à l'épargne, BO 6124 du 7/2/2013

Ainsi, l'arrêt du ministre d'économie et des finances n°1704-19 du 30mai2019 portant homologation de la circulaire de l'autorité marocaine de marché des capitaux n° 03/19 du 20 février2019 relative aux opérations et informations financières, BO N° 6784bis du 7 juin2019,

V : Alain Couret et Hervé la Nabasque (dir), op cit, p 174

²- Thierry Bonneau et France Drummond, Droit des marchés financiers, Troisième édition, Economica, 2010, p 618 : l'information exigée par le droit des marchés financiers bénéficie au public, elle est conçue comme essentielle au bon fonctionnement du marché. Il s'agit d'une part d'informer l'investisseur en sa qualité de consommateur, d'éclairer sa décision d'investissement, de protéger son consentement. Il s'agit d'autre part de délivrer dans les meilleurs délais les éléments nécessaires à l'établissement du cours de l'instrument financier dans la mesure où l'information est un élément essentiel du prix de l'instrument. Il s'agit enfin de rendre public dès que possible les éléments qui pourraient être captés et utilisés par initié.

V : Thierry Bonneau et Thibault Verbiest, op cit, p 86

³-V : Philippe Emy, les deux visages de la capitalisation des intérêts, in RTD.com, N 3, Juillet-septembre, 2006, P 549 et suiv

⁴- Thierry Bonneau et Thibault Verbiest, op cit, p 88 et suiv

Fintechs pâtisse d'une réaction tardive des autorités laissant se développer ces pratiques en agissant à contretemps.

Selon l'expérience française, le législateur français a confié aux AMF et ACPR le contrôle des Fintechs, et pour cela l'AMF a ainsi annoncé la création d'une division Fintech, innovation et compétitivité dont l'objet est d'analyser les innovations en cours dans le secteur des services d'investissement, et d'identifier les enjeux en matière de compétitivité et de régulation. Parallèlement, l'ACPR a créé au sein de sa structure un pôle dédié, le pôle ACRP intitulé « FinTech Innovation » afin de créer une interface de dialogue avec les sociétés porteuses de projets en leur apportant conseil, orientation et coordination dans le cadre de leurs démarches d'agrément ou d'autorisation¹.

Cette démarche française a été inspiré des pays anglo-saxon notamment la Grande-Bretagne au sein de laquelle la **Financial Conduct Authority** a proposé aux entreprises une (**Regulatory Sandbox**)². Autrement dit, les bacs à sable sont utiles lorsqu'il est impossible de déterminer si une solution fonctionne ou pas théoriquement. Ils permettent de développer des règles pour des solutions innovantes en les testant dans un environnement préservé ce qui permet aux entreprises d'éprouver leurs produits et services sans risquer d'effondre les règles juridiques. C'est la régulateur qui fixe les termes du jeu dans le bac à sable³.

Et pour l'expérience marocaine, l'AMMC s'occupe de contrôler les fintechs, autrement dit, le régulateur de marché financier marocain doit par ses propres pouvoirs qui lui sont attribué par la loi 43.12 réglemente et contrôle que les entités fintechs respectent les règles législatives qui réglementent les marchés financiers.

¹- V : Eric A. caprioli (dir), Pascale Agosti, Isabelle Cantero et Iléne Choukri, Banque et assurance digitales, Droit et pratique, Préf. Myriam Roussille, Ed revue banque, 2017, p 375

²- le terme anglais Sandbox peut être traduit en français par bac à sable, on peut définir ce dernier comme une série de règle permettant aux entrepreneurs de tester leur produits et modèles économiques d'un environnement réel sans avoir suivre certaines contraintes juridiques faisant l'objet de restrictions prédéfinies telles que des limitations en nombres de clients par exemple, et un encadrement dans le temps le tout sous la supervision d'une autorité.

*Nathalie Devilier, Jouer dans le Bac à sable réglementaire pour réguler l'innovation disruptive : le cas de la technologie de chaine de blocs, in RTD com, N4, oct-déc 2017, p 1038

³- Nathalie Devilier, op cit, p 1040

Conclusion :

Le monde financier et bancaire a connu des changements et des transformations radicales au niveau du métier après l'envahissement des nouvelles technologies, notamment l'intelligence artificielle qui a ouvert une belle perspective aux entités financières, ainsi que les établissements bancaires. Cette technologie permet de libérer du temps commercial et financier et d'effectuer en lieu et place du conseiller des tâches simples, répétitives, et à faible valeur ajoutée, dans le but de lui permettre de se rencontrer sur la relation client.

D'après les expériences étrangères, les fintechs ont pu avoir une influence très bénéfique sur la qualité des services financiers et bancaires. D'autant que de nouveaux écosystèmes sont en train d'éclorre sur les différentes grandes places financières mondiales telles que la Financial city de Londres, créant les conditions favorables à la fertilisation croisée de savoir faire de ce nouveau monde.

Enfin, il faut développer les trois piliers des fintechs pour prendre le bon chemin en s'inspirant des expériences étrangères notamment l'expérience française qui nous est proche. L'AMMC doit en toute connaissance de cause lancer un paradigme de système de la chaîne de bloc appelé en anglais « BLOCKCHAIN » pour faciliter les enregistrements des informations et les opérations financières.

CROISSANCE POTENTIELLE ET ECART DE PRODUCTION AU MAROC

BELAHSEN Mohamed

Doctorant au laboratoire de recherche en Économie
Appliquée,

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et
Sociales Salé, Université Mohammed V

Email : belahsen.mohamed@gmail.com

MOHAMMADI Ahlam

Doctorante au laboratoire de recherche en Économie
Appliquée,

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et
Sociales Salé, Université Mohammed V

Email : ahlamm.mhm@gmail.com

Résumé

L'objet du présent article est d'évaluer la croissance potentielle du Maroc en comparaison avec sa croissance réelle. Le concept de production potentielle d'une économie se réfère à la production maximale qui peut y être réalisée de façon durable, sans tensions inflationnistes. La production potentielle n'est pas une donnée observable et il existe, dans la littérature économique, de nombreuses méthodes pour la déterminer, à savoir : le filtre de Hodrick-Prescott, le filtre moyenne mobile, la tendance simple, la tendance segmentée, le modèle vectoriel autorégressif (VAR) et la fonction de production. Ces méthodes permettent de caractériser les facteurs contribuant à la croissance potentielle et de distinguer différents horizons temporels. A moyen terme, les facteurs de production s'ajustent avec certaines rigidités, tandis que, à long terme, ils sont plus flexibles. L'étude prend en compte dans les estimations de la croissance potentielle de long terme les effets du

progrès technique incorporé au capital transitant par la substitution du capital au travail qui est déterminée par la dérive des prix relatifs du capital productif. Vu le nombre important des méthodes d'estimation de la croissance potentielle, cet article se contente à présenter les principales méthodes d'estimation de la production potentielle du Maroc avec une comparaison des résultats obtenus.

Mots-clés : Croissance potentielle ; Output gap ; Fonction de production ; Ecart de production ; Filtre de Hodrick-Prescott.

Abstract

The purpose of this article is to assess the potential growth of the Morocco compared to its real growth. The concept of potential production of an economy refers to the maximum production which can there be carried out sustainably, without inflationary pressure. Potential output is not an observable data and, in economic literature, there are many methods in determining it, namely: the Hodrick-Prescott filter, the mobile average filter, the simple trend, and the segmented trend, model vector Autoregressive (VAR) and the production function. These methods allow to characterize the factors contributing to the growth potential and to distinguish different time horizons. Medium term, factors of production fit with certain rigidities, while, in the long term, they are more flexible. The study takes into account in the estimates of the potential growth of long-term effects of technical progress incorporated into the capital through substitution of capital for labor that is determined by the drift of the relative prices of productive capital. Given the large number of potential growth estimation methods, this article merely to present the main methods for estimating potential output of the Morocco with a comparison of the results obtained.

Keywords: Potential growth, Output gap, production function, Hodrick-Prescott Filter.

1. Introduction

L'évolution économique dans un certain nombre de pays développés et en développement, a été marquée durant les dernières années, par une régression de la croissance et par une multiplication des fluctuations. Nombreuses études ont montré qu'une part importante de ce ralentissement s'expliquait par le recul de la croissance potentielle, plus précisément celui du progrès technique. En effet, l'évolution de la croissance potentielle est devenue l'une des questions économiques les plus importantes. Elle intervient notamment dans la conduite de la politique monétaire et dans la gestion des finances publiques. Le potentiel de croissance, confronté à l'évolution de la population, détermine le développement du niveau de prospérité de l'économie.

Le concept de production potentielle permet l'évaluation du positionnement de l'économie dans le cycle¹ et les perspectives de croissance à moyen terme. Il offre par conséquent d'importants signes pour l'analyse ou la conduite de la politique économique.

La production potentielle d'une économie est la production maximale qui peut y être réalisée de manière durable, sans créer de tensions liées à l'inflation. Bien que l'expression « production maximale » soit utilisée dans cette définition, la production potentielle n'est pas la production la plus élevée réalisable, mais elle se réfère plutôt au niveau de production réalisé lorsque tous les facteurs de production sont utilisés d'une manière optimale.

L'analyse et l'évaluation de la croissance potentielle peuvent être effectuées à travers la distinction entre deux horizons d'étude :

- **Le long terme**, avec comme hypothèse de base l'ajustement du capital productif aux besoins de la main-d'œuvre et de la technologie, ce qui correspond au « régime de croisière » d'une économie ; la croissance potentielle ne dépend dans ce cas que de la progression de la population active et celle du progrès technique.

1 DEPF, Ministères des Finances (1998), Déficit structurel et déficit cyclique au Maroc, Maroc

- **Le court terme**, qui suppose que le stock de capital n'est certainement pas en concordance avec les besoins de la main-d'œuvre ; la croissance potentielle peut diverger de sa trajectoire à long terme. C'est notamment le cas lorsque l'investissement des entreprises est déprimé à cause d'une faiblesse de la demande : ceci peut générer une progression insuffisante du stock de capital eu égard aux besoins de l'économie et contraindre par ce canal le potentiel d'offre des entreprises.

Les économistes font la distinction entre deux conceptions de la production potentielle :

- **L'approche néoclassique**, qui stipule que la production potentielle est tirée par des chocs exogènes de productivité. Ces chocs impactent l'offre globale et déterminent, à la fois, la trajectoire de la croissance à long terme et les amplitudes à court terme de l'output. Dans ce contexte, les fluctuations de la croissance ne sont pas causées par l'insuffisance ou l'excès de demande globale, mais sont plutôt déclenchées par le comportement d'agents économiques en matière d'investissement qui réagissent à ces chocs de productivité.
- **L'approche keynésienne**¹, qui considère que la croissance est essentiellement le résultat des impulsions de la demande globale, en relation avec un niveau d'offre globale qui évolue lentement. Pendant les périodes de recul, il existe des facteurs de production qui ne sont pas utilisés d'une manière optimale, en raison de l'insuffisance de la demande effective. A titre d'exemple, un taux de chômage qui se situe au-dessus de son niveau d'équilibre, exerce une pression à la baisse sur les prix. Dans ce contexte, l'évaluation de la production potentielle est nécessaire pour mettre en place une politique, monétaire ou fiscale, de gestion de la demande.

La mesure de la croissance potentielle constitue un enjeu de taille pour différentes problématiques économiques telles que les dépenses de santé, le financement des retraites, l'évaluation de la politique budgétaire, mais également l'appréciation de l'écart de production (output gap) et par conséquent la politique monétaire.

¹ Maylis Coupet (2006), Révisions de la croissance potentielle de l'économie française à moyen-long terme, Cairn, France.

Certaines méthodes d'estimation de la croissance potentielle présentent une faiblesse quant à la pertinence des projections basées sur l'extrapolation des évolutions récentes de la population active et de la productivité, tout en sachant que ces deux variables peuvent être impactées par des phénomènes transitoires, tels que des régularisations massives d'immigrés ou des politiques permettant la création d'emplois peu productifs. Ces méthodes induisent au niveau pratique des révisions régulières du potentiel peu justifiables sur le plan économique.

La croissance potentielle¹ constitue un facteur essentiel pour évaluer la solvabilité d'un pays. Souvent confondue à la croissance à long terme, elle est utilisée comme base pour calculer les revenus futurs qui permettront de rembourser la dette. C'est dans ce contexte que la présente thèse a été réalisée, en vue d'étudier et d'analyser la croissance potentielle de l'économie marocaine et de la comparer avec la production actuelle en vue d'évaluer l'écart de production qui existe entre les deux variables.

La partie initiale de ce travail sera consacrée à la présentation du cadre théorique de la notion de la croissance potentielle. Ainsi, le premier chapitre de cette partie portera sur l'examen du concept de la croissance potentielle à travers une revue de la littérature, aussi bien qu'une exploration des différents usages du PIB potentiel et de l'écart de production. Le deuxième chapitre consistera à dresser un aperçu sur la croissance réelle de l'économie marocaine, pour passer ensuite à l'examen de ses déterminants sur le moyen et le long terme.

La seconde partie sera réservée principalement à l'analyse de la croissance potentielle de l'économie marocaine, à travers l'estimation des différents paramètres des modèles utilisés et l'interprétation de ces résultats au niveau d'un troisième chapitre. Le quatrième et dernier chapitre mettra en exergue les perspectives de croissance à long terme pour l'économie marocaine, tout en se basant sur les enjeux et opportunités pour le Maroc, ainsi que sur les différents scénarios de croissance élaborés dans ce cadre.

2. Approches d'estimation du produit potentiel et de l'écart de production

¹ Banque d'Investissement et de Financement (2008), Croissance potentielle avant et après la crise : il pourrait y avoir de grosses différences, ce qui rend difficile l'analyse de la solvabilité budgétaire, France

Pour un bon usage des estimations de la production potentielle, une bonne connaissance des méthodes permettant de les construire est nécessaire. Cette obligation est renforcée par le fait que les résultats obtenus ne sont pas toujours indépendants de la méthode choisie. De plus, l'analyse du concept de production potentielle impose que l'on s'attarde un peu sur le contenu économique de ces méthodes.

Les méthodes pour estimer un PIB potentiel à partir des données effectives du PIB sont multiples. Elles peuvent être regroupées en trois grandes catégories :

- **les méthodes statistiques**¹ estiment le PIB potentiel directement en lissant et extrapolant les évolutions observées sur le passé : ce type de méthode repose sur l'idée que le PIB potentiel est moins fluctuant que le PIB effectif et comme les écarts entre le PIB effectif et le PIB potentiel ont tendance à se corriger d'eux-mêmes, le PIB effectif et le PIB tendanciel doivent, en moyenne sur longue période, être proches. Elles supposent en effet que le PIB effectif gravite autour de sa tendance qu'est le PIB potentiel. Ces méthodes regroupent de simples régressions du PIB sur une tendance, ou l'utilisation de filtres plus ou moins sophistiqués. Le plus utilisé de ces filtres est celui de Hodrick-Prescott (filtre HP) ;
- **les méthodes économiques (ou structurelles)**² se fondent autant que possible sur une analyse des déterminants de la capacité de production : ce type de méthode, plus complexe à mettre en œuvre que la précédente et plus exigeante en matière d'analyse, est fondé sur l'idée que l'estimation du PIB potentiel ne peut se passer d'une analyse précise du fonctionnement de l'économie, et notamment du fonctionnement des marchés des biens et du travail¹ ;

1 Pierre Duharcourt (2007), Croissance Potentielle et Développement, Conseil Economique et Social, France

2 Bautista C.C. (2002) 'Estimates of Output Gaps in Four Southeast Asian Countries.' Research Paper : University of Philippines, Philippines.

1 Bousquet C. et M. Fouquin, (2008), Productivité du travail : la fin du processus de convergence ? Économie et statistique, n° 419-420.

- **les méthodes « semi-structurelles »**¹ se situent à la frontière des deux précédentes, essayant de conserver la parcimonie des méthodes statistiques tout en incorporant de l'information économique. Un premier groupe est constitué des méthodes de filtres multivariés, où la tendance extraite statistiquement est infléchie à l'aide de relations liant l'écart de production à d'autres variables macroéconomiques, comme par exemple la courbe de Philips, qui relie l'évolution de l'inflation à l'écart de production. C'est le cas des modèles à composantes inobservables. Un second ensemble regroupe les méthodes de type VAR structurels. Ces méthodes partent de l'analyse d'un groupe restreint de variables macroéconomiques, (comme le PIB et l'inflation) et tentent de distinguer au sein de leurs fluctuations ce qui relève des chocs affectant la demande et des chocs affectant l'offre, c'est-à-dire le secteur productif. Le PIB potentiel est alors évalué comme la somme des chocs d'offre subis par l'économie.

3. OBJECTIFS ET RESULTATS

L'objectif de cet article est d'estimer la croissance potentielle de l'économie marocaine en se basant sur un certain nombre de méthodes et d'approches tout en effectuant une comparaison entre les différents résultats obtenus.

En ce qui concerne l'approche structurelle, la production potentielle est modélisée par une fonction de production de type Cobb-Douglas. Ce cadre d'analyse permettra de caractériser les facteurs contribuant à la croissance potentielle et de distinguer différents horizons temporels.

1 Anthony Garratt (Birkbeck College) James Mitchell (NIESR) Shaun P. Vahey (2009), Measuring Output Gap Uncertainty, Melbourne Business School, Australy.

3.1. Les méthodes univariées

3.1.1. Méthode de la Tendance Linéaire¹

La méthode de la tendance linéaire repose sur l'hypothèse relativement simple selon laquelle la production est une fonction déterministe du temps. De manière formelle, la production observée est assimilée dans ce cas à la somme d'une constante et le produit entre une tendance déterministe et le paramètre à estimer. Le gap de production est obtenu par la différence entre la production observée et la production estimée, qui n'est autre que l'estimation de l'équation ainsi définie.

Les résultats de l'estimation de la tendance linéaire du PIB ont fait ressortir une élasticité de **0,044** par rapport à la tendance temporelle. Le coefficient relatif à la tendance déterministe est significatif avec ***t-student*** égale à **85,7 (>1,96)** et ***p-value=0*** (<0,05). Par conséquent, l'hypothèse de la non significativité de la tendance est rejetée. De plus, la qualité du modèle estimé est nettement meilleure vu que le coefficient de détermination ajusté est proche de **1 (0,99)**. Les résultats ont montré également que les écarts de production entre les PIB réel et tendanciel varient entre 0% et 0,1%.

Selon la méthode de la tendance linéaire, la croissance tendancielle est estimée à 4,5% en moyenne annuellement d'ici 2020. Bien que cette méthode semble avoir des avantages, elle présente une limite qui repose essentiellement sur la considération du taux de croissance potentielle comme étant constant, aussi sur le fait qu'il ne peut connaître ni progression, ni régression dans le temps. Cette hypothèse a été contestée vu que la croissance économique d'un certain nombre de pays, notamment le Maroc, a montré que la tendance de progression de l'activité y a connu un fléchissement durant certaines périodes. Ce constat permet de rendre cette méthode relativement peu adéquate et explique le recours à la méthode de la tendance segmentée.

3.1.2. Approche par la tendance segmentée¹

1 Luca Sala, Ulf Soderstrom, Antonella Trigari (2010), Potential Output, the Output Gap, and the Labor Wedge.

L'approche par la tendance segmentée a été l'une des premières utilisées pour obtenir une évaluation du PIB tendanciel. Cette technique consiste à lisser la série du PIB en estimant une tendance déterministe linéaire par morceaux au moyen de la régression du PIB (en logarithme) sur des variables temporelles.

Les résultats des tests menés, au titre de l'estimation du PIB tendanciel par la méthode de segmentation, conduisent à ne retenir comme significative que les ruptures survenues en 1995 et 2000. L'évaluation de la croissance tendancielle associée à ces ruptures est de 2,8% et 4,8%. Les écarts de production correspondant à ces estimations présentent des fluctuations relativement amples allant de 0% à 0,1% (Residual – Axe gauche). Il ressort des estimations par la méthode coudée, que la croissance tendancielle a subi un fléchissement au début des années 90 comparativement aux années 80 pour reprendre durant la période 2000-2014, les taux de croissance sont passés de 5,1% à 2,8% pour s'établir à 4,8%.

Les projections sur la période 2000-2014 montrent que le PIB tendanciel s'apprécie significativement (5%), un taux supérieur à celui au taux de croissance réalisé. La croissance effective (4,7% par an) est donc légèrement au-dessous de son potentiel. On est toutefois loin des écarts constatés au cours des années 1990.

Selon la méthode de la tendance segmentée (coudée), les prévisions du taux de croissance annuel sont estimées à 4,8% en moyenne pour les années futures (2020).

3.1.3. Méthode du filtre de Hodrick-Prescott¹

Rares sont les recherches empiriques qui ont été réalisées pour estimer l'écart de production au Maroc. Cette application va toucher uniquement à l'ajustement des séries de données annuelles.

1 Saadia Sherbaz, Faiza Amjad and Naheed Zia Khan (2009), Output Gap and its determinants: Evidence from Pakistan (1964-05), Journal of Economic Cooperation and Development

1 Xiaoshan Chen and Terence C. Mills (2009), Measuring the Euro Area Output Gap using Multivariate unobserved Components Models Containing Phase Shifts, University of Glasgow.

L'application du filtre de Hodrick-Prescott sur des données annuelles nécessite un nombre suffisant d'observations annuelles. Pour cela, le PIB en volume de 1980 à 2011 (base 1998) sera pris en compte dans cette application.

Le filtre de Hodrick-Prescott (1980) repose sur la détermination de la partie tendancielle de la série brute du PIB, comme solution du problème de minimisation entre l'écart de la tendance à la série brute et l'ampleur des inflexions de la tendance. Il existe ainsi un paramètre, noté λ , servant à l'arbitrage entre les deux objectifs.

Une valeur très faible de ce paramètre, donne une tendance qui épouse plus la série brute des données. Toutefois, une valeur importante de λ fournit une tendance linéaire. Cette valeur devrait être choisie en fonction de propriétés statistiques et économiques que l'on veut satisfaire par la tendance et le cycle ainsi obtenus.

- Sur un plan statistique, choisir la valeur de λ revient à sélectionner la part des fluctuations qui relèvent du court terme, aussi bien que celles des mouvements qui affectent le long terme. En pratique, un λ trop faible accable une partie des cycles de périodicité courte à la tendance conduisant cette dernière à être trop volatile. A l'opposé, un λ trop élevé conduit à surestimer la composante cyclique. Choisir la valeur du paramètre λ revient donc à déterminer la longueur moyenne des cycles d'activité. Au Maroc, celle-ci est habituellement supposée être comprise entre 8 et 10 ans. Ce critère interdit de choisir une valeur trop élevée pour λ .
- Sur un plan économique, choisir une tendance fortement volatile revient à mener une analyse structurelle dans un environnement économique pas assez stabilisé, autrement dit encore trop influencé par des fluctuations conjoncturelles.

Cette méthode relativement simple reste incertaine puisque les résultats dépendent du paramètre de lissage λ qui est choisi arbitrairement et donne lieu à des effets de bords importants qui réduisent son utilité en prévision. L'évolution du PIB tendanciel est très peu sensible à la valeur du paramètre de lissage λ . Le tableau suivant présente la sensibilité du taux de croissance du PIB tendanciel au choix du paramètre λ :

Tableau 3 : Taux de croissance du PIB tendanciel pour différentes valeur de λ

	1961-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014
HP50	5,0%	5,4%	4,6%	3,3%	4,4%
HP100	5,2%	5,4%	4,6%	3,4%	4,3%
HP200	6,1%	5,2%	4,4%	3,8%	4,1%
HP300	5,9%	5,3%	4,4%	3,7%	4,2%
HP400	5,6%	5,3%	4,5%	3,6%	4,3%
PIB	5,0%	5,2%	4,7%	3,0%	4,7%

Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Le PIB tendanciel ($\lambda = 100$) a vu son rythme de croissance se déprécier de 5,4% durant les années 70 à 4,6% entre 1980 et 1989, à 3,4% durant les années 90 pour remonter à 4,3% durant entre 2000 et 2014.

Le PIB observé s'écarte souvent de sa tendance, notamment au cours de la dernière décennie. L'écart de production qui s'en dégage (l'output gap) permet d'apprécier l'ampleur des déséquilibres entre l'offre et la demande. L'analyse du graphique ci-dessus relatif à l'output gap lissé par le filtre HP fait ressortir l'existence des périodes caractérisées par une production au-dessous de son tendanciel (output gap négatif) en liaison notamment avec la fréquence des sécheresses et la décélération de la demande étrangère adressée au Maroc.

Il est à noter qu'avant 1998, la série du PIB, vue le changement de système de comptabilité nationale, n'intègre pas les mutations profondes qu'a connues l'économie nationale ces dernières années, à savoir l'émergence de nouveaux secteurs dynamiques (NTIC, textile, produits de la mer...). Ceci biaise l'évaluation du PIB effectif et par là même sa croissance tendancielle.

3.1.4. Lissage par moyenne mobile centrée¹ :

La méthode la plus simple d'extraction de la tendance repose sur l'application de la moyenne mobile à la série du PIB effectif, en vue d'éliminer l'effet de la conjoncture et ne garder que la composante tendancielle. Cette méthode pose cependant des problèmes relatifs au traitement des points extrêmes. L'hypothèse principale de la partie conjoncturelle sinusoidale est une hypothèse très forte pour modéliser les fluctuations économiques et peut introduire une autocorrélation dans les séries lissées.

La faiblesse de cette méthode réside, hormis son caractère heuristique, dans la dépendance du PIB estimé (instabilité de son évolution) et donc des écarts à la production du choix de la moyenne mobile appliquée et de son ordre.

En moyenne, la croissance tendancielle selon la méthode de moyenne mobile centrée a été de 2,3% sur la période 1980-89. Partie d'à peine 1,5 % au cours des années 1990-1999, la croissance tendancielle s'est progressivement relevée pour s'inscrire, à la hausse de 2,2% entre 2000 et 2014.

3.1.5. Filtre passe-bande proposée par Christiano-Fitzgerald²

L'extraction de la tendance et du cycle d'une série temporelle présente un intérêt majeur pour l'analyse conjoncturelle et, par suite, en matière de politique économique. Le filtre passe-bande fournit une famille de méthodes statistiques pour extraire tendance et cycle. Christiano et Fitzgerald ont proposé récemment une approximation finie de ce filtre, optimale pour chaque série.

On présente ici la construction de ce filtre dans le cas où la série peut être assimilée à une marche aléatoire. Sous cette hypothèse, le filtre approximé a de bonnes propriétés. Il est linéaire et sa fonction de gain est remarquablement proche de celle du filtre passe-bande idéal.

1 Wojciech S. Maliszewski (2010), Vietnam: Bayesian Estimation of Output Gap WP/10/149, IMF

2 Cayen J.P. and S.V. Norden (2004), the Reliability of Canadian Output Gap Estimates. Discussion Paper Series 1, Studies of the Economic Research Centre, Deutsche Bundesbank, Germany.

Ce filtre n'est pas symétrique, mais le déphasage introduit reste peu important pour les séries usuelles, y compris aux extrémités. Sa mise en œuvre sur le PIB marocain dégage un cycle comparable au cycle issu de l'approximation du même filtre idéal proposée par Baxter et King. La concordance de phase entre les deux cycles est très bonne, mais les amplitudes diffèrent sensiblement. Au bout du compte, le filtre de Christiano-Fitzgerald apparaît particulièrement satisfaisant.

L'approche statistique utilisée se base uniquement sur l'information contenue dans la série historique de production pour déterminer la production potentielle et postule que, sur une longue période, le PIB gravite autour du PIB potentiel. Cet écart par rapport à la tendance est communément appelé « output gap ».

Les méthodes statistiques utilisées sont : la méthode de la tendance, la méthode de Hodrick-Prescott, la méthode de la tendance segmentée, le lissage par moyenne mobile centrée et l'approximation du filtre passe-bande proposée par Christiano et Fitzgerald.

Tableau 4 : Taux de croissances moyens selon les différentes approches statistiques

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2014
Hodrick-Prescott	5,2%	5,4%	4,6%	3,4%	4,3%
Tendance segmentée	4,5%	5,8%	4,5%	3,4%	4,5%
Moyenne Mobile	5,2%	5,5%	4,8%	3,1%	4,4%
Tendance linéaire	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
PIB Effectif	5,0%	5,3%	4,8%	3,2%	4,5%

L'estimation du PIB tendanciel sur la période 1960-2014 par les différentes méthodes a fait ressortir les conclusions suivantes :

- Les taux de croissance moyens relatifs aux différentes approches sont tendanciellement comparables.
- L'écart min-max entre les différents taux de croissance est de 0,7 point dans les années 60, de 1,3 points durant la décennie 70, de 0,3 point lors des années 80, de 1,4 points durant la décennie 90 et de 0,2 point durant la période 2000-2014.
- Toutes les estimations révèlent un ralentissement du PIB tendanciel entre les années 80 et 90. Ce fléchissement a franchi 1,5 point selon la méthode de lissage retenue. Le PIB tendanciel a connu un redressement significatif durant les années 2000 comparativement aux années 90, avec une appréciation allant jusqu'à 1,3 points.

3.2. Les méthodes multivariées¹

3.2.1. Méthode de la fonction de production

Un inconvénient des estimations de la production potentielle basée sur les techniques de tendance des séries temporelles est qu'elles n'ont pas un sous-basement économique, dans le sens qu'elles ne sont pas basées sur une fonction de production disponible. Par contre, l'approche sur une fonction de production modélise explicitement la production en termes des facteurs de production de la productivité totale des facteurs, selon une procédure bien connue.

C'est pourquoi l'approche économique est préférée aux méthodes statistiques dans la mesure où elle offre un cadre cohérent d'analyse des évolutions macroéconomiques structurelles.

L'estimation de la fonction de production peut prendre diverses formes, en considérant différents éléments statistiques se rapportant au stock de capital ou à l'emploi et selon le modèle économétrique utilisé. Son estimation au fil du temps est beaucoup plus stable que celle de la croissance tendancielle ; néanmoins, elle évolue en fonction des

1 Filho N.H.B. (2004), 'Estimation of Potential Output: A Survey of the Alternative Methods and their Applications to Brazil.' Research Paper, Institute of Economics, and Federal University of Rio de Janeiro.

mouvements affectant le stock de capital et l'emploi. Elle n'est donc pas totalement indépendante des fluctuations conjoncturelles.

La fonction de production, généralement retenue dans les analyses de la croissance, est de type Cobb-Douglas. Ce type de fonction offre en effet une représentation simplifiée et répond à l'ensemble des hypothèses posées dans l'approche néo-classique de la croissance : rendements marginaux décroissants des facteurs de production L et K et rendements d'échelle constants de ces facteurs et donne des résultats facilement interprétables. Elle prend la forme :

$$Y = AK^{(1-\alpha)}L^\alpha$$

K étant le stock de capital physique, L le nombre de travailleurs et A un paramètre d'efficience qui mesure l'efficacité du processus de production. Même si les facteurs capital et travail sont clairement identifiés, leurs mesures ou leurs estimations peuvent varier d'une étude à l'autre.

Pour cette analyse, la reconstitution de la série de l'emploi de plus de 15 ans, découle des estimations du Haut-Commissariat au Plan de 1999 à 2012, rétropolées par des estimations de la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF) dans le cadre de l'étude effectuée sur l'impact de l'accord d'association avec l'Union Européenne sur l'économie nationale.

Pour la série du stock de capital physique, la reconstitution de la série se fait selon la méthode de l'inventaire perpétuel qui consiste à reconstituer la série du stock de capital K_t en partant d'un niveau initial et en procédant par une accumulation. En macroéconomie, la dépréciation des facteurs de production fait partie de la perte de valeur du stock de capital. Elle est alors déduite de l'investissement brut pour former l'investissement net qui permet l'accumulation du capital. Pour les économies émergentes, ce taux de dépréciation du capital est fixé à 5 %. Pour estimer le stock du capital initial, on remonte à une année suffisamment loin dans le passé. Pour notre cas, on estime le stock en 1966 comme stock de capital de départ et, on considère que la FBCF progresse, par hypothèse, à un rythme constant g correspondant au rythme de progression de la FBCF, aux prix chaînés. Il est estimé à 8,8% selon les données de WDI 201.

Quand n tend vers l'infini, l'expression du stock de capital initial est donnée par :

$$K_0 = \left(\frac{1 + g}{\delta + g} \right) I_0$$

L'estimation en niveau de la fonction de production sur la période allant de 1960 à 2014 nous approche son logarithme par l'équation suivante :

LPIB=C(2)+C(1)*LOG(K)+(1-C(1))*LOG(L), avec **C(2)= 1.025460** et **C(1)= 0.556053**.

les coefficients obtenus aussi bien que le modèle établie, sont jugés significatifs, avec des probabilités égales à 0.00 et un coefficient de détermination égal à 99%. L'estimation a fait aussi ressortir une élasticité de 0,56 de la production par rapport aux facteurs capital, contre un taux de 0,44 pour le facteur travail.

L'élasticité du stock de capital est passée de 0,39 sur la période 1960-1980 à 0,47 sur la période 1960-2000 puis à 0,56 sur la période 1960-2014, ce qui laisse présager que le Maroc a intensifié la capitalisation de son système productif durant la dernière décennie. Cette intensification peut être appréhendée à travers l'évolution du rapport entre le total du capital et l'effectif des travailleurs.

Le stock de capital a contribué d'une manière substantielle à la croissance économique lors de la dernière période à hauteur de 74,8% contre 31% pour le facteur emploi. Quant à la PGF, étant négative sur les décennies 80 et 90, elle a contribué positivement entre 2000 et 2014 de 0,7 point au PIB.

Tableau 6 : Contributions des facteurs de production à la croissance effective

	1981-1989		1990-1999		2000-2014		1980-2014	
Contributions		En %		En %		En %		En %
PIB	4,8	100%	3,2	100%	4,5	100%	4,2	100%
Stock de capital	3,2	68,3%	2,8	88,5%	3,4	72,3%	2,8	74,8%
Emploi	1,7	44,9%	1,4	52,9%	0,6	12,3%	1,4	31,0%
PGF	-0,1	-12,6%	-1,0	-40,0%	0,5	15,2%	-0,2	-5,5%

Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

La décomposition¹ de la contribution du travail permet de déterminer si la dépréciation de cette contribution provient de la hausse du chômage ou de l'effet démographique².

Tableau 7 : Décomposition de la contribution du travail à la croissance économique effective

¹ $\alpha \times l = \alpha \times pa + \alpha \times ta + \alpha \times te$ où *pa* désigne le taux de croissance de la population en âge d'activité, *ta* le taux de croissance du taux d'activité et *te* celui du taux d'emploi.

² Christos BAGAVOS (2005), Variations démographiques et croissance potentielle de l'emploi dans le cas de trois pays européens, Université Panteios, Athènes, Grèce

	1981-1989		1990-1999		2000-2014	
Contributions		En %		En %		En %
Emploi	1,7	44,9%	1,4	52,9%	0,6	12,3%
Taux d'activité	-0,02	-0,6%	0,15	5,6%	-0,33	-7,1%
Taux d'emploi	0,39	10,1%	0,11	4,1%	0,19	4,0%
POP 15 et +	1,34	35,1%	1,12	42,9%	0,72	15,5%

Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Il ressort de cette décomposition que la contribution du travail à la croissance économique effective d'une période à l'autre résulte essentiellement de l'effet démographique reflété par la population en âge d'activité (population âgée de 15 à 60 ans).

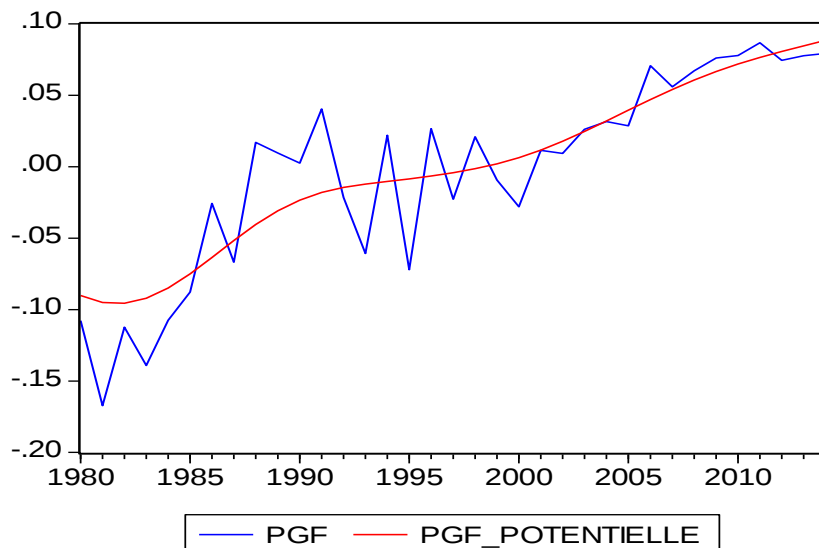
En effet, la population en âge d'activité, représentant la principale composante, participe à plus de 90% à la contribution du travail à la croissance économique effective contre une contribution moyenne autour de 21% seulement pour le taux d'emploi et une participation négative du taux d'activité (-16,1%). L'apport de la population en âge d'activité au développement de la contribution du travail a accusé, toutefois, une baisse significative, passant de 42,9% durant 1990-1999 à 15,5% entre 2000 et 2014. Ceci est en relation avec le ralentissement tendanciel de la population en âge d'activité.

Quant au taux d'emploi, sa participation à la progression de la contribution du travail reste modérée et en hausse passant de 22,9% entre 1981-1989 à 31,6% durant les années 2000. S'agissant du taux d'activité, sa participation à la croissance effective a subi une baisse significative passant de 10,7% entre 1990 et 1999 à -55% durant la dernière période.

En définitive, la baisse sensible de la contribution de l'emploi à la croissance économique réelle est attribuable en grande partie au ralentissement de la population en âge d'activité, conjugué à la baisse du taux d'activité durant la dernière période.

La méthode d'estimation de la croissance potentielle de l'économie nationale repose sur l'utilisation d'une fonction de production de type Cobb-Douglas. La production potentielle est une fonction des niveaux « potentiels » des trois déterminants identifiés dans la théorie de la croissance que sont le travail, le capital et la productivité globale des facteurs (PGF). Le stock de capital potentiel est supposé correspondre au stock de capital observé $K^* = K$. L'emploi potentiel est approché par le produit de l'effectif de la population âgée de 15 à 60 ans, le taux d'activité lissé et le taux de chômage structurel (NAIRU). S'agissant de la productivité globale des facteurs, elle est déterminée par lissage par le filtre de Hodrick-Prescott de la PGF déduite, à son tour par solde, de la méthode de la fonction de production.

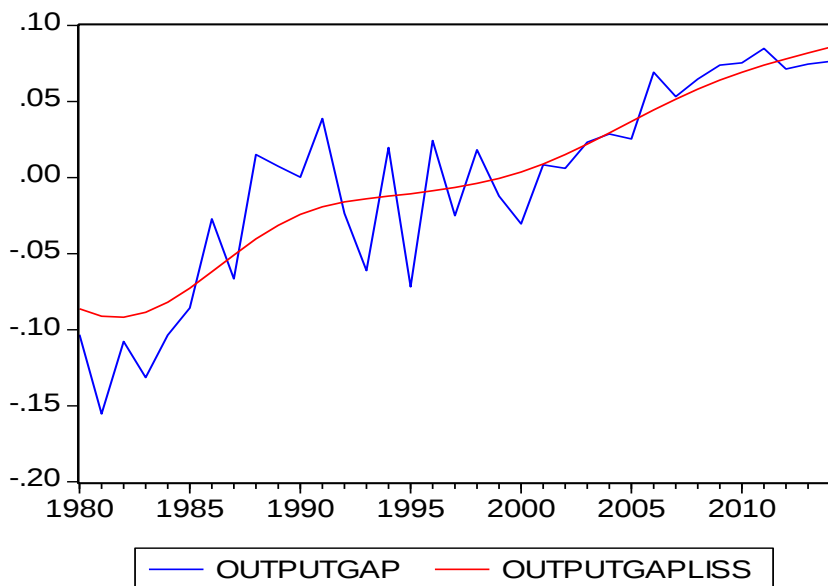
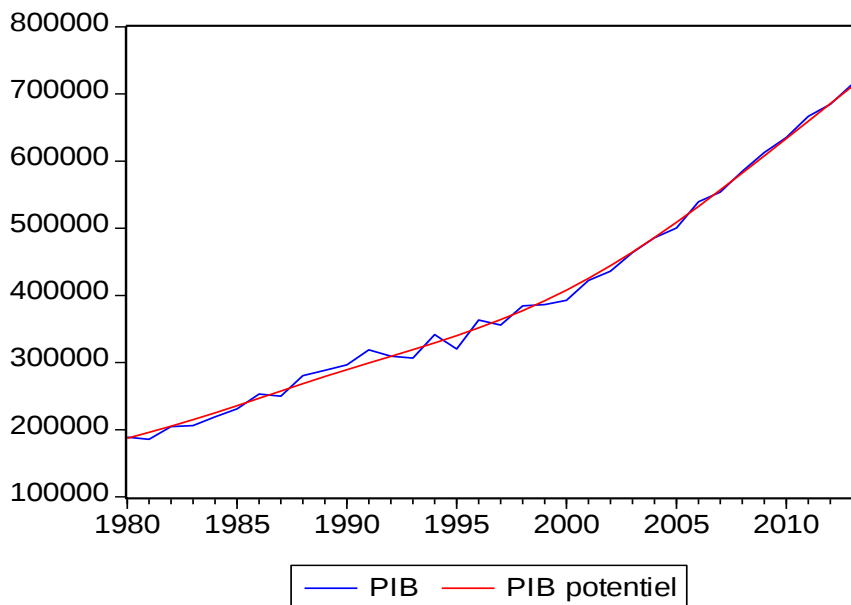
Graphique 1 : Evolution de la PGF et son potentiel



Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

La croissance potentielle a montré, durant la période 1981-2014, des mouvements d'une amplitude se situant dans une fourchette de 2,4 à 7,1%.

Graphique 2 : Evolution du PIB, du PIB potentiel et de l'output gap



Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Les évolutions par sous-périodes révèlent une croissance potentielle moyenne de 4,2% durant les années quatre-vingt et qui a fait l'objet d'un recul sur la décennie qui suit

pour atteindre 3% avant de reprendre sa progression pour arriver à 4,7% durant la période 2000-2014.

Tableau 8 : Croissance potentielle de l'économie marocaine

	1981- 1989	1990- 1999	2000- 2014	2000- 2006	2007- 2014
Croissance potentielle	4,2	3,0	4,7	4,1	5,0
Croissance effective	4,8	3,2	4,5	4,4	4,9

Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Les fluctuations de la croissance potentielle d'une période à l'autre reflètent les évolutions différenciées de ces différents déterminants. Les variations les plus importantes ont été observées au niveau du stock de capital. Outre le développement observé au cours des années 80, ce facteur a connu une période de baisse en régime dans les années 90, et un redressement marqué après 2000.

Toutefois, il reste le facteur prédominant en termes de contribution, avec plus de 70% de participation à la croissance économique au cours de la dernière décennie.

La contribution de la PGF potentielle à la croissance potentielle était négative de l'ordre de -2,8% dans les années 80 et de -14,8% dans les années 90 pour devenir positive durant les années 2000-2014 avec une contribution de 8,7%.

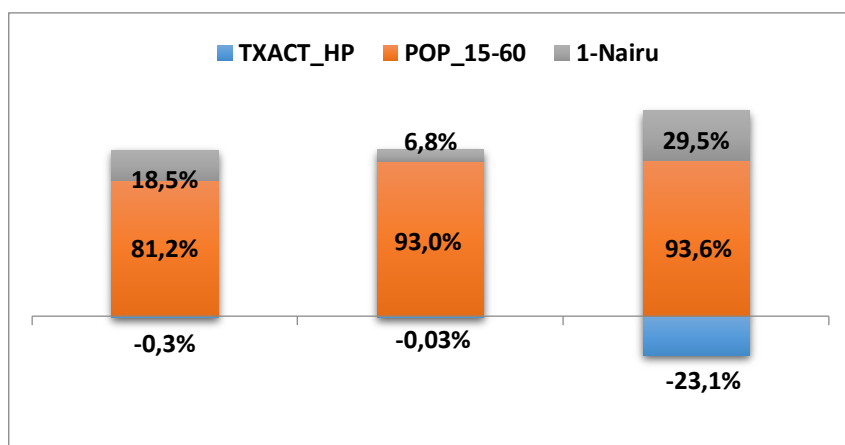
Tableau 9 : Contributions des facteurs de production à la croissance potentielle

	1981-1989		1990-1999		2000-2014	
Contributions		En %		En %		En %
PIB potentiel	4,2	100%	3,0	100%	4,7	100%
Stock de capital	2,6	63,0%	2,3	75,8%	3,4	74,3%
Emploi potentiel	1,7	39,9%	1,2	39,5%	0,8	17,0%
PGF potentiel	-0,1	-2,8%	-0,5	-14,8%	0,4	8,7%

Source : WDI ; HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Quant à la contribution du volume potentiel de travail à la croissance potentielle, après une quasi-stagnation durant les décennies 80 et 90 avec une moyenne de près de 40%, elle a affiché une baisse significative lors de la dernière décennie pour ne représenter que 17%.

Graphique 3 : Décomposition de l'emploi potentiel



Source : HCP ; DEPF ; calculs : auteurs

Cette contraction de la participation du potentiel du travail à la croissance économique est due en grande partie à la baisse en régime de la population en âge de travailler durant la dernière décennie, quant à la baisse du chômage structurel son impact reste limité.

3.2.2. Méthode de la fonction de production à élasticité de substitution constante (CES)¹

La fonction de production CES (Constant Elasticity of Substitution) est une forme particulière de fonction de production néoclassique introduite par Arrow, Chenery, Minhas et Solow en 1961. Dans cette approche, la technologie de production utilise des pourcentages de variations constants des proportions des facteurs (capital et travail) à la suite d'une variation de un pourcent du taux marginal de substitution technique (TMST).

La fonction de production CES utilise des élasticités de substitution constantes entre le capital et le travail. Les fonctions de production de Cobb-Douglas et de Leontief sont des cas particulier de la fonction de production CES. La forme générale de la fonction de production CES est :

$$Q = A[\delta K^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-\frac{\nu}{\rho}}$$

$$A > 0; \nu > 0, \rho > -1, 0 < \delta < 1$$

Où A présente le paramètre d'efficacité, ν désigne les rendements d'échelle, ρ est le paramètre de substitution et δ le paramètre d'intensité capitalistique. Si les rendements d'échelle, l'écriture est simplifiée en remplaçant le terme ν par 1.

Pour estimer la fonction CES nous avons d'abord utilisé l'approximation linéaire, selon le paramètre de substitution ρ , proposée par Kmenta. Ce dernier suppose que la valeur du paramètre de substitution est proche à zéro.

¹ Francesca D'Auria, Cécile Denis, Karel Havik, Kieran Mc Morrow, Christophe Planas, Rafal aciborski, Werner Röger and Alessandro Rossi (2010), The production function methodology for calculating potential growth rates & output gaps, Economic Papers

L'estimation du modèle par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO), sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants, nous fournit un paramètre de substitution de 0,182 et celui d'intensité capitalistique de -1,028. Ces paramètres sont significatifs et la qualité du modèle est avoisine 97%. Toutefois, la valeur du coefficient capitalistique ne satisfait pas la contrainte théorique sur ce coefficient ($0 < \delta < 1$) et par conséquent l'estimation du modèle n'est pas pertinente.

Ces analyses ont permis de dégager les principales caractéristiques de la croissance potentielle de l'économie nationale, sur la base de l'observation des années antérieures. Il reste à souligner que les estimations du taux potentiel de croissance et de la contribution des différents facteurs qui le déterminent, sont entourées d'une marge d'incertitude statistique qu'il convient de prendre en considération, à citer notamment :

- La série de l'emploi au niveau national n'est disponible qu'aux années de recensement (1982 et 1994) et à partir de 1999. Cette série a été complétée par des estimations statistiques faites par la Direction des Etudes et des Prévisions Financières dans le cadre de l'étude effectuée sur l'impact de l'accord d'association avec l'Union Européenne sur l'économie nationale.
- Le capital humain n'intègre pas le nombre d'heures travaillées et le nombre moyen d'années de scolarisation par employé.
- La série du taux de chômage d'équilibre *NAIRU* n'est pas disponible.
- Les données statistiques sur le stock de capital selon la nouvelle nomenclature (SCN 93) n'existent pas.
- Le taux d'utilisation des capacités de production n'est disponible que pour le secteur industriel.
- Les rémunérations des facteurs de production (salaire moyen et coût du capital), étant non disponibles qu'à partir de 1998, sont construites par des approches statistiques.

Par ailleurs, il convient de préciser que les séries (PIB et FBCF) issues de la comptabilité nationale reposent sur le système de comptabilité nationale (SCN 1993) entre 1998 et 2011. Toutefois, et pour des raisons d'estimation du stock de capital initial et de

prolongement de la série du PIB, il a été procédé à l'utilisation des données de longue période provenant de la base des données de la World Development Indicators (WDI 2014).

3.3. La croissance potentielle et l'inflation¹

La dynamique de l'inflation et de la production est positivement liée au niveau de l'écart de production (Coe et Mc Dermott, 1997). Autrement dit, l'inflation a tendance d'augmenter lorsque le PIB effectif est supérieur à sa tendance (gap de production positif) et elle a tendance à diminuer lorsqu'il est inférieur à sa tendance (gap de production négatif). Au Maroc, une telle relation évolue-t-elle dans ce sens ?

Pour répondre à cette question, nous testons empiriquement le lien entre inflation et gap de production. Pour cela, nous mettons en relation les indices de l'inflation et les écarts de production obtenus avec les méthodes déjà utilisées qui ont le mérite de tenir compte des fluctuations du PIB. Nous estimons, ensuite, un modèle de gap de production et testons sa stabilité structurelle.

Le modèle traditionnel de gap de production peut être dérivé d'une courbe de Phillips (Baghli et Fraisse, 2002, op. cit.), augmentée des anticipations inflationnistes et obtenu avec le filtre d'Hodrick-Prescott (HP). Il peut aussi être obtenu à partir de la méthode de la tendance segmentée, qui tient compte d'un nombre de retards retenus déterminé à partir des critères d'Akaike et de Schwarz.

Les résultats obtenus, au titre des deux méthodes d'estimation, nous indiquent que la théorie montrant une relation positive entre inflation et écart de production, n'est pas toujours vérifiée. Ils nous permettent aussi de conclure que seule l'inflation anticipée explique la hausse du taux d'inflation.

3.4. La croissance potentielle et le taux de chômage :

1 Gerlach S. and W. Peng (2006), 'Output gaps and Inflation in Mainland China.' BIS Working Papers : 194, Bank of International Settlements, Hong Kong.

L'augmentation du taux de chômage est égale à l'écart du taux de croissance par rapport à la croissance potentielle, multipliée par un certain coefficient, variant selon les pays. La croissance potentielle découle de l'augmentation de la population active et de la productivité par travailleur.

En effet, la population active n'est pas constante, car la démographie de la population a un impact direct sur la demande d'emplois. Si la démographie augmente de 5% pendant 10 ans, il faut que la croissance de la production atteigne elle aussi 5% pour que le chômage soit stable, afin que le marché du travail puisse absorber ces 5% de nouvelles personnes.

En moyenne, la démographie augmente donc de 1,1% par an et la productivité de 3,5%. La croissance potentielle est donc de $1,1 + 3,5 = 4,6\%$. Pour que le chômage s'inverse, il faut donc que l'économie marocaine retrouve une croissance supérieure à 4,6%, que la croissance dépasse l'augmentation de la population active et de la productivité du travail. 4,6% est donc le seuil critique.

Le calcul du coefficient d'Okun permet de savoir combien d'emplois en gros sont créés quand le seuil critique (+4,6% pour le Maroc) est franchi. Les analyses, fondées sur un découpage temporel partiel (1980-1999), donnent un coefficient de 0,13 alors qu'il était de 0,82 de 2000 à 2014 (0,74 sur la période 1980-2014).

Les résultats obtenus signifient qu'au-dessus du seuil critique l'économie marocaine crée six fois plus d'emplois aujourd'hui que hier. Le coefficient dépend de la façon dont les entreprises adaptent leur volume de main d'œuvre aux variations de la production : plus elles sont flexibles, et ajustent la main d'œuvre à la production, plus le coefficient est fort.

Ce coefficient élevé reflète l'évolution de la société marocaine vers plus de flexibilité sur le marché de l'emploi, c'est ce qui explique l'augmentation des contrats à durée déterminée (CDD) au détriment des contrats à durée indéterminée (CDI). Quand la croissance repart, on embauche plus vite, mais lorsqu'elle baisse, les employés sont renvoyés plus vite. Il faut donc un minimum de 4,6% de croissance pour stabiliser le chômage, et plus pour le faire baisser.

Cet objectif qui paraît ambitieux est à la portée de la main à deux conditions :

- Mener des politiques de restructuration de l'économie basées sur la réorientation sectorielle et régionale de l'investissement public, privé et étranger ainsi que l'amélioration du climat des affaires afin d'augmenter le taux de croissance potentielle de l'économie tunisienne et en particulier la productivité potentielle. L'impact serait sûrement à moyen et long terme mais en aucun cas à court terme.
- Mener des politiques conjoncturelles pour augmenter la demande sans conduire à des tensions inflationnistes avec un dosage adéquat de la politique monétaire et budgétaire.
- Mener des politiques d'offre dont l'objectif principal est de s'attaquer au chômage d'équilibre en incitant les entreprises à embaucher davantage. Dans ce cadre les réformes fiscales et institutionnelles en général et la TVA sociale en particulier seraient des instruments privilégiés.

4. CONCLUSION

La production potentielle et l'écart de production deviennent des indicateurs de plus en plus utiles dans l'analyse de la conjoncture. Cette analyse, qui n'est qu'une étape dans la mise sur pied de véritables indicateurs de PIB potentiel pour le Maroc a permis à travers

plusieurs méthodes de fournir une estimation du PIB potentiel de l'économie marocaine. Les résultats des estimations étant sensibles à la méthode utilisée, la démarche scientifique nous a imposé de mobiliser plusieurs méthodes pour en confronter les résultats.

Nous sommes en mesure de penser, à la lumière des résultats obtenus, que l'économie marocaine serait en train de voguer en dessous de son potentiel. En effet, la production potentielle est restée relativement supérieure à la production effective sur la période d'étude et ceci suivant toutes les méthodes utilisées. Cela signifierait sans doute l'existence des capacités de production non encore utilisées dans l'économie. Ainsi, la demande globale dans le pays pourrait augmenter -dans les limites fixées par l'écart de production- sans générer de l'inflation.

Le test d'une éventuelle relation écart de production-inflation n'a pas donné lieu à un lien significatif. Ceci s'explique par le fait que le Maroc étant une petite économie ouverte, subit sensiblement l'inflation importée.

Toutefois, nous soulignons que les résultats obtenus souffrent de la qualité des données. Pour la méthode structure par exemple, nous ne disposons ni du NAIRU, ni du stock de capital, ni de l'emploi. Des hypothèses simplificatrices nous ont permis néanmoins de produire nos estimations.

La production potentielle ne constitue pas à proprement parler une limite physique de capacité, elle représente plutôt le niveau de production qui assure la meilleure rentabilité à l'entreprise ou à l'économie.

De ce fait, l'activité peut dépasser temporairement la production potentielle, mais au prix d'une accélération des salaires et des prix. A l'inverse, l'activité peut transitoirement s'établir en deçà du potentiel d'offre de l'économie : une telle situation peut apparaître lorsque l'économie connaît un déficit de demande.

LA GENÈSE DE LA COMMUNE EN MAURITANIE

AININA ABDEL JELIL
Doctorant chercheur

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales Salé,
Université Mohammed V
a.espoir2015@gmail.com

Introduction :

La présente recherche se propose d'analyser d'abord l'état des lieux de la décentralisation en Mauritanie, les points forts et les points faibles du processus et tente, modestement, de faire des propositions pour la politique générale des années à venir pour une participation effective de la société civile à la lutte contre la pauvreté en particulier et dans la gestion de la chose locale en général. Pour le bénéfice final de l'administré, et ce dans des environnements souvent difficiles et enclavés que sont les zones rurales.

Le socle et l'historique de cette décentralisation méritent d'être rappelés :

Dans un regard sur l'histoire du pays, la recherche, les analyse des expériences en matière d'administration locale depuis l'indépendance ont montré comment le pays a cherché sa propre voie, partagé entre les tendances héritées de l'époque coloniale et les pesanteurs de l'organisation traditionnelle

Qu'elle s'inscrive dans le cadre régional ou communal, l'administration locale, conçue essentiellement comme une administration de commandement, et reposant sur une logique en partie sécuritaire, était alors fortement centralisée.

Delors la lutte contre la pauvreté était aux antipodes de ses préoccupations.

Seul le maillage du territoire dans un souci sécuritaire était sa principale préoccupation¹.

Néanmoins, malgré les limites des choix opérés, chaque expérience a apporté, d'une manière ou d'une autre, une pierre à l'édifice du schéma administratif actuel.

la configuration actuelle :

L'administration locale aujourd'hui s'inscrit dans le cadre de circonscriptions territoriales, qui sont conçues comme des divisions administratives de l'Etat central, mais dont certaines sont devenues récemment le cadre d'une collectivité territoriale

¹- Pierre Bonté : Les derniers nomades, Paris Solar 2004.

autonome: la commune et la région. Pour cette dernière cela date de moins d'une année, en septembre 2018.

Notre analyse se focalisera donc sur la commune érigée en collectivité locale de plein droit depuis plus de vingt années.

On distingue alors, sur le territoire mauritanien,

l'administration déconcentrée : c'est l'administration de l'Etat organisée en une pyramide de pouvoirs hiérarchiques : Etat-Wilaya¹-Moughataa²-arrondissement.

En parallèle, existe l'administration décentralisée, qui se réduit aujourd'hui à la seule collectivité locale ayant une expérience avérée en Mauritanie depuis 1986 : la commune³.

Cette dernière a donc une double nature juridique, collectivité territoriale, elle est aussi une division administrative intégrée à la pyramide de l'administration de l'Etat.

L'organisation administrative donne lieu en pratique, à des confusions et des chevauchements, dans la mesure où la répartition des compétences entre les différents pouvoirs locaux est imprécise.

Privilégiant le commandement, l'administration déconcentrée ne semble pas jouer le rôle d'appui aux communes que la décentralisation exige.

Par manque de moyens souvent et de conviction parfois, les comportements se cristallisent et créent entre les communes et l'administration déconcentrée des incompréhensions réciproques, préjudiciables à l'esprit de la décentralisation.

Delors le schéma administratif mériterait donc d'être précisé et renforcé afin d'éviter de trop fréquents conflits de compétences et d'intérêts¹.

¹Région

²Département

³ Art 96 de la constitution de 1996.

¹ Reconsidérer les relations entre Etat et collectivités territoriales : Abdelahad Fassi Fehri , ministre de l'Aménagement du territoire national, de l'urbanisme, de l'habitat et de la politique de la ville : Initiative.ca du 5 juillet 2019

La décentralisation est un mode d'administration qui vise à favoriser l'épanouissement de la démocratie locale et participative¹.

En effet, la désignation des instances communales par le biais de l'élection, l'existence au sein de la commune d'un organe délibérant à qui il appartient de prendre les décisions ainsi que la valorisation de la concertation dans la cadre restreint de la collectivité territoriale sont autant de facteurs destinés à favoriser l'expression citoyenne et à associer les populations à la décision locale, et par elle à la politique nationale.

par la personnalisation du pouvoir local ;

Malheureusement, la vie locale est encore largement marquée par le pouvoir personnel du maire, souvent à connotation tribale, et les populations, par indifférence ou méconnaissance des pratiques de l'administration décentralisée restent encore en marge du processus décisionnel.

Si les progrès de la démocratie locale sont visibles et certains, les acteurs de la vie locale ne semblent pas encore s'être approprié les mécanismes de la décentralisation.

En matière de développement local en Mauritanie, les progrès espérés et attendus de la décentralisation tardent à se faire sentir. On espérait en effet qu'en rapprochant le centre de la décision des populations, les services de proximité seraient mieux rendus et surtout mieux adaptés aux besoins qui diffèrent d'une localité à l'autre.

Pourtant, les communes ne parviennent pas encore à assurer de manière générale et satisfaisante, les compétences dévolues par la loi. Pour la plupart, elles n'en ont pas la capacité, faute de moyens matériel et humains.

L'incapacité de la commune n'est pas une fatalité, et en l'espace de 20 ans les progrès ont été considérables, même s'ils sont encore perçus comme insuffisants. Des remèdes existent sous forme de soutiens aux communes, ou par des aménagements, tels l'intercommunalité que nous tenterons d'énumérer.

les tentatives récurrentes de réformes,

¹- M El Yaacoubi : Décentralisation et développement social au Maroc, p 426.

Pour remédier aux dysfonctionnements, il semble qu'il faille s'engager dans un vaste mouvement de réforme :

Il faut, tout à la fois, préciser dans les esprits et dans les textes, la nature et la mesure du lien qui doit unir les collectivités territoriales à l'Etat mauritanien. Excluant ainsi leur rôle, non avoué d'être de formidables machines électorales lors des élections présidentielles. Légitimant ainsi des faits accomplis.

Un début de réponse semble être fait en 2018 par l'érection de la Région comme entité décentralisée et une reconfiguration, encore timide, de l'assise territoriale de ces Régions.

Ce que nous développerons plus loin.

et enfin renforcer, par des mesures adaptées, la visibilité institutionnelle et la viabilité économique de la commune pour en faire un acteur à part entière de la vie locale. Par un partenariat institué de proximité communes-société civile.

Le cadre idéal ce partenariat institué sera à travers les programmes et stratégies de lutte contre la pauvreté.

I- Décentralisation en Mauritanie historique :

Parce qu'il est judicieux de connaître les expériences du passé et d'en tirer les leçons, il serait nécessaire de porter un regard sur l'histoire administrative du pays, les diverses tentatives d'organisation territoriale, pour s'engager dans une démarche prospective que ce travail de recherche tente modestement de cerner.

Durant la période coloniale :

la tribu comme base associative de fait majeure.

C'est en 1920 que la Mauritanie devient une colonie française, rattachée au même titre que les territoires voisins, au gouvernement général de l'Afrique occidentale française (AOF)¹.

Le pays présente surtout pour la France un intérêt stratégique. Il importe essentiellement alors de maintenir la continuité territoriale de l'empire colonial africain, afin surtout de faciliter le déplacement des troupes françaises (la fameuse route impériale de Dakar à l'Alger).

Aussi la puissance coloniale française entend-elle administrer à moindre frais, ce vaste territoire désertique, réputé de surcroît, sans ressources.

Nous évoquerons rapidement, pour son originalité, l'expérience éphémère de Coppelani, résident français, comparable, toute proportion gardée au résident Lyautey au Maroc, qui organise administrativement le pays en 1903.

Ce dernier fait appel au personnel indigène afin de seconder le délégué général d'AOF¹.

¹ L'Afrique-Occidentale française (A.-O.F.) était un gouvernement général regroupant au sein d'une même fédération huit colonies françaises de l'Afrique de l'ouest entre 1895 et 1958.

Ces états sont : la Mauritanie, le Sénégal, le Soudan français (devenu Mali, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Niger, la Haute Volta (devenue le Burkina Faso), le Togo, le Dahomey Une organisation comparable, l'Afrique équatoriale française (A.-É.F.), est instaurée en Afrique centrale en 1910. :
Source Wikipedia

Des émirs, des chioukh, chefs de tribu, des chefs de goum ainsi que deux jamaa de 12 membres, choisis parmi les notables, sont ainsi invités à collaborer avec l'administration coloniale.

Dès 1907, la France opte pour un système plus classique et par l'arrêté du 23 novembre 1912 divise la Mauritanie en cinq cercles, bientôt portés à 10 qui correspondent à une division territoriale et administrative .

Ce premier découpage est renforcé en 1936, avec l'institution de la fraction tribale comme unité administrative primaire.

Cette réforme atteste de la volonté de prendre en compte une certaine réalité sociologique, puisque la fraction tribale dispose d'une jamaa composée de 12 membres suivant la coutume et que son chef, chef de fraction, est proposé par cette assemblée.

Ce dernier doit néanmoins recevoir l'agrément du commandant du cercle. Les chefs de tribu sont nommés par le gouverneur, ainsi que les émirs et les chefs généraux.

L'administration coloniale fait appel aux forces traditionnelles du pays. Mais il faut y voir le signe de la nécessité plus qu'une volonté explicite d'association et de collaboration.

Dans le pays maure, le nomadisme impose de respecter les structures sociales « sans lesquelles toute vie est impossible² ». Pour faire régner l'ordre, et pour imposer un tant soit peu la politique coloniale, la négociation avec les forces traditionnelles est nécessaire.

La collaboration se construit alors sur un rapport de forces : les relais administratifs indigènes sont entièrement subordonnés au gouvernement de la colonie qui les nomme et à ses représentants qui les contrôlent.

La pratique laisse plus d'autonomie aux pouvoirs tribaux (plus que locaux), qui participent à l'administration coloniale sans se laisser dominer

¹Statut de l'interprète dans l'administration coloniale en Afrique francophone : Raymond Mophoho 2001.

²De Chassey (F.), L'étrier, la houe et le livre, sociétés traditionnelles au Sahara et au Sahel., L'Harmattan, 1993, p. 54

En pays sédentaire, ou existe un embryon de villes, l'organisation administrative est plus classique et comprend le canton, le village et le quartier.

Le village est l'unité administrative de base dont le chef est désigné par la commission de village, suivant les règles coutumières, et validé par le commandement colonial. Le canton est le groupement des villages.

Son chef, nommé par le gouverneur de la colonie et rémunéré par un solde fixe, contrôle l'activité des chefs de villages et assure l'exécution des ordres de l'autorité administrative.

Il est assisté d'une commission cantonale. Les chefs de quartiers sont reconnus dans les centres urbains érigés en communes. Ils assurent en milieu urbain, les attributions habituellement dévolues aux chefs de villages. Ils sont assistés de conseils de quartier.

Le model institué en Afrique Occidental Française : AOF

Sur le modèle de l'organisation des communes en AOF tel qu'il résultait du décret du 4 décembre 19201, des communes mixtes sont érigées : celles d'Atar, de Kaédi et de Rosso en 1953, puis celle de Boghey en 1955.

Le régime administratif de ces communes était mixte dans la mesure où leur direction était partagée entre un résident, représentant le pouvoir colonial et un maire délégué, nommé par arrêté du chef du territoire de la colonie.

Une commission municipale, désignée par la même autorité sur proposition d'une liste de notables établie par l'administrateur de la circonscription, disposait d'un simple avis consultatif.

Bien que ces communes disposent alors d'un patrimoine et d'un budget, on ne peut considérer qu'il s'agisse là d'une expérience, même limitée de décentralisation, dans la mesure où les instances dirigeantes sont dépourvues de tout caractère représentatif.

Ici encore, la nécessité plus que la volonté sincère d'association avec les forces locales ou plus encore la considération d'intérêts locaux, dictait la solution administrative.

¹- Ministère de colonies France.

Néanmoins, les maires de ces localités étaient particulièrement respectés et considérés. La mairie était en fait confiée à ceux qui jouissaient déjà, localement, d'une forte légitimité.

L'expérience communale, tardive et éphémère, et surtout menée sans conviction et sur une portion de territoire réduite aux agglomérations n'eut que des effets marginaux sur les populations.

Après l'indépendance : la consolidation de l'Etat une priorité¹.

L'indépendance est proclamée le 28 novembre 1960 et met fin à l'administration coloniale. A l'issue d'une occupation superficielle ayant duré moins d'une soixantaine d'années, le bilan de la colonisation est mitigé.

La jeune République connaît alors un dénuement sans équivalent en termes d'infrastructures. Parce qu'étant le trait d'union oublié des deux zones utiles de l'empire coloniale française : l'Afrique du Nord et l'Afrique Noire.

Ainsi l'administration coloniale, exclusivement conduite dans un esprit sécuritaire a laissé entières les traditions nomades réfractaires à l'Etat central et unitaire.

Elle s'est peu préoccupée de former les administrateurs indigènes, qu'elle utilisait essentiellement comme truchement de sa politique de domination.

Ce qui fera dire au premier chef feu Moutar Ould DADDA de l'Etat mauritanien lors du deuxième anniversaire de l'indépendance : « La Mauritanie n'a pratiquement pas connu la colonisation, n'en a pas subi les méfaits, mais elle n'en ignore aussi les bienfaits »².

¹- Moutar Ould Dadda : *La Mauritanie contre vents et marées*, Éditions Karthala, 2003,

²- Archive nationales, série présidence

Les diverses tentatives d'organisation territoriale : de 1960 à 1986.

L'administration des lendemains de l'indépendance est marquée par le principe unitaire; elle est jacobine et ne laisse que peu de place à l'expression des libertés locales, pourtant ancrées dans les traditions du pays. Si l'esprit général est sans équivoque rallié à la centralisation, les modalités restent à trouver et le pays va hésiter sur l'échelon administratif auquel il convient de confier la politique locale. Hésitations et expériences qui se traduisent par un mouvement de balancier entre commune et région.

Au lendemain de l'indépendance, les pouvoirs publics mauritaniens sont séduits par le modèle de l'Etat unitaire et centralisé, hérité de l'ancienne puissance. En effet, conformément au schéma français, on ne peut concevoir alors l'unité nationale sans le passage obligé par la centralisation.

C'est ce qui justifie aussi la lutte qui s'engage contre le tribalisme qui constitue alors un risque d'éclatement. La centralisation s'impose donc comme signe de modernisme. D'autant que ni le temps, ni les moyens dans cette période délicate de formation de l'Etat ne permettaient de chercher un nouveau modèle administratif.

Les pouvoirs publics issus de l'indépendance allaient donc opter pour la continuité et s'employer par conséquent, à consolider et développer le dispositif embryonnaire dont ils avaient hérités

La première communalisation : 1960¹

Sur le modèle français d'un état unitaire qui consent à une décentralisation communale limitée, la Mauritanie s'engage dans l'ère d'une première communalisation en 1960. Cette réforme, fondée sur la diversité du régime juridique des communes, distingue 3 catégories :

Les communes urbaines : pas de compétences propres définies.

Elles sont au nombre de cinq : Nouakchott, Atar, Boghey, Rosso et Kaédi. Pour accéder ce statut, il importe d'avoir une population suffisante (supérieure à 1500 habitants) et surtout de disposer de ressources suffisantes permettant d'avoir un budget propre.

¹- L'administration territoriale et développement local en Mauritanie : Sidi Mohamed Ould Beydi, l'Harmattan 2009

Les anciennes communes mixtes d'avant l'indépendance répondent à ces conditions et sont érigées en communes urbaines, ainsi que la ville de Nouakchott. A la tête de ces collectivités, on trouve un conseil municipal élu au suffrage universel. Maire et adjoints sont désignés par le conseil, en son sein.

La commune est une collectivité territoriale, elle jouit de la personnalité morale et dispose d'un budget propre. Au titre de ses compétences générales, elle règle les affaires de la commune ; mais elle ne bénéficie pas de compétences propres, ce qui limite considérablement l'impact de la décentralisation.

De plus bien qu'elles soient élues, les autorités communales entretiennent avec le pouvoir un lien étroit qui ressemble plus à de la subordination qu'à de la collaboration.

Les communes rurales : le président nommé.

Au nombre de 23, elles correspondent, en fait, aux limites territoriales des anciennes subdivisions. Elles disposent elles aussi de la personnalité morale. Le conseil municipal est élu mais le chef de la commune est nommé par le pouvoir central. Ces communes rurales ont des compétences propres plus importantes que les communes urbaines. Mais l'effet est limité du fait du mode de nomination du président qui jouit en fait, dans la commune d'un pouvoir prépondérant. Par son biais, c'est l'Etat qui décide des affaires de la commune, bien plus que les représentants élus, de la population locale.

Les communes pilotes : maire appelé délégué nommé par le pouvoir central.

Trois communes jouissent d'un statut intermédiaire : Aoun, Port-Etienne (Nouadhibou) et Fort-Gouraud. Elles jouissent de la personnalité morale, disposent d'un budget et d'un patrimoine propres. Elles ont les attributions des communes urbaines mais sont administrées par un maire, délégué du gouvernement. La présence du pouvoir central y est forte.

Le système mis en place tend à la décentralisation dans la mesure où, les communes sont des collectivités territoriales dotées de la personnalité morale et que, pour la désignation des autorités municipales, l'élection se substitue à la nomination. Mais le lien avec le pouvoir central reste étroit et ces instances passent plus pour des auxiliaires du pouvoir central que pour des instances représentatives des intérêts locaux.

En pratique, ce système donne lieu à une surreprésentation des forces traditionnelles et les communes deviennent des lieux de confrontations tribales.

L'échec de la communalisation engage le gouvernement prendre une autre voie, et à renforcer l'échelon régional.

La régionalisation de 1968 : l'uniformité est privilégiée comme base de l'unité nationale.

1- Une parade contre l'émiettement tribal¹.

Une réforme mise en œuvre par la loi 68-242 du 30 juillet 1968, est essentiellement destinée à corriger les erreurs de l'expérience communale. Les mesures visent donc toujours à favoriser l'unité nationale, tout en veillant à limiter l'influence des forces traditionnelles qui s'étaient manifestées trop librement dans le cadre communal. De même que l'échelon régional semble économiquement viable.

Ainsi donc, la décentralisation reste assez étrangère au débat qui accompagne cette réforme administrative, motivée par des considérations plus pragmatiques et tenues pour prioritaires.

Il s'agit pour l'heure de resserrer le lien avec l'Etat. La décentralisation régionale n'est donc pas destinée à créer un nouvel espace d'expression pour les libertés locales, mais de renforcer un échelon administratif qui constituera un utile relais pour le pouvoir central. Le besoin d'encadrement des populations reste prioritaire dans un état en formation, encore fragile et menacé, tant à l'intérieur par des forces de dissociation, qu'à l'extérieur. Aussi les pouvoirs publics optent-ils pour une centralisation forte, tandis que la décentralisation n'a qu'une portée formelle.

2- Une nouvelle architecture : dans le souci de préserver les aires tribales antérieures.

Concrètement l'ancien cercle colonial prend le nom de région, administrée par un gouverneur de région.

¹L'administration territoriale et développement local en Mauritanie : Sidi Mohamed Ould Beydi, l'Harmattan 2009

En fait la réforme avait tenté de modifier le découpage territorial. Mais les cercles correspondant, à quelques exceptions, aux anciens émirats d'avant la colonisation, et il s'est avéré difficile d'y porter atteinte.

Des pressions de toute sorte ont ainsi contraint le gouvernement à revenir au découpage antérieur, ramenant les régions au nombre et aux limites des cercles coloniaux.

Par une ordonnance du 20 février 1979, les régions qui, en 1968 avaient été numérotées par souci de neutralité, retrouvaient aussi leurs anciennes appellations. La région est dotée de la personnalité juridique. Elle est tout à la fois une circonscription administrative déconcentrée et une collectivité territoriale.

La région se caractérise par une direction bicéphale fondamentalement déséquilibré en faveur du gouverneur.

Nous sommes loin d'un dédoublement fonctionnel classique dans lequel des textes prévoient des réajustements et contre pouvoir, que la loi marocaine sur la région à parfaitement institué.¹ Ils sont certes encore déséquilibrés au profit du gouverneur², compte tenu de la maturité de la Région au Maroc. Et que la nouvelle constitution de 2011 tente de rectifier dans le projet de régionalisation avancée.

La région en Mauritanie par contre en tant que circonscription administrative intégrée au schéma hiérarchique, est administrée par un gouverneur de région qui représente le pouvoir central. Comme collectivité territoriale, elle dispose, à partir de 1979, d'un conseil consultatif, associant les administrés à la décision locale.

3- un dédoublement fonctionnel prégnant au profit de l'État.

Théoriquement élus, ces conseillers, faute d'élection, seront désignés par le pouvoir central. Au terme d'un « dédoublement fonctionnel », le gouverneur, nommé par le pouvoir central est aussi considéré comme le représentant des intérêts de la Région. Bien que dotée des attributs classiques de la décentralisation (personnalité juridique, autonomie financière, patrimoine propre, organe délibérant élu ...), la Région est en fait

1- M. El Yaagoubi : les rapports entre la région et l'Etat à la lumière de la loi 47-96 p317.

2- M.El Yaagoubi ,ibid

dominée par la personnalité de son gouverneur qui dicte et contrôle la politique locale, au nom du pouvoir central.

Aux échelons inférieurs, la réforme de 1968 se traduit par la suppression des communes rurales au profit des cellules de bases et chefferies traditionnelles. Aux termes de la loi les cellules administratives de base sont, les villages en milieu sédentaires et les campements en milieu nomade La régionalisation, nous l'avons dit, procède bien plus d'une logique de réorganisation de l'action étatique que d'une volonté d'élargir l'autonomie de l'échelon régional.

La décentralisation communale de 1986 : politique et opportuniste.

C'est sans doute une mesure éminemment politique et opportuniste¹, destinée à fonder la légitimité du nouveau régime sur une assise populaire plus large, sans avoir pris la mesure de la faisabilité de la réforme. C'est sans doute ce qui motive l'érection de la commune en collectivité territoriale.

Annoncée brutalement par le chef de l'Etat Maaouiya dans son discours à la Nation du 12 décembre 1985, la décentralisation communale n'est pas le fruit d'une longue et mûre réflexion, pas plus qu'elle ne semble répondre précisément à une demande sociale.

Ici encore, le choix s'opère en faveur de l'uniformité statutaire, puisque la loi ne distingue pas selon les situations des communes. Elles sont toutes organisées sur le même modèle, d'une collectivité territoriale, dotée de moyens et de compétences propres, administrée par un conseil municipal et un maire qui en est issu .

L'élection des dirigeants communaux est établie, cette fois de façon définitive. La pyramide administrative est conservée avec ses échelons devenus classiques : Etat-région-département-commune. Seule la commune dispose d'autorités municipales élues.

La réforme de 1986 entraîne ainsi la suppression de fait de la région comme collectivité territoriale, évolution qui sera juridiquement consacrée par la loi de 1990.

1- Livre blanc sur la décentralisation au Maroc : 2009, page 27

Conclusion

La multiplication de ces expériences, leur échec relatif, ne doit pas passer pour la manifestation d'une politique hésitante ou incohérente. Ces solutions éphémères et imparfaites, ne peuvent s'apprécier objectivement qu'eu égard aux finalités que se fixait alors le gouvernement, et par rapport aux bénéfices qui en étaient attendus. Chaque expérience, constituait une tentative de réponse à une situation complexe, qui imposait de concilier au mieux des exigences parfois contradictoires, entre des pratique importées et exigences du contexte local.

Ainsi le pays a considéré, conformément au processus administratif qu'a connu la France, que la décentralisation ne pouvait être mise en œuvre qu'une fois l'unité nationale consolidée.

Cette approche imposait de construire alors l'unité sur une administration centralisée, avant de pouvoir, une fois l'unité établie, desserrer l'étau de la centralisation.

C'est pourquoi, pendant près de 40 ans, le pays mobilisé par la construction nationale, a privilégié les considérations sécuritaires. Les collectivités, formellement instituées sont restées des appendices de l'Etat, suffisamment encadrées par celui-ci pour apparaître comme des auxiliaires du pouvoir central et non comme des institutions autonomes et représentatives, au sens de la décentralisation communément acceptée, pouvant animer et impulser la vie locale.

Néanmoins, chaque expérience a porté une pierre à l'édifice, permettant au pays de s'engager avec plus de maturité, le moment venu, dans un politique décentralisée.