



QUALITÉ DES INSTITUTIONS ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE

Distorsions et allocation des ressources
en Afrique du Nord



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

QUALITÉ DES INSTITUTIONS ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE

Distorsions et allocation des ressources en Afrique du Nord



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

Pour commander des exemplaires de *Qualité des institutions et transformation structurelle : Distorsions et allocation des ressources en Afrique du Nord*, veuillez contacter :

Section des publications
Commission économique pour l'Afrique
B.P. 3001
Addis-Abeba, Éthiopie
Tél: +251-11- 544-9900
Télécopie: +251-11-551-4416
Adresse électronique: eca-info@un.org
Web: www.uneca.org

© 2019 Commission économique pour l'Afrique
Addis-Abeba, Éthiopie

Tous droits réservés
Premier tirage : novembre 2019

Toute partie du présent ouvrage peut être citée ou reproduite librement. Il est cependant demandé d'en informer la Commission économique pour l'Afrique et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de la Commission économique pour l'Afrique aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Conçu et imprimé à Addis-Abeba par le Groupe de la publication et de l'impression de la CEA, certifié ISO 14001:2015. Imprimé sur du papier sans chlore.

Photos de couverture: Shutterstock.com

Table des matières

Remerciements	vi
Préface	vii
Chapitre 1: Introduction et considérations générales.....	1
Chapitre 2: Cadre conceptuel.....	9
Chapitre 3: Distorsions du marché du travail.....	17
3.1 Cadre.....	17
3.2 L'offre de main d'œuvre en Afrique du Nord	18
3.3 Distorsions du marché du travail en Afrique du Nord	22
Chapitre 4: Distorsions du marché des capitaux	26
4.1 Cadre.....	26
4.2 Les contraintes de capital en Afrique du Nord	27
4.3 L'incidence des contraintes de capital sur la production	30
4.4 Contraintes de capital et droits de propriété – Quel est l'état des connaissances ?	32
4.5 Entrée et flux de capitaux étrangers	34
4.6 L'économie politique et les contraintes de capital.....	36
Chapitre 5: Distorsions de la productivité totale des facteurs.....	38
5.1 Cadre.....	38
5.2 Instabilité et dispersion de la productivité	38
5.3 Chocs d'incertitude et investissement.....	40
5.4 Institutions et chocs d'incertitude	43
5.5 Expropriation, prédation et capacité de l'État	44
5.6 Relations politiques.....	47
Chapitre 6: Conclusions à tirer du point de vue de l'action publique et conclusion	49
6.1 Conclusions principales	49
6.2 Conclusions à tirer du point de vue de l'action publique	53
6.3 Conclusion	58
Appendice.....	60
Références bibliographiques	66

Liste des tableaux et des figures

Tableaux

Tableau 1 :	Croissance de la productivité du travail et sa décomposition en composantes intra- et intersectorielle dans les pays d'Afrique du Nord entre 1991 et 2013.....	6
Tableau 2 :	Dispersion de la productivité des entreprises dans l'industrie manufacturière.....	14
Tableau 3:	Augmentation du nombre d'années de scolarité	18
Tableau 4:	Moyenne des résultats de l'enseignement	19
Tableau 5:	Taux d'activité	20
Tableau 6:	L'accès au financement en tant qu'obstacle	28
Tableau 7 :	Obtenir un crédit (données des rapports <i>Doing Business</i>)	29
Tableau 8:	Enregistrer un bien (Rapport <i>Doing Business</i>).....	29
Tableau 9:	Crédit intérieur fourni au secteur privé (en pourcentage du produit intérieur brut).....	30
Tableau 10:	Incidence des contraintes financières sur les ventes (chiffre d'affaires).....	31
Tableau 11:	Simulation des gains de production résultant de l'élimination des contraintes financières.....	32
Tableau 12:	Investissement étranger direct et contraintes fortes pesant sur le pouvoir exécutif.....	44
Tableau 13:	Recettes fiscales en pourcentage du produit intérieur brut.....	47
Tableau 14:	Grille de synthèse : statistiques des pays d'Afrique du Nord.....	51

Graphiques

Graphique I:	Main d'œuvre et emploi en Afrique du Nord	2
Graphique II:	Part moyenne des secteurs dans les pays d'Afrique du Nord	3
Graphique III:	Production par secteur en Afrique du Nord (en pourcentage de la production totale)	4
Graphique IV:	Le modèle standard de l'entreprise	9
Graphique V:	Simulation d'une perte de production due à une mauvaise répartition de la main d'œuvre	11
Graphique VI:	L'investissement étranger direct au fil des années.....	12
Graphique VII:	Dispersion de la productivité estimée entre différentes entreprises	13
Graphique VIII:	Dispersion de la productivité intra- et intersectorielle en Afrique du Nord	15
Graphique IX:	Rôle de la main d'œuvre dans le cadre théorique.....	17
Graphique X:	Proportion des entreprises indiquant que la main d'œuvre est un obstacle majeur ou très important	21
Graphique XI:	L'accès à une main d'œuvre instruite en tant qu'obstacle.....	21
Graphique XII:	Coûts de licenciement en nombre de semaines de salaire	23
Graphique XIII:	Emploi dans le secteur public, 2005-2016 (en pourcentage, moyenne pour la période)....	24
Graphique XIV:	Masse salariale de l'État en pourcentage du produit intérieur brut	24
Graphique XV:	Écart de salaire entre les secteurs public et privé.....	25
Graphique XVI:	Contraintes de capital dans le modèle.....	26
Graphique XVII:	Croissance de la productivité du travail au sein d'un même secteur et investissement étranger direct pour les pays d'Afrique du Nord, 1994 à 2012	35

Graphique XVIII: Capacité d'emprunt et capacité de l'État	37
Graphique XIX: Un choc pour la productivité totale des facteurs	38
Graphique XX: L'instabilité politique est le principal obstacle pour les entreprises	39
Graphique XXI: Corrélation entre l'indice de stabilité politique et la dispersion de la productivité.....	39
Graphique XXII: Volatilité des marchés boursiers en Tunisie et en Égypte entre 2005 et 2018	41
Graphique XXIII: Construction d'un indicateur d'incertitude à partir des dépêches de l'Agence France Presse	42
Graphique XXIV: Classement moyen dans les enquêtes <i>Doing Business</i>	45
Graphique XXV: L'administration comme source de contrainte : incompétence ou corruption ?	45

Remerciements

La présente publication a été établie sous la supervision de Lilia Hachem Naas, Directrice du Bureau sous-régional de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) en Afrique du Nord. Elle a été élaborée et coordonnée sous la conduite de Zoubir Benhamouche, économiste, et a bénéficié de contributions de Bruno Conte, Thiemo Fetzer et Hannes Mueller, consultants à la CEA.

La publication se fonde sur les débats, conclusions et recommandations de la réunion de groupe d'experts portant sur le thème : « Qualité des institutions et transformation structurelle : distorsions et allocation des ressources en Afrique du Nord », organisée à Rabat par le Bureau sous-régional de la CEA en Afrique du Nord, les 26 et 27 septembre 2018.

Préface

Comprendre pourquoi la croissance des pays d'Afrique du Nord n'est pas autant dynamique qu'elle pourrait l'être pour créer un nombre d'emplois suffisant est une question cruciale. Depuis la crise financière de 2008, l'écart entre la croissance de l'emploi et la croissance globale de la population active n'a pas cessé de se creuser. L'absence de création d'emplois en regard du nombre croissant de personnes qui arrivent sur le marché du travail a conduit à une augmentation du chômage, ce qui est un grave problème pour la sous-région.

Le chômage en Afrique du Nord se maintient à un niveau relativement élevé, 12,5 % en 2017. À noter que la sous-région est caractérisée par un taux de chômage élevé chez les jeunes (29,5 % en 2017) et les femmes instruites (40 % en 2017) et par un faible taux d'activité (41,3 % en 2017, par rapport à 59,3 % sur l'ensemble du continent). La récente vague d'instabilité observée dans la région pourrait être en partie attribuée à la croissance nulle de l'emploi, ce qui devrait conférer un sentiment d'urgence à ceux qui s'efforcent de résoudre ce problème.

Dans le présent rapport, les auteurs de la publication estiment que la croissance peut être influencée par la répartition des ressources entre les secteurs. La transformation structurelle ou l'évolution structurelle) désigne la croissance résultant de la réaffectation des ressources de secteurs moins productifs vers des secteurs plus productifs. Les auteurs soulignent également dans le rapport que la répartition des ressources d'un secteur à l'autre est essentielle pour la croissance et la création d'emplois en Afrique du Nord. En décomposant la productivité de la main d'œuvre par secteur (changement structurel) et au sein d'un même secteur, le rapport montre que le changement structurel et la croissance de la productivité sont relativement

modestes. Se fondant sur les connaissances les plus récentes, les gouvernements des pays d'Afrique du Nord devraient axer leur action sur la répartition optimale des ressources entre les entreprises au sein d'un même secteur et entre différents secteurs.

Il ressort du présent rapport que la mauvaise répartition des ressources dans l'économie a une origine commune. Les pays d'Afrique du Nord subissent les effets néfastes des distorsions susceptibles d'avoir un impact général sur la productivité. Certes, dans les pays d'Afrique du Nord, la dispersion de la productivité des entreprises est généralement élevée, ce qui témoigne de l'existence d'un problème de répartition des ressources.

Nous étudions dans le présent rapport les distorsions ayant des origines diverses, à savoir les marchés des capitaux et du travail, la stabilité politique, la capacité des États, et leurs répercussions sur la productivité. Prenons par exemple l'effet sur les marchés des capitaux, il est démontré que l'assouplissement des contraintes de capital permettrait d'accroître la productivité de 9 à 22 points de pourcentage grâce à une augmentation spectaculaire de la productivité de la main d'œuvre facilitée par un afflux plus important de capitaux. Les distorsions peuvent s'expliquer en grande partie par le manque d'efficacité des institutions. Selon nous, la distorsion sous-jacente la plus importante observée dans les pays d'Afrique du Nord est engendrée par des entreprises publiques ayant des relations dans le monde politique. Il est très avantageux pour une entreprise d'avoir des relations au niveau politique car, sans ces relations, elle ne peut ni faire face à la concurrence, ni entrer sur le marché, ce qui risque de compromettre l'innovation, le dynamisme et, en fin de compte, la capacité d'exportation de ces pays.

Le présent rapport contient des recommandations visant à s'attaquer aux effets négatifs du manque d'efficacité des institutions sur la mauvaise allocation des ressources dans les pays d'Afrique du Nord. Ces recommandations englobent principalement des questions de gouvernance comme l'équilibre entre pouvoirs et contre-pouvoirs dans l'ensemble des institutions nationales et locales, le renforcement de la capacité effective des États de réduire les comportements arbitraires des fonctionnaires et d'accroître la transparence. Elles englobent en outre des mesures destinées à réduire les difficul-

tés d'accès au crédit et à accroître la concurrence de l'investissement étranger direct.

La Directrice du Bureau sous-régional
de la Commission économique
pour l'Afrique en Afrique du Nord



Lilia Hachem Naas

Chapitre 1: Introduction et considérations générales

Il est essentiel de comprendre pourquoi la croissance des pays d'Afrique du Nord n'a pas le dynamisme escompté pour créer un nombre suffisant d'emplois. Le chômage dans la sous-région se maintient à un niveau relativement élevé, 11,5 % en 2018. De plus, la sous-région est caractérisée par un taux de chômage élevé chez les jeunes (25,4 % en 2014) et les femmes (17,1 % en 2013) et par un faible taux d'activité (47,5 % en 2015, par rapport à 62,8 % dans le reste du monde). Campante et Chor (2013) estiment que la vague d'instabilité qui a frappé la région en 2011 pourrait être en partie attribuée à la situation du marché du travail.

Les tenants de la théorie classique de la croissance économique soulignent que le capital (physique et humain) et les progrès technologiques sont des facteurs majeurs favorisant la croissance à long terme. Cela étant, cette théorie ne tient pas compte de la structure économique sur la voie de l'accumulation dans le cadre du processus de développement économique. Aux premiers stades du développement, la croissance économique est axée sur un petit nombre de secteurs à faible productivité dans lesquels les avancées technologiques sont limitées. Qui plus est, les écarts de productivité entre les secteurs traditionnels et les secteurs modernes sont très importants (McMillan, Rodrik et Verduzco-Gallo, 2014), ce qui explique l'influence de la structure de l'économie sur la croissance de la productivité. La croissance peut être alors influencée par la répartition des ressources entre différents secteurs. La transformation structurelle doit être comprise comme le changement structurel propice à la croissance résultant de la réaffectation des ressources de secteurs moins productifs vers des secteurs plus productifs.

La transformation structurelle en Afrique du Nord (qui comprend les pays suivants : Algérie, Égypte, Libye, Mauritanie, Maroc, Soudan et Tunisie) a subi le contrecoup de divers facteurs que nous abordons dans le présent rapport. Les données communiquées par les trois pays pour lesquels elles sont fiables (Maroc, Égypte et Tunisie) donnent à

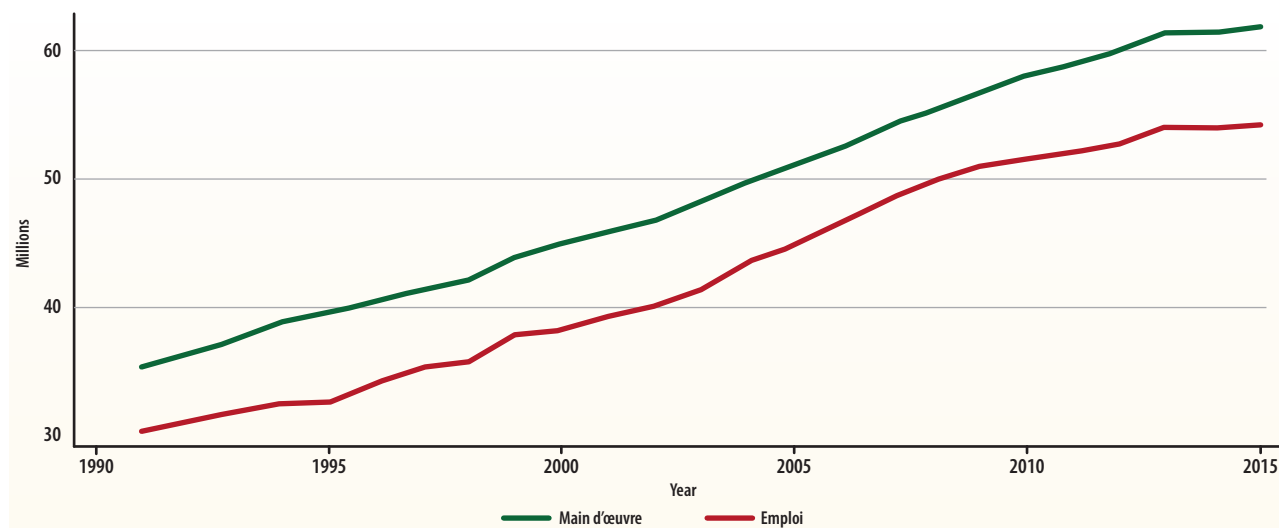
penser que, dans chacun de ces pays, la croissance de la productivité, de l'emploi et de la production a été importante. Cela étant, cette croissance ne correspond pas aux niveaux de croissance d'autres pays en développement. D'autres pays de la région (Algérie, Libye et Mauritanie) ont enregistré une croissance plus faible, ce qui permet de supposer qu'au détriment du respect de la convergence (conditionnelle) comme les publications macroéconomiques le préconisent, (Mankiw, Romer et Weil, 1992), des préoccupations grandissantes se font jour face au risque que les pays d'Afrique du Nord continuent de diverger et ne puissent plus intégrer leur population de plus en plus dense sur leur marché du travail respectif. Si la situation ne change pas, ces pays devront relever des défis de taille en matière de stabilité.

Avant de donner des éclaircissements sur les raisons potentielles de la lenteur de la transformation structurelle et de la faiblesse de la croissance de la productivité en Afrique du Nord, nous présentons des faits stylisés et présentons des preuves concrètes afin de mettre en lumière l'absence de dynamisme économique dans la sous-région.

Forte pression exercée sur le marché du travail en Afrique du Nord

Comme il est indiqué dans le graphique 1, l'évolution de l'emploi global en Afrique du Nord est frappante. Les six pays d'Afrique du Nord pour lesquels des données sont disponibles ont créé plus de 20 millions d'emplois en 25 ans. En outre, jusqu'à la crise financière de 2008, la croissance de la population active a suivi l'évolution de la croissance de l'emploi. Cela dit, depuis lors, l'écart entre la croissance de l'emploi et la croissance globale de la population active s'est creusé, ce qui s'est traduit par une augmentation du chômage qui est l'un des principaux problèmes pour la sous-région. Qui plus est, la montée du chômage a davantage touché les jeunes, laissant supposer que l'incapacité des pays

Graphique I: Main d'œuvre et emploi en Afrique du Nord



Source : Organisation internationale du travail.

Note : Les valeurs affichées correspondent à l'agrégation des valeurs nationales en Algérie, en Égypte, en Libye, en Mauritanie, au Maroc et en Tunisie.

d'absorber les jeunes sur leur marché du travail est de nature à contribuer grandement aux conflits sociaux (Campante et Chor, 2012).

Transformation structurelle – La théorie classique

Pourquoi l'Afrique du Nord n'a-t-elle pas réussi à créer un nombre d'emplois suffisants pour ne pas se laisser distancer par l'accroissement de population active ? Cette question concerne non seulement l'Afrique du Nord mais aussi d'autres pays africains car, dans bon nombre d'entre eux, la population active en expansion rapide et les taux de natalité sont parmi les plus élevés au monde.

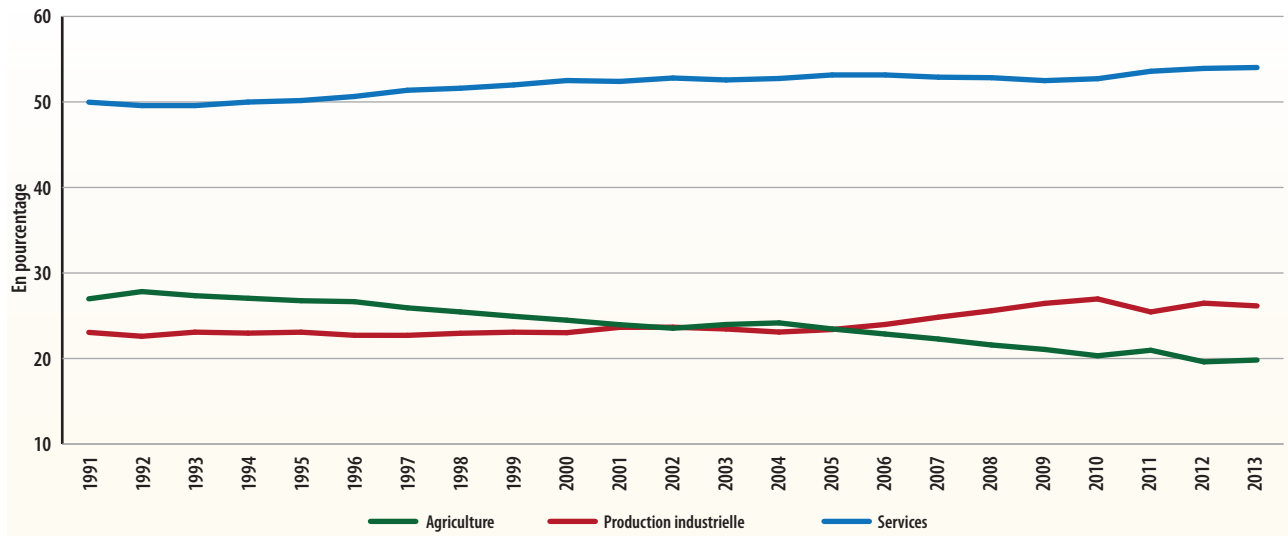
Afin de favoriser la transformation structurelle, les travaux de recherche sur le développement économique ont depuis longtemps mis l'accent sur le rôle important joué par les marchés pour faciliter la réaffectation des ressources et des facteurs de production de l'agriculture vers l'industrie et les services. Le passage d'un faible degré de spécialisation à des chaînes de valeur de plus en plus modulaires entraîne une hausse de la productivité, mais cela ne peut se faire sans un bon fonctionnement des marchés. Tout au long de ce processus, appelé transformation structurelle, la productivité des facteurs et la productivité totale des facteurs

(PTF) augmentent parallèlement au produit intérieur brut (PIB) par habitant. Cette théorie classique de la croissance économique, mise au point après la Seconde Guerre mondiale, prévoit la transition d'une économie agricole vers une économie axée sur l'industrie et les services. Cette transition est un élément clé du processus d'accumulation de capital et de la croissance économique qui suivra. Simon Kuznets a très largement contribué à cette théorie. Il a défini le développement et la croissance économiques comme étant un processus de croissance durable du PIB, suivi de [...] modifications de la structure industrielle à l'intérieur de laquelle le produit a été fabriqué et les ressources ont été utilisées, passant de l'agriculture à des activités non agricoles. (Kuznets, 1966)¹.

La transformation structurelle dans les données

Certes, la sous-région de l'Afrique du Nord s'est employée à progressivement transformer ses structures. Le graphique II illustre la part de l'emploi dans l'agriculture, la production industrielle et les services dans les pays d'Afrique du Nord entre plusieurs sous ensemble de pays pour lesquels des données sont disponibles depuis 1991 jusqu'à 2013. Tout au long de la période, la part de l'emploi agricole a diminué et la part des services et de l'in-

¹ Syrquin (1988) offre un excellent aperçu des modèles de transformation structurelle des pays dans les années 1980.

Graphique II: Part moyenne des secteurs dans les pays d'Afrique du Nord

Source : Organisation internationale du Travail.

Note : Les valeurs affichées correspondent à l'agrégation des valeurs nationales en Algérie, en Égypte, en Libye, au Maroc et en Tunisie.

industrie a progressivement augmenté, d'où l'idée que ce sont principalement les secteurs de la production industrielle et des services qui favorisent la croissance globale de l'emploi, comme le montre le graphique I.

Décomposer la croissance de la productivité en plusieurs éléments

Le recentrage d'une économie, abandonnant l'agriculture au profit de la production industrielle et des services à plus forte valeur ajoutée, peut être considéré comme un important facteur de croissance économique, mais cela n'est pas en soi suffisant. Il est utile que les responsables de l'élaboration des politiques aient une perspective élargie.

On comprend mieux cette perspective en décomposant la croissance de la productivité en deux éléments : les gains de productivité résultant de la réaffectation dans différents secteurs et les gains de productivité au sein d'un même secteur. Dans le premier cas, on parle de « croissance entre différents secteurs » et, dans le second cas, de « croissance au sein du même secteur ». La théorie classique de la transformation sectorielle fait une large place à la réaffectation des ressources de secteurs économiques moins productifs vers des secteurs plus productifs, en particulier en délaissant l'agriculture au profit de services et de l'industrie manu-

facturière. Cette réaffectation intersectorielle dope la croissance pour autant qu'il existe des écarts de productivité entre différents secteurs. En revanche, la croissance au sein d'un même secteur résulte de l'amélioration de la productivité dans un secteur. Cela est par exemple le cas quand les facteurs de production se déplacent d'entreprises peu productives vers des entreprises plus performantes au sein du même secteur.

Sur le plan empirique, il est possible d'établir une distinction entre ces deux composantes de la croissance de la productivité. McMillan *et al.* (2014) ont utilisé des données de l'Asie et de l'Amérique latine depuis les années 1990 pour décomposer la croissance de la productivité globale. Ils ont montré que la croissance était importante au sein d'un même secteur mais qu'elle était limitée entre différents secteurs. À noter qu'ils constatent que le travail semble avoir été redistribué entre des secteurs moins productifs, principalement de l'agriculture vers un secteur des services informels, ce qui par conséquent n'a pas contribué à la croissance de la productivité globale. Timmer, de Vries et de Vries (2014) parviennent à des conclusions similaires : l'Amérique latine et l'Afrique ont progressé plus lentement que des pays plus dynamiques, qu'il s'agisse de la croissance de la productivité ou du développement économique en raison du transfert de la main d'œuvre vers des secteurs moins dynamiques sur le plan technologique.

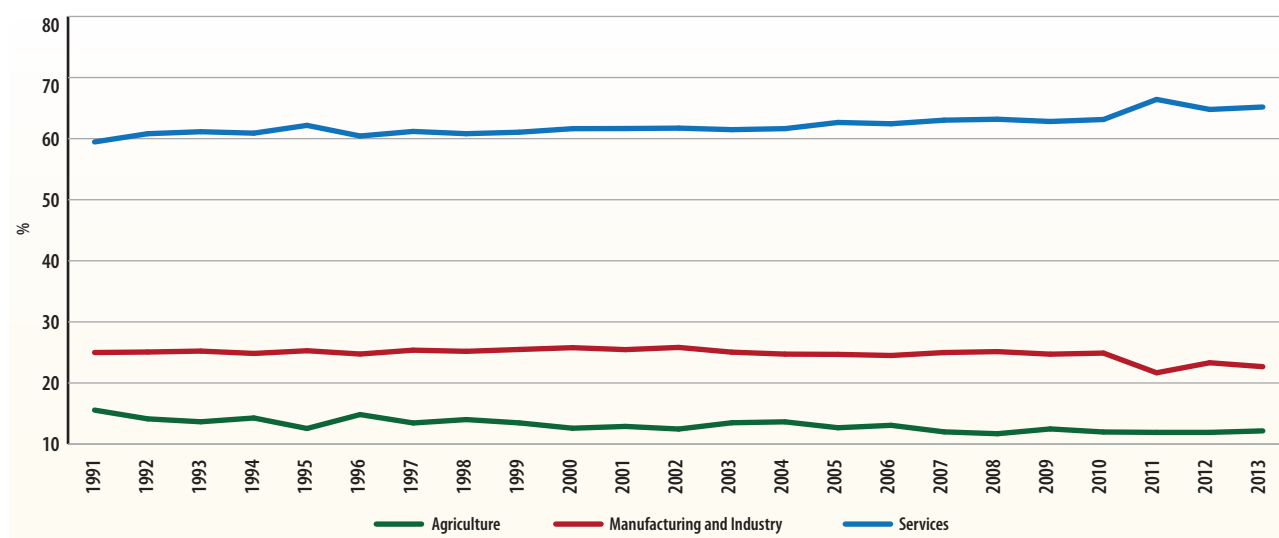
La transformation structurelle – Vers une perspective élargie

Le graphique III présente le ratio de la productivité de la main d'œuvre propre à un secteur à la productivité de la main d'œuvre dans l'ensemble de l'économie, à l'exclusion du secteur minier, de 1991 jusqu'à 2013². Il est intéressant de constater que rien ne permet de prouver que la productivité relative de la main d'œuvre dans différents secteurs ait changé, en moyenne, dans les pays d'Afrique du Nord, ce qui est en parfaite opposition avec ce qui est indiqué dans le graphique II. La raison en est la suivante : comme le secteur agricole s'est défait d'une partie de la main d'œuvre, sa productivité s'en est trouvée accrue si bien que sa part totale dans la production reste constante. Malgré cela, si l'on établit un lien avec l'évolution de la part de la main-d'œuvre propre à chaque secteur, comme le montre le graphique II, il semble que la main-d'œuvre se soit déplacée du secteur le moins productif, l'agriculture, vers un secteur plus productif, l'industrie manufacturière. Néanmoins, cela n'a pas

eu pour effet d'accroître la part de la production du secteur manufacturier, ce qui donne à penser que le suivi de la répartition des ressources entre différents secteurs (la croissance entre les secteurs) a ses limites pour mesurer l'évolution de la situation économique.

Des récents travaux de recherche en économie ont changé la vision traditionnelle du développement économique en faisant porter l'accent sur la croissance de la productivité au sein d'un même secteur. Ces travaux, repris dans des articles et ouvrages consacrés à la macroéconomie et à la croissance, ont mis l'accent sur l'importance que revêtait pour la productivité globale la répartition des moyens de production dans différentes entreprises au sein du même secteur³. Cette nouvelle vision souligne qu'au sein des secteurs, il existe des écarts de productivité considérables, si bien que la production de certaines entreprises qui emploient une part importante de travailleurs et utilisent un stock important de capital ne correspondant qu'à une fraction de la production d'autres entreprises. D'énormes gains de productivité peuvent donc

Graphique III: Production par secteur en Afrique du Nord (en pourcentage de la production totale)



Source : Organisation internationale du Travail.

Note : Les valeurs affichées correspondent à l'agrégation des valeurs nationales en Algérie, en Égypte, en Libye, au Maroc et en Tunisie en ce qui concerne la production globale, hors secteur minier. Nous avons exclu ce secteur en raison de sa productivité très élevée par comparaison avec les autres secteurs. La part de la production a été calculée en multipliant la productivité propre à chaque secteur par la part du travail et en divisant le résultat par la production globale.

² Les informations ci-dessus ont été obtenues sans tenir compte du secteur minier. Nous avons exclu ce secteur des calculs en raison de sa productivité très élevée par comparaison avec les autres secteurs. Pour les pays d'Afrique du Nord, le secteur minier est, en moyenne, cent fois plus productif que les autres secteurs. Ainsi, les faibles écarts de productivité dans ce secteur ont une incidence importante sur l'ensemble de l'économie et, par conséquent, sur la productivité relative dans les autres secteurs. On trouvera dans l'annexe les graphiques équivalents avec les calculs incluant le secteur minier.

³ Pour trouver une synthèse des études à ce sujet, voir Restuccia et Rogerson (2017).

être réalisés par la simple redistribution du travail et du capital dans différentes entreprises au sein du même secteur. Dans leur étude riche en idées nouvelles, Hsieh et Klenow (2009) calibre un modèle en fonction de données de la Chine, de l'Inde et des États-Unis d'Amérique et l'utilisent pour montrer que si les ressources en Chine et en Inde devaient être réaffectées pour égaliser les produits marginaux dans la mesure observée aux États-Unis, les gains de PTF dans l'industrie manufacturière seraient de 30 à 50 % en Chine et de 40 à 60 % en Inde⁴.

Séparer la croissance au sein d'un même secteur dans les données

Il est également possible d'analyser l'importance de l'évolution au sein des secteurs en examinant la croissance de la productivité au sein d'un même secteur en raison de la réaffectation des facteurs ou de la croissance de la productivité des entreprises au sein d'un même secteur. Il est ensuite possible d'effectuer une comparaison avec la croissance de la productivité entre différents secteurs et les variations de la croissance de la productivité résultant du transfert de la main d'œuvre de secteurs moins productifs vers les secteurs plus productifs (entre différents secteurs). Dans la pratique, la croissance de la productivité peut être décomposée selon les variables suivantes : $\hat{Y}_t = Y_t/L_t$ la productivité du travail dans l'économie, $y_t = Y_{it}/L_{it}$ la productivité propre au secteur i et $\theta_{it} = L_{it}/L_t$ la part du travail dans le secteur i . Les variations de la productivité du travail dans l'économie à la période $t-k$ se décomposent comme suit :

$$\Delta \hat{Y}_t = \underbrace{\sum_{i \in \mathcal{L}} \theta_{i,t-k} \Delta y_{i,t}}_{\text{Croissance au sein d'un même secteur}} + \underbrace{\sum_{i \in \mathcal{L}} y_{i,t} \Delta \theta_{i,t}}_{\text{Croissance entre différents secteurs}}$$

où Δ correspond à l'opérateur de différence entre la période $t-k$ et la période t (par exemple, $\Delta \hat{Y}_t = \hat{Y}_t - \hat{Y}_{t-k}$). Une des limites de cette décom-

position est qu'elle entraîne des écarts de niveaux, dans l'unité de mesure de la productivité, comme le dollar des États-Unis. Si l'on s'intéresse en revanche aux taux de croissance, il suffit simplement de diviser l'équation ci-dessus par \hat{Y}_{t-k} . Ainsi, la décomposition permet de savoir dans quelle mesure, en points de pourcentage, les variations de la croissance de la productivité résultent des composantes intra- et intersectorielle.

L'importance de la croissance au sein d'un même secteur

Le tableau 1 présente de manière synthétique la croissance moyenne de la productivité du travail pour les pays d'Afrique du Nord, pris séparément, parallèlement la moyenne des variations intra- et intersectorielle des composantes calculée à l'aide de la méthodologie ci-dessus et en s'appuyant sur des données de l'Organisation internationale du travail (OIT). Les calculs ont été effectués en incluant le secteur minier (Groupe A) et en l'excluant (Groupe B)⁵. Ce tableau montre que, globalement, la composante intrasectorielle joue un rôle beaucoup plus grand dans la croissance de la productivité du travail que la composante intersectorielle. D'après cette interprétation, dans ces pays, les gains de productivité au sein des secteurs entrent beaucoup plus en ligne de compte pour la croissance de la productivité du travail que pour la réorganisation du travail dans différents secteurs. Qui plus est, on observe cet état de choses partout dans le monde et non pas seulement en Afrique du Nord.

En outre, le tableau 1 montre que les pays d'Afrique du Nord enregistrent une croissance de la productivité beaucoup plus faible que d'autres pays en développement, comme l'Inde et la Turquie. Même dans des pays développés, comme la Suède, la croissance de la productivité est supérieure à celle du pays d'Afrique du Nord enregistrant la croissance économique la plus rapide. Il est intéressant de constater qu'en Inde et en Turquie, la productivité croît plus rapidement du fait des effets conjugués de la croissance intra- et intersectorielle. Dans

⁴ La thèse de la mauvaise affectation n'est pas à l'abri de toute critique. Cela dit, dans leurs travaux récents, Bils, Klenow et Ruane (2017) confirment que les ordres de grandeur constatés dans le présent document ne résultent pas d'une erreur de mesure.

⁵ La forte intensité capitalistique (et, par conséquent, la productivité du travail) de ce secteur gonfle la composante intersectorielle et est à l'origine d'une grande volatilité dans les séries des deux composantes.

Tableau 1 : Croissance de la productivité du travail et sa décomposition en composantes intra- et intersectorielle dans les pays d'Afrique du Nord entre 1991 et 2013

	<i>Groupe A : Tous les secteurs</i>				<i>Groupe B : à l'exclusion du secteur minier</i>		
	(1) Croissance du PIB/habitant	(2) Croissance de la productivité	(3) Croissance intrasectorielle	(4) Croissance intersectorielle	(5) Croissance de la productivité	(6) Croissance intrasectorielle	(7) Croissance intersectorielle
Algérie	1,75%	1,24%	1,08%	-2,32%	3,40%	3,18%	0,22%
Égypte	2,49%	6,23%	11,08%	-4,84%	6,93%	6,78%	0,14%
Libye	-2,37%	-9,05%	-12,45%	3,39%	-3,10%	-2,85%	0,24%
Maroc	3,08%	5,40%	5,39%	0,03%	5,70%	4,40%	1,32%
Tunisie	2,87%	5,40%	5,69%	-0,02%	7,80%	7,19%	0,65%
Pays S.O*	1,90%	1,35%	2,16%	-0,80%	4,16%	3,74%	0,42%
Turquie	2,97%	7,90%	7,30%	0,60%	7,70%	4,30%	3,40%
Inde	5,20%	16,80%	15,60%	1,20%	16,80%	13,70%	3,10%
Suède	2,06%	6,55%	7,99%	-1,44%	5,89%	6,19%	-0,29%

Notes : Les valeurs affichées correspondent aux moyennes des pays entre 1994 et 2013. La croissance du PIB/habitant correspond à la moyenne annuelle des taux de croissance du PIB/habitant. La croissance de la productivité (colonnes 2 et 5) et sa décomposition (colonnes 3, 4, 6 et 7) sont calculées suivant la méthode présentée dans l'appendice avec un décalage de trois ans. Le secteur minier est exclu du Groupe B en raison de sa productivité élevée intrinsèque et de sa part du travail peu élevée.

ces économies dynamiques, la croissance provient en majeure partie de la croissance intrasectorielle. Il semble aussi toutefois qu'entre 1991 et 2013, ces pays aient réussi à déplacer la main d'œuvre vers des secteurs plus productifs. Cette absence de croissance de la productivité intra- et intersectorielle, qui devrait être une source de préoccupation majeure pour les responsables de l'élaboration des politiques en Afrique du Nord, est la pièce maîtresse du présent rapport.

Le tableau 1 corrobore l'idée qu'il est utile d'élargir la théorie classique d'après laquelle la transformation structurelle n'est qu'une simple transition de l'agriculture vers l'industrie manufacturière et les services. Cela étant, il est aussi possible d'accroître la productivité en maintenant inchangée la composition d'un secteur économique et en augmentant la productivité d'un secteur. En conséquence, afin de déterminer la productivité des économies en valeur relative, il importe de savoir si les ressources du secteur sont allouées de manière efficiente et si la productivité dans des secteurs étroitement définis est suffisamment élevée.

Duarte et Restuccia (2010) étudient le rôle de la productivité du travail au niveau sectoriel en expliquant le processus de transformation structurelle, qui, en termes profanes, consiste à redistribuer le travail entre différents secteurs. Les données chro-

nologiques de la productivité globale d'un pays à l'autre sont un bon exemple de la théorie en résultant. Ils mesurent la productivité du travail au niveau sectoriel dans différents pays et constatent que les écarts de productivité sont importants dans l'agriculture et les services et plus faibles dans l'industrie manufacturière. Au fil du temps, les écarts de productivité se sont considérablement réduits dans l'agriculture et l'industrie, mais pas autant dans les services. De ce fait, le rattrapage du retard en matière de productivité dans l'industrie manufacturière explique environ 50 % des gains de productivité globale dans différents pays, et la faible productivité dans les services et l'absence de rattrapage dans ce secteur expliquent, dans la plupart des cas, le ralentissement, la stagnation et le recul observés d'un pays à l'autre.

L'importance de l'État pour la croissance intrasectorielle

En d'autres termes, un élément clé de la transformation structurelle réside dans la compréhension de la croissance interne des différents secteurs de l'économie. Il faut à cet effet analyser les facteurs qui garantissent la croissance de la productivité au sein de ces secteurs. Dans le présent rapport, nous nous appuyons sur des publications récentes pour faire valoir qu'une part importante de cette crois-

sance, ou l'absence de croissance, dépend de la façon dont les ressources sont allouées entre différentes entreprises du même secteur.

Quel est le rôle de l'État dans ce cas de figure ? La vision minimaliste de l'intervention de l'État réduit son rôle à la fourniture de certains biens publics comme la défense, les droits de propriété, le respect des contrats, et la loi et l'ordre. Cela dit, à la suite des répercussions des deux guerres mondiales et de la Grande Dépression (avec l'émergence de la théorie keynésienne), l'intervention de l'État a évolué et englobe aujourd'hui la stabilisation macroéconomique et l'État-providence. Outre ces éléments, compte tenu de l'échec du « consensus de Washington » qui n'a pas permis de promouvoir le développement économique dans les pays pauvres et du « Miracle de l'Asie de l'Est », l'intervention de l'État a contribué à l'émergence de l'« État développementaliste et à l'expansion rapide des domaines d'intervention de l'État. À ce titre, l'État adopte des politiques de développement actives visant à favoriser le développement économique. Les interventions de l'État portent aussi bien sur l'élaboration de politiques de lutte contre la pauvreté que sur l'adoption d'une politique industrielle énergique, exemple mettant en évidence le caractère complexe de l'intervention de l'État et ses effets de distorsion potentiels sur l'économie. Bien que la politique industrielle puisse être justifiée au regard de la théorie économique, en raison des défaillances du marché, le ciblage de secteurs, d'activités ou même d'entreprises spécifiques peut contribuer à une mauvaise répartition des facteurs.

Le présent rapport a pour objet de proposer une vision fonctionnelle de l'État dans lequel on part de l'idée que les marchés dépendent de l'État pour fonctionner efficacement. Sans un État fort, les marchés ne peuvent pas fonctionner correctement. Conformément à leur rôle, les États a) fournissent des biens et services publics, b) redistribuent, c) réglementent en élaborant des lois et en les faisant appliquer et d) corrigent les défaillances du marché. Tous ces rôles ont de l'importance et répondent à une exigence de développement économique. Malgré cela, le présent rapport s'attache avant tout à comprendre le type de distorsions qui se font jour si l'État ne s'acquitte pas des fonctions c) et d).

La vision de la transformation structurelle au regard de l'économie politique

L'accent mis sur l'État en tant qu'acteur qui jette les bases de la transformation structurelle soulève de nombreuses questions. Quels sont les objectifs des pouvoirs publics ? Qu'est-ce qui donne corps à l'élaboration et la mise en œuvre de politiques ? Et qu'est-ce qui façonne les instruments utilisés ?

Ce sont des questions classiques qui relèvent de la sphère de l'économie politique. Cette vision suppose que l'État est composé d'individus dont les actes sont eux-mêmes déterminés en fonction de la compétence, de la motivation des individus et des mesures d'incitation qui leur sont proposées. Dès lors, les institutions politiques peuvent définir des objectifs gouvernementaux : la non-application du principe de responsabilité risque de laisser la possibilité de mettre en œuvre des politiques favorisant les intérêts d'un groupe restreint de la société, avec pour conséquence à une mauvaise affectation des ressources. En outre, la politique peut être élaborée par un bureaucrate peu qualifié, ce qui peut le conduire à commettre des erreurs de politique économique, ou par une administration centrale qui ne tient pas compte des informations locales. Par conséquent, la capacité de l'État peut être un élément déterminant. Enfin, les instruments utilisés peuvent dépendre de nombreux facteurs (informations disponibles, objectifs du gouvernement ou de l'administration, etc.) (Coate et Morris, 1995), et en conséquence de la gouvernance. Tous ces facteurs peuvent déterminer dans quelle mesure une politique crée des distorsions, et ce faisant, avoir un effet sur la croissance intrasectorielle, et donc sur la croissance de la productivité.

Présentation générale du rapport

Le présent rapport est structuré comme suit : à la section 2, nous présentons un cadre de référence pour traiter la question de l'efficacité de l'affectation des ressources et un document consacré à la dispersion de la productivité en Afrique du Nord. Nous y passons également en revue les dernières

publications économiques pour mettre en lumière le coût économique d'une mauvaise affectation (en raison des distorsions) des facteurs de production à travers un prisme spécifique. Cette approche nous permet de documenter les énormes gains de production et de productivité qu'il serait possible de réaliser en Afrique du Nord si les marchés de facteurs fonctionnaient avec plus d'efficacité. À la section 3, nous abordons la question de l'incidence des distorsions du marché du travail sur la répartition de la main d'œuvre et des compétences dans l'économie et ses effets sur la productivité. À la section 4, nous examinons les distorsions des marchés de capitaux et estimons leurs effets sur la PTF. À la section 5, nous nous penchons sur les dis-

torsions de la PTF, tout en observant l'effet de l'instabilité (instabilité politique et chocs d'incertitude) sur la productivité et l'investissement, ainsi que sur le risque d'expropriation et les relations politiques.

À la section 6, nous présentons un résumé et des éléments clés de certaines politiques qui pourraient réduire les distorsions et accroître la productivité en Afrique du Nord. Dans cette section, nous passons en revue l'ensemble du rapport sous la forme d'une simple grille de données d'une page et un ensemble de réformes institutionnelles en profondeur qui pourraient générer des gains socioéconomiques considérables.

Chapitre 2: Cadre conceptuel

Nous présentons, dans la présente section, un cadre conceptuel. Il sert à illustrer les différents obstacles à la transformation structurelle. Conformément à des publications récentes, l'entreprise est une unité centrale d'analyse. Les économistes modélisent les entreprises comme des unités de production qui combinent des facteurs de production, généralement le travail et le capital, en vue de produire des extrants. Toute économie est constituée de nombreuses de ces entreprises. Cela dit, leur productivité varie et peut changer. Il importe donc de savoir quelle entreprise utilise du stock de travail et de capital.

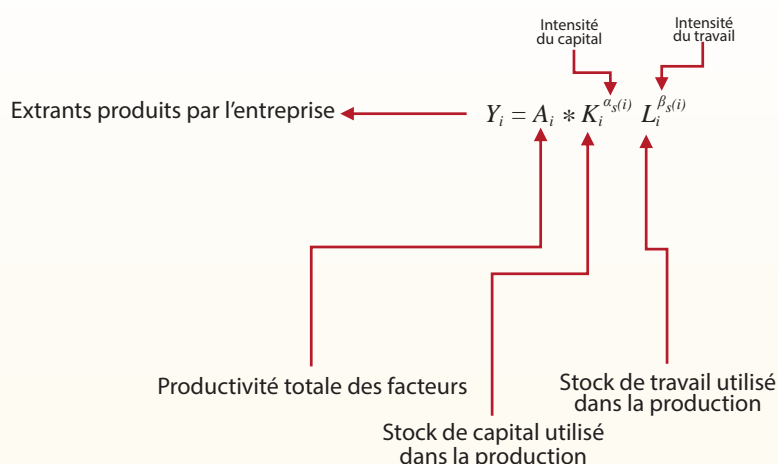
Un modèle standard de l'entreprise

Les modèles de production utilisés dans les ouvrages consacrés à la question de la mauvaise répartition suivent une logique très similaire, mais font intervenir des fonctions de production légèrement plus compliquées, capables de définir le rôle du capital, du travail, de la productivité propre à une entreprise, de la concurrence et de diverses distorsions dans des secteurs différents. Le graphique IV présente le modèle standard de l'entreprise dont

se servent de nombreux économistes comme approximation de l'entreprise. Dans ce modèle, les entreprises combinent deux facteurs de production, le stock de capital et le stock de travail pour produire un bien ou un service. Si le stock de capital ou de travail utilisé est plus important, la production est supposée augmenter⁶. Dans le même temps, le modèle présenté dans le graphique IV permet d'observer que chaque entreprise est différente dans sa façon d'utiliser les intrants, à savoir le capital et le travail, pour produire des extrants par la mesure qui est appelée productivité totale des facteurs. Si la variable est très élevée, cela signifie qu'une entreprise a une productivité très élevée et qu'elle peut produire beaucoup plus de extrants avec la même quantité d'intrants.

Aux fins du présent rapport, nous suivons la doctrine actuelle en modélisant une économie constituée de nombreuses entreprises. Cela fonctionne selon le même principe que celui illustré dans le graphique IV. Dans ce type de modèle, la production totale d'un pays, est tout simplement la somme de tous les extrants produits par les différentes entreprises.

Graphique IV: Le modèle standard de l'entreprise



⁶ En fait, on suppose généralement que le rythme auquel cela se produit diminue à mesure que l'utilisation du stock de travail et de capital augmente, c'est-à-dire que l'on part de l'hypothèse que les variables α et β sont inférieures à 1. En outre, aux fins du présent rapport, on pose comme principe que $\alpha + \beta < 1$, ce qui peut être justifié par l'hypothèse d'un « éventail de subordination » en vertu de laquelle une entreprise ne peut pas produire tous les biens dans l'économie en raison de contraintes d'organisation.

Caractérisation de la transformation structurelle dans ce cadre

De tout temps, la transformation structurelle a été considérée comme étant le lien entre la croissance d'une économie et une diminution de la part de la production agricole et des emplois dans l'agriculture et à une augmentation de la part de la production et de l'emploi dans l'industrie manufacturière et les services. Dans le cadre d'un modèle économique stylisé, la notion de secteur agricole, de secteur manufacturier et de secteur des services n'est pas bien définie. La transformation structurelle peut signifier trois choses :

- a) Des déplacements de la main d'œuvre de certaines entreprises vers d'autres entreprises (y compris des entreprises nouvelles) ;
- b) Des mouvements de capitaux de certaines entreprises vers d'autres entreprises (y compris des entreprises nouvelles) ;
- c) Un changement dans la répartition de la productivité des entreprises.

La théorie classique de la transformation structurelle a mis l'accent sur le premier élément : le déplacement de la main d'œuvre, en particulier de l'agriculture vers des entreprises opérant dans d'autres secteurs de l'économie, comme l'industrie manufacturière ou les services.

Cela dit, pourquoi les déplacements de la main d'œuvre observés dans le modèle ci-dessus entraînent-ils une augmentation de la production totale ? L'un des facteurs à l'origine de la transformation est le déplacement de la main d'œuvre de l'agriculture vers des entreprises à plus forte intensité de capital (valeurs plus élevées de la variable) par rapport à l'agriculture. En utilisant un stock de capital plus important, ces entreprises augmentent la productivité du travail en raison de la complémentarité du capital et du travail dans le processus de production. Le niveau de productivité plus élevé permet à ces entreprises à forte intensité de capital de verser des salaires plus élevés et d'attirer ainsi les travailleurs, jusqu'au point où les rendements

diminuent et où la productivité dans différentes entreprises est égalisée. Par conséquent, les déplacements de la main-d'œuvre d'une entreprise à l'autre peuvent notamment s'expliquer par le fait que les techniques de production sont par définition différentes. Le secteur minier, par exemple, est généralement un secteur à très forte intensité de capital, qui nécessite d'importants biens d'équipement. En conséquence, la variable a une valeur plus élevée dans le cadre de sa fonction de production, et quelques centaines d'ouvriers travaillant dans ce secteur peuvent produire beaucoup d'extrants.

Les gains de production résultant de la redistribution du travail dans l'économie s'expliquent aussi par une productivité totale des facteurs plus élevée (variable plus élevée) de certaines entreprises par rapport à d'autres. Ensuite, si la main-d'œuvre se déplace d'entreprises à faible productivité vers des entreprises à forte productivité, la production augmente. Malgré cela, rien sous ce point n'exige que le déplacement de la main-d'œuvre soit intersectoriel. La main-d'œuvre pourrait bien se déplacer d'entreprises peu productives vers des entreprises plus performantes, même lorsque ces entreprises opèrent dans la même industrie ou le même secteur. Ce type de changement a été souligné dans les ouvrages consacrés à la question de la mauvaise répartition. De ce fait, ce sont dans les entreprises ayant des écarts de productivité où le capital et la main-d'œuvre sont mal répartis. Les distorsions ont un double rôle : elles rendent certaines entreprises plus performantes que d'autres et empêchent le déplacement de la main-d'œuvre et des capitaux vers l'entreprise la plus performante. En conséquence, les écarts de productivité d'une entreprise à l'autre sont un des aspects essentiels clé de la mauvaise répartition. Plus grande est la dispersion de la variable d'une entreprise à l'autre dans les données, plus le potentiel de gain de production en redistribuant le travail et le capital dans différentes entreprises est grand.

Exemple de deux entreprises illustrant les pertes dues à une mauvaise affectation

Prenons comme simple exemple, celui d'une économie constituée de deux entreprises pour illustrer ce point. Supposons que ces deux entreprises se

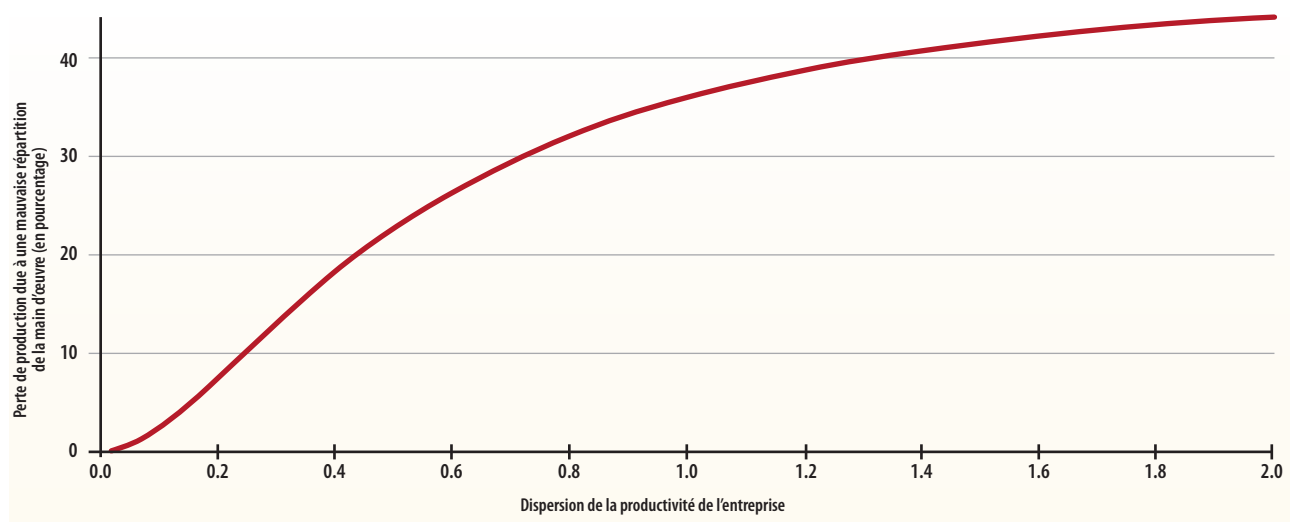
répartissent le travail et le capital de manière égale. Si elles ont toutes deux la même productivité, il n'est alors pas possible d'accroître la production en redistribuant différemment le travail ou le capital. Cela étant, partons, à la place, du principe que l'un des deux entreprises a une plus forte productivité et que la valeur de sa variable est plus élevée que l'autre. Il s'avère maintenant rentable de redistribuer le travail (et le capital) dans l'entreprise plus performante⁷. Si une entreprise devient beaucoup plus performante que l'autre, il peut être rentable de lui affecter la quasi-totalité de la main d'œuvre et du capital. Il en résulte un lien entre la dispersion de la productivité et les gains découlant d'une redistribution.

Quelle peut être l'ampleur des gains découlant d'une redistribution ? Naturellement, cela dépend de la compréhension des obstacles sous-jacents à la circulation des facteurs de production. Les gains en résultant qui peuvent être réalisés dans une économie modélisée sont simulés numériquement en partant de l'hypothèse que les capitaux peuvent circuler librement d'une entreprise à l'autre et qu'ils peuvent aussi provenir de l'étranger. On compare le résultat qui peut être obtenu dans deux cas de figure différents concernant la mobilité de la main d'œuvre d'une entreprise à l'autre. Dans le premier cas, la main d'œuvre est répartie de manière égale entre les deux entreprises et seul le capital est ajusté,

se déplaçant vers des entreprises dont la valeur de la variable est plus élevée jusqu'au niveau où les produits marginaux du capital sont égalisés dans les différentes entreprises. Dans le second cas, la main d'œuvre et le capital peuvent circuler d'une entreprise à l'autre.

Les gains de production qui peuvent être obtenus compte tenu de la mobilité totale des facteurs peuvent être comparés à ceux qui peuvent être obtenus lorsque la mobilité de la main-d'œuvre est limitée (puisque chaque entreprise reçoit une part égale de la dotation en main-d'œuvre). La limitation de la mobilité de la main d'œuvre entraînera une mauvaise répartition si une entreprise est plus performante que l'autre. La perte due à une mauvaise répartition est simulée en fonction de différentes valeurs de dispersion de la variable entre différentes entreprises dans l'économie dans un graphique simple, comme le montre le graphique V. Les différentes mesures de dispersion de la variable entre différentes entreprises sont indiquées en abscisse et le gain de production relatif, lorsque l'on passe d'une mobilité restreinte à une mobilité totale des facteurs, est indiqué en ordonnée. La mesure de dispersion est simulée de telle sorte qu'une dispersion est l'écart-type de la productivité. Une valeur de 1 donne alors à penser qu'une entreprise est trois fois plus performante que l'autre dans cette économie.

Graphique V: Simulation d'une perte de production due à une mauvaise répartition de la main d'œuvre



Source : Calculs des auteurs établis à partir de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale.

⁷ Dans l'annexe du rapport, nous présentons une simulation simple de cette situation pour des valeurs de paramètres très conservatrices et un marché international des capitaux ouvert.

S'il n'y a aucune différence dans les variables entre différentes entreprises, ce qui est le cas quand la dispersion de la variable est égale à zéro (toutes les entreprises partagent la même variable, il n'y a pas aucun gain de production lorsqu'on passe de la mobilité restreinte à la mobilité complète de la main-d'œuvre. Dans ce cas, la répartition de la main d'œuvre de manière égale entre les entreprises est efficace. Il n'en reste pas moins que plus la variable est dispersée entre différentes entreprises, plus importantes sont les pertes de production en raison de la mobilité restreinte de la main d'œuvre. La raison en est que la main-d'œuvre est mal répartie si elle est répartie de manière égale, mais qu'une entreprise est beaucoup plus performante. Le graphique VIII montre que, quand la dispersion entre les variables est égale à 1,35 personnes sont concernées par la perte de production due à une mauvaise répartition. Cet ordre de grandeur est similaire à ce que Hsieh et Klenow (2009) ont constaté pour la Chine et l'Inde par rapport aux États-Unis en employant une méthode analogue, mais plus sophistiquée.

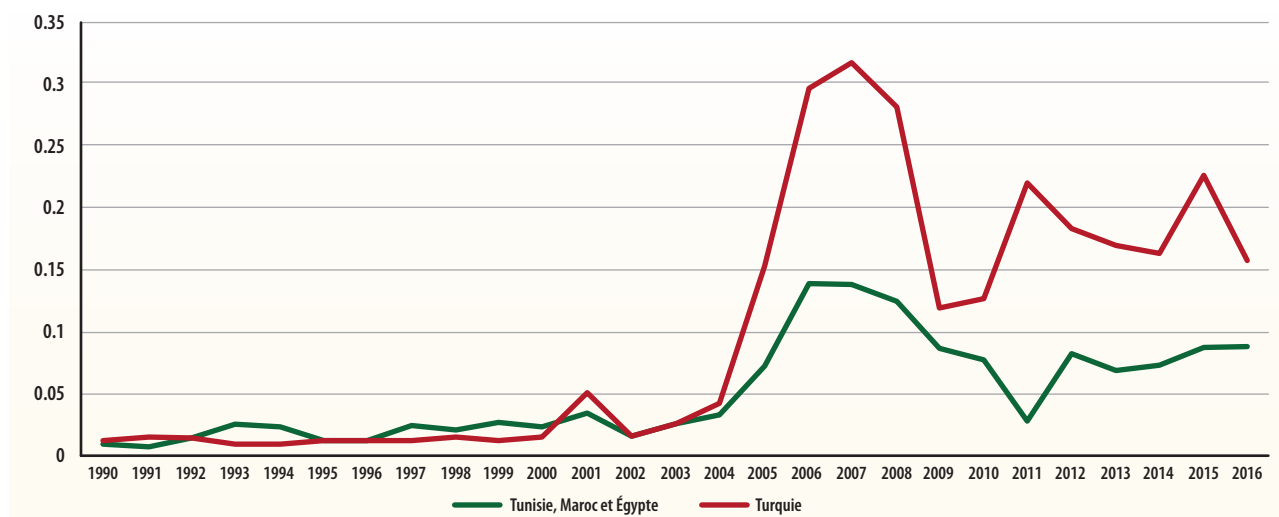
Cela laisse supposer qu'il existe un lien entre les caractéristiques institutionnelles qui restreignent la circulation des facteurs de production, en l'espèce la main-d'œuvre, d'entreprises peu productives vers des entreprises plus performantes et des pertes de production importantes. Il s'agit là de l'idée maîtresse des ouvrages consacrés à la question de la mauvaise répartition.

Le rôle des flux internationaux de capitaux

Cette simulation permet de faire une constatation importante, à savoir le rôle que les flux internationaux de capitaux peuvent jouer. Dans le cas de figure où la main d'œuvre circule librement, les travailleurs passent d'entreprises peu productives à des entreprises plus performantes. Par conséquent, ces entreprises attirent aussi davantage de capitaux (puisque le capital et le travail jouent un rôle complémentaire dans la production), ce qui a un effet supplémentaire sur la production. Toutefois, en réalité, rien ne permet de garantir que les marchés internationaux des capitaux entraîneront un afflux de capitaux vers les entreprises plus performantes ; cette constatation nous rappelle que, dans une économie mondialisée, les gains de productivité enregistrés au niveau local peuvent être remarqués par les marchés de capitaux extérieurs et avoir pour effet un afflux massif de capitaux, comme ce fut le cas pour la Turquie.

Les flux d'investissements étrangers par habitant en Égypte, au Maroc et en Tunisie (les pays les plus dynamiques de la sous-région d'Afrique du Nord), représentés dans le graphique VI par une ligne bleue et les flux de capitaux par habitant en Turquie par une ligne rouge, en fournissent une illustration. Les deux courbes débutent à des niveaux comparables dans les années 1990. Avec l'approfondissement des marchés de capitaux à l'échelle

Graphique VI : L'investissement étranger direct au fil des années



Source : Données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

mondiale vers la fin des années 1990, l'afflux de capitaux en Turquie a augmenté de façon spectaculaire par rapport à l'afflux de capitaux en Égypte, au Maroc et en Tunisie. Après 2005, les deux courbes sont totalement distinctes. Les flux d'investissement par habitant en Turquie se stabilisent à environ 30 cents par habitant alors qu'ils sont inférieurs à 10 cents par habitant en Afrique du Nord. C'est là un signe clair témoignant qu'aux yeux des investisseurs étrangers, les possibilités d'investissement n'étaient pas les mêmes en Afrique du Nord qu'en Turquie. L'investissement étranger direct (IED) en est à la fois un indicateur et une cause.

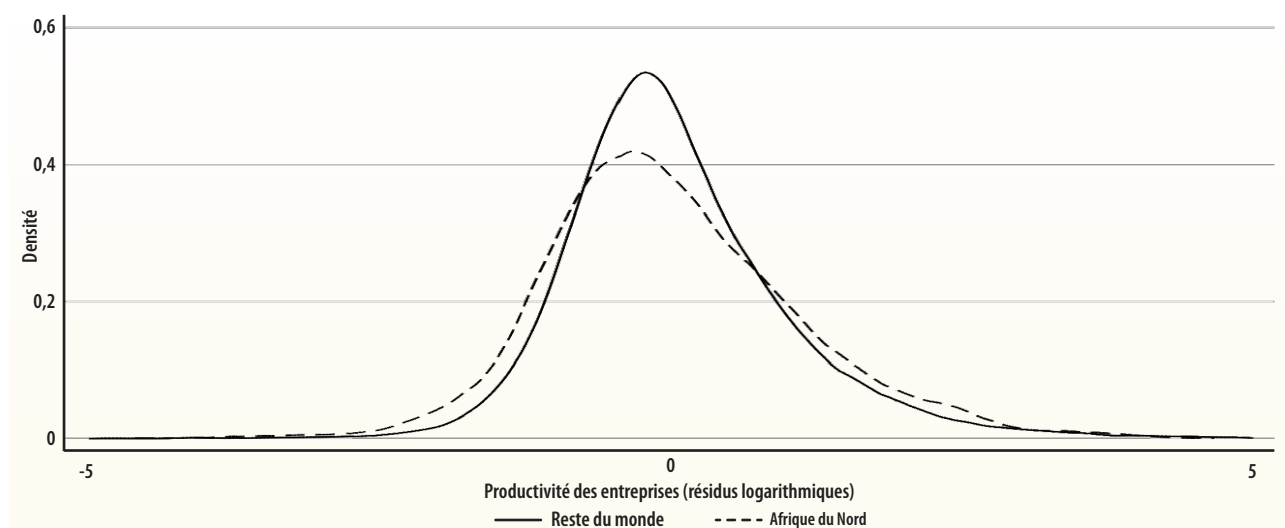
Estimation de la répartition de la productivité totale des facteurs entre différentes entreprises

Comment le modèle peut-il être utilisé pour estimer les gains socioéconomiques que pourrait créer la redistribution des facteurs de production entre différentes entreprises en Afrique du Nord ? Un moyen simple d'utiliser le modèle consiste à estimer les régressions à l'aide de la formule du graphique IV, ainsi qu'à partir des données sur les revenus des entreprises figurant dans les enquêtes auprès des entreprises, puis à les utiliser pour calculer les indicateurs de la variable (PTF) à partir des données⁸. On obtient ainsi une valeur de la variable

par entreprise. Les propriétés de la répartition de ces estimations dans l'ensemble de l'économie peuvent être étudiées.

La répartition complète de l'estimation de la transformation logarithmique de la variable entre différents pays d'Afrique du Nord, pour lesquels des données sont disponibles (Égypte, Maroc, Soudan et Tunisie), est représentée dans le graphique VII par une ligne en pointillé et la répartition dans le reste du monde est également représentée à titre de référence. Le pic des répartitions est proche de 0, ce qui représente le niveau normalisé de productivité. Cela étant, il est manifeste qu'il y a une forte dispersion de la productivité des entreprises, en Afrique du Nord et ailleurs. Dans les entreprises qui sont plus performantes que l'entreprise moyenne dans le même secteur et la même économie, les valeurs de la variable sont positives, et dans les entreprises qui sont moins performantes, elles sont négatives. La dispersion de la PTF est très importante ; dans le graphique X, une valeur de 5 indique qu'une entreprise à ce niveau est 150 fois plus performante que les entreprises dont la valeur est 0. Même si cet écart peut être en partie imputable à une erreur de mesure ou à d'autres facteurs omis, il est frappant d'observer que la dispersion entre les entreprises nord-africaines est beaucoup plus grande par rapport à d'autres pays, ce qui donne à penser que les gains socioéconomiques découlant de la redistribution peuvent être particulièrement

Graphique VII: Dispersion de la productivité estimée entre différentes entreprises



Source : Calculs des auteurs établis à partir de l'enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises.

⁸ On effectue la régression de $\ln(\text{ventes})$ et on mesure le \ln des dépenses en capital et en main d'œuvre et l'effet fixe du secteur, puis on déduit la productivité totale des facteurs en tant que résidu de cette régression.

importants dans la sous-région. La ligne en pointillé a une bosse plus plate et est plus étalée, ce qui montre qu'il y a plus d'entreprises dont la productivité est plus faible et plus d'entreprises dont la productivité est plus élevée.

En d'autres termes, dans les pays d'Afrique du Nord, le niveau de dispersion de la productivité est généralement élevé. On trouvera dans le tableau 2 une estimation de la dispersion de la productivité dans l'ensemble de l'Afrique du Nord et pour quelques autres pays de référence. Notons tout d'abord que la dispersion (calculée comme l'écart-type de la variable) est de l'ordre de 1. Comme pour les calculs, on utilise la transformation logarithmique. Dès lors, une entreprise qui est, en fonction de l'écart-type, plus performante que l'entreprise moyenne l'est presque quatre fois plus. En outre, comparés à d'autres pays développés ou très dynamiques d'Asie, les pays d'Afrique du Nord semblent afficher un niveau de dispersion relativement plus élevé⁹. On dispose de trop peu de données sur les économies d'Afrique du Nord, hormis l'Égypte, pour accorder beaucoup d'importance à ces résultats. Malgré cela, parallèlement aux résultats de la simulation, les constatations déduites des données sur la croissance de la productivité (voir la section précédente) et des données sur les entrées d'IED au-dessus des données donnent fortement à penser qu'en Afrique, la mauvaise répartition entre les

entreprises d'un même secteur est un frein important à la productivité globale.

La production augmente de plus de 30 % et un triplement possible des entrées d'IED semble possible si les gouvernements d'Afrique du Nord permettaient que les ressources aillent aux entreprises les plus performantes. Il est intéressant de noter à propos de ces chiffres que, d'après la théorie économique, dans un modèle d'équilibre, les entreprises qui sont beaucoup moins productives que d'autres entreprises mettront la clé sous la porte. Dès lors, à long terme, la persistance des écarts de productivité devrait être moins évidente s'il était permis aux entreprises de se développer ou de se retirer du marché. De cette façon, la dispersion peut alors être considérée comme une mesure d'une distorsion fondamentale. Le présent rapport est consacré en grande partie à la compréhension de ces distorsions fondamentales en Afrique du Nord et des raisons pour lesquelles elles persistent.

Dispersion de la productivité intra- et intersectorielle

Avant d'expliquer le concept plus général de la transformation structurelle, il est d'utilité de revenir sur la théorie classique de cette transformation, à savoir la répartition des ressources entre différents secteurs. Grâce à la conception des mesures de dispersion, comme le montrent le graphique VII et le tableau 2, ces chiffres illustrent les écarts de productivité au sein d'un même secteur. Qu'entend-on par dispersion entre différents secteurs ? Un moyen permettant de vérifier ce qui précède consiste à calculer la productivité moyenne (\bar{y}) pour chaque secteur visé dans l'enquête menée auprès des entreprises et d'examiner la dispersion entre les différents secteurs. Le graphique VIII présente le résultat pour cinq pays d'Afrique du Nord¹⁰ obtenu à partir de données sur l'industrie manufacturière seulement (barres bleues) et sur l'industrie manufacturière et les services (barres orange). Conformément aux plus récentes publications portant principalement sur cette question, les écarts entre les secteurs ne semblent pas être plus importants que les écarts au sein d'un même secteur. En

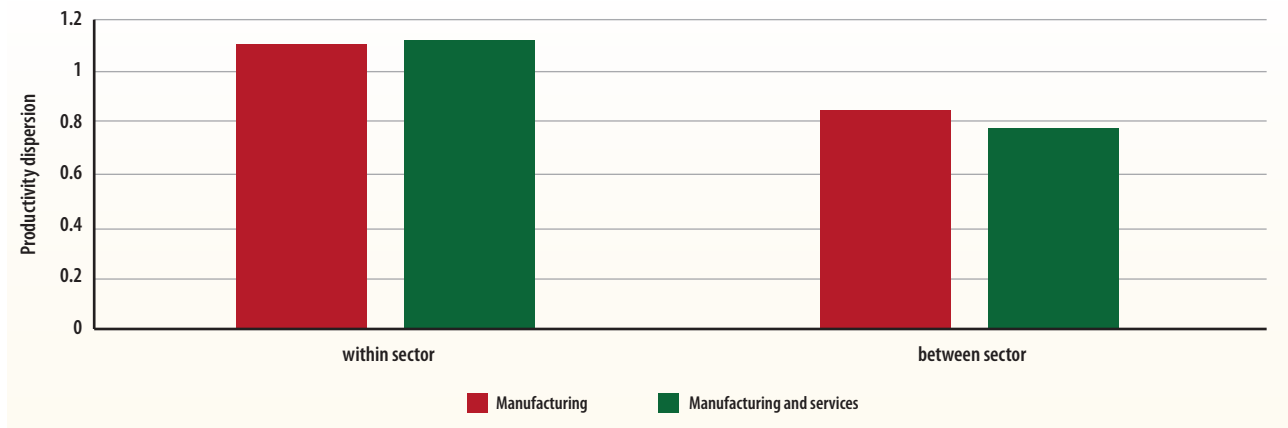
Tableau 2 : Dispersion de la productivité des entreprises dans l'industrie manufacturière

Variable	Constatations	Dispersion de la variable A_i (écart-type)
Afrique du Nord	2 311	1,03
Reste du monde	51 971	0,95
Égypte	1 721	1,01
Tunisie	323	1,09
Maroc	169	1,09
Soudan	98	1,55
Chine	1 657	0,77
Inde	6 815	0,85
Suède	311	0,89
Turquie	1 126	1,37

Source : Calculs des auteurs établis à partir de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale.

9 La seule exception est la Turquie qui affiche des niveaux de dispersion extrêmement élevés.

10 Algérie, Égypte, Libye, Maroc et Mauritanie.

Graphique VIII: Dispersion de la productivité intra- et intersectorielle en Afrique du Nord

Source : Calculs des auteurs établis à partir des bases de données de la Banque mondiale et de l'OIT.

d'autres termes, il est bon de corriger avant tout les distorsions qui empêchent la répartition au sein d'un même secteur au lieu de faciliter en premier lieu la répartition du travail et du capital entre des secteurs peu productifs et des secteurs performants.

Le rôle de l'État dans la réduction de la dispersion

Qu'est-ce que signifie ce rôle pour les responsables de l'élaboration des politiques ? De quelle façon les États d'Afrique du Nord peuvent-ils en tirer des avantages importants comme l'indiquent le graphique V et des chiffres analogues cités dans divers ouvrages ? La mauvaise répartition peut avoir de nombreuses causes profondes. Dans le présent rapport, nous examinons toute une série de facteurs y contribuant qui sont, selon les apparences, particulièrement importants pour les pays de la région visée par l'étude. Dans le rapport, nous insistons expressément sur le rôle des marchés des capitaux et du travail et sur les distorsions qui peuvent être perçues comme des distorsions de la PTF. D'après la théorie néoclassique, les interventions de l'État sur les marchés peuvent, dans la plupart des cas, fausser la répartition efficiente du facteur travail ; en revanche, ce qui est sûr, c'est le fait que l'intervention de l'État sur certains marchés est justifiée pour remédier aux défaillances du marché, comme les marchés de l'assurance ou du crédit, si les informations sont incomplètes ou en cas d'asymétries de l'information. Les distorsions peuvent avoir de très nombreuses causes profondes. En voici quelques exemples :

1. Les dispositions statutaires, y compris les particularités du Code des impôts et du régime fiscal
 - Impôts variant en fonction des caractéristiques de l'entreprise, telle que l'âge et la taille
 - Droits de douane applicables à différentes marchandises
 - Contrôle des prix, prix planchers
 - Réglementation du marché du travail
 - Réglementation des marchés de produits qui restreint la taille des entreprises ou limite leur entrée sur le marché
 - Réglementation foncière
2. Les dispositions facultatives prises par l'État ou d'autres entités comme les banques connues sous le nom de « capitalisme de copinage » ou « corruption de l'État »
 - Subventions, allègements fiscaux, prêts à faible taux d'intérêt accordés à certaines entreprises, accès préférentiel au marché, pratiques déloyales en matière d'appels d'offres, application sélective de l'imposition et de la réglementation, etc.
3. Imperfections du marché
 - Pouvoir monopolistique
 - Frictions sur les marchés
 - Moyens de faire respecter les droits de propriété intellectuelle
 - Défaillances du marché dues au cloisonnement de l'information (risque moral et informations asymétriques)

La troisième catégorie de distorsions peut faire son apparition sur les marchés. Dans de tels cas, l'intervention de l'État peut être justifiée pour assurer le bon fonctionnement des marchés et, en particulier, pour faire face aux défaillances ou à l'effondrement du marché. En conséquence, les interventions de l'État visant à remédier à ces imperfections du marché peuvent avoir des effets positifs importants ; étant de nature à limiter le pouvoir de marché ou réduire le cloisonnement de l'information, elles peuvent aussi améliorer l'efficacité de l'affectation des ressources. Cela dit, s'agissant des deux premiers types de distorsions, les politiques publiques, même bien intentionnées, peuvent exacerber considérablement les frictions existantes et contribuer à des pertes socioéconomiques. En outre, elles peuvent perdurer et engendrer des interventions encore plus complexes.

Pour comprendre quelles priorités il convient de prendre en considération, il est impératif de comprendre les raisons de la mauvaise répartition des ressources et en quoi les politiques publiques peuvent avoir une incidence en la matière. Pour faciliter le changement structurel, il faut que le facteur capital et le facteur travail migrent d'entreprises peu productives vers des entreprises plus performantes. En conséquence, nous avons structuré le présent rapport de manière à comprendre pourquoi la mauvaise répartition de la main d'œuvre (section 3) et du capital (section 4) persiste en Afrique du Nord et en quoi cela a un effet sur la production. La section 5 présente les raisons pour lesquelles il existe des écarts de productivité entre les entreprises et explique pourquoi ces écarts perdurent.

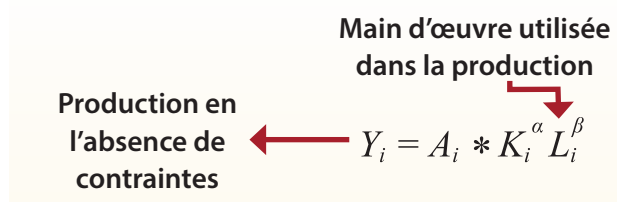
Chapitre 3: Distorsions du marché du travail

Nous examinons, à la présente section, l'effet de la mauvaise répartition de la main d'œuvre sur la transformation structurelle. Nous expliquons notamment la raison de cette mauvaise répartition, en portant une attention particulière aux caractéristiques propres aux pays d'Afrique du Nord.

3.1 Cadre

Le graphique IX illustre le rôle de la main d'œuvre dans la production. Comme le modèle théorique le montre clairement, une entreprise très performante (variable A_i) et qui dispose de capitaux importants (variable K_i élevée) sera dans l'impossibilité d'optimiser son action si elle ne parvient pas à trouver de la main d'œuvre. La valeur peu élevée de la variable L_i signifie toujours que la production est faible, quel que soit le niveau des variables A_i et de K_i .

Graphique IX: Rôle de la main d'œuvre dans le cadre théorique



La répartition de la main-d'œuvre entre différentes entreprises est donc un facteur clé du changement structurel. Comme les auteurs l'ont laissé entendre, à l'aide de la simulation présentée dans la section précédente, l'affectation de main-d'œuvre aux entreprises les plus performantes peut contribuer à une augmentation spectaculaire de la productivité. Le graphique V montre qu'une répartition efficiente de la main d'œuvre entre différentes entreprises augmentait la productivité d'environ 35 %. Ce chiffre si situé à la limite inférieure de l'ordre de grandeur indiqué dans divers ouvrages consacrés à la question de la mauvaise répartition de la main d'œuvre. Compte tenu de ces gains potentiels considérables, on peut se demander pourquoi la main d'œuvre ne serait pas répartie de manière efficiente entre différentes entreprises.

L'importance potentielle des distorsions de main d'œuvre

Le marché de l'emploi peut faire l'objet de distorsions causées par la réglementation du travail et d'autres politiques publiques, comme les politiques publiques en matière d'emploi. De nombreuses études sur les pays en développement (voir Djankov et Ramalho, 2009) ont apporté la preuve concrète que, dans les pays dont la législation du travail manque de souplesse, les taux de chômage étaient généralement plus élevés, en particulier chez les jeunes. Les rigidités du marché du travail ont de multiples incidences sur la répartition des ressources. Premièrement, la réglementation du marché du travail constitue une charge pour la redistribution du travail vers de nouvelles activités et des entreprises performantes ou à forte croissance. Cela est d'autant plus important que les entreprises à forte croissance contribuent de manière très importante à la création nette d'emplois. L'État pourrait donc devoir faire un arbitrage entre la sécurité de l'emploi et l'efficacité allocative. Poschke (2009) constate que les coûts de licenciement sont dissuasifs dans les entreprises à faible productivité, ce qui perturbe le processus de sélection et a, par conséquent, un effet négatif sur la croissance. Des mêmes, Haltiwanger, Scarpetta, et Schweiger (2014) estiment qu'une réglementation rigoureuse en matière d'embauche et de licenciement faussent l'attribution des emplois, ce qui a un effet négatif important sur l'efficacité allocative, les niveaux de productivité et la croissance. Deuxièmement, une réglementation rigoureuse du marché du travail peut décourager les entreprises d'embaucher dans le secteur formel et même les pousser à rester dans le secteur informel, ce qui a des répercussions négatives sur la création d'emplois durables et qualifiés. Loayza, Oviedo, et Servén (2004 ; 2005) présentent des éléments de preuve attestant qu'une réglementation sévère du marché du travail va de pair avec un recul de la croissance et une augmentation du travail informel. Dreher et Schneider (2006) montrent également qu'il existe une corrélation positive entre une réglementation excessive du travail et l'économie informelle. Ils constatent

en outre qu'une meilleure application de la loi réduit le secteur informel.

La répartition efficiente du travail est non seulement quantitative, mais aussi qualitative. Dès lors, outre le fait de fausser la répartition des travailleurs entre les entreprises et les secteurs, la répartition des compétences aussi peut être faussée. Ce second point peut s'avérer particulièrement important pour les pays d'Afrique du Nord et expliquer certaines grandes tendances observées dans la sous-région en ce qui concerne la croissance de la productivité et le chômage. La répartition des talents peut avoir certes une très grande incidence sur la croissance économique. Par exemple, Pissarides et Véگانзонс-Varoudakis (2006) estiment que la faible contribution de l'accumulation de capital humain à la croissance économique au Moyen-Orient et en Afrique du Nord s'explique par la mauvaise répartition du capital humain dans l'économie. Hsieh *et al.* (2018) estiment que, s'agissant de l'économie des États-Unis, environ 25 % de la croissance de la production globale par personne entre 1960 et 2010 peut s'expliquer par une meilleure répartition des talents dans l'économie. Nous examinons ensuite dans le présent rapport les principales ori-

gines des distorsions qui ont été décrites dans le détail dans les publications portant sur les marchés du travail en Afrique du Nord.

3.2 L'offre de main d'œuvre en Afrique du Nord

Ces trente dernières années, on a assisté à une augmentation massive du niveau d'instruction en Afrique du Nord, ce qui donne à penser que des investissements importants ont servi à développer le capital humain d'une population en augmentation. Cette tendance s'observe dans le tableau 3, qui montre que l'Algérie, l'Égypte, la Libye et la Tunisie sont classés parmi les 20 premiers pays de la planète en ce qui concerne l'augmentation globale du niveau d'éducation mesuré en années de scolarité au cours de la période 1980-2010.

Cette augmentation n'a cependant pas été suivie d'une amélioration du marché de l'emploi ou des possibilités en matière d'emploi. Selon Jaramillo et Melonio (2011), en 2010, la proportion de chômeurs diplômés de l'enseignement supérieur en Égypte, au Maroc et en Tunisie était presque sept

Tableau 3: Augmentation du nombre d'années de scolarité

Country	Years of schooling, 1980	Years of schooling, 2010	Increase in years of schooling
1. Botswana	3,12	9,56	6,44
2. Allemagne	5,61	11,82	6,21
3. Iran	3,34	8,59	5,25
4. Algérie	3,06	8,30	5,24
5. Émirats arabes unis	3,88	9,12	5,23
6. Gabon	3,33	8,35	5,02
7. Brésil	2,77	7,54	4,77
8. Bahreïn	4,92	9,59	4,67
9. Jordanie	4,58	9,23	4,65
10. Libye	3,26	7,85	4,59
11. France	5,96	10,53	4,58
12. Malaise	5,69	10,14	4,46
13. Bolivie	5,47	9,91	4,44
14. Égypte	2,65	7,08	4,43
15. El Salvador	3,58	7,97	4,39
16. Mexique	4,89	9,11	4,22
17. Espagne	6,17	10,38	4,22
18. Arabie saoudite	4,38	8,48	4,10
19. Tunisie	3,25	7,32	4,07
20. Lettonie	6,69	10,60	3,91

Source : Campante et Chor (2012)

fois plus élevée que dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), laissant supposer que, même parmi le segment de population ayant un haut niveau d'instruction dans ces pays, les possibilités d'emploi restent rares.

De même, plutôt que d'améliorer le niveau d'instruction mesuré en années d'études, beaucoup se disant fort préoccupés par le fait que la qualité de l'éducation reste médiocre. L'étude menée dans le cadre du Programme d'évaluation des étudiants internationaux en 2015 a permis d'évaluer la qualité de l'éducation dans 72 pays. L'Algérie est classée au 69^e rang et la Tunisie au 65^e rang. Cela laisse entrevoir l'idée que le développement important de l'éducation observé depuis les années 1980 n'a pas été à la hauteur de l'amélioration de la qualité de l'éducation dispensée. Dans ces conditions, l'augmentation de fait du nombre d'années de scolarité est beaucoup moins frappante.

Résultats relativement faibles de l'enseignement secondaire et supérieur

Il n'est pas surprenant de constater que les résultats de l'enseignement secondaire et supérieur (par rapport à l'enseignement primaire) dans la sous-région sont particulièrement faibles. Le tableau 4 montre qu'au Moyen-Orient et en Afrique, les résultats de l'enseignement supérieur sont parmi les plus faibles de la planète. Psacharopoulos et

Patrinos (2004) estiment qu'ils sont exceptionnellement faibles dans certains des pays en développement au sud de la Méditerranée, en particulier l'Égypte et la Tunisie, ce qui semble indiquer que des améliorations sensibles doivent être apportées dans la sous-région pour améliorer la qualité de l'éducation et faire en sorte que le secteur de l'éducation débouche sur des diplômés et des qualifications qui soient recherchés sur le marché du travail.

L'incapacité du système éducatif à dispenser une éducation de qualité dans les domaines et compétences recherchés par le secteur privé a pour effet de transférer la charge de la formation et du perfectionnement professionnel au secteur privé qui doit investir massivement dans le développement des compétences nécessaires. Le fait d'encourager le secteur privé à investir dans la formation et le développement des compétences du personnel est particulièrement problématique, car il s'agit dans le cas présent fondamentalement d'un bien public. En conséquence, les programmes d'aide publique ou de formation professionnelle peuvent être des éléments importants pour inciter le secteur privé à investir dans le capital humain.

Le taux d'activité des femmes reste à la traîne

L'Afrique du Nord fait également figure d'exception en ce qui concerne le taux d'activité des femmes.

Tableau 4: Moyenne des résultats de l'enseignement

Région	Total			Hommes			Femmes		
	Primaire	Secondaire	Supérieur	Primaire	Secondaire	Supérieur	Primaire	Secondaire	Supérieur
Pays à revenu élevé	4,9	6,6	11,1	3,3	7,5	10,7	7,2	5,2	12,3
Asie de l'Est	13,6	5,3	14,8	12,6	5,8	15	9,5	6,4	15,8
Europe/Asie centrale	13,9	4,7	10,3	12,1	4,2	9,8	11,9	6,4	12,2
Amérique latine	7,8	5,4	15,9	7,9	5,3	15,7	8,7	6,5	17,4
Moyen-Orient/Afrique du Nord	16	4,5	10,5	12,7	4,3	10,2	21,4	7,4	13,5
Asie du Sud	6	5	617,3	4,7	3,9	16,6	4,8	6,2	23,3
Afrique sub-saharienne	14,4	10,6	21	12,5	10,1	21	17,5	12,7	21,3
Tous les pays	11,5	6,8	14,6	10,1	6,7	14,4	13,2	8,2	16,1

Source : Patrinos et Montenegro (2014), sur la base de la période la plus récente pour chaque pays.

On trouvera dans le tableau 5 certaines statistiques récapitulatives. Le taux d'activité des femmes en Afrique du Nord était de 22,75 % en 2015, contre 31,47 % en Turquie. Même en Inde, qui est un pays beaucoup plus pauvre, le taux d'activité des femmes est supérieur à leur taux d'activité en Afrique du Nord. Dans la sous-région de l'Afrique du Nord, l'Algérie se démarque par un taux d'activité des femmes particulièrement faible, alors que les taux d'activité des femmes en Libye, au Maroc et en Tunisie sont similaires. Il est en outre frappant de constater que le taux d'activité des femmes a augmenté partout ailleurs dans le monde et qu'il a stagné en Afrique du Nord au cours des 25 dernières années.

Le faible taux d'activité des femmes laisse supposer qu'un réservoir de candidats qualifiés est dans l'incapacité d'entrer sur le marché du travail, ce qui pourrait freiner la productivité des entreprises. En outre, le faible taux d'activité des femmes risque de compromettre le développement économique, en particulier. En effet, dans la sous-région, il y a beaucoup plus de femmes que d'hommes inscrits dans l'enseignement supérieur, par rapport aux pays membres de l'OCDE, ce qui semble indiquer qu'un réservoir important de jeunes femmes qualifiées et motivées est exclu du marché du travail. D'après les données de l'UNESCO, en 2006-2007, le pourcentage d'hommes inscrits dans l'enseignement supérieur était de 46,7 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, contre 58,1 % dans les pays membres de l'OCDE.

Tableau 5: Taux d'activité

Country		1990	1995	2000	2005	2010	2015
Algérie	Femmes	11,50	11,80	11,89	12,84	14,38	15,24
	Homme	76,45	77,72	74,65	71,78	70,05	67,42
	Total	44,17	45,02	43,57	42,54	42,36	41,48
Égypte	Femmes	21,34	21,00	19,90	20,23	22,78	22,22
	Homme	72,49	72,21	72,61	72,96	75,79	73,64
	Total	46,61	46,43	46,11	46,56	49,31	47,97
Libye	Femmes	20,01	21,95	24,41	27,44	29,33	25,76
	Homme	73,02	73,34	74,13	75,47	77,35	78,84
	Total	48,59	49,25	50,40	52,26	53,80	52,40
Maroc	Femmes	24,08	24,48	25,25	26,67	25,60	25,02
	Homme	79,07	79,49	78,05	76,35	75,60	74,33
	Total	51,11	51,42	50,98	50,80	49,85	49,08
Soudan	Femmes	23,45	27,61	26,60	24,48	22,96	23,62
	Homme	76,60	75,37	74,56	74,00	72,75	70,36
	Total	49,90	51,39	50,46	49,10	47,48	46,69
Tunisie	Femmes	22,50	22,89	23,44	23,88	24,46	24,65
	Homme	75,59	74,26	71,61	68,59	69,67	70,81
	Total	48,99	48,60	47,42	45,93	46,67	47,21
Pays d'Afrique du Nord	Femmes	20,48	21,62	21,92	22,59	23,25	22,75
	Homme	75,54	75,40	74,27	73,19	73,53	72,57
	Total	48,23	48,68	48,16	47,87	48,24	47,47
Turquie	Femmes	34,03	30,75	26,28	23,31	27,03	31,47
	Homme	80,79	77,46	72,62	70,12	69,64	71,71
	Total	56,82	53,47	48,79	46,03	47,70	51,01
Suède	Femmes	63,14	59,08	58,35	59,58	58,90	60,62
	Homme	72,09	68,51	66,54	67,99	67,40	67,31
	Total	67,52	63,70	62,36	63,72	63,11	63,94
Inde	Femmes	35,11	35,43	33,95	36,78	28,56	27,27
	Homme	84,50	83,98	82,57	83,09	80,53	79,09
	Total	60,66	60,50	59,00	60,62	55,32	53,95
Chine	Femmes	73,20	72,52	71,01	66,77	63,78	62,44
	Homme	84,79	84,59	83,18	79,73	77,88	76,73
	Total	79,13	78,69	77,22	73,38	70,97	69,73
Reste du monde*	Femmes	49,02	49,58	50,26	51,06	51,53	52,06
	Homme	76,72	75,96	74,91	74,13	73,56	73,23
	Total	62,93	62,84	62,62	62,68	62,66	62,78

Source : Organisation internationale du Travail.

Note : *Reste du monde (tous les pays hormis ceux d'Afrique du Nord).

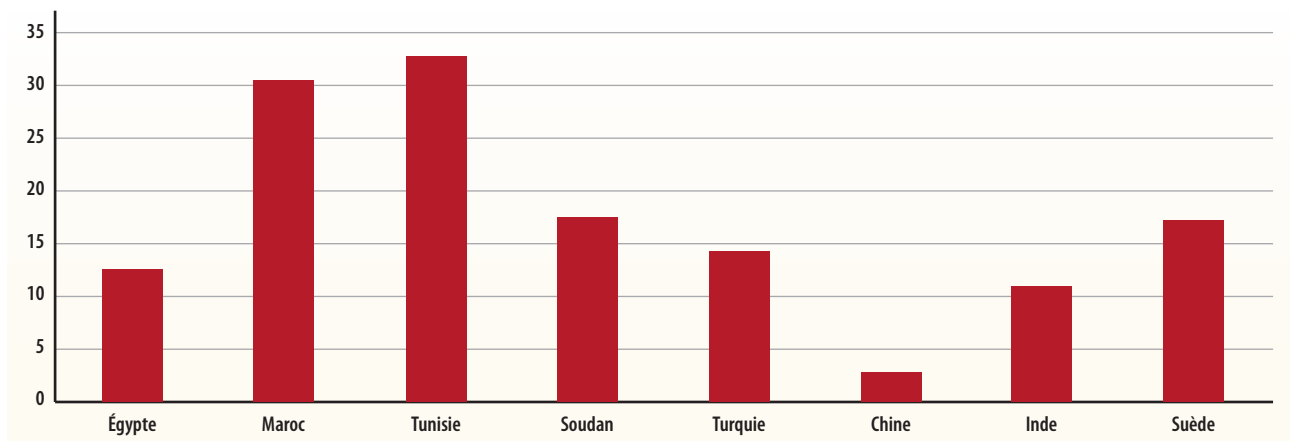
La main d'œuvre est-elle un facteur contraignant pour le développement du secteur privé ?

Dans quelle mesure les entreprises voient-elles la main d'œuvre comme un facteur contraignant dans la sous-région ? Comme nous en avons avancé l'idée, il peut y avoir une disparité importante entre l'offre de main d'œuvre et la demande de main d'œuvre dans les faits. La piètre qualité de l'éducation que de nombreux enfants reçoivent dans la sous-région laisse supposer que l'investissement des ressources nécessaires pour assurer le perfectionnement professionnel des jeunes au moment de leur entrée sur le marché du travail pèse lourd sur le secteur privé, ce qui peut compromettre sérieusement le développement de l'emploi.

Les graphiques X et XI permettent de savoir si les entreprises trouvent que le facteur travail est contraignant pour leur développement. Les données sont tirées de l'enquête menée auprès des entreprises par la Banque mondiale, dans le cadre de laquelle on demandait aux entreprises si le facteur travail était « le principal » obstacle » ou s'il était un obstacle « très important ou majeur ». Dans ce dernier cas, il est vu comme l'un des obstacles (parmi les nombreux obstacles possibles), tandis que, dans le premier cas, on laisse entendre que l'accès à une main d'œuvre qualifiée est peut-être la question la plus urgente que les entreprises doivent régler.

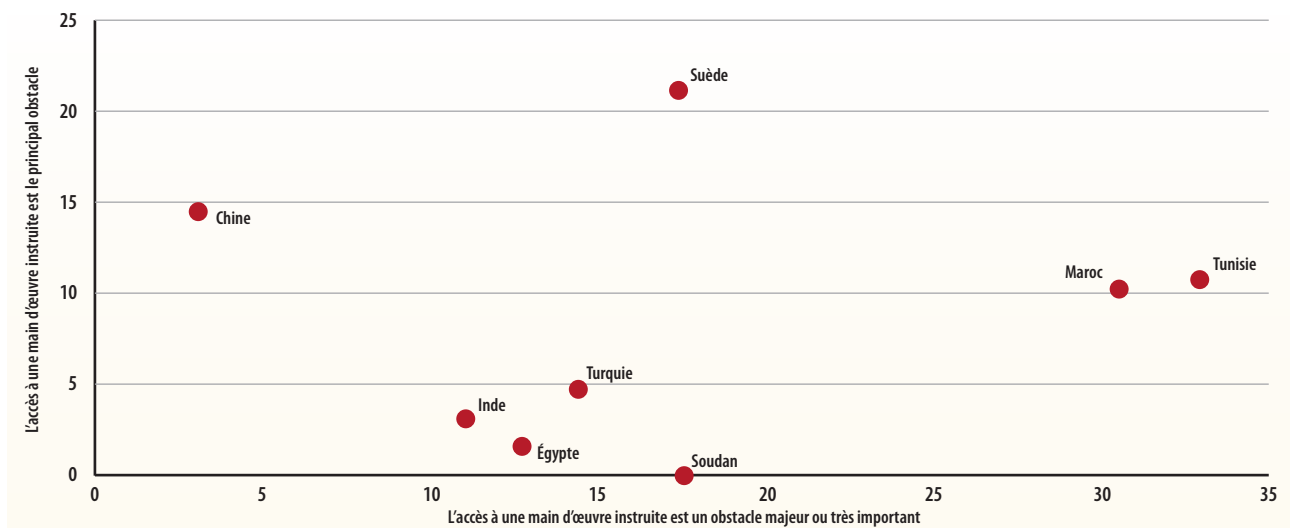
Le graphique indique la proportion des entreprises jugeant la formation insuffisante de la main d'œuvre est un obstacle majeur ou très important

Graphique X: Proportion des entreprises indiquant que la main d'œuvre est un obstacle majeur ou très important



Source : Enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale (<http://www.enterprisesurveys.org/>).

Graphique XI: L'accès à une main d'œuvre instruite en tant qu'obstacle



Source : Enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale (<http://www.enterprisesurveys.org/>).

à l'activité économique et compare les réponses fournies dans les pays d'Afrique du Nord avec celles fournies par d'autres pays dans d'autres sous-régions. Il s'avère que l'accès à une main d'œuvre qualifiée est un obstacle pour de nombreux pays. Cela étant, les pays d'Afrique du Nord ne se démarquent pas aussi nettement que la Turquie ou la Suède, par exemple. En outre, le graphique XI représente la relation entre la proportion des entreprises qui signalent que l'accès à une main d'œuvre qualifiée est le principal obstacle (en abscisse), par rapport à la proportion des entreprises qui signalent que l'accès à une main d'œuvre qualifiée est un obstacle majeur ou très important, comme le montre également le graphique X. Il est ainsi possible de connaître la relation entre la proportion des entreprises qui indiquent que les problèmes liés à la main d'œuvre sont les obstacles les plus urgents de tous à surmonter et celle des nombreuses autres qui voient l'accès à une main d'œuvre qualifiée comme un obstacle important.

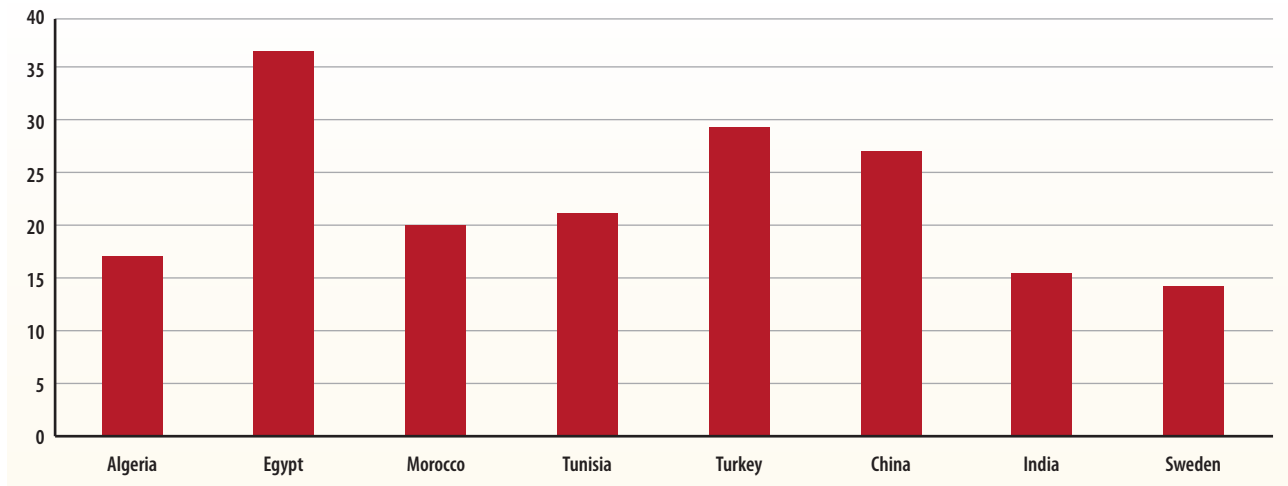
À en juger par le graphique XI, par rapport à d'autres groupes de pays, les pays plus développés considèrent que la pénurie globale de main d'œuvre n'est pas le principal obstacle pour les entreprises nord-africaines, ce qui est tout particulièrement le cas pour l'Égypte et le Soudan, pays dans lesquels il semble que la pénurie de main d'œuvre ne joue pratiquement aucun rôle. Malgré cela, en Tunisie et au Maroc, plus de 30 % des entreprises signalent que l'accès à une main d'œuvre qualifiée ou instruite est un obstacle majeur ou très important et, pour environ 10 % des entreprises, c'est là le principal obstacle. Ces éléments concrets montrent clairement que, même si les conditions générales d'offre de main-d'œuvre ne sont pas la question la plus urgente, la disponibilité d'une main-d'œuvre de qualité suscite certaines préoccupations. Comme nous l'avons laissé entendre, un coût d'embauche élevé réduit donc la création d'emplois, si les entreprises doivent investir massivement pour doter les nouvelles recrues des compétences qu'elles n'avaient pas acquises dans le cadre du système éducatif.

3.3 Distorsions du marché du travail en Afrique du Nord

Une mauvaise répartition montre en outre que la répartition de la main d'œuvre peut être un problème même si le niveau global n'est pas une préoccupation aussi importante. Plus précisément, lors d'un précédent débat théorique, d'aucuns avaient souligné le rôle que jouaient les déplacements de la main d'œuvre d'une entreprise à l'autre si l'on voulait que les entreprises les plus performantes puissent réaliser leur potentiel productif en améliorant la production et, fondamentalement, le bien-être. Les restrictions imposées aux déplacements de la main d'œuvre entre différentes entreprises sont un frein à la croissance de la productivité.

La réglementation du travail n'est peut-être pas la principale source de préoccupation des entreprises

Dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord au sens large, il a été constaté que les institutions régissant le marché du travail manquaient totalement de souplesse et imposaient des règles strictes (Gatti *et al.*, 2013; Pistardes et Végazonès-Varoudakis, 2006). Dans la sous-région, les licenciements restent complexes et coûteux car la plupart des pays se sont dotés de règles complexes qui restreignent la capacité des entreprises de licencier. La difficulté de licencier des travailleurs a des conséquences négatives pour une entreprise qui veut embaucher et absorber de nouveaux travailleurs compte tenu de son manque de capacité d'adaptation face à l'évolution de la demande ou à des pressions concurrentielles plus fortes. Ce problème revêt une importance toute particulière face à l'incertitude de la conjoncture économique. Les coûts de licenciement sont évalués dans le cadre des indicateurs de développement dans le monde de la Banque mondiale comme étant une mesure du coût des licenciements en nombre de semaines de salaire devant être versé aux travailleurs licenciés. Le Graphique XII indique quels sont les coûts de licenciement dans une série de pays différents. Ils représentent environ 15 semaines de salaire dans un pays développé comme la Suède, mais ce nombre est beaucoup plus élevé en Égypte, où ils représentent 37 semaines de salaire. Cela dit,

Graphique XII: Coûts de licenciement en nombre de semaines de salaire

Source : Global Competitiveness Index établi par le Forum économique mondial.

Note : Coûts moyens de licenciement par pays en nombre de semaines de salaire 2007-2017.

L'Afrique du Nord ne sort pas du lot par rapport à l'économie chinoise plus dynamique ou à la Turquie. En outre, l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale semble indiquer que les entreprises considérant que la réglementation du marché du travail, et non la disponibilité d'une main d'œuvre instruite, est un obstacle majeur ou très important, sont beaucoup moins nombreuses (14 % par rapport à 23 %, en moyenne).

L'emploi dans le secteur public et les primes salariales peuvent fausser les marchés du travail

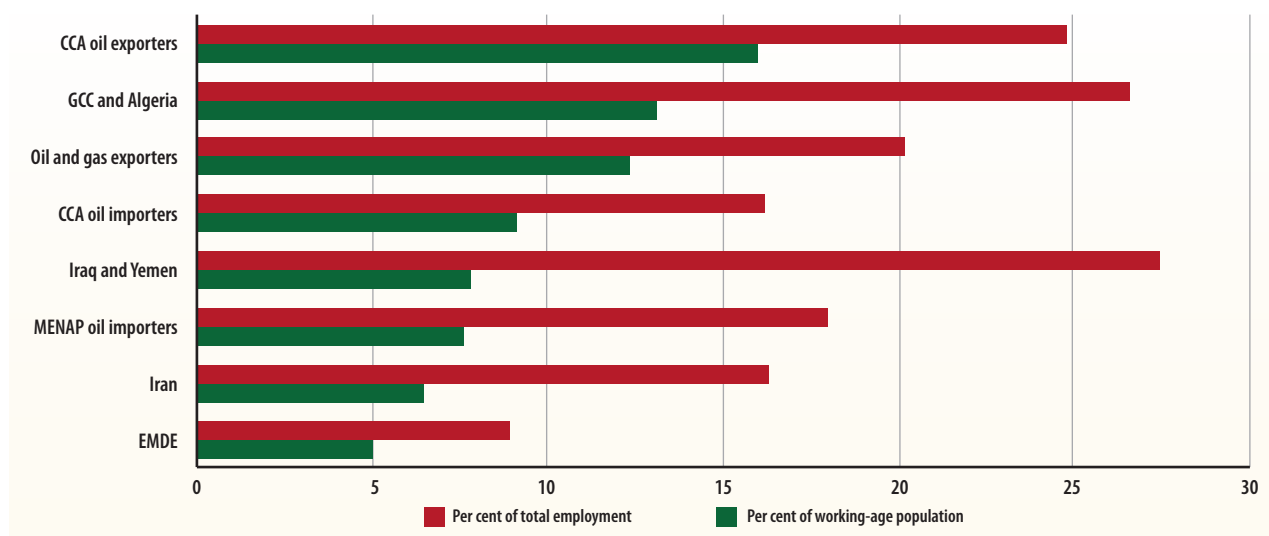
L'emploi public dans l'économie peut également contribuer à une mauvaise répartition de la main d'œuvre. Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, la situation présente les deux caractéristiques suivantes : une part de l'emploi dans la fonction publique très importante et le versement d'une prime salariale dans le secteur public. Le graphique XIII montre que l'emploi dans le secteur public dans la sous-région est beaucoup plus élevé que la moyenne observée dans les pays émergents et les pays en développement. Il s'agit là d'un point important étant donné que l'emploi dans le secteur public peut avoir une incidence notable sur la capacité du secteur privé d'attirer et de fidéliser des personnes hautement qualifiées et compétentes. En outre, comme on le verra plus loin, l'emploi public peut être une méthode employée par les responsables politiques à des fins de clientélisme, ce qui peut compromettre considérablement la

capacité du secteur public d'assumer sa fonction car il peut arriver que des personnes embauchées pour occuper un emploi dans la fonction publique n'aient pas été sélectionnées en fonction de leurs mérites.

Stepanyan et Leigh (2015) apportent la preuve que la création d'emplois dans le secteur public pèse lourdement sur le développement du secteur privé, en asphyxiant ou en détruisant les emplois du secteur privé dans les pays à revenu intermédiaire. De même, Duenwald et Tamirisa (2018) montrent qu'il n'existe aucune corrélation négative entre l'emploi public et le chômage global au Moyen-Orient et en Asie centrale, d'où l'idée que l'emploi public ne réduit pas nécessairement le chômage global. À l'inverse, dans les pays où la part de l'emploi dans le secteur public est élevée, la part de l'emploi dans le secteur privé est moins élevée. En conséquence, l'emploi public enlève de la main d'œuvre du marché de l'emploi privé.

Outre l'effet négatif que peut avoir le suremploi dans le secteur public en asphyxiant les activités du secteur privé, il est à craindre que les agents de la fonction publique soient trop payés. Dans les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, la masse salariale dans le secteur public est excessivement élevée, comparée à celle d'autres pays émergents et pays en développement, comme le montre le graphique XIV. Il s'agit là d'un domaine particulièrement préoccupant.

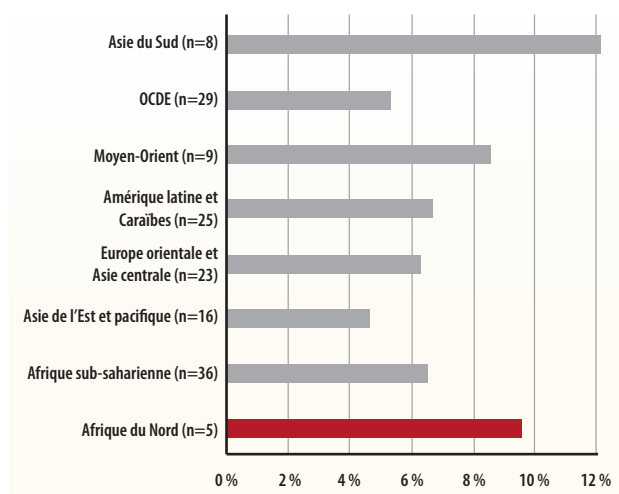
Graphique XIII: Emploi dans le secteur public, 2005-2016 (en pourcentage, moyenne pour la période)



Source : FMI (2018).

Notes : EMDE, pays émergents et pays en développement ; MENAP, Moyen- Orient et Afrique du Nord +Afghanistan et Pakistan ; CCA, Caucase et Asie centrale ; CCG, Conseil de coopération du Golfe.

Graphique XIV: Masse salariale de l'État en pourcentage du produit intérieur brut



Source : Base de données de la Banque mondiale (<https://data.worldbank.org/>).

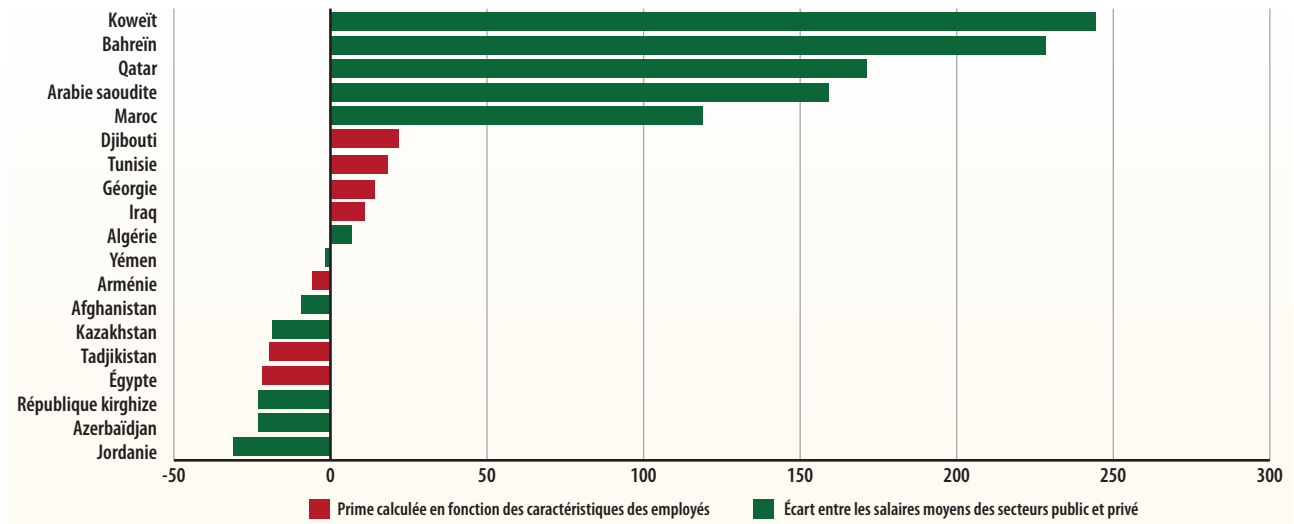
L'inflation de la masse salariale dans le secteur public s'explique en partie par le fait que l'emploi est mieux rémunéré dans la fonction publique que dans le secteur privé. Parmi les pays étudiés, le Maroc et la Tunisie se démarquent par l'importance des primes salariales versées dans la fonction publique, comme l'indique le graphique XV. Peu d'éléments laissent penser que, dans cette sous-région, les primes salariales versées dans le secteur public sont méritées en raison de la productivité particulièrement élevée des agents de la fonction publique, ce qui semble indiquer qu'elles puissent

être une forme de clientélisme et non pas destinées à récompenser les salariés performants. Cette distorsion est lourde de conséquences pour le développement du secteur privé.

Par ailleurs, outre les effets directs de distorsion, une prime salariale distribuée aux agents de la fonction publique qui ne reflète pas un véritable écart de productivité entre les secteurs public et privé a de très importants effets négatifs indirects. Plus particulièrement, les primes salariales versées dans le secteur public peuvent avoir un effet négatif important sur l'accumulation des compétences et le développement, la répartition des compétences et le taux d'activité. La préoccupation fondamentale est que, sur ces marchés faussés, les salaires ne fournissent pas d'indications quant à la rareté ou l'abondance relative de certaines compétences ou aptitudes.

De ce fait, l'emploi dans le secteur public est jugé comme attrayant : Gatti *et al.* (2013) font état d'une nette préférence pour les emplois du secteur public dans la région visée par l'étude. Ils écrivent ce qui suit :

Les mesures d'incitation destinées aux travailleurs poussent donc les marchés du travail des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA) à recher-

Graphique XV: Écart de salaire entre les secteurs public et privé

Source : FMI (2018).

Note : Les chiffres représentent les estimations des primes salariales obtenues en fonction des caractéristiques des employés.

cher un point d'équilibre avec une faible productivité : pour augmenter leurs chances de trouver un emploi dans le secteur public, les jeunes choisissent des diplômes d'enseignement supérieur qui ne présentent pas d'intérêt pour le secteur privé. Ceux qui peuvent se le permettre, passent du temps à faire la queue dans l'espoir d'obtenir un emploi dans le secteur public relativement bien rémunéré pour une productivité faible.

L'effet négatif sur le taux d'activité résulte du fait que les emplois publics mieux rémunérés et

stables peuvent décourager les membres d'une famille de toucher un second salaire, ce qui est particulièrement le cas quand les traditions culturelles empêchent les femmes de travailler.

Si l'on se réfère aux statistiques antérieures, il est frappant de constater que le Maroc et la Tunisie sont aussi les deux pays dans lesquels une part non négligeable des entreprises signale que l'accès à une main d'œuvre qualifiée est l'obstacle le plus important. Il y a tout lieu de penser que le secteur public absorbe la main d'œuvre qualifiée, à laquelle, normalement, le secteur privé n'a pas accès, ce qui contribue à la persistance des distorsions et aux pertes de production dans ces deux pays.

Chapitre 4: Distorsions du marché des capitaux

Les distorsions du marché des capitaux ont été définies dans la doctrine au sens large comme étant l'une des principales raisons de la lenteur du développement et de l'ajustement sectoriel dans les pays en développement. La présente section traite des distorsions du marché des capitaux et de leur incidence sur la région visée par l'étude.

4.1 Cadre

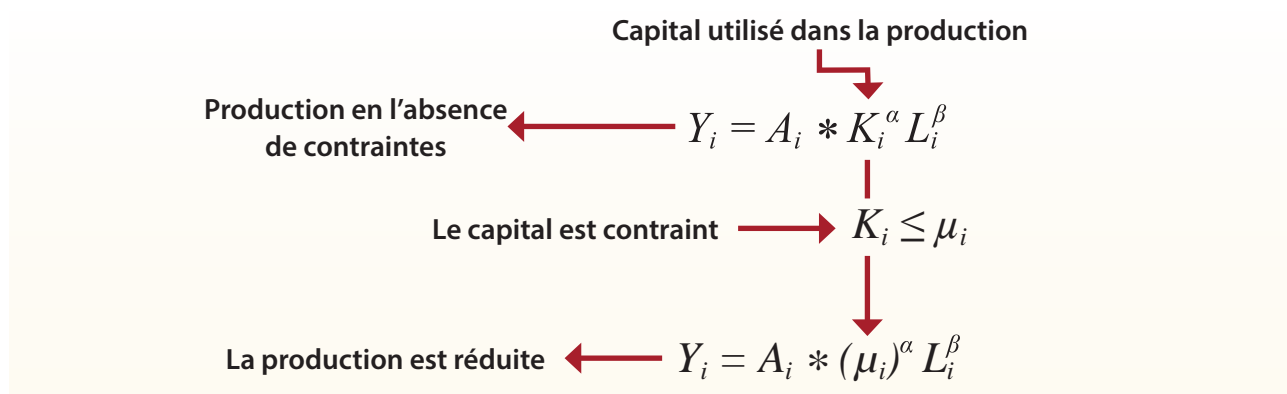
L'une des principales distorsions du marché des capitaux est simplement le manque de disponibilité du crédit pour certaines entreprises ou d'accès aux marchés de capital-risque. Les distorsions du marché des capitaux peuvent également résulter d'une insécurité subjective entourant les droits de propriété. Cette insécurité pèse sur les marchés du crédit parce qu'elle diminue la valeur des actifs qui peuvent être donnés en garantie. Si la propriété foncière, par exemple, n'est pas protégée par la loi, les entreprises ne peuvent pas emprunter des capitaux aux banques en utilisant leurs biens fonciers comme garantie. En d'autres termes, il est impossible pour ces entreprises d'effectuer un investissement de taille, faute d'accès au crédit. Pire encore, les entreprises risquent de ne pas investir si elles redoutent de ne pas pouvoir jouir des fruits de leur investissement en raison de la faiblesse des droits de propriété intellectuelle.

En se référant au cadre présenté dans la section 3, il est aisé d'illustrer la manière dont les contraintes

de capital peuvent avoir un effet sur les résultats des entreprises dans le modèle. Prenons la fonction de production présentée dans le cadre théorique reproduit dans le graphique XVI. Dans cette modélisation, l'entreprise a une productivité donnée exogène A_i , utilise le facteur capital K_i et le facteur travail L_i . Les contraintes de capital de ce modèle sont incorporées en tant que contrainte rigide, c'est-à-dire qu'une entreprise ne peut utiliser que des unités de capital K_i aussi longtemps que cette valeur est inférieure à une valeur donnée exogène de limite supérieure μ_i . Il se peut que, compte tenu des prix et conditions du marché, le montant optimal du capital K_i choisi par l'entreprise soit au-dessus de cette variable μ_i , auquel cas l'entreprise serait soumise à des contraintes de capital. L'entreprise utilisera alors le montant maximal du capital qu'elle peut obtenir $K_i = \mu_i$, mais ce montant sera inférieur au mieux à celui qu'elle souhaiterait utiliser.

En quoi une telle contrainte de capital aura-t-elle une incidence sur la production ? Plusieurs mécanismes sont en jeu. Premièrement, il y a l'effet direct : à capitaux limités, production limitée, comme l'illustre le graphique XVI. La valeur contrainte μ_i remplace la valeur de K_i dans l'équation du bas. Étant donné que le capital contraint est inférieur à ce qu'il serait autrement, la production diminuera. Si le capital est inférieur de 40 % à ce qu'il devrait être en l'absence de contraintes, selon l'hypothèse

Graphique XVI: Contraintes de capital dans le modèle



la plus courante selon laquelle la part du capital $\alpha = 0.33$, la production serait inférieure de 13,2 %.

Cela dit, et il s'agit d'un point crucial, ce n'est pas le seul effet dans le cadre duquel les contraintes de capital peuvent avoir une incidence sur la production. En raison de ces contraintes, les entreprises embauchent moins de main d'œuvre L_i , parce que la productivité des employés est inférieure à ce qu'elle serait avec davantage de capitaux. En conséquence, les contraintes de capital éliminent indirectement la demande de main d'œuvre. Les répercussions des contraintes de capital sur la production sont particulièrement importantes si les entreprises plus performantes sont soumises à des contraintes de capital (celles dont la valeur A_i est élevée). Le problème est d'autant plus grave si les entreprises ne peuvent même pas entrer sur le marché de manière effective, faute de pouvoir financer des dépenses essentielles mais importantes pour le développement des technologies, les machines ou l'aménagement des locaux.

Il sera difficile de mesurer ces effets subtils dus à une mauvaise répartition en l'absence de données fiables et de connaissances théoriques. Malgré cela, compte tenu des éléments examinés précédemment dans le présent rapport, force était de constater que ces contraintes peuvent avoir des effets considérables sur la productivité et la croissance de la production. Dans la présente section, nous nous penchons tout d'abord sur les informations recueillies dans les enquêtes réalisées par la Banque mondiale auprès des entreprises, qui montrent dans quelle mesure les contraintes de capital sont considérées par les entreprises comme un obstacle. Les données des enquêtes servent à obtenir une estimation de la perte de production à l'aide du cadre théorique figurant à la section 2. Dans le point suivant que nous avons examiné, nous mettons l'accent sur la doctrine, qui fournit une pléthore d'informations permettant d'estimer dans quelle mesure les contraintes de capital peuvent nuire à la production. Il est important de noter que cette doctrine fournit également des indications sur les moyens par lesquels les contraintes de capital nuisent au changement structurel.

4.2 Les contraintes de capital en Afrique du Nord

Quelle est l'importance des contraintes de capital considérées comme un problème dans les pays d'Afrique du Nord ? Dans le cadre de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale, les chefs d'entreprise doivent répondre à deux questions à ce sujet. On leur demande tout d'abord si l'accès au financement (disponibilité et coût) est l'obstacle le plus important auquel l'entreprise est confrontée. La seconde question porte sur l'accès au financement direct et il est demandé aux chefs d'entreprise d'indiquer s'il s'agit pour eux d'un obstacle très important. Il est alors possible d'établir un classement par ordre d'importance ou de mesurer la gravité du problème.

Des entreprises indiquent qu'elles considèrent les contraintes de capital comme un obstacle majeur

Le tableau 6, qui présente des informations sur ces questions, montre que les réponses sont radicalement différentes. Vu sous l'angle de l'obstacle le plus important, les personnes interrogées en Afrique du Nord rencontrent relativement moins d'obstacles que, par exemple, les personnes interrogées en Chine, en Inde et en Turquie. Comme nous l'expliquons à la section suivante, cela est dû en partie au fait que les personnes interrogées en Afrique du Nord ont indiqué massivement que l'instabilité politique était l'obstacle le plus important auquel les entreprises étaient confrontées, la majorité des réponses ayant été recueillies en 2012 et 2013, période durant laquelle l'incertitude politique était un phénomène prédominant dans la région.

Pour ce qui est des réponses à la question de savoir quels étaient les obstacles majeurs ou très importants, le profil semble très différent, laissant supposer l'existence de problèmes structurels plus profonds. Les entreprises nord-africaines indiquent qu'elles se heurtent à des obstacles très importants en matière d'accès au financement. À noter que, par rapport à d'autres pays, comme la Chine, l'Inde et la Turquie, où tout au plus 15 % des entreprises considèrent le financement comme un obstacle majeur ou très important, en Égypte, ce pourcen-

Tableau 6: L'accès au financement en tant qu'obstacle

Variable	Le financement est le principal obstacle	Le financement est un obstacle majeur ou très important
Afrique du Nord	9 %	23,84 %
Reste du monde	15,34 %	27,12 %
Égypte	10,36 %	28,46 %
Tunisie	10,17 %	23,94 %
Maroc	9,78 %	27,67 %
Soudan	5,68 %	15,28 %
Turquie	17,43 %	11,46 %
Suède	6,7 %	3,28 %
Inde	11,67 %	15,11 %
Chine	22,44 %	2,85 %

Source : Enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale (<http://www.enterprisesurveys.org/>).

tage est de 28 %. Il importe de souligner ici que, dans le cadre de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale, seules les entreprises déjà établies peuvent être interrogées. Dès lors, la mesure dans laquelle le financement est un obstacle est encore plus explicite chez les dirigeants d'entreprise qui prévoient de créer leur entreprise, ce qui constitue une marge supplémentaire dans le cadre de laquelle les obstacles dans l'accès au financement peuvent compromettre le développement.

La Banque mondiale confirme dans ses rapports Doing business que la gestion du crédit est toujours un problème

Les rapports *Doing Business* de la Banque mondiale peuvent donner une autre impression du rôle des contraintes financières. Deux thèmes abordés dans ces rapports revêtent une importance particulière dans le cadre de l'étude de l'accès au crédit et des contraintes de capital, à savoir la difficulté d'« obtenir un crédit » et la difficulté d'enregistrer un bien ». Dans ce dernier cas, il s'agit d'un indicateur indirect de la facilité d'enregistrer des revendications sur des droits de propriété, qui permet en outre de définir dans quelle mesure un bien peut servir de garantie pour faciliter l'accès au financement.

Les tableaux 7 et 8 présentent la position relative des pays d'Afrique du Nord dans ces deux catégories. Dans chaque cas, le score de distance jusqu'à la frontière permet d'évaluer le niveau en valeur absolue de la performance réglementaire au fil du temps. Il mesure la distance de chaque économie

à la « frontière », laquelle représente la meilleure performance observée pour chacun des indicateurs dans toutes les économies de l'échantillon. La distance d'une économie à la frontière est reflétée sur une échelle de 0 à 100, où 0 représente la performance la plus basse et 100 représente la frontière.

La performance des pays d'Afrique du Nord en ce qui concerne la possibilité pour les entreprises d'obtenir un crédit est désolante. Aucun des pays n'atteint une distance jusqu'à la frontière ou ne se classe mieux que le pire pays de comparaison. La Suède, le pays en queue de peloton pour ce qui est de la distance à la frontière (parmi les pays de référence) et du classement, se situe 13 places au-dessus de l'Égypte, le pays le mieux classé parmi les pays d'Afrique du Nord pour lesquels des données sont disponibles. Il est particulièrement difficile d'avoir accès au crédit en Algérie, en Libye, au Maroc et en Tunisie. La Mauritanie est légèrement mieux classée. L'Égypte, le Maroc et la Tunisie, se classent au même rang et sont loin de la frontière. La composante « obtenir un crédit » est également la composante des classements *Doing Business* où la sous-région dans son ensemble obtient de moins bons résultats. Par validation croisée, on constate qu'en Afrique du Nord, un grand nombre d'entreprises interrogées par la Banque mondiale dans le cadre de son enquête auprès des entreprises, ont le sentiment que le financement est un obstacle très important ou majeur.

Les statistiques relatives à l'enregistrement d'un bien, présentées dans le tableau 8 montrent que

Tableau 7 : Obtenir un crédit (données des rapports *Doing Business*)

Economy	Getting Credit DTF	Strength of legal rights index (0-12)	Depth of credit information index (0-8)	Credit registry coverage (% of adults)	Credit bureau coverage (% of adults)	Getting Credit rank (out of 186)
Middle East & North Africa	32.5	1.7	4.8	14	14.2	130
Algeria	10	2	0	2.9	0	177
Egypt, Arab Rep.	50	2	8	7.8	25.3	90
Libya	0	0	0	0.6	0	186
Mauritania	25	2	3	7.1	0	159
Morocco	45	2	7	0	25	105
Sudan	15	3	0	0	2.4	173
Tunisia	45	3	6	26.9	0	105
Sweden	55	6	5	0	100	77
Turkey	77	4	7	80.2	0	55
China	60	4	8	95.3	21.4	68
India	75	8	7	0	43.5	29

Note: Data is from the newest Doing Business Report (2017).

Tableau 8: Enregistrer un bien (Rapport *Doing Business*)

Economy	Registering Property DTF	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of property value)	Quality of the land administration index (0-30)	Registering Property rank (out of 187)
Middle East & North Africa	60.91	5.7	30.3	6	13.4	93
Algeria	43.83	10	55	7.1	7	163
Egypt, Arab Rep.	55.5	8	75	1.1	7	119
Libya	0	No practice	No practice	No practice	No practice	187
Mauritania	61.25	4	49	4.6	7	98
Morocco	64.35	6	22	6.4	15.5	86
Sudan	63.62	6	11	2.6	5.5	89
Tunisia	63.21	4	39	6.1	11	93
Sweden	90.11	1	7	4.3	27.5	9
Turkey	74.67	7	7	3	21.5	46
China	76.15	4	19.5	3.4	18.3	41
India	47.08	8	53	8.4	8.2	154

Note: Data is from the newest Doing Business Report (2017).

les pays d'Afrique du Nord obtiennent de meilleurs résultats dans ce domaine. Le Maroc, le Soudan et la Tunisie se situent au-dessus de la médiane et les chiffres indiqués pour ces pays sont nettement plus élevés que pour l'Inde. Cela semble indiquer que le manque d'accès au financement dont il est fait état dans les enquêtes auprès des entreprises n'est probablement pas dû à l'incapacité de nantir des biens ou des actifs en garantie, mais plutôt à des facteurs comme la solidité des droits reconnus par la loi, la profondeur des informations relatives à la solvabilité pour l'obtention d'un crédit, la disponibilité d'un registre des crédits et d'un bureau d'information sur les antécédents de crédits, et

autres organismes favorisant le développement des marchés financiers profonds.

Les problèmes liés à l'offre de crédits sont aussi visibles dans les chiffres agrégés

Les chiffres agrégés confirment en outre que, dans certains pays d'Afrique du Nord, il est problématique d'octroyer des crédits au secteur privé. Le tableau 9Tableau 9 indique la part du crédit domestique privé par rapport au PIB, qui sert généralement à mesurer le niveau de développement des marchés du crédit. Au Maroc et en Tunisie, le niveau est comparable à celui de la Turquie et reste

Tableau 9: Crédit intérieur fourni au secteur privé (en pourcentage du produit intérieur brut)

Country	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Algeria	6.0	11.9	15.2	21.7	23.0	24.4
Egypt	52.0	51.2	33.1	26.3	34.1	28.5
Libya	20.5	7.4	9.3	35.8	29.2	17.2
Morocco	48.6	44.0	66.9	64.2	63.8	63.3
Mauritania		24.7	23.7			
Sudan	2.3	10.4	11.9	7.1	8.9	
Tunisia	60.0	58.3	69.1	79.3	81.2	85.6
China	111.1	111.8	126.3	152.6	156.8	155.8
India	28.7	40.6	51.1	51.9	49.5	
Sweden		99.9	124.4	128.8	128.8	132.2
Turkey	17.3	21.4	44.7	66.8	69.9	66.5

Note: IMF Data. Domestic credit to private sector refers to financial resources provided to the private sector by financial corporations, such as through loans, purchases of nonequity securities, and trade credits and other accounts receivable, that establish a claim for repayment. For some countries these claims include credit to public enterprises.

en retrait par rapport à la Suède et la Chine. Malgré cela, la situation est bien pire en Algérie, en Égypte et en Libye, où l'octroi de crédits est encore moins élevé qu'en Inde.

4.3 L'incidence des contraintes de capital sur la production

Dans quelle mesure ces contraintes financières sont-elles un problème pour la production ? Pour procéder à une évaluation empirique, on utilise les données collectées au niveau des entreprises dans le cadre des enquêtes auprès des entreprises pour effectuer une régression de la forme de l'équation suivante :

$$\ln Y_i = \beta_1 I_i (\text{soumise à des contraintes}) + \beta L_i + \eta_{sc} + \varepsilon_i$$

qui est calculée théoriquement à partir du cadre de modélisation présenté dans l'appendice du présent rapport. Le côté gauche de cette régression représente la valeur du chiffre d'affaires de l'entreprise et le côté droit contient les coûts de main d'œuvre comme témoin et un ensemble d'effets fixes qui tiennent compte dans le temps des écarts moyens par pays et par secteur. Le coefficient qui retient notre attention dans cette régression est β_1 .

Le tableau 10 présente les résultats de cette régression. Pour les colonnes (1) et (2), on utilise comme mesure de la contrainte la question de savoir si

l'accès au financement est le principal obstacle. À la colonne (1), seuls les coûts de main d'œuvre servent de témoin et à la colonne (2), on ajoute les coûts du matériel comme témoin supplémentaire. Le coefficient diminue légèrement avec l'inclusion des témoins, mais reste néanmoins significatif sur les plans économiques et statistique. Des estimations ponctuelles laissent supposer qu'en maintenant le coût de la main d'œuvre constant et, toutes choses étant égales par ailleurs, les entreprises qui indiquent être soumises à des contraintes financières ont un chiffre d'affaires inférieur de plus de 60 % à celui d'entreprises comme elles, mais qui ne sont pas soumises à ce type de contrainte. Cet effet est spectaculaire s'il est interprété comme un lien de cause à effet. Pour les colonnes (3) et (4), la définition des contraintes financières varie du fait de l'utilisation d'une variable muette pour vérifier si l'entreprise indique que l'accès au financement est un obstacle majeur ou très important. Pour les colonnes (5) et (6), les deux indicateurs sont combinés. Le message est toujours le même : les entreprises indiquant qu'elles sont soumises à des contraintes financières font état d'un volume de vente considérablement inférieur pour les mêmes coûts observés¹¹.

On trouvera à l'appendice une interprétation de ces résultats à partir du modèle théorique reproduit dans le graphique XVI. L'un des résultats clés du modèle est le suivant : dans l'hypothèse où il n'y a pas de corrélation entre les écarts de productivité

11 Cela ne change pas non plus si d'autres coûts, tels que les coûts de l'énergie ou la valeur comptable du capital, servent de témoins.

Tableau 10: Incidence des contraintes financières sur les ventes (chiffre d'affaires)

VARIABLES	(1) ln(sales)	(2) ln(sales)	(3) ln(sales)	(4) ln(sales)	(5) ln(sales)	(6) ln(sales)
finance is biggest obstacle	-0.689*** (0.188)	-0.615*** (0.175)			-0.569*** (0.186)	-0.500*** (0.173)
finance is major or severe obstacle			-0.374*** (0.108)	-0.348*** (0.105)	-0.230** (0.101)	-0.222** (0.0987)
ln(labor costs)	0.858*** (0.0392)	0.770*** (0.0410)	0.863*** (0.0405)	0.771*** (0.0428)	0.856*** (0.0394)	0.767*** (0.0418)
ln(material costs)		0.0994*** (0.0155)		0.101*** (0.0160)		0.0989*** (0.0157)
country/year/sector fixed effects	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Observations	2,215	2,215	2,198	2,198	2,198	2,198
R-squared	0.680	0.712	0.677	0.710	0.684	0.716

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

et les contraintes de capital, le coefficient estimé du tableau 10 peut être interprété comme étant l'incidence des contraintes de capital sur le capital fixe¹². La suppression de ces contraintes devrait probablement se traduire par une augmentation du capital fixe utilisé par l'entreprise. Il est dès lors possible de calculer un niveau contrefactuel de la production des entreprises qui ne sont pas soumises à des contraintes. En outre, les entreprises soumises à des contraintes, une fois débarrassées de ces contraintes, embaucheraient de la main d'œuvre supplémentaire.

Des simulations simples semblent indiquer que les contraintes entraînent des pertes de production importantes

Le tableau 11 rend compte des résultats de cette simulation. Les deux premières colonnes présentent des simulations établies sur la base de la colonne (1) du tableau 10, avec et sans ajustement. Les gains sont substantiels et indiquent que l'Égypte, par exemple, aurait un gain de production entre 5 et 6 % en l'absence de contrainte de capital. Ce qui est particulièrement intéressant dans ces résultats, c'est l'écart entre les chiffres et le tableau 6. Un nombre analogue d'entreprises en Égypte et en Tunisie indique que le principal obstacle est le capital, mais le gain simulé résultant de l'élimination de ces obstacles est deux fois plus élevé en Tunisie car

les contraintes de capital pèsent davantage sur les entreprises plus grandes ou plus performantes en Tunisie qu'en Égypte. Selon les estimations, c'est au Soudan que les gains de production sont les plus faibles.

Les gains de production estimés sont sensiblement plus importants lorsqu'on utilise les résultats de la colonne (3) du tableau 10 pour effectuer les simulations. On estime maintenant qu'au Soudan, la production augmenterait d'environ 20 % en cas de suppression des contraintes de capital imposées aux entreprises soudanaises. La production augmenterait d'environ 8 % au Maroc et en Tunisie et de 12 % en Égypte.

Une question se pose : pourquoi estime-t-on que les gains de production sont beaucoup plus importants lorsqu'ils sont mesurés à l'aune de l'obstacle très important ? Comme le montre le tableau 6, un nombre beaucoup plus important d'entreprises considère les contraintes de capital comme un obstacle majeur ou très important. Cela se traduit par des gains simulés beaucoup plus élevés. Les résultats considérés comme plus réalistes dépendent de la question, qui est de savoir si le financement est considéré comme l'« obstacle le plus important » ou un obstacle « très important ou majeur », rend mieux compte des contraintes de capital. Compte tenu du rôle important joué par d'autres

12 Dans un document de travail, Kuntchev et al. (2012) proposent une autre façon de mesurer les difficultés de l'accès au crédit, qui permet d'éviter les questions subjectives concernant l'accès au financement posées dans le cadre des enquêtes auprès des entreprises. À l'instar des constatations relatives au financement, il semble que les entreprises moins performantes et plus petites sont soumises à des contraintes. Cela dit, ils interprètent le fait que les entreprises moins performantes sont soumises à des contraintes comme étant le signe de l'efficacité des marchés du crédit et non pas de la faible productivité du travail due au manque de capital. Cela devrait permettre d'établir clairement que l'interprétation des coefficients du tableau 10 est essentiellement fonction des hypothèses formulées au sujet de la mesurabilité des dépenses d'équipement et de l'efficacité du marché du crédit. Compte tenu des résultats figurant au tableau 7, ce dernier point devrait être sujet à caution.

Tableau 11: Simulation des gains de production résultant de l'élimination des contraintes financières

	Principal obstacle		Obstacle majeur ou très important	
	Gain avec apport de capitaux	Gain avec apport de capitaux et de main d'œuvre	Gain avec apport de capitaux	Gain avec apport de capitaux et de main d'œuvre
Afrique du Nord	5,54 %	6,51 %	10,89 %	12,46 %
Égypte	5,03 %	5,91 %	11,70 %	13,76 %
Tunisie	11,70 %	13,76 %	7,83 %	8,97 %
Maroc	3,54 %	4,16 %	7,82 %	8,96 %
Soudan	1,88 %	2,21 %	18,88 %	21,61 %

Source : Calculs établis par les auteurs à partir des enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises.

obstacles en Afrique du Nord, pour lesquels le facteur temps est déterminant, en particulier l'instabilité politique, outre les éléments présentés dans les tableaux 7 et 8, il est probable que la question liée aux contraintes de capital considérées comme étant un obstacle majeur ou très important permet d'estimer avec plus de précision la situation des entreprises et constitue donc une meilleure base pour analyser les coûts.

Dans le contexte de ces estimations, la doctrine vise deux objectifs. Premièrement, faire appel à des méthodes plus sophistiquées reposant sur des données plus complètes collectées au niveau des entreprises, ce qui permet d'estimer plus facilement les effets qui peuvent être interprétés comme un lien de cause à effet de la contrainte. Deuxièmement, le cadre théorique proposé dans le graphique XVI est relativement simple et ne tient pas compte des effets dynamiques de la sélection et de la croissance de l'entreprise, ce qui peut entraîner des sous-estimations. Par conséquent, la doctrine semble indiquer d'autres voies qui n'ont pas été étudiées jusqu'à présent. Cette doctrine fera l'objet d'un examen dans les sections suivantes.

4.4 Contraintes de capital et droits de propriété – Quel est l'état des connaissances ?

Dans un exercice qui semble à celui de la section précédente, Kalemlı-Ozcan et Sorensen (2012) montrent, à l'appui des données sur les pays africains tirées de l'enquête menée par la Banque mondiale sur la productivité et le climat de l'investissement, que le fait de passer d'une entreprise où l'accès au financement ne constitue pas un obstacle à une entreprise où cet accès est un obstacle

très important permet d'augmenter de 45 % le produit marginal du capital. Il en ressort que les obstacles au crédit ont des effets économiques réels importants. Les auteurs constatent en outre qu'il existe une corrélation positive très nette entre la mauvaise répartition au niveau des pays et la solidité des droits de propriété, mesurée à l'aide des variables de risque d'expropriation et de profil d'investissement figurant dans le Guide international des risques-pays.

La faiblesse des droits de propriété et les imperfections des marchés financiers imposent de graves distorsions

L'élimination des distorsions en matière de capital et de protection des droits de propriété peut changer la donne. Dans une première contribution, Claessens et Laeven (2003) étudient l'écart de croissance des secteurs d'activité tributaires des actifs incorporels dans les pays dans lesquels les droits de propriété sont mieux protégés. Ils estiment que la croissance relative de ces secteurs d'activité est supérieure de 1,4 % par an dans un pays qui protège avec efficacité les droits de propriété, par rapport à un pays qui est dans l'incapacité de garantir ces droits. Ces effets sont importants en valeur relative car le taux de croissance moyen de leur échantillon est d'environ 3,5 %. Castro, Clementi, et Macdonald (2009) ont fait leurs conclusions. Ils estiment que les pays dotés d'institutions faibles sont confrontés à une hausse des prix en valeur relative des biens d'investissement, investissent une proportion plus faible de leurs revenus et finissent par s'appauvrir. Aghion *et al.* (2010) disent même qu'en fonction de la composition de l'investissement, le resserrement du crédit peut à la fois accroître la volatilité et affaiblir la moyenne de la croissance.

Buera, Kaboski, et Shin (2011) ont élaboré un cadre quantitatif afin d'expliquer la corrélation entre la PTF aux niveaux global et sectoriel et le développement financier entre différents pays. Les frictions financières faussent la répartition du capital et des talents d'entrepreneur entre les unités de production, ce qui nuit à la mesure de la productivité.

Les pertes de productivité dues aux distorsions peuvent être très importantes

Tout dernièrement, la doctrine a opté pour l'utilisation des données collectées au niveau des entreprises en combinaison avec des modèles théoriques afin d'étudier le rôle des distorsions du marché des capitaux et des droits de propriété. Adamopoulos *et al.* (2017) in particular the type of farm-ers who operate in agriculture (selection) utilisent des données longitudinales chinoises parallèlement à un modèle pour évaluer l'effet d'une mauvaise répartition des terres causée par les institutions chargées du marché foncier sur la productivité globale. Ils montrent qu'en l'absence de distorsion, la productivité de la main d'œuvre agricole serait multipliée par 13,8, la productivité totale des facteurs (PTF) agricoles serait multipliée par 4,3 et que, compte tenu de la baisse de la part de l'emploi dans l'agriculture de 46 à 5 %, on observerait une répartition substantielle de la main d'œuvre entre différents secteurs.

L'arrivée sur le marché et la croissance de jeunes entreprises sont un facteur important de la perte

Midrigan et Xu (2018) s'appuient sur des données collectées au niveau des producteurs pour évaluer le rôle des frictions financières dans la définition de la PTF. À partir de données de la République de Corée, ils estiment que les pertes dues aux frictions de capital représentent environ 40 % de la PTF. Ces pertes résultent pour la plupart de distorsions liées à la décision des producteurs de s'implanter dans le secteur moderne et aux décisions relatives à l'adoption des technologies. En revanche, les pertes de PTF résultant d'une mauvaise répartition du capital entre les producteurs implantés dans le secteur moderne sont beaucoup plus faibles (5 à 10 %) et ne représentent qu'une fraction des pertes d'efficacité globales dues aux difficultés de plus en

plus grandes à emprunter. Il semble ressortir de ces conclusions que le cadre utilisé dans la simulation ci-dessus, à savoir une mauvaise répartition à la marge intensive, ne rend compte que d'une faible partie de la perte provoquée par des contraintes de capital. Comme on l'a déjà laissé entendre, si les contraintes de capital amènent de nouvelles entreprises à ne pas entrer sur le marché et si c'est principalement ce moyen qui conditionne la croissance de la productivité, les estimations présentées dans le tableau 11 sont dès lors susceptibles d'être inférieures à cette limite. D'ailleurs, Aghion, Fally, et Scarpetta (2007) estiment que les contraintes financières se produisent principalement le long de la marge extensive, en empêchant l'entrée sur le marché et la croissance des jeunes entreprises.

Le rôle des droits de propriété est une priorité

Il semble exister une hiérarchie dans le cadre de laquelle la sécurisation des droits de propriété est une condition nécessaire pour investir et où les entreprises existantes peuvent contourner l'absence de crédit si leurs droits de propriété sont sécurisés. Ceci rejoint en outre les conclusions de Ranasinge et Restuccia (2018), qui, en s'appuyant sur des données internationales collectées au niveau des micro-établissements, établissent que la criminalité et le manque d'accès au financement sont deux obstacles majeurs aux activités économiques dans les pays pauvres et les pays en développement. Ils montrent que la faiblesse des institutions chargées de faire respecter la primauté du droit amplifie considérablement l'effet négatif des frictions financières, réduisant la production par habitant de 50 %. Les marchés financiers ont de l'importance pour le développement, mais la sécurisation des droits de propriété est une condition préalable essentielle pour tirer parti de la libéralisation financière. Cela étant, les données présentées dans les tableaux 7 et 8 semblent indiquer que certains pays d'Afrique du Nord se sont déjà dotés d'institutions chargées de la protection des droits de propriété qui fonctionnent bien.

En Afrique du Nord, la situation est probablement imputable à des investissements ponctuels importants et à la réduction du nombre d'entreprises entrant sur le marché

Les résultats de Midrigan et Xu (2018) font aussi ressortir une fois de plus que l'entrée des entreprises sur le marché et l'adoption de nouvelles technologies peuvent être sérieusement compromises par des contraintes financières. Une question essentielle qui découle de toutes ces conclusions est la suivante : la mauvaise répartition persiste-t-elle ? Le premier mystère peut-être le plus frappant, est la persistance de la mauvaise répartition au sein d'entreprises existantes dans des secteurs étroitement définis. Banerjee et Moll (2010) donnent un aperçu des ouvrages consacrés à la mauvaise répartition et montrent que, tout particulièrement, la mauvaise répartition du capital devrait disparaître avec le temps à mesure que les entreprises productives épargnent, ce qui leur permettra de surmonter les contraintes de capital. Banerjee et Moll (2010) examinent plusieurs raisons de la persistance des mauvaises répartitions au sein d'un même secteur. Selon eux, l'une des raisons est l'existence de favoritisme politique et de différences importantes dans les risques d'expropriation qui permettent à des entreprises inefficaces mais ayant des relations dans le milieu politique d'entrer sur le marché ou de survivre. De ce fait, les entreprises à forte productivité (celle qui ont une variable élevée) sous-investissent parce qu'elles craignent l'expropriation ou la concurrence déloyale de la part d'entreprises ayant des relations politiques. Une autre raison tient au fait que les chocs idiosyncratiques qu'il n'est pas possible d'observer au niveau des entreprises ont des répercussions sur les entreprises, qui parce qu'elles sont soumises à des contraintes de capital, ne peuvent pas se redresser rapidement. Sur ces bases, Caselli et Gennaioli (2013) sont en mesure d'expliquer une fraction étonnamment importante (jusqu'à 50 %) de l'écart de PTF entre différents pays.

L'autre option, et plusieurs études récentes semblent aller dans ce sens, est qu'il est nécessaire d'investir massivement de manière ponctuelle, mais les entreprises ne peuvent pas investir en raison des difficultés d'accès au crédit. Il s'agit là d'un

problème particulièrement grave pour les secteurs qui nécessitent des investissements massifs pour être viables ou qui reposent sur le développement de technologies nouvelles et coûteuses. À la lumière des classements Doing Business, ce moyen peut être particulièrement important pour les pays d'Afrique du Nord. Malgré cela, cette idée est difficile à tester dans les données, car il faudrait pour cela disposer de données sur les entreprises qui ne peuvent pas entrer sur le marché ou dont la taille reste extrêmement petite du fait de l'absence de capitaux pour financer la transformation. Les meilleurs éléments de preuve sont donc les éléments de comparaison internationale combinés à des modèles théoriques, comme ceux proposés par Buera, Kobowski et Shin (2011), qui estiment que les effets sont importants.

Dans la section suivante, nous abordons le rôle des flux de capitaux, en mettant l'accent sur l'IED. À la section dans laquelle nous présentons le cadre conceptuel, nous mettons en avant le rôle que les flux de capitaux peuvent jouer dans l'augmentation de la production. Outre l'assouplissement des contraintes de capital existantes, l'IED peut avoir d'autres effets indirects sur les efforts faits pour accroître la productivité.

4.5 Entrée et flux de capitaux étrangers

L'évaluation sous un angle différent de la corrélation entre les contraintes de capital et les contraintes financières, l'entrée des entreprises sur le marché et la productivité de l'économie peut se faire par l'examen des flux de capitaux étrangers. À cet effet, la croissance de la productivité du travail est décomposée au sein d'un même secteur et entre les secteurs, tel que présenté à la section 2 (Introduction). En particulier, nous analysons, parallèlement aux flux de capitaux étrangers, la composante de la croissance de la productivité du travail au sein d'un même secteur, c'est-à-dire la croissance résultant de la redistribution au sein d'un même secteur. Le raisonnement à la base de notre analyse est le suivant : potentiellement, les multinationales sont des entreprises particulièrement performantes et qui ne sont pas limitées par les marchés des capitaux au niveau local. Leur entrée sur le marché est donc un moyen de donner une idée approximative

de l'effet que l'entrée d'une entreprise sur le marché peut avoir sur la croissance de la productivité globale. Comme le montre la figure VI, dans les années 2000, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie ont pris du retard par rapport à des pays comparables pour attirer l'IED.

La croissance au sein d'un même secteur et l'investissement étranger direct mettent en lumière le rôle de l'entrée des entreprises sur le marché.

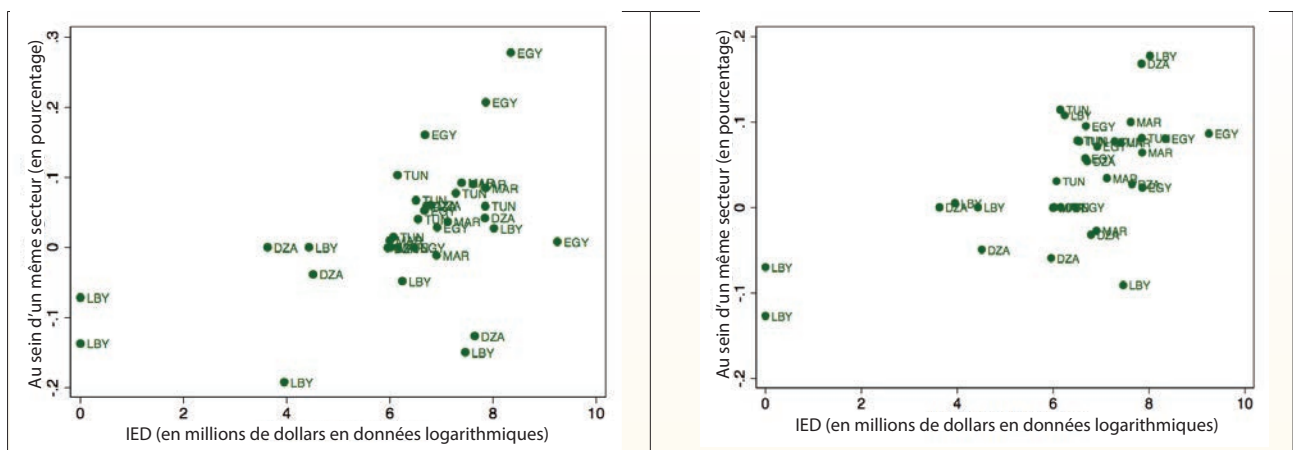
Le graphique XVII montre la corrélation entre la croissance de la productivité au sein d'un même secteur et les entrées d'IED [données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)] pour les pays d'Afrique du Nord. Comme nous l'avons fait observer à la section 2, il faut porter une attention particulière à l'étude de l'évolution de la productivité, car elle peut être facilement faussée par le secteur minier, qui est généralement un secteur à forte intensité de capital et semble être très productif en raison des rentes tirées des ressources naturelles. Pour rendre compte de cela, le diagramme de gauche (de droite) utilise les valeurs de la décomposition de la croissance de la productivité en excluant (incluant) le secteur minier. Dans les deux groupes,

il existe une corrélation claire et positive entre les entrées d'IED et la croissance au sein d'un même secteur.

Il est possible d'interpréter cette corrélation positive comme suit : l'afflux de capitaux externes dans l'économie (entrée sur le marché d'entreprises qui ne sont probablement pas soumises à des contraintes de capital) entraîne une croissance de productivité résultant des gains de productivité des secteurs¹³. En d'autres termes, la croissance de la productivité est particulièrement importante dans les périodes où les entrées d'IED dans un pays sont plus nombreuses.

Bien entendu, le graphique XVII n'atteste en rien de l'existence d'un lien de cause à effet entre l'IED et la croissance de la productivité, mais il permet de confirmer l'idée selon laquelle l'entrée d'entreprises productives sur le marché est un facteur clé susceptible de stimuler la croissance de la productivité. Si l'on interprète le coefficient de pente dans ces graphiques comme ayant un lien de cause à effet, le décuplement de l'IED multiplie par quatorze la croissance de la productivité de la main d'œuvre au sein d'un même secteur, les parts du secteur du travail demeurant constantes.

Graphique XVII: Croissance de la productivité du travail au sein d'un même secteur et investissement étranger direct pour les pays d'Afrique du Nord, 1994 à 2012



Sources : Données de ONU-OIT (pour la croissance de la productivité au sein d'un même secteur) et données de la CNUCED (pour l'IED).

Notes : Productivité de la main d'œuvre au sein d'un même secteur calculée à l'aide de la méthode de décomposition présentée à la section 1 (Introduction). Le calcul est effectué avec (à gauche) et sans (à droite) le secteur minier de manière à tirer parti de l'évolution due à la productivité en valeur relative extrêmement élevée de ce secteur. Les valeurs présentées sont lissées avec des moyennes mobiles à double décalage. Noms des pays : DZA, Algérie ; EGY, Égypte ; LBY, Libye ; MAR, Maroc ; TUN, Tunisie.

13 Cette corrélation se vérifie aussi dans différents pays, c'est-à-dire qu'elle est également positive et significatif statistiquement dans une régression à effets fixes en termes de pays et d'années.

Dans la section précédente, nous avons souligné le rôle que pouvaient jouer les flux de capitaux étrangers dans l'amélioration de la productivité, en assouplissant les contraintes de capital ou en encourageant les entreprises à entrer sur le marché. À la sous-section suivante, nous nous concentrons sur les caractéristiques institutionnelles dans les pays où les entreprises indiquent être soumises à des contraintes de capital.

4.6 L'économie politique et les contraintes de capital

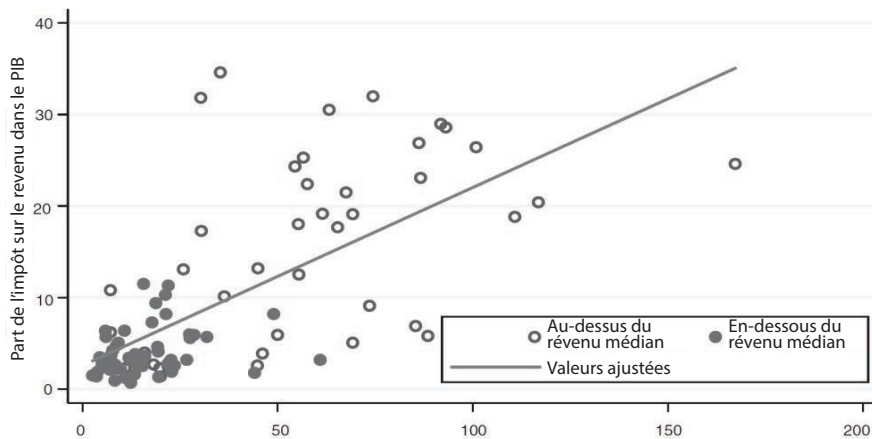
Si les contraintes de capital ont un coût économique si élevé, pourquoi ne les éliminent-on pas ? Pourquoi l'Afrique du Nord n'est-elle pas plus apte à attirer les entreprises étrangères et les capitaux étrangers ? La persistance des contraintes de capital et de la mauvaise répartition semble plus généralement indiquer que certaines caractéristiques institutionnelles peuvent faciliter la constance de ces inefficiences intrinsèques ou y contribuer. La recherche en économie politique peut servir de passerelle entre la politique, l'économie et les institutions et, ce faisant, permet de mieux comprendre ces questions. À cet égard, les ouvrages d'économie politique ont souligné le rôle que pouvaient jouer les relations politiques. Acemoglu et Robinson (2000) estiment que des « groupes d'intérêt » puissants existants bloquent l'introduction de nouvelles technologies afin de protéger les rentes économiques qui leur sont dévolues. Les sociétés doivent donc contourner ces groupes afin de développer leurs technologies.

Le rôle des facteurs politiques déterminant les contraintes

Au niveau micro-économique, des données directes mettent en évidence le rôle des facteurs politiques qui peuvent déterminer les contraintes de capital. Khwaja et Mian (2005), s'appuyant sur un ensemble de données relatives aux prêts sous-jacents de plus de 90 000 entreprises spécialisées dans le crédit aux entreprises au Pakistan, constatent que des rentes assez importantes sont dévolues à des entreprises qui ont des relations au niveau politique dans l'ensemble du secteur bancaire. Ils considèrent qu'une entreprise est « politique » si son dirigeant participe à une élection

et examine l'étendue, la nature et les coûts économiques des dispositions en matière de rentes au niveau politique. Ils semblent indiquer dans leurs conclusions que les entreprises dont les dirigeants ont des liens avec des responsables politiques ont une capacité d'emprunt de 45 % supérieure à celle des entreprises qui n'en ont aucun et que leurs taux de défaut est supérieur de 50 %. Le traitement préférentiel des entreprises ayant des relations dans le monde politique est dû au seul fait de l'État ou des banques publiques, les banques privées ne cherchant pas à s'attirer les faveurs des responsables politiques (pas plus que les établissements bancaires publics à vocation sociale). Ils estiment que les coûts liés aux rentes dans l'ensemble de l'économie sont de l'ordre de 0,3 à 1,9 % du PIB chaque année. Cela dit, ils ne tiennent pas compte, dans leur cadre de l'évaluation des coûts des effets dynamiques et des effets d'équilibre général, de l'apport de capitaux à des entreprises peu productives en valeur relative. Comme ces travaux le laissent supposer, il est beaucoup plus probable que les afflux de capitaux bénéficieront aux entreprises ayant des relations dans le milieu politique. En d'autres termes, les relations politiques peuvent expliquer principalement l'inefficacité de l'affectation du capital.

Malgré cela, non seulement les entreprises ayant des relations politiques ont davantage de chances de bénéficier d'un accès préférentiel au financement, mais Faccio, Masulis, et McConnell (2006) montrent, à partir de données de 35 pays que ces entreprises ont également de plus grandes chances d'être sauvées de la faillite que des entreprises sans lien avec le milieu politique. En outre, parmi les entreprises qui ont été renflouées, celles qui ont des liens avec des responsables politiques affichent des résultats financiers bien pires que les entreprises n'entretenant pas de lien au moment de leur renflouement, et après. On constate néanmoins que du moins dans certains pays, les relations politiques ont une incidence sur l'affectation de capital à travers le mécanisme d'assistance financière quand des entreprises bénéficiant d'un appui politique sont en proie à des difficultés économiques.

Graphique XVIII: Capacité d'emprunt et capacité de l'État

Source : Besley et Persson (2009).

Institutions politiques, capacité budgétaire et fonctionnement des marchés des capitaux

Besley et Persson (2009 ; 2010) présentent des arguments théoriques et empiriques établissant un lien entre les institutions politiques, la capacité budgétaire et le fonctionnement des marchés des capitaux. L'idée maîtresse de leurs recherches est que la capacité de l'État est un élément essentiel de la croissance de la productivité. Dans leur cadre, les « choix stratégiques », la réglementation des marchés et la fiscalité sont entravés par des investissements passés dans des capacités juridiques et budgétaires. Lorsque les pouvoirs en place ont

intérêt à accroître la capacité de l'État, le développement économique. La capacité dite juridique (Besley et Persson, 2009) et le pouvoir de l'État de lever l'impôt se complètent, et c'est crucial. Les gouvernements intéressés n'ont intérêt à accroître l'assiette fiscale que s'ils ont également la capacité de lever l'impôt. Le graphique XVIII illustre ce point. Il montre que, d'un pays à l'autre, qu'il y a un lien étroit entre le ratio du crédit privé au PIB, qui mesure la disponibilité du crédit et le fonctionnement des marchés des capitaux, et la part de l'impôt sur le revenu dans le PIB. Ce qui détermine la capacité de l'État détermine également les difficultés d'accès au crédit. Nous examinons ce point plus en détail dans la section suivante.

Chapitre 5: Distorsions de la productivité totale des facteurs

La distorsion fondamentale, qui entraîne des pertes importantes en raison d’une mauvaise répartition du travail et du capital d’une entreprise à l’autre, vient de facteurs qui ont une incidence sur la PTF. La PTF est un concept très vaste, qui est généralement un mot fourre-tout pour tous les facteurs qui ne sont pas directement attribuables au capital ou au travail. Il s’agit notamment de la technologie, de la disponibilité des infrastructures, des droits de propriété, de la sécurité et de la réglementation par l’État ou des compétences en matière de gestion. Dans la présente section, nous nous concentrons sur un petit nombre de sujets susceptibles d’avoir un effet sur la transformation structurelle des pays d’Afrique du Nord.

5.1 Cadre

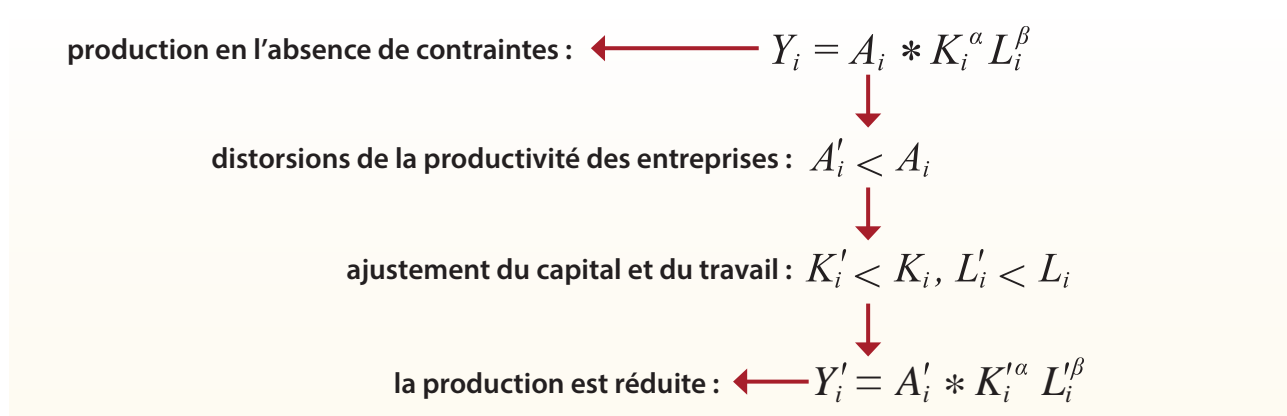
Avant d’analyser les ouvrages consacrés à la PTF, il est utile de revenir au cadre conceptuel, qui établit un lien entre les différentes parties du rapport. Le graphique XIX illustre le cadre théorique. La PTF est représentée par la variable A_i dans ce cadre. Si A_i diminue, la productivité du capital et de la main d’œuvre varie, ce qui peut avoir des répercussions positives si l’entreprise peut faire varier stock de capital et de travail. Ce point est illustré dans le graphique XIX. Si la productivité totale des facteurs passe de A_i à une valeur inférieure, la demande de capital K_i et de main d’œuvre L_i de l’entreprise diminue, ce qui entraîne une baisse beaucoup plus importante de l’effet global d’une diminution de la PTF.

Dans la présente section, nous expliquons pourquoi A_i peut être réduit. À noter qu’il est possible que, pour certaines entreprises, seul A_i chute. Cela peut être par exemple le cas si ces entreprises sont menacées d’expropriation ou si toutes les entreprises sont touchées par des événements macroéconomiques qui conduisent à une incertitude politique. La différence entre ces types de chocs réside dans le fait que les chocs idiosyncratiques ayant un impact sur une entreprise (ou un groupe d’entreprises) ont moins d’effets sur la production globale et les mesures agrégées de la PTF, surtout si les facteurs de production, le capital et le travail, peuvent se déplacer librement vers des entreprises qui ne sont pas touchées. Il n’en reste pas moins qu’en ce qui concerne les chocs macroéconomiques majeurs qui touchent toutes les entreprises, l’impact sous-jacent sur la productivité globale peut ne pas résulter immédiatement d’une mauvaise répartition. La présente section est consacrée à un examen des facteurs importants susceptibles de contribuer aux chocs dans A_i répertoriés dans les ouvrages économiques.

5.2 Instabilité et dispersion de la productivité

Dans le présent rapport, nous mettons particulièrement l’accent sur les coûts économiques cachés qui font leur apparition quand les marchés de facteurs ne fonctionnent pas avec efficacité, ce qui se traduit par des écarts de productivité persistants

Graphique XIX: Un choc pour la productivité totale des facteurs



et substantiels entre les entreprises. Dans quelle mesure l'instabilité politique contribue-t-elle à ces inefficiences ?

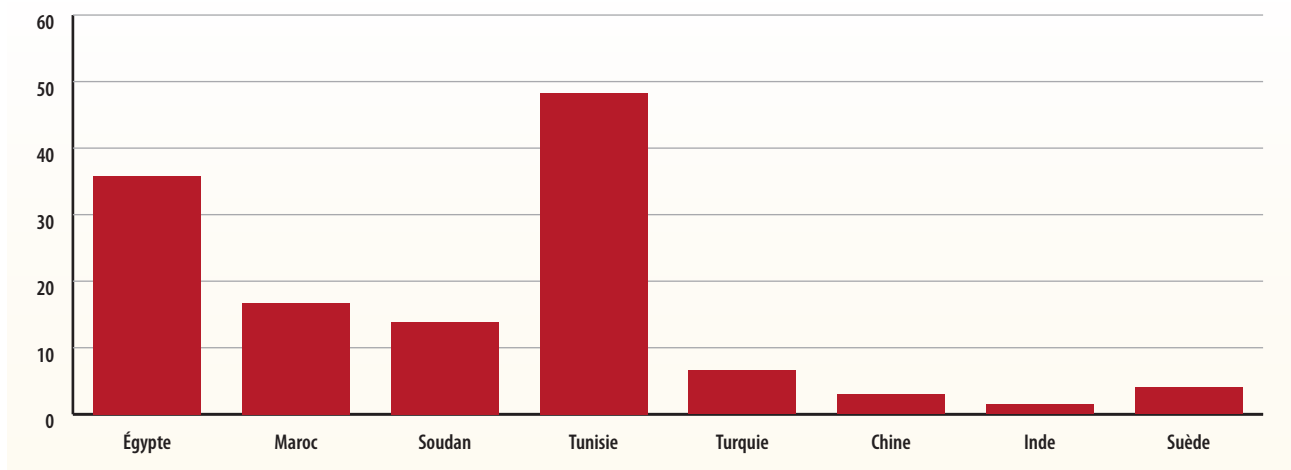
Tout d'abord, le graphique XX montre dans quelle mesure les entreprises de la sous-région trouvent que l'instabilité politique est un obstacle à leur développement. Les données utilisées, qui sont tirées de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale, montrent clairement que l'instabilité politique est jugée comme un facteur important nuisant au développement du secteur privé. L'instabilité politique est le seul obstacle le plus important cité par les entreprises en Égypte (35 %) et en Tunisie (47 %). Ces deux pays sortent clairement

du lot par rapport à un petit nombre d'autres pays de la sous-région et d'autres pays de comparaison.

Lien entre l'instabilité politique et l'augmentation de la dispersion de la productivité

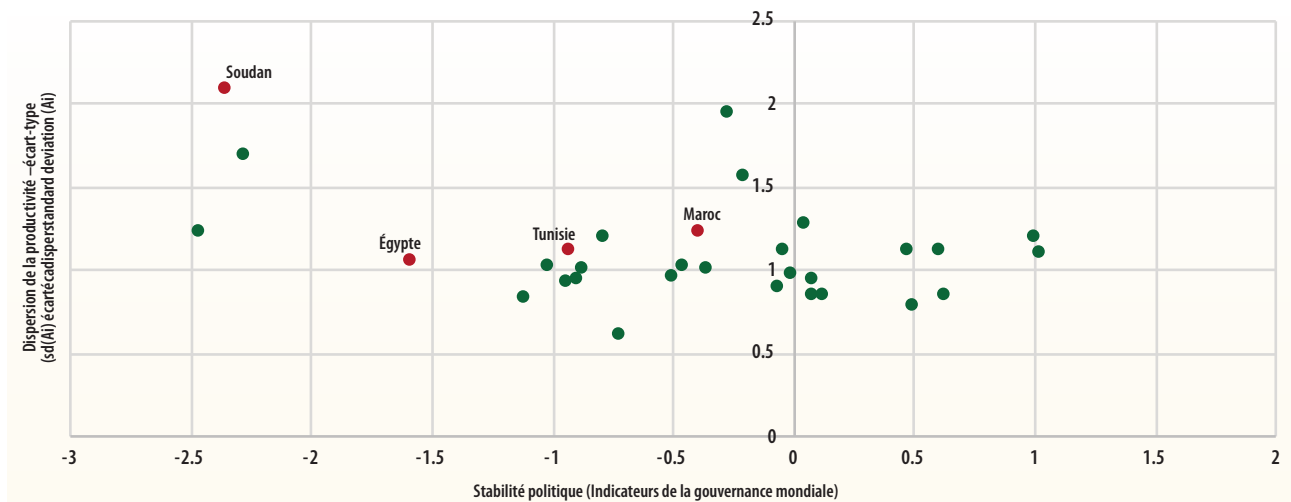
En lien avec le modèle conceptuel présenté à la section 3, le climat d'incertitude et les risques politiques ont pour effet d'abaisser les niveaux de la PTF et d'augmenter la dispersion des mesures, ce qui se traduit par une dégradation substantielle des conditions de vie (Hassan *et al.*, 2017). Ce lien est également manifeste dans l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale. Le graphique XXI montre la corrélation entre la disper-

Graphique XX: L'instabilité politique est le principal obstacle pour les entreprises



Source : D'après les données tirées de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale (<http://www.entreprisesurveys.org/>).

Graphique XXI: Corrélation entre l'indice de stabilité politique et la dispersion de la productivité



Source : D'après les données tirées de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale (<http://www.entreprisesurveys.org/>).

sion au niveau des pays de la variable au niveau des entreprises et la mesure indirecte de l'instabilité politique, ce qui met en évidence l'existence d'une corrélation négative significative entre la stabilité politique et la dispersion de la variable. À un niveau élevé de stabilité politique dans un pays correspond un niveau moins élevé de dispersion de la PTF et, comme nous le laissons entendre dans l'analyse à la section 3, de niveaux de production et des gains socioéconomiques beaucoup plus élevés. La mesure indirecte de la stabilité politique est tirée des indicateurs de la gouvernance mondiale proposés pour la première fois par Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2011), qui rendent compte du sentiment de la probabilité qu'un gouvernement sera déstabilisé ou renversé par des moyens inconstitutionnels ou par la violence.

Des données sont disponibles pour quatre pays d'Afrique du Nord. Dans le graphique, un classement est suggéré en fonction de la stabilité politique subjective, mesurée en 2014, qui correspond à ce qu'indiquent les entreprises dans les enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale pour l'Égypte et la Tunisie par comparaison avec le Maroc. Cela dit, sur la base des données de 2014 relatives à l'incertitude, le Soudan s'en sort encore plus mal. Bien que le graphique ci-dessus ne reflète pas immédiatement les mécanismes sous-jacents permettant à l'instabilité politique de causer une dispersion plus large de , nous montrons dans l'analyse précédente que plus les taux de dispersion sont élevés, plus les pertes de production sont importantes.

Le rôle des contraintes imposées au pouvoir exécutif

En outre, quel que soit le régime politique d'un pays, l'insuffisance des contraintes qui pèsent sur le pouvoir peut laisser supposer que le taux de rotation des dirigeants au sein du pouvoir exécutif peut aviver le sentiment d'instabilité politique ou, dans le cas particulier, d'incertitude politique (économique). Dans les cas où ces contraintes sont insuffisantes, les responsables politiques disposent d'une marge de manœuvre importante pour définir les politiques. Ce problème peut être amplifié par l'absence d'une presse libre, ce qui accroît encore le sentiment d'incertitude, car il empêche la société et les entreprises de nourrir des attentes quant à

l'évolution possible des politiques publiques sous des régimes politiques différents. Enfin, et une fois encore indépendamment du cadre institutionnel, l'instabilité politique peut revêtir des formes différentes (fragilité ou véritable conflit, rébellion ou contestation) et avoir une incidence directe sur le niveau de l'activité économique et les risques supposés. Même si l'apaisement d'un conflit ou d'une rébellion par la politique de l'homme fort peut entraîner un recul des résultats directs liés à la fragilité, comme la criminalité ou la contestation, le sentiment d'instabilité latente peut persister s'il n'est pas mis un terme aux revendications à l'origine de la violence, et que la seule réponse à ces revendications est la répression. La répression des troubles engendre une grande incertitude profonde, car l'autorité du pouvoir exécutif est directement liée à la stabilité politique et au sort réservé aux entreprises.

5.3 Chocs d'incertitude et investissement

L'instabilité politique est un facteur majeur susceptible de contribuer à une faible croissance de la productivité, et ce par toutes sortes de moyens. En particulier, elle peut entraver ou décourager les processus d'accumulation de capital et d'approfondissement du capital, car les entreprises et les particuliers hésitent à s'engager à investir dans des immobilisations quand il règne un climat d'incertitude (Bloom, 2009). Aghion et Banerjee (2005) apportent la preuve, à l'aide de régressions internationales, qu'il existe un lien solide et négatif entre la volatilité et la croissance. Une marge importante à travers laquelle cet effet se produit est le découplage de l'investissement.

Le printemps arabe est un choc d'incertitude

Dans le contexte de la région visée par l'étude, les données disponibles sur les marchés boursiers sont malheureusement limitées en raison du sous-développement des marchés financiers. Les deux seuls pays pour lesquels les cours de bourse sont aisément accessibles sont l'Égypte et la Tunisie. Dans le graphique XXII, les indices de volatilité des marchés boursiers sont présentés au niveau d'un mois pour ces deux pays. Les données montrent

deux pics distincts de volatilité des marchés boursiers : le premier pic est en septembre, au moment de l'effondrement de Lehman Brothers, marquant le début de la crise financière, et le second, au début de 2011 car le printemps arabe a provoqué une grande incertitude sur les marchés financiers et dans l'économie en général. Il importe de noter que les pics de volatilité des marchés boursiers sont visibles malgré la fermeture des marchés boursiers en Égypte et en Tunisie en janvier 2011¹⁴.

À en juger par le graphique, les deux pays ont été frappés par deux chocs d'incertitude consécutifs, à savoir la crise financière et le choc dû à l'instabilité politique. Les deux se sont produits en un court laps de temps, ce qui donne à penser que leurs effets macroéconomiques individuels se sont cumulés. S'en est suivi un prolongement de la stagnation économique sur une période beaucoup plus longue que ne le semblent indiquer les ouvrages consacrés aux chocs d'incertitude en général.

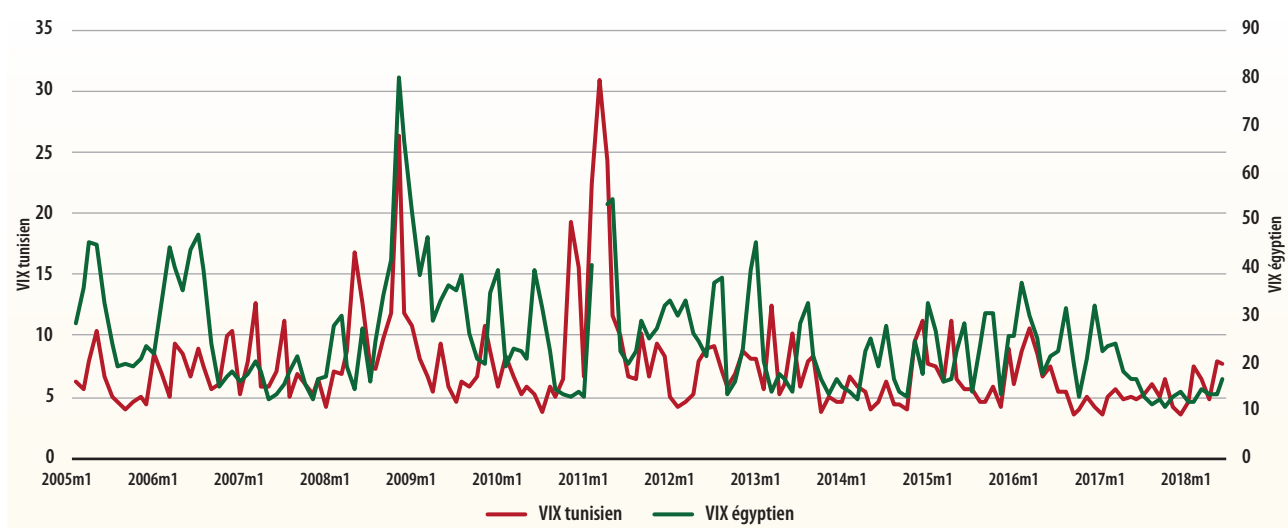
En particulier, le graphique indique que les pics de volatilité ont rapidement fléchi, ce qui laisse supposer qu'une reprise rapide après les chocs d'incertitude observés aux États-Unis (Bloom, 2009) aurait été possible. Cela étant, à en juger par l'atonie marquée des pays de la région depuis le milieu des années 1990, les chocs d'incertitude ont eu des effets plus persistants en raison de leur nature différente.

À noter que les chocs qui ont eu des répercussions sur la stabilité politique et les institutions politiques qui la sous-tendent depuis 2010 peuvent avoir joué un rôle dans le sentiment persistant de plus en plus perceptible d'instabilité et d'incertitude. Dans le cas de l'Égypte, un régime non démocratique a été remplacé temporairement par un président démocratiquement élu qui, à son tour, a été évincé par les militaires. Ce changement institutionnel aurait pu accroître les risques supposés, car la faiblesse des contraintes pesant sur le pouvoir exécutif peut accroître directement l'incertitude.

L'incertitude des politiques économiques peut avoir des effets économiques de longue durée

Au lieu de se concentrer sur les chocs d'incertitude, qui pourraient avoir de nombreuses origines profondes, Baker, Bloom et Davis (2013) construisent une mesure de l'incertitude des politiques économiques aux États-Unis et dans quelques autres pays développés et pays émergents. Cette mesure permet de mieux comprendre l'incertitude liée à l'action des pouvoirs publics. L'indicateur « Economic Policy Uncertainty » (incertitude des politiques économiques) est construit en s'appuyant sur une analyse du contenu médiatique et les termes aimants de la politique économique apparaissant à court terme pour indiquer le risque ou l'incertitude,

Graphique XXII: Volatilité des marchés boursiers en Tunisie et en Égypte entre 2005 et 2018



Source: IMF (2018).

Note: Numbers represent wage premium estimates obtained after controlling for employee characteristics.

14 Cela met en évidence une réserve potentielle au sujet de l'utilisation des indices de volatilité des marchés comme mesure de l'incertitude. En effet, cette utilisation peut conduire à sous-estimer la véritable ampleur de l'incertitude sous-jacente en cas de suspension des opérations boursières du fait de l'incertitude.

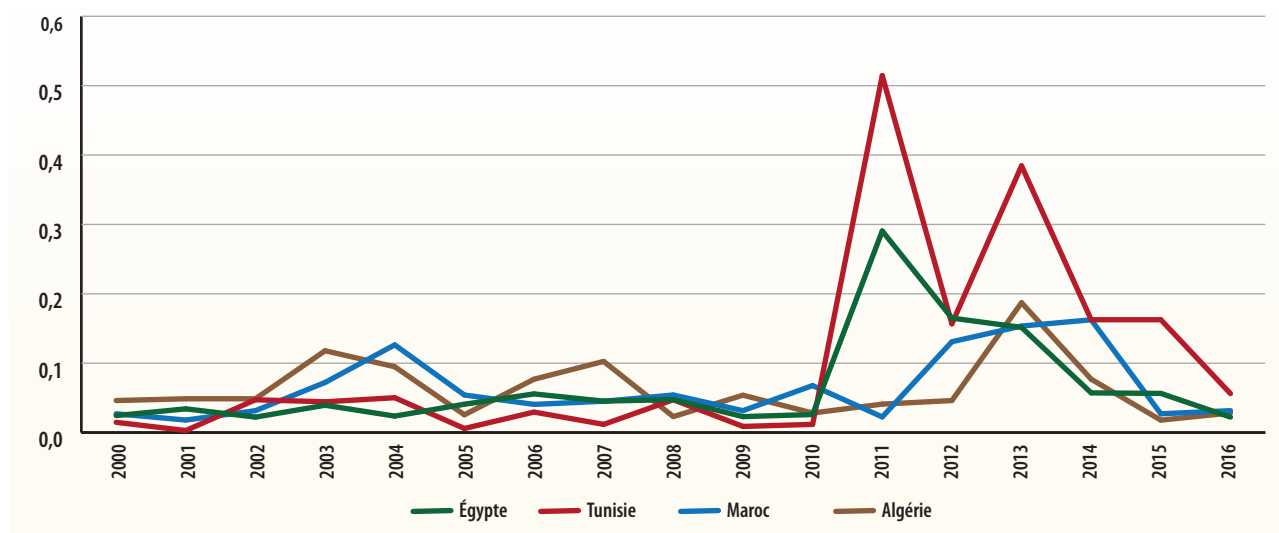
tels que « politique budgétaire incertaine ». Pour les États-Unis et quelques autres pays, on a mis à profit les séries chronologiques sur l'incertitude des politiques économiques en résultant pour étudier les effets macroéconomiques dynamiques des pics statistiquement distincts de cet indicateur. Ces conclusions laissent supposer que les chocs liés à l'incertitude entourant la politique économique provoquent une forte contraction et des reprises beaucoup plus lentes. Pour les États-Unis, il existe une corrélation entre l'augmentation de l'incertitude entourant la politique économique de 2006 à 2011 et un impact négatif maximum de -2,5 % sur la production industrielle réelle ainsi qu'un recul persistant de l'emploi, avec des pertes d'emploi importantes (2,3 millions ou 1,4 % des emplois) culminant après 18 mois. Il faut près de trois ans pour que la production industrielle revienne à son niveau d'avant le choc et beaucoup plus de temps pour l'emploi. Il y a de bonnes raisons de croire que l'incertitude causée par les troubles politiques qui ont suivi le printemps arabe s'est traduite par une augmentation nette et durable de l'incertitude entourant la politique économique dans la sous-région, avec pour conséquence un effet négatif important sur le développement du secteur privé.

Un indicateur d'incertitude établi pour l'Afrique du Nord à partir de l'actualité

Il est difficile de construire des indicateurs à partir du contenu des médias pour les pays de la région

étudiée, faute de données disponibles. À noter que dans les pays où la liberté de la presse est limitée, il peut être particulièrement difficile d'exploiter le contenu des médias, car la couverture médiatique peut manquer d'objectivité. Quoi qu'il en soit, aux fins du présent rapport, des indicateurs analogues pour un ensemble de pays de la région visée par l'étude sont construits à partir des dépêches quotidiennes de l'Agence France Presse couvrant l'actualité de ces pays entre 2000 et 2016. Au total, 39 017 dépêches de l'Agence France Presse ont été comptabilisées pendant cette période pour l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie. Le nombre de fois qu'un article mentionne le terme incertitude ou des synonymes a été compté et normalisé en fonction du nombre moyen de dépêches par pays pendant les 16 ans. Les séries chronologiques annuelles qui en résultent sont présentées dans le graphique XXIII, qui semble indiquer que, depuis 2010, la couverture médiatique des pays de la région visée par l'étude utilise probablement davantage des termes ou synonymes laissant supposer une incertitude ambiante. En outre, il est frappant de constater que le nombre d'articles de presse faisant état de l'incertitude ne diminue que progressivement et lentement. Pour l'Égypte, ce n'est qu'en 2014 que l'indicateur d'incertitude a atteint des niveaux comparables à ceux de la période antérieure à 2010. Quant à la Tunisie, pays où les personnes interrogées dans le cadre de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale jugeaient l'instabilité politique inquiétante, même en 2016, l'in-

Graphique XXIII: Construction d'un indicateur d'incertitude à partir des dépêches de l'Agence France Presse



Source : Calculs de l'auteur à partir des dépêches de l'Agence France Presse.

dicateur d'incertitude ont eu lieu depuis le printemps arabe ont pu avoir des effets persistants, avivant toujours plus le sentiment d'instabilité et d'incertitude, ce qui peut expliquer la lenteur de la reprise économique.

Enfin, Hassan *et al.* (2017) mettent en évidence une marge supplémentaire dans le cadre de laquelle l'incertitude a une incidence sur le comportement des entreprises. Ils semblent indiquer que les entreprises exposées au risque politique, ainsi qu'il ressort de l'ensemble des informations fournies dans les ouvrages consacrés à l'incertitude des politiques économiques, réduisent l'embauche et l'investissement et se détournent des efforts déployés pour exercer activement des pressions et faire des dons aux responsables politiques. À noter que, dans un contexte marqué par la faiblesse des institutions, où l'électorat ou la presse libre n'exerce qu'un faible contrôle, et par le manque de transparence, ce type de pressions peut être à l'origine de favoritisme, et ce faisant, fausser l'efficacité de l'affectation des facteurs de production.

La partie suivante du présent rapport traite de la façon dont les institutions peuvent avoir des incidences sur les chocs d'incertitude et vice-versa.

5.4 Institutions et chocs d'incertitude

Précédemment, nous avons laissé entendre que les récents chocs d'instabilité dans la région visée par l'étude aurait pu avoir des effets bien plus persistants sur l'économie au sens large, avivant globalement le sentiment d'incertitude, d'où l'idée que l'effet des chocs d'incertitude peut être différent sur le plan structurel et dépend fortement du cadre sous-jacent propre au pays concerné et d'un ensemble plus large d'institutions.

Dans ce contexte, Arezki et Fetzer (2017) montrent qu'il existe un lien important et négatif avec le taux de rotation des responsables politiques, contribuant à la faiblesse de la croissance. Il existe un lien entre une augmentation de l'écart-type de l'instabilité politique, mesurée en fonction du taux de rotation des ministres au sein du pouvoir exécutif, et la diminution du taux de croissance annuel du PIB par habitant de 12 à 33 %, des taux d'ac-

cumulation de capital nettement inférieurs et un recul simultané de la PTF. Les estimations concernant particulièrement la sous-région de l'Afrique du Nord sont très semblables aux estimations obtenues à l'échelle mondiale et ne sont pas dues à l'instabilité politique qui a débuté en 2011 ; elles sont restées relativement stables dans le temps. Même si cela semble indiquer que la rotation des responsables politiques est mauvaise pour la croissance, la conclusion la plus importante est que ce lien n'existe pas pour les pays où les contraintes qui pèsent sur le pouvoir exécutif sont fortes. La mise en place de régimes politiques rigides ou d'un régime autocratique peut favoriser la stabilité et la réduction des taux moyens de rotation des dirigeants politiques, la crainte de risques latents peut néanmoins persister ; à noter que les pays non démocratiques où les contraintes pesant sur le pouvoir exécutif sont insuffisantes sont probablement beaucoup plus vulnérables face à la volatilité.

Pour évaluer l'effet de ce risque sur l'économie, on peut notamment examiner le risque de crédit par pays de l'OCDE, qui établit une classification dans le cadre de l'accord sur les taux de prime minimums applicables au titre de l'Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Les pays sont classés parmi huit catégories (de 0 à 7) à travers l'application d'une méthodologie en deux étapes, comprenant notamment le Modèle d'évaluation des risques pays. Le modèle produit une évaluation quantitative du risque de crédit d'un pays en s'appuyant sur l'expérience en matière de paiement notifiée par les participants, la situation financière ainsi que la situation économique, trois indicateurs construits essentiellement à partir d'indicateurs du Fonds monétaire international. À cela s'ajoute une évaluation qualitative des résultats du modèle à laquelle procèdent des experts en risques pays de pays membres de l'OCDE afin d'intégrer des facteurs qui n'auraient pas été pleinement pris en compte par le modèle. La Libye, la Mauritanie et le Soudan ont la note 7 dans ce classement, l'Égypte a la note 6, la Tunisie la note 5 et la Maroc la note 3.

Investissement étranger direct, volatilité de la croissance et contraintes pesant sur le pouvoir exécutif

En l'absence de données macroéconomiques pour la plupart des pays de la région visée par l'étude, il est difficile d'attester par des preuves formelles le lien entre l'investissement et l'instabilité ou la volatilité de façon plus générale. Les meilleurs éléments de preuve disponibles peuvent être attribués à l'IED. C'est ce qu'indiquent généralement les pays tiers (compte-rendu des autorités allemandes sur l'IED allemand en Tunisie). Besley et Mueller (2018a) étudient le lien entre la volatilité de la croissance, les institutions et l'IED. L'imposition de contraintes fortes au pouvoir exécutif, permet de réduire sensiblement la volatilité de la croissance et, partant, de faire affluer plus de capitaux vers les pays. Pour les trois principaux pays visés par l'étude, Besley et Mueller (2018a) présentent une estimation, résumée dans le tableau 12, selon laquelle l'IED pourrait augmenter entre 45 et 99 % si ces pays imposaient des contraintes fortes au pouvoir exécutif, ce qui permettrait de réduire la volatilité de la croissance. Arezki et Fetzer (2017) partagent aussi ce point de vue.

Tableau 12: Investissement étranger direct et contraintes fortes pesant sur le pouvoir exécutif

	Égypte	Tunisie	Maroc
Simulation de l'augmentation (modèle 1)	89 %	91 %	99 %
Simulation de l'augmentation (modèle 2)	45 %	49 %	67 %

Notes : Les simulations font appel aux estimations de Besley et Mueller (2018) et aux estimations de volatilité tirées des Penn World Tables 7.0 pour chaque pays. En ce qui concerne le modèle 2, on présuppose un scénario plus pessimiste pour la diminution de la volatilité lors de l'imposition de contraintes au pouvoir exécutif.

Cela permet d'entrevoir que l'incidence économique de la volatilité et de l'incertitude supposée engendrée par le taux de rotation des dirigeants politiques est très largement fonction de l'environnement sur lequel reposent les institutions, et que les contraintes pesant sur le pouvoir exécutif jouent un rôle particulièrement important en ce

qu'il accroît l'incertitude politique provoquée par cette rotation.

5.5 Expropriation, prédation et capacité de l'État

Comme nous l'avons vu à la https://www.youtube.com/watch?v=yn_6LC4loY8 section 4, certains auteurs d'ouvrages consacrés à la question de la mauvaise répartition ont exprimé l'opinion que le risque d'expropriation est un moyen permettant aux distorsions de perdurer. Le risque d'expropriation peut être modélisé aussi bien comme une diminution de A_i (si on retire la production) que comme un coût plus élevé de K_i (si on retire le capital). Johnson, McMillan, et Woodruff (2002) soulignent que les entreprises confrontées au risque de perte de production ne réinvestiront pas leurs bénéfices, ce qui perpétue les distorsions. Il existe aussi de nombreuses publications consacrées à l'économie du développement qui montrent que le capital et, en particulier, l'expropriation des terres, peuvent avoir des incidences économiques importantes¹⁵. Selon Banerjee et Iyer (2005), par exemple, la répartition de longue date des droits de propriété dans les États indiens a eu des répercussions importantes sur l'adoption des technologies dans l'agriculture. En conséquence, d'importants gains de productivité relative ont été annoncés à long terme dans des régions où le Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord avait investi dans chaque programme d'enregistrement des titres fonciers. C'est aussi un domaine dans lequel Besley et Persson (2009) voient le moyen essentiel d'établir une corrélation forte et positive entre la capacité de l'État, le fonctionnement des marchés des capitaux et la production globale.

Rôle de la prédation économique et de la criminalité

Le risque de prédation économique par des criminels est un autre moyen par lequel le manque de capacité de l'État entraîne des distorsions. Besley et Mueller (2018b) s'appuient sur les enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises et sur un modèle simple pour faire valoir que la prédation a un effet beaucoup plus important du

15 À cet égard, Goldstein et Udry (2008), par exemple, démontrent l'existence de pertes d'efficacité importantes dans l'agriculture au Ghana.

Graphique XXIV: Classement moyen dans les enquêtes *Doing Business*

Pays	Rang	Pays	Rang
Suède	10	Égypte	128
Turquie	60	Mauritanie	150
Maroc	69	Algérie	166
Chine	78	Soudan	170
Tunisie	88	Libye	185
Inde	100		

Source : Banque mondiale (2018)

fait de la mauvaise répartition qui en découle, que l'effet direct dû à la perte de production. En effet, les entreprises essaient de se protéger contre la prédation, ce qui engendre une perte supplémentaire due à la main d'œuvre (ou au capital) utilisée pour protéger la production et non pour produire. Ils font état, dans leurs principales estimations, de pertes de production de 3,3 % pour le Soudan, de 1,4 % pour l'Égypte et de 0,5 % pour le Maroc. Ces pertes sont certes considérables, mais cela ne veut pas dire pas pour autant que les distorsions dans ces pays sont dues principalement à la criminalité et la prédation.

La capacité de l'État de soutenir le secteur privé grâce au bon fonctionnement des rouages administratifs semble faire défaut en Afrique du Nord. Les rapports *Doing Business* de la Banque mondiale semblent indiquer l'existence d'une hétérogénéité considérable dans la sous-région d'Afrique du Nord, certains pays, comme l'Algérie, la Libye et la Mauritanie, se classant en queue de

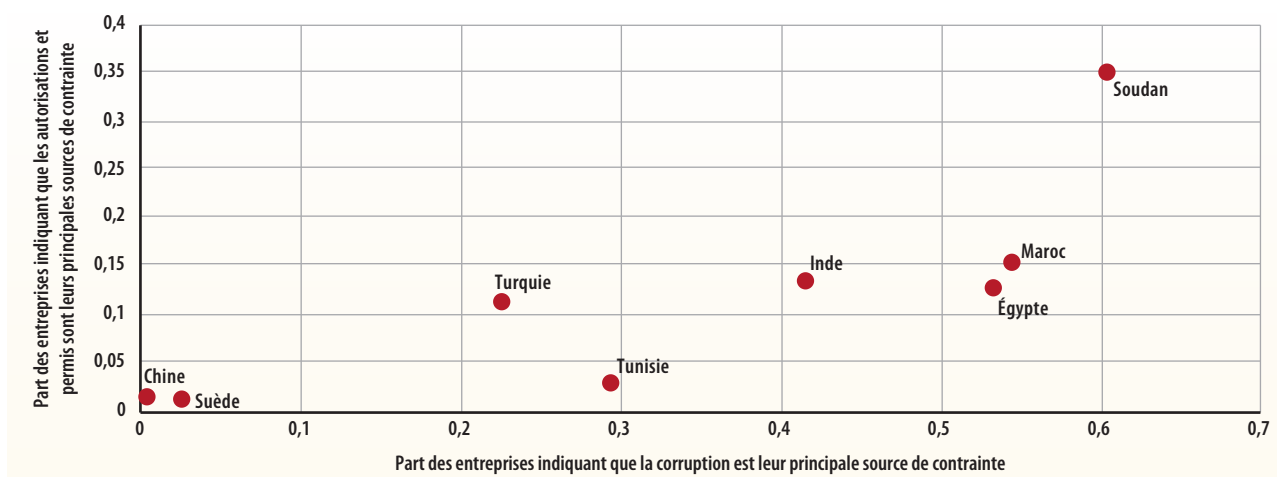
liste. Cela dit, même si le Maroc et la Tunisie sont mieux classés, il reste encore de très nombreux progrès à faire.

L'administration comme source de distorsions

Un problème majeur dans ce contexte est bien évidemment la corruption. Bandiera, Prat et Valletti (2009), cependant, fournissent des preuves convaincantes de l'Italie pour montrer qu'une source encore plus importante d'inefficacité est le manque de capacité de l'administration. Cela modifie considérablement la tâche des responsables politiques en matière de renforcement des capacités.

Les enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale sont un des moyens de prendre la mesure du problème commun, à savoir l'administration comme source de distorsions. Il est notamment demandé dans les enquêtes si la corruption est un obstacle et si les autorisations et permis ou l'administration fiscale sont une source de problème. L'administration fiscale peut être utilisée comme mesure de compétence ou d'incompétence. Le Graphique XXV indique en abscisse la note moyenne de l'administration comme obstacle et en ordonnée celle de la corruption comme obstacle. Dans tous les cas, les chiffres correspondent à la moyenne des réponses dans lesquelles les entreprises ont indiqué ce qui était un obstacle majeur ou très important. Une note de 0,4 sur l'échelle de la corruption, par exemple, signifie que 40 % des

Graphique XXV: L'administration comme source de contrainte : incompétence ou corruption ?



Source : Enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale.

entreprises considèrent la corruption comme un obstacle majeur ou très important.

Les entreprises nord-africaines perçoivent l'administration et la corruption comme des sources de contrainte

Le tableau qui se dégage est tout à fait cohérent : en Afrique du Nord, c'est en Tunisie que les entreprises considèrent la corruption et l'administration des autorités comme une source de contrainte minimale. L'administration turque est également considérée comme une source de contrainte relativement peu importante¹⁶. Plus de 50 % des entreprises marocaines, égyptiennes et soudanaises considèrent la corruption comme un obstacle majeur ou très important. Quant aux entreprises soudanaises, elles indiquent en outre que l'administration est un obstacle très important. Cela étant, il semble que ce problème soit moins prégnant dans d'autres pays. Ce qui est peut-être le plus frappant dans le graphique XXV, c'est qu'en Chine, la part des entreprises indiquant que ces deux aspects constituent pour elles un obstacle est la même que la part des entreprises en Suède, dont l'économie est nettement plus développée.

Dans l'administration, deux facteurs semblent importants. Le premier est la structure de recrutement et de promotion. Il est largement avéré que les carrières dans l'administration peuvent être une source de fortes motivations pour les fonctionnaires¹⁷. À noter que le renforcement des perspectives de carrière en proposant des orientations de carrière claires et en organisant des concours d'entrée dans la fonction publique peut être un levier puissant pour améliorer l'efficacité. Les résultats obtenus par la Chine en la matière s'inscrivent parfaitement dans ce cadre. En effet, les concours d'entrée dans la fonction publique et les carrières dans l'administration sont une tradition de longue date dans le pays. Il a été constaté, en revanche, que l'influence politique sur l'attribution des postes aux fonctionnaires, avait un effet préjudiciable sur

l'efficacité de l'administration¹⁸. En d'autres termes, le fait de mettre les fonctionnaires à l'abri des pressions politiques pourrait avoir pour effet de réduire la mainmise des responsables politiques sur l'administration, mais aussi d'améliorer l'efficacité. Bai et Jia (2016) montrent, en s'appuyant sur des données chinoises antérieures, que le choix de faire carrière dans la fonction publique peut même contribuer à la stabilité du régime parce qu'il permet à ceux qui n'ont pas de relations dans le monde politique d'accéder à des postes de pouvoir.

Le second facteur d'efficacité de l'administration est le salaire versé aux fonctionnaires et leur motivation intrinsèque. L'un des problèmes liés au recours aux incitations salariales pour attirer des personnes dans la fonction publique est que cela risque d'affaiblir leur motivation pour entrer dans la fonction publique¹⁹. Dal Bo, Finan, et Rossi (2013) s'appuient sur des données expérimentales mexicaines pour montrer que, plus les salaires sont élevés, plus les candidats sont compétents, leur compétence étant exprimée en fonction de leur QI, de leur personnalité et de leur propension à vouloir travailler dans la fonction publique. Ils n'ont pas trouvé d'éléments indiquant que le choix avait porté atteinte à leur motivation. Dans certains domaines, comme la perception de l'impôt, on peut recourir à la rémunération liée aux résultats. Khan, Khwaja, et Olken (2016) ont montré qu'il est ainsi possible d'augmenter les recettes fiscales sans abaisser l'évaluation du système fiscal par les contribuables. Malgré cela, les salaires versés dans la fonction publique se heurtent à un obstacle majeur que sont les salaires versés dans le secteur privé et le budget de l'État.

Complémentarité entre capacité juridique et capacité budgétaire

D'un point de vue plus abstrait, ces deux publications soulignent le rôle des investissements dans la capacité de l'État, dans le cadre de réformes organisationnelles ou de hausses de salaires. Dans ce cas, la complémentarité entre capacité juridique et capacité budgétaire proposée par Besley et Pers-

16 En effet, les rapports *Doing Business* brossent un tableau identique. La Tunisie et la Turquie se situent, par exemple, respectivement aux 95^e et 96^e rangs pour ce qui est de la facilité d'obtenir un permis de construire. Il en va de même, toutefois dans des proportions différentes, pour d'autres éléments du classement *Doing Business*, comme la « facilité de créer une entreprise » : les deux pays occupent respectivement les 100^e et 80^e places.

17 Voir Iyer et Mani (2012 et Bertrand *et al.* (2018) pour les éléments de preuve concernant les carrières dans la fonction publique en Inde.

18 Voir Mueller (2015) pour la théorie et Xu (2017) pour les éléments de preuve.

19 Voir Macchiavello (2008) public sector wage premia (PSWP pour une discussion théorique.

Tableau 13: Recettes fiscales en pourcentage du produit intérieur brut

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Algérie	38,5	40,4	37,2	45,0	34,9	34,3	36,9	37,1	34,3	31,8
Tunisie	18,9	18,5	19,1	20,5	19,8	20,1	21,1	21,0	21,4	22,5
Maroc	21,0	21,5	23,9	26,5	23,5	22,8	23,0	23,9	22,3	22,0
Mauritanie	13,1	11,9	12,3	12,0	11,1	13,0	12,8	17,4	17,6	18,3
Égypte	14,1	15,8	15,3	15,3	15,7	14,1	14,0	13,2	14,3	13,0
Soudan	8,2	7,6	7,1	6,7	7,0	6,6	6,4	5,4	6,3	5,8
Libye	2,9	2,9	3,1	3,3	4,3	3,8	1,6	1,2	1,2	1,4
Suède	34,1	34,2	33,2	33,0	33,2	32,3	32,6	32,4	32,9	32,7
Turquie	18,8	19,0	18,9	18,2	18,6	19,7	20,1	20,1	21,2	20,6
Chine	15,5	16,0	17,0	17,1	17,2	17,9	18,5	18,8	18,8	18,7
Inde	15,7	16,9	17,6	16,5	15,2	16,1	16,4	17,0	16,7	16,6

Source: World Revenue Longitudinal Data du FMI

son (2009) semble extrêmement pertinente. Investir dans la capacité de l'État, c'est avant tout investir dans la capacité de l'administration de lever l'impôt ou de fournir des services. Le tableau 13 indique jusqu'en 2014 la capacité de l'État de collecter les impôts en Afrique du Nord. Le schéma suit de très près les statistiques *Doing Business* dans les pays africains, à l'exception de l'Algérie, grand exportateur de pétrole, dont la base du budget est de ce fait différente. Dans le tableau 13, l'augmentation en Tunisie de la capacité de l'État mesurée est notable. En 2014, le pays a dépassé le Maroc en ce qui concerne la capacité de lever des impôts. L'Égypte, le plus grand pays d'Afrique du Nord, est loin derrière ces deux pays. La situation au Soudan et en Libye est très préoccupante et la Mauritanie, quant à elle, crée des capacités en matière de recouvrement de l'impôt. À l'échelle mondiale, certains pays d'Afrique du Nord ont de meilleurs résultats que la Chine et l'Inde et affichent des résultats similaires à ceux de la Turquie, d'où l'idée que, dans ces pays, le principal obstacle à l'efficacité de l'administration réside dans la prestation de services et non dans la fiscalité.

5.6 Relations politiques

Un facteur important à l'origine des écarts de la PTF, est celui des liens politiques. Il semble que les entreprises ayant des liens de ce type en tirent des avantages économiques importants. À en juger par les éléments de preuve fournis par Fisman (2001) en Indonésie, les actions d'entreprises ayant des liens avec des responsables politiques offrent un rendement supérieur de 23 % tout simplement en

raison de l'existence de ces liens. Chekir et Diwan (2014) démontrent que lors des soulèvements de 2011, les actions des entreprises étroitement liées au système politique ont chuté, en moyenne de 12,8 points de pourcentage (seulement en fonction des secteurs d'activité), et de 16,1 points de pourcentage (en fonction des secteurs d'activité et des caractéristiques des entreprises) en raison de l'existence de ces liens. Acemoglu, Hassan, et Tahoun (2018) indiquent que, pendant les neuf jours de cotation qui ont suivi la chute de l'ancien Président Hosni Moubarak, la valeur des entreprises liées à son parti, le Parti démocratique national, a perdu environ 13 points de pourcentage par rapport à la valeur des entreprises n'ayant aucun lien avec ce parti, ce qui donne le sentiment qu'une rente importante a été détournée de ces entreprises cotées à la Bourse égyptienne. De même, Draca *et al.* (2017) montrent que le cours des actions des entreprises liées au régime de la République islamique d'Iran réagit de manière plus vigoureuse aux chocs liés à l'actualité qui indiquent la possibilité d'un assouplissement des sanctions économiques. Rijkers, Freund et Nucifora (2012) s'appuient sur des données collectées au niveau des entreprises en Tunisie pendant la période 1994-2010 pour exposer que les entreprises appartenant à la famille de Ben Ali, l'ancien président du pays, ont fait mieux que leurs concurrentes, en ce qui concerne l'emploi, la production, la part de marché et les bénéfices ainsi que l'emploi et la croissance des bénéfices, en particulier parmi les entreprises opérant dans des secteurs soumis de façon exagérément disproportionnée à l'obligation d'obtenir une autorisation et à des restrictions de l'IED.

Ces conclusions font apparaître un mécanisme particulier permettant aux relations d'influer sur la répartition de la productivité des entreprises dans l'économie. Si des entreprises ayant des liens politiques réussissent à faire pression sur les pouvoirs publics pour qu'ils les protègent contre la concurrence à l'intérieur et à l'extérieur du pays, la répartition de la productivité des entreprises s'en ressent. L'argument avancé ici rappelle l'argument théorique présenté par Parente et Prescott (1999). Les monopoles, fournis et défendus par l'État, peuvent empêcher l'adoption de nouvelles technologies, l'entrée d'entreprises dont est élevé dans le cadre. Compte tenu de ce qui précède, plus les liens politiques sont étroits, plus le montant des ressources qu'un groupe d'entreprises susceptibles d'adopter une technologie supérieure doit dépenser pour surmonter la résistance à l'utilisation de cette technologie est élevé, et plus la distorsion de productivité au sein de l'entreprise est grande. S'il est vrai que la corrélation entre la productivité et l'innovation est compliquée, comme l'indiquent Aghion *et al.* (2005), l'article de Holmes et Schmitz (2010) ne laisse guère de doute quant au fait qu'une concurrence accrue augmente la productivité des entreprises. Les conclusions de Bloom, Schankerman, et Van Reenen (2013), qui examinent l'incidence de la concurrence des importations chinoises sur des mesures de caractère général liées au progrès technique (brevetage, technologies de l'information et PTF) à partir de nouvelles données longitudinales dans douze pays européens de 1996 à 2007, présentent un inté-

rêt tout particulier. Elles montrent que la concurrence des importations chinoises a conduit à une intensification des progrès techniques au sein des différentes entreprises et à une redistribution de l'emploi entre les entreprises vers des entreprises plus avancées sur le plan technologique. Ces effets tant au sein de différentes entreprises qu'entre les entreprises ont à peu près la même importance et représentent 14 % de la mise à niveau technologique en Europe entre 2000 et 2007. Cela étant, la concurrence croissante des importations chinoises a aussi conduit à un recul de l'emploi et de la part des travailleurs non qualifiés.

Quelles sont les réformes qui pourraient être mises en œuvre pour faire reculer le rôle des relations politiques ? Faccio (2006) constate que ces relations sont moins courantes quand les conflits d'intérêts politiques sont réglés de manière plus stricte. Malgré cela, de par leur nature même, les distorsions causées par les liens politiques naissent au cœur même du pouvoir et tout changement peut, par conséquent, être difficile. Les éléments de preuve présentés dans le présent rapport semblent indiquer que l'adoption d'une approche plus transparente procurerait d'importants avantages économiques en général. Dans ce contexte, il est particulièrement intéressant de voir que Besley et Mueller (2018a) constatent que c'est dans les secteurs ayant noué des liens politiques que les entrées de capitaux étrangers parallèlement à l'imposition de contraintes fortes au pouvoir exécutif sont les plus répandues.

Chapitre 6: Conclusions à tirer du point de vue de l'action publique et conclusion

6.1 Conclusions principales

Ces dernières dizaines d'années, la transformation structurelle, c'est-à-dire l'affectation des ressources (travail et capital) de secteurs moins productifs vers des secteurs plus productifs, a servi de fil rouge à la politique de développement. En se basant sur la doctrine récente, le présent rapport montre que les pays d'Afrique du Nord devraient se concentrer sur une idée plus large, à savoir l'affectation optimale des ressources entre les entreprises d'un même secteur et de différents secteurs.

L'État joue un rôle crucial à cet égard, car les distorsions de cette affectation sont dues aux imperfections du marché, qui peuvent être soit corrigées, soit exacerbées par l'intervention de l'État. Il est nécessaire qu'il intervienne, entre autres, pour remédier aux imperfections du marché telles que les pratiques anticoncurrentielles, pour lever les obstacles à l'information et pour assurer le respect des règles sur les marchés du crédit. Toutefois, l'État veille aussi à l'existence des marchés, en octroyant par exemple des droits de propriété. Aux fins du présent rapport, nous présentons dans le détail deux grandes catégories illustrant la manière dont les mesures prises par l'État peuvent contribuer à la mauvaise affectation des ressources :

- Absence d'intervention ou intervention insuffisante de l'État : celui-ci n'intervient pas assez pour corriger les défaillances du marché.
- « Erreurs » stratégiques : certaines politiques publiques ne s'attaquent pas forcément de la bonne manière à un problème, ce qui peut créer des distorsions. Des « erreurs » stratégiques peuvent se produire :
 - Lors de l'élaboration d'une politique ;
 - Lors de la mise en œuvre d'une politique.

Dans les deux cas, l'action inadaptée de l'État peut être due aux trois éléments suivants :

- Nature des instruments : de par leur nature, les instruments utilisés, peuvent engendrer des distorsions.
 - Exemples : la fiscalité entraîne généralement des distorsions et les subventions accordées à certaines entreprises faussent la concurrence.
- Action au niveau de la mise en œuvre des politiques.
 - Exemple : les fonctionnaires usent de leur pouvoir discrétionnaire pour faire de la discrimination entre les entreprises et favoriser certaines par rapport à d'autres.
- Action au niveau de l'élaboration des politiques.
 - Exemple : les entreprises qui ont un pouvoir politique influencent la réglementation en leur faveur.

Grille de synthèse

Pour résumer les conclusions empiriques du rapport, le tableau 14 contient une grille de synthèse, dans laquelle sont présentés divers résultats et mesures gouvernementales tirés d'une longue liste de sources (groupes de réflexion indépendants, FMI, Banque mondiale, Organisation des Nations Unies, etc.). Certaines de ces mesures sont basées sur des calculs présentés dans ce rapport.

Tout d'abord, il convient de souligner que plusieurs pays d'Afrique du Nord font preuve de dynamisme, ayant enregistré au cours des dix dernières années une forte croissance de l'emploi et du PIB par habitant ainsi qu'une amélioration de l'indice de développement humain. La Libye fait ici figure d'exception, le pays ayant sombré dans la guerre civile au cours de la dernière décennie. La Tunisie,

en revanche, a vu son PIB par habitant augmenter de 2,87 % en moyenne au cours de la période visée par le présent rapport, et l'indice de développement humain du Maroc a progressé de 7,2 points de pourcentage, passant à 0,667 en 2017.

Cependant, cette évolution positive générale a récemment été gagnée de vitesse par la croissance démographique dans la région ; elle reste en outre limitée par rapport à celle observée dans des pays plus dynamiques en dehors de l'Afrique du Nord. Bien que, en moyenne, l'emploi semble progresser de façon à compenser l'augmentation de la population active (hausse moyenne de 2,6 % pour l'un et de 2,47 % pour l'autre), sa croissance s'est tassée ces dernières années, comme le montre le graphique 1. En Algérie et en Libye, la croissance de la productivité du travail était négative, tombant à presque -1,24 % dans le premier et à -9,05 % dans le second. Ces chiffres contrastent fortement avec ceux de l'Égypte (6,23 %), du Maroc (5,4 %) et de la Tunisie (5,4 %). En dehors de l'Afrique du Nord, la Turquie et l'Inde ont affiché des taux de croissance de la productivité de 7,9 % et 16,8 %, en moyenne, au cours de la même période.

Comment la croissance de la productivité pourrait-elle être améliorée ? Au moyen d'une analyse rigoureuse, le présent rapport montre que le pilier central de la croissance est la productivité intrasectorielle, c'est-à-dire la croissance de la productivité des entreprises au sein d'un même secteur. Il fait valoir que cet objectif peut être en grande partie atteint en réaffectant la main-d'œuvre et le capital d'entreprises peu productives vers des entreprises plus performantes. Certes, la croissance de la productivité intrasectorielle en Afrique du Nord est très élevée (d'environ 2,1 % en moyenne), mais elle est inférieure à celle observée dans d'autres sous-régions. Elle s'établit par exemple à quelque 15 % en Inde et à environ 11 % en Turquie.

La mauvaise répartition intrasectorielle permettrait donc d'expliquer la croissance de la productivité ou son atonie. Pour bien faire, il conviendrait d'utiliser des données microéconomiques recueillies au niveau des entreprises. Le présent rapport montre cependant qu'il est possible d'évaluer la mauvaise répartition de la main-d'œuvre et du capital entre les entreprises au moyen d'une mesure de dispersion de la productivité estimée des entreprises

tirée des enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale. La grille ci-dessous montre que la dispersion de la productivité est légèrement supérieure à 1 dans les pays d'Afrique du Nord pour lesquels des données sont disponibles dans ces enquêtes. Relativement élevé par rapport à celui d'autres pays, ce chiffre indique que des gains de productivité et de production plutôt importants peuvent être réalisés en réaffectant la main-d'œuvre et le capital.

La mauvaise affectation des ressources comporte deux éléments importants. En principe, les distorsions du marché du travail sont importantes ; en effet, 32,8 % des entreprises en Tunisie et 30,5 % au Maroc indiquent que la disponibilité d'une main-d'œuvre suffisamment instruite représente un obstacle majeur ou très important. Le taux d'activité des femmes, qui réduit l'offre effective de main-d'œuvre, est une question particulièrement pressante en Afrique du Nord. Alors que les femmes sont à l'avant-garde de la transformation structurelle et du développement économique dans d'autres pays, leur absence relative sur le marché du travail en Afrique du Nord entrave l'utilisation optimale du capital humain. Le suremploi dans le secteur public constitue une autre distorsion importante du marché du travail. En Égypte, par exemple, le secteur public représente, selon des estimations, près de 30 % de l'emploi total, soit presque deux fois plus que le secteur privé formel. En outre, les primes salariales du secteur public faussent le marché du travail, tandis que les rigidités des règles d'embauche et de licenciement ont, elles, pour effet de compromettre la création d'emplois et d'alimenter l'emploi informel.

Pourtant, les contraintes imposées par le marché du travail ou la réglementation y afférente sont moins souvent citées par les entreprises que les obstacles rencontrés dans l'accès au crédit ou au financement. Environ 31 % des entreprises marocaines et 26 % des entreprises tunisiennes indiquent que le financement constitue un obstacle majeur ou très important. Il semblerait toutefois qu'il s'agisse d'un problème fréquent dans l'ensemble de la sous-région. Ce constat concorde aussi avec les scores très faibles attribués aux pays de la sous-région en matière de facilité d'accès au crédit dans l'indice *Doing Business* de la Banque mondiale. Par ailleurs, les marchés boursiers ou d'actions étant peu dévelop-

Tableau 14: Grille de synthèse : statistiques des pays d'Afrique du Nord

	Algérie	Égypte	Mauritanie	Maroc	Libye	Tunisie	Soudan
Développement économique général							
Croissance du PIB/habitant	1,75 %	2,49 %	1,25 %	3,08 %	-2,37 %	2,87 %	3,98 %
Croissance de l'emploi	2,8 %	2,45 %	3,03 %	2,26 %	2,5 %	1,84 %	2,65 %
Croissance de la population active	2,34 %	2,55 %	3,03 %	1,89 %	2,44 %	1,81 %	2,67 %
Évolution de l'indice de développement humain (1)	5,9 %	5,5 %	4,7 %	7,2 %	-3,6 %	3,6 %	6 %
Ratio recettes fiscales/PIB (2)	37,04 %	14,4 %	13,9 %	23,04 %	2,5 %	20,2 %	6,7 %
Évolution du ratio recettes fiscales/PIB (2)	-0,67 %	-1,1 %	5,2 %	1 %	-1,5 %	3,6 %	-2,4 %
Parts des secteurs dans l'économie (3)							
Agriculture	11,5 %	27,9 %	53,6 %	36,3 %	9,67 %	13,5 %	-
Services	55,1 %	47,9 %	36,2 %	43,8 %	65,8 %	57,3 %	-
Secteur manufacturier et industriel	33,3 %	24,1 %	10,08 %	19,8 %	24,4 %	29,04 %	-
Institutions							
Polity 2(4)	2	-4	-2	-4	-7	7	-4
Contraintes imposées au pouvoir exécutif (4)	5	3	2	4	1	6	2
Modifications des contraintes imposées à l'exécutif (4)	0	0	0	1	0	4	0
Classement <i>Doing Business</i> : rang (2018)	166e	128e	150e	69e	185e	88e	170e
Mesures générales des distorsions							
Croissance de la productivité (5)	-1,24 %	6,23 %	-	5,4 %	-9,05 %	5,4 %	-
Croissance intrasectorielle (5)	1,08 %	11,08 %	-	5,39 %	-2,14 %	5,6 %	-
Croissance intersectorielle (5)	-2,32 %	-4,84 %	-	0,01 %	3,39 %	-0,24 %	-
Mesure de dispersion (6)	-	1,01	-	1,09	-	1,09	1,55
Gains de PIB simulés – contraintes de financement (7)	-	13,7 %	-	8,9 %	-	8,9 %	-
Mesures des distorsions sur le marché du travail							
Obstacle : niveau d'instruction insuffisant de la main-d'œuvre	-	12,7 %	-	30,5 %	-	32,8 %	17,6 %
Masse salariale de l'administration centrale/PIB (8)	7 %	7 %	-	13 %	-	10 %	-
Taux d'activité des femmes (9)	15,2 %	22,2 %	30,89 %	25,2 %	25,7 %	24,6 %	23,6 %
Mesures des distorsions sur les marchés de capitaux							
Obstacle : accès au financement	-	26,5 %	-	31,7 %	-	26,7 %	29 %
IED/habitant (10)	55,9	84,9	129,4	81,6	310,4	168,04	49,3
Obtention de prêts : rang (11)	177e	90e	159e	105e	186e	105e	173e
Enregistrement de la propriété : rang (11)	163e	119e	98e	86e	-	93e	89e
Crédit intérieur/PIB (12)	24,3 %	28,5 %	23,1 %	63,3 %	17,2 %	85,5 %	8,8 %
Mesures des distorsions de la productivité totale des facteurs							
Obtscale : incertitude (instabilité politique)	-	77,6 %	-	30,5 %	-	46,7 %	67,4 %
Hausse de l'indicateur d'incertitude depuis 2010(13)	9,3 %	255 %	-	70,2 %	-	858 %	-
Hausse simulée de l'IED – contraintes imposées à l'exécutif (14)	-	89 %	-	99 %	-	91 %	-
Obstacle : corruption	-	53,5 %	-	54,6 %	-	29,6 %	60,6 %
Obstacle : administration fiscale	-	15,8 %	-	22,2 %	-	12,6 %	65,3 %
Obstacle : délivrance d'autorisations et permis aux entreprises	-	12,5 %	-	15,2 %	-	2,7 %	34,9 %
Perte de PIB due à la criminalité (15)	-	1,4 %	-	0,5 %	-	-	3,3 %

Notes : Sauf indication contraire, les valeurs affichées correspondent aux moyennes des pays entre 1994 et 2013, et la croissance au taux de croissance annuelle. Les gains de PIB simulés correspondent aux résultats des simulations effectuées à l'aide du modèle présenté à la section 2 (confirmer), qui utilise les données des enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale. Les statistiques relatives à un obstacle correspondent à la part des entreprises ayant indiqué que cet obstacle représentait un frein majeur/très important à leurs activités.

1 Indice de développement humain du Programme des Nations Unies pour le développement ; évolution entre 2005 et 2015.

2 Données sur le ratio recettes fiscales/PIB issues de la base de données World Revenue Longitudinal Dataset du FMI ; évolution entre 2005 et 2014.

3 Dernières données disponibles de l'ONU-OIT (2013).

4 Données tirées du projet Polity IV (2016) ; les contraintes imposées au pouvoir exécutif correspondent à l'indice *xconst* et les modifications apportées aux changements annuels de niveaux (et non les changements en points de pourcentage) entre 2008 et 2017.

5 Données de l'ONU-OIT sur la productivité ; décomposition inter- et intrasectorielle effectuée suivant la méthode décrite dans l'appendice.

6 Dispersion de la variable *Ai* obtenue par estimation des régressions décrites à la section 3 et calculée dans le tableau 2 en s'appuyant sur les données des enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale à partir de 2004.

7 Simulation des gains de PIB résultant d'une levée des contraintes financières (voir la section 5.3).

8 Données tirées des Statistiques de finances publiques du FMI à partir de 2015 et couvrant la période 2000-2013.

9 Données de l'Organisation internationale du travail (2015).

10 Milliers de dollars courants/population ; les chiffres de l'IED et de la population proviennent respectivement de la CNUCED et de la Banque mondiale.

11 Données tirées du rapport *Doing Business*, 2017.

12 Crédit intérieur au secteur privé, sur la base des dernières données disponibles fournies par DataMarket (2015).

13 Évolution relative de l'indicateur d'incertitude depuis 2010 (voir le graphique 13).

14 Simulation d'une hausse de l'IED parallèlement à l'imposition de contraintes (plus) fortes sur le pouvoir exécutif (voir la première ligne du tableau 12).

15 Pertes de PIB dues à la criminalité et à la prédation (voir la section 6.6).

pés, les marchés de capitaux continuent de jouer un rôle limité dans l'affectation des capitaux entre les différents secteurs de l'économie. Les contraintes de financement signalées sont étroitement liées à la faible productivité des entreprises. D'après de simples simulations réalisées aux fins du présent rapport, l'allègement des contraintes de capital pourrait accroître la production de 9 à 22 points de pourcentage, grâce à une augmentation spectaculaire de la productivité du travail et à l'afflux de capitaux.

Pour les entreprises, la création d'un environnement stable et fondé sur des règles est indispensable à une affectation optimale des capitaux. La capacité des marchés d'assurer l'accès aux capitaux dépend essentiellement de la capacité de l'État d'assurer la protection des droits de propriété, de garantir un système judiciaire efficace et de se doter de lois satisfaisantes sur les faillites. Les conclusions du rapport donnent à penser qu'un tel environnement devrait aussi attirer des entreprises étrangères et, ce faisant, stimuler la concurrence et améliorer encore l'affectation des ressources, ce qui conduirait à une croissance accrue de la productivité.

Plutôt que de soutenir la croissance du secteur privé, le secteur public fait grandement obstacle à son développement, dans la mesure où il donne lieu à une bureaucratie excessive. En effet, ce rapport met en lumière, dans le cadre des enquêtes auprès des entreprises, les deux aspects de ce problème, à

savoir l'incompétence administrative et la corruption, qui sont positivement corrélées et influent de manière importante sur l'économie chinoise, par exemple, qui se développe rapidement. Les entreprises indiquent que la corruption et l'incompétence de l'administration sont des obstacles importants en Afrique du Nord, en particulier au Soudan, mais aussi en Égypte et au Maroc. Il est toutefois ressorti de l'examen du classement *Doing Business* effectué dans le cadre du présent rapport que le Maroc avait considérablement amélioré son score et que la Tunisie avait rattrapé son retard. L'Égypte, la Libye, la Mauritanie et le Soudan sont extrêmement mal classés. Ce schéma correspond largement à une mesure directe de la capacité budgétaire, soit la part des recettes fiscales dans le PIB, qui est relativement élevée au Maroc et en Tunisie, mais plus faible dans les autres pays de la région (à l'exception de l'Algérie, qui est riche en ressources naturelles). Deux facteurs influent sur la compétence de l'administration : premièrement, la sélection et l'avancement des fonctionnaires et, deuxièmement, les fonds disponibles pour leur rémunération. Dans ce domaine, on observe des écarts considérables entre les différents pays d'Afrique du Nord. Selon le FMI, les salaires du secteur public représentent pas moins de 13 % du PIB au Maroc.

Les pays d'Afrique du Nord se heurtent en outre aux distorsions des marchés dues à la violence et aux troubles politiques prolongés. D'après les enquêtes auprès des entreprises menées en 2013, il

s'agit là d'un problème extrêmement important et les pays de l'échantillon concernés à l'époque, dont la Tunisie et l'Égypte, ont payé un lourd tribut à cette incertitude politique. On fait toutefois valoir dans le présent rapport que le problème de l'incertitude politique ne se cantonne pas aux troubles et à la violence visibles. L'absence de contraintes sur l'action gouvernementale, conséquence de l'absence d'un pouvoir législatif fort et d'un pouvoir judiciaire indépendant, a considérablement accentué l'incertitude politique et, partant, la volatilité attendue. À cet égard, la Tunisie a notablement amélioré sa situation, tout comme l'Algérie et le Maroc, quoique dans une moindre mesure. En Égypte, malgré des changements politiques importants, les contraintes ne se sont pas durcies, tandis qu'en Libye, en Mauritanie et au Soudan, elles sont quasi inexistantes. Le présent rapport constate que l'absence de contraintes sur l'action gouvernementale a des coûts économiques très réels et très importants pour ce qui est de la capacité de ces pays à attirer des capitaux étrangers, car les investisseurs semblent être conscients des risques sous-jacents.

Ce sont les entreprises publiques et celles liées au monde politique qui sont peut-être à l'origine de la distorsion la plus importante dans les pays d'Afrique du Nord. Il est difficile d'obtenir des données de qualité à ce sujet, mais de récents travaux de recherche universitaires exposés dans plusieurs études de cas donnent à penser que les avantages économiques tirés de ces relations sont considérables dans cette région. De tels avantages laissent présumer que les entreprises n'ayant pas de relations politiques ne peuvent pas soutenir la concurrence ou, dans de nombreux cas, même entrer sur le marché, ce qui met en danger l'innovation, le dynamisme et, à terme, la capacité d'exportation de ces pays. En Égypte, une part importante de l'économie est directement contrôlée par l'État, ce qui complique l'apport de jeunes talents et de capitaux vers de nouvelles entreprises plus performantes. De la même manière, en Algérie, le secteur public domine l'économie, l'État détenant un grand nombre de grandes entreprises et de banques publiques. En Tunisie, l'État a le contrôle effectif du marché du crédit, par la détention directe des trois principales banques du pays et par la détention de participations minoritaires dans neuf autres banques de plus petite taille. Ce type de situation crée des distorsions, car le secteur bancaire soutient

les entreprises publiques déficitaires ou accorde des crédits à des conditions non commerciales ou en fonction des relations politiques, aggravant ainsi l'affectation déjà inefficace des capitaux.

6.2 Conclusions à tirer du point de vue de l'action publique

S'agissant de la mauvaise affectation des ressources, la conclusion générale la plus importante à tirer est le coût caché et important des ressources versées aux entreprises ayant des relations politiques. Le coût d'une mauvaise affectation des ressources n'est pas celui des ressources elles-mêmes, mais son coût d'opportunité, c'est-à-dire ce qu'une entreprise plus performante aurait pu réaliser avec ces ressources. Par exemple, si un crédit d'un million de dollars est accordé à une entreprise pour des raisons politiques, le coût de cette affectation représente ce que l'entreprise la plus performante du pays aurait pu générer avec ce million de dollars. Cette idée toute simple devrait motiver et orienter l'élaboration des politiques publiques en Afrique du Nord. À la section suivante, nous présentons trois questions prioritaires pouvant faire l'objet de réformes en vue de rendre l'affectation des ressources plus efficace à long terme.

Réformer le marché du travail : souplesse et sécurité

La flexibilité du marché du travail est souvent présentée comme un impératif pour en améliorer les conditions. Afin d'ajuster la main-d'œuvre, il est important d'assouplir les contraintes auxquelles sont soumises les entreprises, tout en renforçant la protection des travailleurs. La plupart des pays d'Afrique du Nord disposent d'un système d'assurance chômage qui n'est pas suffisamment protecteur. La rotation très importante de la main d'œuvre étant un aspect fondamental de la transformation structurelle, il est essentiel de protéger les travailleurs pour pallier leur vulnérabilité et renforcer leur pouvoir de négociation. La déréglementation du marché du travail devrait être associée à la mise en place de systèmes de protection sociale bien conçus.

Renforcer les contraintes imposées au pouvoir exécutif

Il est indispensable de renforcer les contraintes imposées au pouvoir exécutif pour instaurer une certaine forme de séparation des pouvoirs. Celle-ci est assurée lorsqu'aucune autorité unique (généralement l'exécutif) n'a le contrôle exclusif du processus d'élaboration des politiques. Elle suppose la répartition des pouvoirs entre plusieurs autorités, ainsi que des processus consultatifs transparents et des rôles et pouvoirs définis. Si une même entité a une emprise trop forte sur les processus d'élaboration des politiques, cela peut entraîner de grandes incertitudes politiques, surtout là où il existe un manque de transparence et de communication. Cette situation est plus évidente dans certains pays d'Afrique du Nord que dans d'autres. En Tunisie, par exemple, la situation a radicalement évolué à la suite d'un changement de système politique. Le pays est parvenu à durcir les contraintes imposées à l'exécutif à un niveau susceptible d'attirer d'importantes entrées de capitaux étrangers. Il est cependant possible de renforcer ces contraintes sans procéder à une refonte complète du système politique. Les banques centrales de la plupart des pays d'Afrique du Nord jouissent par exemple d'un certain degré d'indépendance, ce qui limite l'ingérence de l'exécutif dans la politique monétaire. L'Algérie et le Maroc ont, eux, réussi à renforcer les contraintes imposées au pouvoir exécutif sans modifier le mode de désignation des élites.

Renforcer les capacités judiciaires

Le renforcement de l'indépendance de l'appareil judiciaire est une étape fondamentale du durcissement des contraintes imposées au pouvoir exécutif. En contribuant à la réduction du niveau de risque supposé propre à chaque pays, l'amélioration du système judiciaire peut favoriser le développement du secteur privé et l'investissement étranger. La transition vers un système qui respecte pleinement l'état de droit et qui est considéré en tant que tel peut être longue : le capital-réputation doit être constitué progressivement au fil du temps. Les données recueillies dans le cadre du World Justice Project entre 2017 et 2018 mettent en évidence plusieurs faiblesses et peuvent servir de cadre aux réformes institutionnelles. Au Maroc, par exemple, les pouvoirs publics exercent une influence considérable sur les procédures pénales.

En Tunisie, la corruption des tribunaux civils constitue une certaine faiblesse. Quant à l'Égypte, elle doit entreprendre de toute urgence une réforme du système judiciaire en vue de renforcer ses capacités. La création d'unités spéciales dotées d'une grande indépendance peut en outre s'avérer bénéfique. La mise en place et l'autonomisation d'un organisme chargé de lutter contre la corruption, qui est à même de lancer des enquêtes indépendantes, par exemple, peut constituer un engagement manifeste en faveur de l'atténuation du pouvoir discrétionnaire excessif de l'exécutif et, par conséquent, avoir des retombées positives comparables aux effets produits par des changements d'envergure dans le système.

Instaurer un équilibre subtil dans les systèmes locaux et nationaux

Une autre option est d'intégrer un mécanisme de freins et de contrepoids à tous les échelons des instances locales et nationales. Avis, Finan et Ferraz (2018) examinent par exemple dans quelle mesure les audits gouvernementaux sur l'utilisation des fonds publics peuvent réduire la corruption en renforçant la responsabilité politique et judiciaire. En s'intéressant au Brésil, où, dans le cadre d'un programme de lutte contre la corruption, les autorités gouvernementales ont soumis des municipalités à des audits aléatoires sur l'utilisation des fonds fédéraux, ils ont observé qu'une telle procédure de contrôle avait un effet considérable sur la corruption. Le Gouvernement chinois a, quant à lui, lancé plusieurs initiatives au niveau local portant notamment sur la liberté de la presse, en vue d'obliger les administrations locales à rendre compte de leur action. En Afrique du Nord, des épisodes d'instabilité peuvent inciter fortement les gouvernements de la sous-région à exercer des poursuites contre la société civile et à recourir à la répression pour garantir la stabilité nationale. Cela dit, des études indiquent clairement que pour assurer la stabilité à long terme, il est plus efficace de permettre l'expression de revendications politiques au sein des institutions de l'État. Le niveau local peut servir de banc d'essai idéal. Fetzner et Kyburz (2018) montrent qu'au Nigéria, lorsque les membres des administrations locales sont nommés sur la base de considérations ethniques, il existe une corrélation positive entre les chocs sur les recettes publiques (par exemple, fluctuations des prix du pétrole) et

l'instabilité et la violence politique ; ils observent en revanche une décorrélation de ces variables en cas d'élections locales. En Chine, Martinez-Bravo *et al.* (2014) observent que l'organisation d'élections locales dans les villages a permis d'augmenter les dépenses publiques financées par les villageois, ce qui a du même coup légèrement réduit les inégalités de revenus et probablement la corruption.

Renforcer l'efficacité des capacités de l'État

Le renforcement des capacités de l'État est essentiel pour appuyer le rôle du marché dans l'affectation efficace des ressources. À cette fin, la lutte contre la corruption et l'amélioration des compétences des pouvoirs publics sont fondamentales.

Améliorer la motivation et le recrutement des fonctionnaires

Compte tenu du financement suffisant des administrations en Afrique du Nord, le rapport conclut que la motivation et le recrutement des fonctionnaires doivent être améliorés. D'après les données présentées dans la grille de synthèse, le cas du Maroc est particulièrement intéressant à cet égard. La masse salariale du secteur public est extrêmement élevée par rapport au PIB national et le pays est relativement bien placé dans le classement *Doing Business* (il occupe la 69^e place, et l'Algérie la 166^e). En revanche, les entreprises indiquent que la corruption et l'administration fiscale constituent des obstacles importants. Il s'agit donc d'un domaine où des améliorations radicales peuvent être apportées. C'est également très clairement le cas de l'Égypte, qui occupe la 128^e place du classement *Doing Business*, mais aussi de la Mauritanie, du Soudan et de la Libye, pays aussi extrêmement mal classés, où les entreprises indiquent que la corruption représente un lourd fardeau.

Dans les pays où les fonctionnaires sont bien payés mais dont la performance n'est pas au rendez-vous, le recrutement et l'avancement jouent un rôle crucial. À long terme, user du recrutement et de l'avancement pour faire du favoritisme et du copinage, qu'ils aient ou non les compétences requises, est une erreur. Cette pratique crée un appareil administratif inefficace et surdimensionné, qui nuit au secteur public en compromettant le recouvrement

de l'impôt, l'application de la réglementation du crédit, la délivrance d'autorisations aux entreprises, ou encore l'attribution et la défense des droits de propriété. Dans la plupart des pays étudiés dans le présent rapport, la nomination des hauts fonctionnaires manque de transparence. La réforme de la fonction publique présente donc une voie importante pour aider le secteur public à s'acquitter de son rôle, en complétant et en appuyant le développement du secteur privé. Parmi les aspects fondamentaux d'une telle réforme, on peut citer le renforcement d'un processus de recrutement fondé sur le mérite et exempt de toute influence politique, l'adoption de normes de recrutement globalement plus strictes, la transparence du processus de recrutement et la mise en valeur des perspectives professionnelles, notamment par un renforcement du lien entre la performance et l'avancement.

Régler les conflits d'intérêts

Pour lutter contre les distorsions dans l'administration, il faut aussi lutter contre les conflits d'intérêts, qui peuvent être source de corruption. Un conflit d'intérêts désigne une situation permettant à un fonctionnaire d'influer sur la prise de décision pour servir ses intérêts personnels par l'intermédiaire d'autres personnes et fonctionnaires influents dans la fonction publique. La corruption dans l'attribution des marchés publics en est un exemple courant : l'attribution de contrats publics à des entreprises du secteur privé peut favoriser des sociétés détenues ou contrôlées par des proches ou des membres de la famille d'agents publics. Pour résoudre ce problème, il convient d'adopter une législation spéciale qui empêche et érige en infraction ce type de comportement, considéré comme une forme de corruption. Il est également important d'adopter des codes de conduite que les fonctionnaires sont tenus de respecter. Selon Transparency International, dans la plupart des pays étudiés dans le présent rapport, il n'existe aucune règle particulière permettant de prévenir les conflits d'intérêts qui s'applique aux hauts fonctionnaires de la fonction publique. L'article 36 de la Constitution marocaine de 2011 stipule que « les infractions relatives aux conflits d'intérêts (...) sont sanctionnées par la loi », mais le pays n'a que très récemment (en 2015) adopté une loi définissant ces violations. Quant à la Tunisie, bien qu'elle progresse sur certains fronts de la lutte anticorruption, elle a enregistré un revers avec l'adoption d'une

loi sur la réconciliation, qui a été l'objet de controverses. Malgré la forte opposition du public, la loi accorde l'amnistie aux fonctionnaires corrompus qui ont servi sous l'ancien régime politique, avant 2011. Cela dit, la grille de synthèse montre que l'Égypte, la Mauritanie, le Soudan et la Libye sont confrontés à des difficultés bien plus grandes dans ce domaine.

Renforcer la transparence et la société civile

Une transparence accrue des processus décisionnels au sein d'une administration peut renforcer la société civile. L'adoption de lois sur la liberté de l'information peut permettre à la société civile et aux médias de consulter les données publiques et de contester des décisions plus facilement. Les facteurs clés de l'efficacité de la répartition des ressources sont le processus budgétaire, les appels d'offres et les achats, et les marchés publics conclus avec le secteur privé et les sociétés d'investissement. Une plus grande obligation de rendre des comptes et la menace de dénonciation de pratiques corrompues peuvent réduire l'ampleur de l'abus de pouvoir discrétionnaire exercé par les fonctionnaires et les agents locaux. L'adoption de systèmes d'administration électronique (cybergouvernement) peut, en facilitant les échanges entre les citoyens ou les entreprises et l'État, réduire le fardeau bureaucratique et limiter davantage le pouvoir discrétionnaire des fonctionnaires. Le cybergouvernement peut en outre améliorer les capacités de collecte de données, mais aussi renforcer les capacités statistiques et, partant, aider une administration à prendre des décisions éclairées et fondées sur des données probantes. Des études montrent également qu'un tel système peut permettre à l'État d'économiser des ressources substantielles. Banerjee *et al.* (2016) ont notamment étudié l'adoption d'un registre électronique et le déblocage de fonds publics en Inde, qui ont permis de réduire les lourdeurs administratives au niveau local ainsi que les dépenses consacrées aux besoins en ressources (baisse spectaculaire de 17 %).

Les nouvelles technologies de l'information, telles que les mégadonnées, l'intelligence artificielle et les chaînes de blocs, offrent de nouveaux outils permettant aux entreprises de bénéficier de services publics et de politiques publiques efficaces.

On trouvera ci-après des recommandations pratiques dans le cadre desquelles il peut être fait appel aux nouvelles technologies de l'information :

- Pour le processus d'élaboration des politiques publiques :
 - Rendre ce processus plus participatif afin d'empêcher que des intérêts particuliers n'influencent les politiques publiques :
 - » Publier systématiquement les textes de loi avant leur examen par le parlement ;
 - » Consulter systématiquement des représentants de la société civile (spécialistes, chercheurs, associations professionnelles, etc.).
 - Rendre publiques toutes les informations utilisées pour élaborer les politiques, et publier les informations relatives, entre autres, aux objectifs, aux coûts, à la population visée et aux résultats attendus des politiques.
 - Publier toutes les informations concernant les aides et privilèges accordés aux entreprises, en particulier aux grandes entreprises.
- Pour la mise en œuvre des politiques publiques :
 - Utiliser les technologies de l'information pour permettre aux entreprises de bénéficier de services publics et politiques publiques efficaces.
 - Mettre en ligne les informations relatives aux politiques en vigueur qui visent à aider les entreprises :
 - » Fournir un outil interactif qui permet aux entreprises d'obtenir des renseignements sur les politiques qui les concernent en fonction de leurs caractéristiques ;

- » Promouvoir les données d'accès libre pour que chaque entreprise puisse obtenir des informations qui lui permettent de se comparer à ses homologues.
- Permettre aux entreprises d'interpeller les fonctionnaires ou de contester toute décision :
 - » Par exemple, mettre en place une plateforme en ligne où les entreprises peuvent contester des décisions et où les fonctionnaires doivent expliquer leurs décisions ;
 - » Créer un organe spécial agissant en tant que médiateur.

Mettre en place des institutions solides et adopter une politique industrielle active

Même si l'application d'une politique industrielle s'est parfois avérée efficace dans le passé, il n'est pas judicieux d'utiliser les capacités renforcées de l'État pour fournir des prestations ciblées à quelques secteurs ou à certaines entreprises. En effet, les politiques industrielles sont souvent difficiles à modifier une fois mises en place (Buera, Moll et Shin, 2013). Cette inertie peut se traduire par des politiques bien intentionnées ayant des effets négatifs importants à long terme sur la production et la productivité globales. Les frictions financières, par exemple, justifient l'octroi de crédits subventionnés aux entreprises productives pour alléger les difficultés d'accès au crédit auxquelles elles doivent faire face. À court terme, ces subventions ciblées ont l'effet escompté et augmentent la production et la productivité globales. À long terme cependant, elles soutiennent des entreprises devenues moins productives, tout en empêchant l'entrée de nouvelles entreprises plus performantes sur le marché, et la production et la productivité globales s'en trouvent diminuées. Les politiques industrielles entraînent ainsi des distorsions idiosyncrasiques qui nuisent de façon disproportionnée aux établissements productifs, et créent des miracles de croissance momentanés qui se soldent par des échecs. Plutôt que de se contenter d'appliquer une politique industrielle active, les pouvoirs publics devraient donc axer leurs efforts sur la mise en place d'institutions solides, une administration efficace, une forte protection des droits de propriété,

un régime réglementaire favorable et une disponibilité suffisante des infrastructures publiques pour soutenir les initiatives du secteur privé.

Atténuer les difficultés d'accès au crédit

Le présent rapport met en évidence le rôle de l'accès au crédit dans le développement du secteur privé, ainsi que les gains importants qui peuvent être réalisés si les capitaux convergent vers les entreprises les plus performantes.

Garantir les droits de propriété : une priorité

Les études économiques s'accordent à dire que la garantie des droits de propriété est une condition préalable à l'élimination des contraintes financières auxquelles sont soumises les entreprises. Les droits de propriété influent directement sur les marchés du crédit et améliorent la volonté d'autofinancement des entreprises. Dans ce domaine, le Maroc, la Mauritanie, le Soudan et la Tunisie affichent un score du même ordre (autour de la médiane mondiale) dans le classement *Doing Business*. L'Algérie, l'Égypte et la Libye s'en sortent par contre beaucoup moins bien et doivent renforcer au plus vite leur registre des droits de propriété. Le respect des droits des créanciers et la simplification des procédures de faillite peuvent contribuer au développement des marchés financiers et de l'entrepreneuriat.

Élargir l'accès aux capitaux

Selon le rapport *Doing Business*, les établissements de crédit en Afrique du Nord sont fortement sous-développés. Leur développement améliorerait l'accès des entreprises au financement, qui est considéré par celles-ci comme une contrainte majeure dans l'ensemble de la région. L'accès des entreprises aux capitaux à l'échelle nationale peut être élargi davantage en approfondissant les marchés financiers. Les marchés boursiers n'étant actuellement que peu développés, le capital-actions n'est pas une source de financement largement disponible. En Algérie, les autres sources de financement, tels que le capital-risque, sont beaucoup moins accessibles que dans d'autres pays du même groupe. Les réformes visant à développer davantage les marchés financiers sont importantes pour améliorer l'accès au financement des entreprises du secteur privé au moyen de différents instruments financiers (endettement par opposition aux capitaux propres). Sur le plan institutionnel, le renforcement des règles de concurrence, des lois

sur la faillite et des régimes d'insolvabilité peut limiter les pratiques anticoncurrentielles et, ce faisant, améliorer encore l'accès du secteur privé au financement.

Limiter l'influence du secteur public sur les marchés du crédit

En ce qui concerne les prêts bancaires, en Tunisie tout comme en Algérie, la majeure partie du secteur bancaire est sous le contrôle de l'État, ce qui entraîne d'importantes distorsions, car les banques contrôlées par l'État n'agissent pas strictement sur la base de principes commerciaux lorsqu'elles octroient des crédits. Ainsi, des entreprises d'État inefficaces obtiennent des financements et les crédits sont accordés sur la base des relations politiques. Il en va de même en Égypte, où les emprunts du secteur public évincent les prêts au secteur privé, et la faible pénétration des banques limite la mobilisation des dépôts. La mise en place d'une infrastructure facilitant les opérations en espèces et les paiements électroniques pourrait promouvoir l'inclusion financière et contribuer au développement des marchés de capitaux. La privatisation des entreprises d'État et les partenariats public-privé sont d'autres moyens potentiels d'attirer des capitaux (étrangers), d'élargir les marchés financiers et d'encourager la concurrence. L'importance de la privatisation doit toutefois être compatible avec les intérêts stratégiques généraux et consister avant tout à réduire le pouvoir de marché de ces entreprises et à favoriser les pratiques concurrentielles pour réduire l'influence de l'État sur les secteurs de l'économie qui devraient être dominés par des entreprises du secteur privé, comme le tourisme et d'autres secteurs des services.

Réduire les obstacles à l'investissement étranger direct

L'accès aux capitaux peut être amélioré en favorisant et en encourageant activement l'investissement étranger direct (IED). Actuellement, les régimes de certains pays de la région dissuadent l'IED : en Algérie, la règle 51/49 dispose que 51 % des nouveaux investissements dans le pays doivent être détenus par des Algériens. De telles mesures nuisent à l'investissement étranger et à l'entrepreneuriat et empêchent de réaliser des gains impor-

tants découlant des transferts de technologie que l'IED est réputé apporter. Afin d'attirer les IED, il convient de privilégier la mise en place d'un environnement réglementaire et commercial plus large et favorable aux investisseurs étrangers, plutôt que d'opter pour des incitations financières directes, qui se sont révélées inefficaces et s'accompagnent d'un lourd fardeau budgétaire. Il est important de veiller au respect effectif des droits de propriété et de la primauté du droit et à la régularité et à la transparence des procédures judiciaires pour que les investisseurs soient assurés de la protection de leurs actifs. Les flux de capitaux peuvent en outre être favorisés par la simplification du processus bureaucratique. L'Inde offre un bon exemple : dans le cadre de l'initiative « *Make in India* », elle a adopté un système à deux vitesses qui permet d'obtenir une approbation automatique des investissements dans un certain nombre de secteurs. En Tunisie par contre, les investisseurs sont soumis à des restrictions dans des secteurs qui représentent plus de 50 % de l'économie, selon le FMI. L'obligation pour les entreprises d'obtenir une autorisation, les avantages fiscaux et les restrictions à l'investissement offrent aux entreprises qui ont des relations politiques privilégiées une protection efficace contre la concurrence et découragent l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché, ce qui nuit à la croissance de la productivité et fausse la répartition efficace des capitaux entre les entreprises.

6.3 Conclusion

Le présent rapport affirme que la lenteur de la croissance de la productivité et la transformation structurelle en Afrique du Nord sont à l'origine des distorsions qui engendrent une mauvaise répartition des facteurs de production au sein de l'économie. Il souligne qu'une plus grande efficacité institutionnelle peut réduire les imperfections du marché ainsi que les distorsions causées par les politiques publiques. Il donne par ailleurs des exemples de domaines pouvant faire l'objet de réformes en vue de réduire ces distorsions et de rendre l'affectation des ressources plus efficace.

Afin de mieux comprendre le rôle de l'État dans la transformation structurelle en Afrique du Nord, le présent rapport s'est essentiellement appuyé sur des publications internationales telles que le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale et ses

enquêtes menées auprès des entreprises. La fourniture de données microéconomiques supplémentaires sur chaque pays, comme celles des enquêtes auprès des entreprises de la Banque mondiale sur les entreprises, permettrait notamment de mieux comprendre les obstacles auxquels les entreprises se heurtent et étudier les moyens d'améliorer la

répartition des facteurs de production en Afrique du Nord. Il s'ensuit que des données microéconomiques recueillies au niveau des entreprises aideraient les pouvoirs publics à comprendre les obstacles qui existent et à renforcer la capacité de l'État à soutenir le secteur privé.

Appendice

Croissance intra- et intersectorielle

On trouvera dans la présente section la méthode utilisée pour décomposer la croissance de la productivité du travail en composantes intra- et intersectorielle. L'idée est de créer une statistique en valeur relative avec laquelle on puisse établir des comparaisons et des moyennes entre différents pays, comme cela a été fait à la section 1 (Introduction) du présent rapport. Il est important de noter que la notion de décomposition de la croissance de la productivité en composantes intersectorielle (variations de la productivité attribuables aux flux de main-d'œuvre entre différents secteurs) et intrasectorielle (variations de la productivité attribuables à une croissance de la productivité au sein d'un même secteur) n'est pas nouvelle. En effet, McMillan, Rodrik et Verduzco-Gallo (2014) ont effectué une analyse approfondie de l'importance des flux de main-d'œuvre vers des secteurs relativement plus productifs pour la croissance économique des pays d'Amérique latine et d'Asie. La méthode qu'ils ont suivie est brièvement décrite ci-dessous pour montrer en quoi elle diffère de celle utilisée dans la présente étude.

Cadre formel

Soit $\hat{Y}_t = Y_t/L_t$ la productivité du travail à l'échelle de l'économie durant la période t et l'ensemble des secteurs dans l'économie. Soit en outre $y_{it} = Y_{it}/L_{it}$ et $\theta_{it} = L_{it}/L_t$ la productivité du travail du secteur i et la part de la main-d'œuvre employée à la période t. McMillan, Rodrik et Verduzco-Gallo (2014) décomposent ensuite les variations de la productivité du travail dans l'économie entre t - k et t comme suit :

$$\Delta \hat{Y}_t = \sum_{i \in \mathcal{L}} \theta_{it-k} \Delta y_{it} + \sum_{i \in \mathcal{L}} y_{it} \Delta \theta_{it}$$

où Δ correspond aux variations entre t-k et t. Cette méthode est utilisée de manière intuitive pour décomposer la productivité du travail à l'échelle de l'économie en deux composantes : a) les gains de productivité sectorielle pondérés en fonction de la part de main-d'œuvre employée dans ce secteur à la période de référence t-k (la composante intrasectorielle) et b) la variation de la part de

main-d'œuvre sectorielle pondérée en fonction de la productivité sectorielle à la période t (la composante intersectorielle).

Cette décomposition pratique présente toutefois un inconvénient : elle se fait par niveau et complique les comparaisons et moyennes entre les pays en valeur relative, notamment pour les taux de croissance. Afin de décomposer les taux de croissance de la productivité, la productivité du travail à l'échelle de l'économie est réexprimée comme la moyenne pondérée de la productivité d'un secteur, soit

$$Y_t = \sum_{i \in \mathcal{L}} \theta_{it} y_{it}$$

Ainsi, les variations entre t et t-k peuvent s'écrire :

$$\Delta Y_t = \sum_{i \in \mathcal{L}} (\theta_{it} y_{it} - \theta_{it-k} y_{it-k})$$

et les taux de croissance

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \sum_{i \in \mathcal{L}} (\theta_{it} \frac{y_{it}}{Y_{t-k}} - \theta_{it-k} \frac{y_{it-k}}{Y_{t-k}}) \quad (2)$$

Dans l'équation (2), il est possible de voir en quoi la décomposition avait des liens avec l'équation (1). La croissance de la productivité peut provenir de deux sources : (b) flux de main-d'œuvre vers des secteurs relativement plus performants ($\theta_{it} - \theta_{it-k} \geq 0$ and $\frac{y_{it-k}}{Y_{t-k}} \geq 1$) et/ou (ci) croissance de la productivité sectorielle $\frac{y_{it}}{Y_{t-k}} > \frac{y_{it-k}}{Y_{t-k}}$. L'avantage de la méthode utilisée dans l'équation (2) est qu'elle permet de comparer les facteurs en décomposant les taux de croissance de la productivité, toutes choses étant égales par ailleurs. En maintenant constante la productivité de chaque secteur (soit $y_{it} = y_{it-k} \forall i, t$), l'équation (2) se résume donc à :

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \sum_{i \in \mathcal{L}} \Delta \theta_{it} \frac{y_{it}}{Y_{t-k}} \quad (3).$$

Par analogie, on obtient la composante intrasectorielle relative en maintenant constante la part de la main-d'œuvre du secteur, à savoir $\forall i, t$. Le cas échéant, l'équation (2) se simplifie pour devenir

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \sum_{i \in \mathcal{L}} \theta_{it-k} \frac{\Delta y_{it}}{Y_{t-k}} \quad (4).$$

Ici encore, la composante intrasectorielle ressemble à celle de l'équation (1), si ce n'est qu'elle est pondérée en fonction de la productivité du travail à l'échelle de l'économie durant la période de référence. On peut en faire une interprétation similaire : cette équation représente les taux de croissance de la productivité du travail liés aux variations de la productivité sectorielle, en maintenant les parts de la main-d'œuvre sectorielle constantes.

Décomposition de la croissance de la productivité pour les pays d'Afrique du Nord

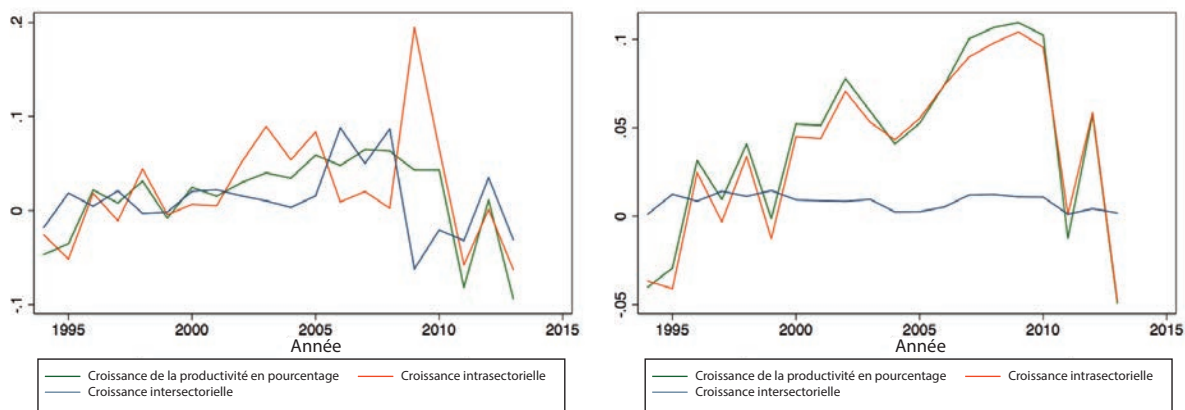
Dans le cadre du présent rapport, nous avons opté pour la décomposition des taux de croissance de la productivité en composantes intra- et intersectorielle en raison de l'interprétation des taux de croissance qu'elle permet de faire. Cette méthode permet d'effectuer des comparaisons et des agrégations entre les pays de manière bien plus claire. Afin d'illustrer les deux composantes, nous utilisons les données de l'Organisation internationale du travail pour estimer les taux de croissance de la productivité et les composantes inter- et intrasectorielle tirées des équations (3) et (4) pour les pays d'Afrique du Nord. Ces données contiennent, entre autres, des informations sur la productivité de l'éco-

nomie et de ses différents secteurs ainsi que sur les parts de la main-d'œuvre sectorielle. Les secteurs couverts sont des agrégats de codes de la CITI dans les catégories suivantes : agriculture, industries extractives, industrie manufacturière, construction, commerce de gros, transport et communication.

Les variations annuelles génèrent une grande volatilité dans les séries temporelles, car les mesures de la productivité s'accompagnent d'un niveau de bruit très élevé (en particulier dans le secteur minier). Pour l'estimation empirique, le décalage temporel a été fixé à $k=3$ ²⁰.

La productivité relative du secteur minier est un autre élément important dans cette estimation, car ce secteur est en moyenne 100 fois plus productif que les autres secteurs, en raison manifestement de sa forte intensité capitalistique. Par conséquent, une légère variation de la productivité et de la part de la main-d'œuvre dans le secteur minier se traduit par une variation importante de la productivité à l'échelle de l'économie et masque les variations dues à la croissance intra- et intersectorielle dans les autres secteurs. C'est pourquoi nous estimons et décomposons la croissance de la productivité une fois en incluant le secteur minier et une autre en l'excluant. Pour le second calcul, nous soustrayons

Graphique 1: Croissance moyenne de la productivité du travail décomposée en composantes intra- et intersectorielle, avec (à gauche) et sans (à droite) le secteur minier, dans les pays d'Afrique du Nord entre 1991 et 2013



Notes : La productivité du travail et la croissance intra- et intersectorielle sont calculées suivant les méthodes exposées respectivement dans les équations (2), (4) et (3). Le diagramme de gauche montre les résultats des calculs incluant le secteur minier, et le diagramme de droite les résultats des calculs excluant ce secteur.

Source : données de l'Organisation internationale du travail.

²⁰ Les mêmes calculs ont été effectués avec des décalages plus longs, ce qui a permis d'obtenir des valeurs légèrement plus lissées pour ce qui est de la croissance et des composantes inter- et intrasectorielle. Cela n'a toutefois pas eu d'incidence sur la corrélation générale entre les composantes étudiées et la croissance de la productivité du travail dans les pays d'Afrique du Nord.

la productivité du secteur minier de la productivité de l'ensemble de l'économie Y^t.

Le graphique 1 illustre ces calculs. Il montre la croissance moyenne de la productivité du travail et ses éléments décomposés pour les pays d'Afrique du Nord, entre 1994²¹ et 2013. Sur le diagramme de gauche figurent les résultats des calculs qui incluent le secteur minier dans l'économie. On constate que les flux tant intersectoriels qu'intrasectoriels ont une incidence sur la croissance de la productivité du travail dans ces pays. Toutefois, si l'on regarde le diagramme de droite, qui présente les résultats des calculs excluant le secteur minier, la situation est différente. On observe que les variations de la productivité du travail dues aux flux de main-d'œuvre entre les secteurs contribuent modestement à la productivité de l'ensemble de l'économie. Les gains de productivité intrasectoriels semblent en revanche stimuler la croissance de la productivité dans ces pays.

Étude de cas à titre illustratif

Afin d'illustrer plus avant la décomposition de la croissance de la productivité du travail, nous étudions les cas de l'Algérie et du Maroc. Le groupe A du tableau 1 montre que l'Algérie a enregistré en moyenne une perte de la productivité du travail au cours de la période étudiée. Dans l'ensemble, la croissance intersectorielle semble être l'élément moteur de cette perte. Il est encore plus intéressant de noter que, lorsque la croissance de la productivité et sa décomposition sont calculées en excluant le secteur minier (groupe B), on observe la situation inverse.

La croissance moyenne de la productivité du travail est positive tout au long de la période considérée, et la croissance intersectorielle semble globalement y contribuer. Comme nous l'avons déjà mentionné, la productivité extrêmement élevée du secteur minier par rapport aux autres secteurs peut expliquer cela. La main-d'œuvre dans le secteur minier est en moyenne 50 fois plus productive que dans les autres secteurs du pays. Ainsi, une légère variation la main-d'œuvre dans ce secteur se traduit

Tableau 1 : Croissance de la productivité du travail et sa décomposition en composantes intra- et intersectorielle dans les pays d'Afrique du Nord entre 1991 et 2013

	Groupe A : tous les secteurs				Groupe B : à l'exclusion du secteur minier		
	Croissance du PIB/habitant	Croissance de la productivité	Croissance intrasectorielle	Croissance intersectorielle	Croissance de la productivité	Croissance intrasectorielle	Croissance intersectorielle
Algérie	1,15 %	-0,3 % (1,5)	0,2 % (2,2)	-0,02 % (2)	1,1 % (2,5)	0,3 % (1,7)	0,1 % (0,2)
Égypte	2,24 %	2 % (1,6)	1,5 % (3,1)	0,5 % (3,3)	2,2 % (1,1)	0,7 % (1,2)	0,04 % (0,3)
Libye	-2,37 %	-0,1 % (8,9)	-0,2 % (5,2)	0,4 % (2,1)	0,6 % (6,3)	0,3 % (1,4)	0,04 % (0,1)
Maroc	2,63 %	1,8 % (1,7)	0,4 % (1,5)	0,08 % (0,8)	1,9 % (1,9)	0,3 % (1,4)	0,1 % (0,3)
Tunisie	2,81 %	1,7 % (0,011)	0,5 % (0,01)	-0,01 % (0,002)	2,5 % (0,01)	0,7 % (0,012)	0,07 % (0,001)
Pays d'Afrique du Nord	1,68 % constant	1,2 % (4,2)	0,5 % (3,3)	0,2 % (2,4)	1,7 % (3,2)	0,4 % (2,1)	0,09 % (0,2)

Notes : PIB/habitant en dollars constants de 2010. Les valeurs affichées dans les groupes A et B correspondent aux moyennes des pays en points de pourcentage, et les valeurs entre parenthèses aux écarts-types. La décomposition de la croissance de la productivité en composantes intra- et intersectorielle est effectuée suivant la méthode exposée dans l'appendice. Le secteur minier est exclu du Groupe B en raison de sa productivité élevée intrinsèque et de sa part du travail peu élevée. * Le Soudan n'est pas inclus, faute de données sur la productivité sectorielle. Les données sur le PIB/habitant proviennent de la Banque mondiale et les autres données de l'Organisation mondiale du travail(OIT).

21 La série de données ne tient pas compte des observations faites entre 1991 et 1993, car les taux de croissance (et ses éléments décomposés) sont calculés par rapport au troisième décalage.

par une variation importante de la productivité dans le secteur et dans l'ensemble de l'économie au niveau de la composante intersectorielle. C'est ce que montre le tableau 1 (groupe de gauche) : la part de la main-d'œuvre dans le secteur minier et la composante intersectorielle de la croissance de la productivité du travail sont quasi parfaitement corrélées. Cet exercice a pour objet de montrer, à l'aide de la méthode actuelle, que la composante intersectorielle est fonction positive (négative) des flux de main-d'œuvre vers des secteurs plus (moins) productifs.

Quant au Maroc, il a enregistré, selon le tableau 1, une croissance de la productivité au cours de la période considérée. En outre, la composante intra-sectorielle semble représenter une bonne part de cette hausse. La même observation est faite pour la croissance de la productivité hors secteur minier (groupe B). Prenons l'exemple du secteur des transports pour expliquer comment la croissance de la productivité à l'échelle de l'économie est stimulée par les gains de productivité intrasectorielle. Il s'agit du deuxième secteur le plus productif de l'économie, après le secteur minier. Il a par ailleurs enregistré d'importants gains de productivité au cours de la période considérée. Ainsi, la croissance et la productivité du travail au sein du même secteur témoignent de la corrélation entre la croissance de la productivité dans les secteurs compétitifs et les gains de productivité qui en découlent à l'échelle de l'économie. Le tableau 1 (groupe de droite) montre que la croissance de la productivité propre à chaque secteur se traduit par une croissance de la productivité dans l'ensemble de l'économie au niveau de la composante croissance intrasectorielle tirée de la décomposition effectuée dans l'équation (4).

Simulation d'une économie constituée de deux entreprises

Soit la production de l'entreprise i du secteur s :

$$Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^\beta$$

Supposons que les deux entreprises opèrent dans le même secteur. L'utilisation optimale du travail et du capital est donnée par les conditions du premier ordre

$$\begin{aligned} \beta A_i K_i^\alpha L_i^{\beta-1} &= w \\ \alpha A_i K_i^{\alpha-1} L_i^\beta &= r \end{aligned}$$

ou, sous la forme suivante,

$$\begin{aligned} K_i &= \left(\frac{\alpha A_i L_i^\beta}{r} \right)^{1/(1-\alpha)} \\ L_i &= \left(\frac{\beta A_i K_i^\alpha}{w} \right)^{1/(1-\beta)} \end{aligned}$$

En rééquilibrant l'équation, nous obtenons l'utilisation optimale de la main-d'œuvre :

$$\begin{aligned} L_i^* &= \left(\frac{\beta \left(\frac{\alpha}{r} \right)^{\alpha/(1-\alpha)}}{w} \right)^{(1-\alpha)/(1-\alpha-\beta)} A_i^{1/(1-\alpha-\beta)} \\ K_i^* &= \left(\frac{\alpha \left(\frac{\beta}{w} \right)^{\beta/(1-\beta)}}{r} \right)^{(1-\beta)/(1-\alpha-\beta)} A_i^{1/(1-\alpha-\beta)} \end{aligned}$$

Ainsi, l'hypothèse d'un « éventail de subordination » $\alpha + \beta < 1$ est nécessaire pour que les deux entreprises se partagent la production. L'entreprise la plus productive assurerait sinon elle-même la totalité de la production dans l'économie.

Les marchés locaux du travail et les marchés internationaux du crédit postulent en principe que l'offre globale de travail est donnée par la variable L . Le salaire d'équilibre dans une économie constituée de deux entreprises est alors défini par l'équation suivante :

$$L^{(1-\alpha-\beta)/(1-\alpha)} w - \left(\beta \left(\frac{\alpha}{r} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \right) \left(A_1^{\frac{1}{1-\alpha-\beta}} + A_2^{\frac{1}{1-\alpha-\beta}} \right)^{\frac{1-\alpha-\beta}{1-\alpha}} = 0$$

La main-d'œuvre employée dans l'entreprise 1 correspond donc à

$$L_1 = \frac{(A_1 (K_1^*)^\alpha)^{\frac{1}{1-\beta}}}{(A_2 (K_2^*)^\alpha)^{\frac{1}{1-\beta}} + (A_1 (K_1^*)^\alpha)^{\frac{1}{1-\beta}}} L = 0$$

Deux cas sont simulés :

	Cas 1	Cas 2
L	100	100
α	0,528	0,528
β	0,272	0,272
A_1	1	1
A_2	1	2
r	0,05	0,05

Dans ces deux cas, l'intensité de capital et l'intensité de main-d'œuvre reposent sur une hypothèse de l'« éventail de subordination » : $\alpha = 0,66 * 0,8 = 0,528$

et $\beta = 0,34 * 0,8 = 0,272$. Les résultats de la simulation sont donnés ci-dessous :

	Cas 1	Cas 2
w	0,72407	2,375
K_1	1405,6	279,41
K_2	1405,6	8941,2
L_1	50	3,03
L_2	50	96,97
Y	266,2	873,16

Il ressort très clairement que la production totale Y est trois fois plus élevée dans le cas 2.

Le chiffre donné dans le texte est calculé en conservant toutes les valeurs des paramètres, mais en fixant $A_1 = 1$ et en faisant varier A_2 . Les deux scénarios s'opposent. Dans le premier cas, la main-d'œuvre est répartie de façon symétrique. La production est alors définie par

$$Y_{1E} = \left(\frac{\alpha 50^\beta}{r}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (50)^{\beta_6} + A_2 \left(\frac{\alpha A_2 50^\beta}{r}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (50)^\beta$$

Dans le second cas, la répartition est efficiente :

$$Y_E = K_1^* L_1^{*\beta} + A_2 K_2^* L_2^{*\beta}$$

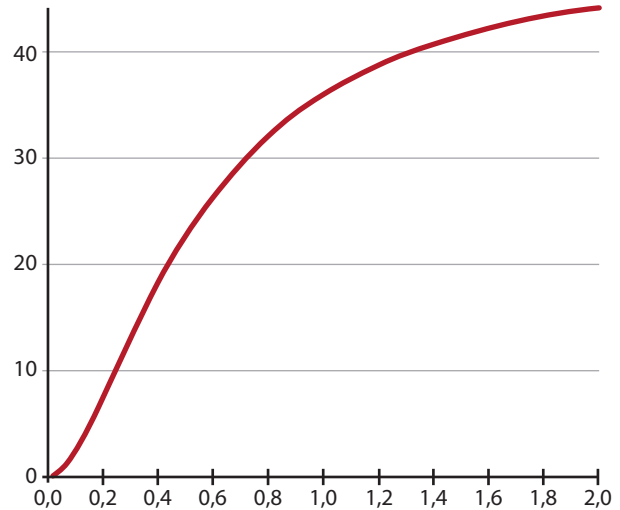
avec

$$L_i^* = \left(\frac{\beta \left(\frac{\alpha}{r}\right)^{\alpha/(1-\alpha)}}{w}\right)^{(1-\alpha)/(1-\alpha-\beta)} A_i^{1/(1-\alpha-\beta)}$$

et

$$K_i^* = \left(\frac{\alpha \left(\frac{\beta}{w}\right)^{\beta/(1-\beta)}}{r}\right)^{(1-\beta)/(1-\alpha-\beta)} A_i^{1/(1-\alpha-\beta)}$$

La différence relative entre les deux scénarios donne la perte de production due à la mauvaise répartition des ressources. Dans le graphique ci-dessous, cette perte est représentée comme fonction de d , variable définie de telle sorte que $A_2 = 2d + 1$. La variable d correspond alors à l'écart-type (dispersion) de la productivité de l'économie constituée de deux entreprises. On obtient ainsi le graphique suivant :



Hypothèse d'identification dans les régressions des contraintes de capital

Reprenons la fonction de production $Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^\beta$ et supposons que certaines entreprises sont soumises à des contraintes de capital, ce qui donne $rK_i \leq \mu_i$ ou, lorsque la contrainte est forte, $K_i = \mu_i/r$.

Ainsi, lorsque les contraintes de capital font sentir leurs effets, on obtient :

$$Y_i = A_i \left(\frac{\mu_i}{r}\right)^\alpha L_i^\beta$$

et avec logarithmes,

$$\ln Y_i = \ln A_i + \alpha \ln K_i^* + \beta \ln L_i^*$$

En supposant que $\text{corr}(A_i, \mu_i) = 0$, on peut estimer les effets des contraintes par une régression de la production sur le travail et avec une variable fictive qui représente la contrainte I_i (soumise à contrainte) $\in \{0, 1\}$. Dans la régression

$$\ln Y_i = \beta_1 I_i(\text{constrained}) + \beta L_i + \eta_{sc} + \epsilon_i$$

le coefficient β_1 représente $\alpha \ln\left(\frac{\mu_i}{r}\right) - \ln K_i$. Autrement dit, on obtient une mesure directe de l'ampleur de la contrainte. Il convient toutefois de noter que l'hypothèse $\text{corr}(A_i, \mu_i) = 0$ est très poussée et irréaliste si les intermédiaires financiers peuvent établir une distinction entre entreprises productives et entreprises non productives. Il est très probable que $\text{corr}(A_i, \mu_i) < 0$, c'est-à-dire que les en-

treprises ayant un A_i plus élevé soient soumises à moins de contraintes. Ensuite $cov(I_i(\text{soumis à des contraintes}), \varepsilon_i) < 0$ et β_1 est biaisé à la baisse. Il n'est tenu aucun compte de ce point important dans la mesure on s'efforce d'établir une valeur de limite supérieure de l'effet des contraintes à cet égard. L'hypothèse d'identification permet de calculer les stocks de capital dans un scénario contrefactuel en l'absence de contraintes comme suit : $K/\mu_i = e^{-\beta_1/\alpha}$. Afin d'obtenir le bon ajustement, il est tenu compte du fait que la main-d'œuvre s'ajustera à la hausse dans les entreprises soumises à des contraintes. De fait, dans le cadre

d'un modèle d'équilibre général approprié, les salaires augmenteraient. Supposons plutôt que la main-d'œuvre au chômage serait suffisante pour combler la main-d'œuvre manquante sans modifier les salaires. Notons que la main-d'œuvre optimale est donnée par $L_i = \left(\frac{\beta A_i K_i^\alpha}{w}\right)^{1/(1-\beta)}$, de sorte que la hausse relative de la main-d'œuvre est égale à

$$\frac{L_i}{L_i'} = \frac{\left(\frac{\beta A_i K_i^\alpha}{w}\right)^{1/(1-\beta)}}{\left(\frac{\beta A_i (\mu_i/r)}{w}\right)^{1/(1-\beta)}}$$

Références bibliographiques

- Acemoglu, D., T. A. Hassan et A. Tahoun (2018). The power of the street: evidence from Egypt's Arab Spring. *The Review of Financial Studies*, vol. 31, No. 1, pp. 1-42.
- Acemoglu, D. et J. A. Robinson (2000). Political losers as a barrier to economic development. *American Economic Review*, vol. 90, No. 2, pp. 126-130.
- Adamopoulos, T. *et al.* (2017). Misallocation, selection and productivity: a quantitative analysis with panel data from China. NBER Working Paper No. 23039. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Aghion, P. *et al.* (2010). Volatility and growth: credit constraints and the composition of investment. *Journal of Monetary Economics*, vol. 57, No. 3, pp. 246-265.
- Aghion, P. et A. V. Banerjee (2005). *Volatility and Growth*. Oxford (Royaume-Uni): University Press.
- Aghion, P. *et al.* (2005). Competition and Innovation: an Inverted-U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 1202, No. 2, pp. 701-728.
- Aghion, P., T. Fally et S. Scarpetta (2007). Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic Policy*, vol. 22, No. 52, pp. 731-779.
- Arezki, R. et T. Fetzer (2017). Political instability. *Mimeo*.
- Avis, E., F. Finan et C. Ferraz (2018). Do government audits reduce corruption? Estimating the impacts of exposing corrupt politicians. *Journal of Political Economy*, vol. 126, No. 5.
- Bai, Y. et R. Jia (2016). Elite recruitment and political stability: the impact of the abolition of China's civil service exam. *Econometrica*, vol. 84, No. 2, pp. 677-733.
- Baker, S. R., N. Bloom et S. J. Davis (2013). Measuring economic policy uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 131, No. 4, pp. 1593-1636.
- Bandiera, O., A. Prat et T. Valletti (2009). Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment. *The American Economic Review*, vol. 99, No. 4, pp. 1278-1308.
- Banerjee, A. V. et L. Iyer (2005). History, institutions, and economic performance: the legacy of colonial land tenure systems in India. *American Economic Review*, vol. 95, No. 4, pp. 1190-1213.
- Banerjee, A. V. *et al.* (2016). E-Governance, accountability, and leakage in public programs: experimental evidence from a financial management reform in India. NBER Working Paper No. 22803. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Banerjee, A. V. et B. Moll (2010). Why Does Misallocation Persist? *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2, No. 1, pp. 189-206.
- Banque mondiale (2017). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for all*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- _____ (2018). *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Bender, S. *et al.* (2018). Management practices, workforce selection, and productivity. *Journal of Labor Economics*, vol. 36, No. 1, pp. S371-S409.
- Bertrand, M. *et al.* (2018). The glittering prizes: career incentives and bureaucrat performance. Voir le site <http://www.guoxu.org/docs/ias.pdf>.
- Besley, T. et H. Mueller (2018a). Institutions, volatility, and investment. *Journal of the European Economic Association*, vol. 16, No. 3, pp. 604-649.
- _____ (2018b). Predation, protection, and productivity: a firm-level perspective. *American*

-
- Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 10, No. 2, pp.184-221.
- Besley, T. et T. Persson (2009). The origins of state capacity: property rights, taxation, and politics. *American Economic Review*, vol. 99, No. 4, pp. 1218-1244.
- _____ (2010). State capacity, conflict, and development. *Econometrica*, vol. 78, No. 1, pp. 1-34.
- Bils, M., P. J. Klenow et C. Ruane (2017). Misallocation or mismeasurement? Working Paper No. 599, voir le site http://siepr.stanford.edu/sites/default/files/publications/599wp_1.pdf.
- Bloom, N. (2009). The impact of uncertainty shocks. *Econometrica*, vol. 77, No. 3, pp. 623-685.
- Bloom, N. et J. Van Reenen (2010). Why do management practices differ across firms and countries? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, No. 1, pp. 203-224.
- Bloom, N., M. Schankerman et J. Van Reenen (2013). Identifying technology spillovers and product market rivalry. *Econometrica*, vol. 81, No. 4, pp. 1347-1393.
- Buera, F. J., J. P. Kaboski et Y. Shin (2011). Finance and development: a tale of two sectors. *American Economic Review*, vol. No. 5, pp. 1964-2002.
- Campante, F. R. et D. Chor (2012). Why was the Arab world poised for revolution? Schooling, economic opportunities, and the Arab Spring. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, No. 2, pp. 167-188.
- Caselli, F. et N. Gennaioli (2013). Dynastic management. *Economic Inquiry*, vol. 51, No. 1, pp. 971-996.
- Castro, R., G. L. Clementi et G. Macdonald (2009). Legal institutions, sectoral heterogeneity, and economic development. *The Review of Economic Studies*, vol. 76, No. 2, pp. 529-561.
- Chekir, H. et I. Diwan (2014). Crony capitalism in Egypt. *Journal of Globalization and Development*, vol. 5, No. 2, p. 5, No. 2.
- Claessens, S. et L. Laeven (2003). Financial development, property rights, and growth. *The Journal of Finance*, vol. 58, No. 6, pp. 2401-2436.
- De Clercq, D. et H. P. Bowen (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, vol. 39, No. 4, pp.747-768.
- Coate, S. et S. Morris (1995). On the form of transfers to special interests. *Journal of Political Economy*, vol. 103, No. 6, pp. 1210-1235.
- Dal Bo, E., F. Finan et M. Rossi (2013). Strengthening State Capabilities: The Role of Financial Incentives in the Call to Public Service. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, No. 3, pp. 1169-1218.
- Djankov, S. et R. Ramalho (2009). Employment laws in developing countries. *Journal of Comparative Economics*, vol. 37, No. 1, pp. 3-13.
- Draca, M. et al. (2017). On Target ? The Incidence of Sanctions Across Listed Firms in Iran. CATE Online Working Paper Series 372. Voir le site <https://ideas.repec.org/p/cge/wacage/372.html>.
- Dreher, A. et F. Schneider (2006). Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. *Public Choice*, vol. 144, No. 1, pp. 215-238.
- Duarte, M. et D. Restuccia (2010). The role of the structural transformation in aggregate productivity. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, No. 1, pp. 129-173.
- Duenwald, C. et N. Tamirisa (2018). *Public Wage Bills in the Middle East and Central Asia*. Washington, D.C.: FMI.
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *American Economic Review*, vol. 96, No.1, pp. 369-386.
- Faccio, M., R. W. Masulis et J. J. McConnell (2006). American Finance Association Political Connections and Corporate Bailouts. *The Journal of Finance*, vol. 61, No. 6, pp. 2 597-2 635.
- Fetzer, T. et S. Kyburz (2018). Cohesive institutions and political violence. CAGE Online Working Paper

Series 377. Voir le site <https://ideas.repec.org/p/cge/wacage/377.html>.

Fisman, R. (2001). Estimating the value of political connections. *American Economic Review*, vol. 91, No. 4, pp. 1095-1102.

Fonds monétaire international (FMI) (2018). *Masses salariales de la fonction publique au Moyen-Orient et en Asie centrale*. Washington, D.C. : FMI.

Gatti, R. et al. (2013). *Jobs for Shared Prosperity: Time for Action in the Middle East and North Africa*. Washington, D.C. : Banque mondiale.

Goldstein, M. et C. Udry (2008). The profits of power: land rights and agricultural investment in Ghana. *Journal of Political Economy*, vol. 116, No. 6, pp. 981-1022.

Haltiwanger, J., S. Scarpetta et H. Schweiger (2014). Cross country differences in job reallocation: the role of industry, firm size and regulations. *Labour Economics*, vol. 26, pp. 11-25.

Hassan, T. A. et al. (2017). Firm-level political risk: measurement and effects. NBER Working Paper No. 24029. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Holmes, T. J. et J. A. Schmitz (2010). Competition and productivity: a review of evidence. *Annual Review of Economics*, vol. 2, No. 1, pp. 619-642.

Hsieh, C-T. et P. J. Klenow (2009). Misallocation and Manufacturing PTF in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, No. 4, pp. 1403-1448.

Hsieh, C-T et al. (2018). The allocation of talent and U.S. economic growth. NBER Working Paper No. 18693. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Iyer, L. et A. Mani (2012). Traveling agents: political change and bureaucratic turnover in India. *Review of Economics and Statistics*, vol. 94, No. 3, pp. 723-739.

Jaramillo, A. et T. Melonio (eds) (2011). *Breaking even or breaking through: reaching financial sustain-*

ability while providing high quality standards in Higher Education in the Middle East and North Africa. Voir le site <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23990/650540WP-00P126000final0808020110v3.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Johnson, S., J. McMillan et C. Woodruff (2002). Property rights and finance. *American Economic Review*, vol. 92, No. 5, pp. 1335-1356.

Kalemli-Ozcan, S. et B. E. Sorensen (2012). Misallocation, property rights, and access to finance: evidence from within and across Africa. Research Brief in Economic Policy, Cato Institute. Voir le site https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/research_brief_no_7.pdf.

Kaufmann, D., A. Kraay et M. Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, vol. 3, No. 2. pp. 220-246.

Khan, A. Q., A.I. Khwaja et B.A. Olken (2016). Tax farming redux: Experimental evidence on performance pay for tax collectors. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 131, No. 1, pp. 219-271.

Khwaja, A. I. et A. Mian (2005). Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, No. 4, pp. 1371-1411.

Kuntchev, V. et al. (2012). What have we learned from the Enterprise Surveys regarding access to finance by SMEs? Policy Research Working Paper WPS6670. Washington, D.C., Banque mondiale.

Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. New Haven, CT: Yale University Press.

Loayza, N. V., A. M. Oviedo et L. Servén (2004). Regulation and macroeconomic performance. Policy research paper series. Washington, D.C.: Banque mondiale.

_____ (2005). The impact of regulation on growth and informality – Cross-country evidence. World Bank Policy Research Pa-

- per No. 3623. Voir le site https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=755087.
- Macchiavello, R. (2008). Public sector motivation and development failures. *Journal of Development Economics*, vol. 86, No. 1, pp. 201-213.
- Mankiw, G. N., D. Romer et D. N. Weil (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, No. 2, pp. 407-437.
- Martinez-Bravo, M. et al. (2014). Political reform in China: the effect of local elections. Voir le site http://www.cirje.e.u-tokyo.ac.jp/research/workshops/twid/twid2016/twid0601_5.pdf.
- McMillan, M., D. Rodrik et I. Verduzco-Gallo (2014). Globalization, structural change, and productivity growth, with an update on Africa. *World Development*, vol. 63, pp. 11-32.
- Midrigan, B. V. et D. Y. Xu (2018). Finance and misallocation : evidence from plant-level data. *The American Economic Review*, vol. 104, No. 2, pp. 422-458.
- Mueller, H. (2015). Insulation or patronage: Political institutions and bureaucratic efficiency. B.E. *Journal of Economic Analysis and Policy*, vol. 15, No. 3, pp. 961-996.
- Parente, S. L. et E. C. Prescott (1999). Monopoly rights: a barrier to riches. *American Economic Review*, vol. 89, No. 5, pp. 1216-1233.
- Patrinos, H. A. et C. E. Montenegro (2014). Comparable estimates of returns to schooling around the world. Policy Research Working Paper Series 7020, The World Bank. Voir le site <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/7020.html>.
- Pissarides, C. A. et M. A. Véganzonès-Varoudakis (2006). Labor markets and economic growth in the MENA region. In *Explaining Growth in the Middle East*, J. B. Nugent and M. H. Pesaran, eds.
- Ponticelli, J. et H. J. Voth (2017). Austerity and anarchy: budget cuts and social unrest in Europe, 1919–2008. Working Papers 676, Graduate School of Economics de Barcelone. Voir le site <https://ideas.repec.org/p/bge/wpaper/676.html>.
- Poschke, M. (2009). Employment protection, firm selection, and growth. *Journal of Monetary Economics*, vol. 56, No. 8, pp. 1074-1085.
- Psacharopoulos, G. et H. A. Patrinos (2004). Returns to investment in education: A further update. *Education Economics*, vol. 12, No. 2, pp. 111-134.
- Ranasinge, A. et D. Restuccia (2018). Financial frictions and the rule of law. NBER Working Paper No. 24546. Paper Series. Voir le site <https://www.nber.org/papers/w24546.pdf>.
- Restuccia, D. et R. Rogerson (2017). The causes and costs of misallocation. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, No. 3, pp. 151-174.
- Rijkers, B., C. Freund et A. Nucifora (2012). The perils of industrial policy evidence from Tunisia. Voir le site http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/PerilsofIndustrialPolicy_Tunisia.pdf.
- Stepanyan, A., t L. Leigh (2015). Fiscal policy implications for labor market outcomes in middle-income countries. IMF Working Paper 15/17. Washington, D.C. : FMI.
- Syrquin, M. (1988). Patterns of structural change. In *Handbook of Development Economics*, H. Chenery et T. N. Srinivasan, eds. Elsevier.
- Timmer, M. et G. and K. de Vries (2014). Patterns of Structural Transformation in Developing Countries. GGDC Research Memorandum, 149. Voir le site <http://www.ggdc.net/publications/memorandum/gd149.pdf>.
- Xu, G. (2017). The costs of patronage: evidence from the British empire. *Forthcoming, American Economic Review*, vol. 108, No. 11, pp. 3170-3198.

