

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL

Document de travail

**Tableau de bord économique et social de l'Industrie du textile et de
l'habillement au Maroc
(1988-2000)**

Abderrahim AMRI Ph.D

**Organisation internationale du Travail
Genève**

Casablanca 2005

Copyright © Organisation internationale du Travail 2005

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au Bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

ISBN 92-2-2□□.

Première édition 2005

Photographies de la couverture :

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par email: pubvente@ilo.org ou par notre site web: www.ilo.org/pblns

Imprimé par le Bureau international du Travail, Genève, Suisse

Contents

Page

INTRODUCTION	1
1. Cadre général	1
2. Objectifs, objet et méthodologie	2
3. Axe stratégie: les indicateurs d'objectifs	4
3.1 Les objectifs.....	4
3.2 Les indicateurs.....	4
3.3 Les actions	5
4. Axe structure : les indicateurs de compétitivité	6
4.1 Compétitivité par les coûts	6
4.2 Compétitivité par la différenciation.....	6
5. Axe conjoncture : les indicateurs de conjoncture	7
6. Axe social : les indicateurs sociaux	7
6.1 L'analyse de la valeur ajoutée sociale	8
6.2 L'analyse de la relation valeur ajoutée économique et l'emploi	9
6.3 L'analyse des rémunérations	9
7. Axe performance : les indicateurs de performance	10
8. Objectifs du tableau de bord économique et social	10
9. Base de données et niveaux d'analyse	11
9.1 Bases de données	11
9.2 Champs et niveaux d'analyse	11
CHAPITRE I : LES INDICATEURS DE CONJONCTURE	14
1. L'importance stratégique de l'industrie du textile- habillement dans l'économie nationale	14
1.1 Performances en termes de taux de croissance.....	15
1.2 Performance en termes de taux de contribution	15
1.3 Et cependant, de grandes inquiétudes.....	17
2. Les indicateurs d'investissement	17
2.1 Le rythme de production	18
2.2 Taux d'investissement :.....	21
2.2.1 Taux de croissance de l'investissement.....	21
2.2.2 Taux d'investissement.....	22
2.3 La productivité marginale du capital	24
3. Les indicateurs de croissance	25
3.1 Productivité du capital	26
3.2 Productivité du travail	26
3.3 Intensité du capital et intensité du travail	27
4. Indicateurs de la demande intérieure : importations, consommation locale et parts de marché	28

4.1	L'effet de la demande d'importation et de la demande locale.....	29
4.2	L'effet du marché intérieur.....	30
4.3	L'effet des importations ou de la concurrence étrangère sur les parts de marché.....	31
5.	Indicateur de la demande extérieure.....	33
5.1	L'évolution des exportations	33
5.2	Les indicateurs des taux de couverture	35
5.2.1	Taux de couverture en valeur et en volume	35
5.2.2	Evolution des parts de marché	38
5.2.3	Evolution des parts de marché en valeur et en volume	38
5.3	Evolution des parts de marché relatives en volume et en valeur par rapport à la concurrence extra communautaire	38
5.4	Evolution géographique des parts de marché de la filière par pays.....	39
CHAPITRE 2 : LES INDICATEURS DE COMPETIVITE.....		40
1.	Caractéristiques concurrentielles: concentration, secteur informel et sous-traitance dans l'industrie.....	40
1.1	Concentration industrielle et concurrence	40
1.2	Le secteur informel.....	41
1.3	La sous-traitance.....	42
2.	Les indicateurs de productivité	42
2.1	La productivité du travail	43
2.2	La productivité du capital	43
2.3	La productivité multifactorielle	43
3.	Les indicateurs de coût des facteurs.....	45
3.1	Le coût du travail.....	45
3.1.1	Indice du coût salarial unitaire	45
3.1.2	Indice du coût horaire du travail	47
3.2	Le coût du capital	47
3.3	Le coût des consommations intermédiaires.....	48
4.	Les indicateurs des prix.....	49
4.1	La mesure de la compétitivité-prix	49
4.2	Compétitivité prix et compétitivité coût : indice synthétique de compétitivité.....	50
5.	L'indicateur du taux de marge	51
6.	L'indicateur de différenciation.....	52
CHAPITRE 3 : LES INDICATEURS SOCIAUX.....		54
1.	Les indicateurs de la valeur ajoutée sociale.....	55
1.1	Les indicateurs des structures de l'emploi.....	55
1.1.1	Structure de l'emploi par sexe et par secteur d'activité	55
1.1.2	Emploi permanent et emploi saisonnier	56
1.1.3	Emploi permanent et saisonnier par sexe	56
1.1.4	Structure de l'emploi par âge	57
1.1.5	Structure de l'emploi selon le sexe, le statut matrimonial et la branche textile-habillement	57

1.1.6	Structure de l'emploi selon le sexe, la relation au chef de ménage.....	58
1.1.7	Structure de l'emploi selon le milieu	58
1.1.8	Emploi et chômage selon le sexe	59
1.2	Les indicateurs des qualifications et des compétences	59
1.2.1	Les ouvriers	59
1.2.2	L'encadrement :	60
1.2.3	Formation insertion	61
1.2.4	Contrats spéciaux de formation.....	62
1.3	Les indicateurs des conditions de travail et des relations professionnelles	62
1.3.1	Régularité du travail	62
1.3.2	Durée du travail.....	63
1.3.3	Types de contrat de travail	63
1.3.4	Protection sociale	63
1.3.5	Conditions de travail et rémunération	64
1.3.6	Protection syndicale	65
1.3.7	Climat social : les phénomènes de tensions entre les divers intervenants.....	66
1.4	Les indicateurs des conditions d'hygiène et de sécurité	68
1.4.1	Médecine de travail	68
1.4.2	Les délégués du personnel et les délégués syndicaux	69
2.	Les effets de la conjoncture et de la productivité sur l'emploi : Analyse quantitative des déterminants de l'emploi.....	69
2.1	Présentation du modèle d'analyse	70
2.2	Les résultats pour la filière	72
2.3	Les résultats par secteur d'activité.....	73
2.3.1	Le secteur du textile	73
2.3.2	Le secteur de l'habillement	74
2.4	Synthèse.....	75
3.	Les indicateurs de répartition de la valeur ajoutée	76
3.1	Croissance de l'emploi	77
3.2	Taux de croissance des salaires et des profits.....	78

INTRODUCTION

1. Cadre général

Cette étude s'inscrit dans le cadre d'une analyse des relations entre les conditions de **croissance**, de **compétitivité** et les **performances économiques et sociales** de l'industrie du textile et de l'habillement au Maroc. La problématique générale étant de se demander comment relier les indicateurs de performance économiques et sociales de l'industrie (analyse rétrospective) et l'aide à la décision stratégique à moyen terme (analyse prospective).

Ce chapitre a pour objet la mise au point d'un cadre d'analyse, élaboré en partie pour répondre à cette problématique : le passage des indicateurs rétrospectifs aux indicateurs prospectifs qui intègrent les **objectifs stratégiques** des partenaires économiques et sociaux.

En effet, la performance d'une industrie dépend d'un éventail de facteurs **économiques** et **sociaux** assez large.

- Parmi les **facteurs économiques**, certains sont internes à l'industrie, notamment l'état de la technologie, la productivité, les coûts des facteurs de production, la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, ... en revanche, d'autres facteurs externes à l'industrie comme la politique fiscale et commerciale, les taux d'intérêt et les taux de change ont un impact national.

Or, toutes les industries n'ont pas la même sensibilité à ces facteurs conjoncturels externes. Ces derniers n'influent pas nécessairement sur toutes les industries de la même façon ou au même degré, auquel cas il est nécessaire d'évaluer leur impact différencié de manière à faire apparaître la sensibilité conjoncturelle propre à l'industrie du textile et de l'habillement.

Par ailleurs, les facteurs qui ont une incidence sur la performance économique des industries sont de plus en plus reliés à la mondialisation de l'économie. L'industrie du textile habillement s'est internationalisée dès son démarrage. Les exportations du secteur représentent aujourd'hui 90 % de la production du secteur de l'habillement et 40 à 50% de la production du textile. La sensibilité à la conjoncture internationale est ici plus forte qu'ailleurs.

Et c'est pour rendre compte des contraintes internes et externes, notamment de la **dynamique concurrentielle dans une perspective de croissance**, qu'il est nécessaire de faire en sorte que les indicateurs économiques de performance de l'industrie reflètent des informations à la fois sur les facteurs structurels et les facteurs conjoncturels.

- Parmi les **facteurs sociaux**, certains traduisent les stratégies volontaristes menées par les entreprises dans le domaine social (**indicateurs actifs**) : rémunération, systèmes de récompense, types de contrat, formation, taux d'encadrement, conditions de travail, conditions d'hygiène et de sécurité, aménagement du temps de travail, ... d'autres traduisent les résultats de cette stratégie (**indicateurs passifs**) : absentéisme, démissions, ancienneté, climat social...Il s'agit alors de rendre compte de ces deux dimensions.

2. Objectifs, objet et méthodologie

L'objectif de l'étude est la mise en place d'un tableau de bord économique et social de l'industrie du textile et de l'habillement.

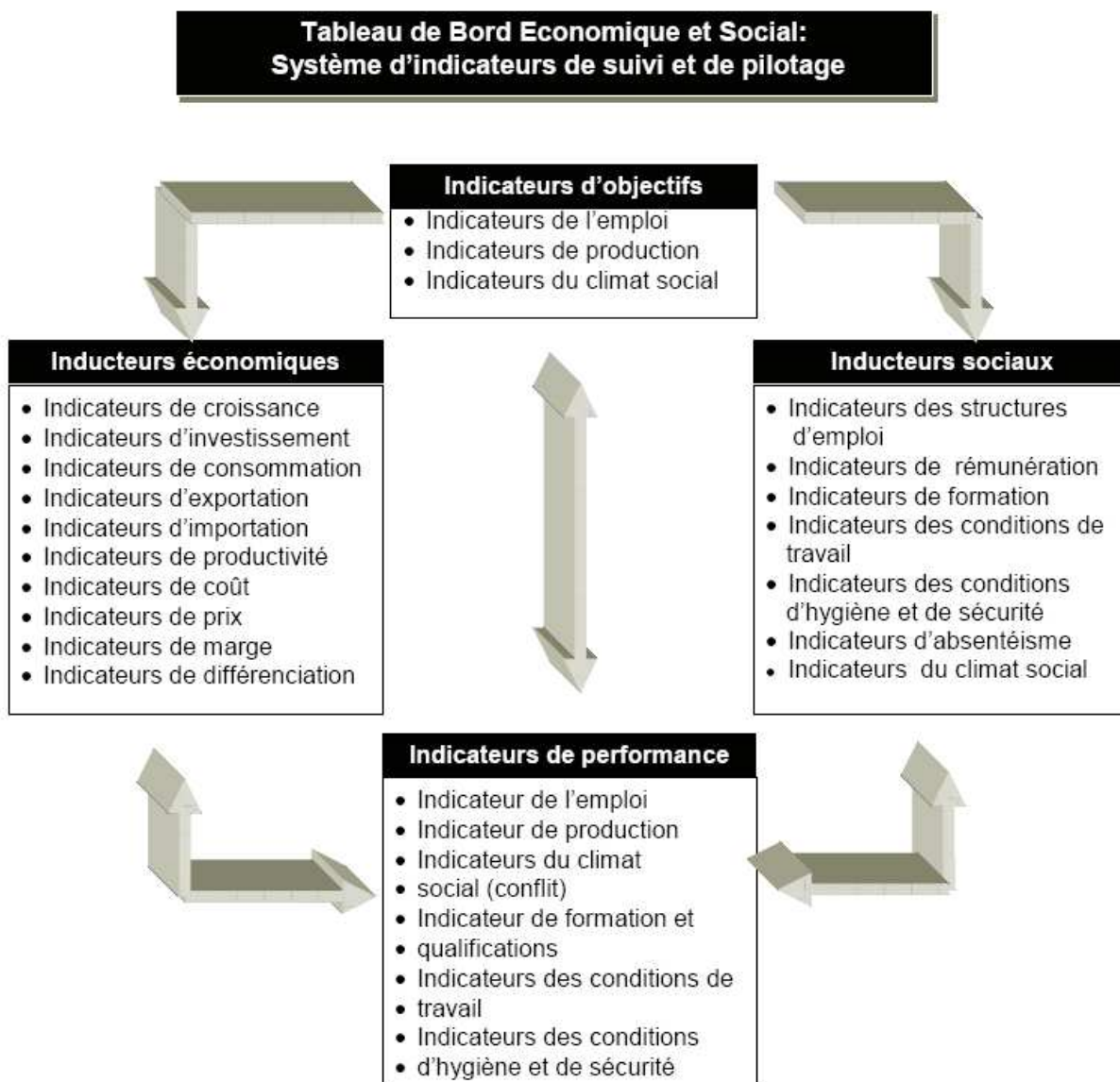
Le tableau de bord sera conçu comme un système de pilotage permettant d'atteindre les objectifs sectoriels fixés et pas uniquement de constater les résultats d'actions passées. Comment passer d'un système rétrospectif de suivi à un système prospectif de pilotage ?

Pour appréhender l'impact des différents facteurs économiques et sociaux sur la performance économique et sociale de l'industrie, nous avons mis au point un système d'indicateurs articulé autour de cinq axes :

- **Axe Stratégie:** désigne les objectifs économiques et sociaux sectoriels et permet de définir des indicateurs d'objectifs stratégiques.
- **Axe structure :** recouvre les mécanismes et les facteurs économiques de compétitivité interne à l'industrie et définit les indicateurs de compétitivité.
- **Axe Conjoncture:** désigne les conditions de croissance de l'industrie et permet de définir des indicateurs de conjoncture.
- **Axe social :** englobe les mécanismes et les facteurs sociaux qui affectent directement ou indirectement la compétitivité sectorielle et permet de définir les indicateurs sociaux.
- **Axe Performance :** recouvre l'ensemble des résultats économiques de l'industrie et définit les indicateurs de performance.

La figure ci-après définit le cadre d'analyse en spécifiant l'articulation entre les différents axes de réflexion.

Figure 1



L'hypothèse de base de l'étude qui sous tend le choix des axes de réflexion étant que le niveau d'engagement social ou de responsabilité sociale des entreprises est tributaire de trois variables importantes:

- Les **choix stratégiques** des entreprises dans leurs domaines d'activité: choix des produits, choix des technologies et choix des marchés cibles,
- Le niveau de **compétitivité relatives** des entreprises à l'échelle nationale et/ou internationale et,
- Le niveau d'activité ou de **conjoncture** nationale et/ou internationale

Corrélativement, nous postulons que, si dans un domaine d'activité donné (en l'occurrence ici la filature, le tissage, la bonneterie et la confection) la compétitivité affecte directement le niveau des rémunérations et celui des améliorations en matière de conditions de travail, d'hygiène et de sécurité, la conjoncture (ou niveau d'activité) agit directement sur le niveau de l'emploi et donc du chômage (par exemple, les exportations créent des emplois

et les importations détruisent des emplois dans un rapport de 6 à 1 dans l'industrie du textile habillement au Maroc).

Le **dialogue social** ne peut donc se faire sans prendre appui sur ces trois volets sectoriels : stratégie, compétitivité et conjoncture. La figure ci-après permet de schématiser notre modèle d'analyse stratégique qui s'appuie sur le triptyque: objectifs, moyens, résultats.

3. Axe stratégie: les indicateurs d'objectifs

Dans cette étude, la notion de pilotage est d'une importance capitale pour une évaluation prospective des indicateurs de compétitivité, de conjoncture, et des indicateurs sociaux de l'industrie du textile et de l'habillement.

Nous définissons le système de pilotage autour de trois concepts :



3.1 Les objectifs

Que recouvre le concept d'objectif dans le cadre de ce système d'indicateurs?

Un objectif est considéré ici comme une **valeur cible à atteindre**. Pour cela, un objectif doit être chiffré. Améliorer le climat social, c'est une **mission**. Réduire le nombre de journées de grèves de x% ou réduire le taux d'absentéisme de y % est un **objectif**.

Les objectifs génériques sectoriels retenus dans le cadre de cette étude s'articulent autour d'objectifs:

- **économiques:**
 1. Croissance de l'emploi ;
 2. Croissance de la production ;
 3. Croissance de l'investissement
 4. Croissance des exportations.
- **et sociaux :**
 5. Progrès en matière de formation et de qualification
 6. Amélioration des conditions de travail
 7. Amélioration des conditions d'hygiène et de sécurité
 8. Amélioration du climat social

D'autres objectifs pourront être définis par les partenaires économiques et sociaux en fonction des résultats de cette étude.

3.2 Les indicateurs

Les indicateurs assurent, dans le cadre ce système, outre un instrument de **mesure**, la fonction de **repères** permettant de se situer sur la trajectoire devant mener aux objectifs. Ils permettent de déclencher les actions correctives de la part des partenaires économiques et sociaux en cas d'écarts entre les objectifs fixés et les performances obtenues.

Le rapprochement des indicateurs de performance et des objectifs stratégiques constituera l'outil indispensable au pilotage: **le tableau de bord**.

Le tableau de bord est un outil de pilotage permettant d'atteindre les objectifs et non seulement de constater les résultats obtenus au travers des indicateurs de performance. Le tableau de bord sera défini en précisant :

- sa périodicité
- ses mesures
- sa présentation

La périodicité des indicateurs (et donc du tableau de bord) est directement liée à la périodicité des objectifs donnés. Cependant, on choisira une périodicité annuelle en raison de contraintes de publication des statistiques sectorielles au Maroc.

Le choix des indicateurs est déterminé par les objectifs à atteindre. D'autres considérations entrent en jeu telles que la disponibilité des données ou leur coût d'obtention. En général, les objectifs d'un système étant peu nombreux, le nombre d'indicateurs nécessaires au pilotage est assez restreint. On peut piloter avec quelques indicateurs.

La présentation des indicateurs de conjoncture, de compétitivité et de performance économique et sociale avec les objectifs constituera le tableau de bord. Sa présentation est importante. Suivant les besoins, on pourra présenter sur une même feuille des indicateurs sous forme de :

- tableaux (permettant des comparaisons spatiales et temporelles)
- graphiques (permettant de suivre une évolution)
- dessins (pour alerter)

C'est au vu du tableau de bord que les différents partenaires économiques et sociaux (AMITH, syndicats, pouvoirs publics) pourront prendre les actions permettant d'atteindre les objectifs souhaitables et réalisables.

3.3 Les actions

En cas de dérive, de détérioration de la position compétitive et sociale de l'industrie ou de mauvaise conjoncture nationale ou internationale par exemple, des actions devront être décidées pour retrouver la trajectoire menant aux objectifs visés.

En fait le tableau de bord conçu dans le cadre de cette étude permettra justement de traduire la stratégie des partenaires économiques et sociaux en terme d'actions économiques et sociales concrètes.

Le processus de conception de ce système d'indicateurs part du postulat que la **stratégie est un ensemble d'hypothèses**. Le tableau de bord permet de décrire ces hypothèses comme un ensemble de **relations de cause à effet** qui sont explicites et vérifiables entre les résultats réels et escomptés (indicateurs de performance et d'objectifs) et les indicateurs économiques et sociaux qui induisent ces résultats.

Le cadre d'analyse proposé associe ainsi des indicateurs de résultats (mesures de la performance) à des indicateurs économiques et sociaux (les **déterminants** de la performance) qui sont la source des avantages concurrentiels **futurs** de l'industrie.

Les relations entre les inducteurs et les résultats réels et souhaités constituent les hypothèses qui définissent les stratégies réalisables et souhaitables par les différents partenaires économiques et sociaux.

4. Axe structure : les indicateurs de compétitivité

Les modèles de la concurrence de l'économie industrielle considèrent que le fondement des stratégies industrielles est le développement (réalisation) d'un avantage concurrentiel soutenable dans un domaine d'activité donné. Les économistes considèrent qu'il y a deux sources principales de l'avantage concurrentiel :

- La domination par les coûts,
- La différenciation.

C'est autour de ces deux sources principales de l'avantage concurrentiel que s'articule l'analyse structurelle et la conception des indicateurs de compétitivité.

4.1 *Compétitivité par les coûts*

Une industrie est en situation de concurrence par les coûts, lorsqu'une baisse relative des coûts de production lui permet d'augmenter ses exportations, de gagner des parts de marchés et/ou d'améliorer sa balance commerciale.

Sur cette base, les aspects de coûts suivants seront examinés :

- Coûts des facteurs
- Coûts de production
- Productivités des facteurs :
 - productivité du travail
 - productivité du capital
 - productivité globale des facteurs
- Compétitivité-coût et compétitivité-prix

4.2 *Compétitivité par la différenciation*

La littérature économique a opéré une distinction entre deux types principaux de différenciation : **horizontale** (variété) et **verticale** (qualité). On distingue aussi deux voies principales de différenciation par lesquelles les firmes s'engagent dans une concurrence par la qualité. Les firmes peuvent engager des **dépenses intensives en R&D** pour réaliser des innovations de produits. Elles peuvent aussi essayer d'améliorer les perceptions de la qualité de leurs produits par la **publicité**. Mais les dépenses en R&D et en publicité peuvent également être utilisées par les firmes en place comme barrières à l'entrée pour décourager d'éventuels entrants potentiels. La constitution de ces « oligopoles naturels » caractérise la **segmentation** du marché.

Sur cette base, les aspects de différenciation suivants seront examinés :

1. Différenciation, segmentation et structure de marché du textile et de l'habillement
2. Différenciation des produits à travers l'analyse des valeurs unitaires des exportations

5. Axe conjoncture : les indicateurs de conjoncture

Après avoir souligné la nécessité d'intégrer dans l'analyse de la **performance économique et sociale**, l'impact des facteurs conjoncturels, nous nous proposons, dans le cadre de cette étude, deux objectifs:

1. d'une part, dégager quelques concepts et principes fondamentaux pour l'analyse de l'impact des phénomènes conjoncturels sur la performance de l'industrie,
2. d'autre part, aboutir à une synthèse des déterminants conjoncturels de la compétitivité susceptibles d'éclairer les moyens de l'action stratégique.

A travers ces objectifs, nous cherchons, en fait, à formaliser les contours d'un **modèle multifactoriel d'analyse de la conjoncture** industrielle.

De manière générale, les modèles d'analyse conjoncturelle peuvent faire l'objet de deux réserves importantes. En effet, ces modèles considérés séparément:

- ne tiennent compte que d'un seul facteur de la croissance, ici l'investissement, la monnaie, ailleurs la répartition, la rotation du capital etc., d'autres facteurs sont, ainsi, passés sous silence; d'où la nécessité d'un modèle multifactoriel,
- se distinguent par un degré élevé d'agrégation (la nation); d'où la nécessité d'un modèle structurel ou sectoriel.

Ce sont ces deux questions fondamentales qui sous-tendent l'élaboration de notre cadre d'analyse conjoncturelle.

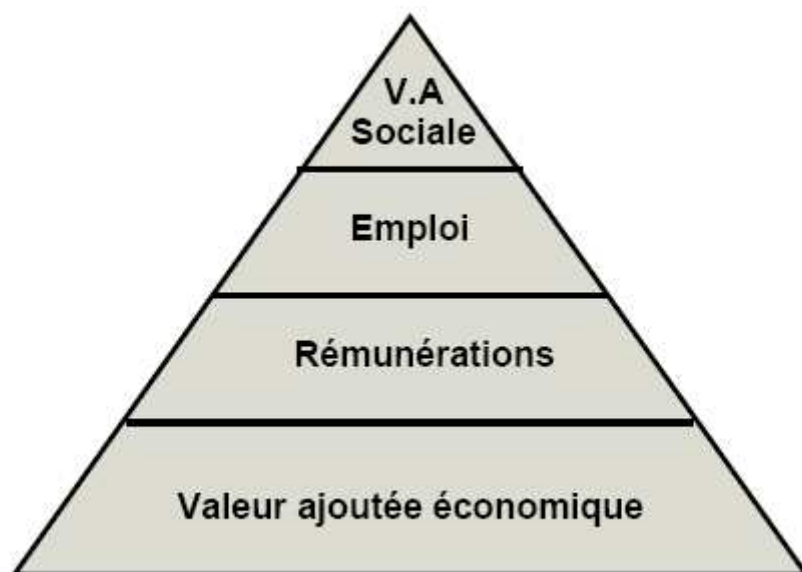
Parmi les indicateurs conjoncturels ou de croissance, une attention particulière sera portée aux facteurs suivants :

- Investissement
- Financement
- Croissance de la production
- Taux de change et taux d'intérêt
- Taux d'inflation
- Demande intérieure et,
- Demande extérieure

6. Axe social : les indicateurs sociaux

La démarche pour comprendre et analyser la relation entre l'économique et le social peut être représentée sous la forme d'une pyramide composée de 4 niveaux :

Figure 2 Fondements de la valeur ajoutée sociale



Cette pyramide exprime l'idée que les déterminants de l'**emploi**, des **revenus** du personnel se trouve dans la **valeur ajoutée économique**, créée par l'entreprise. La valeur ajoutée économique est susceptible de générer, en outre, une **valeur ajoutée sociale**. La valeur ajoutée sociale correspond, d'une certaine manière, à l'ensemble des dépenses engagées par l'entreprise pour améliorer les conditions de travail, d'hygiène et de sécurité, la formation et la qualification du personnel.

Dès lors, l'analyse sociale s'articulera autour de trois volets :

- **Valeur ajoutée sociale**
 - Structure des effectifs par secteur d'activité, sexe, statut,....
 - Conditions de travail
 - Conditions d'hygiène et de sécurité
 - Compétences et qualifications
 - Climat social et relations professionnelles
- **Emploi**
- **Rémunération**

6.1 L'analyse de la valeur ajoutée sociale

L'analyse de la valeur ajoutée sociale se veut une évaluation quantitative et qualitative des réalisations de l'industrie en matière sociale. La notion de **valeur ajoutée sociale**, sera approchée par l'examen d'aspects spécifiques tels que les structures des effectifs, l'amélioration des conditions de travail et des conditions d'hygiène et de sécurité, la formation, les conflits sociaux...

- **Analyse des structures de l'emploi**

La particularité de l'étude tient au fait qu'il ne s'agit pas de relever les distorsions vis-à-vis des règles du droit social, mais d'apprécier les risques associés, sous forme notamment de conséquences sur le climat social. Dans cette analyse quantitative, il est question d'analyse des **structures des effectifs** à l'aide de plusieurs indicateurs. En effet, le diagnostic des structures portera sur la répartition des effectifs :

- par branche (filature, tissage, bonneterie, confection)
- par type de qualification

- par type de contrat (DDD, CDI, sans contrat,...),
- par sexe, age...

- **Analyse des conditions de travail**

Les indicateurs relatifs à cet aspect recouvrent l'évolution de l'aménagement du temps et de l'espace de travail, les normes de travail, les dépenses en matière sociale et les dépenses culturelles, les congés de maladie, le transport de personnel...

- **Analyse des conditions d'hygiène et de sécurité**

Ici, y seront analysées les proportions d'entreprise qui offrent des services liés aux conditions d'hygiène et de sécurité, à la couverture médicale, à la médecine de travail et aux accidents du travail.

En raison du temps alloué au projet et de la réticence des entreprises marocaines aux enquêtes d'opinion des salariés, c'est l'approche des ratios sociaux qui sera suivie. L'approche proposée consiste à élaborer des ratios qui permettront d'obtenir un certain nombre d'informations sans faire appel aux opinions des salariés.

- **Analyse de la formation et des qualifications**

L'analyse quantitative de l'emploi doit se compléter d'un diagnostic qualitatif pour pouvoir cerner d'autres dimensions du champ social. A ce niveau, les divers aspects à traiter concernent:

- La formation continue (professionnelle) et la formation initiale.
- L'encadrement technique et administratif
- Les stages, les contrats spéciaux de formation, les contrats- insertion,
- L'alphabétisation fonctionnelle
- L'adéquation formation/emploi
- Le financement de la formation

L'appréciation des compétences et des qualifications en terme de formation débouchera sur la mise en évidence d'éventuelles distorsions entre les besoins des postes et les compétences de leurs titulaires.

6.2 L'analyse de la relation valeur ajoutée économique et l'emploi

Cette analyse examinera la relation entre **valeur ajoutée économique et emploi** et il s'agira, en particulier, de comprendre et de quantifier les déterminants économiques de l'emploi dans la filière du textile et de l'habillement à la veille des accord de libre échange et d'association et leur risque en matière de pertes d'emploi.

La question ici est de quantifier la contribution des divers agrégats économiques (exportations, investissements, marché intérieur et marchés extérieurs, importations,...) à la création ou destruction des emplois dans la filière.

6.3 L'analyse des rémunérations

Enfin, l'étude examinera la relation entre **valeur ajoutée économique et rémunération**. L'objectif étant de comprendre et de mesurer la part de la valeur ajoutée attribuée au Tableau de bord économique et social de l'industrie du textile et de l'habillement personnel. Cette section permettra de jeter un nouvel éclairage sur la relation entre valeur

ajoutée économique et valeur ajoutée sociale dans l'industrie et sur le pouvoir de négociation des employés.

L'importance croissante de la masse salariale dans les entreprises du secteur du textile et de l'habillement rend obligatoire son analyse. A cet effet, il s'agira de mesurer, durant la période 1988-2000, les effets de la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et autres rémunérations, en vue d'apprécier le pouvoir réel de négociation des salariés dans la filière.

7. **Axe performance : les indicateurs de performance**

Dans le cadre de cette étude et en rapport avec les objectifs stratégiques précédemment définis nous distinguons les **indicateurs de performance économique** et les **indicateurs de performance sociale**.

La **performance économique** sera mesurée par :

- Le taux de croissance de l'emploi
- Le taux de croissance de la production
- Le taux de croissance des investissements
- Le taux de croissance des exportations

La **performance sociale** sera mesurée par :

- Les progrès en matière de formation et de qualification
- Les améliorations dans les conditions de travail
- Les améliorations dans les conditions d'hygiène et de sécurité

8. **Objectifs du tableau de bord économique et social**

L'étude s'interroge sur les indicateurs pertinents, et surtout sur les indicateurs qui s'avèreraient fiables dans le temps.

Les objectifs de l'élaboration d'un tableau de bord économique et social (TBES) sont par rapport à cette étude :

- **L'information**

Les informations économiques et sociales sur l'activité du textile sont nombreuses et variées, le TBES présentera l'avantage de les réunir en seul document qui pourrait être consulté par tous les partenaires économiques et sociaux.

- **La gestion**

Le TBES est conçu comme un outil de pilotage et d'aide à la décision. Les partenaires doivent disposer d'un état des lieux dans le temps de la situation économique et sociale de l'activité pour développer une stratégie de gestion économique et sociale du secteur.

- **La concertation**

A cette fin, le TBES permettra :

- de comparer les réalisations avec les objectifs économiques et sociaux ;

-
- favoriser le dialogue social sur la base de données objectives qui doivent circuler, alimenter des débats, enrichir des objectifs et faciliter la recherche de solutions.

Il s'agira d'une démarche progressive. Le TBES s'enrichira progressivement en fonction du dialogue social entre les partenaires économiques et sociaux.

Il ne s'agit pas de faire du TBES un outil de contrat ou d'engagement contractuel entre les partenaires qui risquerait de fausser ses objectifs premiers de pilotage global de l'activité au plan économique et social. Le but premier du TBES est de piloter, de fixer des objectifs, de mesurer des résultats, d'expliquer les écarts et d'offrir une meilleure compréhension de la gestion économique et sociale de l'activité. Il s'agit de donner une base chiffrée au dialogue entre les partenaires permettant de mesurer l'effort accompli, de mieux situer les objectifs et d'exploiter les liens entre les indicateurs économiques et les indicateurs sociaux afin de décriper le dialogue. Le TBES sera conçu avant tout comme un instrument au service d'une réflexion et d'une politique.

9. Base de données et niveaux d'analyse

9.1 Bases de données

La constitution d'une base de données suffisamment longue est essentielle afin de mesurer et de déceler des tendances significatives. Les informations collectées pour cerner les problèmes actuels et éclairer les perspectives d'avenir et la stratégie à adopter face aux défis de la concurrence internationale, ont été de deux types :

- **Pour les indicateurs économiques**, l'observation a porté sur les 15 dernières années. Des séries chronologiques sur la période 1986-2000 ont été collectées ; séries relativement homogènes, car, recueillies principalement à partir du même système d'enregistrement comptable du Ministère de l'industrie et du Commerce. Celui-ci n'a subi que de légères modifications durant cette période. D'autres sources ont été évidemment consultées en particulier, les sources des associations professionnelles (AMITH, CGEM) et syndicales (UMT, CDT, UGTM...). Les informations relatives au commerce extérieur ont été collectées auprès de l'Office des changes et complétées à partir de la base de données d'Eurostat.
- **Pour l'analyse sociale**, les informations utilisées proviennent principalement de l'enquête de l'emploi de la Direction des Statistiques du Ministère de la Prévision Economique. D'autres sources ont été également consultées :
 - a. sources administratives CNSS, DFP, Inspection du Travail,
 - b. utilisation du fichier de l'inspection du travail relatif à différents indicateurs sociaux (typologie par branche),
 - c. d'enquêtes et d'entretiens privés ou publics, en particulier l'enquête de la ligue des droits de la femme.

9.2 Champs et niveaux d'analyse

Enfin, l'examen de la situation actuelle de la filière est réalisé en considérant les différents secteurs d'activités qui la composent ; car les problèmes et les contraintes qui pèsent sur la filière ne sont pas les mêmes d'un secteur d'activité à l'autre. Il est indispensable, en vue d'éclairer et d'orienter de manière sélective l'action stratégique, d'identifier et de hiérarchiser les causes des problèmes par secteur d'activité.

Afin de rendre compte de la nature et de la hiérarchie spécifique des problèmes, par secteur d'activité, nous avons découpé la filière du textile et de l'habillement (voir page suivante), en deux secteurs d'activité distincts :

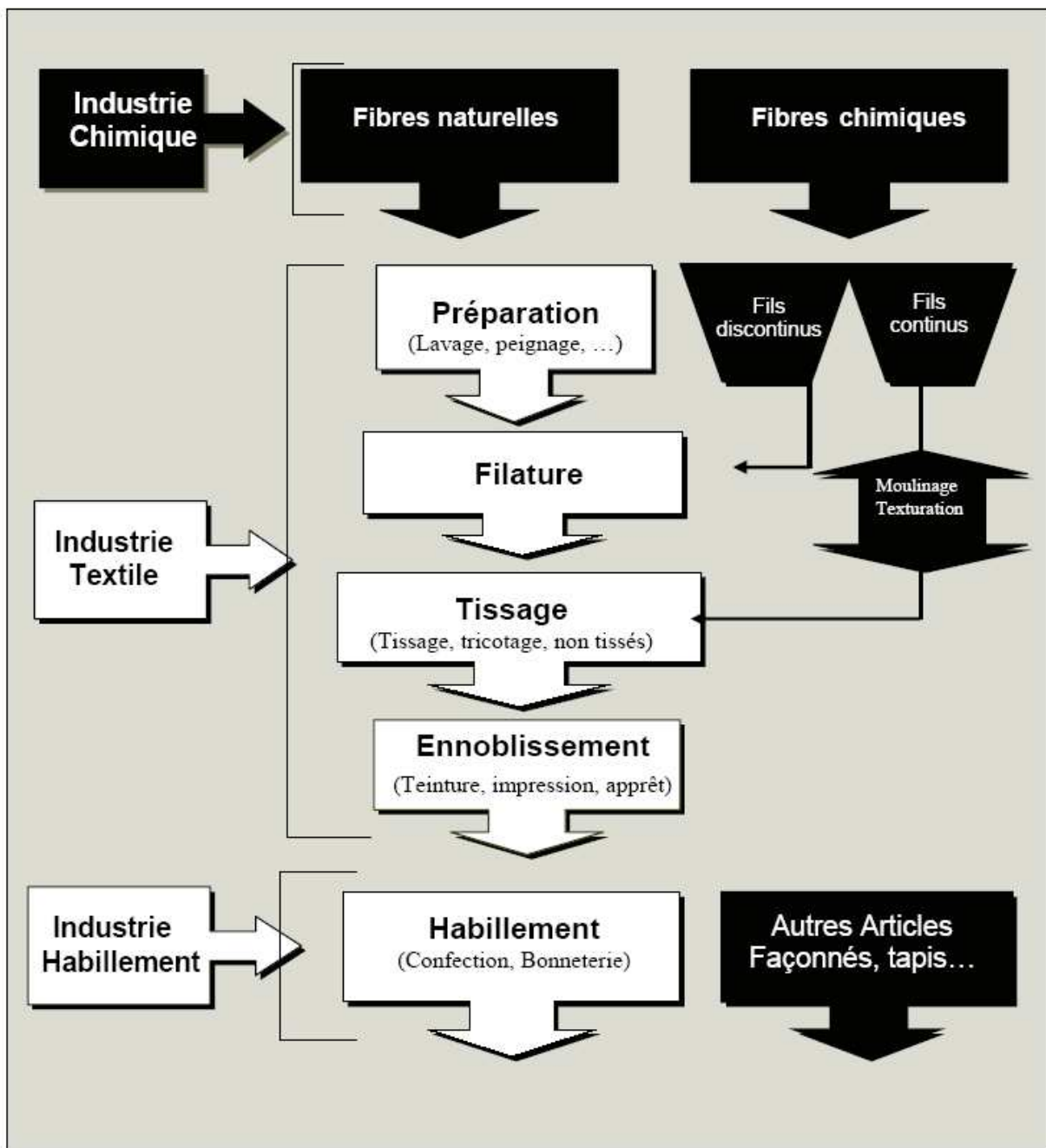
- ◆ textile (filature et tissage, préparation...)
- ◆ habillement (confection et bonneterie).

Ces deux secteurs d'activités seront désignés dans cette étude par l'expression de «secteur d'activité », réservant l'expression de «filière » ou d'«industrie » à l'ensemble de ces deux secteurs d'activités. Nous aurions souhaité un découpage plus fin, mais faute d'informations statistiques désagrégées, c'est un découpage en deux secteurs d'activité qui a été finalement retenu.

En conclusion, les points forts, tout autant que les problèmes éventuels, décelés au cours du constat dressé par l'analyse économique et sociale, devraient être appréciés en tenant compte des contraintes tant externes qu'internes qui pèsent sur le secteur.

L'analyste devra établir le poids des contraintes tenant à la législation, à l'environnement économique national et international, à la situation sur le marché du travail, à la syndicalisation dans le secteur, à la responsabilité sociale des entreprises. L'analyse devra montrer précisément en quoi la situation est préjudiciable au fonctionnement même du secteur et à ses performances, ce qui est plus motivant pour entreprendre une action.

Figure 3 Schéma des activités de la filière textile-habillement



CHAPITRE I : LES INDICATEURS DE CONJONCTURE

Un diagnostic de l'évolution des indicateurs économiques est nécessaire en vue de mettre en évidence la nature et l'ampleur réelles des problèmes auxquels la filière est confrontée. L'analyse de l'évolution passée et de la situation présente est indispensable à la compréhension des perspectives d'avenir. Cette analyse permet également de situer l'importance stratégique de la filière dans l'économie nationale.

Il s'agit, à travers une démarche analytique, de retracer l'évolution de certaines grandeurs économiques globales concernant la production, l'emploi, les investissements, les exportations, les importations... ainsi que de leurs **relations**. L'objectif d'une telle analyse est de dégager les tendances et leurs conséquences, en vue de déterminer les **conditions requises** pour le développement économique et social de la filière.

L'approche s'inscrit dans une perspective de long terme, les considérations conjoncturelles seront évoquées dans leurs rapports avec les contraintes structurelles. L'analyse de l'évolution des grandeurs économiques est entreprise, à chaque fois, à deux niveaux :

- ◆ Au niveau de la filière considérée globalement et,
- ◆ Au niveau de chaque secteur d'activité : textile et habillement.

Avant d'aborder l'analyse des indicateurs de conjoncture, il y a lieu d'abord de situer la position stratégique de l'industrie du textile et de l'habillement dans l'économie nationale.

1. L'importance stratégique de l'industrie du textile- habillement dans l'économie nationale

L'industrie du Textile – Habillement est confrontée à quatre échéances :

1. L'entrée en vigueur à l'horizon 2010 de la zone de libre échange entre le Maroc et l'Union Européenne ;
2. L'entrée en vigueur des accords de libre échange en l'an 2009 entre le Maroc et certains pays arabes (Egypte, Jordanie, Tunisie...) ;
3. L'élimination graduelle des restrictions d'importations prévues dans l'Accord Multifibres (AMF), restrictions qui seront complètement éliminées au 1er janvier de l'an 2005 ;
4. L'intégration des industries du textile et de l'habillement aux règles générales des accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Ces échéances semblent porteuses à la fois d'opportunités et de menaces pour l'industrie du textile et de l'habillement et soulèvent une série de questions sur les capacités des entreprises du secteur à relever les défis de l'intégration à l'économie mondiale et sur les risques en matière de pertes d'emplois.

Dans ce cadre, il s'agit d'abord de situer l'importance économique et sociale de cette industrie dans l'échiquier industriel marocain en précisant le poids, la position et la contribution du textile-habillement en matière d'emploi, d'investissement et d'équilibre du commerce extérieur. Ce faisant, les problèmes liés aux tendances d'évolution de l'industrie seront soulignés.

Le positionnement stratégique de l'industrie du textile-habillement dans l'économie nationale peut être appréhendé d'abord à travers deux dimensions :

- En terme de **taux de croissance** de certaines grandeurs économiques caractéristiques : emploi, investissement, exportations, production... et,
- En terme de **taux de contribution** de l'industrie aux agrégats macro-économiques.

1.1 Performances en termes de taux de croissance

Quelques repères chiffrés permettent de situer l'importance stratégique de l'industrie du textile-habillement dans l'économie nationale.

Tableau 1

Performance en termes de taux de croissance de l'industrie du textile-habillement comparativement aux autres industries de transformation 1986-2000				
Grandeurs économiques	Textile-habillement	Autres industries de transformations		Ecart
Nombre d'entreprises	3,5%	2,7%		+0,8%
Emploi	5,7%	2,4%		+3,3%
Valeur ajoutée	7,7%	6,5%		+1,2%
Export	8,7%	7,2%		+1,6%
Investissement	7,3%	8,6%		-1,3%
	(10,8% jusqu'en 1999)			
Salaires	9,6%	7,4%		+2,2%

En terme de taux de croissance, les indications du tableau 1 laissent apparaître la performance remarquable de l'industrie du textile et de l'habillement comparativement à la performance moyenne des industries de transformations. A l'exception de l'investissement réalisé en 2000, toutes les grandeurs économiques de l'industrie ont connu, durant la période 1986-2000, un taux de croissance moyen supérieur à celui des autres industries de transformation.

1.2 Performance en termes de taux de contribution

La contribution de l'industrie du textile-habillement à l'économie industrielle marocaine s'est renforcée au fil des ans comme l'atteste l'évolution des taux de contribution sur chacune des grandeurs économiques :

Tableau 2

Performance en termes de taux de contribution de l'industrie du textile-habillement à l'économie industrielle 1986 à 2000			
Grandeurs économiques	1986	2000	Ecart
Nombre d'entreprises	19%	21%	+2%
Emploi	29%	39%	+10%
Valeur ajoutée	13%	15%	+2%
Export	29%	34%	+5%
Investissement	17%	14%	-3%
		(22% en 1999)	
Salaires	20%	25%	+5%

L'industrie du textile-habillement a représenté en moyenne durant la période 1986-2000 :

- **39% des emplois industriels,**
- **24% des salaires distribués,**
- **15% de la valeur ajoutée,**
- **23% des entreprises manufacturières,**

-
- **35% des exportations,**
 - **21% des investissements réalisés.**

Durant la dernière décennie, l'industrie du textile-habillement a enregistré, sur chacune de ces grandeurs économiques, des performances supérieures, en moyenne, à celles des autres industries de transformation.

Du fait de cette évolution, les performances remarquables en terme de taux de croissance et de contribution ont permis au secteur du textile-habillement de se placer en 2000 comme :

- **Le premier pourvoyeur d'emploi** avec un taux moyen de croissance de 5,7% contre 2,4% pour les autres industries.
- **Le premier exportateur et pourvoyeur de devises** : 8,7% contre 7,2%.
- **Le premier investisseur jusqu'en 1999** : 10,08% contre 8,1%.
- **Le premier créateur d'entreprises** : 3,5% contre 2,7%.

❑ **L'emploi**

Au chapitre de l'emploi, en particulier, les autres industries de transformation sont loin de tenir la comparaison avec le textile-habillement. En la matière, sa contribution à l'emploi industriel total est passé de **29% en 1986 à 39 % en 2000** soit une hausse de 10%. Sur la période 1986-2000, le taux d'augmentation des emplois pour l'industrie a été, en moyenne de l'ordre 5,7% contre 2,4% pour les autres industries de transformation.

Au-delà de l'aspect économique, l'industrie compte **la plus grande proportion de l'emploi féminin industriel**, soit plus de 64% de ses effectifs. Il existe peu de secteurs de reconversion ou de substitution pour cette catégorie de main d'oeuvre. De ce point de vue, l'industrie joue aussi un rôle social indéniable.

En outre, le niveau de l'emploi de l'industrie a plus que doublé entre 1986 et 1990 et plus que quadruplé entre 1986 et 2000.

❑ **La production**

Au chapitre de la **valeur ajoutée**, l'industrie du textile et de l'habillement a enregistré durant la période 1986-2000, un taux de croissance moyen de 7.1%, supérieur à celui de la moyenne des autres industries de transformation 6.5% et ce, en dépit de deux années consécutives de croissance négative de l'industrie en 1999 et 2000.

❑ **L'investissement**

En matière **d'investissement**, l'industrie du textile-habillement enregistre, une fois de plus, la meilleure performance en terme de taux de croissance jusqu'en 1999 : **10,8%** contre **8,1%** pour les autres industries. En effet, l'année 2000 a enregistré une chute brutale de l'investissement par suite de la récession de 1999 et 2000.

❑ **L'équilibre du commerce extérieur**

La contribution de l'industrie à **l'équilibre du commerce extérieur** est sans pareil dans l'ensemble des industries de transformation : **le niveau des exportations a été multiplié par quatre durant la période 1986-2000**, soit un taux de croissance moyen de l'ordre de 8,7% contre 7.2% pour les autres industries. En valeur, cela signifie en 2000 **un solde net du commerce extérieur de l'ordre de 8 milliards de dirhams**.

1.3 Et cependant, de grandes inquiétudes...

Ces résultats indéniables à l'actif de l'industrie camouflent une réalité de plus en plus inquiétante : **depuis 1991, la plupart des indicateurs économiques, en particulier l'investissement, accuse une tendance à la baisse.**

L'explication de cette situation a fait l'objet de cette étude qui a diagnostiqué une **détérioration relative de la position compétitive de l'industrie** et identifié les facteurs **structurels** et **conjuncturels** explicatifs et les conséquences immédiates et à terme d'une telle situation.

L'objet du présent chapitre est l'examen des facteurs explicatifs **conjuncturels**. Le chapitre suivant abordera les facteurs **structurels** à l'origine de la détérioration de la position compétitive de l'industrie.

2. Les indicateurs d'investissement

L'effort d'investissement entrepris durant les 15 dernières années est remarquable : un taux moyen d'augmentation de l'ordre 10% par an sur la période 1986-2000, avec même un pic de 22 % durant la période 1986 – 1991, contre respectivement 8.1% en moyenne pour les autres industries de transformations. L'investissement de la filière du textile et habillement a contribué, en moyenne, à plus de 21% de tout l'investissement industriel réalisé de 1986 à 2000.

La question ici est celle de savoir dans quelle mesure la croissance et la compétitivité de l'industrie du textile et de l'habillement sont liées à l'investissement. Si nous appelons l'investissement **I** et la production globale **Y**, on peut se demander s'il existe sur une moyenne période une relation entre le taux d'investissement **I/Y** et la croissance de l'industrie représentée par le taux de croissance de sa production globale soit $\Delta Y/Y$.

En effet, les résultats statistiques des comparaisons sectorielles montrent l'existence d'une relation qui est loin d'exprimer une liaison aussi nette que ce que la théorie a souvent avancé. En général, les chiffres suggèrent qu'un taux élevé d'investissement a sans doute été une condition nécessaire, mais non suffisante, pour une croissance rapide, en ce sens qu'aucun secteur n'a réalisé une croissance rapide sans taux élevé d'investissement, alors que plusieurs secteurs qui ont beaucoup investi n'ont pas réussi à croître rapidement.

En somme, un taux d'investissement assez important apparaît plus comme une condition nécessaire de la croissance que comme une condition suffisante. Cela signifie que certains pays (et certains secteurs) connaissent un « rendement » de l'investissement supérieur à celui constaté dans d'autres nations (ou d'autres secteurs). L'explication souvent invoquée à ce constat, étant qu'outre l'effort global d'investissement, l'impact de cet effort de capitalisation est, en vérité, fonction de **la productivité marginale du capital**.

Le taux de croissance de la production ne peut donc être strictement proportionnel, au cours de chaque période, au taux d'investissement net que si le rapport $\Delta Y / \Delta K$ reste constant. Or ce rapport, qui exprime **la productivité marginale du capital**, est variable selon les secteurs et les pays envisagés. L'inverse de la productivité marginale du capital, (soit, $\Delta K / \Delta Y = I / \Delta Y$) est appelé **coefficient marginal du capital**. Il représente aussi le rendement global des investissements.

Les indicateurs d'investissement seront dès lors mesurés à travers les termes de la relation économique : $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{I}{Y} \times \frac{\Delta Y}{\Delta K}$ exprimant respectivement :

- Le rythme de production

- La propension à investir ou taux d'investissement
- La productivité marginale du capital

2.1 Le rythme de production

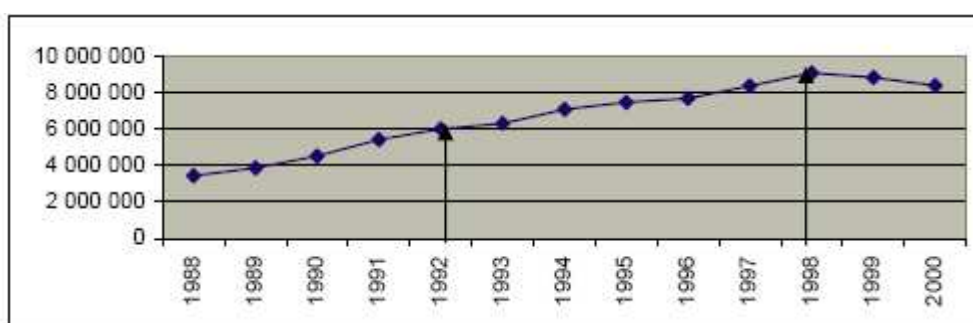
L'évolution en terme d'indice de la valeur ajoutée de la filière textile-habillement et ses différents secteurs d'activités est indiquée sur le tableau ci dessous :

Tableau 3 Evolution indicielle de la valeur ajoutée

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	223	146	326
1997	242	150	368
1998	263	141	427
1999	256	135	420
2000	243	126	401
Taux de croissance	4%	2%	11%

Exprimée en terme d'indice, le rythme de production globale de la filière dégage la tendance suivante :

Graphique 1 Evolution indicielle de la valeur ajoutée



L'évolution indicielle de la production, au niveau de la filière, considérée globalement permet de déduire trois sous périodes conjoncturelles distinctes :

- 1988-1992 : période de croissance **forte**, avec un taux moyen de 18,72% et,
- 1993-1998 : période de croissance **moyenne**, avec un taux moyen de 6,23%
- 1999-2000 : période de croissance **négative** avec un taux moyen de -2,56%

La conversion des indices en termes de «taux de croissance **tendanciel**¹ », par période et par secteur d'activité, a donné les résultats du tableau 4 :

Tableau 4 Taux moyen de croissance de la production par période conjoncturelle et par secteur d'activité

Année	Filière	Textile	Habillement
1988-1992	11,72%	5,30%	18,03%
1993-1998	6,23%	-0,40%	9,74%
1999-2000	-2,56%	-3,16%	-2,25%
1988-2000	7,60%	1,50%	11,28%

¹ Il s'agit dans tous les calculs et tableaux d'un taux « composé » dit tendanciel : $V_n = V_1 * (1+i)^n$.

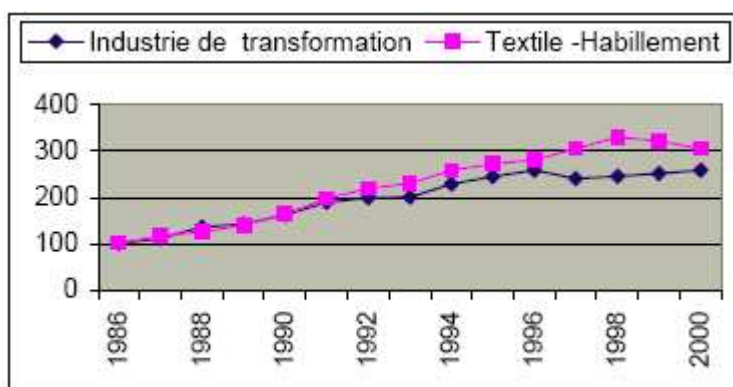
L'examen des rythmes de croissance de la production (valeur ajoutée) par période et par secteur d'activité, permet de faire les premières observations suivantes :

- Alors que les secteurs de l'habillement (confection et bonneterie) ont réalisé une performance remarquable en terme de taux de croissance de 18.03 % pour la période 1988-1992, les secteurs de la filature et du tissage ont enregistré une croissance moyenne de 5,30% par an.
- Durant la deuxième période, le déclin relatif amorcé en 1993 et qui s'est prolongé jusqu'en 1998 a touché plus durement le secteur du textile qui a connu depuis, une croissance négative de -0.40% en moyenne. Les secteurs de l'habillement ont réalisé une croissance annuelle enviable de 9,74%.
- La troisième période 1999-2000 consacre, pour la première fois dans l'histoire de l'industrie, une phase de croissance négative pour tous les secteurs de la filière sans exception. Les secteurs de l'habillement enregistrant une inflexion dans leur rythme de production sans précédent de -2,25% !
- Globalement, la filière du textile et de l'habillement a réalisé, durant la période 1986-2000, un taux de croissance moyen de 7,6%, néanmoins supérieur à celui de la moyenne des autres industries de transformation : 6,5%.

En comparaison avec l'évolution conjoncturelle des autres industries de transformation, il est possible d'affirmer que la filière du textile et de l'habillement se démarque, relativement, de la tendance générale de l'économie.

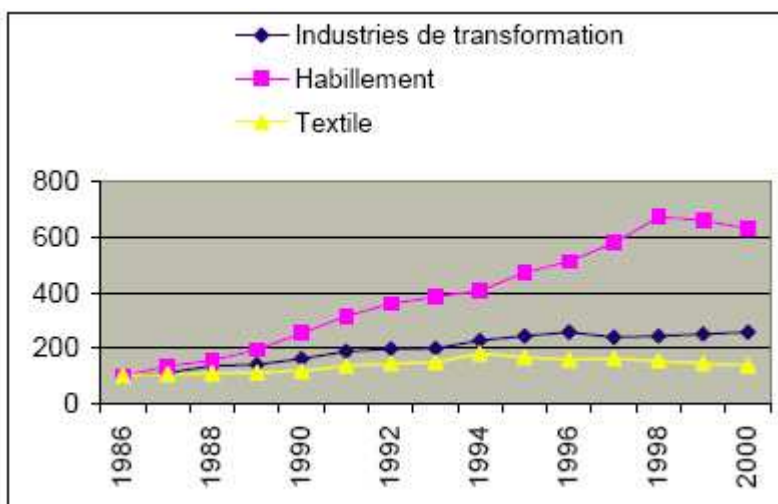
En effet, l'évolution comparée des indices révèle que la filière du textile s'est démarquée de la tendance de l'économie industrielle en particulier à partir de la crise de 1992. Autrement dit, il est possible d'attribuer l'évolution de l'industrie du textile et de l'habillement, observée à partir de 1992, aux effets de la conjoncture qui affectent davantage l'économie internationale que nationale.

Graphique 2 Evolution indicielle de la production du textile-habillement et du trend general de l'économie industrielle



L'analyse, par secteur d'activité, montre que l'effet de démarcation par rapport à la tendance de l'économie industrielle est net, en ce qui concerne le secteur de l'habillement en raison de sa forte orientation vers les marchés extérieurs : presque 90% de sa production est exportée.

Graphique 3 Evolution indicielle de la production de la filière du textile et de l'habillement et de la tendance générale de l'économie industrielle



En revanche, l'évolution de la production du textile est relativement bien connectée à celle de l'économie industrielle. Ainsi, le rythme de production de la filière semble sensible aux variations conjoncturelles de l'économie industrielle en amont et, davantage, aux variations de conjoncture internationale en aval de la filière.

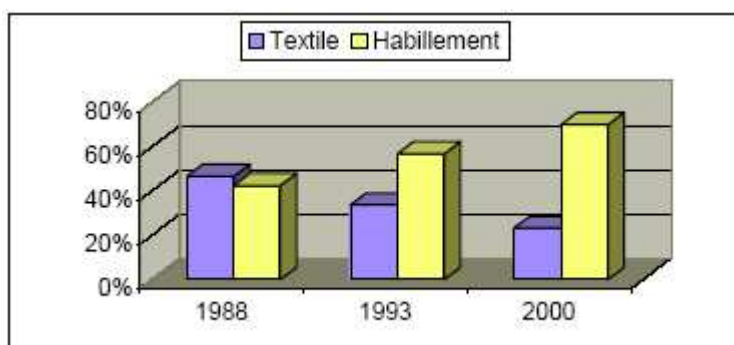
Par ailleurs, l'évolution des poids relatifs des différents secteurs en terme de production a évolué comme suit :

Tableau 5 Poids relatifs des différents secteurs dans la production

Année	Textile	Habillement
1998	66%	34%
2000	33%	67%
Ecart	-33%	33%

L'examen de l'évolution des poids relatifs des différents secteurs de la filière dénote une tendance nette à une **croissance déséquilibrée et inégale de la filière** : l'aval de la filière, c'est-à-dire, la bonneterie et la confection, se développent alors que l'amont, la filature et le tissage déclinent de façon drastique.

Graphique 4 Poids relatif des secteurs dans la production



Les remarques qui se dégagent de l'examen de l'évolution des rythmes de production se résument dans les points suivants :

1. L'aval de la filière a connu des taux de croissance élevés comparativement à l'amont et à la tendance de l'économie nationale.
2. Depuis le début de la décennie 1990, les secteurs du textile manifestent des signes évidents de stagnation, voire de régression.

2.2 Taux d'investissement :

La question qui se pose est celle de savoir dans quelle mesure la croissance de la production est liée au taux d'investissement dans l'industrie du textile et de l'habillement ? L'analyse de la relation entre l'investissement et la production sera entreprise en deux temps :

- relation entre le taux de croissance de la production et le **taux de croissance de l'investissement** et,
- relation entre le taux de croissance de la production et le **taux d'investissement** (ou rapport de l'investissement à la valeur ajoutée).

2.2.1 Taux de croissance de l'investissement

L'analyse en termes de taux de croissance par secteur d'activité confirme la croissance inégale et déséquilibrée de la filière.

Tableau 6 Evolution des investissements

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	327	183	425
1997	324	169	428
1998	385	222	525
1999	421	308	486
2000	288	131	419
Taux de croissance	7%	2%	10%

L'évolution indiciaire de l'investissement, au niveau de la filière, considérée globalement et par secteur d'activité, permet de déduire trois sous périodes conjoncturelles distinctes :

- 1988-1992 : période de croissance **forte**, avec un taux moyen de 16% et,
- 1993-1998 : période de croissance **moyenne**, avec un taux moyen de 10%
- 1999-2000 : période de croissance **négative** avec un taux moyen de -17%

Les calculs en termes de taux de croissance, par période et par secteur d'activité, ont donné es résultats du tableau suivant :

Tableau 7 Taux moyen de croissance de l'investissement par période conjoncturelle et par secteur d'activité

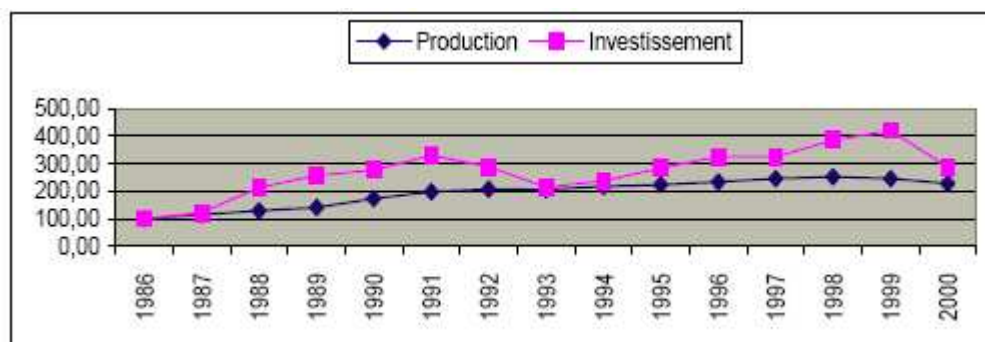
Année	Filière	Textile	Habillement
1988-1992	16%	12%	18%
1993-1998	10%	9%	12%
1999-2000	-17%	-35%	-7%
1988-2000	7,3%	1,8%	10,0%

L'examen des rythmes de croissance de l'investissement par période et par secteur d'activité, débouche sur les constats suivants :

- Les secteurs de l'habillement (confection et bonneterie) ont réalisé une performance remarquable en terme de taux de croissance de 18 % pour la période 1986-1992, les secteurs de la filature et du tissage ont enregistré une croissance moyenne de 10% par an.
- Durant la deuxième période, on assiste à un relâchement sensible de l'effort d'investissement passant ainsi d'une croissance de 18 à 12%.
- La troisième période 1999-2000, consacre, pour la première fois dans l'histoire de l'industrie, une phase de croissance négative pour l'investissement pour tous les secteurs de la filière sans exception. Les secteurs du textile enregistrent une inflexion dans leur rythme d'investissement sans précédent de -35% !
- La volatilité de l'effort d'investissement est plus accentuée dans le textile que dans l'habillement avec un écart type de 15 points contre 6 pour le secteur de l'habillement.
- Globalement, la filière du textile et de l'habillement a réalisé, durant la période 1986-2000, un taux de croissance moyen de 7,3%.

Une comparaison des taux de croissance de l'investissement et des taux de croissance de la production par secteur nous montre à priori une relation dans le temps. En effet, si l'on représente sur un même graphique les taux de croissance de l'investissement et les taux de croissance de la valeur ajoutée qui leur sont chronologiquement associés, on obtient les deux courbes suivantes :

Graphique 5



2.2.2 Taux d'investissement

L'effort d'investissement est mieux décrit par le **taux d'investissement** qui mesure la part de la valeur ajoutée consacrée chaque année à la formation du capital.

En terme de **taux d'investissement** (ou investissement sur valeur ajoutée), **l'effort** d'investissement paraît, en évolution, quasiment moyen dans les différents secteurs d'activité, respectivement 9 et 13 % pour le textile et l'habillement.

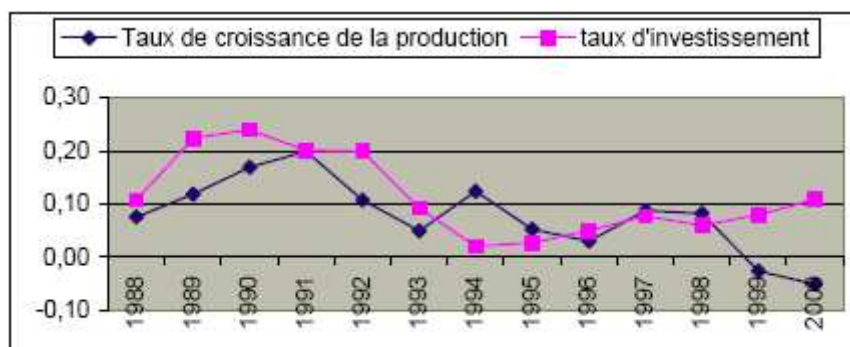
Tableau 8 Evolution des taux d'investissement par secteurs

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	11%	6%	19%
1996	5%	2%	7%
1997	8%	5%	9%
1998	6%	-1%	10%
1999	8%	0%	12%
2000	11%	10%	11%
Moyenne	11%	9%	13%
Ecart type	8%	11%	6%
Taux de croissance de la production	7%	1,5%	11,3%

Les résultats statistiques indiquent à nouveau les mêmes phénomènes importants qu'il y lieu de souligner :

1. une tendance à la baisse du **taux** d'investissement dans la filière depuis la crise 1992-93.
2. la volatilité de l'effort d'investissement est plus élevée dans le textile que dans l'habillement avec un écart type de 11% contre 6% pour le secteur de l'habillement.
3. une comparaison des **taux** d'investissement et des taux de croissance de la production par secteur montre une relation temporelle puisque le coefficient de corrélation est 0,53. En effet, quand on représente sur un même graphique les taux annuels d'investissement et les taux de croissance de la valeur ajoutée qui leur sont chronologiquement associés on obtient les deux courbes suivantes :

Graphique 6 Evolution des taux d'investissement et des taux de croissance de la valeur ajoutée de la filière du textile-habillement



Cependant, les résultats statistiques montrent l'existence d'une relation au niveau global de la filière qui est loin d'exprimer une liaison aussi nette au niveau des secteurs. Certes ici le coefficient de corrélation est important, néanmoins on est loin de ce que l'on pouvait s'attendre. La corrélation peut indiquer qu'un taux élevé d'investissement a sans doute été une condition nécessaire, mais non suffisante, pour une croissance rapide.

En somme, un taux d'investissement assez important apparaît plus comme une condition nécessaire de la croissance que comme une condition suffisante. Cela signifie a priori que certains secteurs connaissent un « rendement » de l'investissement supérieur à celui constaté dans d'autres secteurs. L'explication souvent invoquée à ce constat, étant qu'outre l'effort global d'investissement, l'impact de cet effort de capitalisation est, en vérité, fonction de **la productivité marginale de ce capital** $\Delta Y / \Delta K$.

2.3 La productivité marginale du capital

Le taux de croissance de la valeur ajoutée ne peut donc être strictement proportionnel, au cours de chaque période, au taux d'investissement que si le rapport $\Delta Y / \Delta K$ reste constant. Or ce rapport, qui exprime la productivité marginale du capital, est variable selon les secteurs d'activité. Ce qui explique que pour un taux d'investissement donné les taux de croissance de la production observés puissent s'avérer très variables. Ce rapport $\Delta Y / \Delta K$ est parfois appelé, dans les analyses de croissance, **taux d'intérêt national**, dans la mesure où il indique l'accroissement de la production correspondant à un montant donné d'investissement.

L'inverse de la productivité marginale du capital est appelé **coefficient marginal du capital**. Il représente aussi le rendement global de l'investissement. Ce concept revêt deux sens, selon l'optique retenue :

- Dans les études qui mettent l'accent sur les **effets** de l'investissement, il permet de traduire le volume d'investissement nécessaire à la fabrication d'une unité supplémentaire de production.
- Dans les études qui privilégient la recherche des **causes** de l'investissement, le coefficient marginal du capital traduit, à l'inverse, le montant d'investissement induit par la variations des ventes exprimés en terme de produit. La liaison représente la quantification du principe d'accélération.

Plus le **coefficient marginal du capital** (inverse de la productivité marginale) est bas, plus le **taux de croissance de la production est élevé**. Or, les différents secteurs économiques connaissent un degré capitalistique et un besoin d'investissement forts différents. Aussi, la valeur du coefficient marginal de capital dépend des spécialisations sectorielles. De manière générale, un investissement a d'autant plus de chance de donner rapidement un produit final important qu'il est réalisé dans un secteur proche de la demande finale puisqu'il a un coefficient marginal de capital faible comme l'illustrent les résultats statistiques dans la filière du textile et de l'habillement :

Tableau 9 Evolution de la productivité marginale du capital

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	0,71	0,35	0,88
1996	0,61	-2,72	1,20
1997	1,14	0,43	1,38
1998	1,39	9,52	1,66
1999	-0,32	16,74	-0,14
2000	-0,46	-0,65	-0,39
Moyenne de la productivité marginale du capital	1,09	1,57	0,99
Ecart type	1,59	5,75	0,67
Moyenne du coefficient marginal du capital	0,91	0,64	1,01

Ainsi, l'explication des écarts sectoriels entre les taux de croissance de la production et les taux d'investissement, réside donc dans les grandes différences constatées dans la productivité marginale du capital : en moyenne 0,99 dans l'habillement contre 1,57 pour le textile. La volatilité de la productivité du capital dans le textile est presque 8 fois plus importante. L'écart type peut être interprété comme un indicateur du **risque** d'investissement lié à l'activité.

En conclusion sur **l'effet d'investissement**, les résultats statistiques montrent que l'accroissement de la production ($\Delta Y/Y$) ne peut être qu'en partie attribuable à l'augmentation des investissements (I/Y) l'autre partie de l'explication revient aux baisses dans la productivité du capital ($\Delta Y/\Delta K$).

Tableau 10 Les indicateurs d'investissement au niveau de la filière

Année	Taux d'investissement I/Y : (1)	Productivité marginale du capital $\Delta Y / \Delta K$: (2)	Taux de croissance de la production $\Delta Y / Y$: (1) x (2)
1988	0,11	0,71	0,08
1996	0,05	0,61	0,03
1997	0,08	1,14	0,09
1998	0,06	1,39	0,08
1999	0,08	-0,32	-0,03
2000	0,11	-0,46	-0,05

3. Les indicateurs de croissance

Il s'agit maintenant d'évaluer l'effet de l'augmentation des **capacités** de production réalisées par les entreprises existantes ou de création de nouvelles capacités sur la croissance de la production.

La croissance du potentiel de production, exprimée en chiffre d'affaires ou en valeur ajoutée réalisée, dépend des investissements entrepris. Or, la détermination du chiffre d'affaire de la période dépend également de la relation qui lie le **capital technique au volume de la production**.

Ce coefficient est défini comme la somme de capital qu'il convient d'investir (investissement **net**) afin d'accroître d'une unité la valeur ajoutée réalisable par la firme ou l'industrie. Ce taux exprime les **potentialités** de croissance de la capacité de production d'une industrie en fonction d'un certain nombre de paramètres traduisant ses caractéristiques techniques, notamment l'intensité capitalistique de la production (capital/travail) et la productivité du travail (production/travail). Nous convenons de l'appeler le **taux de croissance potentiel des capacités de production**.

Dès lors, si la croissance dépend de l'investissement et de la relation technique qui lie le capital au volume de la production, nous pouvons pour caractériser les possibilités de croissance de la filière et de ses différents secteurs d'activité, retenir **la relation économique de type: $Y/K = Y/T \cdot T/K$** exprimant respectivement la productivité moyenne du capital, la productivité moyenne du travail et l'intensité du travail (inverse de l'intensité capitalistique de la production).

Ainsi, les coefficients de capitaux permettant le passage de l'investissement à la nouvelle capacité de production sont fonction des choix techniques opérés par les firmes: choix de l'intensité capitalistique et de la productivité du travail.

En termes plus formels, les indicateurs de croissance du **potentiel de production** seront évalués à travers les termes de la relation économique :

$$\frac{Y}{K} = \frac{Y}{T} \times \frac{T}{K}$$

exprimant respectivement :

- la productivité moyenne du capital (production / capital),
- le coefficient moyen du travail (production / travail) et
- l'intensité du travail (travail/ capital)

3.1 Productivité du capital

Le coefficient moyen du capital (inverse de la productivité moyenne) étant défini comme le capital qu'il convient d'investir afin d'accroître d'une unité la valeur ajoutée réalisable par l'industrie, dépend de deux facteurs : le coefficient du travail (inverse de la productivité du travail) et l'intensité capitalistique de la production.

La productivité moyenne du capital (stock de capital sur production) de la filière du textile et de l'habillement ont évolué comme suit :

Tableau 11 Evolution de la productivité moyenne du capital

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	1,13	0,95	1,52
1996	0,94	0,66	1,26
1997	0,96	0,68	1,25
1998	0,96	0,64	1,24
1999	0,85	0,58	1,07
2000	0,79	0,57	0,94
Moyenne	0,94	0,69	1,27
Taux moyen de croissance	-3%	-4%	-4%
Coefficient moyen du capital	1,06	1,44	0,78

Les calculs effectués au tableau 11 laissent apparaître que:

1. Au niveau de la filière, considérée globalement, la productivité moyenne du capital est 0,94 dirham. Autrement dit, pour réaliser un dirham de valeur ajoutée, il faut 1.06 dirham de capital. En moyenne, la productivité apparente du capital est de 0,94 dirhams, le **coefficient moyen du capital** est de $CMK = 1/0,94 = 1,06$. Il est naturellement équivalent de dire qu'en moyenne une production de 1 dirham au niveau de la filière nécessite 1,06 dirham de capital ou qu'il faut 1 dirhams de capital pour avoir 0,94 dirham de production. Or, **en évolution la productivité du capital a baissé de 3% chaque année durant la période sous examen.**
2. La situation est similaire au niveau du textile puisqu'ici la productivité du capital a baissé en terme d'indice de 0,95 à 0,69 soit, en moyenne, en terme de taux, une baisse annuelle de l'ordre de -4%.
3. Seul le secteur de l'habillement continue de réaliser des gains de productivité sur le capital de l'ordre de 27% quoique, là encore, la tendance à la baisse est manifeste : -4% en moyenne chaque année.

A noter cependant qu'au niveau de la filière, considérée globalement, la productivité du capital a baissé de plus 30% durant les 13 dernières années, passant de 1,13 dirham à 0,79 dirhams.

3.2 Productivité du travail

L'évolution indicielle de la productivité apparente du travail (valeur ajoutée sur travail) se présente comme suit :

Tableau 12 Evolution indicielle de la productivité du travail

Année	Filière		
	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	146	174	159
1997	148	189	160
1998	156	195	175
1999	151	194	170
2000	145	193	163
Taux moyen de croissance	3%	5%	4%

Comme le montre le tableau 12, l'évolution de la productivité apparente du travail dénote au niveau de la filière une hausse importante de la productivité passant de l'indice 100 en 1988 à 129 en l'an 2000 soit un gain de productivité annuel de l'ordre de 3%, dont 5% pour le textile et 4% pour l'habillement.

Mais alors comment expliquer la baisse de la productivité du capital sinon par la hausse de l'intensité capitaliste de la production, autrement dit, par les choix techniques opérés par les firmes en faveur d'une substitution du travail par le capital.

3.3 Intensité du capital et intensité du travail

Au cours du temps, certaines modifications des combinaisons productives peuvent s'opérer. En particulier, les proportions des facteurs capital (K) et travail (T) utilisés et combinés dans les processus productifs se modifient sous l'effet de diverses causes : (mise en oeuvre de nouvelles technologies, inadaptations des qualifications des employés disponible, mais aussi et surtout modification des prix relatifs des facteurs).

On appelle **intensité capitaliste de la production** le rapport K/T — ou de façon plus précise $K/(E \times h)$; E et h désignant respectivement l'emploi et le nombre d'heures annuellement travaillées — qui mesure l'importance du capital mis en moyenne à la disposition de chaque employé (ou de chaque heure de travail utilisée) au cours de la période.

L'intensité du travail est mesurée par le rapport emploi sur capital. Le tableau ci-après résume l'évolution de l'intensité du travail au sein de la filière du textile-habillement et ses deux secteurs d'activités.

Tableau 13 Evolution de l'intensité du travail et du capital

Année	Intensité du travail			Intensité du capital		
	Filière	Textile	Habillement	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100	100	100	100
1996	57	40	52	176	251	192
1997	57	38	51	174	266	195
1998	55	34	46	183	290	216
1999	50	31	41	202	321	242
2000	48	31	38	210	324	265
Taux moyen de croissance	-5,5%	-8,6%	-7,2%	5,9%	9,5%	7,8%

, Sur cette base, il apparaît ainsi que l'intensité capitaliste de la production est passée dans la filière du textile-habillement de l'indice 100 en 1988 à l'indice 210 en l'an 2000. En terme de taux de croissance moyen, l'intensité capitaliste a connu une hausse moyenne annuelle d'environ 6% contre une hausse de 3% seulement de la productivité du travail.

Il semble ainsi que la baisse de la productivité apparente du capital dans l'industrie du textile-habillement s'explique par la hausse plus que proportionnelle de l'intensité capitalistique de la production (ou si l'on veut par la baisse de l'intensité du travail) par rapport à la productivité apparente du travail.

Une autre raison de la performance négative de la productivité du capital dans le textile est la baisse du taux de formation du capital ou si l'on veut du rapport investissement sur stock de capital. Les données montrent la baisse permanente du stock de capital durant la période sous examen dans le secteur du textile.

Tableau 14 Taux de formation du capital

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	0,54	0,57	0,55
1996	0,25	0,32	0,32
1997	0,23	0,28	0,28
1998	0,25	0,31	0,31
1999	0,26	0,24	0,24
2000	0,16	0,18	0,18
Taux moyen de croissance	-9%	-8%	-8%

Ces données suggèrent soit que les investissements réalisés n'ont pas été suffisants pour compenser les dépréciations courantes du capital (amortissements), soit que les anciennes machines n'ont pas été remplacées par de nouvelles plus performantes (recours à du matériel d'occasion peu performant). Ceci a été probablement considéré par les professionnels comme tolérable en raison de la hausse de la productivité du travail durant la période.

En conclusion sur **l'effet de croissance**, les résultats statistiques montrent que la baisse de la productivité du capital (Y/K) est attribuable à l'augmentation plus importante de l'intensité du capital (ou si l'on veut de la baisse de l'intensité du travail) par rapport aux améliorations dans la productivité du travail (Y/T).

Tableau 15 Les indicateurs de croissance au niveau de la filière

Année	Productivité du travail (en milliers de dhs) Y/T : (1)	Intensité du travail (en milliers de dhs) T/K : (2)	Productivité moyenne du capital Y/K : (1) x (2)
1988	30	0,04	1,13
1996	44	0,02	0,94
1997	44	0,02	0,96
1998	46	0,02	0,96
1999	45	0,02	0,85
2000	43	0,02	0,79

4. Indicateurs de la demande intérieure : importations, consommation locale et parts de marché

Dans cette section, il s'agit d'évaluer l'effet de la demande intérieure sur la croissance de l'industrie en considérant d'abord l'effet global de la demande intérieure avant d'examiner l'effet différencié de la demande d'importation sur les parts de marché des producteurs locaux.

4.1 L'effet de la demande d'importation et de la demande locale

Les importations ont toujours constitué une pomme de discorde entre les différents secteurs de la filière du textile, en raison de leur impact évident sur les coûts de production et sur le marché local. Les producteurs locaux y voient une menace pour leur part de marché local et demandent une protection accrue de celui-ci, alors que les exportateurs (confection et bonneterie) y voient une réduction de leur compétitivité en raison notamment des droits de douane qui grèvent leurs coûts de production.

En effet, il est bien admis, en général, qu'une des contraintes majeures des industries orientées principalement vers le marché local, la filature et le tissage dans le cas présent, est leur capacité à conserver leur marché. D'où l'intérêt d'estimer, dans un premier temps, l'importance de la consommation locale en produits de textile et d'habillement. Cette estimation permettra de délimiter l'enjeu.

L'évolution de la consommation locale en produits textiles et de l'habillement a augmenté à un taux annuel moyen de 2,3%.

Tableau 16 Evolution indicielle de la consommation locale

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	142	130	181
1997	158	143	168
1998	145	137	178
1999	141	129	232
2000	135	121	214
Taux de croissance	2,3%	1,5%	6,0%

A noter que la demande pour les produits de l'habillement a connu une croissance de 6% par an contre seulement 1,5% pour les produits du textile. Encore faut-il définir la part des importations dans chacun des marchés afin de situer le degré de pénétration des marchés locaux par les importations.

En effet, comparée au taux de croissance des importations, on constate que si la demande intérieure a augmenté de 2,3%, la demande d'importation a augmenté, quant à elle, de 3,5%.

Tableau 17 Evolution des importations (en milliers de dirhams)

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	154	146	211
1997	169	161	186
1998	164	171	152
1999	150	159	146
2000	156	167	138
Taux de croissance des importations	3,5%	4,0%	2,5%
Taux de croissance de la consommation locale	2,3%	1,5%	6,0%
Taux de croissance de la production	8,0%	2,0%	13,0%

Ainsi, au niveau global :

- ◆ D'une part, les importations ont augmenté à un rythme **supérieur** à celui de la consommation locale : 3,5% contre 2,3% ;
- ◆ D'autre part, les importations ont connu une progression à un rythme **inférieur** à celui de la production durant la même période : respectivement 3,5% et 8%.

Mais alors quel est l'effet net de cette double évolution sur les **parts de marché détenues** par les producteurs locaux, globalement et par secteur d'activité ? L'étude reviendra sur cette question cruciale pour les industriels, dans la section suivante.

La comparaison de l'évolution des importations, en valeur et en volume, permet de mettre en évidence un autre aspect du degré de pénétration du marché local par les importations :

Tableau 18 Evolution comparée des taux de croissance des importations en volume et valeur

	Filière	Textile	Habillement
En valeur	3,5%	4,0%	2,5%
En volume	2,2%	3,4%	1,3%
Ecart	1,3%	0,6%	1,2%

Ainsi, le taux de croissance des importations en valeur est supérieur à celui exprimé en volume. L'écart en terme de taux de croissance de 1,3 %, signifie que les prix des produits importés **sont d'autant moins chers**.

La question est également celle de savoir si ces importations sont complémentaires ou concurrents des produits locaux ? Or, de l'avis des professionnels de l'industrie, la concurrence étrangère n'est pas tant le résultat de prix de vente plus compétitifs mais le fait d'une gamme de produits, en particulier de fils et de tissus, plus vaste, de texture et de coloris nettement supérieurs relativement à ce qui est disponible dans l'industrie locale. Cette gamme et cette diversité ne sont pas à la portée des entreprises locales en raison de leur taille et de leurs moyens.

Ainsi, pour les filateurs et les tisseurs qui subissent l'essentiel de la concurrence des importations - environ 70 % de leur production est destiné au marché local - la survie de leur industrie semble étroitement dépendante des protections tarifaires qui leur sont accordées.

Par ailleurs, l'évolution de la composition des importations par secteurs qui dénote une baisse des importations des fils au profit des tissus, est significative du déclin relatif signalé précédemment du secteur du tissage. En effet, comme le montre le tableau 19, ci-après, les importations de fils et de tissus représentent plus de 75 % des importations totales.

Tableau 19 Composition des importations de la filière par secteur d'activité en %

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Autres
1988	35,0%	31,8%	4,9%	0,4%	27,9%
1992	32,6%	38,6%	4,9%	1,6%	22,3%
1998	31,3%	42,6%	3,3%	1,2%	21,6%
2000	30,3%	44,9%	3,2%	1,1%	20,5%
Ecart 88-00	30,3%	75,2%	78,4%	79,5%	100%

4.2 L'effet du marché intérieur

Le marché intérieur représentait en valeur, en 2000, l'équivalent de 13 milliards de dirhams ou, si l'on veut, presque 50 % de l'offre globale de produits de textile et de l'habillement, d'où son importance dans l'explication de la croissance de la production et de l'emploi.

Une première explication qui pourrait être invoquée à l'appui de la croissance de la filière du textile et de l'habillement au Maroc, est l'effet d'entraînement créé par une demande intérieure croissante. En effet, au début des années 1970, les besoins à satisfaire sur le plan intérieur étaient immenses. De ce fait, la consommation intérieure a connu un rythme de

progression moyen de l'ordre 3.15% par an de 1986 à 2000, et ce, en dépit de certains facteurs contraignants : élasticité – revenu négatif et faible pouvoir d'achat.

En effet, le taux de croissance de la consommation intérieure est le résultat de deux mouvements contradictoires :

- ◆ L'effet négatif de l'élasticité – revenu et du faible pouvoir d'achat d'une part et,
- ◆ L'effet positif de la croissance démographique.

Les produits de l'habillement ont une élasticité - revenu négative : la quantité demandée sur le marché augmente à un rythme plus faible que l'augmentation du revenu. Autrement dit, lorsque le revenu d'un ménage marocain augmente, celui-ci consacre une proportion de plus en plus faible de son revenu à l'achat des produits d'habillement.

Comme le montrent les statistiques sur les enquêtes de budgets de familles, les ménages marocains allouent une part de plus en plus faible de leur budget aux dépenses d'habillement :

Tableau 20 Dépenses d'habillement dans le budget des ménages marocains

	1971	1985	1991	1998	2000
Milieu urbain	9,3	7,4	6,3	5,2	4,9
Milieu rural	11,6	7,1	5,9	4,9	4,2
Ensemble	10,4	7,3	6,1	5,05	4,5

Source : Direction de la Statistique ; enquêtes sur la consommation : 1970-71, 1984-85 et 1990-91, 1998, 2000

Le tableau révèle, ainsi, que les dépenses d'habillement ont diminué de l'ordre de cinq points. En outre, cet effet négatif des dépenses se combine avec une croissance des revenus relativement faible : l'indice des salaires au Maroc a connu une augmentation de 3.9%, durant la période sous examen.

Mais l'effet réel de cette contrainte sur la demande intérieure globale qui s'adresse au secteur est, jusqu'à présent, atténué par deux facteurs :

- la croissance démographique dont le taux moyen est de 2.7% : la taille du marché est fonction du volume de la population et du taux de croissance de celle-ci et,
- la faible hausse des prix relatifs des produits du secteur : l'indice des prix à la consommation des produits d'habillement dénote une hausse annuelle des prix très faible, 3% en moyenne.

Tableau 21 Indice des prix à la consommation

Année	Confection	Bonneterie
1986	100	100
1990	111	122
2000	128	126
Variation / an	2,19%	1,83%

4.3 L'effet des importations ou de la concurrence étrangère sur les parts de marché.

Les importations représentent en valeur, en 2000, environ 5 milliards de dirhams, soit l'équivalent de 20% de l'offre totale. Il est donc nécessaire d'examiner, sur le plan quantitatif, les effets réels exercés par les importations sur la croissance de la production et donc de l'emploi.

A cet effet, la question essentielle ici étant de savoir quel a été **l'impact des importations sur l'évolution de la part du marché intérieur détenue par les producteurs locaux** ?

Pour évaluer l'impact des importations sur la croissance de la production, la mesure suivante est proposée : **(Production – Exportations) / (Consommation + Importations)**. Sur cette base, les calculs ont donné les résultats suivants, au niveau global et par secteur d'activité :

Tableau 22 Evolution de la part de marché marocain du textile – habillement détenue par les producteurs locaux

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	48%	48%	75%
1996	45%	44%	71%
1997	45%	44%	73%
1998	43%	39%	78%
1999	45%	40%	83%
2000	42%	35%	83%
Variations	-6%	-13%	8%

Les résultats montrent que les producteurs de la filière, considérée globalement, ont vu leur part de marché passer de 48% en 1988 à 42% en 2000, soit une perte de part de marché de -6% l'an. En valeur, cela signifie que rien que pour l'année 2000 une perte de plus d'un milliard de dirhams, et ce, en dépit, d'une politique protectionniste du marché local.

Ce résultat global recouvre, en réalité des situations sectorielles différentes. Une analyse par secteur d'activité révèle, en effet, des positions de marché différentes :

- ◆ Les secteurs de l'habillement ont pu développer 8 % leur part de marché intérieur.
- ◆ En revanche, les secteurs du textile ont perdu un grand nombre de points en terme de part de marché, et ce, à un rythme moyen de -13% de 1988 à 2000.

Bien que ces tendances traduisent des résultats non négligeables, les producteurs locaux contrôlent le marché intérieur dans des proportions, certes différentes, mais néanmoins très importantes.

Ainsi, la confection domine son marché intérieur dans une proportion de plus de 90% ; la bonneterie contrôle le marché de ses produits à plus de 64%, et les tisseurs continuent, en dépit de la perte subie de 27 points, à approvisionner le marché à concurrence de 32 % et les filateurs contrôlent environ 40 % de leur marché.

Les calculs effectués ont permis de mettre en évidence l'importance des importations dans la prise de part de marché intérieur. A la faiblesse relative du marché intérieur des produits d'habillement, due à la faible élasticité-revenu et au faible pouvoir d'achat, s'ajoute une autre source de perte du marché, principalement pour les filateurs et les tisseurs, celle résultant des importations.

Mais il est un autre problème, plus grave qui mérite d'être souligné : **les importations illicites**, communément qualifiées de « **contrebande** ». En dépit de l'absence de données sur cette question épineuse pour les industriels, il est possible de considérer que la contrebande est à l'origine de pertes de part de marché et donc d'emplois sans commune mesure avec les estimations qui précèdent.

5. Indicateur de la demande extérieure

5.1 L'évolution des exportations

En terme d'indice, les exportations de la filière sont passées de l'indice 100 en 1988 à l'indice 236 en 2000, soit en terme de taux de croissance une progression annuelle moyenne de l'ordre de 7 % environ. Mais ce taux global recouvre des rythmes d'évolution différents selon les secteurs d'activité de la filière.

Tableau 23 Evolution du taux de croissance des exportations

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	231	154	265
1997	233	80	290
1998	261	118	319
1999	250	112	307
2000	236	113	290
Taux de croissance	6,83%	0,92%	8,52%

Ainsi, dans les secteurs de l'habillement, le niveau des exportations a été multiplié par environ trois durant la période 1988-2000, passant de l'indice 100 en 1988 à l'indice 290 en 2000, soit un taux de croissance moyen des exportations de 8,52% par an, contre environ 1% pour les secteurs du textile. L'évolution de la répartition des exportations par secteur d'activité, présente les coefficients suivants pour les années 1988, 1993 et 2000 :

Tableau 24 Evolution de la structure des exportations

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Autres
1988	10%	10%	15%	56%	9%
1993	5%	12%	18%	58%	6%
2000	3%	7%	22%	66%	3%
Ecart 88-00	-9%	-7%	+7%	+16%	-6%

En terme de structure, l'évolution des exportations révèle le déclin de la propension à exporter des secteurs de la filature et du tissage dont les parts relatives à l'exportation ont baissé respectivement de -9% et -7%. Si bien qu'en **2000, le secteur de l'habillement (bonneterie et confection), représente, à lui seul, plus de 88 % des exportations en valeur, de toute la filière.**

Le taux de couverture en **valeur** des importations par les exportations a enregistré une nette amélioration au niveau global et dans l'habillement. Deux points de repère : 1988 et 2000.

Tableau 25 Taux de couverture des importations par les exportations

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection
1988	0,50	0,64	4,59	167,99
2000	0,25	0,38	17,66	159,99

Le tableau suivant montre par ailleurs, qu'il existe un degré élevé de volatilité dans le taux de croissance des exportations du textile par rapport à l'habillement variant de 39% à -6% pour l'habillement et 27% à -37% pour le textile avec des écarts types de 11 et 16

respectivement. De telles données permettent d'affirmer légitimement qu'une telle volatilité dans les exportations reflète une certaine instabilité des marchés d'exportation.

Tableau 26 Médiane, maximum, minimum et écart type des exportations sectorielles

Année	Habillement	Textile
1988	0,15	0,00
1996	0,06	0,01
1997	0,10	-0,37
1998	0,10	0,27
1999	-0,04	-0,06
2000	-0,06	-0,06
Médiane	0,10	0,01
Maximum	0,39	0,27
Minimum	-0,06	-0,37
Ecart type	0,11	0,16

Il est important de situer la performance en terme d'exportation dans une perspective globale. Le tableau suivant présente les taux moyens de croissance des exportations par rapport aux taux moyens de croissance de la production et des importations ainsi que leur différence durant la période 1988-2000 :

Tableau 27 Evolutions des agrégats par secteur d'activité : taux de croissance moyen 1986-2000

Moyenne 1986-2000	Exportations (X)	Importations (M)	Production (P)	Différence : X-M	Différence : X-P
Habillement	10%	4%	13%	6%	-3%
Textile	1%	4%	2%	-4%	-2%

Alors que pour l'industrie de l'habillement le taux de croissance moyen des exportations dépassent largement le taux de croissance des importations, le textile apparaît comme un importateur net puisque le taux de croissance des importations n'est que le quart de celui des exportations. Cependant, dans les deux secteurs d'activités, les taux de croissance des exportations restent inférieurs à ceux de la production.

Une autre façon de mettre en exergue la performance à l'export est de suivre dans le temps l'évolution de la **propension à exporter** des différents secteurs d'activité en ramenant les exportations à la production.

Tableau 28 Evolution de la propension à exporter

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	0.48	0.24	0.81
1996	0.61	0.27	0.86
1997	0.59	0.16	0.88
1998	0.64	0.23	0.88
1999	0.63	0.23	0.84
2000	0.64	0.24	0.84
Ecart 1988-00	16%	0%	3%
Moyenne	57%	24%	85%
Ecart type	6%	3%	2%

Ainsi, si le secteur de l'habillement a vu sa propension à exporter passer de 81% de la production en 1988 à 88% en 1998 puis à 84% en 2000, le secteur du textile, en revanche n'a pas connu de modification à ce niveau maintenant sa propension à exporter à 24 % en moyenne.

5.2 Les indicateurs des taux de couverture

Les performances extérieures sont mesurées par le taux de couverture en valeur, rapport des exportations et des importations. Cet indicateur est du point de vue de sa signification presque équivalent au solde extérieur. Le taux de couverture en valeur présente sur celui-ci l'avantage d'être indépendant de l'effet de taille constitué par la croissance des échanges, le taux de couverture évolue comme le solde extérieur normé par les importations.

5.2.1 Taux de couverture en valeur et en volume

C'est par le taux de couverture en valeur que devrait commencer l'analyse des performances extérieures. C'est lui, en effet, qui mesure l'intensité de la contrainte extérieure qui s'exerce sur un secteur.

Le taux de couverture en volume, rapport du volume exporté noté X au volume importé noté M , n'évolue pas nécessairement comme le taux de couverture en valeur, rapport des exportations en valeur ($pexX$) aux importations ($pimM$) (pex et pim notent les prix des exportations et des importations).

Les prix du commerce étant des indices, seules peuvent être comparées les évolutions (et non les niveaux) des deux taux de couverture. Une hausse (ou une baisse) du taux de couverture en valeur relativement au taux en volume signifie que le prix des exportations augmente (ou baisse) plus rapidement que le prix des importations ; on dit encore que les **termes de l'échange** (égal au rapport pex/pim) s'améliorent.

Le tableau qui suit donne l'évolution des taux de couverture en valeur et en volume ainsi que les termes de l'échange de la filière par rapport au marché de l'Union Européenne.

Tableau 29 Evolution des taux de couverture en valeur, en volume et des termes de l'échange (Filière)

Année	En valeur			En indice		
	Taux de couverture en valeur	Taux de couverture en volume	Termes de l'échange	Taux de couverture en valeur	Taux de couverture en volume	Termes de l'échange
1988	1,61	0,63	2,57	100	100	100
1996	1,62	0,79	2,06	101	126	80
1997	1,62	0,77	2,10	101	123	82
1998	1,45	0,78	1,85	90	125	72
1999	1,45	0,96	1,51	90	154	59
2000	1,47	0,79	1,85	91	127	72
Moyenne de la période	1,59	0,74	2,17			
Taux de croissance	-1%	2%	-2%	-1%	2%	-2%

En 2000, la filière du textile a réalisé un taux de couverture en valeur relativement élevé de 1,47. Mais ce résultat remarquable ne doit pas faire perdre de vue une tendance à la baisse de ce taux durant la période sous examen puisque ce taux est passé de 1,61 en 1989 à 1,47 en 2000.

Corrélativement, la filière a connu une détérioration de ses termes de l'échange qui sont passés d'un ratio moyen de 2,57 à 1,58 soit une détérioration moyenne de -2% chaque année, passant ainsi de l'indice 100 en 1988 à l'indice à l'indice 72 en 2000. Ce résultat est paradoxalement le produit de deux effets divergents :

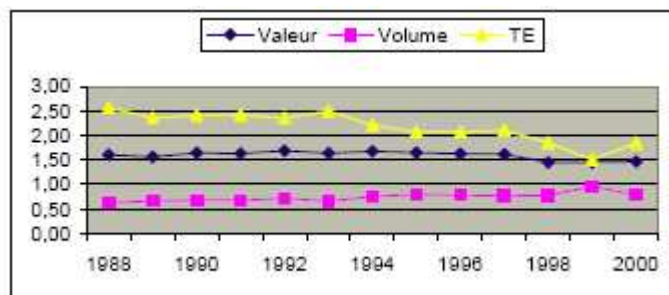
1. Un effet-prix négatif : Les prix à l'export ont baissé de -0,4% en moyenne chaque année alors que les prix à l'import ont augmenté en moyenne de 0,3%

d'où une baisse du taux de couverture en valeur de -1% en moyenne chaque année.

2. Un effet de volume positif : le taux de couverture en volume a augmenté durant la même période de 2% chaque année.

Le graphique 7 retrace l'évolution des taux de couverture en valeur et en volume et celle des termes de l'échange.

Graphique 7 Taux de couverture en valeur et en volume et termes de l'échange



Ainsi, de 1988 à 2000 **le taux de couverture s'améliore en volume et se détériore en valeur**. Il faut voir, à priori, dans la baisse du taux de couverture en valeur, d'une part, l'effet de la dépréciation du dirham par rapport au dollar tout au long de cette période – le dollar est passé, en effet de l'indice 100 en 1988 à l'indice 108 en 2000 – et d'autre part, l'effet d'une perte de compétitivité des produits exportés. Ces deux explications probables seront examinées dans le cadre de l'analyse des indicateurs de compétitivité en rapport avec l'effet de la politique protectionniste de l'industrie.

Une explication possible de la hausse du taux de couverture en volume serait que les gains (ou les pertes, selon les secteurs) de part de marché extérieures ont été plus (ou moins) importantes que les pertes de parts de marchés détenues par les producteurs locaux. Cette explication plausible sera examinée dans la section suivante.

Il apparaît, en première analyse donc, que l'effet combiné de la compétitivité-prix, du change et des parts de marché ait entraîné une forte dégradation des termes de l'échange que ne compensent pas les améliorations du taux de couverture en volume.

La hausse des termes de l'échange résulte aussi bien d'un **effet-volume** que d'un **effets-prix**. L'analyse des effets-prix à travers les élasticités montrent que l'élasticité-prix des exportations au niveau de la filière est forte : -5,62. Autrement dit une hausse des prix de 1% entraîne une baisse des quantités exportées de 5,62% en moyenne.

Qu'en est-il maintenant de la situation au niveau des secteurs d'activité du textile et de l'habillement ? En effet la situation globale de la filière recouvre, là encore, des situations sectorielles différentes.

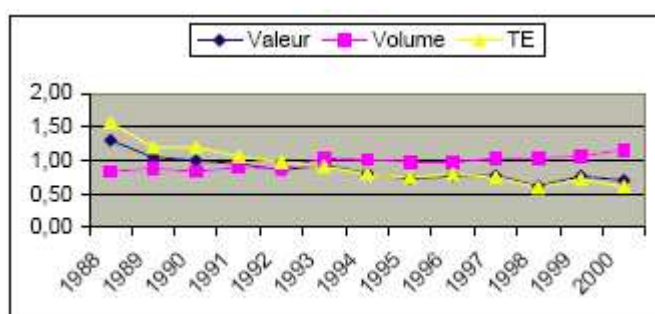
Tableau 30 Evolution des taux de couverture en valeur, en volume et des termes de l'échange (Textile et habillement)

Année	Textile			Habillement		
	Taux de couverture en valeur	Taux de couverture en volume	Termes de l'échange	Taux de couverture en valeur	Taux de couverture en volume	Termes de l'échange
1988	1,30	0,83	1,56	1,29	12,71	0,10
1996	0,77	0,97	0,80	1,51	6,26	0,24
1997	0,77	1,04	0,74	1,41	5,06	0,28
1998	0,62	1,03	0,60	1,37	4,76	0,29
1999	0,76	1,06	0,72	0,98	6,93	0,14
2000	0,70	1,16	0,60	1,34	4,77	0,28
Moyenne de la période	0,86	0,97	0,91	1,30	9,61	0,16
Taux de croissance	-5%	3%	-7%	0,1%	-7%	8%

Les calculs indiquent que :

1. Depuis le début des années 1990, le secteur du textile présente un taux de couverture en valeur structurellement inférieur à 1. Le déficit structurel en valeur s'aggrave d'année en année passant ainsi de l'indice 100 en 1988 à l'indice 43 en 2000, soit une baisse annuelle moyenne de l'ordre de -5%. En effet les prix à l'export ont baissé en moyenne de -2,9 % chaque année alors que les prix à l'import ont augmenté en moyenne de 1,9%.
2. Corrélativement, on assiste à une détérioration dans les termes de l'échange dans des proportions encore plus importantes puisque le ratio moyen des termes de l'échange est passé de l'indice 100 en 1988 à l'indice 23 en 2000, soit une baisse moyenne annuelle de l'ordre de -7%.
3. Dans le secteur textile, le déficit structurel en valeur s'accompagne d'une amélioration du taux de couverture en volume. Ce dernier s'est apprécié de 3% en moyenne chaque année. Il faut voir là, les raisons possibles déjà invoquées au sujet de l'évolution de la filière (compétitivité, dépréciation du dirham, parts de marché...)

Graphique 8



4. L'évolution du secteur de l'habillement est tout à fait à l'opposé de celle du textile. En moyenne un taux de couverture en valeur de l'ordre 1,30. L'excédent structurel en valeur est cette fois le résultat d'une baisse des prix à l'export moins importante que celle des prix à l'import, respectivement et en moyenne -1,3% et -1,7%.
5. Les termes de l'échange du secteur de l'habillement se sont appréciés en moyenne de 8% par année. En revanche, le taux de couverture en volume a connu une dépréciation

à partir de 1995 relativement importante. Il est possible à ce stade d'y voir l'effet combiné de plusieurs facteurs en particulier l'effet des demandes internes et externes.

5.2.2 Evolution des parts de marché

La performance du commerce extérieur d'une industrie s'analyse souvent en termes de **part de marché**. La part de marché est le rapport ($x = X/Dm$) des exportations à la demande mondiale ou celle d'une zone de référence choisie, en l'occurrence, dans cette étude le marché de la communauté européenne.

Les parts de marché sont qualifiées de **relatives** dans la mesure où elles rapportent les exportations d'un pays, non pas à la totalité des importations mondiales, mais à celles qui sont satisfaites par les pays d'une zone de référence. L'usage courant est en effet de considérer les exportations d'un pays relativement à une zone de référence et d'appeler part de marché relative la part d'un pays dans les importations de cette zone.

5.2.3 Evolution des parts de marché en valeur et en volume

Pour une étude plus approfondie de l'évolution des parts de marché sur le marché européen, les données statistiques du commerce extérieur de l'Europe fournies par la base de données Eurostat ont été utilisées dans cette étude.

Afin de situer la performance à l'export de l'industrie marocaine sur le marché européen, par rapport la concurrence extra communautaire, il s'agit, dans cette analyse, de répondre aux questions suivantes :

1. Quelle a été l'évolution de la part de marché de la filière considérée globalement par rapport à la concurrence extra communautaire ?
2. Quelle a été l'évolution de la part de marché des différents secteurs d'activité **considérés séparément** par rapport à la concurrence extra communautaire?

L'objectif est de déceler des tendances significatives dans l'évolution des parts de marchés par rapport aux produits et à la concurrence.

5.3 Evolution des parts de marché relatives en volume et en valeur par rapport à la concurrence extra communautaire

Tableau 31 Evolution des parts de marché relatives en volume et en valeur par rapport à la concurrence extra communautaire

Année	Volume			Valeur		
	Filière	Textile	Habillement	Filière	Textile	Habillement
1988	1,1%	3,1%	4,4%	2,5%	0,8%	4,1%
1996	1,7%	2,2%	5,1%	3,7%	0,5%	5,4%
1997	1,7%	2,0%	5,3%	3,6%	0,5%	5,3%
1998	1,8%	1,7%	5,5%	3,7%	0,4%	5,4%
1999	2,3%	1,5%	6,7%	3,7%	0,4%	5,2%
2000	1,8%	1,7%	5,0%	3,6%	0,5%	5,0%
Taux de croissance des parts de marché	4,2%	-4,6%	1,0%	2,8%	-3,7%	1,4%
Taux de croissance des importations européennes	4,1%	1,6%	9,6%	5,1%	2,5%	7,6%

Sur la base de ces calculs, il apparaît ainsi :

1. que la part de marché relative en volume de la filière considérée globalement a enregistré une amélioration sensible avec un taux de croissance moyen de 4.2% chaque année. A noter que durant la même période le commerce extra communautaire a augmenté dans les mêmes proportions au taux de 4.1%. Parallèlement, la part de marché en valeur de la filière n'a augmenté que de 2,8%. Cet écart entre valeur et volume traduit, à priori, des produits moins chers des exportateurs marocains.
2. En revanche pour le textile, sa part de marché relative en volume n'est, en 2000, que 50% de ce qu'elle était en 1988. Le taux de perte de marché annuel moyen est de l'ordre de -4,6%. Ici la baisse de la part de marché relative est plus importante en volume qu'en valeur, résultat qui explique le déficit structurel du taux de couverture en volume enregistré par le secteur.
3. Le secteur de l'habillement a enregistré en 1999 une amélioration importante de sa part de marché atteignant le pourcentage record de 6.7% de part de marché relative. Mais, cette performance n'a pas résisté à la récession de l'année suivante ; en 2000, celle-ci est passée à 5%. A noter que le taux de croissance du commerce extra communautaire pour les produits de l'habillement a connu une croissance en volume durant la même période de l'ordre 9,6% par an.

En raison de l'importance du secteur de l'habillement dans les exportations globales de la filière, plus de 88% des exportations totales, la section suivante permettra d'approfondir davantage l'évolution de sa position commerciale extérieure.

5.4 Evolution géographique des parts de marché de la filière par pays

Tableau 32 Evolution des parts de marché par pays

Année	France	Royaume Uni	Espagne	Allemagne	Belgique Luxembourg	Italie	Pays-Bas	Irlande	Danemark	Autriche
1988	67,0%	0,6%	0,5%	22,1%	7,2%	0,8%	1,6%	0,0%	0,3%	0,0%
1997	49,1%	15,9%	4,8%	14,1%	6,8%	4,7%	3,6%	0,3%	0,1%	0,1%
1998	47,5%	16,7%	4,8%	13,9%	8,1%	4,4%	3,5%	0,4%	0,0%	0,2%
1999	44,5%	20,8%	7,7%	12,0%	5,7%	4,1%	3,4%	0,7%	0,0%	0,5%
2000	41,4%	23,6%	10,8%	10,5%	5,2%	4,1%	2,7%	0,8%	0,0%	0,7%
Cumul 2001	41%	62%	78%	87%	92%	96%	98%	99%	99%	100%

Les résultats font apparaître que :

1. trois pays accaparent environ 80% de nos exportations : effet de proximité et effet culturel : France, Royaume-Uni et Espagne.
2. l'effet de concentration s'est maintenu dans le temps et l'espace.
3. l'émergence de nouveau pays : le Royaume-Uni et l'Espagne.

CHAPITRE 2 : LES INDICATEURS DE COMPETIVITE

1. Caractéristiques concurrentielles: concentration, secteur informel et sous-traitance dans l'industrie

1.1 Concentration industrielle et concurrence

L'industrie du textile et de l'habillement possède tous les attributs d'une industrie fortement concurrentielle : faibles barrières à l'entrée et à la sortie, nombre élevé d'entreprises, dispersion, faible taille par entreprise etc.

Les barrières à l'entrée de l'industrie sont, à l'exception des branches du textile, très faibles. En effet, il n'est pas nécessaire de disposer de capitaux importants pour créer une entreprise de confection ou de bonneterie. Corrélativement, la multitude d'entreprises rend difficile leur concentration.

Le tableau, ci-dessous, résume l'évolution du nombre d'entreprises dans la filière et la baisse corrélative du ratio de concentration dans chacun des secteurs.

Tableau 33 Evolution du ratio de concentration (RC) en % du chiffre d'affaires

	Textile					Habillement				
	1986	1987	1990	1993	2000	1986	1987	1990	1993	2000
Nombre d'entreprises	330	362	435	420	411	340	782	1049	1244	1409
RC 5	28,1	25,1	28,5	27,7	25,5	21,5	17,9	12,8	11,0	8,1
RC 10	39,7	36,8	39,5	37,8	33,4	31,2	25,7	19,4	17,0	14,3
RC 20	52,3	51,7	51,9	50,4	49,2	43,3	37,2	27,5	27,8	22,1
RC 50	72,7	72,4	70,0	67,3	62,1	65,5	57,3	40,9	37,4	31,2

Il existe aujourd'hui quelques 1400 entreprises ayant plus de 10 employés appartenant à toutes les strates de tailles. Le degré de concentration et l'étendue optimale des opérations varient énormément entre l'industrie du textile et celle de l'habillement :

- L'industrie du textile est restée relativement concentrée : les 50 premières entreprises accaparent plus de 62 % du marché contre 27% dans l'industrie de l'habillement.
- Dans les deux secteurs d'activité, l'évolution du coefficient de concentration des 50 premières entreprises dénote une tendance marquée à la baisse passant de 65% et 72% en 1986 à 31% et 67% en 2000 respectivement pour l'habillement et le textile et ce en dépit d'une baisse du nombre d'entreprise créées depuis 1993.

En effet, le taux de croissance de création des entreprises a enregistré de larges fluctuations, en fonction des périodes conjoncturelles et des secteurs d'activités avec cependant une tendance nette à la baisse depuis 1993 :

Tableau 34 Evolution du taux de création des entreprises par période conjoncturelle

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Moyenne
1986-1992	4,40%	3,54%	13,62%	9,92%	8,71%
1993-1998	0,68%	-2,60%	-0,66%	-0,11%	-0,44%
1999-2000	-4,59%	0,00%	-2,52%	-0,86%	-0,90%
1986-2000	1,84%	0,60%	5,13%	4,08%	3,54%

Ainsi, c'est dans le secteur de la bonneterie et de la confection que le taux moyen de création d'entreprise a été notable avec respectivement 5% et 4% sur la période contre 1,84 et 0,6% pour la filature et le tissage. Globalement, cependant, tous les secteurs de la filière ont enregistré une baisse du nombre de création d'entreprise depuis la crise de 1992-93.

Néanmoins, la possibilité de créer une entreprise « à son compte » existe et elle est fréquente, même si elle a parfois un caractère transitoire, car de nombreux « chefs » redeviennent employés ou ouvriers après quelques années, tandis que d'autres tentent leur chance alimentant la forte natalité (et mortalité) des entreprises, en particulier dans le secteur non structuré.

Il ne semble donc pas, en dépit de la baisse du nombre d'entreprises, que se dessine un mouvement de concentration au niveau quantitatif, bien au contraire, un mouvement de dispersion des entreprises est clairement visible et s'accompagne toutefois d'un certain **dualisme de l'industrie entre la grande entreprise et le nuage de petites et moyennes entreprises.**

Ces 1400 entreprises (établissements) sont de toute taille et de toute nature. Cependant, un petit nombre d'entre elles représente des entreprises entièrement intégrées, capables d'effectuer seules toutes les tâches que comporte la réalisation d'un article. Plus nombreuses sont les entreprises qui sous-traitent à des entreprises spécialisées (sous-traitance de spécialité) ou qui sous-traitent en raison de leur faible capacité (sous-traitance de capacité) une partie des tâches dont elles assurent la responsabilité vis-à-vis des donneurs d'ordres.

Il est possible de considérer que la quasi-totalité des entreprises de l'habillement en particulier sont spécialisées ou qu'elles **ont toutes une activité principale ou dominante.**

Autre caractéristique de l'industrie, **le travail se fait le plus souvent à la commande** et non pour un marché anonyme. En effet, la plupart des entreprises ne disposent pas de capitaux suffisants à avancer pour réaliser des productions, sur une grande échelle, destinées à un marché anonyme. De ce fait, ce sont les exigences des clients qui définissent, dans une large mesure, les caractéristiques techniques du produit.

Structure de capital, type de main d'oeuvre, qualification, type de spécialisation, formes juridiques... sont autant d'éléments qui diffèrent largement d'un secteur à l'autre dans la filière du textile et de l'habillement. Dans le processus de production coexistent, en effet, des formes traditionnelles, véritablement artisanales et d'autres plus modernes.

Deux autres traits fondamentaux caractérisent la filière du textile et de l'habillement : l'importance du secteur informel non structuré et un phénomène connexe l'importance croissante de la sous – traitance.

1.2 Le secteur informel

C'est dans les villes moyennes, où la concurrence des entreprises structurées n'est pas vive, que le secteur informel a pu se développer le plus et c'est là, que sa poussée vers des formes modernes est la plus manifeste. Cette particularité s'explique par la facilité de « l'établissement à son compte » : il suffit d'investir très peu dans les immobilisations d'exploitation (surjeteuses et piqueuses d'occasion, métiers rectilignes obsolètes...) pour créer une entreprise : L'arme essentielle de l'entrepreneur débutant est son expérience professionnelle.

Une caractéristique remarquable des entreprises du secteur informel est leur flexibilité face aux variations conjoncturelles : en période difficile, les fluctuations de l'emploi absorbent l'essentiel des variations de la demande.

L'entreprise non structurée entreprend des travaux en sous-traitance de manière périodique avec association parfois au sein de l'entreprise de la production et du petit commerce de vêtements. Une autre caractéristique du secteur non structuré est sa coexistence en symbiose avec des formes de production plus modernes grâce en particulier au phénomène important de la sous-traitance

1.3 La sous-traitance

En effet, dans une certaine mesure le phénomène de la sous-traitance apparaît comme une forme détournée de la concentration de l'industrie. Ainsi :

- La sous-traitance est omniprésente, c'est à dire, qu'elle existe dans tous les secteurs de la filière.
- La sous-traitance de spécialité est tout aussi importante que la sous-traitance de capacité.
- Ce sont les grandes entreprises qui confient l'essentiel des travaux à sous-traiter.
- Les entreprises moyennes confient et obtiennent à la fois des travaux en sous-traitance.
- Les petites entreprises obtiennent seulement des travaux en sous-traitance.

Conséquemment, l'entreprise qui confie des travaux en sous-traitance tire au moins trois avantages de sa situation :

1. Elle peut engager ou désengager des moyens de production à sa guise, dont elle ne supporte aucun coût, que le concours de l'entreprise sous-traitante soit total ou partiel ;
2. Elle prélève une marge bénéficiaire importante sur une masse globale de commandes ;
3. Elle se fait de la trésorerie au dépens de ses sous – traitants car tous les paiements du client transitent par son intermédiaire et les prix des sous-traitants sont hors compétition : Les flux de sous-traitance sont « net d'impôts » le plus souvent.

Ces relations semblent, à l'heure actuelle, remplacer les avantages de la concentration et de la grande taille et procurent une flexibilité remarquable au système de production de la filière.

Il n'en demeure pas moins que les entreprises du secteur informel sont souvent perçues par les entreprises structurées comme de sérieux concurrents, en particulier, leur concurrence est plus ressentie dans le domaine des prix. En effet la structure des coûts de production des entreprises du secteur moderne semble de plus en plus lourde.

Ce chapitre s'attachera justement à examiner l'évolution des mécanismes de compétitivité : **productivité, coût, marge** et **prix** des entreprises du secteur formel orienté vers l'exportation.

2. Les indicateurs de productivité

Pour évaluer la productivité de l'industrie, trois mesures ont été retenues :

1. La productivité du travail
2. La productivité du capital
3. la productivité multifactorielle des facteurs.

2.1 La productivité du travail

En terme d'indice, la productivité du travail est mesurée comme le rapport de l'indice de la valeur ajoutée à l'indice du facteur travail.

L'indice de productivité du travail indique le taux de variation de la valeur ajoutée par personne engagée ou unité de travail. C'est une mesure partielle de la productivité.

Cependant, la mesure la plus communément utilisée. D'abord, en raison du fait que le travail est souvent le plus important input de la valeur ajoutée, ensuite parce qu'il est facile à calculer et les données sont généralement disponibles.

2.2 La productivité du capital

En terme d'indice, la productivité du capital est mesurée comme le rapport de l'indice de la valeur ajoutée à l'indice du facteur capital.

Le capital se réfère au stock net d'investissement en actif fixe. Les actifs fixe sont les investissements en bâtiment (à l'exclusion des terrains), en infrastructure, en machinerie et équipement.

L'indice de productivité du capital indique le taux de variation de la valeur ajoutée par unité de capital. C'est aussi une mesure partielle de la productivité mais, en outre, elle est moins fréquemment rapportée que la mesure du travail. Le capital est difficilement mesurable.

Néanmoins, c'est une mesure utile pour apprécier l'utilisation efficiente du capital.

2.3 La productivité multifactorielle

L'indice multifactoriel de productivité indique le taux de variation de « l'efficience productive » et représente le ratio de la valeur ajoutée à une combinaison pondérée du travail et du capital. Cette mesure est l'indicateur le plus compréhensif de la productivité en ce sens qu'elle tient compte de l'efficience avec laquelle l'éventail de toutes les ressources est utilisé dans le processus de production. L'indice sera mesuré comme

$$A(t) = \frac{\text{Indice de valeur ajoutée}}{\text{Indice multifactoriel de productivité}} \times 100$$

$$\text{IMP} = \frac{Q(t)}{\{WL(t) \times L(t)\} + \{WK(t) \times K(t)\}} \times 100$$

A(t) = Indice multifactoriel de productivité à l'instant t

Q(t) = Indice de valeur ajoutée à l'instant t

WL(t) = la part relative du travail à l'instant t (ou ratios masse salariale sur valeur ajoutée)

L(t) = l'indice du travail à l'instant t

WK(t) = 1 - WL(t)

K(t) = indice du capital à l'instant t

Un déterminant important de la compétitivité d'une industrie est en effet le taux de croissance de la productivité. Les industries, qui ont des niveaux élevés de productivité,

réalisent généralement des taux élevés de pénétration des marchés à l'export. Le tableau ci-après, présente les trois mesures standards de la productivité pour la filière du textile et de l'habillement: la productivité du travail, du capital et multifactorielle.

Tableau 35 Evolution des indicateurs de productivité de la filière du textile-habillement

Année	Indice Valeur Ajoutée	Indice Facteur Travail	Indice Facteur Capital	Indice Productivité du Travail	Indice Productivité du Capital	Indice Productivité Multifactorielle	Masse Salariale/Valeur Ajoutée
1988	100	100	100	100	100	100	0,51
1996	223	153	269	146	83	112	0,61
1997	242	164	286	148	85	112	0,58
1998	263	169	310	156	85	115	0,58
1999	256	169	341	151	75	106	0,58
2000	243	167	351	145	69	102	0,61
Taux de croissance moyen	7%	4%	10%	3%	-3%	0,14%	57%

Les données montrent qu'au niveau global de la filière **les gains de productivité du travail de 3% ont été quasiment annulés par les pertes de productivité du capital de -3%**, si bien qu'en 2000 l'industrie n'a fait que maintenir son niveau de productivité de 1988. Les résultats globaux au niveau de la filière cache une situation sectorielle différente.

Tableau 36 Evolution des indicateurs de productivité de l'industrie de l'habillement

Année	Indice Valeur Ajoutée	Indice Facteur Travail	Indice Facteur Capital	Indice Productivité du Travail	Indice Productivité du Capital	Indice Productivité Multifactorielle	Masse Salariale/Valeur Ajoutée
1988	100	100	100	100	100	100	0,60
1996	326	116	394	282	83	147	0,62
1997	368	130	448	284	82	152	0,65
1998	427	137	525	311	81	150	0,62
1999	420	139	597	302	70	138	0,64
2000	401	139	651	289	62	130	0,67
Taux de croissance moyen	11%	3%	16%	9%	-4%	2%	0,63

Au niveau de l'industrie de l'habillement, les données montrent qu'en dépit d'un taux de croissance de la productivité du travail de l'ordre de 9% par an, la productivité globale n'a augmenté que de 2% en moyenne en raison d'une détérioration de la productivité du capital de -4%.

A noter que l'augmentation de la productivité du travail dans l'industrie s'est réalisée sans réduction concomitante des effectifs employés.

En ce qui concerne l'industrie du textile, les indications fournies par le tableau 38, ci-après, montrent que si l'industrie a réalisé là aussi des améliorations notables en matière de productivité du travail de 5% par an, ces améliorations ont été annulées par la baisse de la productivité du capital si bien que la productivité globale des facteurs a baissé de -1% durant la période étudiée.

Tableau 37 Evolution des indicateurs de productivité dans l'industrie du textile

Année	Indice Valeur Ajoutée	Indice Facteur Travail	Indice Facteur Capital	Indice Productivité du Travail	Indice Productivité du Capital	Indice Productivité Multifactorielle	Masse Salariale/Valeur Ajoutée
1988	100	100	100	100	100	100	0,44
1996	146	84	212	174	69	106	0,58
1997	150	79	211	189	71	99	0,45
1998	141	73	210	195	67	98	0,48
1999	135	70	223	194	60	88	0,46
2000	126	65	212	193	60	89	0,48
Taux de croissance moyen	2%	-3%	6%	5%	-4%	-1%	49%

3. Les indicateurs de coût des facteurs

L'analyse des coûts des facteurs permet de mettre en évidence les spécificités des coûts de production de l'industrie du textile et de l'habillement, ainsi que la nature des contraintes qui pèsent sur sa position compétitive.

Sur le plan des coûts de production, l'accent est souvent mis sur le coût du facteur travail non qualifié pour expliquer les différences de compétitivité entre pays. Les écarts de salaires ont constitué, pour les pays en développement, la base essentielle de leur avantage comparatif au niveau international.

Cependant les différentiels des coûts du facteur travail ne doivent être surestimés. Car, souvent, les écarts de salaires compensent à peine la faiblesse de la productivité du travail.

Certes, les coûts des facteurs travail et capital sont importants au plan de la compétition, néanmoins, ce sont les **coûts de production totaux** qui déterminent le niveau de compétitivité d'un secteur ou d'un pays. A ce titre, les coûts des intrants et des consommations intermédiaires jouent un rôle de plus en plus important dans l'arène concurrentielle: coût des matières premières, coût de l'énergie, du transport, des impôts, etc.

A cet effet, les groupes d'indicateurs qui suivent ont été retenus :

- Coût du travail
- Coût du capital
- Coût des consommations intermédiaires

3.1 Le coût du travail

Deux mesures du coût du travail ont été opérées :

- Indice du coût salarial unitaire et,
- Indice du coût horaire du travail

3.1.1 Indice du coût salarial unitaire

La part salariale, c'est-à-dire la part relative de la masse salariale dans la valeur ajoutée est équivalente au **coût salarial unitaire** (CSU) réel qui mesure le coût du travail par unité produite; coût du travail et valeur ajoutée étant exprimés en termes nominaux. Cet indicateur est couramment utilisé pour comparer l'évolution de ce coût à d'autres agrégats macroéconomiques comme la valeur ajoutée d'une économie ou d'un secteur.

Cet indicateur sert souvent de repère à l'évolution de la répartition des revenus dans une économie car si l'évolution des salaires réels est égale à celle de la productivité du travail, la part salariale reste constante.

Tableau 38 Evolution de l'indice du coût salarial du travail au niveau de la filière

Année	Indice de valeur ajoutée	Indice de la masse salariale	Indice du coût salarial du travail
1988	100	100	100
1996	223	267	120
1997	242	277	114
1998	263	300	114
1999	256	295	116
2000	243	294	121
Taux de croissance moyen	7%	8,7%	1,5%

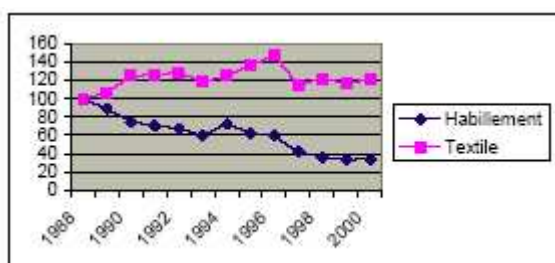
Ainsi, au niveau de la filière, considérée globalement, l'indice de la masse salariale a augmenté de 8,7% contre une hausse de 7% de la valeur ajoutée. Corrélativement, l'indice du coût salarial unitaire a connu une augmentation annuelle moyenne de 1,5% de 1988 à 2000. Ce résultat global camoufle, en réalité une évolution contrastée des deux secteurs d'activité de la filière.

Tableau 39 Evolution de l'indice du coût salarial du travail par secteur d'activité

Année	Habillement			Textile		
	Indice de valeur ajoutée	Indice de la masse salariale	Indice du coût salarial du travail	Indice de valeur ajoutée	Indice de la masse salariale	Indice du coût salarial du travail
1988	100	100	100	100	100	100
1996	326	194	59	146	216	148
1997	368	154	42	150	172	115
1998	427	155	36	141	173	122
1999	420	141	34	135	157	117
2000	401	137	34	126	153	121
Taux de croissance moyen	11%	2%	-8%	2%	3%	1%

Le tableau précédent laisse apparaître une baisse importante de l'indice du coût salarial unitaire au niveau du secteur de l'habillement de -8% contre une légère hausse de 1% au niveau du textile :

Graphique 9 Evolution indicielle du coût salarial du travail



Ce résultat explique, en partie, les performances relatives des deux secteurs, constatées précédemment, au niveau de leurs échanges extérieurs.

3.1.2 Indice du coût horaire du travail

Le coût horaire du travail est le ratio des rémunérations au total des heures travaillées, incluant les heures supplémentaires. La rémunération des employés comprend, les salaires en espèce et en nature, les primes, les contributions sociales à la charge des employeurs.

Le coût du travail considéré dans cette étude correspond à la « rémunération des salariés » au sens de la comptabilité nationale, c'est-à-dire, le total des rémunérations que versent les employeurs à leurs salariés en paiement du travail accompli par ces derniers. Cette rémunération comprend les salaires bruts ainsi que les charges sociales à la charge des employeurs.

Tableau 40 Evolution de l'indice du coût horaire du travail dans la filière

Année	Masse salariale/Total des heures travaillées	Indice du coût horaire du travail
1988	7,5	100
1996	13,2	175
1997	12,7	169
1998	13,4	178
1999	13,2	175
2000	13,3	176
Taux de croissance	4,4%	4,4%

Globalement, **la filière du textile et de l'habillement, a subi une détérioration de sa compétitivité, exprimée en terme de coût horaire de travail, de l'ordre de 4,4% environ.** La encore, ce résultat global cache des tendances différentes au niveau des secteurs considérés séparément.

Tableau 41 Evolution de l'indice du coût horaire du travail par secteur d'activité

Année	Habillement		Textile	
	Masse salariale/Total des heures travaillées	Indice du coût horaire du travail	Masse salariale/Total des heures travaillées	Indice du coût horaire du travail
1988	132	100	28	100
1996	215	115	112	98
1997	319	148	71	64
1998	416	131	101	142
1999	519	125	108	107
2000	948	183	136	125
Taux de croissance	16%	5%	13%	2%

Le secteur de l'habillement a enregistré une hausse substantielle du coût horaire du travail de l'ordre de 5% contre a peine une hausse de 2% pour le secteur du textile.

3.2 Le coût du capital

Si les hausses de coûts de travail ne sont pas compensées par des productivités largement supérieures dans l'industrie, elles ne sont pas, non plus, annulées par des baisses des coûts de capital. Bien au contraire.

Tableau 42 Structure des coûts en % de la valeur ajoutée de la filière

Année	Frais personnels	Impôts et taxes	Services extérieurs	Transport	Frais divers	Frais financiers	Amortissements	Marge
1983	0,39	0,08	0,20	0,06	0,02	0,10	0,08	0,08
1984	0,38	0,08	0,21	0,06	0,02	0,10	0,08	0,09
1986	0,33	0,06	0,24	0,06	0,02	0,09	0,07	0,12
1990	0,36	0,03	0,26	0,06	0,03	0,13	0,10	0,02
1993	0,39	0,03	0,24	0,06	0,03	0,13	0,11	0,01

Ainsi l'examen des résultats du tableau précédent, tiré d'une série d'enquêtes sectorielles du Ministère de la Prévision Economique, fait ressortir que :

- Les frais financiers ont augmenté leur part dans les coûts de production de 4 à 7% dans le textile et de 4 à 5% dans l'habillement. Autrement dit, les frais financiers représentent, en moyenne 6% du chiffre d'affaires des entreprises en 1993 contre 4 % en 1983 alors que les autres branches ont vu les frais financiers stagner à 4% durant la même période.
- Plus significative est l'évolution du ratio frais financiers sur valeur ajoutée : celui-ci est passé de 10 à 13 % pour l'ensemble de la filière.
- Globalement, les coûts des facteurs travail et capital (salaires et frais financiers) accaparent en moyenne 52 % de la valeur ajoutée de la filière.
- Le taux de change du dirham a subi une baisse par rapport au dollar de 8% durant la période 1986-2000, soit une perte de 0,6% par an.

3.3 Le coût des consommations intermédiaires

Certes, les coûts des facteurs travail et capital sont importants au plan de la compétition ; néanmoins, ce sont les coûts de production totaux qui déterminent le niveau de compétitivité d'un secteur. A ce titre, les coûts des intrants et des consommations intermédiaires jouent un rôle de plus en plus important dans l'arène concurrentielle : coût des matières premières, coût de l'énergie, du transport, des impôts, etc.

Il semble, à cet égard, que la hausse du coût du travail et du capital dans l'industrie ait exercé un effet contraignant sur l'évolution des autres postes de coûts. Ainsi :

- Les coûts des approvisionnements en matières premières ont vu leur part réduite de 67 à 62 % dans le textile et dans une proportion plus importante encore dans l'habillement, puisque les achats de matières premières ne représentent que 50% des coûts totaux en 1993 contre 71 % en 1983, alors que dans les autres branches industrielles les achats de matières n'ont baissé que de 2%. Conséquence d'un effet de rationalisation dans la gestion des approvisionnements ou résultat de contraintes de financement d'achats de matières ?
- Les données sur les charges fiscales ne permettent pas de préjuger, de façon précise, de leur évolution et de leur importance, car les statistiques des comptes d'exploitation sectorielle les concernant n'incluent pas les droits de douane. Ces derniers étant intégrés dans la valeur des achats de matières. Cette remarque étant faite, les impôts et taxes nets des droits de douane représentent une proportion des coûts totaux variant de 2 à 3% (IS et PSN compris). A noter, une baisse notable de leur importance dans la structure globale des coûts de 8 à 3 % de la valeur ajoutée.

- Les autres postes de charges n'ont pas connu de modifications significatives, à l'exception des charges d'amortissement qui ont augmenté de 3% dans les plans de charge des entreprises.

4. Les indicateurs des prix

Les variations de la compétitivité-coût n'ont d'impact sur les échanges extérieurs que dans la mesure où elles engendrent des variations de la compétitivité-prix. C'est sur cette transition entre les coûts relatifs et la compétitivité-prix que porte cette section. La compétitivité prix apparaît comme une résultante :

- des coûts relatifs et
- des comportements de fixation des prix des exportateurs.

4.1 La mesure de la compétitivité-prix

La compétitivité-prix se mesure, de manière générale, par le rapport du prix à l'exportation

des concurrents à celui du pays étudié : $\frac{pex^*}{pex}$

- pex : prix à l'exportation du pays
- pex^* : prix à l'exportation de ses concurrents

L'indicateur de compétitivité-prix est une des informations dont dispose l'acheteur étranger pour choisir entre l'exportateur étranger et ses concurrents. Il est donc nécessaire que numérateur et dénominateur soient exprimés dans la même unité monétaire (exemple le \$) :

$$\frac{pex^*}{pex} = \frac{pex^*}{pex'} \times \frac{1}{E^*}$$

- $'$: désigne des prix exprimés en monnaie nationales et
- e : le taux de change effectif du pays par rapport ses concurrents

La compétitivité-prix dépend donc d'une part du prix, d'autre part du taux de change. Ces types de variables sont différents quant au lieu où elles se déterminent. Les prix à l'exportation sont déterminés par les producteurs des biens exportés ou le marché. Les taux de change résultent d'une combinaison de forces de marchés et de décisions de politique économique.

Faute de données sur les prix, les calculs ont été effectués à partir des **valeurs** (rapport des valeurs des exportations sur les quantités globales).

L'évolution des prix à l'export en dollars US laisse apparaître les tendances sensiblement différentes au niveau de la filière considérée globalement et au niveau du secteur de l'habillement et du textile :

Tableau 43 Evolution des prix à l'export

Année	Filière			Habillement			Textile
	Indice des prix à l'export Maroc	Indice des prix à l'export Intra**	Indice des prix à l'export Extra*	Indice des prix à l'export Maroc	Indice des prix à l'export Intra**	Indice des prix à l'export Extra*	Indice des prix à l'export Maroc
1988	100	100	100	100	100	100	100
1996	133	137	118	117	103	109	97
1997	117	128	103	104	98	74	81
1998	114	127	102	101	96	94	73
1999	86	122	96	71	86	85	82
2000	95	113	82	83	79	54	68
Taux de croissance	-0,4%	1,0%	-1,5%	-1%	-2%	-5%	-3%

* Extra : prix à l'export du commerce extra communautaire

** Intra : prix à l'export du commerce intra communautaire

Il apparaît ainsi que :

1. En niveau et en évolution, la baisse des prix à l'export a concerné les deux secteurs d'activité de la filière, l'habillement et le textile respectivement -1% et -3%.
2. Les prix marocains à l'export ont baissé cependant dans une proportion nettement inférieure à la moyenne des prix extra communautaires : -0,4% contre -1,5%.
3. En revanche, les prix du commerce intra communautaire se sont légèrement appréciés de 1%.

4.2 Compétitivité prix et compétitivité coût : indice synthétique de compétitivité

L'indicateur synthétique de compétitivité générale retenu compare le **coût unitaire** (coût salarial unitaire) **aux prix étrangers exprimés en monnaie nationale**. Intuitivement, la compétitivité s'améliore si l'écart entre les prix étrangers (exprimés en monnaie nationale) et le coût unitaire augmente.

$$11a. \quad ICS = \frac{e.P^*}{CSU}$$

Un tel indice fait la synthèse entre deux sources possibles de compétitivité: externe au numérateur et interne au dénominateur. Les ingrédients sont en fait un indice pondéré de prix étrangers, le taux de change effectif et le coût unitaire mesuré ici par le coût salarial unitaire.

Une augmentation de l'indice signifie une amélioration de la compétitivité générale. Cet accroissement peut être dû à la hausse des prix à la production étrangers, à une modération salariale, à une augmentation de la productivité, à la dévaluation de la monnaie. Toutes ces composantes permettront d'expliquer l'évolution de l'indicateur synthétique de compétitivité ICS.

Les composantes internes de cet indicateur représentent le coût salarial unitaire (lui-même déterminé par les variations de productivité et de salaire) et les composantes externes représentent les variations des prix étrangers et des taux de change.

Sur cette base, l'évolution de l'indice de compétitivité synthétique révèle le maintien d'un très léger avantage de l'industrie marocaine dû à la composante coût :

Tableau 44 Evolution de l'indice de compétitivité synthétique de la filière

Année	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût salarial unitaire	Indicateur synthétique des prix (e*P*/CSU)
1988	100	100	1,00
1996	145	120	1,21
1997	149	114	1,30
1998	148	114	1,30
1999	145	116	1,26
2000	147	121	1,21
Taux de croissance	3,0%	1,5%	1,5%

Ainsi, l'ISC a connu une amélioration constante au niveau de la filière considérée globalement, de l'ordre de 3% chaque année, passant ainsi, de l'indice 1 en 1988 à 1,21 en 2000. Cependant, ce résultat global camoufle des situations sectorielles divergentes.

En effet, l'examen de l'évolution de **l'indice synthétique de compétitivité par secteur d'activité révèle une amélioration constante de la compétitivité-prix des produits de l'habillement de l'ordre 9% en moyenne chaque année contre une détérioration pour les produits du textile de -2,4%.**

A noter cependant que l'amélioration de l'indice synthétique de compétitivité pour le secteur de l'habillement est davantage le résultat de la composante coût que de l'évolution des prix relatifs.

Tableau 45 Evolution de l'indice de compétitivité synthétique par secteur d'activité

Année	Textile			Habillement		
	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût salarial	Indicateur synthétique des prix (e*P*/CSU)	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût salarial	Indicateur synthétique des prix (e*P*/CSU)
1988	100	100	1,00	100	100	1,00
1996	103	148	0,70	110	59	1,85
1997	94	115	0,82	114	42	2,73
1998	85	122	0,69	112	36	3,07
1999	98	117	0,84	103	34	3,07
2000	88	121	0,73	101	34	2,97
Taux de croissance	-1,0%	1,5%	-2,4%	0,1%	-7,9%	8,7%

5. L'indicateur du taux de marge

Alors que l'indicateur de compétitivité-prix rapporte le prix à l'exportation des concurrents à celui du pays, le taux de marge à l'exportation rapporte le prix à l'exportation du pays au coût de production par unité produite :

$$\text{Taux de marge: } \frac{p_{ex}}{CU}$$

Le taux de marge est, en évolution, un *indicateur du profit* par unité produite. Ce dernier, est par définition la différence entre le prix de vente à l'exportation et le coût unitaire de production ($p_{ex} - CU$).

Les coûts de production unitaires sont mesurés ici par la somme des coûts des **consommations intermédiaires**, des **amortissements** et des **salaires**.

Tableau 46 Evolution de l'indice du taux de marge de la filière du textile-habillement

Année	Filière			Habillement			Textile		
	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût total unitaire	Indice du taux de marge	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût total unitaire	Indice du taux de marge	Indice des prix à l'export en dirhams	Indice du coût total unitaire	Indice du taux de marge
1988	100	100	1,00	100	100	1,00	100	100	1,00
1996	141	103	1,37	124	99	1,25	103	106	0,97
1997	136	101	1,35	121	99	1,22	94	103	0,91
1998	133	101	1,33	118	96	1,22	85	106	0,80
1999	102	101	1,01	85	97	0,88	98	106	0,93
2000	123	102	1,21	107	99	1,09	88	106	0,83
Moyenne	122	102	1,20	111	100	1,11	93	104	0,89

Ainsi, en moyenne le prix à l'exportation au niveau de la filière, vaut 1,21 fois le coût de production, le taux de marge moyen tel que défini est de $1,21 - 1 = 21\%$. Mais ce résultat global camoufle la marge négative du secteur du textile de -17% contre une marge positive du secteur de l'habillement de 9% .

6. L'indicateur de différenciation

La différenciation traduit la capacité discrétionnaire d'une entreprise à faire accepter par les acheteurs un prix supérieur à la concurrence du fait d'une qualité perçue ou réelle des ses produits.

Un indicateur simple de la différenciation qualitative des produits est le ratio de la valeur des exportations par leur poids (en tonne métrique). La valeur unitaire est une mesure commode de la qualité des produits en ce sens qu'une large part des activités tendent à augmenter le prix d'un produit par rapport à son poids physique en utilisant des consommations intermédiaires plus élaborées, de meilleurs processus de production, une main d'œuvre plus qualifiée, en rendant le produit plus spécifique à la demande, en améliorant sa durabilité, sa fiabilité, etc.

Les secteurs dont la valeur unitaire à l'export excède la valeur unitaire à l'import créent ce qu'il est convenu d'appeler une « prime de qualité » à l'export. En réalité, le différentiel entre les prix à l'export et les prix à l'import est beaucoup plus important puisque les statistiques des prix à l'export sont indiquées sur une base FOB, alors que les statistiques des prix à l'import incluent le transport et l'assurance (CAF).

Pour apprécier les capacités discrétionnaires des entreprises de l'habillement dans la définition d'une stratégie de différenciation (produit, promotion, ...), l'indicateur de **valeur unitaire des exportations** a été retenu et défini comme :

$$\text{Valeur unitaire des exportations} : \frac{\text{Valeur nominale des exportations}}{\text{Poids des exportations}}$$

Le tableau suivant présente le rapport des valeurs unitaires des exportations marocaines (VUM) sur les valeurs unitaires des exportations extra (VUE) et intra (VUI) communautaires. Dans ce sens, un rapport de valeur supérieur à l'unité traduirait une différenciation accrue des produits marocains :

Tableau 47 Evolution des valeurs unitaires des exportations de la filière par rapport aux exportations extra et intra communautaires

Année	Habillement		Textile	
	Valeur unitaire Maroc / Extra	Valeur unitaire Maroc / Intra	Valeur unitaire Maroc / Extra + Intra	Valeur unitaire Maroc / Extra + Intra
1988	0,93	0,56	0,75	0,75
1996	1,05	0,60	0,85	0,85
1997	0,99	0,80	0,91	0,91
1998	0,98	0,60	0,82	0,82
1999	0,77	0,47	0,65	0,65
2000	0,99	0,86	0,94	0,94
Moyenne	0,95	0,63	0,81	0,81

Les résultats des calculs révèlent ainsi :

1. Que le secteur de l'habillement subit un désavantage en matière de différenciation de 5% par rapport aux produits en provenance du commerce extra communautaire et un désavantage encore plus important de 37% par rapport aux produits fabriqués et échangés à l'intérieur de la communauté européenne.
2. Le secteur du textile, quant à lui, subit également désavantage de l'ordre de 19 % par rapport à la **moyenne** des prix extra et intra communautaires.

En conclusion, l'on peut que la filière du textile et de l'habillement s'inscrit fondamentalement dans une logique stratégique de domination par les coûts que de différenciation.

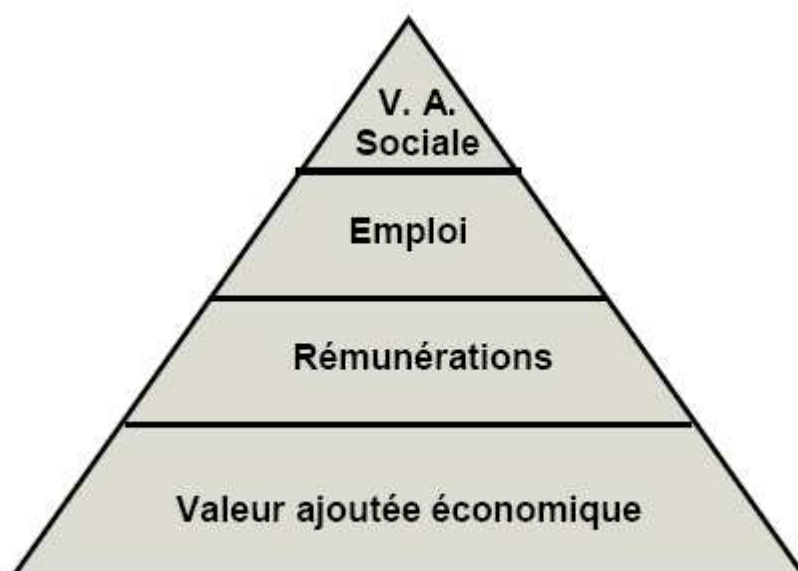
CHAPITRE 3 : LES INDICATEURS SOCIAUX

L'analyse des indicateurs de conjoncture et de compétitivité a permis d'effectuer une analyse globale de l'emploi, envisagé dans sa totalité ou par secteur d'activité. Elle a été utilement menée en rapprochant l'évolution des effectifs employés de celles de la production, de la valeur ajoutée, de l'investissement...

Lors de cette analyse, il a été également possible de comparer les évolutions en matière d'effectifs employés à la productivité et au coût du travail, à la productivité et au coût du capital et d'observer ces évolutions au cours des années 1988-2000. Cela nous a permis d'avoir une vue générale de l'évolution de la situation de l'emploi en rapport avec la conjoncture et la compétitivité de la filière du textile et de l'habillement et de ses secteurs d'activité en comparant, à chaque fois, les ratios obtenus à ces différents niveaux d'analyse.

Il s'agit maintenant de porter une appréciation sur la relation entre **l'économique** et le **social** au sein de la filière. La démarche pour comprendre et analyser la relation entre l'économique et le social peut être représentée sous la forme d'une pyramide composée de 4 niveaux.

Figure 4 Pyramide des valeurs ajoutées



Cette pyramide traduit l'idée que le fondement de l'emploi, des revenus du personnel se trouve dans la **valeur ajoutée économique**, créée par l'entreprise. Celle-ci est susceptible de générer, en outre, une **valeur ajoutée sociale**. La valeur ajoutée sociale correspond, d'une certaine manière, à l'ensemble des dépenses engagées par l'entreprise pour améliorer les conditions de travail, d'hygiène et de sécurité, la formation et la qualification du personnel.

Il existe une corrélation évidente entre valeur ajoutée économique et le volume de l'emploi. S'il ne peut y avoir d'emploi sans création de richesse, il ne peut y avoir, non plus, de valeur ajoutée économique sans personnel motivé et qualifié.

La base de la pyramide est constituée de la valeur ajoutée économique. Si celle-ci se réduit, on observe généralement une tendance à l'érosion d'abord de la pointe de la pyramide, c'est-à-dire de la valeur ajoutée sociale, ensuite du volume de l'emploi et enfin des

rémunérations en cas de chute du volume des activités. Il s'agit d'une évolution typique qui reflète la relative rigidité des rémunérations et qui doit être vérifiée d'abord dans l'industrie du textile et de l'habillement.

L'objet de ce chapitre est d'examiner les relations entre la valeur ajoutée économique et les trois autres niveaux de la pyramide:

1. La valeur ajoutée sociale,
2. L'emploi et,
3. Les rémunérations

La section 1 se veut une évaluation quantitative et qualitative des réalisations de l'industrie en matière sociale. La notion de **valeur ajoutée sociale**, sera abordée par l'examen d'aspects spécifiques tels que les structures des effectifs, l'amélioration des conditions de travail et des conditions d'hygiène et de sécurité, la formation, les conflits sociaux...

La section 2 de ce chapitre examinera la relation entre **valeur ajoutée économique et emploi** et il s'agira, en particulier, de comprendre les déterminants économiques de l'emploi dans la filière du textile et de l'habillement.

La section 3 examinera alors la relation **entre valeur ajoutée économique et rémunération**. L'objectif étant de comprendre et de mesurer la part de la valeur ajoutée attribuée au personnel. Cette section permettra de jeter un nouvel éclairage sur la relation entre valeur ajoutée économique et valeur ajoutée sociale dans l'industrie et sur le pouvoir de négociation des employés.

1. Les indicateurs de la valeur ajoutée sociale

1.1 Les indicateurs des structures de l'emploi

L'analyse de la structure des effectifs est nécessaire et peut se faire à l'aide de plusieurs indicateurs. En raison des données disponibles, l'examen des structures porte sur la répartition des effectifs :

- Par secteur d'activité
- par sexe
- par catégorie d'employé : permanent et saisonnier ;
- par âge ;
- par statut matrimonial.

1.1.1 Structure de l'emploi par sexe et par secteur d'activité

La structure de l'emploi par sexe révèle une diversité de situation sectorielle. L'emploi féminin se retrouve dans une plus grande proportion dans les activités de bonneterie et de confection.

Tableau 48 Proportion de l'emploi féminin par secteur d'activité en %

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Total
1991	19%	19%	58%	73%	54%
1996	23%	22%	65%	73%	60%
1997	35%	15%	70%	78%	65%
1998	37%	17%	71%	77%	66%
1999	36%	17%	70%	77%	67%
2000	39%	22%	71%	79%	69%
Moyenne	28%	19%	68%	76%	62%

En moyenne, la proportion des femmes dans l'emploi total, bien que déjà importante en 1988, a connu une augmentation de l'ordre de 6% par an durant la période sous examen, passant ainsi de 54% de l'emploi total en 1988 à 62% en 2000. Ainsi, il apparaît clairement que **le monde de l'aiguille reste le premier pourvoyeur d'emplois féminin dans l'économie nationale.**

Par secteur d'activité, c'est dans les activités de confection et de bonneterie que l'emploi féminin domine avec respectivement 76 et 68 % de l'emploi total contre une moyenne de 28 et 19 % pour la filature et le tissage. **Dans le secteur de l'habillement, trois salariés sur quatre sont de sexe féminin.**

Les stéréotypes sexuels ont la vie dure dans l'industrie: les femmes seraient de meilleures ouvrières: leur dextérité manuelle serait utile dans le tissage, la couture et le travail de l'aiguille. Ce qui explique, en partie, la prédominance du sexe féminin dans l'industrie.

1.1.2 Emploi permanent et emploi saisonnier

En raison des caractéristiques de l'industrie du textile et de l'habillement, fabrication de produits pour les quatre saisons, l'emploi saisonnier revêt un caractère résiduel.

Tableau 49 Proportion de l'emploi permanent par secteur d'activité en %

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Total
1988	98%	97%	96%	98%	89%
1996	94%	97%	93%	95%	92%
1997	93%	93%	93%	95%	92%
1998	97%	97%	95%	96%	94%
1999	98%	96%	95%	97%	95%
2000	98%	97%	95%	98%	97%
Moyenne	91%	96%	94%	96%	91%

Ainsi, moins de 10% de l'emploi total dans le secteur revêt un caractère d'emploi saisonnier.

1.1.3 Emploi permanent et saisonnier par sexe

Tableau 50 Proportion de l'emploi saisonnier féminin

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Total
1997	4%	1%	6%	3%	6%
1998	1%	1%	4%	3%	4%
1999	0%	1%	4%	2%	3%
2000	0%	1%	4%	1%	2%
Moyenne	1%	1%	5%	2%	4%

L'emploi saisonnier affecte principalement l'emploi masculin puisqu'à peine 4% de l'emploi saisonnier concerne l'emploi féminin. C'est dans les couches sociales urbaines les plus défavorisées que les entreprises recrutent leur main-d'œuvre. L'industrie de la confection utilise rarement une main-d'œuvre temporaire. En revanche, dans la bonneterie, la proportion des temporaires masculins est trois fois plus élevée que celle des femmes. Ces données rendent difficile la détermination du statut réel de certains salariés.

1.1.4 Structure de l'emploi par âge

Tableau 51 Effectif des salariés dans la filière selon l'âge

Age	Textile	Habillement	Total	Cumul
<16	1%	2%	3%	3%
16-20	4%	12%	17%	20%
21-25	4%	20%	24%	44%
26-35	7%	29%	36%	80%
36-50	6%	12%	18%	98%
51-60	1%	1%	2%	100%
>60	0,2%	0,2%	0,4%	100%
Total	24%	76%	100%	

Une des caractéristiques essentielles de la main d'œuvre dans l'industrie est sa jeunesse : près de 80 % des salariés de la filière du textile et de l'habillement ont moins de 35 ans. En outre, 45% des salariés du sexe féminin ont moins de 26 ans. Il est important de souligner que l'enquête de 1999 sur l'emploi dans l'industrie a relevé qu'une **proportion de 3 % de l'emploi avait moins de 16 ans.**

1.1.5 Structure de l'emploi selon le sexe, le statut matrimonial et la branche textile-habillement

Il semble qu'un lien soit à établir entre le secteur d'activité, le sexe et le statut matrimonial des salariés : 15% seulement des femmes salariées dans le secteur sont mariées, contre 77% de célibataires.

Tableau 52 % des salariés selon le sexe, le statut matrimonial

	Textile	Habillement	Filière
Masculin			
Célibataire	39,20%	65,20%	60,90%
Marié	59,40%	34,30%	38,60%
Divorcé	1,40%	0,50%	0,50%
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Féminin			
Célibataire	57,40%	78,50%	77,30%
Mariée	21,70%	13,90%	15,30%
Veuve	10,30%	1,40%	1,60%
Divorcée	10,60%	6,20%	5,80%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

Le pourcentage de divorcés parmi les hommes est extrêmement faible, alors qu'il est en moyenne de 5,8% pour les femmes salariées. Cela s'explique par le fait que 68% des employées dans ce secteur ont entre 26 et 35 ans. Pour la même raison, le taux de divorce est plus élevé dans la filature et le tissage (6%) que dans l'habillement (1,5%) car la moyenne d'âge étant plus faible dans ce dernier secteur.

1.1.6 Structure de l'emploi selon le sexe, la relation au chef de ménage

Tableau 53 % des salariés selon le sexe, la relation au chef de ménage

	Textile		Habillement	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
Chef de ménage (CM)	51,2%	28,2%	23,9%	5,4%
Epoux du CM	1,5%	0,2%	12,2%	9,0%
Fils du CM	45,3%	63,2%	52,7%	74,3%
Epoux / enfant du CM	0,6%	1,0%	2,6%	1,8%
Petit-fils du CM		1,2%	1,0%	1,0%
Frère du CM	1,3%	2,9%	4,3%	4,7%
Proche parent	0,5%	2,2%	3,3%	3,0%
Enfant adoptif		0,2%		0,5%
Sans relation avec le CM	0,7%	0,8%		0,2%
Total	100%	100%	100%	100%

La relation au chef de ménage est fortement révélatrice du statut des salariés face au travail et aux prestations de la sécurité sociale (CNSS). Ainsi, une proportion, très faible de femmes est chef de ménage : 6% contre 32% pour les hommes.

Cette indication prend tout son sens lorsque l'on sait que la relation au chef de ménage détermine, entre autre, l'encaissement des allocations familiales. Les conséquences d'une telle situation sont ainsi évidentes : si les deux conjoints sont assurés, les allocations familiales, par exemple, sont « exclusivement versés au mari » dans la mesure où il est légalement le chef de famille. Or dans la filière du textile et de l'habillement, les femmes représentent plus de 60% des effectifs employés alors qu'à peine 6% d'entre elles sont chef de ménage.

Du reste, le montant des allocations familiales versé reste dérisoire. En effet, en dépit des revalorisations successives, le montant est passé de 16 dirhams par enfant à en 1961 à 24 dirhams en 1966, pour stagner à 36 dirham en 1979. Mais depuis 1988, les pouvoirs publics ont mis en place un système visant à décourager les salariés à avoir beaucoup d'enfants.

Ainsi, les augmentations de 36 à 54 dirhams opérées en 1988 ne concernaient que les trois premiers enfants, les trois autres restant bloqués à 36 dirhams. Depuis lors, les allocations familiales, suivant le même système, ont augmenté de 54 dirhams à 150 dirhams aujourd'hui pour les trois premiers enfants — les trois autres sont restés gelés à 36 dirhams— encore faut-il, pour en bénéficier que les enfants soient scolarisés !

1.1.7 Structure de l'emploi selon le milieu

Tableau 54 Effectif des salariés selon le milieu

	Textile	Habillement	Filière
Urbain	81%	95%	92%
Rural	19%	5%	8%
Total	100%	100%	100%

Plus de 90 % des salariés du secteur sont logés en milieu urbain. Ce pourcentage est cependant beaucoup plus élevé pour le secteur de l'habillement 95% que dans le textile 81%. L'emplacement des entreprises dans les zones industrielles localisées dans les quartiers populaires urbains (Aine sebaa, Hay Hassani, Lissasfa au Grand Casablanca) les rapproche de cette main-d'oeuvre.

1.1.8 Emploi et chômage selon le sexe

Tableau 55 Taux de chômage des salariés par sexe

	Textile	Habillement	Filière	Autres activités industrielles
Actifs	34785	286811	401588	3803606
Occupés	27809	233889	333377	3309566
Chômeurs	6976	52922	68211	494040
Taux de chômage	20,1%	18,5%	17,0%	13,0%
Masculin	20,4%	19,1%	18,2%	13,3%
Féminin	19,4%	18%	16,1%	11,5%

Le taux de chômage des salariés ayant déjà exercés reste élevé dans les activités du textile et de l'habillement : 17% contre 13% dans les autres secteurs industriels. Il est légèrement plus élevé pour les salariés de sexe masculin 18% que pour les salariés de sexe féminin 16%.

1.2 Les indicateurs des qualifications et des compétences

Peu de qualification, peu de motivation. La formation et la qualification constituent des problèmes majeurs de l'industrie et sont présents à tous les niveaux.

1.2.1 Les ouvriers

Le problème que pose la formation des ouvriers est d'abord leur faible niveau d'instruction. En effet, un des traits caractéristiques de l'industrie du textile et de l'habillement est la très forte proportion de l'analphabétisme parmi les employés : 73% des hommes et 64% des femmes ne savent ni lire, ni écrire.

Tableau 56 Pourcentage de salariés sachant lire et écrire

	Textile	Habillement	Filière
Masculin	78	71	73
Féminin	52	72	64

En outre, sur le pourcentage d'employés sachant lire et écrire, plus de 43 % des hommes et 34% des femmes ont à peine un niveau scolaire primaire.

Tableau 57 Niveau scolaire et formation professionnelle des salariés

Niveau scolaire	Textile	Habillement	Filière
Masculin			
Aucun	17,2	20,0	19,7
Primaire	36,0	47,2	43,5
Collège et lycée sans FP	34,9	25,3	28,9
Collège et lycée avec FP	11,9	7,6	7,9
Total	100,0	100,0	100,0
Féminin			
Aucun	44,5	21,3	29,9
Primaire	21,1	37,6	33,9
Collège et lycée sans FP	24,2	30,5	26,8
Collège et lycée avec FP	10,1	10,6	9,3
Total	100,0	100,0	100,0

1.2.2 L'encadrement :

Le manque ou l'insuffisance de techniciens de haut niveau en est une autre contrainte souvent évoquée par les professionnels en rapport avec la question sur le système de formation professionnelle.

Le taux d'encadrement administratif supérieur atteint à peine 7%, soit sept cadres administratifs pour 100 employés. Quant au taux d'encadrement technique il n'est que de 4 cadres techniques supérieur pour 100 employés !

Tableau 58 Taux d'encadrement administratif et technique dans la filière du textile-habillement

Taux d'encadrement administratif et technique dans la filière du textile-habillement	
Niveau d'encadrement	Taux
Administratif supérieur	6,36%
Technique supérieur	4,01%
Intermédiaire administratif	1,23%
Intermédiaire technique	2,48%
Total	5,95%

Comparé aux autres industries de l'économie, le taux d'encadrement général s'élève à près de 17% dans les industries chimiques et parachimiques et dans les industries mécaniques et métallurgiques. Le taux d'encadrement global le plus réduit (7%) se retrouve au niveau du textile, de l'habillement et du cuir. Ceci est dû essentiellement à la faiblesse de l'activité d'encadrement dans le secteur de la confection dont seulement 5 cadres en moyenne assurent l'encadrement d'une centaine d'employés permanents. Ce constat reste valable aussi pour le taux d'encadrement technique qui oscille entre 10% pour les secteurs chimiques et parachimiques, mécaniques et métallurgiques, et 4% seulement pour le textile-habillement et cuir.

Par taille d'entreprise, les entreprises dont l'effectif employé est de moins de 200 personnes assurent les taux d'encadrement général et technique les plus élevés comparativement à ceux enregistrés par les grandes entreprises, soit 14% et 7% respectivement.

Selon l'origine du capital, la fonction d'encadrement est plus présente dans les entreprises à capital 100% marocain et les entreprises à participation étrangère que dans les entreprises à capital entièrement étranger. Le taux d'encadrement général est de 9% pour les premières et 6% pour les secondes.

Il y a lieu de souligner qu'au niveau de l'industrie, il existe une inadéquation entre système de formation et besoins de l'industrie en cadres et ouvriers qualifiés: les emplois proposés ne sont pas tous remplis faute de personnel ayant les qualifications requises. Ceci explique l'existence simultanée d'un chômage important 17% et d'offres d'emplois non satisfaites 12%.

Le marché du travail vit une double problématique: d'une part, une demande d'emploi très importante et, de l'autre, des postes qui restent vacants. Ce constat rend compte de l'inadéquation formation-emploi. Une autre constante du marché de l'emploi est que malgré l'élévation continue du niveau de formation des demandeurs d'emploi en milieu urbain, le chômage persiste. En fait, ce qui est en cause est l'orientation par trop théorique de la formation initiale.

Ainsi, les besoins en main d'oeuvre qualifiée et spécialisée et en techniciens de haut de niveau constituent une entrave au développement de l'industrie du textile et de l'habillement. Les besoins prévisionnels de l'industrie en matière de formation sont estimés à environ 50% des effectifs requis.

Tableau 59 Evolution des besoins prévisionnels en matière de formation

	1999	2000	2001	2002	2003
Cadres supérieurs	33	40	45	55	67
Techniciens supérieurs	120	145	170	200	265
Techniciens	1800	2600	2900	3650	3750
OS + OQ	7300	12600	17750	22200	33600
Total	9253	15385	20865	26105	37682
Cumul effectif formé (1)	46289	61674	82539	108844	146326
Effectif total (2)	200000	220000	245000	275000	315000
% (1) / (2)	23,14	28,03	33,69	39,51	46,45

L'inadéquation formation-emploi est le résultat de plusieurs carences :

- Le dispositif de formation professionnelle manque de moyens humains et techniques suffisants.
- Le système de financement des contrats spéciaux de formation ou de formation insertion offre de faibles taux de remboursement cumulés.
- Le système bancaire n'est pas impliqué dans le financement de la scolarité, en particulier, dans la formation de techniciens et d'ingénieurs de l'ESITH (Ecole Supérieure des Industries du Textile et de l'Habillement).
- Le démarrage tardif des programmes d'alphabétisation fonctionnelle des salariés de l'industrie. L'objectif des professionnels en la matière étant de ramener le taux d'alphabétisation dans l'industrie de 50 % à 10 % en 5ans.
- La faiblesse des encouragements sur le plan fiscal de la formation duale ou alternée.
- La faible pénétration du régime de la formation par l'apprentissage dans les secteurs de la filière.

En effet, pour permettre à l'entreprise de s'impliquer dans la formation continue ou alternée et dans le recrutement de cadres de haut niveau, plusieurs dispositifs de formation et de financement ont été mis en place par les pouvoirs publics, en particulier les systèmes de formation- insertion et les contrats spéciaux de formation.

1.2.3 Formation insertion

L'objectif de cette opération était de permettre aux jeunes diplômés de disposer d'une formation complémentaire et d'une première expérience professionnelle. Les diplômés stagiaires sont engagés par contrat pour une période de 18 mois non renouvelable et perçoivent une indemnité mensuelle de 1.600 dirhams au minimum. La loi de 1993, qui définit le cadre juridique de la formation insertion, fixe les mesures d'encouragement aux entreprises organisant des stages de formation insertion professionnelle.

- Exonération du paiement des cotisations patronales et salariales dues à la CNSS et de la taxe de formation professionnelle au titre de l'indemnité versée aux stagiaires.
- Exonération du paiement de l'IGR au titre de l'indemnité de stage dans la limite de 2.600 dirhams.

Au terme de la formation, les entreprises d'accueil n'ont aucune obligation de recruter les stagiaires. Toutefois, cette opération qui visait l'intégration des jeunes diplômés dans la vie professionnelle n'a pas connu les résultats escomptés en raison des carences relevées en matière de remboursement. Le système de financement de la formation insertion offrait de faible taux de remboursement cumulés.

1.2.4 Contrats spéciaux de formation

Certains chefs d'entreprises ignorent qu'ils peuvent se faire rembourser une partie des dépenses liées à la formation des salariés grâce au système des contrats spéciaux de formation. Ce système permet aux entreprises assujetties à la taxe de formation professionnelle de bénéficier d'une participation de l'Office de la Formation Professionnelle (OFPPT) aux frais engagés pour la réalisation de leurs programmes de formation.

Les contrats spéciaux de formation offrent une formation alternée avec 50% du temps en entreprise et un tiers au sein de l'Institut Supérieur de Technologie Appliquée Inter Entreprise (ISTAIE). Le reste du temps est consacré à la rédaction du rapport de stage. Cette formation est, en principe, destinée aux entreprises d'une certaine taille.

Afin d'encourager les entreprises à adhérer à ce système, elles sont exonérées de la Taxe de Formation Professionnelle (TFP) et de la CNSS, l'assurance du stagiaire étant prise en charge par l'OFPPT.

Les contrats couvrent les actions d'ingénierie de formation, les formations planifiées et non planifiées. L'entreprise peut obtenir selon les cas, des remboursements des frais de formation à hauteur de 80%, 70%, 40% et 20%. En effet, lorsqu'il s'agit d'actions d'ingénierie, le taux est de 70% et peut aller jusqu'à 80% pour les entreprises ayant bénéficié d'un concours par un GIAC (Groupement Interprofessionnel d'Aide au Conseil). Les formations contenues dans un plan sont remboursées à 70% si elles ont été planifiées ou à 40% si elles ne le sont pas.

1.3 Les indicateurs des conditions de travail et des relations professionnelles

La modernisation de l'entreprise et sa compétitivité ne sont pas fonction uniquement de l'évolution des machines et des équipements utilisés, mais aussi des améliorations en matière d'organisation du travail et d'organisation sociale. De telles améliorations doivent impliquer, outre les chefs d'entreprises, l'ensemble des partenaires de l'industrie.

De manière générale, la filière accuse des retards important en matière d'amélioration des conditions de travail et de relations professionnelles en particulier dans les domaines suivants :

- Régularité du travail
- Durée du travail
- Type de contrat
- Protection sociale
- Condition de travail
- Protection syndicale

1.3.1 Régularité du travail

Tableau 60 Répartition des salariés selon la régularité du travail

	Textile	Habillement	Filière
Permanent à temps plein	95,4	98,1	94,6
Permanent à temps partiel	4,0	1,3	4,8
Occasionnel	0,0	0,3	0,3
Saisonnier	0,7	0,3	0,3
Stagiaire	0,0	0,1	0,0

L'industrie du textile et de l'habillement est une activité où la régularité du travail est relativement élevée puisque le nombre des permanents à temps plein représente plus de 95% des effectifs employés. A noter, toutefois, que même si elle n'est pas légalisée, la flexibilité du travail est largement pratiquée dans les entreprises qui recourent massivement à une main-d'oeuvre volante.

1.3.2 Durée du travail

Tableau 61 Répartition des salariés selon la durée de travail hebdomadaire

Durée de travail hebdomadaire	Textile	Habillement	Filière
Moins de 32h	26,1	23,8	24,7
32 à 40 h	9,3	6,4	7,2
41 à 48 h	37,2	33,3	31,9
Supérieur à 48 h	27,3	36,5	36,2
Total	100,0	100,0	100,0

La proportion des employés qui travaillent plus de 48 heures par semaines est relativement élevée : 36 % contre une moyenne nationale de 25%.

Selon les données de l'enquête de l'emploi de la Direction de la Statistique, la durée moyenne de présence des employés dans l'entreprise est de 3,1 ans. 67,9% d'entre elles exercent depuis moins de 4 ans et 22% occupent leur place depuis moins d'un an.

Pour les employés féminins, la stabilité de l'emploi est inférieure à 5,3 mois. Cette forte instabilité est à mettre en relation avec le fait que 87,3% des femmes n'ont pas de contrat de travail.

1.3.3 Types de contrat de travail

Tableau 62 Répartition des salariés selon les types de contrat

Type de contrat	Textile	Habillement	Filière
Contrat à durée déterminée	6,9	2,9	3,1
Contrat à durée indéterminée	14,3	4,9	5,4
Contrat oral	2,1	1,6	1,4
Absence de contrat	76,7	90,5	90,1

Ainsi, plus de 90% des employés dans l'industrie sont recrutés sans contrat. Une telle caractéristique dénote une précarité du statut des employés et des relations professionnelles.

1.3.4 Protection sociale

La proportion d'employés déclarés à l'organisme de sécurité sociale (CNSS) est variable selon la taille des entreprises ; le pourcentage d'affiliés à la CNSS augmentant avec la taille :

- 15% des effectifs employés dans les petites entreprises
- 29% des effectifs employés dans les entreprises moyennes
- 40% des effectifs employés environ dans les grandes entreprises

Au niveau de la filière considérée globalement, la proportion des effectifs déclarés reste cependant très faible : 17% dont 16% dans l'habillement et 40% dans le textile.

Tableau 63 Pourcentage des salariés affiliés à la sécurité sociale selon la taille de l'unité

Taille de l'établissement	Textile	Habillement	Filière
Micro – 1 à 4 emplois	6,8	0,5	1,4
Très petite – 4 à 19	21,0	3,1	4,1
Petite – 20 à 99	43,0	12,2	15,5
Moyenne – 100 à 199	47,9	24,7	29,1
Grande – 200 et plus	60,6	35,3	39,1
Ensemble / salariés	40,1	16,5	17,0

Plus révélateur de la précarité des relations de travail est le faible nombre d'employés recevant un bulletin de paie : 29% des effectifs employés dans la filière dont 55% dans le textile et 31% dans l'habillement. Une telle situation révèle l'acuité du problème de couverture sociale dans l'industrie.

La question du taux de couverture ne doit pas faire oublier pour autant celle de la faiblesse des prestations de la CNSS. Plusieurs études ont fait ressortir une dégradation du rapport prestations sur cotisations : le Bureau International du Travail et la Banque Mondiale notamment avaient dressé le même constat à plusieurs reprises.

1.3.5 Conditions de travail et rémunération

Un indice significatif de la pénibilité des conditions de travail dans l'industrie est le pourcentage des employés désirant changer d'emploi pour un travail moins pénible. Paradoxalement, sur le pourcentage de 19 % des salariés désirant changer d'emploi dans la filière du textile et de l'habillement, 7% seulement ont invoqué des motifs liés à la pénibilité du travail.

En revanche, le nombre d'employés qui désirent changer d'emploi pour améliorer leur revenu atteint plus de 80% au niveau de la filière dont 83% pour l'habillement et 75% pour le textile.

Tableau 64 Salariés désirant changer d'emploi

	Textile	Habillement	Filière
% désirant changer d'emploi	14,9	18,0	19,1
dont % motivé par l'amélioration du revenu	74,8	83,3	81,8
% motivé par un travail moins dur	-	6,7	7,2
% recherchant activement un emploi	60,3	58,7	61,2

Il semble donc qu'au niveau de la filière le problème social d'importance pour la grande majorité des employés soit plus leur niveau de rémunération que celui de leurs conditions de travail. En réalité, la situation des ouvriers au travail est préoccupante à plus d'un titre.

Concernant le temps de travail, une enquête menée par la Ligue des Droits de la Femme² a révélé que les ouvrières de la confection passent en moyenne 9 heures par jour à leur poste et que 20% dépassent cette moyenne.

² L'enquête a porté sur un échantillon de 330 femmes travaillant dans 60 entreprises de confection réparties sur 13 quartiers du Grand Casablanca (Oulfa, Beauséjour, Maarif, Bourgogne, Médina, Hay Mohammadi, Hay Moulay Rachid, Sidi Maârouf, Lissasfa, Bourgogne, Médina, Hay Mohammadi, Hay Moulay Rachid, Sidi Maârouf, Lissasfa, Bouskoura, Roches Noires et Aïn Sebaâ). La méthode d'échantillonnage adoptée est celle des itinéraires. Toutes les entreprises sélectionnées sont des entreprises structurées.

A ceci s'ajoutent les mauvaises conditions de travail dont se plaignent 60% des ouvrières. La position assise est signalée dans 30,8% des cas, suivie des changements de poste avec 27,8%, la position debout (23,3%) et les mauvaises odeurs (20,6%).

En outre, le rapport d'enquête de Ligue des Droits de la Femme signale que 12% des femmes interrogées manipulent des matières dangereuses (textile, sérigraphie,...). Par ailleurs, les ouvrières se plaignent des mauvais traitements qui leur sont infligés par le chef et qui se traduisent notamment par la diminution des heures de travail et donc de la rémunération, citée par 42,7% des ouvrières interrogées, les insultes (31,2% des cas) et le harcèlement sexuel (7% des cas).

Concernant la rémunération, le salaire moyen annuel (masse salariale/effectif) a évolué au taux annuel moyen de 4% au niveau de la filière du textile et de l'habillement, passant de 15 376 dirhams en 1986 à 26 526 dirhams en 2000.

Tableau 65 Evolution du salaire moyen dans la filière

Année	Filature	Tissage	Bonneterie	Confection	Total
1986	23090	22066	14240	11575	15376
1996	40801	35467	23927	21669	26379
1997	36852	39775	23579	23126	25412
1998	38919	46886	25114	24273	26813
1999	38663	40466	25688	24066	26318
2000	36498	41635	25596	24254	26526
Taux de croissance	3,1%	4,3%	4,0%	5,1%	4,0%

Le salaire moyen le plus élevé se retrouve au niveau des industries de boissons et tabacs avec 78.741 dirhams, des produits de la chimie et parachimie avec 62.607 dirhams et des industries métalliques de base avec 61.213 dirhams. Les industries les moins rémunératrices de la main-d'oeuvre à ce niveau sont celles du textile et de l'habillement (26.526 dirhams), du cuir, articles et chaussures en cuir (21.930 dirhams).

Globalement, le salaire moyen de l'industrie du textile et de l'habillement de 26 526 dirhams reste inférieur au salaire moyen des autres industries de transformation : 34.963 dirhams.

Quant au mode de paiement, en général, le calcul se fait sur une base horaire de travail et le paiement se fait par semaine, par quinzaine ou par mois. Le paiement par quinzaine s'accompagne parfois de l'irrégularité de la paie. Le SMIG n'est accordé à l'ouvrier qu'après une période de stage qui dure au moins six mois.

D'autre part, selon l'enquête menée par la Ligue des Droits de la Femme précitée, 16,7% des ouvrières ont déclaré qu'elles ne sont pas rémunérées pour les heures supplémentaires, 31,1% ne sont pas payées pour les jours fériés et 41,8% reçoivent pour le travail de nuit la même rémunération que pour les heures de jour. Quant à la prime d'ancienneté et à la promotion interne, 50,3% des travailleuses déclarent ne pas bénéficier de la première et 64,2% n'ont pas connu la deuxième dans leur poste actuel.

1.3.6 Protection syndicale

A peine 5% des effectifs employés sont syndiqués dont 9% dans le textile et 4% dans l'habillement. La proportion des femmes syndiquées est pratiquement négligeable : 1,5% et 3% respectivement dans le textile et l'habillement.

Tableau 66 Pourcentage des salariés syndiqués

	Textile	Habillement	Filière
Effectif syndiqué	9%	4%	5%
Syndiqués féminins	1,5%	3%	3%
Syndiqués masculins	7,5%	1%	2%

Jusqu'au début des années 1990, les entreprises du textile et de l'habillement n'étaient pas syndiquées, notamment en raison de la présence dominante des femmes. Mais, depuis on assiste à une tendance à la syndicalisation. Le phénomène s'est enclenché au lendemain de la guerre du Golfe marquée par une chute des commandes. Il s'est confirmé avec la récession économique en Europe, principal débouché du secteur.

1.3.7 Climat social : les phénomènes de tensions entre les divers intervenants

Les conflits sociaux qui couvent actuellement montrent l'ampleur de la désorganisation entre les différents partenaires dont souffre le secteur. Dans ce cadre, ce qui transparait dans la description de leurs rapports dans les réunions tripartites (gouvernement, patronat et syndicat) c'est un mutuel rejet de responsabilité.

La multiplicité des acteurs avec des moyens et des objectifs différents, due à la nature d'une industrie ne présentant aucun caractère d'automatisme, engendre inévitablement des frictions et des situations conflictuelles dont nous connaissons maints exemples : grèves pour non respect du SMIG, pour des conditions de travail difficiles, le non paiement des indemnités de transport, CNSS, protection du droit syndical.

L'industrie du textile a vécu ces quatre dernières années des perturbations sociales croissantes. La nouveauté est que ces conflits s'accompagnent d'une syndicalisation rampante du secteur.

Devant cette situation, avec ses aspects tactiques de ralentissement de la production, de grèves à répétition, de chantage sur la qualité de la finition ..., les uns et les autres appellent à une espèce de codification des rapports interprofessionnels, voire à une "moralisation" de la profession. Pour s'en convaincre, il suffit d'évoquer les discours et les déclarations qui ont accompagné la préparation du projet du **Code de Travail** durant ces trois dernières années.

Ainsi, pour l'AMITH, « Les employés doivent connaître et leurs droits et leurs obligations ». Des employeurs mettent en effet en cause la « dictature du personnel ». Souvent, disent les employeurs, les conflits éclatent pour des motifs étrangers aux questions de salaire : « il suffit de licencier un employé fautif pour que l'usine s'arrête ». Par ailleurs, est-il indiqué dans l'entourage de chefs d'entreprise du textile « le recrutement de "nouvelles têtes" doit ainsi avoir le consentement tacite des anciens employés, sinon, le mécontentement s'accroît ». Au passage, il est ajouté que « les salariés du textile ne sont pas conscients de maintenir leur emploi dans ce contexte de crise ».

Pour un industriel, « Le syndicalisme sauvage est derrière le marasme dans lequel se trouve le textile à Fès. Rabat a connu récemment son lot de grèves au niveau de Hay Taqaddoum. A Casablanca, plusieurs unités au quartier industriel d'Aïn-Sébaâ et de Hay Moulay Rachid connaissent des perturbations sociales ou ont été fermées »

L'U.M.T, la C.D.T et l'UGTM, trois centrales syndicales, chacune de son côté, dénoncent dans des communiqués la « violation des droits syndicaux ». Les milieux syndicaux remettent en cause « le discours patronal ». Ils soulignent que « les grèves ont éclaté du fait de la mauvaise gestion sociale et non de la crise économique ».

Des responsables syndicaux précisent que les entrepreneurs pratiquent des manœuvres pour se débarrasser du personnel âgé: « Un temporaire est là pour moucharder et apprendre le métier des mains de l'employé titularisé. Il reste toujours sous le statut de temporaire. De la sorte, il constitue une réserve facilement maniable pour l'entreprise en cas de grève ».

Les syndicats dénoncent aussi les fermetures des usines et la liquidation des bureaux syndicaux: « Des patrons procèdent à des fermetures, licencient puis sous-traitent leurs marchés au niveau des ateliers qui travaillent au noir ». Selon un responsable syndical, « les petits garages du textile sont le véritable obstacle à la syndicalisation du secteur ».

« Le personnel de ce secteur n'est pas aussi discipliné que celui de l'Asie », constate un inspecteur du travail. Il ajoute: « L'employé vous ramène un certificat médical bidon. Vous êtes obligé de le reprendre, car il connaît le métier et il y a des délais de fabrication à respecter avec les donneurs d'ordres étrangers ».

Les syndicats considèrent que la rénovation du code du travail se fera au profit de l'entreprise en lui ouvrant la porte au licenciement à tout bout de champ. Ils considèrent que les entreprises abusent d'une main-d'oeuvre sous qualifiée à statut précaire, pour se « prémunir contre la rigidité de la réglementation du travail ».

Du côté du patronat, on considère que le projet de Code de Travail ne va pas assez loin. Il avait même été qualifié de « code pénal ». Selon la CGEM, « toute réforme devrait tendre vers le maximum de souplesse dans la gestion de la main-d'oeuvre ».

Dans ce contexte, les pouvoirs publics n'échappent aux incriminations des uns et des autres. L'Etat devra continuer à assumer son rôle de régulation sociale. A trop se focaliser sur la réduction des déficits publics, au demeurant capitale pour créer les conditions de croissance, « la politique économique en arrive "inconsciemment" à relativiser les déficits sociaux » selon un économiste.

Si l'Etat ne doit pas être considéré comme un agent pourvoyeur d'emplois, il est en revanche interpellé sur les déficits sociaux de façon encore plus importante. Sur cette question : « Il ne faudrait pas changer de cap, mais il ne faut pas non plus considérer qu'en réglant la situation macroéconomique, le reste suivra naturellement », souligne un responsable administratif ; « ...au contraire, les actions doivent être menées simultanément sur les deux tableaux en accordant autant de vigueur et de détermination à la maîtrise des déficits sociaux qu'à celle des finances publiques ».

En fait tout ce débat semble, bien entendu, de l'ordre du discours, en réalité bien des indices montrent qu'il s'agit de préludes d'une stratégie dont l'objectif n'est pas tant la définition des responsabilités que le besoin d'une plus grande flexibilité du Code de Travail pour faire face au défi de l'intégration à l'économie mondiale d'un côté, et de l'autre, le besoin d'éviter des dérives sociales.

Face à cette situation, un compromis parvient presque toujours à s'établir; mais l'équilibre reste plus ou moins précaire: la firme se prévaut des aspects économiques, le syndicat se prévaut des aspects juridiques.

Explorée sous l'angle des conflits, la question des relations sociales dans l'industrie s'apparente à une remise en cause permanente des responsabilités, remise en cause qui "tourne parfois au vinaigre". Autour de ces conflits, c'est l'outil de production et les emplois qui restent l'enjeu.

1.4 Les indicateurs des conditions d'hygiène et de sécurité

Le bilan social de l'industrie du textile et de l'habillement, en matière des conditions d'hygiène laisse apparaître des carences notables.

- Moins de 30% des entreprises offrent un service médical, dont à peine 6% offre ce service de manière autonome.
- 16% des entreprises seulement assurent une couverture médicale dont 19% pour le textile et 16% pour l'habillement.
- 2 à 3% seulement des entreprises enquêtées disposent d'un espace d'allaitement et d'un comité d'hygiène et de sécurité.

En revanche, en matière de sécurité et de risque la situation est beaucoup moins critique dans l'industrie :

- 82% des établissements sont assurés contre les risques
- 13% des entreprises enquêtées sont réputées « établissement à risque »

Tableau 67 Pourcentage des entreprises assurant un service donné

Indicateurs	Textile	Habillement	Filière
1. Horaire hebdomadaire (moyenne heures)	44,5	46,4	45,9
2. Service médical	27%	28%	28%
3. Couverture médicale	19%	15%	16%
4. Espace d'allaitement	3%	2%	2%
5. Service médical autonome	10%	5%	6%
6. Service médical inter-entreprises	1%	3%	2%
7. Comité d'entreprise	3%	3%	3%
8. Comité d'hygiène et de sécurité	3%	3%	3%
9. Etablissement assuré	86%	80%	82%
10. Convention collective	3%	0%	1%
11. Travail par équipes	31%	5%	12%
12. Etablissement à risques	15%	12%	13%
13. Local pour délégués	14%	9%	10%

Les indications du tableau précédant recouvrent, entre autres, deux aspects qui méritent d'être soulignés : la médecine de travail et le rôle ainsi que le statut de la représentation des salariés.

1.4.1 Médecine de travail

La médecine du travail demeure le "parent pauvre" de l'action sociale dans la filière du textile et de l'habillement et du secteur industriel marocain, en général. Les raisons en sont multiples : les médecins préfèrent les spécialités cliniques plus rentables, les employeurs fuient des frais supplémentaires d'un médecin du travail qu'ils jugent à tort comme inutiles, la législation réglementant cette branche de la médecine est encore inappliquée, Certains médecins généralistes font fonction de médecins du travail, par le système dit des conventions, sans avoir la compétence nécessaire.

Certes, il n'y a pas de production sans protection, or, en dehors de grandes entreprises, la culture de prévention contre les accidents de travail fait encore défaut chez de nombreuses entreprises du secteur. Ainsi, le nombre de salariés de l'industrie du textile et de l'habillement couvert au titre de la médecine du travail s'élevait en 1999 à peine à 28%, selon l'Enquête de l'emploi de la Direction de la Statistique.

La prévention au sein des entreprises est aussi entravée par le rôle et le nombre très limité des inspecteurs et des médecins du travail. Le Maroc ne compte qu'environ 300 agents de contrôle dont environ 150 inspecteurs du travail censés couvrir l'ensemble des 60 préfectures et provinces du pays. Ils sont confrontés à des problèmes de formation et de moyens. Quant au personnel d'intervention au sein des entreprises, il ne comporte que 70 médecins spécialistes en médecine du travail et 30 seulement exercent leur fonction à plein temps. Difficile de vérifier, dans ces conditions, les mesures de prévention et de sécurité des travailleurs. En pratique, le contrôle se limite à des problèmes classiques: éclairage, aération, protection de machines, visites médicales périodique ou d'embauche, ...

1.4.2 Les délégués du personnel et les délégués syndicaux

Il existe souvent dans l'esprit de certains chefs d'entreprise une confusion entre un délégué du personnel et un délégué syndical. Le premier est élu par les salariés au sein de l'entreprise conformément aux textes réglementaires de 1962. Sa mission et les garanties dont il bénéficie sont également définies par la législation. Quant au délégué syndical, il est désigné par le syndicat le plus représentatif, c'est-à-dire ayant obtenu le plus grand nombre de voix aux dernières élections professionnelles au sein de l'entreprise. L'activité de celui-ci s'exerce théoriquement à l'extérieur de l'entreprise. Mais souvent des délégués du personnel portent la casquette des délégués syndicaux. Le chef d'entreprise a l'impression de discuter avec le délégué du personnel, alors qu'en réalité les consignes proviennent de la centrale syndicale. D'ailleurs, de nombreux employeurs ne reconnaissent pas les délégués syndicaux et refusent de discuter avec eux. Les rapports entre les délégués du personnel ou syndicaux et les chefs d'entreprise sont, le plus souvent, empreints de méfiance et les chefs d'entreprises voient dans leur élection l'occasion de perdre le pouvoir au profit des délégués.

D'un autre côté, les délégués du personnel ne sont pas véritablement formés pour accomplir leurs missions dans de meilleures conditions. Pour défendre le respect de la législation du travail, présenter les réclamations individuelles ou collectives insatisfaites, encore faut-il que les délégués maîtrisent la législation. Le problème de leur formation reste posé bien qu'on assiste à un rajeunissement de ces profils avec des délégués qui savent lire et écrire. De nombreux délégués ne sont pas encore en mesure de connaître les textes pour les défendre correctement, et de ce fait, nombre d'entreprises (et donc de valeurs ajoutées et d'emplois) ont été détruites par l'ignorance des délégués du personnel ou syndicaux qui ne parviennent pas à saisir les textes et les contraintes financières et économiques qui pèsent sur l'entreprise.

2. Les effets de la conjoncture et de la productivité sur l'emploi : Analyse quantitative des déterminants de l'emploi

Maintenant que les déterminants conjoncturels ont été identifiés et leur évolution durant la période 1988 – 2000 a été analysée, il s'agit de mettre en évidence leur importance respective dans la création ou pertes d'emplois et ce, globalement et par secteur d'activité.

Dans ce cadre, l'étude a identifié quatre causes essentielles, explicatives de l'évolution constatée au niveau de la production et donc des emplois :

1. la consommation ou l'effet de croissance du marché intérieur
2. les exportations ou l'effet de croissance du marché extérieur
3. les effets des investissements de capacité et de productivité
4. les importations ou l'effet de la concurrence étrangère

L'évolution différenciée, par secteur d'activité, de ces déterminants expliquent à des degrés divers les variations enregistrées au niveau de l'emploi de chaque secteur d'activité. L'objectif de l'étude quantitative est de définir, à travers une pondération des poids respectifs de ces facteurs, une combinaison et une hiérarchie des facteurs spécifiques à chaque secteur d'activité. Cette analyse couvrira la période 1988-2000.

2.1 *Présentation du modèle d'analyse*

Le modèle d'analyse s'appuie sur l'idée que le niveau de l'emploi d'un secteur dépend de son niveau d'activité, c'est à dire, du niveau de la production globale. Or, en terme comptable, la production d'un secteur est définie par l'égalité suivante :

$$P = C + X - M ;$$

avec:

P,	la valeur de la production
M,	la valeur des importations
C,	la valeur de la consommation locale
X,	la valeur des exportations

En termes plus formels, nous considérons que l'équilibre économique, ex-post, d'un secteur est donné par l'équation :

$$P + M = C + X$$

De l'équation d'équilibre précédente nous avons déduit le modèle d'analyse qui servira à l'estimation des déterminants de l'emploi. La démarche de construction du modèle est décrite, ci après, de manière plus formelle.

Soit :

N, le nombre d'emplois dans l'industrie du Textile – Habillement ;
P, la valeur de la production
 $T = N / P$, le coefficient du travail par dirham de production ;
VA : valeur ajoutée
 $k = VA / N$, le coefficient de productivité du travail
C, la consommation locale ;
X, la valeur des exportations ;
M, la valeur des importations

Le nombre d'emplois dans une activité donnée peut être exprimé comme suit :

$$N = TP \quad (1)$$

De plus :

$$T = 1/k * VA/P \quad (2)$$

En outre,

$$P = C + X - M \quad (3)$$

La méthode consiste à prendre une différentielle totale afin de quantifier les gains et les pertes d'emplois selon la cause et ce, en substituant les équations (2) et (3) dans (1).

La différentielle de l'équation fondamentale nous donne le modèle général :

$$\Delta N = [(C + X - M) * [1/k * (\Delta (VA/P) - T (\Delta k/k))] + T\Delta C + T\Delta X - T\Delta M$$

En effet, toute variation dans le nombre d'emplois (ΔN) peut être attribuée soit :

- Aux variations de la consommation : (ΔC) ;
- Aux variations des exportations : (ΔX) ;
- Aux variations des importations : (ΔM) ;
- Aux variations de l'effet de productivité : $(\Delta k/k)$;
- Aux variations de l'effet de capacité : $\Delta (VA/P)$

2.2 Les résultats pour la filière

Considérée globalement, l'analyse quantitative donne les résultats suivants :

Tableau 68 Les déterminants de l'emploi dans la filière

Déterminants	Effet sur l'emploi 1986 - 2000
Exportations : X	69275
Effet de substitution : S	-60737
Investissement de capacités : I	55402
Consommation locale : C	31300
Importations : M	-17573
Total net	77668

Ainsi, au niveau global, les gains d'emplois réalisés durant la période 1986-2000, sont attribuables, par ordre d'importance aux exportations, qui ont contribué à créer plus de 69.275 emplois, soit une moyenne annuelle de l'ordre de 6500 emplois, suivi par l'investissement avec une moyenne annuelle d'environ 4600 emplois créés et, enfin, la consommation locale a contribué à créer, sur une base annuelle, environ 2600 emplois.

Au total, les gains sont estimés à 155 979 emplois, soit une moyenne globale de l'ordre de 13.000 emplois créés chaque année.

Les pertes d'emplois sont attribuables, par ordre d'importance, aux deux facteurs restants, à savoir les investissements de substitution qui ont détruit l'équivalent de 5 061 emplois par an, et aux importations qui ont fait perdre à la filière environ 1464 emplois par an. Au total, ce sont 78 310 emplois qui ont été perdu du fait de ces deux facteurs.

L'effet net global est de : $155\,972 - 78\,310 = 77\,668$ emplois, égale à la variation réelle enregistrée entre le niveau de l'emploi de l'année 1988 et celui de l'année 2000.

Cette analyse, débouche en définitive sur les résultats suivants :

1. la hiérarchie des déterminants de l'emploi, au niveau de la filière, considérée globalement, est, par ordre :

- Les exportations ou l'effet du marché extérieur
- Les investissements de substitution
- La consommation ou l'effet du marché intérieur
- Les investissements de capacité et enfin,
- Les importations ou l'effet de la concurrence étrangère.

2. l'analyse permet d'apporter des réponses aux questions posées précédemment sous forme d'hypothèses sur l'importance respective des déterminants de l'emploi et donc de la croissance du secteur :

- D'abord, l'analyse globale de la filière révèle la forte sensibilité de l'emploi aux performances réalisées au niveau des exportations et de l'investissement. Paradoxalement, et contrairement à une opinion très répandue en la matière, les importations n'arrivent qu'en dernière position comme facteur explicatif des variations enregistrées dans l'emploi total de la filière.
- Un autre enseignement de cette analyse est l'importance du marché intérieur, longtemps négligé pour les raisons déjà évoquées (faible élasticité – revenu et

faible pouvoir d'achat) et qui parvient, néanmoins, à fournir près de 20 % des nouveaux emplois créés par la filière.

Dès lors, formuler des objectifs stratégiques au niveau de la filière, à partir de ces résultats, revient à articuler les priorités stratégiques sur l'importance respectives des facteurs explicatifs. Or, un tel niveau d'analyse risque de ne pas tenir compte des spécificités de développement, propres à chaque secteur d'activité de la filière. L'étude a démontré, en effet, que dès que l'on se penche sur les différents secteurs d'activité de la filière, on découvre une grande inégalité dans les performances des différents secteurs.

Il est donc nécessaire de compléter cette analyse par un éclairage sur les effets d'impact, propres aux comportements des variables sectorielles des différents stades de la filière du textile et de l'habillement.

Le tableau synoptique suivant sera complété, au fur et à mesure, du développement de l'étude des secteurs.

Hiérarchie des déterminants par secteur d'activité			
Ordre	Filière	Textile	Habillement
1	X		
2	S		
3	I		
4	C		
5	M		

2.3 Les résultats par secteur d'activité

La désagrégation des données a permis d'identifier, pour chaque secteur d'activité, une combinaison et une hiérarchie spécifiques des facteurs explicatifs de l'emploi en fonction des ses caractéristiques propres.

2.3.1 Le secteur du textile

Les résultats obtenus à l'issue de l'analyse quantitative se résument dans le tableau suivant :

Tableau 69 Les déterminants de l'emploi dans le secteur du textile

Déterminants	Effet sur l'emploi
Investissement de substitution	-31814
Consommation locale	13693
Importations	-10388
Investissement de capacité	9744
Exportations	1357
Total net	-17409

Dans le secteur de la filature, les gains d'emplois sont le résultat d'abord, des effets du marché intérieur, qui par le biais de la consommation locale, ont généré plus de 13.000 emplois sur la période considérée, soit une moyenne annuelle de création de l'ordre 1140 emplois. Compte tenu du nombre d'entreprises dans le secteur, variant entre 50 à 70, cela donne une moyenne de 8 emplois par entreprise. Viennent, ensuite, les exportations qui ont contribué pour 1357 emplois créés.

En terme de pertes d'emplois, l'adage importer des produits textiles, c'est exporter des emplois, se vérifie, ici, puisque les importations de fils, de tissus et autres produits connexes ont entraîné des pertes estimées à 10.388 emplois. Au même chapitre, mais dans des proportions trois fois plus importantes, les effets de substitution ont fait perdre au secteur 31.814 emplois. Un tel résultat pourrait s'expliquer, en outre, par d'éventuelles

fermetures d'usines, dont les pertes de capacités pour le secteur ont plus que dépassé, certaines années, les capacités nouvellement créées suite aux investissements réalisés.

Globalement, au sein du secteur de la filature, l'effet de destruction d'emplois net des gains, est de -17 409 emplois, soit une moyenne, sur la période 1988-2000, de 1450 emplois perdus chaque année.

De ces résultats découlent les enseignements suivants :

1. Une forte sensibilité positive du niveau de l'emploi du secteur du textile aux variations du marché intérieur, puisque la consommation locale explique, à elle seule, plus de 55% des créations d'emplois enregistrés durant les années 1988-2000 : 13 693 sur 24 794 emplois et une plus forte sensibilité négative aux investissements fortement capitalistique, puisque ceux-ci expliquent plus de 75 % des pertes d'emplois enregistrées contre 25% pour les importations.
2. Les trois variables stratégiques du point de vue de la création-destruction d'emploi dans le secteur que sont la consommation locale, l'investissement et les importations sont antinomiques : on ne peut développer le marché intérieur sans, dans l'état actuel du secteur, réduire les importations et augmenter les investissements.

Hiérarchie des déterminants par secteur d'activité			
Ordre	Filière	Textile	Habillement
1	X	S	
2	S	C	
3	I	M	
4	C	I	
5	M	X	

2.3.2 Le secteur de l'habillement

Par rapport au textile, la hiérarchie des facteurs change de structure et d'impact. Ainsi, pour le secteur de l'habillement, les déterminants de l'emploi sont par ordre d'importance :

Tableau 70 Les déterminants de l'emploi dans le secteur de l'habillement

Déterminants	Effet sur l'emploi
Exportations	94090
Effet de substitution	-55547
Investissement de capacité	42326
Consommation locale	15179
Importations	-971
Total net	95077

Au total, l'industrie de l'habillement a créé deux trois fois plus d'emplois qu'elle n'en a perdu, du fait :

1. D'abord de l'effet d'expansion des exportations, qui a contribué pour plus de 62 % des créations d'emplois dans le secteur durant la période considérée, ensuite,
2. De l'effet de l'augmentation des capacités de production qui, par le biais des investissements, a permis aux entreprises du secteur de créer plus de 43326 nouveaux emplois. L'investissement a, ainsi, contribué pour 27 % des emplois créés.

- De l'effet, enfin, de l'expansion du marché intérieur, marché dans lequel l'habillement a consolidé sa position de plus de 10 % de 1988 à 2000 ; la consommation locale a contribué pour 11 % des gains d'emplois.

Les pertes d'emplois ont été, d'autre part, le résultat :

- De l'effet de l'augmentation de l'intensité capitalistique de la production ou effet de substitution (aspect déjà examiné au chapitre 2). A lui seul, l'effet de substitution explique la quasi-totalité des pertes d'emplois dans le secteur, le reste est dû,
- A la concurrence des produits de bonneterie et de confection importés, concurrence, encore résiduelle, qui a occasionné un manque à gagner de 971 emplois sur la période.

L'effet net sur l'emploi des exportations et de l'élévation de l'intensité de capital - celle-ci étant nécessaire à celle là - est presque dans un rapport de 2 à 1. Autrement dit, sur 100 emplois créés du fait des exportations, 55 ont été perdu du fait de la substitution.

Hiérarchie des déterminants par secteur d'activité			
Ordre	Filière	Textile	Habillement
1	X	S	X
2	S	C	S
3	I	M	I
4	C	I	C
5	M	X	M

A noter qu'en raison, enfin, de l'importance quantitative du secteur de l'habillement dans les agrégats de la filière, la structure hiérarchique des déterminants de l'emploi dans le secteur de l'habillement est similaire à celle de la filière, mais l'impact des facteurs est, cependant, beaucoup plus important.

2.4 Synthèse

Une synthèse des résultats obtenus à l'issue de cette analyse permet de juger de l'effet global de chacun des déterminants de l'emploi, et ce, par secteur d'activité et globalement pour toute la filière :

Tableau 71 Bilan des gains et des pertes d'emploi par secteur et par déterminant

	Investissement	Effet de substitution	Consommation	Exportations	Importations	Effet sectoriel
Filière	55403	-60737	31301	69275	-17573	77668
Textile	9744	-31814	13693	1357	-10388	-17409
Habillement	42326	-55547	15179	94090	-971	95077
Effet par déterminant	52070	-87361	28871	95447	-11359	77668

Par déterminant, la position stratégique des facteurs s'établit comme suit :

- Exportations ou marché extérieur
- Intensité capitalistique de la production (effet de substitution)
- Investissement
- Consommation ou marché intérieur
- Importations ou concurrence étrangère

Sur cette base, l'étude peut répondre maintenant à certaines interrogations initiales sur les défis de l'intégration à l'économie mondiale et les inquiétudes que suscite cette intégration, dans les milieux professionnels et politiques en matière d'emplois.

En effet, l'un des résultats de cette étude, dont l'intérêt est évident, est que les deux variables qui traduisent le degré d'intégration de la filière au reste du monde, que sont les exportations et les importations se trouvent avoir dans cette étude, la première position en ce qui concerne les créations d'emplois et la dernière position en ce qui concerne les pertes d'emplois.

Or, les exportations ont créé environ 95.447 emplois et les importations ont détruit environ 11.359 emplois. Le rapport créations sur pertes d'emplois est supérieur à 8. Autrement dit, il faudrait, multiplier les importations actuelles par huit et maintenir les exportations à leur niveau actuel pour, alors et seulement alors, commencer à s'inquiéter.

3. Les indicateurs de répartition de la valeur ajoutée

Le processus de croissance de l'industrie du textile et de l'habillement est tributaire dans une large mesure de la répartition des « **fruits de la croissance** » entre les différents agents qui créent cette richesse..

Il nous semble, en effet, nécessaire de prendre la répartition de la valeur ajoutée entre les entreprises et les salariés et d'autres agents économiques (consommateurs, ...) comme un indicateur plus significatif du **pouvoir de négociation réel** des salariés dans l'industrie du textile et de l'habillement. A cet effet, les indicateurs de répartition seront mesurés à travers les termes de la relation:

$$\frac{\Delta Y}{Y} - m \frac{\Delta N}{N} = m \frac{\Delta S}{S} + (1-m) \frac{\Delta \Pi}{\Pi} - \frac{\Delta p}{p}$$

ou encore :

$$\frac{\Delta Y}{Y} = m \frac{\Delta N}{N} + m \frac{\Delta S}{S} + (1-m) \frac{\Delta \Pi}{\Pi} - \frac{\Delta p}{p}$$

Les variables du modèle expriment respectivement :

- le taux de croissance de la production: $\frac{\Delta Y}{Y}$
- le taux de croissance de l'emploi salarié: $\frac{\Delta N}{N}$
- le taux de croissance du salaire moyen : $\frac{\Delta S}{S}$
- le taux de croissance des profits : $\frac{\Delta \Pi}{\Pi}$

- le taux de croissance des prix : $\frac{\Delta p}{p}$
- **m** étant la part des salaires dans la valeur ajoutée et **1-m**, celle des profits.

L'idée de base du modèle étant d'expliquer comment s'est réparti l'accroissement annuel de la valeur ajoutée entre les différents agents économiques : entreprises, employés anciens et nouveaux, consommateurs, ...

Dans ce modèle, la part salariale ne reflète pas seulement sa composante salariale, mais comprend aussi une composante **emploi**. Et ces deux composantes ont d'ailleurs une relation fonctionnelle entre elles: l'emploi dépend du salaire et le salaire dépend également de l'emploi ou du taux de chômage... Une part salariale décroissante n'est pas toujours un signe de modération salariale. Par exemple, il est possible d'imaginer le cas d'une part salariale décroissante malgré une hausse des salaires.

A cet égard, le modèle tient compte de l'évolution du partage de la masse salariale entre emplois $\Delta N/N$ et les salaires réels $\Delta S/S$. Ce modèle permet ainsi d'examiner la répartition de la valeur ajoutée (des fruits de la croissance) entre les **salaires**, les **profits** et les **prix** (consommateurs).

3.1 Croissance de l'emploi

Plusieurs questions vont guider l'analyse de l'emploi :

- ◆ Il s'agit de savoir, s'il existe une corrélation entre l'évolution de la valeur ajoutée et l'évolution de l'emploi en terme de taux de croissance, globalement et par secteur d'activité.
- ◆ Quels sont les secteurs d'activités qui ont réalisé les meilleures performances en matière de création d'emploi.

L'analyse de l'évolution de l'emploi confirme les mêmes tendances de croissance constatées au niveau de la production : développement de l'aval et déclin de l'amont de la filière.

Tableau 72 Evolution de l'emploi dans l'industrie : 1986-2000

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	100	100	100
1996	153	93	206
1997	164	80	230
1998	169	78	243
1999	169	80	246
2000	167	78	243
Taux moyen de croissance	4%	-2%	7%

Exprimée en termes de taux de croissance moyen par secteur, l'évolution de l'emploi se présente ainsi :

Tableau 73 Taux annuel moyen de croissance des employés par période conjoncturelle 1988-1996

Année	Filière	Textile	Habillement
1988-1992	8%	1%	13%
1993-1998	3%	-5%	5%
1999-2000	-1%	-1%	0%
1988-2000	4%	-2%	7%

Sur la base des données du tableau, on distingue trois périodes :

- 1988-1992 : avec un taux moyen de croissance des emplois **fort** de 8%
- 1993-1998 : avec un taux moyen de croissance des emplois **faible** : 3%
- 1999-2000 : avec un taux moyen de croissance des emplois **négalif** : -1%

En effet, en matière de création d'emplois, ce sont encore les industries de l'habillement qui ont réalisé les meilleurs résultats avec un taux de croissance moyen de 13%. Ainsi, le niveau de l'emploi pour l'industrie de l'habillement a plus que doublé entre 1988 et 1992 et triplé entre 1988 et 2000.

En revanche, pour les secteurs du textile le niveau de création d'emplois après avoir enregistré un taux moyen de croissance relativement faible de 1% durant la période 1988-1992, à connu depuis un processus de destruction nette d'emplois avec respectivement -5% en deuxième période et -1% en troisième période. L'évolution des poids relatifs des différents secteurs, en terme d'emplois, confirme cette tendance

Tableau 74 Poids relatif des différents sous-secteurs dans l'emploi total

Année	Textile	Habillement
1988	25%	56%
2000	12%	83%
Variation	-13%	+27%

Le secteur de l'habillement, représente, ainsi, à lui seul plus de 80% de l'emploi total de la filière en 2000 contre 56% en 1988. La remarque relative à la nature de la **croissance déséquilibré et inégale** de la filière observée lors de l'analyse de l'évolution de la production, se confirme dans des proportions encore plus inquiétantes en matière d'emploi : croissance de l'aval et déclin de l'amont de la filière.

Par ailleurs, quand on compare l'évolution de l'emploi avec celle de la valeur ajoutée par secteur d'activité et globalement, on constate que tous les secteurs de la filière du textile ont connu un taux de croissance de la valeur ajoutée largement supérieur à celui des emplois.

Tableau 75 Evolution comparée des taux de croissance de la production et de l'emploi

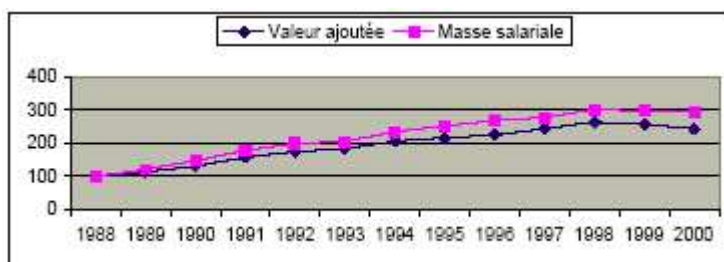
	Filière	Textile	Habillement
Production	7,0%	1,5%	11,0%
Emploi	4,0%	-2,0%	7,0%
Ecart	3,0%	3,5%	4,0%

Une mesure usuelle de l'aptitude d'une industrie à créer des emplois est l'élasticité production-emploi. C'est une mesure de sensibilité de l'emploi aux variations des niveaux de production. Les élasticités de l'emploi total montrent que, dans l'industrie de l'habillement une variation de 1% dans la production conduit à une variation de 3% dans l'emploi, alors que dans l'industrie du textile elle ne génèrent qu'une hausse de 1%. L'industrie de l'habillement montre ainsi sensibilité de l'emploi trois fois supérieure au textile. Ceci n'est pas surprenant quand on sait que cette industrie est à fort coefficient de main d'oeuvre.

3.2 Taux de croissance des salaires et des profits

L'évolution indicielle de la valeur ajoutée et de la masse salariale au niveau de la filière considérée globalement dénote une tendance comparable des deux courbes avec cependant un taux de croissance des salaires constamment supérieur à celui de la valeur ajoutée.

Graphique 10 Evolution indicielle de la production et de la masse salariale 1896-2000



Les taux de croissance par période et par secteur d'activité se présente ainsi :

Tableau 76 Evolution de la masse salariale par période et par secteur d'activité

Année	Filière	Textile	Habillement
1988-1992	14,7%	7,6%	19,4%
1993-1998	6,6%	0,6%	9,1%
1999-2000	-0,2%	-1,5%	0,1%
1988-2000	8,7%	1,9%	12,3%

Globalement, la masse salariale a connu un taux de croissance moyen de l'ordre de 8,7% dont 12,3% pour l'habillement contre à peine 2% pour le textile. Comme le montrent les résultats du tableau précédent, les augmentations salariales suivent de manière évidente l'évolution conjoncturelle de l'industrie : 14% de croissance en période haute conjoncture, 6,6 et -0,2% successivement en période de conjoncture moyenne et basse.

L'évolution, par ailleurs, de la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée du secteur confirme la hausse plus que proportionnelle des salaires par rapport à la valeur ajoutée.

Tableau 77 Masse salariale / valeur ajoutée

Année	Filière	Textile	Habillement
1988	51%	44%	60%
2000	61%	46%	67%
Ecart	10%	2,2%	7%

Tous les secteurs ont enregistré une augmentation de la part relative des salaires dans la valeur ajoutée. Globalement, les employés de la filière du textile-habillement ont augmenté leur part dans la valeur ajoutée de 10 % durant la période 1988-2000.

Sans préjuger de la nature des rapports de force en présence dans l'industrie, on peut néanmoins postuler que c'est dans les secteurs de la confection et de la bonneterie que les augmentations salariales ont été les plus importantes.

Les calculs effectués à partir de notre modèle de répartition de la valeur ajoutée économique ont donné les résultats indiqués au tableau ci-après.

Tableau 78 Répartition des gains de productivité

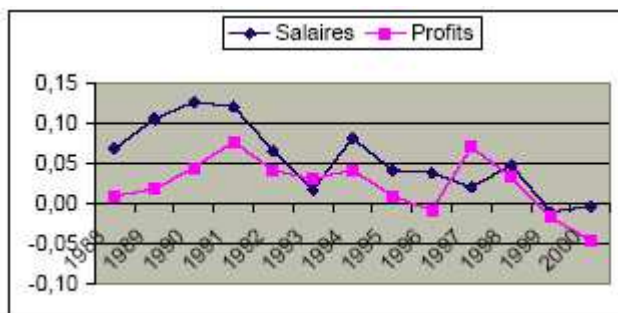
Indicateurs de répartition	Filière	Textile	Habillement
Taux de croissance de la valeur ajoutée	8%	2%	13%
Taux de croissance de l'emploi	5%	-2%	9%
Part des salaires dans la valeur ajoutée	57%	49%	63%
Taux de croissance des salaires	10%	3%	15%
Part des profits dans la valeur ajoutée	43%	51%	37%
Taux de croissance des profits	6%	2%	11%
Taux de variation des prix (consommateurs)	-3%	0%	-6%
Répartition par agent			
Croissance de la valeur ajoutée	8%	2%	13%
Part revenant à l'emploi nouveau	3%	-1%	5%
Part revenant aux salariés	6%	2%	9%
Part revenant aux entreprises	2%	1%	4%
Part revenant aux consommateurs	-3%	0,1%	-6%

Sur la base de ses résultats, il apparaît qu'au niveau de la filière considérée globalement, sur les « gains de croissance » réalisés durant la période 1988-2000 et estimé en moyenne à 11% (8% de valeur ajoutée et 3 % de hausse des prix) par an :

- **les salariés ont bénéficié de 54% de la valeur ajoutée ;**
- **les nouveaux emplois de 27% ;**
- **les entreprises de 18% et ;**
- **les consommateurs ont subi, en moyenne, une hausse des prix de 3% par an.**

L'évolution de l'effet de répartition entre salaires et profits dénote ainsi un pouvoir de négociation important des salariés. En moyenne, la croissance relative des parts salariales a constamment dépassé celles des profits à l'exception des années 1993 et 1997. Le graphique 10, ci-après, indique, par ailleurs, la sensibilité de l'effet de répartition à l'effet de conjoncture : les parts salariale et de profit ont connu une baisse notable depuis 1991.

Graphique 11



En conclusion, il nous a semblé, en effet, que c'est par l'analyse des conditions de répartition de la valeur ajoutée économique qu'il fallait terminer cette analyse sociale, car, c'est par cette question que devrait, en effet, commencer le dialogue social : **comment améliorer la valeur ajoutée économique en vue d'améliorer la valeur ajoutée sociale ?** Telle est à notre sens, la question essentielle d'un dialogue constructif entre les partenaires économiques, sociaux et politiques.