

Université Mohammed V-Agdal, Rabat
Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales

Académie Hassan II des Sciences et Techniques

Programme de recherche

Made  in
Morocco

Industrialisation
et développement



Université Mohammed V-Agdal, Rabat
Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales

Académie Hassan II des Sciences et Techniques

Programme de recherche

Made in Morocco

Industrialisation
et développement



Résumé

Objets et objectifs

Les entreprises implantées au Maroc destinent leur production soit au marché intérieur, soit à l'exportation, soit aux deux à la fois. Cela vaut tout autant pour les services que pour les biens agricoles et industriels, étant entendu que, dans le présent programme de recherche, les diverses prestations de services (hôtellerie, café-restaurant, location de véhicules, etc.) vendues au Maroc à des touristes étrangers doivent être traitées comme des produits destinés à l'exportation. Le développement de la production *made in Morocco* dépend ainsi à la fois du marché intérieur et de l'exportation. Et chacun sait que ce développement de la production est une condition nécessaire du développement humain du pays, même si elle n'est pas suffisante.

La définition d'orientations pour ce développement dans le contexte actuel de la mondialisation, orientations dont découlent, notamment, des perspectives en matière de politique industrielle, repose nécessairement sur une analyse des forces et faiblesses de la production *made in Morocco*.

Le présent programme de recherche a pour objectif de contribuer à la réalisation d'une telle analyse en adoptant une problématique originale qui tienne compte de la réalité de l'économie marocaine et qui se distingue de la problématique adoptée dans les travaux menés sous l'item *made in...* dans les pays développés, problématique classique qui a été très largement reprise dans les analyses réalisées sur le Maroc ces dernières années. Pour comprendre pourquoi cette problématique classique est tout à fait insuffisante, il faut remonter aux hypothèses qui la justifient et faire voir que ces hypothèses ne sont pas acceptables pour le Maroc (et plus généralement pour beaucoup de pays du Sud). Celle que nous retenons met au centre de l'analyse la prise en compte à la fois de la **diversité intra-sectorielle des entreprises** – diversité qui se traduit par une grande dispersion des prin-

cipaux indicateurs de structure productive et de performance des entreprises d'un même secteur, à commencer par le degré d'ouverture à l'exportation – et de la **qualité** des produits réalisés.

Composantes

L'analyse visée par le programme de recherche comprend quatre composantes :

1. Une analyse macro-économique reposant sur des données statistiques ou institutionnelles et comprenant trois étapes :
 - 1.1. une analyse sectorielle ;
 - 1.2. les distributions intra-sectorielles des entreprises ;
 - 1.3. une comparaison inter-sectorielle.
2. Des analyses monographiques reposant sur des enquêtes en entreprise. Deux étapes :
 - 2.1. classer l'entreprise selon sa trajectoire ;
 - 2.2. comprendre la trajectoire suivie.
3. Des application en référence à l'économie expérimentale.
4. Une analyse globale-transversale du système productif national en relation avec les exigences du droit.

Ces différentes composantes feront l'objet de productions partielles sous forme de WP, articles, séminaires de restitution, communications dans des colloques scientifiques.

L'ensemble sera repris dans un ouvrage collectif.

Retombées

Le programme de recherche « Made in Morocco » est susceptible de produire des « retombées sur le Maroc » à trois niveaux qui sont étroitement liés :

- ▶ Au niveau des choix de politiques économiques, les résultats de la recherche, en faisant apparaître les comportements sectoriels compte

tenu à la fois des contraintes de la compétitivité et des exigences de l'industrialisation du pays, ne manqueront pas de fournir aux pouvoirs publics les moyens leur permettant de réorienter les différents « programmes sectoriels » dans le cadre d'une stratégie de développement national conjuguant maîtrise de l'ouverture économique, satisfaction et sécurisation des besoins essentiels de la population (éducation, santé, logement, emploi) et inscription des dynamiques de croissance dans un processus de développement humain et durable.

- ▶ Au niveau du secteur privé, les enquêtes auprès des entreprises offriront aux employeurs et aux organisations professionnelles (notamment la CGEM) une meilleure visibilité globale en termes de dynamique productive, de type de marché, de comportement des fournisseurs, des clients et des consommateurs (résultats des expérimentations), d'impact des normes sociales et de standard de qualité, etc.
- ▶ Dans le domaine, enfin, de la recherche scientifique, les avancées les plus pertinentes de la littérature économique, notamment dans les champs de la macro- et micro-économie industrielles, de l'économie de l'innovation et de l'économie du développement, seront mobilisées dans le cadre de travaux de thèse codirigés par des chercheurs nationaux et étrangers. Ces travaux sont appelés à s'approprier les outils d'analyse économétrique et les méthodes expérimentales utilisés dans le programme et contribueront ainsi à enrichir le contenu théorique et méthodologique de l'analyse économique au sein de nos universités.

Approche

En mobilisant des méthodes de diagnostic habituellement utilisées pour hiérarchiser les problèmes d'organisation ou de compétitivité des entreprises, la plupart des diagnostics industriels contribuent à diffuser dans le domaine des politiques publiques des représentations et des méthodes issues du monde des affaires. Or, le champ des politiques publiques n'est pas similaire à celui des décisions d'entreprise. Issues du monde des entreprises, les méthodes mobilisées véhiculent des conceptions de la compétitivité ou de la croissance difficilement transposables à l'échelle macro-économique. Ainsi, le type de diagnostic forces-faiblesses accorde une place plus importante à « ce qui existe » qu'à « ce qui peut exister » compte tenu des risques et des coûts associés aux nouveaux produits pour les entreprises. La notion de croissance économique se trouve alors réduite à une logique de conquête de parts de marché.

De par sa méthodologie fondée sur une pluralité d'entrées pour aborder l'enjeu industriel au Maroc, le programme « Made in Morocco » vise à renouveler les bases de la connaissance de la politique industrielle marocaine et, ce faisant, à en renforcer la pertinence sur le moyen et long terme. Le programme propose une approche plus structurelle du développement industriel tournée vers l'identification des avantages spécifiques du Maroc, la diversification de la production interne, le renforcement de l'intégration sectorielle et des échanges intra-marchés, l'amélioration de l'endogénéisation territoriale d'actifs productifs, l'optimisation des efforts de complémentarité entre marché domestique et marché externe.

Issues, objectives & fallouts

Companies settled in Morocco usually intend their production, either to local market, or to exportations, or to both of them. This applies equally to services as well as to agricultural and industrial goods, which can be noticed from touristy services (hotel sector, restaurant, cafes, rent car) proposed in Morocco have to be conceived for that purpose, i.e., exports. Hence, local production development, the “made in Morocco” brands depend on both local market and exportations. This development remains, as everyone knows, an important condition for human development achievement in Morocco, but no sufficient.

To define precisely orientations (from which also recommendations for industrial policies can result) for such a development in the current context of globalization, an analysis of strengths and weaknesses of the “made in Morocco” products is necessary.

This research project would be an attempt to elaborate such an analysis, based on an original issue. This issue, taken from the reality of the Moroccan economy, is different from the one which has been adopted in the previous works in the theme “made in...” in developing countries: an issue that has been dealt with in the analysis which have been elaborated in Morocco lately. In order to understand why this issue cannot be sufficient by itself, we'll have to go back to its justifying hypothesis, and prove that these hypotheses do not work in the Moroccan context (as well as for many countries of the south). The issue we are tackling, takes into consideration, not only the intra

sector diversity of the companies – expressed through a variety of indicators revealing companies' production and performance of one same sector, starting from degree of the opening to exportation – but also the quality of products of these companies.

Section, stages and work to be delivered

The analysis mentioned in this project will consist of:

- 1. A meso economical analysis, founded on statistical or institutional data, containing 3 stages :*
 - 1.1. A classical sector analysis*
 - 1.2. Intra sector distribution of companies*
 - 1.3. Inter sector comparison*
- 2. A mono-graphical analysis, elaborated from surveys done in companies*
 - 2.1. Classify the company according to its trajectory*
 - 2.2. Understand the trajectory followed*
- 3. Some contributions from the experimental economy*
- 4. A global and transversal appreciation of the competitiveness of the Moroccan productive apparatus*

These sections will constitute the core of working papers, articles, seminars as well as abstracts for scientific meetings.

These papers will be collected in a piece of work.

Programme de recherche

1. Problématique *made in...*

Les entreprises implantées au Maroc destinent leur production soit au marché intérieur, soit à l'exportation, soit aux deux à la fois. Cela vaut tout autant pour les services que pour les biens agricoles et industriels, étant entendu que, dans cette proposition, les diverses prestations de services (hôtellerie, café-restaurant, location de véhicules, etc.) vendues au Maroc à des touristes étrangers doivent être traitées comme des produits destinés à l'exportation. Le développement de la production *made in Morocco* dépend ainsi à la fois du marché intérieur et de l'exportation. Et chacun sait que ce développement de la production est une condition nécessaire du développement humain du pays, même si elle n'est pas suffisante.

La définition d'orientations pour ce développement dans le contexte actuel de mondialisation, orientations dont découlent notamment des recommandations en matière de politique industrielle, repose nécessairement sur une analyse des forces et faiblesses de la production *made in Morocco*. Le présent programme de recherche vise à contribuer à une telle analyse en adoptant une problématique originale tenant compte de la réalité spécifique de l'économie marocaine et s'écartant de celle qui a été adoptée dans les travaux menés sous l'item *made in...* dans les pays développés. Pour comprendre pourquoi cette dernière semble insuffisante eu égard à la situation propre au Maroc, il faut remonter aux hypothèses qui la fondent et la justifient. L'approche retenue dans la présente recherche met au centre de l'analyse la prise en compte à la fois de la diversité intra-sectorielle des entreprises – diversité qui se traduit par une grande dispersion des principaux indicateurs de structure productive et de performance des entreprises d'un même secteur, à commencer par le degré d'ouverture à l'exportation – et de la qualité des produits réalisés.

Dans les pays développés...

La formule *made in Morocco* fait référence, notamment, à deux ouvrages parus successivement : *Made in America* (Dertouzos, Lester, Solow et la commission du MIT sur la productivité, 1989), *Made in France* (Taddéi, Coriat, 1993). Ces ouvrages ont mis en lumière, à partir d'études, d'enquêtes et d'interviews suivis de travaux d'analyse menés par des équipes de chercheurs pluridisciplinaires (économistes, sociologues, technologues, experts en gestion, etc.), les principaux problèmes clés à résoudre dans les différentes économies concernées. A la différence d'un livre blanc, ces ouvrages, rédigés par des universitaires, cherchent à proposer un cadre d'analyse pertinent et à définir les moyens de redynamiser la production de biens et de services.

Le *Made in America* procède d'un questionnement, au cours des années 80, sur « le déclin de l'industrie ». Le Massachusetts Institute of Technology mit en place, en 1986, une commission sur la productivité industrielle et lui confia la mission de « déterminer ce qui est arrivé à l'industrie américaine » et ce qu'il faut faire « pour redresser la situation ». Il y a lieu de préciser que le contexte mondial correspond à la rupture d'une trajectoire productive fondée sur le modèle industriel et l'émergence d'une nouvelle économie immatérielle structurée par les services.

L'analyse approfondie de l'équipe du MIT menée sur huit branches industrielles (semi-conducteurs, ordinateurs et photocopieurs, construction aéronautique civile, électronique grand public, sidérurgie, chimie, textile, automobile, machine-outil) est d'abord sévère dans son diagnostic de « la place des Etats-Unis dans l'économie mondiale » : stratégies périmées, décisions inspirées par le souci du court terme, difficultés à transformer les inventions en produits, faible valorisation des ressources humaines, configuration non-coopérative des relations professionnelles, impact limité des politiques publiques sur les stratégies et les résultats de l'industrie, etc.

Mais l'analyse fait ressortir ensuite les conditions essentielles pour « une reprise de l'initiative industrielle » et débouche sur une série de perspectives visant à redynamiser la performance productive des Etats-Unis : « commandements de la productivité », « projets pour l'industrie, les syndicats et les pouvoirs publics », « changements pour les universités ».

A l'instar de *Made in America*, *Made in France* s'interroge sur « l'avenir industriel de la France » et sur les moyens de renforcer sa position stratégique au sein de la compétitivité mondiale. L'enquête résulte d'une mission, mandatée en 1991 par le ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur et le Commissariat général au Plan. S'appuyant sur des témoignages, colloques, études, consultations, contributions de comités d'experts (au total plus de 200 spécialistes), la mission a en particulier pu bénéficier de l'appui des industriels et des responsables d'entreprise. Plusieurs conclusions sont tirées du rapport :

- l'industrie demeure le moteur de la croissance économique (création de gains de productivité, source essentielle d'innovation et d'adaptation aux évolutions économiques, technologiques et sociales, structuration des rapports sociaux au sein du monde du travail, contribution décisive à l'emploi dans les services, etc.) ;
- l'industrie a besoin de perspectives de long terme ;
- la compétitivité est une notion globale incorporant, outre les coûts, les principes liés à la qualité ;
- enfin, l'avenir est à une stratégie de coopération industrielle au sein des entreprises, entre les entreprises, avec les sous-traitants, le système bancaire et l'Etat.

... et au Maroc

L'économie marocaine se trouve placée aujourd'hui devant une profonde mutation. Il s'avère, en effet, qu'elle n'a que peu profité, au cours de la dernière décennie, de la reprise de la croissance mondiale, ni surtout connu les taux de croissance d'autres pays, dits « émergents », qui seraient pourtant nécessaires pour résoudre les problèmes du chômage et, de façon plus

générale, de développement du pays. Même si, à cet égard, c'est autant et même plus la qualité (son contenu) de la croissance qui compte que le taux de croissance. Des raisons d'ordre macro-économique (répartition des revenus, fiscalité, taux d'intérêt, politiques de change, etc.) expliquent en partie cet état de fait. D'autres facteurs, non moins déterminants, résident sans doute dans le caractère « archaïque » des structures productives, des modes de coordination et de management des organisations (entreprises privées, établissements publics, collectivités locales), des comportements des agents économiques (administration, organisations professionnelles, centrales syndicales).

Au plan macro-économique d'abord, la mondialisation impose au Maroc une « mise à niveau » à la fois radicale et globale de ses structures productives et de ses modes d'insertion dans le régime international. Le rythme de ces transformations doit prendre en compte les termes de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne. Pour le secteur privé, il incombe à l'Etat de créer un environnement optimal sur le plan à la fois institutionnel, incitatif, administratif, etc., de faciliter les choix, les orientations et les décisions d'investissement dans les secteurs et branches, de mettre en place les conditions de visibilité à long terme nécessaires à une meilleure maîtrise des évolutions.

Les pouvoirs publics ont formulé en 1998 une série de mesures visant à redéfinir les fonctions de l'Etat eu égard aux nouveaux défis économiques : retour à la planification à long terme, amélioration des rapports administration-entreprises, mise en place d'un guichet unique pour les investisseurs, politique active de l'emploi, réforme du code du travail, réforme de la justice, appui à la mise à niveau des entreprises, nouvelle loi sur la concurrence, lutte contre la corruption, etc. Force est de constater que ces mesures combinées, fussent-elles cohérentes, ne définissent pas une stratégie globale de restructuration du système productif et de renforcement des bases de sa compétitivité. En effet, si le Plan 2000-2004 met en évidence à la fois l'adoption d'« une nouvelle méthode de gestion du développement », l'importance de « la mise à niveau économique », la nécessité de « la valorisation

des ressources humaines, la réforme du système éducatif, de formation et de recherche », le « développement rural », le « développement social et la réduction des inégalités », l'« aménagement du territoire et la réduction des inégalités régionales », il n'en demeure pas moins qu'en termes sectoriels, la dynamique industrielle est loin de constituer le facteur moteur de développement dans la combinatoire formulée par le Plan.

Si dans des pays aussi industrialisés et compétitifs que les USA, le Japon, la Suède et la France, l'industrie continue de jouer le rôle moteur et stratégique et, partant, de bénéficier de façon prioritaire et durable des choix et des arbitrages des pouvoirs publics, dans les pays sous-industrialisés ou à industrialisation restreinte comme le Maroc, l'impératif industriel s'impose comme la perspective la plus satisfaisante en termes d'accumulation, d'intégration et de développement d'enchaînements vertueux à la fois macro- et micro-économiques.

Au niveau des entreprises, ensuite, la mise en œuvre d'une politique industrielle, en correspondance de phase avec le « nouveau modèle industriel » (Veltz, 2001) est susceptible d'engendrer des processus de modernisation des structures, de rationalisation des comportements et des modes de coordination, de renforcement des relations de coopération intra- et inter-firmes. Au-delà des facteurs de contingence et d'environnement externe, les limites observées au niveau des performances productives des entreprises marocaines renvoient essentiellement à leur « état de nature », aux arrangements cognitifs et aux modalités d'interaction qu'elles développent en interne.

Les rapports plus ou moins officiels réalisés jusqu'à présent au Maroc, tout particulièrement *Le Maroc des potentialités* (1992) et *Plan Emergence* (2005), se sont principalement attachés à répondre à la question « Que faire au Maroc ? » étant donnée la prégnance de la logique de type marketing et de séduction économique (Michalet, 2000) qui a présidé à leur réalisation.

Les hypothèses implicites

Si l'on remonte à la problématique qui commande les travaux passés en revue, deux caractéristiques principales se dégagent.

– Il s'agit d'analyses dont l'entité de base prise en compte est le secteur et dont le statut est d'être essentiellement sectorielles, en ce sens qu'elles ne traitent pas au fond de la diversité des entreprises au sein de chaque secteur. Certes, elles s'attachent, plus particulièrement, à certaines entreprises au sein de chaque secteur, parce que ces entreprises y occupent une place importante (en termes de valeur ajoutée ou d'effectifs) ou y jouent un rôle moteur en matière d'innovation. Mais ces études à caractère monographique ne sont pas articulées à l'analyse du « secteur pris comme un tout » sur la base d'un positionnement de ces entreprises dans la distribution intra-sectorielle. L'hypothèse implicite qui est alors faite est que les données relatives au « secteur pris comme un tout » seraient constitutives d'une entreprise considérée comme représentative de l'ensemble des entreprises du secteur ; autrement dit, la distribution de ces dernières s'organiserait autour de cette entreprise représentative, constitutive de la tendance centrale de la distribution, avec une faible dispersion d'un côté comme de l'autre.

– Ces analyses se préoccupent avant tout des performances à l'exportation, en retenant plus ou moins explicitement que la capacité compétitive d'une entreprise à l'exportation lui garantit d'être aussi compétitive sur le marché intérieur et qu'en conséquence les entreprises qui se seront « mises à niveau » pour pouvoir exporter seront, à terme, les seules à disposer de cette compétitivité vis-à-vis des importations, tout particulièrement celles provenant des autres pays du Sud, les autres entreprises étant vouées à disparaître si elles ne sont pas protégées, d'une façon ou d'une autre, de la concurrence de produits importés.

La principale conséquence de ces deux caractéristiques est que les « recommandations » faites, à partir de ces analyses, en matière de politique industrielle sont exprimées en termes d'arbitrages sectoriels : quels sont les secteurs qui peuvent ou devraient porter une progression du

made in Morocco, c'est-à-dire ceux par lesquels pourrait ou devrait se faire l'insertion de l'économie marocaine dans l'économie mondiale – quitte à parler alors de grappes (comprenant plusieurs secteurs élémentaires entretenant entre eux des relations de client à fournisseur). Il va de soi que ces « recommandations » ne sont pertinentes que si les analyses qui les sous-tendent le sont, c'est-à-dire si les deux hypothèses sur lesquelles elles reposent peuvent être validées pour le Maroc. Or ce n'est pas le cas : ces deux hypothèses – la représentativité du « secteur pris comme un tout » et l'équivalence entre compétitivité à l'exportation et compétitivité sur le marché intérieur – sont dans une large mesure contredites par les faits.

On doit d'ailleurs noter que ces deux hypothèses sont celles sur lesquelles est construite l'analyse micro-économique néoclassique standard : (i) toutes les entités productives qui réalisent un produit donné ont la même fonction de production et se positionnent de la même façon dans le champ des possibles que cette fonction délimite (notamment en se situant toutes sur la frontière) et (ii) toutes ces entités réalisent le même produit, ce qui exclut d'avoir à se préoccuper de différences de qualité et à faire une distinction entre la compétitivité à l'exportation et la compétitivité sur le marché intérieur ; d'un côté comme de l'autre, il s'agit de la même compétitivité, c'est-à-dire de la compétitivité prix standard : une entreprise est plus compétitive qu'une autre si elle est capable de vendre le produit (unique) moins cher à même rentabilité, c'est-à-dire si elle a un coût de production plus faible.

Des hypothèses peu réalistes

S'agissant de la première hypothèse, une étude préliminaire réalisée dans le seul champ des industries manufacturières a fait apparaître qu'il n'existe presque aucun secteur dans lequel on peut dégager une « entreprise représentative ». Au contraire, quelle que soit la donnée prise en compte – la taille, le taux d'exportation, la valeur ajoutée par emploi, etc. – on observe une dispersion importante, avec des distributions qui sont souvent bimodales. Cela vaut tout particulièrement pour le taux d'exportation. De plus,

on constate une permanence dans le temps long de ces distributions.

S'agissant de la seconde hypothèse, la raison principale pour laquelle elle n'est pas valide tient au fait que le coût pour le client n'est pas le seul facteur à prendre en compte pour apprécier la compétitivité d'un produit, tant à l'exportation que sur le marché intérieur. Certes, ce coût pour le client, qui n'est autre que le prix de vente entendu comme un prix de production ou encore comme un coût de production complet (rémunération du capital incluse), a été, est et restera dans l'avenir un facteur important, facteur dont les deux principaux déterminants sont le taux de salaire par tête et la productivité physique du travail. Mais chacun sait que deux autres facteurs ont pris une place croissante dans les choix faits par les acheteurs. Ces autres facteurs sont la qualité et le délai. Certes, chaque client pondère à sa façon les trois critères – le coût, la qualité et le délai – mais ceux qui s'en tiennent presque exclusivement au coût sont de moins en moins nombreux¹. Cela s'applique tout particulièrement au Maroc, dans la mesure où les clients domestiques n'accordent pas, en moyenne, la même importance à la qualité et au délai que les clients étrangers ou n'envoient pas la qualité de la même façon que ces derniers.

La problématique *ad hoc*

La question à laquelle le programme de recherche entend répondre n'est pas de savoir quels sont les secteurs qui doivent être choisis parce qu'ils seraient la « bonne » carte à jouer pour le Maroc dans la compétition mondiale à venir. Elle porte, à l'amont, sur une appréciation correcte des raisons de la faible compétitivité globale du système productif marocain, une faiblesse ou un manque qui se constatent aussi bien à l'exportation que sur le marché intérieur. A l'exportation d'abord, dans la mesure où la

1. Il faut entendre « pondération » au sens large. En effet, une pratique courante, tout particulièrement en matière de production déléguée (ou sous-traitance), est pour l'acheteur de commencer par sélectionner des fournisseurs qui assurent la qualité et le délai requis et de faire jouer ensuite entre ces seuls fournisseurs la concurrence classique par les prix, c'est-à-dire en sélectionnant celui qui offre le prix le plus bas.

progression des exportations marocaines n'a pas été au cours des dix dernières années aussi rapide que l'aurait permis la progression de la demande mondiale en comparaison des performances réalisées par de nombreux autres pays du Sud (Tunisie, Turquie, pays de l'Asean, etc.). Sur le marché intérieur ensuite, puisqu'on observe sur la même période une augmentation sensible du taux de pénétration des importations. On parle de compétitivité globale à un double titre. Elle est globale, en un premier sens, par le fait que tous les facteurs sont pris en compte, non seulement le coût pour le client, mais aussi la qualité et le délai, sans parler des facteurs spécifiques à l'échange international que sont les protections tarifaires et non tarifaires et le jeu du taux de change sur la compétitivité coût. Elle est globale, dans un second sens, par le fait que la compétitivité en question est celle du système productif marocain, compétitivité que l'on ne peut considérer comme la simple somme des compétitivités des diverses branches à partir du moment où les croyances des acheteurs étrangers concernant la qualité des produits *made in Morocco* ne se forment pas spécifiquement pour chaque branche, mais comportent une dimension globale s'appliquant à l'ensemble des produits indistinctement.

Ainsi, l'une des hypothèses dont il convient d'apprécier le bien-fondé est que le manque constaté de compétitivité globale de la production marocaine tiendrait en premier lieu au fait que la « mise à niveau » en matière de qualité semble insuffisante dans un grand nombre d'entreprises. Avec une conséquence d'ordre macro-économique : cela aurait déterminé des croyances peu favorables s'appliquant à tout produit *made in Morocco*, donc aussi à ceux des entreprises qui ont réussi leur « mise à niveau », mais qui n'ont pas les moyens de faire connaître aux clients potentiels que tel est le cas, limitant ainsi leur potentiel de développement.

Il n'en reste pas moins que la compétitivité se forme et s'apprécie en premier lieu branche par branche, ou encore secteur par secteur, si on fait comme si la « branche » et le « secteur » associés à un poste donné de la nomenclature

des produits sont une seule et même entité². A ce titre, on ne peut s'en tenir, on l'a dit, à l'analyse classique en termes de compétitivité internationale du secteur. On doit entrer à l'intérieur du secteur et prendre en compte les *distributions*. Cela s'applique tout particulièrement aux secteurs pour lesquels la distribution des entreprises selon le taux d'exportation (part des exportations dans le chiffre d'affaires) est bimodale, ce qui signifie qu'il y a, d'un côté, un grand nombre d'entreprises qui sont quasi exclusivement tournées vers le marché intérieur et, de l'autre, un groupe d'entreprises qui sont spécialisées à l'exportation (en y réalisant plus de 85 % de leur CA), les entreprises situées en position intermédiaire étant peu nombreuses.

L'une des hypothèses que l'on peut suggérer pour expliquer une telle distribution est que la qualité exigée n'est pas la même ici (le marché intérieur) et là (les marchés d'exportation). Il conviendra de valider ou d'invalider cette hypothèse par des études monographiques portant sur des « entreprises représentatives », non pas « du secteur », mais de telle ou telle classe d'entreprises au sein du secteur. Cela sera fait en ne s'en tenant pas alors à une seule classe, en l'occurrence celle des entreprises qui sont spécialisées à l'exportation, mais en retenant des entreprises se situant dans d'autres classes (la classe des entreprises qui vendent quasiment toute leur production sur le marché intérieur et la classe, si elle existe, des entreprises à double destination).

La problématique originale que l'on se propose de mettre en œuvre accorde, dès lors, une place centrale à la qualité.

2. Rappelons que la « branche » regroupe en principe toutes les unités de production qui réalisent ce produit (à ce titre, ces unités sont dites « homogènes ») et que le « secteur » regroupe toutes les entreprises ou tous les établissements dont l'activité principale consiste à réaliser le produit en question. En principe, le tableau des entrées et des sorties de la comptabilité nationale est construit en retenant en ligne les produits et en colonne les branches, tableau qui est équilibré dans la mesure où les emplois d'un produit (intérieur et exportations) sont égaux aux ressources en ce produit (production intérieure et importations). En pratique, les comptes nationaux ne décomposent pas chaque entreprise en autant d'unités de production homogènes qu'il s'avère nécessaire lorsqu'elle est à pluriactivités. La branche est assimilée au secteur d'établissement correspondant.

2. La qualité, une question de convention

Dans le présent programme de recherche, on se préoccupe de la qualité des produits mis en vente par les entreprises, c'est-à-dire les produits dont on dit couramment qu'ils sont mis sur le marché ou encore commercialisés et que certains appellent des marchandises (en un sens large, qui diffère du sens ayant cours en matière de commerce extérieur). En effet, ces produits sont des biens ou des services, dans le langage des comptes nationaux, la location de sa capacité à travailler par un salarié ou la fourniture d'un prêt par une institution financière n'étant pas alors considérées comme la fourniture d'un service. S'agissant du commerce, son rôle est de distribuer les produits. Pour simplifier le propos, on laisse de côté la question relative à l'apport du commerce à la qualité des produits, en ignorant son existence. Comme le terme « produit » n'est pas sans poser de problèmes, deux distinctions sont au départ nécessaires pour comprendre la conception de la « qualité d'un produit » qui est mobilisée dans le présent programme de recherche.

Produit spécifique et type de produit

Le premier problème que pose le terme « produit » est connu : on parle de produit aussi bien pour désigner un article bien particulier – un modèle produit par telle entreprise – qu'un poste de nomenclature, c'est-à-dire un type de produit dont relève un grand nombre d'articles. Il suffit de parler, d'un côté, de produit spécifique et, de l'autre, de type de produit pour lever l'ambiguïté.

Qualité de production et qualité d'usage

La seconde difficulté est moins souvent perçue : le terme « produit » désigne à la fois ce qui sort d'un processus de production et ce qui sert de ressource dans une activité aval de production ou de consommation finale. Le même problème se poserait, à l'inverse, si c'était le terme « ressource » – et non pas le terme « produit » – qui se serait imposé pour désigner l'un et l'autre à la fois. Ainsi, quand on parle de la qualité d'un

produit spécifique, on peut n'envisager que la qualité de ce produit, en tant qu'il sort d'un processus de production, ou avoir en vue la qualité du point de vue de l'utilisateur, c'est-à-dire la qualité du produit en tant que ressource. On doit parler de qualité de production pour la première et de qualité de consommation, ou encore de qualité d'usage, pour la seconde. Cette distinction entre qualité du produit en tant que produit et qualité de la ressource est indispensable à toute analyse de la compétitivité. Elle conduit à souligner deux constats :

– Le premier est qu'on ne peut se contenter de prendre en compte la seule qualité de production, soit celle dont il est le plus souvent question dans les entreprises lorsque l'on parle de contrôle qualité, de qualité insuffisante ou de norme de qualité (ISO 9000). Cette qualité de production est un écart à une norme. Elle se mesure en termes statistiques (ex. : la norme six sigma). On mesure la probabilité que le produit spécifique en question ne s'écarte pas de plus de tant de % de la norme présidant à sa production, au titre de toutes les caractéristiques de production qui servent à fixer cette norme (ex. : telle cote en mm ou en microns ou telle résistance à la traction). On ne peut se contenter de prendre en compte cette qualité de production parce que le client ne se contente pas de rechercher un produit de bonne qualité de production. Il entend disposer d'un produit (ressource) qui répond le mieux possible à l'usage qu'il compte en faire. Il a donc en vue la qualité d'usage du produit. Celle-ci s'apprécie en principe en retenant un certain nombre de caractéristiques d'usage (encore qualifiées de fonctionnelles) et en mesurant les niveaux atteints par le produit spécifique analysé pour ces diverses caractéristiques (le niveau zéro est attribué si telle caractéristique est absente). Certes, la qualité d'usage dépend de la qualité de production, à partir du moment où on est à même d'établir une correspondance entre caractéristiques de production et caractéristiques d'usage. Cette mise en correspondance peut être qualifiée de conversion. Cette conversion se fait dans les deux sens (ex. : pour un siège d'automobile, la conversion de la caractéristique de production « type de tissu des sièges » en la caractéristique d'usage « confort de conduite » et/ou inversement). Ainsi, un

produit dont le risque de défaillance est élevé en raison du fait que le risque que telle cote ne soit pas bien respectée, soit une faible qualité de production, sera considéré comme ayant, à ce titre, une faible qualité d'usage si la fiabilité fait partie des caractéristiques d'usage déterminantes. Mais la qualité d'usage proprement dite d'un produit, c'est-à-dire la qualité d'usage à qualité de production donnée ou maximale (100 %), n'est pas un écart à une norme. Elle est définie par les caractéristiques d'usage rendues et par les niveaux atteints par ces caractéristiques. Ainsi, pour une même qualité de production, le consommateur moyen considérera le plus souvent qu'une Mercedes classe A ou une BMW série 3 sont d'une meilleure qualité d'usage qu'une Logan ou même qu'une Golf³.

– Le second constat est que la qualité d'usage dépend du type d'activité aval dans laquelle le produit sert de ressource et du lieu de réalisation de cette activité, si la façon d'apprécier la qualité d'usage dans un même type d'activité (par exemple, la qualité de la matière plastique dans la fabrication d'ustensiles de cuisine ou celle des légumes dans la confection d'un repas chez soi) n'est pas la même ici (un pays du Nord) et là (le Maroc en tant qu'il est le cadre d'une demande proprement domestique).

Une conclusion s'impose en prenant en compte ces deux constats : on ne peut parler de la qualité d'un produit spécifique, sans plus de précisions, que si on a seulement en vue la qualité de production de ce produit spécifique. Il ne peut s'agir de sa qualité d'usage que si on indique que l'on se réfère à une liste donnée de caractéristiques d'usage exigées, à une grille de conversion de ces caractéristiques d'usage en caractéristiques de production et à une certaine façon de pondérer les caractéristiques ainsi converties. Cet appareillage est un ensemble de

3. Dans ses développements récents, la théorie économique néoclassique, reposant sur l'hypothèse que chaque consommateur est doté d'une fonction de satisfaction qui lui est propre, parle à ce propos de *différentiation verticale*. Sa définition est la suivante : deux produits relevant du même poste de nomenclature sont différenciés verticalement si tous les consommateurs préfèrent acheter le produit A plutôt que le produit B lorsque les deux produits sont vendus au même prix. Nous préciserons plus loin que cette définition de la qualité est restrictive. En effet, elle repose sur une convention constitutive de la qualité particulière, celle qui sera qualifiée de convention marchande.

conventions de qualité, soit un ensemble de conventions qui président à la mesure de la qualité d'usage, étant entendu que ces conventions peuvent varier d'un lieu d'utilisation à l'autre, c'est-à-dire d'un pays à l'autre.

Deux niveaux de conversion

Les deux aspects de la polysémie du terme « produit » doivent être rapprochés. Ce rapprochement conduit, d'abord, à constater que l'on ne peut parler de qualité que pour un produit spécifique, soit encore un article. Cela n'a pas de sens pour un type de produit ou poste de nomenclature. Un poste de nomenclature (ex. : article chaussant, véhicule automobile, produit sidérurgique, etc.) n'est pas simplement défini par une liste de caractéristiques de production générales ou par une liste de caractéristiques d'usage générales. Sa définition comprend une conversion réciproque des unes dans les autres (ex. : la délimitation des « articles de boulangerie » repose sur la conversion du blé en pain). Ce niveau de conversion doit être qualifié de niveau générique. Il doit être nettement distingué du niveau spécifique, niveau qui est relatif à la conversion propre à chaque produit spécifique, c'est-à-dire à la façon dont se spécifie, pour ce produit particulier, la conversion générique relative à la délimitation du poste de nomenclature auquel appartient ce produit spécifique (article). On peut donc classer les produits spécifiques d'une branche selon leur niveau de qualité, à partir du moment où on s'est donné les conventions qui président à la mesure de la qualité dans cette branche. En laissant de côté la question de savoir si cela a aussi un sens de parler d'un classement inter-branches en termes de qualité, celle à laquelle on doit répondre pour le présent projet est la suivante : d'où viennent ces conventions ?

La convention constitutive de la qualité

Caractéristiques de production, caractéristiques d'usage et conversion des unes dans les autres sont des catégories techniques, en ce sens qu'elles mettent en jeu les rapports de l'homme avec les objets – ces entités qui, comme l'humain, font partie de la nature et avec lesquelles il ne

communiquent pas par le langage à propos du sens de ce qu'il fait. Pour autant, il n'y a pas d'entité « technique » qui puisse être purement technique, c'est-à-dire extérieure à tout rapport des hommes entre eux, ce que l'on peut appeler le « social ». En effet, la distinction entre le « technique » et le « social » est strictement analytique : tous les rapports des hommes aux objets sont médiatisés par des rapports des hommes entre eux, et il n'y a pas de rapports des hommes entre eux qui ne se réalisent sans le support d'objets (y compris les corps humains). Cela permet de comprendre que les conventions de qualité, qui sont d'ordre technique, dépendent du contexte social dans lequel elles opèrent. Cette dépendance tient avant tout au fait que les produits en question sont des marchandises, c'est-à-dire au fait que le classement en qualité des produits spécifiques d'une branche est celui qui va justifier, aux yeux des producteurs-offreurs et à ceux des usagers-demandeurs, que tel produit puisse être vendu plus cher qu'un autre. Ce sont donc des conventions qui procèdent d'un « point de vue » sur ce qui est juste. En ce sens, la qualité d'un produit est une catégorie sociale.

On est donc conduit à dire que ces conventions procèdent d'une convention constitutive de la qualité à caractère social (ou d'un compromis entre des conventions constitutives distinctes, mais qui conduisent à justifier les mêmes conventions techniques). Les travaux réalisés en France par le courant de « l'économie des conventions⁴ » ont conduit à mettre en évidence qu'il y a une pluralité de conventions constitutives de la qualité, cette pluralité étant à l'origine du fait que toute définition (ou délimitation) d'une norme technique soulève toujours un débat. Autant dire que les conventions techniques courantes de mesure de la qualité (de production ou d'usage) ne sont jamais neutres. Cette pluralité tient au fait qu'il y a une pluralité de valeurs (éthiques ou sociales) auxquelles il est possible de se référer pour dire que tel mode de classement est juste. Dans le capitalisme moderne, les deux principales conventions constitutives de la qualité sont la « convention marchande » fondée sur la valeur « liberté-compétition » et la convention industrielle

fondée sur la valeur « efficacité technique⁵ ». Avec la convention marchande, on considère que c'est la confrontation générale des offres et des demandes sur le marché du type de produit réalisé par une branche qui « élit » le classement : un produit spécifique qui peut se vendre plus cher qu'un autre est considéré comme étant de meilleure qualité⁶ ; c'est donc le marché qui révèle les caractéristiques d'usage qui sont valorisées, ainsi que la façon de les pondérer. Avec la convention industrielle, on considère qu'un produit est de meilleure qualité qu'un autre s'il intègre au mieux les dernières connaissances scientifiques et techniques applicables à sa production, ce qui se traduit (via les moyens de production fixes ou intermédiaires et le personnel mobilisés) dans le coût de production. Autrement dit, cette convention est de retenir qu'il est juste que tel produit spécifique soit vendu plus cher qu'un autre si son coût de production est plus élevé. Caractéristiques d'une société moderne, ces deux conventions propres à l'espace public ne sont pas toutefois les seules. Pour les biens privés (les biens qui ne sont pas publics, soit ceux qui ne sont pas considérés comme devant être à la disposition de tout un chacun dans la société), on doit aussi prendre en compte des conventions constitutives qui ont vu le jour dans les sociétés à l'ancienne, tout particulièrement la « convention domestique » fondée sur la valeur « tradition », les produits spécifiques alors considérés comme les bons produits étant ceux qui sont produits et consommés dans le respect de la tradition en la matière (soit souvent, côté production, ceux qui sont encore réalisés de manière artisanale).

Qualité des produits et compétitivité internationale

Ce qui nous intéresse ici est de voir ce qui doit être retenu de cette conceptualisation générale à propos des rapports entre qualité et compé-

4. Notamment ceux de F. Eymard-Duvernay.

5. Voir, Billaudot B. « Institution et justification » *Revue de socio-économie*, n° 1, 2008.

6. Cela signifie encore que, s'il était vendu au même prix, le produit qui est effectivement vendu moins cher ne serait pas acheté (voir définition *supra* de la différenciation verticale en science économique normale), si tous les intervenants sur le marché ont adopté, de fait, cette convention constitutive.

tivité internationale dans le cas du Maroc. Le premier point à noter est qu'il n'y a pas de nomenclature de produits qui puisse être *a priori* « mondiale » ; chaque pays a la sienne, et elle change dans le temps, quand bien même les termes employés sont les mêmes (à la traduction près, en synchronie, à l'échelle internationale, mais ce dont on parle n'est-il pas justement une affaire de traduction ?).

Les implications de ce premier point pourront être laissées de côté. Ce ne peut, en revanche, être le cas pour le second : le plus souvent, pour un poste donné de la nomenclature, les conventions constitutives de la qualité qui président à l'évaluation de la qualité d'usage d'un produit spécifique ne sont pas les mêmes sur les marchés extérieurs des pays du Nord et sur le marché domestique marocain. Ainsi, un produit considéré comme de « bonne qualité » au plan domestique sera considéré, souvent, comme étant de « mauvaise qualité » par les consommateurs étrangers. Autant dire que la compétitivité à l'exportation (vers le Nord) est une chose et la compétitivité sur le marché intérieur une autre. Les branches pour lesquelles ces deux compétitivités se posent dans les mêmes termes sont celles pour lesquelles les conventions constitutives de la qualité sont les mêmes ici et là. A ce titre, les relations internationales Sud-Sud en matière de biens et services se posent dans des termes tout à fait différents.

Qualité des produits et distribution des entreprises en termes d'orientation de leur production

A partir du moment où les exportations des entreprises marocaines sont le plus souvent des exportations destinées au Nord, la prise en compte de la qualité permet de formuler des hypothèses concernant le fait que les distributions sectorielles des entreprises selon l'orientation de leur production (exportation/marché intérieur) relèvent de profils très différents, et non pas d'un profil unique, c'est-à-dire d'un profil qui serait sensiblement le même pour tous les secteurs. Un profil bimodal (voir *supra*) serait la manifestation de conventions constitutives différentes, tandis qu'un profil faisant état d'un certain nombre d'entreprises à double destina-

tion, sans beaucoup d'entreprises spécialisées à l'exportation, serait la manifestation de mêmes conventions constitutives de la qualité ici et là.

3. Premier volet : la mise en œuvre d'une problématique centrée sur la qualité

L'analyse visée par le présent programme de recherche doit être réalisée en conformité avec la problématique originale dont on a présenté les grandes lignes et sur la base de la conception de la qualité qui vient d'être précisée. Elle comprendra, en conséquence, quatre volets (d'inégale importance) :

- premier volet : une analyse méso-économique reposant sur des données statistiques ou institutionnelles) et comprenant trois étapes (voir *infra*) ;
- second volet : des analyses monographiques reposant sur des enquêtes en entreprise ;
- troisième volet : une analyse comportementale en termes d'économie expérimentale ;
- quatrième volet : une appréciation globale-transversale de la compétitivité de l'appareil productif marocain.

Les deux premiers volets relèvent de l'économie industrielle. On considère alors que la compétitivité globale du système productif marocain est, en premier lieu, la somme des compétitivités qui se forment et s'apprécient au niveau de chaque branche, ou encore de chaque secteur, si on néglige la distinction entre les deux.

Il s'agit, non pas de juxtaposer, mais d'articuler ces trois volets. Ainsi, les enquêtes en entreprise (second volet) porteront sur des entreprises qui auront été sélectionnées comme étant représentatives des constats réalisés dans le premier volet (localisation dans telle branche et dans telle classe au sein de cette branche). Quant aux expériences réalisées au titre du troisième volet, elles porteront sur des produits représentatifs des « croyances » concernant la « qualité des produits marocains ». Ce troisième volet permettra, ainsi, de passer d'une analyse de la compétitivité (extérieure et intérieure) de l'économie productive marocaine, menée branche par branche (premier et second volet), à une appréciation globale, ou encore systémique, la

compétitivité de chaque branche (ou secteur) étant affectée par celle du « tout ». Une telle appréciation, à la fois globale et transversale aux divers secteurs, sera présentée en conclusion.

3.1. Les trois étapes du premier volet

Le premier volet du programme procède de l'idée que la compétitivité se forme et s'apprécie, en premier lieu, branche par branche (ou encore secteur par secteur, si on fait comme si la « branche » et le « secteur », associés à un poste donné de la nomenclature des produits, étaient une seule et même entité⁷). Ce volet sera traité en trois étapes.

3.1.1. Première étape : une analyse sectorielle classique

Comme cela a été indiqué dans la problématique (voir *supra*), on ne peut se contenter de procéder à une analyse sectorielle classique, c'est-à-dire à une analyse prenant en compte, successivement, les divers secteurs (ou branches), en s'en tenant, pour chacun d'eux, au « secteur pris comme un tout ». Il n'en reste pas moins qu'une telle analyse est un préalable indispensable. Il s'agira de la première étape du premier volet. Deux composantes feront l'objet d'une investigation et seront mises en rapport.

La première concerne les faits économiques observables à l'aide des informations statistiques disponibles (comptabilité nationale et enquêtes du ministère de l'Industrie, etc.). Parmi ces « faits », l'accent sera mis sur les performances réalisées, au niveau global et secteur par secteur, en matière de compétitivité internationale (taux d'ouverture et taux de pénétration du marché

intérieur en matière de biens et de services au sens des comptes nationaux). La période passée en revue remonte aux années 90⁸.

La seconde composante est relative au cadre institutionnel des activités productives marocaines, aux permanences et aux changements qu'il a enregistrés sur la période considérée. Il y aura lieu de séparer les données institutionnelles à caractère général (économie globale ou industries manufacturières) de celles qui sont relatives à chaque secteur, en se limitant alors à quelques secteurs sélectionnés à la suite de la seconde étape (voir *infra*). Au vu des études réalisées pour cibler ce programme, on envisage *a priori* de sélectionner deux types de secteur : les anciennes spécialisations productives (textile et agro-alimentaire, par exemple) et les nouvelles spécialisations productives (automobile, NTIC, etc.). Ce cadre institutionnel est envisagé dans un sens large :

- il porte, à la fois, sur les normes techniques (définitions et procédures) et sur les normes sociales, c'est-à-dire avant tout les normes-règles ;
- les normes-règles prises en compte sont à la fois celles qui relèvent de la réglementation édictée par la puissance publique (y compris par le biais d'accords internationaux) et celles qui ont le statut de convention commune, dont la caractéristique essentielle est d'être tacites (ou encore informelles), ce qui signifie qu'elles ne sont observables qu'indirectement *via* les pratiques récurrentes qu'elles génèrent.

Le principal aspect qu'il s'agira de traiter est l'articulation entre normes techniques et normes sociales, d'une part, et entre réglementations et pratiques effectives encadrées par des conventions communes, d'autre part. Les principales questions auxquelles on cherchera à répondre

7. Rappelons que la « branche » regroupe, en principe, toutes les unités de production qui réalisent ce produit (à ce titre, ces unités sont dites « homogènes ») et que le « secteur » regroupe toutes les entreprises ou tous les établissements dont l'activité principale consiste à réaliser le produit en question. En principe, le tableau des entrées et des sorties de la comptabilité nationale est construit en retenant, en ligne, les produits et, en colonne, les branches. Tableau qui est équilibré dans la mesure où les emplois d'un produit (intérieur et exportations) sont égaux aux ressources en ce produit (production intérieure et importations). En pratique, les comptes nationaux ne décomposent pas chaque entreprise en autant d'unités de production homogènes qu'il s'avère nécessaire lorsqu'elle est à pluriactivités. La branche est assimilée au secteur d'établissement correspondant.

8. Le choix de la période est dicté par la disponibilité, à partir de cette date, des résultats de l'enquête du ministère de l'Industrie portant sur l'industrie manufacturière. Si on se réfère à la dynamique macro-économique globale (Billaudot, « La dynamique macro-économique de l'économie marocaine, 1986-2003. Un état des lieux », *Critique économique*, n° 15, Rabat, 2005), on constate que c'est à partir du début des années quatre-vingt-dix que la dynamique se stabilise sur la base de changements institutionnels intervenus antérieurement, notamment la fin du contrôle administratif du commerce extérieur en 1983. Toutefois, la convertibilité partielle du dirham n'intervient qu'en 1993, et la mise en place d'un marché des changes interbancaires, en 1996.

concernant la régulation propre à chacun des secteurs qui auront été sélectionnés sont les suivantes :

- Quels sont les types d'acteurs, individuels et collectifs, informels et formellement institués, qui opèrent et interviennent dans le secteur (établissements, firmes, employés, salariés, syndicats, fournisseurs, État, collectivités publiques) ? Le rôle, les positions et la nature des rapports entre ces acteurs ont-ils été modifiés ? L'origine des capitaux, le mode de financement et la détention des firmes répondent-ils à de nouvelles combinaisons ? Les rapports de sous-traitance, par exemple, qui ont structuré le développement du secteur sont-ils modifiés ? Si oui, de quelles façons et avec quels effets sur cette industrie ?
- Quelles structures et quels canaux institutionnels, quelles associations, quels réseaux et quels types d'organisation sont mobilisés par les acteurs pour peser sur les régimes réglementaires ? Quelles ressources (économiques, sociales et politiques) les entreprises mobilisent-elles pour faire face aux recompositions de leurs marchés, aux défis commerciaux et technologiques ?
- En quoi les modifications intervenues, à la fois réglementaires/affichées et concrètes/implicites, sont-elles des marques de la libéralisation de l'activité/du secteur, et en quoi les compromis trouvés et les changements opérés marquent-ils la présence, éventuellement renouvelée mais persistante, de l'État ? Quelles évolutions constate-t-on dans les rapports inter-entreprises (de concurrence et/ou de coopération), dans les relations entre grandes et petites entreprises, dans les agencements entre pratiques formelles et pratiques informelles ?

L'enjeu est, à ce stade, de mettre en rapport les « faits économiques » en matière de compétitivité et les « faits institutionnels » en dynamique et d'en tirer quelques premières conclusions. Cette mise en rapport ne sera réalisée qu'après avoir établi les constats relatifs à la seconde étape.

3.1.2. Seconde étape : les distributions intra-sectorielles des entreprises

La seconde étape est la partie proprement originale du projet au plan empirique. Son objet est de faire état, secteur par secteur, des distribu-

tions intra-sectorielles des entreprises (ou des établissements) selon certains critères. En raison des données disponibles, le champ pris en compte, dans cette seconde étape, sera celui couvert par l'enquête du ministère du Commerce et de l'Industrie, soit celui des industries manufacturières. La principale distribution prise en compte sera celle des entreprises (ou des établissements) selon le taux d'exportation. On dégagera, ainsi, des classes d'entreprises, et on étudiera dans quelle mesure les entreprises représentatives de ces diverses classes sont similaires ou différentes quant à leurs caractéristiques productives (taille, intensité capitalistique) et leurs performances productives (productivité apparente du travail en valeur, salaire moyen par emploi, taux de marge, taux de rentabilité du capital avancé). Une telle étude sera menée dans le temps long, afin de prendre la mesure des permanences ou des changements qui se sont manifestés dans ces divers domaines. On se donnera ainsi les moyens d'apprécier, pour chaque secteur, comment les entreprises du secteur ont concouru à la formation et à l'évolution de la « compétitivité internationale » du « secteur pris comme un tout ».

Le travail préliminaire réalisé au titre de cette seconde étape fait apparaître des différences très importantes entre les secteurs concernant la première distribution (en prenant en compte à la fois la distribution des entreprises par classe de taux d'exportation et celle de la valeur ajoutée par classe de taux d'exportation). Il a permis d'établir une typologie des profils sectoriels en quatre catégories :

- profil 1 : *unimodal à faible dispersion*, le mode correspondant à une forte orientation intérieure ;
- profil 2 : *unimodal à dispersion assez importante*, le mode correspondant à une forte orientation intérieure ;
- profil 3 : *bimodal, avec un mode dominant à faible ouverture* ;
- profil 4 : *bimodal, avec un mode dominant à assez forte ou forte orientation à l'exportation*.

Pour l'année 2003, le classement des secteurs selon le profil est le suivant :

Tableau 1
Le classement des secteurs selon le profil (année 2003)

Typologie	Classement des secteurs au titre de la distribution des entreprises	Classement des secteurs au titre de la distribution de la valeur ajoutée
P1	Bois et articles en bois Papier et carton Imprimerie Coke, raffinage Caoutchouc, plastique Minerais non métalliques Métallurgie Ouvrages en métaux Machines et équipements Automobile Autres matériels de transport Meubles et industries diverses	(en P2) (en P2) Imprimerie Coke, raffinage (en P2) Minerais non métalliques Métallurgie (en P2) (en P2) Automobile (en P3) Meubles et industries diverses
P2	(en P1) (en P1) (en P1) (en P1) (en P1) (en P3)	Bois et articles en bois Papier et carton Caoutchouc, plastique Ouvrages en métaux Machines et équipements Instrument médical, de précision et d'optique
P3	Industries alimentaires Textile Cuir et chaussures Chimie Machines et appareils électriques Radio, télé, communication Instrument médical, de précision et d'optique (en P1)	Industries alimentaires Textile (en P4) Chimie (en P4) (en P4) (en P2) Autre matériel de transport
P4	Habillement (en P3) (en P3) (en P3)	Habillement Cuir et chaussures Machines et appareils électriques Radio, télé, communication

3.1.3. Troisième étape : une comparaison intersectorielle

L'objet de la troisième étape sera une comparaison intersectorielle des principaux constats ainsi dégagés pour chaque secteur à la fin de la seconde étape en les mettant en rapport avec les informations tirées des comptes nationaux concernant le taux d'ouverture à l'exportation et le taux de pénétration du marché intérieur par les importations (données disponibles par

« produits-branches ⁹ »). Il s'agira, notamment, de voir dans quelle mesure les secteurs, dont la compétitivité internationale s'est traduite par un développement des exportations et une bonne tenue du marché intérieur, ont ou non des points communs au titre de ces constats (nature de la distribution par taux d'exportation, etc.).

9. On assimilera alors, au titre des évolutions constatées, la « branche » des comptes nationaux au secteur de l'enquête du ministère de l'Industrie.

Ou encore, dans quelle mesure les secteurs dans lesquels on a observé une forte élévation du taux de pénétration du marché intérieur par les importations et une compétitivité limitée à l'exportation ont ou non des points communs.

3.1.4. Conclusion du premier volet

La synthèse des « faits d'observation » établis à la fin de ces trois étapes (avec l'affinement prévu pour quelques secteurs concernant le processus de régulation – voir fin de la première étape) permettront de formuler un certain nombre d'hypothèses concernant l'explication de ces faits (ou résultats empiriques). Ces hypothèses seront formulées à la fois secteur par secteur et, plus globalement, de façon transversale aux divers secteurs en se fondant sur la grille d'analyse théorique de la qualité présentée dans la première partie. A ce titre, la principale hypothèse explicative de la bipolarisation constatée dans certains secteurs (classes de profil P3 et P4, *supra*) sera que les produits réalisés par les entreprises spécialisées à l'exportation ne sont pas de même qualité que ceux qui sont produits par les entreprises vendant quasi exclusivement sur le marché intérieur.

3.2. Second volet : des analyses monographiques fondées sur des enquêtes en entreprise

L'objet du second volet est de valider empiriquement les hypothèses établies en conclusion du premier volet en procédant à des enquêtes en entreprise. Cette validation/invalidation sera réalisée sur la base de la comparaison de monographies d'entreprises ayant des positionnements différents dans leur secteur d'appartenance. Il ne sera pas possible, en la matière, de respecter des critères de représentativité. Au regard des règles de l'art, il ne pourra s'agir que d'un travail exploratoire.

Il ne peut être question de faire porter ce travail sur tous les secteurs de l'industrie manufacturière. On se focalisera sur les secteurs pertinents pour l'analyse du processus de régulation. On envisage de retenir quelques entreprises dans chacun des secteurs sélectionnés. La monographie établie pour les entreprises comportera

deux étapes. La première aura pour objet de classer l'entreprise au regard de son histoire dans une classe particulière en termes de trajectoire. La seconde visera à comprendre pourquoi l'entreprise se trouve dans cette classe particulière.

3.2.1. La première étape de l'enquête : classer l'entreprise selon sa trajectoire

Toute entreprise a son histoire (notamment sur la période sous revue). Le premier objectif poursuivi est de dérouler l'histoire ayant conduit l'entreprise considérée à se situer en fin de période dans une certaine position au regard de l'orientation de sa production (exportation/marché intérieur). La nomenclature retenue *a priori* est la suivante :

- classe 1 : l'entreprise a vendu et vend encore quasi exclusivement (plus de 90 %) sur le marché domestique (non comprises les ventes à des touristes étrangers au Maroc) ;
- classe 2 : l'entreprise a vendu et vend encore quasi exclusivement (plus de 80 %) à l'exportation (y compris à des touristes étrangers au Maroc) ;
- classe 3 : l'entreprise s'est progressivement tournée vers l'exportation au détriment de ses ventes sur le marché intérieur ;
- classe 4 : l'entreprise s'est d'abord spécialisée à l'exportation et a ensuite pu, sur cette base, s'implanter sur le marché domestique et y développer ses ventes ;
- classe 5 : l'entreprise a progressivement développé ses ventes à l'exportation sans perdre sur le marché domestique ;
- classe 6 : l'entreprise a conservé à peu près le même taux d'exportation (entre 20 % et 50 %) en développant ses ventes à la fois à l'exportation et sur le marché domestique.

3.2.2. La seconde étape de l'enquête : comprendre la trajectoire suivie

Dans tous les cas, la seconde étape de l'enquête consiste à comprendre la trajectoire suivie par l'entreprise en mettant l'accent *a priori* dans cette explication sur la qualité des produits. Cet *a priori* peut s'avérer confirmé par l'enquête ou être, à l'inverse, en grande partie infirmé. Dans ce second cas, l'hypothèse formulée en conclusion du premier volet pour le secteur d'appartenance

de l'entreprise sera invalidée (sous réserve de la représentativité, voir *supra*).

Il n'en reste pas moins que le questionnaire ne peut être le même quelque soit le classement de la trajectoire.

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 1

Le questionnement porte alors sur les raisons pour lesquelles l'entreprise est restée quasi exclusivement sur le marché domestique. La question de la vente à l'exportation a-t-elle été envisagée par la direction ? Des tentatives ont-elles été faites ? Pourquoi cette stratégie a-t-elle échoué, si elle a été un temps tentée ? Est-ce parce que les produits vendus sur le marché domestique ne répondaient pas à la demande extérieure visée et, dans ce cas, était-ce parce que les clients étrangers exigent une meilleure qualité de production ou parce qu'ils exigent une autre qualité d'usage (c'est-à-dire d'autres caractéristiques d'usage) ? Est-ce que les tentatives de vendre à l'exportation ont été faites en direction du Nord (Europe, etc.) ou vers des pays de niveau de développement ou de mode de vie proches de ceux du Maroc ? Les raisons de l'échec ont-elles été ou seraient-elles les mêmes dans un cas et dans l'autre ?

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 2

Le questionnement porte alors sur les raisons de cette spécialisation à l'exportation. Il y a lieu, dans un premier temps, de s'informer sur la clientèle étrangère. S'agit-il de donneurs d'ordre (sous-traitance au sens large, ce qui signifie que les produits fabriqués par l'entreprise marocaine sont dédiés à un client en particulier) ou de clients achetant des produits non dédiés ? Dans le premier cas, les ventes se font-elles pour un ou quelques donneurs d'ordre (principaux) ou pour de nombreux donneurs d'ordre ? De quelle zone géographique sont-ils ? Où vendent-ils soit ce qu'ils achètent à l'entreprise marocaine (cas où le donneur d'ordre est non-fabriquant), soit les produits qu'ils réalisent en utilisant comme composante ce qu'ils achètent à l'entreprise marocaine (cas d'un donneur d'ordre fabricant – y compris simple assemblage) ? Dans le second cas, les zones d'exportation sont-elles diverses ?

Cette spécialisation s'explique-t-elle par le fait que la qualité de production exigée à l'exportation est élevée (ce qui n'est pas le cas des produits concurrents vendus sur le marché domestique – il faudrait le vendre à un prix qui ne serait pas concurrentiel compte tenu du coût de production correspondant à la qualité de production visée) ? S'explique-t-elle au contraire par le fait que la qualité d'usage exigée n'est pas la même (sur le marché domestique, ce produit ne se vend pas pour telle ou telle raison autre que son prix) ? Les deux explications se combinent-elles ? Le problème serait-il le même si, au lieu d'exporter vers le Nord, l'entreprise cherchait à vendre dans les pays du Maghreb ou du Moyen-Orient (ou encore ailleurs) ?

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 3

Cette classe se différencie de la classe précédente par l'historique, mais aussi par le point d'arrivée, puisque le taux d'exportation atteint peut n'être dans ce cas que de 50 ou 60 %. Il faut comprendre pourquoi l'entreprise s'est progressivement tournée vers l'exportation au détriment du marché intérieur. Plus précisément, il faut savoir si c'est le fait de se tourner vers l'exportation qui a eu comme conséquence un recul non visé ou prévu sur le marché domestique ou si c'était une stratégie comprenant ce recul. Les raisons sont encore à rechercher du côté de la différence de qualité (de production et/ou d'usage).

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 4

Cette classe est dans une large mesure à l'opposé de la précédente, puisque c'est sur sa performance à l'exportation qu'une entreprise de cette classe assoit, ou construit, sa progression sur le marché intérieur. Il faut alors comprendre la complémentarité qui a joué. La première question à poser est de savoir s'il s'est agi, dès le départ, d'une stratégie bien construite ou de quelque chose qui est apparu jouable, progressivement, « au vu des résultats ». Le second questionnement porte sur le type de clientèle domestique : quelles catégories sociales, quels revenus, quelle proximité de mode de vie avec les pays du Nord (si les exportations sont dirigées vers le Nord) ou d'autres ? Le troisième questionnement concerne les raisons de la progression sur le

marché intérieur, en lien avec ce que révèle le second questionnaire. Il va de soi que, pour cette classe, les produits qui sont vendus sur le marché domestique ne sont pas d'une qualité (de production et/ou de consommation) très différente des produits vendus à l'exportation. Sinon, l'entreprise sur laquelle porte l'enquête n'est en fait que la juxtaposition de deux entreprises tout à fait différentes.

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 5

Pour une entreprise de cette classe, il faut comprendre pourquoi elle a pu prendre appui sur la satisfaction de la demande domestique pour percer à l'exportation. Comme pour la classe précédente, il faut préciser que cette classe n'a de sens que si les produits exportés ne sont pas tout à fait différents des produits vendus sur le marché domestique. Le premier questionnaire porte sur le type de produit vendu sur le marché domestique (au départ et en évolution) : s'agit-il de produits dont la qualité de consommation (proprement dite) est typiquement marocaine ou plus généralement « arabe » (sud et est de la Méditerranée) ou, au contraire, de produits standardisés à l'échelle mondiale ? Le second questionnaire est strictement orienté par la réponse à la question précédente. En effet, dans le premier cas (produit dit typique), il faut comprendre quels ont été les ressorts de la demande d'exportation : proximité de mode de vie ou « exotisme » lié à des voyages au Maroc ? Dans le second cas, on doit plutôt se tourner du côté de la compétitivité-prix standard (écart de prix à l'unité physique pour l'acheteur) : cet avantage qui a permis à l'entreprise de progresser à l'exportation est-il construit sur de faibles coûts salariaux ou sur un avantage de productivité ?

Enquête auprès d'une entreprise de la classe 6

La classe 6 est celle d'entreprises ayant eu une croissance équilibrée, sans qu'il se soit agi du couplage de deux « entreprises » distinctes. Il n'y a donc pas eu de contradictions qui se soient faites jour entre la capacité à progresser sur le marché domestique et celle de pouvoir le faire aussi à l'exportation. Il faut comprendre pourquoi. Est-ce parce que la qualité de production

exigée est la même ? Est-ce parce que la qualité de consommation exigée est la même ? Est-ce parce que les exigences concernant la qualité de production pour l'exportation ont favorisé la capacité à trouver un créneau de demande domestique ayant la même exigence, cela pouvant, notamment, être le cas pour une entreprise produisant des produits de consommation intermédiaire, ses clients domestiques étant eux-mêmes tournés directement (ou indirectement) vers l'exportation ? Cela se rencontre-t-il, plus particulièrement, pour des entreprises dont les débouchés à l'exportation sont plutôt trouvés dans les pays du Sud (notamment des pays dits émergents) ?

3.3. Troisième volet : l'apport de l'économie expérimentale

A la différence du second volet, dont l'objet est lié au premier, le troisième volet est autonome. Sa réalisation ne dépend pas, d'une façon ou d'une autre, des apports des deux premiers. Il porte sur l'appréciation transversale des produits *made in Morocco* et mobilise une méthodologie expérimentale. Il s'agit de réaliser des expériences répondant à un protocole garantissant que les résultats « en laboratoire » ne s'écartent pas de ceux que l'on a « dans la réalité ». Il s'agit de tester si le fait de donner une information sur le pays de fabrication d'un article relevant d'un type de produit – exemple du jus d'orange – a ou non une influence sur la façon dont un certain nombre d'articles relevant de ce type de produit sont classés selon leur qualité d'usage par les personnes participant à l'expérience. Cela implique de comparer le classement fait « en aveugle », sans connaissance du lieu de production, à celui qui est fait en connaissant ce lieu. Étant entendu que la liste des produits comprend un article *made in Morocco*, il s'agit de savoir si une telle information conduit à une progression du rang de classement de l'article en question ou à une régression de ce rang (cf. Michel Hollard *et al.* « L'impact de l'information *made in Morocco* sur le consommateur. Un essai d'économie expérimentale », *Critique économique*, n° 15, 2005).

Il s'agira de tenter une expérimentation sur la base d'un « protocole » à élaborer selon un

contenu (types de produits, nombre de sujets, etc.) à négocier avec le ministère de l'Industrie et du Commerce et l'Agence marocaine du développement des investissements.

3.4. Quatrième volet : Quelles tâches productives pour le Maroc ?

Comme on ne sait pas à quels résultats conduiront, d'un côté, le second volet associé au premier, de l'autre, le troisième volet, la seule indication qui peut être donnée en conclusion concerne le déplacement de focale qui est à la base de ce projet, la synthèse des résultats des trois volets permettant de conforter le bien-fondé de ce déplacement ou plutôt de l'invalider. Ce déplacement de focale concerne les spécialisations productives du Maroc (son positionnement dans la division mondiale du travail), qu'il s'agisse de celles qui sont acquises ou de

celles qui seraient visées pour l'avenir en raison d'un diagnostic négatif sur ces spécialisations acquises. La focale classique en la matière est de penser les spécialisations en termes de secteur (ex. : le Maroc est spécialisé dans le textile-habillement et le tourisme et vise une spécialisation dans les centres d'appel). Le déplacement opéré consiste à penser les spécialisations en termes de type de tâche, étant entendu que la nomenclature des types de tâche considérés est alors transversale aux divers secteurs.

La première distinction à prendre en compte est celle entre artisanat et industrie, l'industrie se distinguant de l'artisanat par l'existence d'une division du travail entre conception et fabrication d'un produit (cela vaut pour tous les genres de biens et services). Au-delà, les tâches à prendre en compte sont celles que l'on rencontre dans l'industrie (tableau 2).

Tableau 2
Nomenclature des tâches

Artisanat			
Industrie	Conception du produit	Recherche	
		Innovation de procédé ou de produit (qualité d'usage)	
		Développement d'une innovation propre	
		Adaptation d'une innovation extérieure ou co-conception du produit avec le donneur d'ordre (client)	
	Fabrication du produit	Réalisation complète de la fabrication du produit (bien ou service)	
		Réalisation de certaines composantes du produit	Composantes complexes nécessitant un collectif de travail
			Composantes comprenant des personnels de haute qualification ¹⁰
			Composantes à statut intermédiaire
			Composantes élémentaires mobilisant un travail peu qualifié
		Réalisation uniquement du « montage »	

10. On s'en tient à l'idée que la qualification relève de connaissances générales (non spécifiques à l'entreprise) acquises à l'école ou sur le tas, une faible qualification renvoyant à un faible volume de connaissances (en nombre d'années de formation) et une qualification élevée à un volume élevé de connaissances. On ne traite donc pas de la compétence, qui relève de la capacité à mobiliser le patrimoine propre de connaissances spécifiques à l'entreprise.

Références bibliographiques

- BERGER S. (2006), *Made in Monde. Les nouvelles frontières de la mondialisation*, Seuil, Paris.
- BILLAUDOT B. (2003), « La dynamique de l'économie marocaine (1986-2003). Etat des lieux », *Critique économique*, sixième année, hiver-printemps.
- BILLAUDOT B. (2008), « Institution et justification », *Revue française de socio-économie*, n° 1.
- BILLAUDOT B., RENOU Y. et ROUSSELIÈRE D. (2008), *la Qualité des produits dans la coordination marchande*, note de travail, LEPII-Grenoble.
- CARRINCAZEUX C., CORIS M. et LUNG Y. (2008), « La dynamique spatiale de l'innovation », *Hermès*, CNRS Editions, 2008, n° 50, p. 29-37.
- CORLAT B., TADDÉI O. (1993), *Made in France. L'industrie française dans la compétition mondiale*, Edition le Livre de Poche, Hachette, 1993.
- CORIS M. et RALLET A. (2008), « Les pays émergents à la conquête des marchés mondiaux », *Revue de la régulation* (2).
- CORIS M. (2008), « Proximités et délocalisations : le cas du logiciel », *Revue d'économie régionale et urbaine* (3), 2008, p. 361-380.
- DERTOUZOS M., LESTER R., SOLOW R. (1989), *Made in USA. Regaining Productive Edge*, MIT Press.
- DOMANSKI B. and LUNG Y. eds (2009), *The changing face of the European periphery in the automotive industry*, Special issue of *European Urban and Regional Studies*, volume 16, n° 1.
- EL AOUIFI N. (1992), *la Régulation du rapport salarial au Maroc*, Editions de la Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat, 2 volumes.
- EL AOUIFI N. (dir.) (2000), *l'Entreprise côté usine. Les configurations sociales de l'entreprise marocaine*, Publications du GERRHE, coll. Enquêtes, Rabat.
- EL AOUIFI N. (1990), *la Marocanisation*, Editions Toubkal, Casablanca.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, volume 40, n° 2, mars.
- HALL A., SOSKICE D., eds (2001), *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press.
- CATIN M., HANCHANE S., KAMAL A. (2007), « Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc », *Critique économique*, n° 19, hiver-printemps.
- HOLLARD M. (dir.) (1994), *Génie industriel : les enjeux économiques*, PUG, Grenoble.
- HOLLARD M. et al. (2005) « L'impact de l'information *made in Morocco* sur le consommateur. Un essai d'économie expérimentale », *Critique économique*, n° 15.
- KAMAL A. (2010), *Centralisation urbaine et industrialisation*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université du Sud Toulon-Var.
- MORETA A. (1986), *Made in Japan*, Laffont, Paris.
- PIVETEAU A. (2009), « Intégration productive transfrontalière ou reproduction d'un rapport de sous-traitance : les confectionneurs tangerois », *Critique économique*, n° 25, automne, Rabat.
- PIVETEAU A. et ROUGIER (2009) « Emergence – l'économie du développement interpellée », *Revue de la régulation* [en ligne], n° 7 - Institutions, régulation et développement, URL : <http://regulation.revues.org/index7690.html>.
- PIVETEAU A. et PIERMAY J.L. (2009) « L'impensé du local dans le programme d'émergence du Maroc. Le cas de Tanger », in M. Mezouaghi (coord.), *Localisations industrielles au Maghreb : attractivité, agglomération et territoire*, Paris, IRMC-Karthala, 209-232.
- PORTER M. (1990), *l'Avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 1993.
- SALAS R. et STROPER M. (1993), *les Mondes de production*, éd. de l'Ecole des Hautes études en sciences sociales, Paris.
- VELTZ P. (2001), *le Nouveau monde industriel*, Gallimard, Paris.
- WOMACK J.P., JONES D.T. et ROOS D. (1992), *le Système qui va changer le monde*, Dunod, Paris.

Gestion du programme

Principes

Comme il apparaît dans le « Plan du projet » (voir ci-dessous), ce programme de recherche s'inscrit dans un cadre articulant formation et recherche au niveau doctoral et impliquant à ce titre diverses catégories de participants, en l'occurrence trois : chercheurs, doctorants et directeurs de thèse. Le principal problème posé par la gestion du projet tient à cette pluralité, puisqu'il ne s'agit pas seulement de la réalisation d'un travail de recherche par une équipe de chercheurs. Tel est d'ailleurs son principal intérêt, en l'état actuel de l'organisation de la recherche en économie au Maroc.

En sens inverse, cette gestion est simplifiée par le fait que le troisième volet faisant appel à l'expérimentation est tout à fait indépendant dans sa réalisation du bloc que constituent le premier et le second volet. La coordination entre les deux n'intervient que dans la phase de synthèse (quatrième volet). De plus, dans le bloc en question, le travail empirique sur le second volet (enquêtes en entreprise) ne peut commencer qu'une fois terminée l'analyse statistique constitutive du premier volet. Il s'agit donc seulement d'une « transmission de témoin » entre l'équipe (chercheurs et doctorants) mobilisée sur le premier volet et celle qui le sera sur le second.

Pour l'essentiel, les activités initiales – points 1) Séminaire méthodologique et 2) Séminaire de recherche du plan du projet – ont déjà été réalisées, en permettant un ciblage précis du travail ultérieur. Pour la gestion de ce dernier, la question cruciale est celle de la mise en synergie entre les sujets de thèse des doctorants et ce travail selon les trois volets prévus.

Il n'est pas souhaitable que cette mise en cohérence se fasse au titre du seul premier volet. Le travail d'analyse qu'il comporte doit être réalisé, dans un premier temps, sans souci particulier de coordination en la matière. Cette dernière devrait intervenir au titre du second volet, sur la base des conjectures émises au vu des résultats du premier volet. Ce sont ces conjectures,

ou telle ou telle composante de celles-ci, qui peuvent être à la base d'une problématique de thèse.

La gestion du projet, qui est proposée ci-dessous, résulte de ces principes préliminaires.

Plan de travail

Ce plan s'étalera sur quatre ans.

La première année sera consacrée à la réalisation du premier volet selon ses trois étapes. Les matériaux concernant la première étape (cadre sectoriel classique) ont pour une bonne part été déjà rassemblés. Les résultats seront présentés lors d'une école académique. Par résultats, on entend alors non seulement les analyses statistiques qui auront été réalisées ainsi que les classements intertemporels des secteurs dans une nomenclature rendant compte de leur diversité auxquels elles conduisent, mais encore les hypothèses-conjectures que ces « données empiriques » induisent (il n'est pas interdit de penser que... puisque, si tel est le cas, on devrait observer ce que l'on constate avec ces données).

La poursuite du travail expérimental (troisième volet) aura lieu parallèlement. Il sera réalisé par une autre équipe de recherche.

La seconde année sera consacrée à la réalisation du second volet (monographies d'entreprises). Le premier temps sera celui de la sélection des entreprises auprès desquelles seront menées ensuite les enquêtes approfondies pour comprendre la trajectoire qu'elles ont suivie en termes de positionnement marchand (marché intérieur/exportation) et ses implications au regard des conjectures formulées à la fin du premier volet compte tenu de l'implantation sectorielle de chacune. Ce choix sera articulé à la délimitation de sujets de thèse.

Les enquêtes approfondies débiteront à partir du milieu de la seconde année. Elles auront pour objet de corroborer ou d'invalidier les conjectures émises « en général » pour la classe d'entre-

prises de tel secteur dans laquelle s'inscrit chaque entreprise sélectionnée. L'étape finale sera celle du rapprochement des monographies, de la comparaison des conclusions auxquelles elles conduisent séparément et aussi d'une synthèse.

La troisième année sera consacrée, dans un premier temps, à un *feed back* consistant à réviser ou affiner, au regard de ces résultats synthétiques, à la fois les analyses statistiques et les enquêtes auprès des entreprises. Cet affinement portera, tout particulièrement, sur le type de tâches faites dans chaque entreprise (voir nomenclature tableau 2 *supra*) et les caractéristiques du bassin d'emploi du lieu d'implantation en termes de qualification de la main-d'œuvre salariée.

En principe, les thèses en cours devraient porter sur certains de ces points d'affinement. Un temps fort sera une présentation par les doctorants concernés de l'état d'avancement de leurs travaux et de l'apport de leur thèse au présent programme de recherche.

La quatrième année sera consacrée à l'analyse des résultats dégagés des différents volets et à la rédaction du document synthétisant les principales conclusions à même d'éclairer la politique industrielle.

Accès à l'information

Les travaux d'analyse vont s'appuyer sur plusieurs types de donnée. Au delà des études sectorielles qui déclinent les stratégies industrielles récentes du Maroc (Emergence, Plan Maroc Vert, etc.) et quelques enquêtes de terrain, on exploitera les enquêtes qui seront effectuées auprès des entreprises.

L'objectif est de reconstruire un panel, de moyenne période (plus de 10 ans), à partir des enquêtes annuelles des entreprises (EAE), afin de retracer la dynamique de l'industrialisation du Maroc. Les données de base proviennent des enquêtes annuelles du ministère de l'Industrie et du Commerce effectuées auprès des entreprises industrielles. Il s'agit de l'unique source d'information disponible sur les industries de transformation au Maroc.

L'enquête portant sur les entreprises formelles est exhaustive (plus de 6 500 entreprises enquêtées sont répertoriées à partir de 1985). La définition des activités industrielles est établie selon la « Nomenclature marocaine des activités économiques » qui recense 18 branches (listées en cinq secteurs d'activités : industries agro-alimentaire, textile et cuir, chimique et parachimique, mécanique et métallurgique, électrique et électronique). Les secteurs de basse technologie ont été distingués du secteur textile-habillement et des secteurs de haute et de moyenne technologie.

L'analyse sera menée à l'échelle infra-régionale, au niveau des provinces.

Par souci d'homogénéité des séries temporelles, on retiendra, sur l'ensemble de la période, le découpage administratif de 1985. La province est la plus petite unité géographique du découpage du territoire pour laquelle les données d'emploi sont disponibles au Maroc. Elle constitue un relais entre les collectivités primaires, les communes, les régions et l'Etat et englobe de grandes agglomérations urbaines dotées d'organisations administratives permettant la gestion de leur développement. L'objectif étant de réexaminer la localisation géographique et la diversification industrielle à partir des approches micro-économétriques.

Coordination et animation scientifique

En ce qui concerne le mécanisme d'organisation et de coordination des équipes de recherche et les modalités de communication interne et externe, on propose la création d'un portail interne, via l'infrastructure « Microsoft Office Live Workspace ».

Le portail interne est une infrastructure faisant appel aux dernières technologies informatiques, utilisée comme support de communication et espace d'échange et permettant de :

1. gérer les flux d'information internes entre les membres du programme de recherche ;
2. organiser les échanges et la communication au sein de l'équipe ;

3. assurer la mise en relation des chercheurs et des doctorants ;
4. faciliter l'accès aux documents nécessaires aux activités de recherche ;
5. assurer un suivi efficace des activités de recherche.

Livrables

- Documents de recherche : des séminaires de recherche seront organisés de façon régulière pour discuter des travaux réalisés comme « Working Papers » avant leur diffusion.
- Articles dans des revues internationales à comité de lecture : accord de principe pour un numéro spécial de la revue *Région et Développement* (France).
- Thèses de doctorat.
- Actes de colloque
- Rapports analytiques.

Comité de pilotage

Composition

- Nouredine El Aoufi
- Nadia Benabdeljlil
- Bernard Billaudot
- Saïd Hanchane
- Michel Hollard
- Alain Piveteau
- Mohamed Souissi
- Rédouane Taouil

Tâches

- Conduire le programme de recherche dans ses multiples composantes et séquences de réalisation (voir Plan du projet ci-après) aux plans scientifique, méthodologique et organisationnel.
- Veiller à la cohérence d'ensemble du programme de recherche.
- Assurer la coordination des chercheurs impliqués dans les différents volets du programme.
- Articuler au mieux les sujets de thèse des doctorants avec le programme de recherche en impliquant les directeurs de thèse.

Comité de gestion

Composition

- Safae Akodad
- Nouredine El Aoufi
- Leila El Khamlichi
- Hicham Hanchane

Tâches

- Coordination des activités définies dans le cadre du programme de recherche.
- Suivi du planning.
- Diffusion de l'information.
- Liaison entre les chercheurs et l'équipe du programme.

Plan du projet

Objectifs	Activités	Livrables	Echéanciers
1. Elaborer un protocole d'analyse statistique d'enquêtes et d'expérimentation	1. Séminaire méthodologique	1. Protocole méthodologique	
2. Elaboration et approfondissement des hypothèses théoriques	2. Séminaire de recherche	2. Working Papers	
3. Produire une connaissance factuelle, qualitative et empirique sur les secteurs, les distributions intra-sectorielles et certaines entreprises situées dans ces distributions (premier et second volets du projet)	3. Contributions	3. Working Papers	
3.1. Premier volet : une analyse méso-économique reposant sur des données statistiques ou institutionnelles	3.1. Analyses statistiques à partir de la base de données du ministère de l'Industrie (industries manufacturières)	3.1. Rapports	
3.2. Second volet : des analyses monographiques reposant sur des enquêtes en entreprise	3.2. Sélection des entreprises sur lesquelles portent les monographies et la réalisation des enquêtes	3.2. Rapports	
4. Analyser les comportements des consommateurs par rapport à la mention <i>made in Morocco</i>	4. Expérimentation	4. Rapports	
5. Suivi de l'état d'avancement des travaux de thèse liés au projet (second ou troisième volets)	5. Encadrement de thèse	5. Rapports d'état d'avancement des thèses	
6. Restitution du programme de recherche	6. Colloque international	6.1. Articles dans des revues à comité de lecture 6.2. Ouvrages collectifs 6.3. Thèses de doctorat	

Équipe de recherche

Nom et prénom	Etablissement d'attache	Tâches assignées dans le cadre du projet
El Aoufi Noureddine (chef du projet)	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	Coordination, encadrement enquêtes et thèses, analyse
Askour Khadija	Institut supérieur international du tourisme de Tanger	Enquêtes, analyse
Benabdeljlil Nadia	Ecole Mohammadia d'ingénieurs, Rabat	Coordination, encadrement enquêtes et thèses
Billaudot Bernard	Université Pierre-Mendès-France, Grenoble	<i>Idem</i>
Berhili Saadellah	Instance nationale d'évaluation, Rabat	Enquêtes, analyse
Coris Marie	Université Montesquieu Bordeaux IV	<i>Idem</i>
El Issaoui Khadija	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	Etudes sectorielles
Hanchane Hicham	Université Mohammed V-Souissi, Rabat	Enquêtes, analyse
Hanchane Saïd	Instance nationale d'évaluation, Rabat	Coordination, encadrement enquêtes et thèses, analyse
Hollard Michel	Université Pierre-Mendès-France, Grenoble	<i>Idem</i>
Idir Nisrine	Instance nationale d'évaluation, Rabat	Enquêtes, analyse
Kamal Abdelhak	AXEMA Conseils et études	Enquêtes, analyse, gestion
Lung Yannick	Université Montesquieu Bordeaux IV	Encadrement enquêtes, analyse
Piveteau Alain	Institut de recherche pour le développement	Coordination, encadrement enquêtes et thèses, analyse
Renou Yves	Université Pierre-Mendès-France, Grenoble	Encadrement enquêtes et thèses, analyse
Souissi Mohamed	Ecole Mohammadia d'ingénieurs, Rabat	Encadrement enquêtes et thèses, analyse
Taouil Redouane	Université Pierre-Mendès-France, Grenoble	Coordination, encadrement enquêtes et thèses, analyse
Touzani Hanane	Post-doctorante, LEID	Enquêtes, analyse
Doctorants	Etablissement d'attache	Enquêtes, études sectorielles, thèses
Akodad Safae	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Alaoui Mdaghri Anass	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Bachirat Brahim	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Benmansour Aahd	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Bennis Jihan	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Drissi Alami Rajaa	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
El Filali Issam	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
El Houmaïdi Adil	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
El Ouahrouchi Lamia	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Goumrhar Hicham	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Hachad Zouheir	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Khettar El Houcine	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Kissami Rabeh	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Mahfoudi Anass	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Mrabti Abla	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Mzaiz Mohamed	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	
Sbai Msahli Aziz	Université Mohammed V-Agdal, Rabat	

★ Problématique

L'économie marocaine se trouve placée aujourd'hui sur une nouvelle trajectoire. Les taux de croissance enregistrés au cours des deux dernières décennies ayant été dans l'ensemble insuffisants pour placer le pays sur le « sentier de l'émergence », ce sont les facteurs d'ordre macro-économique (répartition des revenus, fiscalité, taux d'intérêt, politiques de change, etc.) qui semblent expliquer, en partie, cette faible performance. Mais d'autres facteurs, non moins déterminants, résident dans les limites liées aux structures productives, aux formes de coordination des organisations, à la qualité des produits *made in Morocco*, aux modes d'incitation, aux types de comportement des agents, etc.

Le programme de recherche « Made in Morocco » a pour objectif de produire une analyse approfondie de l'économie marocaine en termes de configuration stratégique industrialisation-développement. L'hypothèse suggérée est que les trajectoires nationales qui, dans le contexte de la mondialisation, ont favorisé l'émergence économique, sont celles qui, de façon différenciée et sur la longue durée, ont su créer les conditions d'un développement industriel national à la fois domestico-centré, intégré et compétitif.

★ Approche

L'analyse prend appui sur plusieurs types de donnée. Au-delà des études sectorielles qui déclinent les stratégies industrielles récentes (Emergence, Plan Maroc Vert, etc.), l'objectif est de reconstruire un panel, de moyenne période, à partir d'enquêtes annuelles effectuées par le ministère du Commerce et de l'Industrie (plus de 6 500 entreprises répertoriées à partir de 1985, 18 branches listées en 5 secteurs d'activité : agro-alimentaire, textile et cuir, chimie et parachimie, industries mécaniques et métallurgiques, électriques et électroniques).

L'analyse est menée à l'échelle infra-régionale. L'objectif étant de réexaminer la localisation géographique et la diversification industrielle à partir d'approches micro-économétriques récentes.

La qualité du produit *made in Morocco* sera appréhendée à partir des outils de l'économie expérimentale.

★ Impacts

(i) Au niveau des choix de politique économique, les résultats de la recherche, en faisant apparaître les profils sectoriels, compte tenu à la fois des contraintes de compétitivité et des exigences de l'industrialisation du pays, ne manqueront pas de fournir aux pouvoirs publics les moyens leur permettant de réorienter les différents « programmes sectoriels » dans le cadre d'une stratégie de développement national conjuguant maîtrise de l'ouverture économique, satisfaction et sécurisation des besoins essentiels de la population (éducation, santé, logement, emploi) et inscription des dynamiques de croissance dans un processus de développement humain et durable.

(ii) Au niveau du secteur privé, les enquêtes auprès des entreprises offriront aux employeurs et aux organisations professionnelles une meilleure visibilité globale en termes de dynamiques productives, de types de marché, de comportements des fournisseurs, des clients et des consommateurs (résultats des expérimentations), d'impact des normes sociales et de standards de qualité, etc.

(iii) Dans le domaine, enfin, de la recherche scientifique, les avancées les plus récentes de la littérature économique, notamment institutionnaliste, dans les champs de la macroéconomie et microéconomie industrielles, de l'innovation et du développement seront mobilisées dans le cadre de travaux de thèse. Ces travaux sont appelés à s'approprier les outils d'analyse économétrique et les méthodes expérimentales utilisés dans le programme et contribueront ainsi à enrichir le contenu théorique et méthodologique de l'analyse économique au sein de nos universités. En privilégiant une approche en termes de trajectoire industrielle, le programme de recherche vise à refonder les bases cognitives de la politique industrielle marocaine et, ce faisant, à en consolider la pertinence sur le moyen et le long terme. Il propose une configuration du développement industriel centré, au-delà des avantages comparatifs spécifiques à l'économie nationale, sur la diversification de l'offre sectorielle, le renforcement des échanges interbranches et l'amélioration de la qualité des processus et des produits.