

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
&
Développement

**Développement économique:
l'impératif d'industrialisation**

Bernard BILLAUDOT et Nouredine EL AOUI

Document de travail 1/2012



Documents de travail



Développement économique : l'impératif d'industrialisation

Bernard BILLAUDOT et Nouredine EL AOUI

Document de travail 1/2012

Sommaire

1. Made in Morocco, Made in Monde	2
1.1. Le processus d'industrialisation	2
1.2. Industrialisation et mondialisation	3
1.3. Marché intérieur, marchés extérieurs	5
2. La qualité détermine la compétitivité en dernière instance	7
2.1. La compétitivité dépend de la qualité des produits	8
2.1.1. Qualité technique: la conversion produit/ressource et ses formes	9
2.1.2. Qualité sociale: les formes d'institution du prix « juste »	11
2.1.3. Qualité technique et qualité sociale: les formes d'institution des marchés	13
2.1.4. La compétitivité d'une entreprise sur un marché	13
2.2. La qualité des produits dépend de la qualité de l'emploi salarié	15
2.2.1. Une conceptualisation de la qualité de l'emploi salarié	15
2.2.2. Le lien entre qualité de l'emploi salarié et qualité du produit: la qualité du travail	18
2.3. Une typologie des mondes de production observables au Maroc	19
3. Les voies de recherche	21
3.1. Une mise en perspective historique: le processus d'industrialisation	22
3.2. Une analyse empirique: trajectoires sectorielles et configurations d'entreprises	23
3.2.1. Une déformation sectorielle et une différenciation intra-sectorielle	23
3.2.2. Une variété de configurations d'entreprises	25
3.3. Régime d'industrialisation et mode de développement: une norme de référence pour fonder un diagnostic	25
4. Structure de l'ouvrage présentant les résultats	27
4.1. Made in Morocco, Made in Monde (synthèse)	28
4.2. Régime d'industrialisation et mode de développement (problématiques)	28
4.3. Trajectoires sectorielles (études)	28
4.4. Configurations d'entreprises (enquêtes et monographies)	28

1. Made in Morocco, Made in Monde

1.1. Le processus d'industrialisation

Le concept de «Made in Morocco», mis en exergue dans le programme de recherche, désigne son objet général sans, toutefois, en préciser l'aspect qui est retenu et situer ce dernier dans le temps. Cet objet général n'est pas l'ensemble de la production, marchande et non marchande, matérielle et immatérielle, réalisée au Maroc. La production réalisée au Maroc, à laquelle nous nous limitons, est celle des entreprises qui produisent au Maroc, une entreprise étant une entité productive qui vend contre monnaie les biens ou les services qu'elle produit, production que les comptes nationaux évaluent globalement par le PIB marchand (la somme des revenus issus de cette production). Aussi la production non vendue réalisée par des administrations publiques ou privées n'est-elle pas prise en compte. Les entreprises en question ne sont pas seulement les entreprises dites «marocaines», au sens où les individus qui ont été à l'origine de leur création ou ceux qui interviennent majoritairement dans leur système de gouvernance sont de nationalité marocaine. Nous nous intéressons à toutes les entreprises qui produisent au Maroc quelle que soit la nationalité de leurs patrons ou de leurs actionnaires. De fait, toutes les entreprises qui produisent au Maroc opèrent, sauf exception, dans le même cadre institutionnel codifié (mêmes règles de droit et mêmes conventions collectives), et toutes participent au développement économique du Maroc.

L'aspect particulier du système productif marchand marocain, qui est ici pris en compte, est d'ordre dynamique. On ne s'intéresse pas à l'état de ce système tel qu'il peut être observé et analysé à un moment donné, mais à son évolution dans le temps, à sa dynamique interne et externe et, en particulier, à ce qui est pertinent dans cette dynamique, à savoir le *processus d'industrialisation*. Celui-ci s'entend en deux sens différents qu'il s'agit de bien distinguer, mais que l'on ne peut dissocier: un sens strict et un sens large (voir Document de travail 2 «Les trajectoires d'industrialisation au Maroc: une mise en perspective historique»).

Le sens strict relève de la distinction classique entre l'agriculture, l'industrie et les services. Cette distinction n'est pas tout à fait celle que l'on fait entre le secteur primaire (production de biens primaires), le secteur secondaire (activités productives transformant des biens primaires en biens secondaires) et le secteur tertiaire (production de services qui sont consommés en même temps qu'ils sont produits et qui sont le plus souvent immatériels). Mais on peut, sans problème, confondre l'industrie de la première grille avec le secteur secondaire de la seconde. En mobilisant une telle grille unifiée, il est possible de mesurer le poids de l'industrie dans le système productif global, ou le seul système productif marchand, en termes d'emploi ou de valeur ajoutée (à prix constants ou à prix courants).

On est en présence d'un processus d'industrialisation, au sens strict, dans un pays lorsque la part de l'industrie augmente. Cette augmentation signifie que l'on a assisté à la création de nouvelles branches d'activité dont la production consiste à transformer des matières premières organiques venant de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche ou des matières premières minérales issues de l'exploitation de gisements se trouvant dans le sous-sol.

Le processus d'industrialisation au sens large est l'une des composantes de la modernisation d'un pays. Il se caractérise par le passage d'une production artisanale réalisée, pour l'essentiel, dans un cadre familial, à une production relevant d'une division du travail entre la conception et la fabrication des produits, ainsi qu'au sein de la fabrication, et réalisée par des salariés dans des entreprises (privées ou publiques) détachées de la famille.

Il va de soi que ces deux processus sont distincts l'un de l'autre, puisque l'industrialisation au sens large peut avoir lieu tout autant dans l'agriculture, l'élevage et la pêche, ainsi que certaines activités de service, que dans les activités de transformation de ressources primaires. Mais il semble acquis qu'ils vont l'un avec l'autre. Cette proposition est, d'abord, un constat historique à l'échelle mondiale. C'est aussi une proposition dont presque toutes les théories du développement démontrent le bien-fondé. Le débat entre ces théories ne porte pas sur l'existence d'un lien entre les deux processus, mais sur le sens et

l'ampleur de ce lien. Est-ce l'industrialisation au sens strict qui entraîne l'industrialisation au sens large ou plutôt l'inverse? Une industrialisation au sens large se conjugue-t-elle nécessairement à une forte industrialisation au sens strict, ou peut-elle se réaliser sans cette dernière?

A ce titre, il convient de remarquer que le déclin de l'artisanat dans beaucoup d'activités de transformation de matières premières tend à masquer quelque peu l'ampleur du processus d'industrialisation au sens strict (part de l'industrie dans l'ensemble des activités productives), si ce déclin est plus marqué que celui des formes traditionnelles de production dans l'agriculture et les services, puisqu'on est alors en présence d'un effet de structure tenant à la substitution d'une production artisanale à faible productivité à une production industrielle nettement plus productive. Effet de structure qui réduit, toutes choses égales par ailleurs, la part de l'industrie (ou encore du secteur secondaire) dans l'ensemble des activités (1). Reste que l'existence d'un lien bien établi autorise à parler, en première analyse, du processus d'industrialisation d'un pays.

Le processus d'industrialisation du Maroc doit être analysé en longue période, c'est-à-dire en remontant à l'Indépendance. Cette analyse est conduite en termes de *trajectoires* (chapitre 2) faisant apparaître dans le processus long à la fois les inflexions, les continuités et les ruptures. Une trajectoire a toujours une impulsion de départ qui est d'ordre politique et qui se traduit, au plan institutionnel, par des changements notables. Débordant le plus souvent le seul domaine industriel (au sens strict ou même au sens large), ce point de départ n'implique pas, pour autant, que la trajectoire effectivement suivie atteigne le but qui était initialement fixé.

Dans le prolongement de la « revue historique » des politiques d'industrialisation, une mise en perspective du régime d'industrialisation au Maroc implique une approche structurale (secteurs, branches et entreprises) fondée sur une cohérence temporelle de la trajectoire à l'œuvre, en l'occurrence, la *trajectoire 1998-2012*.

Le point de départ retenu, l'année 1998, correspond au moment où le choix d'inscrire le Maroc dans une nouvelle trajectoire de développement économique et social a été acté dans la politique conduite par le gouvernement Abderrahmane Youssoufi (El Aoufi, 2002). Cette inflexion, opérée sur la base d'un choix politique « d'alternance consensuelle », intervient en contrechamp, dans un contexte de libéralisation à l'échelle mondiale (accords de l'OMC) qui se caractérise, à la fois, par une forte progression des échanges commerciaux internationaux et par un déplacement relatif de la production industrielle (au sens strict) des pays du Nord vers ceux du Sud, donnant naissance au phénomène d'« émergence » (Corée du Sud, Taïwan, Chine continentale, Thaïlande, etc.) (2).

Il y a lieu de préciser qu'il ne s'est pas agi, en 1998, d'un choix contre l'« ouverture » et pour la « fermeture », mais de la recherche d'une combinaison optimale entre les deux, c'est-à-dire d'une configuration dans laquelle l'insertion internationale soit favorable au développement économique, social et humain du pays.

1.2. Industrialisation et mondialisation

Le concept de « Made in Morocco » fait écho à des travaux réalisés, notamment, aux USA (*Made in America*, 1989) et en France (*Made in France*, 1993), à un moment où les pouvoirs publics de ces pays s'interrogent sur les conséquences de la dynamique observée dans leur pays dans le contexte du processus de mondialisation, la principale caractéristique de cette dynamique étant une désindustrialisation (au sens strict). Ces travaux consistent à se livrer à une analyse *positive* du système productif national, à établir sur la base de cette analyse un diagnostic des forces et des faiblesses de ce système et à tirer

(1) Cet effet a été à l'œuvre au Maroc, en expliquant quelque peu pourquoi, comme cela est rappelé dans le document cité, le poids de l'industrie a très peu progressé (en termes d'emploi comme en termes de valeur ajoutée) en longue période (depuis l'Indépendance).

(2) Le recours à la distinction entre les pays du Nord (modernes-développés) et les pays du Sud (en modernisation-en développement) est une simplification utile dans cette présentation de la problématique. Il va de soi que l'on ne pourra s'y tenir dans l'analyse. Il nous faudra notamment différencier ce que l'on entend par « le monde en développement ».

de ce diagnostic un certain nombre de propositions de politique économique générale et industrielle à même, d'une part, de remédier aux effets négatifs de l'insertion dans la mondialisation en cours et, d'autre part, d'en bénéficier en privilégiant telle ou telle spécialisation sectorielle. L'enjeu pour le Maroc est de réaliser non pas une duplication de travaux réalisés pour des pays industrialisés de longue date, mais une réflexion équivalente mais non moins adaptée à la situation du Maroc, c'est-à-dire à celle d'un pays en voie de développement voulant faire le choix de renforcer les conditions endogènes de son industrialisation en correspondance de phase avec les modalités les plus favorables de l'insertion dans le régime international.

Cette réflexion repose sur un diagnostic positif des politiques sectorielles et des programmes qualifiés de « structurants » mis en œuvre par les pouvoirs publics depuis 1998 (et pour certains depuis le début des années 90). On considère, en effet, qu'en matière de processus sociaux, un diagnostic partagé permet seulement d'éliminer certaines orientations. Il ne peut jamais conduire à sélectionner un choix optimal, celui-ci dépendant, en dernière instance, des résultats de la délibération politique et de la décision publique. Il n'appartient pas au chercheur de s'engager sur ce terrain, seulement de le délimiter et de le baliser.

On propose, dès lors, de s'interroger sur les « nouvelles configurations industrielles » mises en œuvre au Maroc depuis le milieu des années 90 et sur leurs limites. Une telle analyse, à la fois quantitative et qualitative, ne se limite pas, pour autant, à un simple diagnostic aussi exhaustif soit-il, dans la mesure où l'analyse factuelle est sous-tendue, voire tirée par le principe théorique d'une relation consubstantielle entre industrialisation et développement. Ce dernier articulant dans une combinatoire arbitrale les différentes composantes constitutives, économique, sociale et humaine, qui le structurent et lui donnent une cohérence d'ensemble. Bref, il s'agit d'apprécier l'évolution observée sur la base du critère de *la contribution de l'industrialisation au développement économique, social et humain du Maroc*.

Le développement économique est celui des activités marchandes génératrices de revenus primaires, revenus qui comprennent les impôts et autres prélèvements assis sur la production marchande et ne comprennent pas les revenus versés par les administrations publiques (salaires, prestations sociales, subventions, etc.). Ainsi le développement économique se traduit-il par une distribution du pouvoir de dépenser aussi bien aux ménages, dont certains membres perçoivent des revenus provenant de la production marchande, qu'aux administrations qui pourront ainsi mettre en œuvre une production de services non marchands réalisée par des salariés, verser des prestations sociales, etc.

Le développement économique participe au développement social. Ce dernier est, en effet, celui des droits sociaux dont tout citoyen doit disposer, droits à pouvoir s'instruire et se former pour trouver un emploi, à pouvoir bénéficier des soins de santé de base, à s'exprimer et à s'organiser lorsqu'il est salarié, etc. Un tel développement implique que ces droits soient réellement garantis par la mise en œuvre de politiques adéquates.

Le développement humain concerne alors la *capacité effective* de chaque citoyen à mobiliser ces droits sociaux de sorte que les indicateurs de l'éducation, de la santé, du logement et de l'emploi, notamment, s'améliorent progressivement pour l'ensemble de la population.

Faut-il considérer que le développement économique est la condition du développement social et humain, ou faut-il, au contraire, retenir que le développement humain est primordial pour que se réalise le développement économique? La controverse en question est au fondement du débat politique concernant la façon de parvenir au développement (3). Mais le critère retenu ne fait pas l'objet du débat. Il est commun à ses protagonistes. Ce critère convient parce qu'il est *partagé*. D'ailleurs, quelle que soit la réponse apportée à cette question, les études réalisées ces dernières années en termes de développement rendent manifeste l'ampleur des déficits cumulés depuis l'Indépendance dans les trois domaines (*Rapport du cinquantenaire*, 2006).

(3) Dans les pays dits avancés, le débat porte aussi sur le point de savoir si la croissance économique est une condition nécessaire au développement social et humain. Il semble bien que, pour le Maroc, cette interrogation ne soit d'actualité étant donné le niveau actuel du PIB par habitant et l'importance de la population rurale.

1.3. Marché intérieur, marchés extérieurs

La question à laquelle on tentera de répondre ne se distingue pas fondamentalement de celle de *Made in USA* (1989), de *Made in France* (1993) ou de *Made in Monde* (2006). Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'observer et d'analyser la dynamique d'un système productif national dans le contexte de la mondialisation, puis d'apprécier cette dynamique au regard de sa contribution au développement du pays. En revanche, la façon d'aborder cette question ne peut être la même, et, en conséquence, la démarche d'analyse est nécessairement différente. Cela tient au fait que dans les pays avancés l'insertion dans la mondialisation se traduit par une tendance plus ou moins nette à la « désindustrialisation », tandis que dans un pays en cours d'industrialisation, comme le Maroc, l'enjeu principal est de renforcer ce processus. Les modalités de l'insertion, aussi bien que ses conséquences, sont donc loin d'être les mêmes.

S'agissant de la problématique « *made in* » dans le contexte d'un pays industrialisé, l'approche retenue est de type sectoriel en considérant globalement chaque secteur – un secteur est alors entendu en un sens qui l'apparente à une branche d'activité, ce qui est le cas d'un secteur d'établissements (voir encadré). Certes, il existe des établissements d'entreprises qui ont une pluriactivité au regard du niveau de la nomenclature des produits qui est retenu pour distinguer les couples « branche d'activité/secteur d'activité » (en termes d'établissements ou d'entreprises) associés à chacun des postes figurant à un niveau donné. Mais il est possible d'en tenir compte lorsqu'elle a un effet significatif sur les données sectorielles (en termes d'établissements).

Encadré 1

Secteur et branche d'activité

Un secteur d'activité est une catégorie d'analyse qui a plusieurs sens aussi bien dans la production des données que dans la littérature théorique.

Il arrive que certains parlent de secteur pour un niveau agrégé de la nomenclature des activités et de branche pour un niveau fin. Cette pratique est source de confusions. On doit s'en remettre aux définitions des comptes nationaux. Pour ces derniers, un secteur d'activité associé à un poste de la nomenclature des activités (à un niveau fin ou à un niveau agrégé) est le regroupement des entreprises qui ont comme activité principale l'activité considérée. La branche d'activité associée à ce poste est le regroupement des partitions d'entreprises qui relèvent de l'activité prise en compte – chacune de ces partitions est une unité de production homogène. La branche diffère du secteur dans la mesure où la branche intègre les UPH d'entreprises pour lesquelles l'activité considérée est secondaire, tandis que le secteur (d'entreprises) comprend les activités secondaires des entreprises qui en font partie, activités qui ne relèvent pas de la branche du même nom. La partie commune entre le secteur (d'entreprises) et la branche est le regroupement des entreprises à activité unique. Une catégorie intermédiaire est alors celle de secteur d'établissements.

Un secteur d'établissements est le regroupement de l'ensemble des établissements (d'entreprises) qui ont la même activité principale. Le secteur d'établissement est assez proche de la branche dans la mesure où les établissements d'une entreprise à activités multiples sont souvent le cadre d'une production homogène. Dans la littérature théorique, le terme de secteur est souvent employé à la place de celui de branche dans la mesure où l'hypothèse qui est faite est que les entreprises du secteur sont en concurrence entre elles sur le marché sur lequel elles vendent leurs produits.

Le diagnostic est porté à partir de l'analyse des données sectorielles, en considérant alors le secteur comme un tout significatif. Sauf exception, l'analyse ne porte pas sur la différenciation intra-sectorielle des entreprises qui opèrent dans un secteur. Ce diagnostic consiste à faire état de secteurs « forts » et de secteurs « faibles », les premiers étant ceux qui résistent bien, tandis que les seconds sont ceux qui éprouvent beaucoup de difficultés à être compétitifs dans le contexte de la mondialisation. Dès lors, la portée programmatique de la recherche s'exprime avant tout en termes sectoriels : définir les secteurs qu'il convient de renforcer ou de sauver.

Il faut comprendre ce que justifie une telle problématique. L'hypothèse implicite est que la structure et les performances du secteur sont celles d'une « entreprise représentative » de l'ensemble des entreprises qui opèrent dans le secteur (au titre de l'activité considérée, dès lors qu'il s'agit d'un secteur d'établissements, voir *supra*) et que sa taille est n fois celle de cette entreprise représentative. Cette hypothèse n'implique pas que chaque secteur soit proche de ce qui est supposé dans la théorie standard de l'équilibre, ce qui est le cas si toutes les entreprises du secteur vendent sur le même marché en y étant en concurrence directe (il n'y a pas une structuration interne au secteur se manifestant par l'existence de relations client/fournisseur au sein du secteur). L'idée d'une entreprise représentative s'accorde, aussi, au cas où toutes les entreprises du secteur vendent encore sur le même marché, mais où elles se répartissent entre un petit nombre de grandes entreprises assez semblables et un certain nombre de petites entreprises dont le poids total dans le secteur est faible au regard de celui de ces grandes entreprises. Et elle convient encore dans le cas où il existe une structuration interne avec des relations client/fournisseur au sein du secteur entre des entreprises situées à l'aval (qui vendent sur le marché du produit considéré) qui achètent à des entreprises situées à l'amont – les produits qu'elles achètent sont souvent des produits qui leurs sont dédiés parce que ce sont des composantes des produits qu'elles vendent. L'entreprise représentative est alors le regroupement formé par l'une des entreprises aval et ses fournisseurs, le nombre d'entreprises représentatives que comprend le secteur étant alors celui des entreprises aval dont on suppose qu'elles sont assez semblables.

Manifestement, cette hypothèse ne peut être retenue pour une économie au sein de laquelle les entreprises d'un même secteur sont très différentes, en termes de structure productive (intensité capitaliste, taux de transformation mesuré par la part de la valeur ajoutée dans la valeur de la production, structure de la main-d'œuvre par qualification, etc.) comme en termes de performance (taux d'exportation, salaire moyen par emploi, valeur ajoutée par emploi, taux de marge, taux de rentabilité économique). Tel est le cas pour le Maroc. Prenant en compte les résultats, établissement par établissement, de l'enquête annuelle réalisée par le ministère du Commerce et de l'Industrie, on peut faire apparaître, pour les industries de transformation couvertes par l'enquête, une *grande diversité* des entreprises, notamment en matière de taux d'exportation. Dans ces conditions, l'hypothèse d'une « entreprise représentative » est tout sauf réaliste.

L'analyse doit, dès lors, porter sur les entreprises (regroupées par classes) et non pas sur les secteurs. Autrement dit, le principal enjeu de la dynamique enregistrée sur la période sous revue est de construire, pour chacun des secteurs (voir *infra*), des classes d'équivalence en termes de contribution des entreprises au développement du pays, de voir si on retrouve dans les divers secteurs à peu près le même type de classification et, enfin, d'analyser les raisons pour lesquelles les entreprises relevant de la classe à « contribution très forte ou forte » ont réussi à réaliser une telle performance. Cette classe est en l'occurrence celle des entreprises qui ont enregistré une croissance rapide de leur valeur ajoutée et de leur productivité en valeur (valeur ajoutée par emploi) avec une progression de l'emploi, une élévation de la qualification des salariés (*via* notamment un effort de formation et l'existence de tâches de conception et de recherche-développement) et une progression des salaires à qualification donnée, sans altération de la rentabilité.

On retrouve alors une seconde spécificité du processus d'industrialisation dans un pays comme le Maroc : contrairement aux pays industrialisés où le problème rencontré est celui de la « désindustrialisation » se traduisant par une montée du chômage et par une pression exercée sur les niveaux de salaires et les systèmes de protection sociale (acquis à la sortie des trente années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale) en raison de la concurrence des pays à bas salaires et à faible couverture sociale, les pays en voie d'industrialisation ont réussi à combler leur « retard » de productivité dans plusieurs activités industrielles (au sens large). Toutefois, au Maroc, la contribution au développement économique, social et humain du pays du processus d'industrialisation tirée par la mondialisation (Plan Emergence) s'avère insuffisante comme l'attestent à la fois la progression très rapide des importations (hors hydrocarbures) et la faible progression du niveau moyen de qualification de la population active salariée, tout comme des salaires à qualification donnée.

S'agissant des importations (hors hydrocarbures), leur forte progression ne peut être qu'une conséquence du mode d'insertion dans la mondialisation, et, à ce titre, elle ne peut être seulement mise au compte de l'abaissement des droits de douanes. L'hypothèse suggérée est que la progression des importations n'a pas pour principale origine les importations générées par le développement des activités productives (importation d'équipements ou de produits intermédiaires non disponibles au niveau national ou apportés par le donneur d'ordre). Elle tient au fait que le mode de spécialisation dans des productions destinées aux marchés extérieurs a une double conséquence. D'un côté, elle impose aux entreprises exportatrices de recourir aux importations au détriment du marché intérieur dès lors que ce ne sont pas les mêmes produits, en termes de qualité, qui sont demandés. De l'autre, la progression des importations affecte, à terme, la contribution de l'industrie au développement national en limitant la croissance du PIB (4) (à prix constants), en freinant le processus de salarisation et en pesant sur les conditions nécessaires à l'extension du rapport salarial (progression des salaires réels, renforcement de la protection sociale, etc.).

Ces problèmes ne sont pas nouveaux. Ils sont même récurrents depuis l'Indépendance par delà les changements d'orientation stratégique en matière d'industrialisation (5). L'un des objectifs du programme de recherche est de comprendre les relations existant entre le procès d'industrialisation, d'une part, le mode de développement et le régime d'insertion internationale, de l'autre. Il importe, dans cette perspective, de ne pas confondre compétitivité à l'exportation et compétitivité sur le marché intérieur au titre d'une entreprise représentative dans chaque secteur. Comment expliquer alors que, pour un produit donné, les exportations et les importations progressent de concert avec une augmentation du taux d'ouverture? On doit nécessairement prendre en compte, comme nous y invite Paul Krugman (1991), la différenciation intra-sectorielle des entreprises selon les articles qu'elles produisent et, plus précisément, selon le monde de production auquel chacune appartient au titre des articles qu'elle vend sur tel marché particulier.

Pour résumer, la problématique centrale porte sur la façon dont s'est effectué le processus d'industrialisation du Maroc, notamment la trajectoire allant de 1998 à 2012, en prenant en compte la *diversité* des entreprises au sein de chaque secteur (rejet de l'hypothèse classique d'une entreprise représentative). L'enjeu majeur de cette analyse est d'apprécier la contribution de ce processus d'industrialisation au développement national. L'analyse mobilise le concept central de *monde de production*, en tant qu'il couple une qualité des produits et une qualité de l'emploi salarié, la question cruciale étant de savoir si les entreprises marocaines répondent aux exigences de compétitivité propres au *monde de production* particulier auquel chacune d'elle se rattache.

2. La qualité détermine la compétitivité en dernière instance

Le principe théorique qui sous-tend le présent programme de recherche s'articule autour de deux hypothèses complémentaires (6) :

- La compétitivité d'une entreprise sur un marché dépend de la façon dont la qualité des produits y est instituée techniquement et socialement.

(4) Il est courant de prendre en compte, en macroéconomie descriptive, les contributions à la croissance qui comprend celle du commerce extérieur. Cette dernière est négative lorsque la progression (à prix constants) des importations de biens et services (y compris hydrocarbures) est plus rapide que celle des exportations de biens et services (y compris tourisme). Tel est le cas pour le Maroc au cours de la période 1998-2012. Il n'en reste pas moins que, envisagée isolément, une progression (en volume) des importations pèse sur la croissance, puisque, si la capacité des entreprises implantées au Maroc à satisfaire de façon compétitive la demande intérieure avait été meilleure (avec en conséquence une moindre progression des importations), la croissance en volume du PIB aurait été plus rapide. Autrement dit, on ne doit pas confondre les impulsions de la croissance avec les contributions évaluées *ex post*.

(5) Voir le chapitre 1 « Le processus d'industrialisation du Maroc depuis l'Indépendance : une ou plusieurs trajectoires? », Processus et trajectoires d'industrialisation du Maroc depuis l'Indépendance, ainsi que pour la période 1986-2003 (Billaudot, 2005).

(6) Ces deux hypothèses sont des hypothèses théoriques *intermédiaires*, en ce sens qu'il n'y a pas, *a priori*, une seule théorie générale à même d'en démontrer le bien-fondé, sauf à indiquer que seule une théorie institutionnaliste prenant en compte la justification rationnelle des normes ou règles instituées est à même d'y parvenir (voir *infra*).

- La qualité des produits d'une entreprise dépend de la qualité, technique et sociale, de l'emploi salarié qui y est mobilisé *via* la qualité du travail effectué par ses salariés.

Ces deux hypothèses ont un caractère général: elles ne sont pas spécifiques au Maroc mais peuvent induire les quelques spécifications suivantes:

L'insertion dans la mondialisation a été un facteur d'accentuation de la diversité des entreprises implantées au Maroc et des marchés (en termes d'institution de la qualité des produits) sur lesquels elles vendent et a conduit beaucoup d'entre elles à se spécialiser sur un type de marché avec l'exigence d'être compétitives selon des conditions propres au *monde de production* associé à ce type de marché (ce qui rend très difficile de vendre sur plusieurs marchés différents).

Comme les marchés dans les pays industrialisés (notamment européens) ne sont pas du même type (en termes d'institution de la qualité des produits) que le marché intérieur (ou d'autres marchés équivalents dans les pays en voie d'industrialisation), les entreprises exportatrices de produits destinés aux marchés des pays industrialisés ne peuvent être compétitives sur le marché intérieur marocain, tandis qu'elles rencontrent des difficultés à réaliser la qualité requise sur ces marchés externes.

Le choix stratégique d'une insertion dans la mondialisation principalement tournée vers les marchés externes des pays industrialisés, notamment européens, n'a pas conduit aux résultats escomptés parce qu'elle a eu pour «effet collatéral» une *perte de capacité à contenir les importations*, limitant ainsi le potentiel de développement du pays.

2.1. La compétitivité dépend de la qualité des produits

On part de l'idée assez largement partagée aujourd'hui qu'en matière de compétitivité d'une entreprise sur un marché (ou un segment de marché) «la qualité compte». Mais que faut-il entendre par là? On propose une conceptualisation de la «qualité d'un produit sur un marché» sans discuter de la façon dont cette conceptualisation peut être défendue, plus fondamentalement, au plan théorique. La conclusion à laquelle conduit cette conceptualisation est la première hypothèse de base.

Si on s'en tient à la définition standard de la compétitivité d'une entreprise sur un marché, ce qu'il est convenu d'appeler sa compétitivité-prix, la qualité n'entre pas en ligne de compte (7). Il y a à cela trois raisons qui tiennent aux trois hypothèses qui sont faites concernant le fonctionnement du marché sur lequel s'apprécie la compétitivité-prix.

- Toutes les entreprises proposent le même produit dit homogène.
- La liste des services rendus par ce produit à un utilisateur est déjà là et connue de tous.
- Les utilisateurs attribuent individuellement une valeur à l'utilité retirée de la disposition ou de la consommation du produit, de sorte qu'ils n'ont pas tous le même consentement à payer pour l'achat du produit en question. La conséquence de cette hypothèse est que c'est la façon dont se distribuent les consentements à payer qui fixe le prix du produit (théorie de l'équilibre partiel sur un marché avec monnaie, selon l'analyse initialement proposée par Alfred Marshall, reposant sur la théorie de la valeur utilité).

(7) Les expressions de compétitivité-prix et de compétitivité-coût sont couramment employées en s'en tenant à une entreprise qui ne vend qu'un seul produit. La compétitivité-prix ne prend en compte que le prix auquel elle vend ce produit sur le marché. La compétitivité-coût prend en compte le coût d'utilisation du produit par le client (ex: la consommation d'essence pour un véhicule automobile). Le coût en question n'est pas le coût de production du produit pour le producteur. Ce coût de production entre en ligne de compte dans la formation du prix de vente (le prix de vente peut se lire comme étant un coût de production complet, y compris marge bénéficiaire possible). Il s'agit donc du principal déterminant de la compétitivité-prix. La compétitivité-coût (pour l'utilisateur) prend en compte d'une certaine façon la qualité. Plus généralement, la compétitivité dite hors prix, qui contient l'écart entre la compétitivité-coût (pour l'utilisateur) et la compétitivité-prix, tient compte de la qualité. Par ailleurs, les gestionnaires déclinent la compétitivité de l'entreprise en «coût (pour l'utilisateur) qualité, délai», déclinaison dans laquelle le fait de distinguer la qualité du coût pour l'utilisateur et aussi du délai revient à s'en tenir à une vision très restrictive de la qualité. Il s'agit d'un aspect de la qualité technique du produit (voir *infra*); à savoir, la faiblesse du risque que le produit ne soit pas strictement conforme aux normes prescrites, faiblesse qui se convertit en fiabilité du produit en tant que ressource pour l'utilisateur.

Dès lors, en retenant que chaque entreprise a sa propre fonction de production et qu'elle ne paye pas nécessairement ses inputs aux mêmes prix que ses concurrents, une entreprise est plus compétitive qu'une autre si elle a un coût de production plus faible – elle peut vendre moins cher à même taux de profit – que ce moindre coût unitaire tiennent à une meilleure productivité ou à des prix d'acquisition des inputs, y compris salaires, plus faibles.

Comme la règle qui s'impose, dès lors que le produit est homogène, est celle du prix unique, l'entreprise qui est plus compétitive, soit réalise un taux de profit plus élevé, soit gagne en parts de marché (sous l'hypothèse qu'en poussant sa production, son coût unitaire de production s'élève).

La qualité ne peut donc être prise en compte, de façon conséquente, qu'à la condition de sortir du cadre délimité par ces trois hypothèses.

- Ne pas s'en tenir à l'hypothèse d'un produit homogène, en distinguant la notion de produit en tant que poste d'une nomenclature des produits (on parle dans la suite à ce propos de produit-poste) et la notion de produit en tant qu'article particulier relevant d'un produit-poste (on parle dans la suite à ce propos d'un produit-article).
- Ne pas considérer que le problème de la qualification du produit soit préalablement réglé.
- Ne pas s'en tenir à l'idée que chaque acheteur puisse traduire en consentement à payer ce qui est à même de le satisfaire sans tenir compte de ce qu'il en est pour les autres. Autrement dit, ne pas s'en tenir à l'idée que la formation des prix des produits-articles serait gouvernée par la théorie de la valeur utilité (même exprimée en termes de consentement à payer, expression qui présuppose la monnaie). Il ne faut pas se contenter des deux premières conditions. La troisième est tout aussi importante puisqu'elle ouvre la possibilité que ladite formation des prix soit gouvernée autrement, notamment par les coûts de production, ce qui est retenu dans les théories classiques (Smith, Ricardo), marxiste (Marx, Emmanuel) et cambridgienne (Sraffa, Pasinetti).

Le point de départ de la conceptualisation proposée est de distinguer deux aspects de la qualité d'un produit (Billaudot, Renou et Rousselière, 2008) : la qualité *technique* et la qualité *sociale*. Cette distinction procède de celle, plus générale, entre « ce qui est technique » et « ce qui est social » : le technique est ce qui a trait aux relations des humains aux objets et le social à ce qui a trait aux relations des humains entre eux⁽⁸⁾. Ainsi la qualité technique concerne ce que les humains considèrent comme étant les caractéristiques de production et d'usage du produit, tandis que la qualité sociale concerne ce que les humains considèrent entre eux comme étant les « bonnes raisons » pour lesquelles il est juste que tel produit soit vendu/acheté plus cher qu'un autre. Ces deux aspects sont analytiquement distinguables, mais existentiellement indissociables. Autrement dit, on ne peut penser l'un sans l'autre. Cela signifie qu'il y a un lien entre les « bonnes raisons » de caractériser un produit de telle façon (le *juste* au sens de *justesse*) et les « bonnes raisons » justifiant qu'il soit vendu plus cher (ou moins cher) qu'un autre (le *juste* au sens de *justice*).

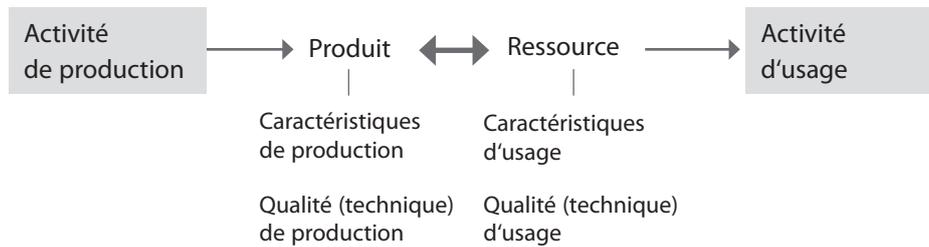
2.1.1. Qualité technique : la conversion produit/ressource et ses formes

Pour appréhender la qualité technique, il faut considérer que ce qu'on appelle couramment un produit est tout à la fois un *produit* (entité issue d'un processus de production) et une *ressource* (entité mobilisée dans une autre activité, qualifiée d'activité d'usage). En toute rigueur, il faut parler d'un *produit/ressource*. Un produit/ressource est un produit qui se *convertit* en ressource, et inversement.

(8) A noter que certains qualifient en toute généralité d'« économique » ce qui a trait aux relations des humains aux choses et de « politique » ce qui a trait aux relations entre humains, notamment Louis Dumont (1977). Ce débat nominaliste peut être mis de côté ici. Il est tout à fait possible de remplacer « technique » par « économique », et « sociale » par « politique » dans ce qui suit.

Figure 1

La conversion produit/ressource



D'un côté, un produit est défini par un ensemble de caractéristiques de production et, de l'autre, la ressource est définie par un ensemble de caractéristiques d'usage (ou de service (9)). Un produit ne peut être une ressource que si les caractéristiques de production ont été converties en caractéristiques d'usage. Et une ressource ne peut quitter le statut d'entité virtuelle et s'actualiser dans un produit que si les caractéristiques d'usage ont été converties en caractéristiques de production(10). Des relations commerciales ne peuvent avoir lieu que si cette conversion a été réalisée d'une façon ou d'une autre. *A priori*, il n'y a pas une seule façon de la réaliser (voir *infra*). A ce titre, le rôle du marchand, qui achète à un producteur pour revendre à un utilisateur, a été fondamental dans le développement des relations commerciales dans l'histoire.

La dite conversion ne se pose pas exactement dans les mêmes termes pour un produit-poste et pour un produit-article. Pour le dire autrement, des relations commerciales portant sur des produits-articles ne peuvent avoir lieu que si deux niveaux de conversion ont été institués: une conversion qualitative pour un produit-poste et une conversion quantitative, interne à la précédente, pour un produit-article. On peut parler de la qualification technique d'un produit-poste pour la première et de qualification technique d'un produit-article pour la seconde. La qualification technique d'un produit-poste se fait à l'aide d'une *norme* résultant de la convertibilité réciproque entre une *liste* de caractéristiques de production et une liste de caractéristiques d'usage en conversion réciproque. Ainsi, un poste de nomenclature est institué comme étant différent d'un autre. Et l'on peut alors classer dans la nomenclature ainsi construite les produits-articles. Au second niveau, la qualification technique d'un produit-article est interne à un poste donné. Elle implique que soit attribuées à chaque article des quantifications pour les caractéristiques de la norme. En l'occurrence pour chacune, une tendance centrale et un écart type mesurant le risque que la quantification en tendance centrale ne soit pas garantie. Ainsi, un article se distingue d'un autre parce

(9) Le terme «service» (services rendus par la mobilisation d'un produit/ressource dans une activité) est repris de Kelvin Lancaster (1966). Celui-ci considère que ce ne sont pas les biens, en tant que tels, qui apportent de la satisfaction, mais les *activités* dans lesquelles les biens (qui figurent dans la fonction de satisfaction standard) sont consommés. Il conserve l'hypothèse d'une fonction de satisfaction. Mais les arguments de cette fonction ne sont plus les biens; ce sont des «services» dont la nomenclature est donnée, étant entendu que l'on peut associer à toute activité de consommation finale une liste des quantités de services rendus par cette activité (pour un niveau unitaire de fonctionnement de celle-ci). En notant {i} la nomenclature des services, {j} la nomenclature des produits achetés (consommés) et {k} la nomenclature des activités de consommation, on retient d'abord que a_{jk} est la quantité du produit j consommée dans l'activité k pour un niveau unitaire de fonctionnement de cette activité et que b_{ik} est la quantité du service i rendu par une unité de l'activité k. On retient ensuite que, pour un consommateur, y_k est le niveau de l'activité k, x_j est la quantité consommée du bien j et z_i la quantité de service i dont il dispose (quantité qui entre comme l'un des arguments dans sa fonction de satisfaction). On a, alors: $x = A.y$ et $z = B.y$. Sauf dans le cas simple où la matrice A est diagonale (il y a autant d'activités de consommation que de produits et chaque produit est consommé dans une seule activité), on ne peut associer à un produit un ensemble de caractéristiques de services. En effet, ce qu'apporte ce bien dépend de l'activité dans laquelle il est consommé. On réduit souvent la proposition générale de Lancaster au cas simple, dont il développe les implications dans son article, simplification qui consiste à partir d'une nomenclature générale des «services» et à attribuer à chaque bien des services. Si on lève l'hypothèse de nomenclature, on est confronté au problème suivant: chaque utilisateur attend de la ressource qu'il recherche (s'il ne la produit pas lui-même) des services qui dépendent de l'activité dans laquelle la ressource est mobilisée. Ces services ne sont pas attachés au produit.

(10) Exemple: la puissance du moteur d'un véhicule automobile (caractéristique technique de production) se convertit en vitesse de déplacement (caractéristique technique d'usage) et le risque que cette puissance «ne soit pas au rendez-vous» lorsque le conducteur voudra la mobiliser (défaut de bougie, saleté dans l'essence, etc.).

que ces quantifications ne sont pas les mêmes pour l'un et pour l'autre. A ces deux niveaux, il n'y a pas, *a priori*, une seule modalité sociale de conversion.

A l'époque moderne, la nation est l'espace d'institution de la nomenclature des produits, mais l'harmonisation qui a lieu à l'échelle internationale tend à éliminer une bonne part des spécificités nationales. Cette harmonisation est nécessaire parce que des relations commerciales internationales ne peuvent avoir lieu à cette échelle, sans l'intermédiaire de marchands-commerçants, que si cette harmonisation a été effectuée (11). Au second niveau, celui des produits-articles, la qualification technique qui s'impose est soit celle du pays de l'entreprise cliente, soit celle du pays de l'entreprise fournisseur.

Il y a quatre formes de qualification technique des produits (postes, puis articles) parce qu'il y a quatre formes de conversion :

- la *conversion extérieure* à chaque producteur et chaque utilisateur, elle est faite globalement à l'échelle du marché et s'impose à chacun ;
- la conversion par les utilisateurs (par chaque utilisateur dans le sens ressource vers produit) ;
- la conversion par les producteurs (par chaque producteur dans le sens du produit vers la ressource) ;
- la conversion conjointe (par un couple producteur-utilisateur).

Concernant l'institution de la nomenclature des produits-postes, c'est la *conversion extérieure* qui s'est historiquement imposée et demeure en place. Dès lors, si on associe un marché à chaque produit-poste de la nomenclature, l'existence de diverses formes de conversion pour les produits-articles se traduit, *a priori*, par une *segmentation* de ce marché. Il y a donc lieu de bien distinguer un marché au sens d'une composante du marché des biens et services associée à un produit-poste officiel, et un marché au sens d'une entité instituée par une forme de conversion des produit-articles relevant d'un poste officiel, le second étant un segment du premier, qualifié de *marché-segment* dans la suite.

2.1.2. Qualité sociale: les formes d'institution du prix « juste »

Il y a lieu de s'en tenir, dans un premier temps, au niveau des produits-articles relevant d'un produit-poste officiel (un marché particulier). La question de la qualité sociale est celle de l'institution des normes relatives à la constitution d'une échelle de grandeur des valeurs économiques des divers articles répondant à une exigence de *justice* (Billaudot, 2008), autrement dit, l'institution d'une échelle des *justes prix* de ces divers articles (divers parce que qualifiés différemment). Il y a deux grandes façons d'envisager le *juste* entre les humains: le *juste* dans la relation (justice commutative) ou le *juste* dans la distribution (justice distributive).

En matière de justice commutative, la question est de savoir si le prix convenu dans une relation commerciale particulière est juste. En matière de justice distributive, cette question est de savoir si la justice est respectée, d'une part, entre les producteurs (est-il juste que l'un vende l'un de ses produits-articles plus cher qu'un autre? Est-il juste qu'il ne puisse pas écouler sa production à un prix qui couvre son coût de production?) et/ou, d'autre part, entre les utilisateurs (est-il juste qu'un utilisateur paye tel article plus cher qu'un autre? Est-il juste que tel utilisateur potentiel ne puisse pas arriver à satisfaire sa demande pour tel article qui lui convient parce que ceux qui la satisfont y « mettent le prix »?).

En termes de justice distributive, c'est la *concurrence* (entre les producteurs et/ou entre les utilisateurs) qui prime, la relation passant au second plan. En termes de justice commutative, c'est la *relation* qui prime, relation qui n'est pas une simple coordination sans lendemain puisqu'elle implique une concertation et débouche sur une coopération qui l'entretient. Dans la société traditionnelle, les relations commerciales ne sont autorisées que parce qu'elles ne sont pas que des transactions commerciales (au sens moderne) et que le principe de justice qui a droit de cité à leur sujet est, en conséquence, le juste prix dans la relation.

(11) Le plus souvent, dans un pays, il n'y a pas une seule nomenclature de produits, puisqu'il y a celle des douanes (pour les « marchandises ») et celle de l'Institut de la statistique qui sert notamment à attribuer une activité principale à une entreprise. Mais il n'y a pas lieu ici de rentrer dans ce détail.

La modernisation, telle qu'elle a été actualisée dans l'histoire, a consisté à introduire la concurrence en réduisant la relation entre un acheteur et un vendeur à une stricte transaction commerciale. La concurrence prend le dessus. Mais on voit apparaître au tournant du XXI^e siècle, dans les pays avancés d'abord, des transactions commerciales dans lesquelles la relation retrouve ou prend une place; tout particulièrement pour des produits dédiés, avec la présence et l'implication du client dès la conception du produit par le fournisseur, mais pas seulement puisque la relation prend aussi de l'importance lorsque le producteur est inventif.

A l'époque actuelle, s'agissant du Maroc en particulier, les formes dominantes d'institution de l'échelle de grandeur des valeurs économiques justes des divers articles sont celles qui procèdent de la justice distributive (la concurrence prime). Il y en a deux, tout à fait distinctes.

La première est la qualité sociale industrielle et la seconde, la qualité sociale marchande.

- La *qualité sociale industrielle*: la valeur économique juste d'un article est plus élevée que celle d'un autre si le premier a un *prix de production* plus élevé (ce prix de production est un coût normal évalué à prix normés des inputs, salaires compris, et à conditions normales de productivité étant donné les procédés techniques mobilisés). En l'occurrence, cet article a un prix de production plus élevé parce que sa production mobilise plus de travail qualifié et des techniques plus performantes et plus coûteuses en conséquence. L'échelle est construite à l'extérieur du marché.
- La *qualité sociale marchande*: la valeur économique juste d'un article est plus élevée que celle d'un autre si le premier a une valeur de marché plus élevée, c'est-à-dire s'il peut être vendu plus cher en raison des consentements à payer des utilisateurs. L'échelle est *révélée* par le marché.

Il n'en reste pas moins que ces deux formes d'institution de la qualité sociale ne sont pas les seules pour la période prise en compte (1998-2012). D'autres formes, pour lesquelles c'est le « juste » dans la relation qui compte (justice commutative), sont présentes, non pas comme telles, c'est-à-dire comme formes pures, mais comme composantes de formes qui ne sont pas encore ou plus complètement industrielles ou marchandes. Ces formes pures sont la *qualité sociale industrielle*, la *qualité sociale traditionnelle*, la *qualité sociale partenariale* (12) et la *qualité sociale inventive* (13). Les formes composites observables sont alors plus nombreuses: d'une part, la forme *domestique* qui combine du traditionnel, du marchand et de l'industriel, d'autre part, la forme *marchande partenariale* et la forme *industrielle-inventive*.

Il est maintenant possible de passer au niveau du marché des biens et services dans son ensemble. Lorsque la justice distributive (la concurrence) est au poste de commande de la formation des prix, ce qui vaut pour les produits-articles au sein d'un poste vaut entre produits-postes (14), si ce n'est que tous les marchés ne sont pas nécessairement gouvernés par la qualité sociale industrielle ou par la qualité sociale marchande (15). Lorsque la relation prime, la justice distributive est un produit de la justice commutative. Si les prix qui se forment pour un ensemble d'articles relevant d'un poste donné de la nomenclature officielle des produits peuvent être dits justes en termes de relation, ils sont considérés comme justes à l'échelle sociétale et, de même, pour les articles relevant d'un autre poste. Ainsi la question de la justice distributive entre postes est réglée.

(12) L'échelle est la capacité du producteur à concevoir, avec l'utilisateur, un produit/ressource qui réponde bien à la demande du second et que le premier puisse fabriquer en conformité avec le « concept » issu de la phase de conception, capacité qui est reconnue dans la relation.

(13) L'échelle est la façon dont l'invention, contenue dans le produit-article mis sur le marché par le producteur sans viser un utilisateur particulier, est appréciée par les utilisateurs en tant que la ressource dont ils peuvent disposer leur permet une nouvelle activité.

(14) Ainsi, avec la qualité industrielle, il est juste qu'une automobile soit vendue plus cher qu'une trottinette parce que le coût normal de production d'une automobile (moyenne des articles) est plus élevé que celui d'une trottinette. Et avec la qualité marchande, il est juste qu'une automobile soit vendue plus cher qu'une trottinette parce que le marché révèle que les acheteurs ont un consentement à payer plus élevé pour une automobile que pour une trottinette. Dans le second cas, il peut être très rentable de produire des trottinettes et pas du tout de produire des automobiles (ou l'inverse).

(15) La théorie néoclassique de la formation des prix correspond au cas particulier où la qualité marchande est instituée partout et la théorie des prix de production au cas particulier où il s'agit de la qualité industrielle. Plus précisément, avec la convention de qualité marchande, on retrouve, comme cas particulier, la proposition sur laquelle débouche la théorie néoclassique des prix sans y arriver par la même démarche hypothético-déductive. C'est nécessairement à partir d'une autre axiomatique que l'on y parvient, puisqu'il s'agit seulement d'un cas particulier. *Idem* pour la théorie des prix de production.

2.1.3. Qualité technique et qualité sociale : les formes d'institution des marchés

Comme il a été souligné plus haut, la qualité technique ne peut être pensée sans la qualité sociale, et réciproquement. Le fait que l'on ne parle couramment que de la qualité des produits le rend manifeste. Cela signifie qu'une forme de qualité sociale ne peut que « aller avec » une forme de conversion, et réciproquement. A chaque couplage correspond une forme d'organisation du marché-segment délimité par cette institution. S'il y a plusieurs couplages qui opèrent à l'échelle d'un marché délimité par un poste de la nomenclature officielle (au niveau élémentaire ou au niveau retenu pour délimiter les secteurs et branches d'activité), ce marché est segmenté : il comprend plusieurs segments dont la forme d'institution concernant la qualité des produits-articles diffère de l'un à l'autre.

Tableau 1

Formes du marché et de la conversion

Forme du marché (en termes d'institution de la qualité des produits-articles sur ce marché)		Forme de la conversion (institution de la qualité technique)	Forme de la qualité sociale (institution d'une échelle juste)	
			Primauté de la justice distributive (concurrence)	Primauté de la justice commutative (relation)
Formes pures	Traditionnelle	Conjointe		Degré de conformité à la tradition
	Industrielle	Extérieure	Antérieure au fonctionnement du marché (prix de production)	
	Marchande	Par les utilisateurs	Révélee par le marché (prix de marché découlant des consentements à payer)	
	Partenariale	Conjointe		Degré de performance de la relation partenariale
	Inventive	Par les producteurs		Degré de nouveauté de l'invention
Formes composites (observables)	Domestique	Mixte de conjointe, d'extérieure et de par les utilisateurs	Mixte de degré de conformité à la tradition, de prix de production et de prix de marché	
	Industrielle (dominante)	Extérieure	Prix de production	
	Marchande (dominante)	Par les utilisateurs	Prix de marché (consentement à payer agrégé révélé par le marché)	
	Industrielle intégrant inventive	Mixte d'extérieure et de par les producteurs	Mixte de prix de production et de degré de nouveauté de l'invention	
	Marchande intégrant partenariale	Mixte de par les utilisateurs et de conjointe	Mixte de prix de marché et de degré de performance de la relation partenariale	

2.1.4. La compétitivité d'une entreprise sur un marché

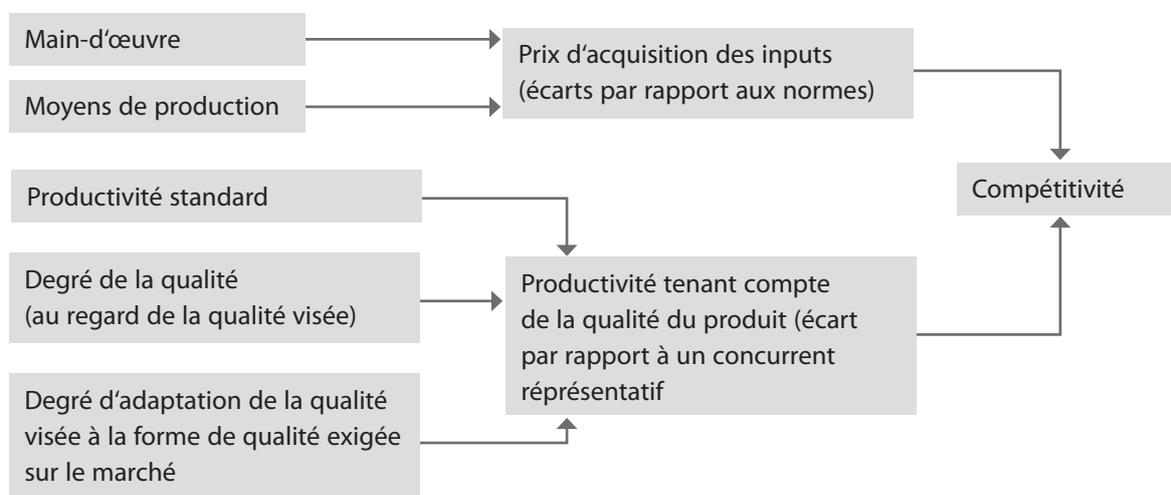
La compétitivité d'une entreprise est une catégorie associée aux produits qu'elle cherche à vendre. Cela n'a donc de sens d'en parler que pour l'une ou l'autre des activités dans lesquelles s'inscrit la production de l'entreprise, c'est-à-dire que la compétitivité de celle-ci s'entend sur un marché particulier. Plus

précisément, sur un marché-segment et pour un produit-article. Pour chaque marché-segment, on est en présence d'une échelle de grandeur qui consiste à associer un juste prix au niveau de qualité de tel produit-article, niveau dont l'appréciation dépend de la forme du marché ou encore de la convention constitutive de la qualité (technique/sociale). Deux situations se présentent alors.

- Soit l'entreprise connaît son marché (ce qu'est un article de « bonne » ou de « mauvaise » qualité, en termes de niveau comme en termes de dispersion) et elle s'y adapte. Dès lors, elle est dite compétitive sur ce marché pour tel article si le coût complet de production de cet article (coût unitaire effectif (16)) est égal ou inférieur à son juste prix (son prix normal justifié par sa qualité). Le coût complet pour l'entreprise est celui qui comprend une rémunération normale du capital en argent avancé dans l'entreprise pour faire la production considérée (capitaux propres plus endettement). Autrement dit, c'est le prix de vente qui permet à l'entreprise de réaliser un taux de profit normal. Ainsi, une entreprise peut être compétitive aussi bien en vendant des produits-articles situés au bas de l'échelle de qualité que des produits-articles situés en haut de cette échelle (17). Elle n'est pas compétitive si son coût complet est supérieur, c'est-à-dire si, pour pouvoir le vendre normalement, elle doit le vendre au juste prix, ce qui conduit à une rentabilité dégradée ou à sous-payer les emplois salariés (voir *infra*).
- Il n'en va pas de même dans le second cas où l'entreprise ne connaît pas la forme du marché ou n'arrive pas à s'y adapter. Certes, le constat est le même : les coûts unitaires de production (complets) effectifs des articles qu'elle cherche à vendre sont supérieurs à leurs justes prix. Mais dans ce cas, ce n'est pas parce que l'obtention de la qualité exigée est, pour elle, plus coûteuse que pour ses concurrents, mais parce que la qualité de ses articles n'est pas adaptée (18).

Figure 2

Les déterminants de la compétitivité d'une entreprise



Cette conceptualisation « intermédiaire » de la qualité d'un produit fonde donc la première hypothèse de base du programme de recherche selon laquelle la compétitivité d'une entreprise sur un marché dépend de la façon dont la qualité des produits y est instituée techniquement et socialement.

(16) La question posée par le choix de l'unité physique de mesure est laissée ici de côté (ex : faut-il compter la production en litres ou en nombre de bouteilles pour un producteur d'eau vendue en bouteilles?).

(17) A ce titre, on ne doit pas confondre « haut de l'échelle » et « haut de gamme ». En effet, une entreprise peut produire des articles dits « haut de gamme » en termes de niveau des caractéristiques (tendance centrale), alors qu'ils se trouvent classés en qualité au même niveau que des articles « milieu de gamme » parce que, en termes de fiabilité (écart-type) ils sont médiocres.

(18) De même, pour une entreprise qui est compétitive sur un marché de type industriel ou marchand et qui aura beaucoup de mal à le devenir sur un marché pour lequel la relation partenariale prend de l'importance.

2.2. La qualité des produits dépend de la qualité de l'emploi salarié

Au point précédent, la qualité technique de production des produits-articles a été analysée sans faire intervenir que cette qualité technique de production procède du travail réalisé par les salariés et, en conséquence, sans se soucier de la façon dont la qualité de l'emploi salarié influence la qualité du travail.

La seconde hypothèse repose sur cette liaison que la qualité des produits d'une entreprise dépend de la qualité, technique et sociale, de l'emploi salarié qui y est mobilisé *via* la qualité du travail effectué. Il revient au même de dire qu'à chaque forme de qualité des produits correspond une forme de qualité de l'emploi salarié, de sorte qu'une entreprise qui ne satisfait pas à cette exigence de cohérence a peu de chances d'être compétitive sur le marché considéré.

L'élaboration «intermédiaire» de cette hypothèse doit commencer par traiter de la qualité de l'emploi salarié. Il sera ensuite question du lien entre la qualité de l'emploi salarié et la qualité des produits *via* la qualité du travail.

2.2.1. Une conceptualisation de la qualité de l'emploi salarié

En établissant une transaction salariale avec l'employeur (l'entreprise en tant que personne juridique, physique ou morale), le salarié a cédé son droit de disposer de l'effet de son activité à l'employeur en l'échangeant contre un salaire. Par cet échange, l'employeur-entreprise a acquis le droit de «disposer» du salarié dans certaines conditions.

A ce titre, l'emploi *traditionnel* n'est pas un emploi salarié. En effet, la relation d'emploi traditionnel relève de la *réciprocité* (don/contre-don) et non pas de l'échange, qui est soumis à la règle d'équivalence entre la capacité de travailler et le salaire. Au contraire, le contre-don n'a pas à être équivalent au don. A s'en tenir aux emplois réalisant une production qui est vendue avec un marchandage du prix, l'employé est un aide-familial ou un apprenti du maître. Ce dernier fait don au premier d'un emploi lui permettant de se former en lui versant une rémunération en argent et, en contre-don, il l'aide en mettant sa capacité à s'activer au service du maître, le produit de cette activité ne lui appartenant pas.

En principe, les emplois traditionnels ne font pas partie de l'activité industrielle au Maroc, notamment depuis la mise en œuvre du code du travail en 2004. Mais en pratique, même si on laisse de côté le personnel de service domestique, il existe des emplois salariés qui en relèvent encore pour une part. Puisqu'il s'agit d'emplois salariés, mieux vaut parler, comme pour les produits, d'emplois relevant d'un monde de production domestique (voir *infra*).

On retrouve pour l'emploi salarié le même problème que pour un produit. Au même titre où une transaction commerciale ne peut avoir lieu que si le produit a été techniquement et socialement qualifié, une transaction salariale ne peut s'établir que si l'emploi salarié a été techniquement et socialement qualifié.

La qualité technique de l'emploi salarié: la conversion entre qualification acquise et qualification requise

D'un côté, l'emploi salarié est celui d'un salarié qui a *acquis* une certaine qualification, ce qu'on doit appeler la qualité technique du salarié. De l'autre, l'emploi salarié est l'emploi auquel le salarié est affecté dans l'entreprise, celui qu'il va occuper en y réalisant son travail et qui exige une certaine qualification (ou compétence (19)). Cette qualification *requis*e est la qualité technique de l'emploi occupé par le salarié en activité dans l'entreprise. On retrouve alors la conversion. En effet, une transaction salariale ne peut

(19) Comme le terme «qualification» a acquis un premier sens associé à la forme «industrielle» de l'emploi salarié (voir *infra*), le terme «compétence» permet de capter le sens que prend le terme «qualification» dans des formes d'emploi salarié qui ne sont plus «industrielles», à commencer par la forme «marchande» pour laquelle c'est l'employeur qui fait la conversion, en prenant en compte des aspects de la qualification requise qui sont spécifiques à l'entreprise en raison des connaissances tacites qui y sont mobilisées. Beaucoup considèrent alors que «compétence» permet de capter ces aspects spécifiques.

s'établir que si la conversion entre *qualification acquise* et *qualification requise* est assurée d'une façon ou d'une autre. Et l'on retrouve aussi, comme pour les produits, deux niveaux distincts : le niveau des classes d'emploi salarié par qualification et le niveau relatif à chaque emploi salarié en tant qu'il concerne un salarié particulier. La conversion doit être assurée à ces deux niveaux pour qu'une transaction salariale puisse s'établir. Ces deux niveaux sont indissociables, ce qui signifie que la modalité de conversion est la même.

Il existe quatre formes logiquement possibles de conversion :

- la conversion extérieure aux employeurs et aux salariés pris individuellement (qualification technique *industrielle* à laquelle a été associé le sens courant du terme « qualification » en tant qu'elle est extérieure à l'entreprise);
- la conversion par les employeurs, qui se fait des qualifications requises aux qualifications acquises (qualification technique *marchande* pour laquelle on ne parle plus de qualification, mais de compétence);
- la conversion par les salariés, qui se fait des qualifications acquises aux qualifications requises (qualification technique fondée sur la capacité *inventive* du salarié, son aptitude à innover, et pour laquelle on préfère aussi parler de compétence);
- la conversion conjointe par un couple constitué par un salarié et un employeur (qualification technique *partenariale*).

La qualité sociale de l'emploi salarié : les formes de fixation de salaires justes

La qualité sociale de l'emploi salarié concerne la question du *juste* salaire. Cette qualité ne peut être pensée indépendamment de sa qualité technique dans la mesure où le salaire « juste » va être défini en se référant à la qualification technique. Il se peut que cette normalisation sociale soit telle qu'une partie de la somme totale d'argent que perçoit le salarié intègre une part variable qui tienne compte de ce que le producteur retire du marché de la vente du produit, mais il n'en reste pas moins que le salaire (et la masse salariale globale) est dissocié de la valeur ajoutée. A l'inverse, la qualité technique ne peut être pensée indépendamment de la qualité sociale dans la mesure où, envisagée isolément, la qualité technique n'est pas hiérarchisée. Elle ne peut l'être que par référence à la *qualité sociale*. On peut même dire que la qualité sociale est la hiérarchisation de la qualité technique.

On retrouve pour l'emploi salarié la même distinction que celle qui a été introduite pour les produits, à savoir, celle entre le juste en termes de domination de la justice distributive sur la justice commutative (la concurrence entre les employeurs et/ou entre les salariés prime sur la relation entre l'employeur et le salarié) et le juste en termes de domination de la justice commutative sur la justice distributive (la relation prime sur la concurrence, sans supprimer cette dernière).

La justice concerne d'abord l'échelle entre les classes de qualification, puis l'échelle interne à une classe de qualification, le même principe de justice opérant à ces deux niveaux. De plus, elle concerne à l'amont la justice du niveau général des salaires au regard des autres revenus.

Concernant l'échelle des salaires, ce sont en principe les salaires (horaires ou annuels) à durée normée du travail. A l'époque prise en compte (1998-2012), comme c'est le cas pour la qualification des produits, les formes pures dominantes d'institution d'une telle échelle sont celles pour lesquelles la concurrence prime sur la relation. Ce sont la forme *industrielle* et la forme *marchande*. Le plus souvent les formes *composites* observables combinent les deux, mais avec la dominance d'une forme sur l'autre (hors forme domestique).

- La forme *industrielle* va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion extérieure. Elle consiste à normaliser les niveaux de rémunération des emplois salariés par classes en fonction des efforts respectifs qu'il faut fournir pour acquérir les qualifications techniques des diverses classes (en termes de durée d'étude ou de formation) et les niveaux de rémunération au sein d'une classe, en retenant des critères de différenciation objectifs (extérieurs à tel salarié et tel employeur)

concernant le fait que tous les salariés d'une même classe n'ont pas précisément la même qualification (ancienneté, assiduité, rendement, etc.). Pour cette forme, il n'y a pas d'individualisation des salaires(20). Les grilles de rémunération des conventions collectives de branche relèvent de cette forme *industrielle* (21).

- La forme *marchande* est celle qui va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion par les employeurs. La qualité sociale de l'emploi salarié est révélée par le marché du travail en tant que le salaire (moyen), qui se forme sur ce dernier, est l'expression de ce que les employeurs agrégés sont disposés à payer pour l'emploi de cette classe. De même au sein d'une classe, en laissant place à une *individualisation* des salaires (22).

A ces deux formes pures de base s'ajoutent des formes qui se combinent à ces dernières : d'une part, la forme *traditionnelle* d'emploi, d'autre part, deux formes pures proprement salariales qui sont nouvelles et pour lesquelles la relation prime sur la concurrence, la qualification sociale partenariale et la qualification sociale inventive.

- La forme *traditionnelle* va de pair avec une qualification technique procédant d'une conversion conjointe. L'employé, qu'il est juste de payer plus cher qu'un autre, est celui qui exécute un meilleur travail en termes de conformité à la tradition, qualité du travail qui est appréciée dans la relation particulière qui se noue entre le maître et son employé.
- La forme *partenariale* va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion conjointe partenariale. L'échelle de grandeur des salaires n'est plus associée au degré d'excellence dans la maîtrise des savoir-faire traditionnels, mais au degré d'excellence dans la maîtrise des blocs de savoirs qui sont constitutifs du patrimoine propre de l'entreprise et de celui du réseau (ou des) dans lequel elle s'inscrit, que ces savoirs soient techniques ou sociaux (ex. les connaissances tacites accumulées en matière de coordination entre les divers segments de la division du travail dans l'entreprise et dans le réseau). Ce degré d'excellence est apprécié pour chaque salarié dans la relation.
- La forme *inventive* va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion par les salariés (de la qualification acquise à la qualification requise). Cette conversion est d'abord faite avant que la relation d'emploi du salarié concerné ne soit nouée, et elle est, ensuite, consolidée ou infirmée dans l'emploi. L'échelle de grandeur des salaires repose sur le principe selon lequel ce qui compte et doit se payer (la qualification qui a une valeur économique) est la capacité du salarié à innover (ou inventer).

Pour ces trois formes pures, comme pour la forme *marchande*, il y a une individualisation des salaires. Les formes observables s'analysent comme étant des combinaisons de formes pures. A ce titre, la forme d'emploi salarial *domestique* se caractérise avant tout par le fait que l'employeur connaît (ou connaît quelqu'un qui connaît) personnellement ceux qu'il décide d'embaucher, cette connaissance personnelle relevant du contexte de vie hors entreprise.

Concernant le niveau général des salaires considéré comme juste, la seule considération qui importe ici est la suivante : la base de détermination de ce niveau « juste » à l'échelle de l'ensemble de la société est, en tout état de cause, propre à la nation, voire à telle ou telle région au sein de celle-ci. De même que certaines normes en matière de durée du travail.

(20) Certes, le salaire de X n'est pas le même que le salaire de Y, même s'ils sont dans la même classe puisque ce salaire dépend du rendement, de l'ancienneté, etc. et que ce ne sont pas les mêmes pour X et Y. Mais cette fixation du salaire de chacun est objective. « Individualisation » veut donc dire que le salaire de chacun est fixé soit par l'employeur (son représentant) sur la base d'une appréciation subjective de la qualité du travail du salarié soit dans la relation conduisant à une appréciation conjointe (intersubjective).

(21) Ainsi que les grilles internes aux grandes entreprises au titre de ce que Piore et Doeringer (1971) appelle un « marché interne ».

(22) Le salarié qui demande une augmentation de sa rémunération ne fait plus valoir, comme avec la forme industrielle, qu'il a acquis (par formation ou sur le tas) une meilleure qualification « industrielle », mais qu'il a trouvé ou peut trouver des employeurs prêts à le payer plus cher, lui et pas un autre de même qualification « industrielle ».

De la qualité d'un emploi salarié à la qualité de l'emploi d'une entreprise

La qualité de l'emploi d'une entreprise (au titre de l'une de ses activités) est l'agrégation des qualités des emplois des salariés de l'entreprise. Puisque ces dernières sont hiérarchisées et que les salaires respectifs de ces salariés sont l'expression de cette hiérarchisation, qui est ainsi cardinale, l'agrégation en question relève du principe de la moyenne: la qualité de l'emploi d'une entreprise est mesurée par le niveau du salaire moyen par tête (moyenne des salaires horaires ou des salaires annuels normés en termes de durée).

2.2.2. Le lien entre qualité de l'emploi salarié et la qualité du produit: la qualité du travail

La qualité technique de production d'un produit-article met en jeu la qualité des moyens de production fixes (équipements, etc.) et circulants (matières premières, autres approvisionnements dits intermédiaires) et la qualité du travail du collectif de salariés qui utilise ou transforme ces moyens de production. Mais que faut-il entendre par qualité du travail ? Il s'agit d'une *médiation* entre la qualité du produit et la qualité de l'emploi salarié de l'entreprise. Ce lien entre la qualité du produit et la qualité de l'emploi ne peut toutefois être pratiquement établi qu'au sein d'une même convention constitutive de la qualité. Autrement dit, il ne peut être construit que si la convention constitutive de la qualité du produit est la même que la convention constitutive de la qualité de l'emploi salarié. Si tel est le cas, on doit parler d'une entreprise *cohérente*. Cette cohérence donne tout son sens à l'adaptation dont il a été question à propos de la qualité du produit. Pour autant, il n'y a aucune raison *a priori* qu'une entreprise soit cohérente (23).

Plutôt que de conceptualiser ce lien « en cohérence » en toute généralité, c'est-à-dire quelle que soit la convention constitutive de la qualité qui est retenue, il est plus simple de le faire, d'abord, pour une convention particulière, puis de montrer que, sur le fond, l'argumentation est la même lorsqu'on passe à une autre convention. En l'occurrence, ce lien est d'abord conceptualisé pour la convention constitutive de la qualité dite « industrielle » (la qualité du produit et la qualité de l'emploi sont toutes deux appréciées sur la base de cette convention). Du côté de la qualité du produit, on a vu qu'un produit-article de meilleure qualité qu'un autre est un article qui se rapproche plus que l'autre d'une norme de qualification technique fixée extérieurement au producteur ou à l'utilisateur et que le fait que son juste prix soit plus élevé tient à ce que l'obtention d'une meilleure qualité implique un prix de production plus élevé quel que soit le producteur. Toutes choses égales par ailleurs pour les moyens de production, cela veut dire que l'emploi salarié global est, en moyenne, mieux rémunéré.

Du côté de la qualité de l'emploi, on a vu qu'un emploi salarié particulier de meilleure qualité est un emploi qui est considéré comme tel au regard de critères objectifs, le principal d'entre eux étant la classe de qualification dont il relève (classe définie par la durée de formation nécessaire pour atteindre la qualification associée à cette classe: celle d'ouvrier spécialisé, d'ouvrier qualifié, de technicien ou d'ingénieur). En conséquence, un emploi global plus qualifié est celui pour lequel le salaire moyen normé est plus élevé, l'échelle des salaires étant celle qui vient d'être indiquée. La mise en relation entre ces deux points de vue cohérents sur la *qualité du travail* conduit bien à la conclusion qu'un produit de meilleure qualité tenant au travail est un produit qui mobilise un emploi global de meilleure qualité (24).

Qu'en est-il si on retient, comme base de la cohérence, la convention constitutive de la qualité dite « marchande » ? Du côté de la qualification du produit, un article de meilleure qualité est alors un article qui répond mieux à la demande agrégée des consommateurs (les préférences individuelles des consommateurs quant aux caractéristiques d'usage prises en compte conduisent à des consentements

(23) La principale critique qu'il y a lieu de faire à la théorie conventionnaliste aussi bien des « mondes de production » (Salais et Storper, 1993) que de l'entreprise (Eymard-Duvernay, 2004) est de considérer que cette cohérence est toujours acquise.

(24) A ce titre, on peut analyser la théorie du salaire d'efficience (Schapiro et Stiglitz, 1984) comme étant une théorie propre au monde « industriel ». Cette théorie est fondée sur l'hypothèse d'une asymétrie d'information entre l'employeur et le salarié (le salarié peut « se la couler douce » dans le travail sans que l'employeur puisse automatiquement s'en rendre compte, mais le risque de se faire « chopper » n'est pas négligeable). Elle arrive à la conclusion que la productivité du salarié est fonction du salaire versé, en expliquant bien le salaire au rendement (individuel) lorsqu'il est praticable (ce qui n'est plus le cas avec le travail en équipe).

à payer tels que l'article en question se vend plus cher). Dès lors, puisqu'un article de meilleure qualité a un « juste prix » plus élevé, son coût de production normé peut être plus élevé sans porter atteinte à la rentabilité et, en conséquence, tous moyens de production étant égaux par ailleurs, les salariés considérés comme étant plus aptes à atteindre la qualité du produit la plus valorisée (économiquement) par le marché sont ceux dont les salaires vont être plus élevés.

Du côté de la qualification de l'emploi salarié, un emploi salarié de meilleure qualité est, sous l'égide de la convention « marchande », un emploi qui se paye plus cher sur le marché du travail. En conséquence, un emploi global plus qualifié est tel que sa structure conduit à un salaire moyen plus élevé. Comme avec la convention industrielle, la mise en relation entre ces deux points de vue cohérents sur la « qualité du travail » conduit bien à la même proposition à caractère général. Notre seconde hypothèse de base est ainsi étayée.

2.3. Une typologie des mondes de production observables au Maroc

A chaque convention se trouve ainsi associé un *monde de production pur* défini par une entreprise représentative cohérente. Toute entreprise de ce « monde » est en capacité d'adapter la qualité visée pour ses produits au type de qualité exigé par le marché sur lequel vendent toutes les entreprises de ce « monde ». Cette adaptation est rendue possible par un type de qualification des emplois salariés cohérent, en termes de convention constitutive de la qualité, avec le type de qualification des produits. Une telle inclusion n'implique pas que toutes les entreprises réalisent un seul produit-article et que, pour toutes, ce dernier soit au top du type de qualité exigée. Au contraire, ces produits-articles sont le plus souvent divers pour une entreprise et différents d'une entreprise à l'autre. De plus, toutes les entreprises qui relèvent de ce « monde de production » (pur) ne sont pas nécessairement équi-compétitives : certaines sont plus compétitives que d'autres bien qu'elles relèvent toutes de la même cohérence.

Les mondes de production purs à prendre en compte sont ceux qui sont délimités par les conventions de qualité précédemment listées – ce sont les mêmes pour les produits et pour les emplois (voir *supra*). On en déduit une typologie des *mondes de production composites* qui sont observables au Maroc.

Un *monde de production composite* se définit *logiquement* comme une configuration articulant plusieurs mondes purs, tels que définis ci-dessus. Il présente à ce titre une certaine cohérence interne – une entreprise de ce monde n'est donc pas une entreprise dont le mode de gestion opérationnelle et la qualification de la main-d'œuvre seraient en totale incohérence avec les exigences de la compétitivité. Puisque les entreprises qui produisent au Maroc sont à la fois des entreprises qualifiées de « marocaines », en raison de la nationalité de leurs propriétaires et dirigeants, et des entreprises dites « étrangères », dont l'existence et le développement tient à des investissements venant de l'étranger, et puisque les marchés sur lesquels vendent les unes et les autres sont divers quant à la convention de qualité qui y fonde de façon dominante l'exigence de compétitivité, il n'y a aucune raison, *a priori*, pour que l'on n'en rencontre pas toutes les configurations composites logiquement possibles. Il n'en reste pas moins que la formation d'un monde de production composite observable en tel lieu à telle époque ne se comprend qu'*historiquement*. Il est le résultat d'une histoire faite d'hybridations successives dont l'impulsion a pu être interne ou externe au Maroc. Pour la période passée en revue, il est évident que l'on ne peut en rester à la vieille hypothèse *dualiste* qu'il y aurait, d'un côté, un monde de production traditionnel et, de l'autre, un monde de production moderne. D'ailleurs, cette hypothèse n'intègre pas le fait qu'il n'y a pas un seul monde de production moderne, mais au moins deux, le monde industriel et le monde marchand (si on s'en tient à la modernité dans laquelle la justice distributive domine la justice commutative, c'est-à-dire à celle dans laquelle la concurrence prime sur la coopération). Comme tel, le monde de production traditionnel n'existe plus. A s'en tenir aux entreprises dites « marocaines », l'hybridation de ce monde qui a eu lieu s'est faite tantôt en intégrant des caractéristiques du monde industriel, tantôt en intégrant des caractéristiques du monde marchand ou même les deux à la fois.

Dès lors, le premier des mondes de production à même de faire partie de la typologie des mondes de production suggérée pour le Maroc est un *monde domestique* combinant au moins les formes *traditionnelle*, *industrielle* et *marchande*. Une entreprise de ce monde combine un système de relations de travail fondées sur le paternalisme, la dépendance et le clientélisme, une préférence pour le profit à court terme et la rentabilité immédiate et un objectif d'effort et d'implication imposé aux salariés. En le qualifiant de « domestique », on prend en compte le fait qu'en matière de management et de gestion des ressources humaines, la valeur qui sous-tend les conventions qui gouvernent les pratiques est le lien paternaliste au sens familial du terme (25). Selon une enquête sur l'entreprise marocaine réalisée à la fin des années 90 (El Aoufi, 2000), un nombre important d'entreprises « marocaines » relèvent de ce monde.

La transformation qui s'est opérée au Maroc ne s'est pas limitée à l'hybridation de la forme traditionnelle conduisant au monde de production domestique. Surtout dans l'industrie, il y a tout lieu de retenir l'hypothèse que des entreprises « marocaines », souvent en relation avec la nécessité de s'adapter aux exigences de clients « étrangers » (y compris implantés au Maroc), relèvent de façon dominante des mondes de production proprement modernes que sont le *monde industriel* et le *monde marchand*, et même de ces nouveaux mondes composites qui ont vu le jour au tournant du XXI^e siècle dans les pays industrialisés, le *monde industriel-inventif* procédant d'une hybridation du monde industriel par le monde inventif et le *monde marchand-partenarial* procédant d'une hybridation du monde marchand par le monde partenarial (insertion de l'entreprise dans un réseau impliquant une coopération entre client et fournisseur). Quant aux entreprises « étrangères » implantées au Maroc, tout laisse à penser qu'elles relèvent de l'un ou l'autre de ces quatre mondes de production.

La typologie retenue comprend au total cinq *mondes de production composites*. On ne peut déduire de la façon dont ils ont été construits (logiquement et historiquement) que les entreprises qui répondent à la demande intérieure relèveraient du monde domestique et que celles qui exportent vers les pays industrialisés relèveraient des autres. Même si les chances en ces deux sens sont loin d'être négligeables. Le critère distinctif – la convention constitutive de la qualité (produit-travail-emploi) – n'est pas le taux d'ouverture à l'exportation. Il y a lieu, toutefois, de noter que les mondes de production composites, pour lesquels la demande émane des pays industrialisés, ont en commun que la norme salariale, qui prévaut pour déterminer, tout à la fois, les coûts de production dont découle la compétitivité de ces entreprises (voir schéma) et les justes prix, est celle d'un pays en voie d'industrialisation (et non pas celle d'un pays industrialisé).

Ceci étant, le principal intérêt de l'analyse qui vient d'être avancée est de comprendre, au double sens du terme, les situations qui se caractérisent, pour une entreprise, par un *manque* plus ou moins marqué de *cohérence*, au sens qui a été défini, c'est-à-dire une discordance entre la qualité du travail qui découle de

(25) Cette dénomination est reprise de la théorie développée par Luc Boltanski et Laurent Thévenot (1991) qui postule que les formes d'organisation humaines observables dans un contexte démocratique peuvent s'analyser en se référant à un modèle d'organisation qualifié de cité – une cité est définie par cinq principes, dont le cinquième est le « principe de bien supérieur commun » stipulant qu'une cité repose sur une conception commune du bien qui est considéré comme supérieur, principe qui s'accorde avec la référence à une valeur particulière. Toute cité comprend des « grands » et des « petits », les « grands » étant ceux qui investissent pour faire en sorte que le bien commun soit disponible pour tous. D'une cité à l'autre, ce bien supérieur commun et cette valeur ne sont pas les mêmes. A chaque cité est associé un monde : un monde est une cité dotée de ses objets. L'une de ces cités est la cité domestique. Cette théorie des « grandeurs » peut être mobilisée pour démontrer le bien-fondé des hypothèses intermédiaires du programme de recherche « Made in Morocco ». Elle pose, toutefois, comme d'ailleurs la théorie des « mondes de production » de Salais et Storper (1993), un problème de taille : ne pas capter la grande distinction historique entre le traditionnel et le moderne. Ainsi, les « cités » et « mondes » en question dans ces théories sont relatifs à ce qui est observable dans une société moderne-démocratique avancée. C'est la raison pour laquelle une distinction est faite ici entre le *monde de production traditionnel* et le *monde de production domestique*. Pour nos auteurs, c'est en référence à la *génération*, à la *tradition* et à la *hiérarchie* qu'un ordre domestique est établi. S'agissant d'un monde de production dans lequel cette dernière est réalisée par des entreprises dans lesquelles ceux qui y travaillent ne sont pas de la même famille, l'échelle de « grandeur » entre les « grands » et les « petits » n'est pas générationnelle, mais hiérarchique. Le lien de dépendance entre les êtres d'une telle cité est hiérarchique. La situation dans cette hiérarchie dépend de la façon dont on est apprécié, considéré et finalement distingué par ceux qui sont situés au-dessus dans la hiérarchie. On progresse dans la hiérarchie en raison du choix électif d'un supérieur, ou encore d'un chef, qui fait sortir du rang. Les qualités exigées pour ce faire sont la correction, la fermeté, la fidélité et l'exactitude. L'entreprise est assimilable à une *maison* (maison de commerce) qui, à la façon dont le *foyer* a une « âme », possède un « esprit » : « Ne pas oublier que c'est pratiquement du *chef* que dépend l'*esprit* d'une entreprise ou d'un service, et que par conséquent c'est lui qui rendra *agréable* ou non de travailler sous ses ordres [...]. Si vous êtes tenté d'en dire du mal (de votre entreprise), pensez à ce proverbe chinois : « Si tu ne chantes pas les louanges de ta *maison*, elle te tombera sur la tête. » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 218-219)

la qualité de l'emploi salarié, d'une part, et la qualité du travail exigée par la qualité des produits visée, d'autre part, étant entendu que cette qualité dépend du type de marché sur lequel l'entreprise vend et donc du monde de production associé à ce type de marché. Autrement dit, cette discordance signifie que la qualité des produits effectivement obtenue n'est pas à la hauteur de celle qui est visée. Elle se traduit par un manque de productivité au regard de celle des concurrents implantés dans d'autres pays, manque qui ne peut être compensé, en termes de compétitivité, que par des salaires plus bas. Ce manque peut avoir diverses causes, la principale étant que le type d'offre d'emploi au Maroc et la nature « sous-fordienne » de la relation salariale (El Aoufi, 1992) ne permettent pas d'obtenir la qualité du travail exigée, déjà si le monde de production imposé par la demande est à dominante industrielle ou à dominante marchande, *a fortiori* s'il est marchand-partenarial ou marchand-inventif avec insertion dans un réseau.

Les propositions spécifiques au Maroc, dont il a été fait état plus haut, permettent ainsi de révéler les limites de la « stratégie » qui sous-tend le « Plan Emergence » (Piveteau, Rougier, 2011) et qui repose sur les principes généraux suivants :

- Fonder le développement du système industriel sur l'impulsion externe (investissements directs étrangers, sous-traitance, franchise, etc.).
- Capturer les opportunités offertes par la mondialisation en recentrant les incitations, notamment fiscales, sur les « métiers mondiaux » du Maroc sélectionnés par le Programme Emergence (offshoring, automobile, électronique, transformation des produits de la mer, aéronautique, textile et cuir, agroalimentaire).
- Favoriser la production destinée, directement ou indirectement, au « marché mondial » en essayant de s'adapter aux règles de libre-échange de l'OMC.

Quant à l'argumentaire en faveur d'une telle stratégie, il se résume pour l'essentiel en quatre points :

(i) La demande mondiale est en forte progression. Si les entreprises qui s'implantent au Maroc sont aptes à y répondre, elles vont augmenter leur production et tirer toute l'économie marocaine sur la voie d'une croissance continue.

(ii) Pour pouvoir exporter (y compris tourisme), les entreprises qui produisent au Maroc doivent être « au niveau » en termes de coût (pour l'utilisateur-acheteur), de qualité et de délai.

(iii) Une entreprise dont la production au Maroc est destinée à l'exportation (ou à être un fournisseur d'une ou plusieurs entreprises spécialisées à l'exportation) participe au développement du Maroc pour trois raisons : d'une part, elle est susceptible de créer des emplois en raison de la progression de la demande mondiale à laquelle l'entreprise répond. D'autre part, elle peut mobiliser une main-d'œuvre salariale dont la structure est, en moyenne, plus qualifiée que celle des entreprises qui produisent, directement ou indirectement, pour le marché intérieur, et, en conséquence, elle génère une hausse du salaire moyen. Enfin, elle acquiert la capacité d'être compétitive sur le marché intérieur face aux importations.

(iv) Une production « moderne » (industrialisée) se substitue ainsi à une production « traditionnelle » (préindustrielle ou artisanale) qui est en tout état de cause condamnée, à terme, à disparaître.

Un tel argumentaire repose sur l'idée que la compétitivité à l'exportation et la compétitivité à l'importation seraient une seule et même chose. Or, au plan théorique, la prise en compte de la différenciation des marchés selon la façon dont la qualité des produits y est instituée techniquement et socialement invalide cette idée, tandis que la progression observée des importations invite à mettre en question sa pertinence.

3. Les voies de recherche

L'originalité de la problématique du programme de recherche « Made in Morocco » se résume en trois points qui font système :

- D'abord, elle ne s'en tient pas au sens strict du concept d'industrialisation, qui invite à se focaliser sur l'industrie manufacturière, mais l'envisage aussi au sens large qui est transversal à toutes les activités de la *vita activa* (Arendt, 1983), puisque la dite industrialisation signifie qu'une séparation

existe entre le moment de la conception et le moment de la réalisation d'une quelconque activité (individuelle ou collective). Cette séparation étant avant tout temporelle, puisque la conception précède alors la réalisation, et souvent sociale en ce sens que ce ne sont pas les mêmes personnes qui conçoivent et qui réalisent (ce qui n'est pas le cas pour une activité artisanale-traditionnelle).

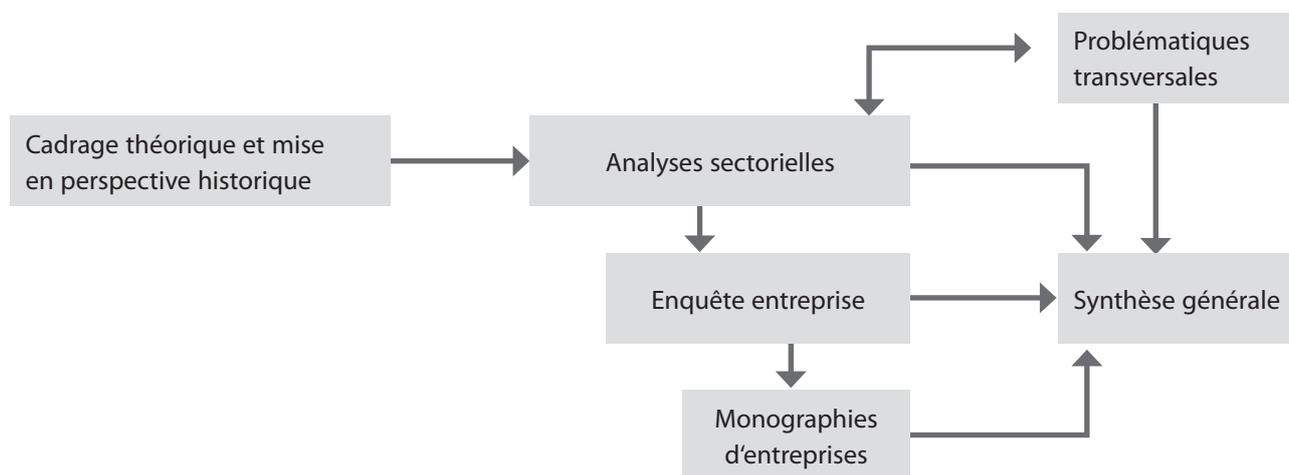
- Ensuite, ne se limitant pas à des analyses sectorielles où chaque secteur est considéré comme un tout significatif, elle se place à l'intérieur du secteur en prenant comme unité d'analyse l'entreprise (au titre de l'une de ses activités, si elle est à activités multiples) et se préoccupe de cerner la diversité des entreprises au sein de chaque secteur, quitte à faire apparaître la transversalité aux autres secteurs de la typologie rendant compte de cette diversité.
- Enfin, sans tomber dans la juxtaposition de diagnostics sectoriels, il s'agit de privilégier une perspective analytique globale mettant en lumière les limites du processus d'industrialisation au Maroc (y compris dans sa trajectoire à l'œuvre) en termes de contribution au développement économique, social et humain du pays. Autrement dit, au-delà du diagnostic réduit à une simple addition de « points faibles » propres à chaque secteur, il convient de mettre en exergue, plus fondamentalement, les limites structurelles et, en conséquence, transversales à tous les secteurs, que ce soit en matière de relations intersectorielles, de formation de la main-d'œuvre, de potentiel de recherche-développement et de capacité d'innovation, ou encore de financement.

La démarche adoptée consiste à *enchaîner* quatre voies de recherche complémentaires et ne pouvant être empruntées indépendamment les unes des autres (figure 3) :

- une mise en perspective historique du processus d'industrialisation ;
- des études sectorielles ;
- des enquêtes et des monographies d'entreprises ;
- une analyse théorique et empirique du régime industriel en relation avec le mode de développement.

Figure 3

L'enchaînement des voies de recherche



3.1. Une mise en perspective historique : le processus d'industrialisation

L'objet de cette première voie est une mise en perspective historique du processus d'industrialisation au Maroc depuis l'Indépendance. Il s'agit, d'abord, de décrire à grands traits le cheminement suivi et de repérer, ainsi, les différentes trajectoires en termes de continuité et/ou d'inflexion, de nature et de dynamique, puis de prendre en compte les « stratégies d'industrialisation » qui ont été successivement mises en œuvre. Autrement dit, les choix de politique industrielle à l'œuvre aujourd'hui sont analysés

dans le prolongement d'un processus d'industrialisation d'ensemble ayant cheminé de façon constante de stratégies de type intraverti et centré sur le marché intérieur (Pan quinquennal 1960-1964, stratégie de substitution des importations) vers des modalités d'extraversion industrielle et d'ouverture sur les investissements étrangers et les marchés externes (stratégie de promotion des exportations, programme d'ajustement structurel, mise à niveau et, enfin, émergence).

3.2. Une analyse empirique : trajectoires sectorielles et configurations d'entreprises

La seconde voie analytique et compréhensive prend appui sur la réalisation d'*études sectorielles* couvrant tout ou partie de l'industrie manufacturière. Mobilisant les données disponibles, ces études couvrent, en principe, tous les secteurs de l'industrie de transformation et comprennent le traitement des données individuelles permettant d'appréhender la différenciation intra sectorielle des entreprises (voir *infra*) (26). Mais les données disponibles ne sont pas adaptées à la problématique du programme. Tout particulièrement, elles ne renseignent d'aucune façon sur les formes d'institution de la qualité des produits et des emplois. A l'inverse, des *monographies d'entreprises* peuvent le permettre en appréhendant, à ce titre, les entreprises enquêtées à la fois *en état* et *en évolution*. Mais on ne peut pas pour autant considérer ces entreprises comme étant représentatives.

Une *enquête spécifique* s'avère, ensuite, nécessaire. Elle se situe en position intermédiaire entre les études sectorielles et les monographies d'entreprises. Ces dernières doivent permettre d'affiner les résultats de l'enquête. La question de la «représentativité» de l'échantillon d'enquête (ensemble des secteurs ou, simplement, au sein de chaque secteur) doit être tranchée eu égard à la disponibilité des données. En tout état de cause, on doit prendre en compte une distribution des entreprises selon un critère particulier. Compte tenu des hypothèses retenues pour le Maroc, il y a une forte probabilité que les marchés d'exportation soient institués, en ce qui concerne la qualité des produits, différemment que le marché intérieur. Dès lors, le critère pertinent, au regard des données disponibles, est la part des exportations dans le total des ventes. Il y a lieu de voir si d'autres critères, tels le salaire moyen ou la valeur ajoutée par emploi (ou par heure de travail) conduisent, ou non, à une autre solution de sélection. C'est aussi à partir de ces premiers résultats que sont sélectionnés les secteurs soumis à un examen plus approfondi, à la fois quantitatif et institutionnel (voir *infra*).

Enfin, un diagnostic général est établi à partir de la mise en évidence des similitudes et des différences entre les différents diagnostics sectoriels. Les hypothèses retenues au point de départ du programme invitent à penser que les similitudes, ayant par définition des causes transversales, doivent l'emporter sur les différences. Ce diagnostic général doit déboucher, pour l'essentiel, sur une caractérisation d'ordre théorique du régime d'industrialisation à l'œuvre au Maroc et à une appréciation des limites de sa contribution effective au développement national au regard du régime normatif.

3.2.1. Une déformation sectorielle et une différenciation intra-sectorielle

Chaque étude sectorielle comprend un moment empirique et un moment théorique. Dès lors que l'explication donnée aux faits observés est institutionnelle, le moment empirique ne doit pas se limiter à une analyse quantitative permise par les données disponibles. Il doit aussi comprendre, autant que faire se peut, un volet institutionnel. La principale source d'informations mobilisée pour réaliser le volet empirique-quantitatif de ces études sera *l'enquête annuelle sur l'industrie de transformation* (EAE) portant sur les unités de production des entreprises de plus de 10 personnes et effectuée chaque année par le ministère du Commerce et de l'Industrie (la série des résultats de l'enquête de 1998 à 2012 (27)). Les données de l'EAE

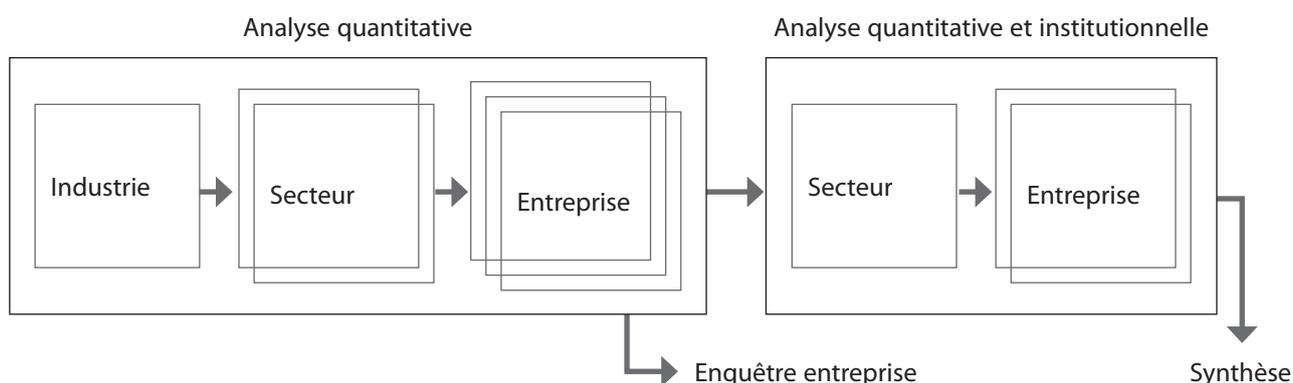
(26) Dans la suite, pour ne pas «charger» le texte de ce chapitre, le terme «entreprise» est utilisé indifféremment pour désigner aussi bien une entité juridique qu'un établissement (unité de production prise en compte dans l'EAE).

(27) Pour respecter les exigences du secret statistique, les données individuelles, qui sont nécessaires pour l'étude de la différenciation intra-sectorielle des entreprises, devraient être rendues disponibles sans indication du nom de l'entreprise. Par contre, pour le suivi dans le temps, elles devraient l'être avec un *numéro* pour chaque entreprise, ce numéro étant inchangé dans le temps (sauf indication expresse des services du MCI tenant à une fusion, etc.).

seront complétées par les données tirées des comptes nationaux concernant la série des équilibres annuels entre les ressources et les emplois par produits sur la même période, équilibres qui permettent de prendre la mesure, pour chaque produit considéré au niveau d'agrégation retenu, à la fois du taux d'ouverture (part des exportations dans la production intérieure du produit) et du taux de pénétration (part des importations dans la demande intérieure du produit (28)). Le niveau d'agrégation retenu sera celui qui conduit à distinguer vingt secteurs/branches au sein des industries couvertes par l'EAE (29) ainsi que les vingt produits correspondants. Comme cela est visualisé dans un schéma (voir figure 4), la composante « études sectorielles » comprend deux sous-composantes. La première couvre tous les secteurs de l'industrie manufacturière, tandis que la seconde est un approfondissement pour certains secteurs.

Figure 4

Etudes sectorielles : une analyse quantitative et institutionnelle



On considère, d'abord, l'industrie dans son ensemble, et on traite de sa place dans le système productif marocain. Il s'agit pour l'essentiel d'une description de la *déformation de la structure* de l'industrie par secteurs, en termes d'emploi, de valeur ajoutée (à prix courants et à prix constants), d'exportation et de couverture du marché intérieur par la production intérieure, de 1998 à 2012.

On prend, ensuite, chaque secteur *comme un tout* et, sur la base d'indicateurs pertinents, on dresse pour chaque secteur un profil à la fois institutionnel et en termes de structure productive, de performance et de contribution au développement national.

Une troisième perspective analytique porte sur la *différentiation intra sectorielle des entreprises*. Il s'agit à la fois de décrire l'état de cette différenciation et son évolution. Les variables de différenciation retenues sont, d'une part, celles qui caractérisent la structure productive (part de la valeur ajoutée dans la production, structure de la main-d'œuvre par qualification, intensité capitaliste, structure du capital avancé (circulant/fixe), etc.), et, d'autre part, celles qui sont relatives aux performances productives (valeur ajoutée par emploi, salaire moyen par tête, taux de marge (EBE/valeur ajoutée), taux de rentabilité global et propre, taux d'exportation). A l'échelle de chaque secteur et tous secteurs confondus, des distributions conditionnelles sont établies ainsi que la recherche de corrélations entre variables, notamment entre le taux d'exportation et la valeur ajoutée par emploi (productivité apparente du travail en valeur à prix courants), ainsi qu'entre la productivité et le salaire moyen.

(28) On sait que plus le niveau d'agrégation retenu est élevé, plus il existe un montant important d'importations du produit considéré qui répondent à la demande, au titre de leurs consommations intermédiaires, d'entreprises qui réalisent ce produit (en raison d'une structuration interne à la branche/secteur considérée, structuration interne qui génère des intra consommations). Et certaines de ces importations sont réalisées par des entreprises dont une part de la production est exportée. La demande intérieure du produit à prendre en compte est donc la demande intérieure globale (y compris les consommations intermédiaires du produit, dont les intra consommations font partie).

(29) Industries alimentaires, coke, raffinage, minerais non métalliques, métallurgie, ouvrages en métaux, machines et appareils électriques, radio, télé, communication, machines et équipements, instrument médical, de précision et d'optique, automobile, Autre matériel de transport, bois et articles en bois, meubles et industries diverses, papier et carton, imprimerie, caoutchouc, plastique, chimie, textile, habillement, cuir et chaussures.

L'approche empirique et institutionnelle comprend, notamment, le cadre défini par la politique industrielle pour les agents/acteurs d'un secteur particulier. La mise en rapport des deux perspectives quantitative et institutionnelle doit permettre de formuler un certain nombre de conjectures concernant la différenciation sectorielle des contributions au développement national. A ce titre, un approfondissement est réalisé pour certains secteurs (enquête entreprise). Le principal critère de sélection est alors le degré de proximité de la trajectoire évolutionnaire du secteur avec le régime industriel « normatif » fondé sur la qualité (du travail, des processus et des produits), l'innovation et l'*enchâssement* territorial. Bref, eu égard à la contribution plus ou moins forte des différents secteurs au développement du pays.

3.2.2. Une variété de configurations d'entreprises

L'enquête entreprise a pour visée de fournir une description des différentes configurations de l'entreprise marocaine sur la base d'une série d'indicateurs d'« état » et d'« évolution » ayant trait au cadre institutionnel et organisationnel, aux structures productives, à la dynamique du marché, aux facteurs de compétitivité, à l'évolution des grandeurs et aux tendances observées depuis 1998.

L'enquête repose sur un questionnaire portant à la fois sur la *situation* de l'entreprise, tout particulièrement en ce qui concerne les marchés, la qualité du travail, la qualité des produits et sur son *évolution* en relation avec les dynamiques du régime industriel au niveau international.

Outre les limites liées au modèle de l'enquête directe, les biais de « subjectivité » dans l'exploitation des résultats peuvent être surmontés, peu ou prou, par le recours aux monographies. En effet, ces dernières sont à même de contribuer, d'une part, à « factueliser » les différents « états » et « positions » des entreprises sur le marché ; d'autre part à « objectiver » les « récits » en termes de *disposition* des entreprises à internaliser les exigences de productivité et de compétitivité qui sont propres au monde de production auquel elles se rattachent au titre de tout ou partie des articles qu'elles produisent.

Avec les monographies d'entreprise, on passe de la situation appréciée en termes quantitatifs à un questionnement ouvert portant principalement sur l'évolution appréciée en termes qualitatifs (institutionnels, si on préfère). L'enjeu de chaque monographie est donc d'*observer* et de *caractériser* le *cheminement suivi* par l'entreprise.

Les entreprises pour lesquelles une monographie est réalisée sont sélectionnées compte tenu de la *variété* des « états » (situations, positions) et des « évolutions » (dynamiques, dispositions) sur les marchés en termes de formes d'institution de la qualité des produits.

L'un des objectifs d'une monographie est de faire apparaître, sur la base d'une *description empirique*, la variété des cheminements suivis par les entreprises (y compris l'absence de changement marqué). Prenant appui sur la « mise à l'épreuve » du dispositif conceptuel, en termes de diversité des mondes de production et de degré d'adaptation d'une entreprise aux exigences spécifiques à son monde (ou ses mondes) de rattachement, cette caractérisation d'ordre théorique doit déboucher, *in fine*, sur une typologie générale de la *variété d'entreprises*.

3.3. Régime d'industrialisation et mode de développement: une norme de référence pour fonder un diagnostic

La trajectoire d'industrialisation constitutive de la nouvelle dynamique de développement économique, social et humain visée par la politique conduite à partir de 1998 est, par définition, une trajectoire *normative*, qui se distingue de la trajectoire effectivement frayée.

Cette trajectoire normative est en premier lieu un *régime* d'industrialisation. Le propre d'un régime est d'être un processus assurant l'autoreproduction de régularités au cours d'une période de moyen ou long terme (voir à ce sujet les travaux, en France, de l'école de la régulation). Ce régime s'inscrit dans un contexte mondial particulier. Ses principales caractéristiques en découlent, étant donnée la position initiale du Maroc dans la division mondiale de la production et le niveau de son développement (mesuré

en termes d'IDH). Cette détermination signifie que ce régime normatif est en correspondance de phase avec le « nouveau monde industriel » (Veltz, 2000) dans lequel l'avantage compétitif est fondé, notamment, sur la dynamique d'innovation et d'apprentissage, l'incorporation des normes qualité dans le travail et dans les produits, l'ancrage territorial, la qualité de « l'architecture institutionnelle » (Aoki, 2001). Une telle « correspondance de phase » implique que les entreprises implantées au Maroc soient à même d'intégrer, progressivement, les compétences nécessaires pour répondre à la demande intermédiaire d'entreprises de ce « nouveau monde » ou à la demande finale formant système avec ce dernier. C'est d'un tel régime d'industrialisation que procède un mode de développement autocentré et auto-entretenu. Dans le cas du Maroc la perspective d'un infléchissement du processus d'industrialisation passé et d'un recentrage du mode de développement sur *les capacités* (au sens de Sen, 1999, 2009) prend appui sur les quelques hypothèses suivantes (El Aoufi, 2005, 2009) :

(i) La première concerne l'engagement de l'Etat dans le processus de dotation en capacités humaines des catégories les plus défavorisées. Cet engagement doit privilégier, de façon intégrée et cumulative, les domaines de l'éducation de base et de l'alphabétisation, de l'accès aux soins de santé, à l'eau potable et à l'électricité, des infrastructures de base, etc.

L'arbitrage en faveur de ces domaines d'intervention publique est justifié non seulement par l'ampleur du déficit enregistré (*Rapport du cinquantenaire*, 2005), mais aussi et surtout par les *possibilités* qu'ils offrent en termes de réalisation des choix des citoyens, de réduction des inégalités, de *capacités* et d'amélioration des autres indicateurs du développement humain, en particulier le niveau de revenu et de la croissance économique.

(ii) Une seconde hypothèse a trait au rapport entre croissance économique et politiques sociales, en général, et aux contraintes liées au financement de ces dernières, en particulier. Outre l'argumentation théorique en faveur d'une dynamique de la croissance économique tirée par les processus d'accroissement des *capacités humaines*, l'expérience marocaine a largement invalidé les modèles faisant dépendre les dépenses sociales de la réalisation hypothétique d'un taux de croissance élevé. C'est précisément en raison de cette dissociation contreproductive que les contraintes budgétaires ont été, d'année en année, dupliquées et qu'a été reproduit le cercle vicieux des lois de finance. La perspective formulée par rapport à cette problématique met en jeu, au contraire, l'impératif de refonder le régime de croissance sur un bouclage des enchaînements macroéconomiques incorporant dynamique de la productivité et dynamique de la demande populaire. Cette macroéconomie « consensuelle » et « utile », sans être incompatible avec les critères d'ouverture sur les marchés internationaux, de compétitivité externe, de promotion des exportations et d'incitation aux investissements, est la seule qualifiée pour amorcer un processus vertueux et autoentretenu de croissance combinant *introversion* et *extraversion*, dynamique d'élargissement du marché interne et maîtrise des relations externes.

(iii) Dans la même optique, l'engagement volontariste de l'Etat ne saurait être exclusif du rôle complémentaire incombant au secteur privé. Outre la création de richesses et de valeurs, l'entreprise moderne contribue à l'innovation sociale, à la codification du rapport salarial et à l'organisation des relations professionnelles. Les nouvelles normes sociales définies notamment par l'OIT (responsabilité sociale de l'entreprise, travail décent, interdiction du travail des enfants, etc.) tendent à s'imposer, en ce début de siècle, comme des critères d'efficacité et de compétitivité internationale obligeant les entreprises nationales à reconfigurer leurs procédures de management eu égard au respect des droits fondamentaux des salariés et à l'application de la législation du travail. Ces principes, convergents avec les objectifs du développement humain, impliquent cependant un infléchissement de la *dépendance du chemin*, c'est-à-dire un renversement du régime de croissance tirée de façon prévalente par l'avantage comparatif salarial, la disqualification du droit du travail et le recours aux formes d'emploi informel et précaire.

Un tel renversement prend acte des perspectives à l'œuvre à l'échelle mondiale en matière de travail et d'emploi. De fait, les modèles productifs du « nouveau monde industriel » ont tendance à valoriser les ressources humaines, à mobiliser les compétences et à asseoir les différentiels de compétitivité sur la

qualité des procédés, des processus et des produits. Les opportunités associées à ces modèles productifs doivent constituer un facteur d'impulsion d'une nouvelle dynamique de création d'emplois qualifiés et d'incitation à l'emploi des jeunes.

(iv) De façon plus structurelle, la définition d'un régime d'industrialisation enrichie en emplois est connivente d'une politique industrielle volontariste et intégrée. Outre l'impact décisif produit sur le maillage du tissu productif, la politique industrielle intégrée a pour vertu de contribuer à l'extension de l'emploi salarié (au détriment des formes domestiques, atypiques et vulnérables) et à l'élargissement des bases de la société salariale. Les éléments de bilan concernant les relations de longue période entre la croissance économique et les catégories d'emplois font apparaître un processus de *salarisation restreinte*, voire de *désalarisation* qui n'est pas sans liens avec l'échec des stratégies d'industrialisation. Une telle évolution semble pour le moins paradoxale eu égard, précisément, au régime d'industrialisation extensive dominant, fondé sur des niveaux faibles de productivité et sur un coût du travail relativement bas (El Aoufi, 1992). Le renforcement des relations clients-fournisseurs entre les branches industrielles est susceptible d'engendrer des dynamiques d'emploi salarié contribuant à affranchir l'économie et la société des modalités d'emploi domestique et informel et à réduire cette *non-liberté économique* que constituent le chômage ou les activités de survie.

(v) Enfin, comme l'impératif de recentrage de la croissance sur la finalité de l'emploi, la perspective d'un développement industriel volontariste et intégré suppose la cohérence de l'*architecture institutionnelle* et la complémentarité de ses instances de décision, d'une part, la réforme par la *délibération publique* et par le *consensus politique*, d'autre part.

La première condition prend en considération l'influence conjointe des différentes institutions sur l'économie dans son ensemble. De même, elle tient compte de l'interdépendance des processus de décision des agents. Par ailleurs la *hiérarchie institutionnelle* (Aoki, 2001) entre différents niveaux territoriaux et instances décisionnelles implique des *arrangements institutionnels* constants (Greif, 2006; North, 2005): les institutions centrales ne produisent pas toujours des effets différenciés et cohérents au niveau local, et, inversement, les institutions locales n'engendrent pas que des effets locaux mais peuvent affecter l'équilibre de l'économie tout entière (Boyer, 2004).

Plusieurs domaines peuvent inciter dans le cas du Maroc à la recherche d'une plus grande complémentarité institutionnelle: complémentarité entre système d'éducation et de formation et système productif, entre développement rural et industrialisation, entre promotion des exportations et élargissement du marché interne, entre système financier et investissements de long terme, entre équilibre budgétaire et équité fiscale, entre création d'entreprises et incitations salariales et protection du travail, entre politiques sectorielles ciblées sur les secteurs compétitifs et politique nationale, intégrée, autocentrée et durable, etc.

Il est courant de considérer que l'avenir comprend des possibles et que le passage du temps se traduit par la sélection de l'un de ces possibles. Henri Bergson invite à rejeter cette dualité du «possible» et du «réalisé» parce qu'il n'existe pas d'«armoire des possibles» et à lui substituer celle du «virtuel» et de «l'actuel», le second étant toujours le résultat d'actions collectives motivées par le premier.

En ce sens, le régime d'industrialisation qui vient d'être décrit est certes un régime virtuel, mais dont la «possibilité» ou «l'actualité» ne sont pas moins portées par «l'évolution créatrice».

4. Structure de l'ouvrage présentant les résultats

Les résultats obtenus de la réalisation de la démarche qui vient d'être présentée sont présentés dans un ouvrage comprenant quatre volumes. Le premier volume est le rapport proprement dit, celui qui fait état de la synthèse à laquelle la réalisation du programme est parvenue. Le second volume traite des propositions théoriques qui sous-tendent cette synthèse. Le troisième porte sur l'enquête et le quatrième sur les problématisations transversales.

4.1. Made in Morocco, Made in Monde (synthèse)

Le premier volume a pour objet de présenter les résultats auxquels le programme de recherche est parvenu en visant, au-delà du monde de la recherche, un public large (décideurs publics, dirigeants d'entreprise, responsables syndicaux, société civile, etc.). Ce volume comprend un certain nombre de chapitres qui font état d'abord de la synthèse globale, des synthèses par secteurs et de la comparaison inter-sectorielle; puis des principaux apports des études sectorielles, de l'enquête et des monographies. Ce volume se conclut, en conformité avec l'idée qu'il n'existe pas une seule façon de définir ce qu'est un « bon » développement pour le Maroc, par quelques propositions normatives concernant les stratégies industrielles souhaitables.

4.2. Régime d'industrialisation et mode de développement (problématiques)

A la différence du premier, le second volume vise un lectorat appartenant au monde de la recherche en sciences sociales (économie et gestion principalement). Il a pour objet de présenter l'amont théorique à caractère général du programme.

Il s'agit de proposer une réflexion inédite, théorique et empirique, sur les conditions de l'industrialisation du Maroc compte tenu de l'impératif d'un développement national à la fois autocentré et en correspondance de phase avec le régime international. Cette réflexion se décline en autant d'analyses ayant trait à l'architecture institutionnelle, à la qualité, à l'innovation, au capital humain, au rapport salarial, au financement des investissements, au territoire, etc.

La philosophie de ce volume est conforme à l'idée qu'une même proposition théorique, tout particulièrement celle portant sur la cohérence entre la qualité des produits et la qualité des emplois d'un monde de production, peut être défendue de diverses façons. Il comprend donc des contributions plurielles. Toutes ont toutefois en commun de contenir une critique des analyses ne faisant pas de place à la qualité ou confondant qualité et montée en gamme ou en la limitant à la qualité de production en termes de probabilité d'écart à une norme visée, ce qui revient, dans un cas comme dans l'autre, à ignorer la *pluralité* des conventions constitutives de la qualité.

4.3. Trajectoires sectorielles (études)

Les trajectoires sectorielles prennent appui sur l'ensemble des analyses, à la fois empiriques (études sectorielles, enquêtes et monographies d'entreprises) et théoriques (problématiques transversales). Ce volume articule deux démarches complémentaires :

- un *diagnostic sectoriel* est produit avec pour point focal la contribution des entreprises du secteur au développement national, impliquant une grille de classement des entreprises selon la nature (forme et substance) de cette contribution ;
- une comparaison inter-sectorielle prenant en compte les éventuels effets de système d'ordre macroéconomique, une synthèse globale.

4.4. Configurations d'entreprises (enquêtes et monographies)

L'enquête spécifique est une composante centrale du programme. On ne peut s'en tenir à son propos à ce qui en aura été dit dans le premier volume. En effet, tout en s'inscrivant dans le prolongement d'enquêtes déjà réalisées (El Aoufi dir., 2000), celle-ci est originale à bien des égards. La façon dont elle a été construite et réalisée ainsi que les résultats auxquels elle conduit doivent faire l'objet d'une présentation distincte et, à ce titre, complète. Tel est l'objet du quatrième volume.

Références

- AOKI M. (2001), *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts (traduction française : *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Paris, 2006).
- ARENDT H. (1983), *Condition de l'homme moderne*, Calmann-Lévy, coll. «Pocket Agora», Paris.
- BILLAUDOT B. (2008), «Institution et justification», *Revue française de socio-économie*, n° 1.
- BILLAUDOT B., RENOU Y., ROUSSELIERE D. (2008), «La qualité des produits dans la coordination marchande», *Note de travail*, LEPH-Grenoble.
- BILLAUDOT B. (2005), «La dynamique macro-économique de l'économie marocaine (1986-2003)», *Critique économique*, n° 15, hiver-printemps.
- BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification*, Gallimard, Paris.
- BOYER R. (2004), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, O. Jacob, Paris.
- CORIAT B., TADDEI D. (1993), *Made in France. L'industrie française dans la compétition mondiale*, Ed. Le Livre de Poche, Paris.
- DERTOZOS M., LESTER R., SOLOW R. (1989), *Made in USA. Regaining Productive Edge*, MIT Press.
- DUMONT L. (1977), *Homo Aequalis*, Gallimard, Paris.
- EL AOUI N. (2009), «Théorie de la régulation: la perspective oubliée du développement», *Revue de la régulation*, juin.
- EL AOUI N., HERZENNI A., BENSALIM M. (2005), «Croissance économique et développement humain», *50 ans de développement humain au Maroc et perspectives pour 2025*.
- EL AOUI N. (2002), «Les réformes économiques en perspective: de Abdellah Ibrahim à Abderrahmane Youssoufi», *Critique économique*, n° 8, été-automne.
- EL AOUI N. dir. (2000), *L'Entreprise côté usine. Les configurations sociales de l'entreprise marocaine*, Editions du GERRHE, Rabat.
- EL AOUI N. (1992), *la Régulation du rapport salarial au Maroc*, Editions de la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat, 2 vol.
- EYMARD-DUVERNAY F. (2004), *Economie politique de l'entreprise*, La Découverte, coll. "Repères", Paris.
- GREIF A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons From Medieval Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KRUGMAN P. R. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press.
- LANCASTER K.J. (1966), «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 74, No. 2 (Apr., 1966), p. 132-157.
- NORTH D.C. (2005), *le Processus du développement économique*, Editions d'organisation, Paris.
- PIORE M.J., DOERINGER P. (1971) «Internal Labor Markets and Manpower Adjustment», New York: D.C. Heath and Company.
- PIVETEAU A., ROUGIER (2011), «Le retour en trompe-l'œil de la politique industrielle. L'expert, l'Etat et l'économie politique locale», *Revue Tiers-Monde*, n° 288, octobre-décembre.
- Royaume du Maroc (2005), *Rapport du Cinquantenaire*, Rabat.
- SALAS R. et STORPER M. (1993), *les Mondes de production*, Editions de l'EHESS, Paris.
- SEN A. (2009), *The Idea of Justice*, Penguin Books Ltd, London (traduction française: *l'Idée de justice*, O. Jacob, Paris, 2009).
- SEN A. (1999), *le Nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, O. Jacob, Paris.
- SCHAPIRO C. and STIGLITZ J. E. (1984), «Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device», *American Economic Review*, 74 (3), 433-444.
- VELTZ P. (2000), *le Nouveau mode industriel*, Gallimard, Paris.

Tous droits réservés

Référence électronique (pour citer ce document):

Bernard Billaudot et Noureddine El Aoufi, « Développement économique: l'impératif d'industrialisation », Programme de recherche *Made in Morocco: industrialisation et développement*, Académie Hassan II des Sciences et Techniques et Université Mohammed V-Agdal/Laboratoire Economie des Institutions et Développement, Rabat, Document de travail 1/2012, 29 p. Mis en ligne le 16 janvier 2014 (www.programmemadeinmorocco.com)



★ 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.



★ Approches

L'analyse prend appui sur plusieurs types de données. Au-delà des études sectorielles qui déclinent les stratégies industrielles récentes (Plan Emergence, Plan Maroc Vert, Plan Maroc Numeric, Plan Halieutis, 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 et d'affiner les résultats sur la base d'enquêtes et de monographies d'entreprises.

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.

