

CHAPITRE 1

L'industrialisation au Maroc : des trajectoires visées au processus observé

Alain Piveteau, Khadija Askour et Hanane Touzani

Le présent chapitre a pour objet principal l'analyse, sur le long terme, de la dynamique industrielle du système productif marocain depuis l'Indépendance. Partant de la documentation existante et des statistiques macro-économique à ce jour accessibles, il vise à qualifier le processus d'industrialisation au Maroc au regard des différentes impulsions données, depuis l'indépendance du pays, par les politiques publiques.

Une politique publique est considérée ici comme le produit de l'activité d'une autorité investie de la puissance publique (Meny et Thoenig, 1989, p. 129). La politique industrielle, par définition, forme un cadre d'orientation repérable pour une perspective industrielle singulière mais ne dit rien de son impact réel. Son effectivité ne présume pas son efficacité. Au cours de la période passée en revue, on réservera ainsi le terme de « trajectoire » à chacune des séquences qui ont été impulsées par un nouveau cours de la politique industrielle, en distinguant alors la trajectoire visée et la trajectoire effective. Une telle approche implique de bien identifier les séquences majeures de la politique industrielle marocaine afin de les mettre en relation avec la réalité de l'industrialisation du pays. Son intérêt est qu'elle permet de prendre la mesure des écarts qui ont eu lieu pour chaque séquence entre la trajectoire visée et la trajectoire constatée et de s'interroger sur l'origine de ces écarts. A ce titre, le principal constat qui va être fait est que le processus d'industrialisation observé est d'une grande continuité, sans que l'on puisse dire que les trajectoires politiquement visées y aient laissé des traces évidentes.

Le concept d'industrialisation (cf. chapitre introductif) renvoie, quant à lui, au processus ouvert et de long terme qui modifie la base productive de l'économie, initialement agricole et rurale, ainsi que l'organisation de la production, initialement artisanale. L'industrialisation se traduit donc dans l'économie globale par une importance croissante d'unités de production nouvelles, des industries, au sein desquelles est organisée une double division

du travail : d'une part, entre la conception et la fabrication et, d'autre part, au sein même de la fabrication. Dans une acception large, le processus concerne par réaction en chaîne de très nombreuses branches et touche les trois grands secteurs de l'économie (primaire, secondaire et tertiaire). Il renvoie, pour chaque activité, à une dynamique de croissance fondée sur des transformations et des changements décisifs impliquant, entre autres mais nécessairement, la maîtrise des nouvelles technologies, la mécanisation et une organisation spécialisée du travail. L'industrialisation transforme radicalement les solidarités qui ont cours dans l'entreprise artisanale (1) au point de diffuser un modèle de société dite industrielle fondée sur un changement radical dans la relation sociale d'emploi : la diffusion de la relation salariale. Dans une acception plus stricte, l'industrialisation donne lieu et renvoie à l'augmentation mesurable de la part de la production industrielle dans l'emploi ou la richesse annuelle créée. Elle se traduit par un poids croissant des activités de transformation.

Dans l'approche qui suit, une claire distinction est donc opérée entre industrialisation et politique industrielle, autrement dit entre un processus effectif ou non, objectivement mesurable même si la mesure reste imparfaite, et les politiques économiques censées le promouvoir. Cette distinction est d'autant plus utile qu'elle redouble le débat théorique organisé autour de la question suivante : le gouvernement – le politique – doit-il ou non agir consciemment, concrètement et de quelle façon en faveur de l'industrie ?

Dans la théorie économique standard (TS) (2), la politique industrielle, comme l'ensemble des politiques publiques volontaristes, est considérée sous l'angle d'une distorsion faite aux conditions idéales et souhaitables d'un marché de concurrence pure et parfaite. La politique industrielle est ainsi ramenée à une série d'actions correctives et ne peut donc être que transitoire (Baldwin, 1969). Les conditions de l'équilibre général walrasien retrouvées ou instituées, rien ne justifie plus l'action d'un gouvernement dans ce domaine. La cible première des prescriptions issues de l'approche néoclassique reste la mauvaise allocation des ressources et toutes les politiques qui, faussant le signal prix des facteurs et des produits, conduisent les investisseurs et l'ensemble des acteurs économiques à opérer de mauvais choix. L'industrialisation en soi n'est donc pas une préoccupation de la théorie standard. Jusqu'aux années 70, elle émet de nombreuses mises en garde contre l'objectif même d'industrialisation des pays pauvres (Hirschman, 1981).

1. Les collectifs sociaux de production artisanale ayant davantage partie liée avec le cadre familial de la production.

2. Selon la classification des positions méthodologiques de la théorie économique d'O. Favereau (1989).

Loin de cette première orthodoxie, le débat sur l'industrialisation des régions défavorisées s'est initialement organisé autour d'une tout autre «sagesse dominante(3)», d'inspiration néokeynésienne. Dès les années 50, l'économie du développement affirme la spécificité des pays pauvres aux plans de la théorie (sous-emploi rural) et des politiques économiques (interventionnisme et aide) jusqu'à former au sein de la science économique une branche à part. En paraphrasant A. O. Hirschman (1981), la possibilité d'une politique de développement ou le processus de développement lui-même – les deux étant étroitement liés (Adelman, 2001) – renvoient, d'une part, au rejet de l'universalisme des hypothèses néoclassiques – autrement dit la théorie standard – et, d'autre part, à l'affirmation d'un principe de réciprocité des avantages entre pays du Nord et pays du Sud contraire à la critique néo-marxiste du système capitaliste. Concomitamment, la conception de la modernité qui domine au lendemain de la Seconde Guerre mondiale est établie sur la notion de progrès (Assidon, 1992). Elle s'appuie sur une approche évolutionnaire du développement dont l'automatisme, réfuté par les faits de «retard» des économies dites sous-développées, laisse place au stimuli et aux politiques volontaristes. Jusque vers la fin des années 70, les travaux sur le développement économique portent en premier lieu sur les politiques et les dynamiques structurelles de niveau national. L'État centralisé, appuyé par l'extérieur, incarne pour la transition le volontarisme et l'activisme nécessaires au «décollage»(4) économique de toute une nation.

L'industrialisation, au cœur de l'ambition de modernisation des pays du Sud, a donc été très tôt du ressort de la politique publique qui devait organiser le processus d'accumulation de long terme. Cette habilitation d'une politique industrielle industrialisante (Piveteau et Rougier, 2011) sera balayée avec le «retrait de l'État» (Strange, 1996) et la pleine influence du consensus de Washington, pour être récemment réinterrogée à l'occasion d'une révision «pragmatique» du rôle des politiques publiques dans la mondialisation.

L'histoire des idées à propos de la relation industrialisation-développement-politique économique dans les régions défavorisées forme l'arrière-plan influent des stratégies et programmes suivis par le Maroc depuis l'Indépendance. Dans un premier point, cette histoire fera l'objet d'un bref rappel. Le point

3. Expression reprise de P. Krugman (1995).

4. Le terme «décollage» synthétise ici, sans référer au seul «take off» de Rostow, l'idée générale et consubstantielle aux premiers travaux d'économie du développement que, face à un retard massif d'industrialisation des PED, à un défaut d'esprit d'entreprise et à de nombreux autres facteurs de blocage, seul «un effort à la fois conscient, concentré et dirigé» permettra d'engager les économies sous-développées dans la voie de l'industrialisation (Hirschman, 1981).

suivant proposera alors un séquençage historique des politiques et stratégies industrielles poursuivies par le Maroc. Dans une troisième partie, l'état des lieux et l'effectivité du processus d'industrialisation au Maroc seront interrogés en s'appuyant sur les principales données statistiques nationales de long terme. Un point conclusif proposera quelques pistes explicatives du lien faible entre industrialisation et politique industrielle au Maroc.

1. Une nouvelle configuration de la pensée à propos de l'industrialisation

1.1. L'ambition industrialisante des pionniers

Pour les pionniers de l'économie du développement, l'industrialisation est au cœur du processus recherché de changement social. La politique industrielle, instrument volontariste de ce processus, doit permettre de sortir les économies pauvres d'une spécialisation productive dans l'exportation de matières premières vers les vieux centres industriels avec, en échange, l'importation de produits manufacturés modernes. Un tel changement de trajectoire paraît nécessaire pour enclencher, à l'échelle des nations nouvellement indépendantes, le processus d'accumulation économique et sociale susceptible d'absorber le sous-emploi rural. La révolution industrielle, partie d'Angleterre, ayant principalement concerné l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord sans s'étendre aux périphéries, le point de vue développementaliste consiste à rechercher les voies accessibles pour bousculer le club encore très fermé des nations industrielles. La politique industrielle s'attache à identifier les industries motrices qui permettront aux économies de la périphérie de passer d'un développement induit des « forces productives », dépendant des besoins et de la dynamique productive du centre, à un développement « autonome » (Ikonicoff, 1971). L'innovation apparaissant dans des branches motrices, elle doit se diffuser ensuite aux organisations politiques et sociales, aux systèmes de valeur et aux comportements individuels.

L'objectif, pour les pays qui accèdent à l'indépendance, est d'encourager, par des protections transitoires, le développement d'activités nouvelles, en défiant généralement les avantages comparatifs (Lin, 2009). L'État doit organiser le processus d'accumulation et de diversification de long terme qui suscitera le changement structurel et réduira la dépendance aux activités primaires. Il s'agit, via une panoplie d'instruments comme les entreprises publiques, les subventions directes et investissements publics, les incitations financières et fiscales, les distorsions de prix relatifs ou la réglementation, de

mettre à disposition de l'économie les ressources adéquates à chaque étape du développement industriel.

Dans les faits, la politique industrielle consiste en une stratégie de substitution aux importations mêlant protectionnisme et recherche d'effets d'entraînement intersectoriels (5). Le savoir mobilisé par les autorités publiques afin d'identifier les industries motrices étant issu des premiers travaux d'économie du développement et de l'expérience soviétique (Lal et Myint, 1996; Lin, 2009), les secteurs choisis sont souvent, comme en Chine, en Inde ou au Brésil, ceux de l'industrie lourde, situés en amont des industries des biens d'équipement et des biens de consommation dans la filière.

La problématique est celle d'une industrialisation tardive, ce qui a deux conséquences. La première, à la suite des travaux de Gerschenkron mettant en évidence le caractère singulier des dynamiques industrielles des retardataires en Europe (Allemagne et Russie), acte l'idée que le développement économique et industriel d'un pays emprunte des voies différentes de ceux qui l'ont précédé. Chaque pays est en mesure d'impulser sa propre trajectoire en fixant des priorités. La seconde revient à contester le principe d'avantages réciproques dans l'échange international. Les débats portent alors sur l'identification des mesures de protection, la mise en place de la planification et le choix des projets industriels les mieux adaptés pour industrialiser une économie le plus rapidement possible.

Deux principes vont dès lors être associés au concept d'industrialisation des pays pauvres: celui d'autonomie relative du processus et celui d'effets d'entraînement sur l'ensemble des activités productives. De 1960 à 1980, dans leur ensemble, les pays en développement connaîtront une évolution industrielle significative, principalement dans la région Asie et en Amérique latine. Leur part dans la production industrielle mondiale passe de 7 % à près de 10 %. La transformation de leur structure de production est tout aussi remarquable puisque le poids de l'industrie dans la production nationale passe dans le même temps de 13 % en moyenne à 20 % en 1980 (Singh, 1998).

1.2. Le temps de l'éviction

L'échec du projet développementaliste va être précipité par les effets de la crise économique mondiale consécutive au premier choc pétrolier. A la fin des années 70, les pays du Tiers-Monde (PTM) doivent faire face au ralentissement de la demande mondiale et à une chute des prix des produits

5. Cf. Bauer (1976) ou Krueger (1990) pour des bilans négatifs; Rodrik (2007) pour une réévaluation récente.

exportés, primaires ou denrées. La charge du service de la dette, accrue par l'envolée des taux d'intérêt, devient rapidement insupportable. On évoque alors une triple faillite des États: économique, financière et institutionnelle. Une « nouvelle donne » voit le jour. Stabilisation des grands équilibres macro-économique et ajustement structurel orientent, en principe, les politiques et l'action de l'État dont le rôle, paradoxal, consiste désormais à organiser son propre retrait et à instituer le marché comme principal mécanisme de coordination entre les acteurs.

Dans le même temps, le succès des premiers nouveaux pays industriels (NPI) comme Taïwan et la Corée du Sud au début des années 60, ouvre la voie à la révision de la toute première doxa néoclassique. L'occasion semble donnée d'une ré-articulation des principes de base de la théorie standard avec l'expérience concrète d'industrialisation d'économies du Sud. Les succès des NPI d'Asie, dont Hong Kong et Singapour, sont attribués à la mise en œuvre de politiques plus libérales et à une production destinée à satisfaire les marchés extérieurs. De nombreux travaux au sein de l'OCDE et de la Banque mondiale⁽⁶⁾ se prononcent dès lors en faveur d'une industrie tournée vers l'exportation; jusqu'à devenir un « modèle » de développement des activités industrielles, une véritable *one best way* pour les pays en développement. Les clefs de la réussite consistent à développer un avantage comparatif de type ricardien que les marchés mondiaux en pleine croissance – institutionnellement plus proches des marchés de la théorie standard – lui reconnaissent. En général, il s'agit donc de promouvoir le développement d'une industrie fondée sur des productions à forte intensité de main-d'œuvre et sur des produits matures (Courlet, 1988) à destination des besoins de consommation extérieurs.

La montée en crédit des thèses néolibérales au cours des années 80, la contre-révolution libérale pour certains (Coussy, 2003, p. 43), privilégie le principe d'une politique économique d'ensemble. Il n'est plus question de politique industrielle, au sens néo-keynésien de la politique économique. Il est davantage question d'établir le libre jeu des marchés et de la concurrence afin que se déploie mécaniquement une croissance industrielle fondée sur les avantages comparatifs. L'extrait d'un article de Tsiang et Wu publié en 1985 et repris par Jenkins (1988) en rend parfaitement compte: « La rapide croissance économique qu'ont connue Taïwan, la Corée, Hong Kong et Singapour au cours des vingt ou trente dernières années a été obtenue non pas par des stratagèmes économiques, mais par des politiques sensées, reposant sur des

6. On songe aux travaux de Little, Balassa ou encore Kruger dans les années 1970-1980.

principes néo-classiques solides.» Accolée à l'idée d'une *one best way* qu'il faut suivre sous peine d'être rejeté par la concurrence mondiale, une série de recommandations de «bonnes politiques» se fait jour sur la base, d'une part, des politiques particulières menées par les NPI d'Asie de l'Est et, d'autre part, des principes de l'ajustement structurel que tentent d'imposer les institutions de financement international (IFI). Il s'agit de : 1) renoncer aux stratégies de remplacement des importations par la production nationale pour une stratégie d'insertion internationale ; 2) libéraliser les échanges ; 3) rechercher systématiquement la fixation des prix à leur juste niveau, autrement dit à leur prix de marché ; 4) lutter contre un taux de change surévalué.

1.3. Le retour de l'impératif industriel

A son tour, cette nouvelle orthodoxie va subir les assauts de la controverse scientifique et de l'observation empirique avec le constat d'échec, à la fois économique et social, des programmes d'ajustement structurel. Puis, dès la fin des années 80, un autre débat s'installe quant aux facteurs et dispositifs d'actions publiques réels et supposés à l'origine des succès des nouveaux pays industrialisés asiatiques. Des travaux suggèrent que l'intervention de l'État a pu, dans certains cas, être efficace(7) pour développer la compétitivité de l'industrie nationale. La sélectivité de la protection et de la promotion des exportations ainsi que le contrôle des taux d'intérêt par le gouvernement ont été essentiels en Corée du Sud et à Taïwan, loin des prescriptions du modèle libre-échangiste et exportateur (Jenkins, 1988).

Sur ces bases, la politique industrielle est réhabilitée. Elle paraît de nouveau utile au développement économique, non pour instituer le marché, mais pour suppléer par des mesures souvent sectorielles l'incapacité du marché à susciter le changement structurel et la croissance. Dans un contexte marqué par les imperfections de marché, il redevient optimal pour l'État de favoriser le développement d'activités dont les bénéfices sociaux sont supérieurs aux bénéfices privés (Naudé, 2010a; Pack et Saggi, 2006, p. 1-2) (8).

7. Pack and Westphal (1986), Amsden (1989) ou Wade (1990) insistent sur le rôle positif des interventions de l'État dans la promotion des exportations (protectionnisme éducatif, contrôle du secteur financier et du marché du travail, contrôles et sanctions attachés à la non-réalisation des objectifs pour les entreprises aidées). Sur l'insistance du Japon, la Banque mondiale reconnaît tardivement l'existence d'un « modèle asiatique » dans lequel l'État joue un rôle. Toutefois, l'efficacité des interventions publiques proviendrait d'une orientation pro-marché (Ranis, 1995).

8. Sur ce dernier point qui structure une partie des débats actuels autour de la politique industrielle pour les pays en développement, voir Lin and Chang (2008). Pour une présentation

La question n'est plus de savoir s'il convient ou non de mener une politique industrielle mais comment la mener. Des auteurs comme D. Rodrick soulignent sur la base de nombreux travaux empiriques le nécessaire ajustement des stratégies industrielles nationales aux contextes historique et politique de leur mise en œuvre. Ces travaux fondent une partie des approches et recommandations d'institutions telles que la Banque mondiale. Ils signalent un renouveau de la politique industrielle dans le débat économique en déplaçant, d'une part, l'attention vers les conditions institutionnelles de sa mise en œuvre – ce sont des solutions de *second best* au sens où elles intègrent l'imperfection des gouvernements et des institutions présentes – et en élargissant, d'autre part, les domaines concernés – facilitation des exportations, promotion de l'investissement étranger, zones de libre-échange, etc.

La nouvelle habilitation de la politique industrielle vise toutefois un champ d'action plus restreint que dans la période des politiques industrialisantes. Elle est conçue comme une politique optimale, se concentrant sur des interventions de type *second best*, telles que la coordination des investissements publics et privés ou la circulation de l'information entre les firmes (Hausman et Rodrik, 2003 ; Hausman *et al.* 2006 ; Rodriguez-Clare et Harrison, 2010). Le changement structurel est désormais vu comme une conséquence non intentionnelle des initiatives micro-économiques sur des marchés corrigés. Il n'est plus le résultat maîtrisé d'une intervention publique directe (9).

Dans un contexte d'économies globalisées, il s'agit de saisir les opportunités de croissance économique offertes par l'insertion internationale, en exploitant les avantages comparatifs et les exportations les plus porteuses de bénéfices pour le développement national et en attirant les investissements directs étrangers (IDE) des firmes multinationales porteurs d'insertion dans les chaînes de valeur globales (Rodriguez-Clare, 2007 ; Rodriguez-Clare et Harrison, 2010). La maîtrise de spécialisations productives plus diversifiées devient un enjeu décisif des stratégies industrielles. Pour ce faire, l'État doit disposer d'un diagnostic objectif de la situation de l'économie et des opportunités sectorielles de compétitivité et de croissance.

L'impératif industriel revient mais, cette fois-ci, sous l'aspect d'une évidence empirique soutenue avec force par des auteurs tel que D. Rodrick

générale et très complète des questions récentes posées par la politique industrielle, voir Naudé (2010a, 2010b).

9. Pour les partisans d'une approche plus globale, la politique industrielle inclut des mesures telles que la protection des industries naissantes, les politiques commerciales, les politiques technologiques, l'attractivité des IDE, l'allocation des ressources financières et les institutions comme les droits de propriété, Cimolli *et al.* (2009).

(2012). Ce dernier constate qu'en dehors de quelques pays rentiers exploitant des ressources naturelles, toutes les réussites économiques au cours des soixante dernières années sont le fait de pays ayant opté pour une industrialisation rapide, la main-d'œuvre se déplaçant de la campagne et du secteur informel vers le secteur manufacturé structuré. «Les pays capables de transformer les paysans en ouvriers d'usine dopent leur croissance (*op. cit.*).» Si le débat théorique ne refait pas surface, chacun aura reconnu dans la relation entre industrialisation/réduction du sous-emploi/croissance un des piliers des premiers travaux de l'économie du développement.

2. Les trajectoires industrielles visées: entre volontarisme et opportunisme

La succession des politiques économiques et industrielles depuis le Protectorat jusqu'à nos jours présente un large éventail de dispositifs d'actions et d'orientations stratégiques, initiés par les autorités publiques, dont les étapes marquantes se rapprochent du schéma historique global qui vient d'être décrit sans, pour cela, se confondre (10) avec lui.

2.1. La volonté de rupture (1956-1972)

Par définition, la politique industrielle marocaine n'a pu se dessiner qu'à compter de l'Indépendance (mars 1956), à l'occasion en particulier du premier plan quinquennal (1960-1964). Pour autant, il est utile de prendre connaissance des héritages structurants du Protectorat français (1912-1956) dont la plupart des travaux retiennent les traits saillants suivants.

Le Maroc indépendant affiche un faible développement économique et industriel. L'exploitation des ressources minières à destination de la métropole a précédé des investissements industriels qualifiés de «tardifs» et considérés comme «faibles» en dehors des matériaux de construction (Belal, 1980). Des sociétés privées exploitent le charbon de Jerada, le pétrole après 1945 et le fer dans la zone espagnole, puis le plomb et le zinc. Mais à l'aube de l'indépendance, le Maroc exporte à l'état brut et en quasi-totalité son minerai. La petite usine de superphosphate près de Casablanca (capacité de 100 000 tonnes par an) est, à ce titre, révélatrice des intérêts qui dominent le schéma colonial. Les superphosphatiers français tels que Kulhmann ou Saint-Gobain, clients principaux de l'exploitation du minerai par l'Office chérifien

10. Pour une analyse détaillée du rôle de la réforme au Maroc conduisant à des inflexions dans la trajectoire économique du pays, cf. El Aoufi (1999).

des phosphates (OCP) (11), s'opposent efficacement à l'idée, pourtant évoquée dès 1953, d'une usine de traitement d'importante capacité (Oualalou, 1974). Une fonderie de plomb est installée à Oued el Heimer, mais on note, surtout, les activités de transformation des matières premières agricoles telles que les céréales ou le sucre mais aussi des produits de la mer et de l'élevage.

Les investissements industriels sont le fait de filiales de sociétés privées françaises. Elles s'installent après la Seconde Guerre mondiale pour produire à moindre coût en direction des marchés d'Afrique noire, à l'exception des activités de filature et de tissage développées par des industriels du Nord de la France venus au Maroc pendant la guerre. Ce qui revient à nuancer l'image d'une industrie exclusivement tournée vers les activités d'extraction, pour voir celle d'un secteur industriel plus diversifié que celui d'autres économies sous dépendance coloniale. Les activités de transformation et de construction ont même tendance à croître plus rapidement que les activités d'extraction. L'indice de la production des tissus de laine passe ainsi de 100 en 1938 à 480 en 1955, celui des tissus de coton de 100 à 1966, celui des chaussures de 100 à 965 (Cerish, 1964).

A l'aube de l'indépendance, le Maroc est donc loin d'avoir enclenché un processus d'industrialisation. L'économie du pays est marquée par l'importance des activités agricoles et artisanales traditionnelles – elles occupent environ 70 % de la population active (*op. cit.*) – et par un secteur moderne étroit qui subit des termes de l'échange défavorables à l'accumulation (12). Les activités industrielles de transformation, non négligeables (13), se concentrent principalement autour de Casablanca et le long d'une bande côtière qui s'étend jusqu'à l'actuel port de Kénitra.

Le plan de transition, biennal (1958-1959), prépare les orientations du premier plan quinquennal du Maroc (1960-1964) adopté par le gouvernement Abdellah Ibrahim pour sortir le pays du sous-développement. L'État

11. L'OCP est l'entreprise publique coloniale qui exploite depuis 1921 le gisement de Oulad Abdoun puis, dans les années 30, de Gantours. A l'aube de l'indépendance, ce sont plus de 6 millions de tonnes qui sont extraites pour seulement 100 000 tonnes traitées en superphosphates près de Casablanca, ce qui fait du Maroc le deuxième producteur mondial de phosphate.

12. En 1955, le rapport relatif entre la valeur de la tonne importée et exportée est de 5,5 après avoir été de 3,8 en 1938. Ces données sont issues des statistiques marocaines (Recensement général de la population en 1951-1952, volumes II et III ; Tableaux économiques du Maroc 1915-1959). Citées par Cerish, 1964, p. 162 et p. 175.

13. Un auteur comme G. Oved (1961), ex-chargé de mission au Commissariat général au Plan, contribuant auprès du ministre A. Bouabid à l'élaboration du premier plan quinquennal, qualifie « d'euphorique » la période de développement industriel du Maroc jusqu'en 1952.

cherche à organiser une « rupture dans les relations nouées avec l'ancienne métropole » (Jaïdi, 1992). Ces interventions ont pour objectif premier de lever les obstacles au développement industriel en assurant « les plus grandes transformations possibles des matières premières minérales » et en créant « les industries de base fondamentales autour desquelles doivent se greffer des complexes industriels de transformation » (14). L'industrie marocaine qualifiée d'« atomistique » (Oved, 1961) est alors composée de petites et moyennes entreprises et souffre d'un manque de relations inter-industrielles. Comme on l'a vu, il n'y a ni liaison ni continuité entre les activités de transformation et les activités d'extraction. Leur développement s'est fait en parallèle. De plus, l'industrie de transformation orientée vers l'exportation se heurte à de sérieux problèmes de débouchés (15), sans que les marchés domestiques soient en capacité de prendre le relais.

Une orientation claire est donnée dès 1957 avec la création du Bureau d'études et de participations industrielles (BEPI), qui consacre la participation de l'État à l'industrialisation du pays : constitution d'un patrimoine industriel public et développement d'un partenariat avec les capitaux privés. Le BEPI a aussi pour mission de veiller au maintien dans le pays de la valeur ajoutée produite par l'implantation de nouvelles usines, aussi bien dans leur phase d'installation (secteur local de la construction) que de production (sous-traitance locale). Les autorités marocaines choisissent donc de participer directement au développement d'une industrie de base (16) : valoriser les richesses nationales en développant une industrie de base et accélérer le développement de l'industrie en général à partir des effets d'entraînement. Deux complexes industriels sont projetés : un complexe sidérurgique dans le Nord, adossé au gisement de fer de Nador, et un complexe chimique à Safi, adossé à la production des phosphates. L'État participe également au développement d'entreprises stratégiques, mais dont la rentabilité ne peut être assurée que par une situation de quasi-monopole, comme la raffinerie de produits pétroliers ou l'assemblage de véhicules automobiles (17).

14. Extrait du premier plan quinquennal (1960-1964). Cité par F. Oualalou (1974, p. 62).

15. En 1955, les usines de conserve de poisson utilisent 50 % de leur capacité de production, les usines de savon 46 %, les tissages 43 % et les conserveries de légumes 56 %. Données issues de « L'évolution économique du Maroc dans le cadre du deuxième plan quadriennal (1954-1957) », citées par L. Ceyrich (1961, p. 176).

16. Les industries de base interviennent au premier stade de la transformation industrielle. Elles fournissent des produits semi-finis destinés aux autres activités industrielles situées en aval. Quant aux industries de transformation, elles fabriquent des produits finis, soit des biens d'équipement soit des biens de consommation.

17. Respectivement l'ENI (50 % capital public) et la SOMACA (50 %).

Le volontarisme étatique marocain, contraint ou poussé en 1958 par la fuite massive de capitaux après la sortie de la zone franc et le manque de substituts nationaux, tente d'imposer un principe d'économie mixte. Organisées par le BEPI, les prises de participation de l'État dans différentes sociétés (raffinage, fabrication mécanique, textile, alimentaire, etc.) sont associées à des capitaux privés, parfois étrangers (français, italiens, américains). Cette approche trouve son équivalent dans le secteur des mines avec des prises de participation du Bureau de recherche et de participation minière (BRPM) qui vont de 17 % à 50 % dans différentes sociétés. Des conventions régissent l'implication et les devoirs de chaque associé, et l'investissement étranger est encouragé au côté de celui de l'État.

Le premier plan quinquennal traduit donc la volonté de l'État marocain d'engager le pays dans la voie de la modernisation à travers l'industrialisation et la réforme agraire – dont il ne sera pas explicitement question ici (18). Au plan politique, sans entrer dans l'analyse complexe des facteurs les plus influents, la coalition d'acteurs portant cette orientation industrialiste s'avère insuffisamment large ou de trop faible pouvoir. Les milieux d'affaires européens, contestés dans leurs intérêts historiques, expriment leur colère (Vermeren, 2002). Les intérêts agraires et terriens constitués sous le protectorat, pour une grande partie maintenus, s'opposent également à cette orientation. À l'intérieur du pays, les difficultés économiques grandissent. À partir de 1964, un nouveau mouvement de rapatriement des capitaux étrangers s'opère vers l'Europe. Les investissements directs étrangers décroissent. Révélateur des difficultés de financement, le premier plan quinquennal fait l'objet d'une seconde version dès la fin de l'année 1961. Les tensions politiques s'ajoutent aux tensions économiques. La crise du Rif est réactivée en 1959, les conflits et scissions politiques se multiplient (19). Suite à la dissolution du gouvernement Ibrahim le 21 mai 1960, l'ambition industrialiste des premières années de l'indépendance du Maroc va être ajustée.

Si la mise en œuvre du premier plan quinquennal est dans les faits limitée, la volonté des autorités publiques de fonder l'accumulation sur le développement des industries de base en substituant aux importations de produits semis-finis une production locale reste déterminante au cours des années 60. Mais à l'image de l'ambitieux complexe chimique de Safi donnant finalement naissance à une activité beaucoup plus modeste de transformation des phosphates, la

18. Pour ce qui est de l'évolution et des perspectives de l'agriculture marocaine, on renvoie à N. Akesbi (2006).

19. La scission de l'Istiqlal conduit à la création de l'UNFP en 1959.

priorité affichée par le premier plan n'est pas reprise dans les suivants. Ceux de 1965-1967 et de 1968-1972 fixent des objectifs plus prudents et modifient l'ordre des priorités de la politique de développement. La politique des grands barrages met ainsi l'accent sur le développement des activités agricoles orientées vers l'exportation. Les terres des grands propriétaires terriens et de l'État sont les premières irriguées. Quant à l'intention industrialiste, elle est reléguée au troisième rang des priorités, derrière l'agriculture et le tourisme, et réorientée vers les industries légères de substitution aux importations principalement l'agro-alimentaire, le plastique et les articles de ménage.

Au côté des prises de participation de l'État, les codes des investissements et les mesures de protection douanière, sous forme de taxation et de contrôle des importations, complètent le dispositif de l'action publique qui mêle désormais intervention directe de l'État dans l'économie, seul ou associé à des capitaux privés, et incitations à l'investissement privé dans l'industrie. Le premier code de 1958, cible les secteurs prioritaires, autrement dit la valorisation des matières premières locales, le textile et les industries alimentaires (20). Le code du 31 décembre 1960, plus libéral, met l'accent sur « les entreprises de production » dans certains secteurs et décline géographiquement, par exemple sur Tanger, une série d'avantages et d'incitations (21). L'ensemble de ces dispositions et la remise en cause du premier plan au début des années 60 encouragent le développement d'une industrie de transformation à destination du marché domestique, développement rapidement saturé par la taille exsangue du marché.

2.2. L'option industrialiste de l'État : substitution aux importations, exportation et marocanisation (1973-1977)

Au cours de la première décennie d'indépendance, l'ambition de l'État s'est heurtée à l'obstacle du financement. L'intervention directe et indirecte de l'État n'a pas été en mesure de le lever. Cet état de fait est modifié par un

20. Le code de 1958 accorde des facilités à l'importation du matériel d'équipement, le remboursement des droits de douane, la réduction des droits d'enregistrement pour les sociétés de capitaux, divers avantages en matière d'impôts directs (amortissement accéléré ou encore exonération des patentes). Il est sélectif, les programmes doivent être agréés par une commission, et ne prévoit aucune garantie de transfert des bénéficiaires (Ouiazzane, 2008, p. 20).

21. « L'exonération des droits de douane, l'attribution d'une prime d'équipement pour toutes les régions, à l'exception de l'axe Casablanca-Mohammedia, la possibilité pour les entreprises de constituer en franchise d'impôt (IBP) une provision pour l'acquisition du matériel neuf, l'exonération de l'impôt des patentes, la pratique de l'amortissement accéléré, le droit pour les sociétés minières et pétrolières de constituer une provision pour reconstitution de gisements, la garantie de transfert, pour les investisseurs étrangers, du produit de la liquidation de l'investissement. » (Ouiazzane, 2008, p. 21)

choc externe. La première crise pétrolière provoque une hausse du prix des phosphates(22) dont le Maroc est devenu le premier exportateur mondial. L'État se retrouve avec des moyens accrus. Durant cette période, le taux d'investissement a atteint 36 % du PIB, contre un taux moyen de 20 % pour les années antérieures (Banque mondiale, 1988), dépassant de la sorte les dépenses de fonctionnement en 1976-1977 (23).

Le nouveau plan quinquennal 1973-1977, dit de «développement économique et social», traduit cette opportunité. Des objectifs quantitatifs sont fixés: une croissance économique accélérée (+7,5 % par an) et un accroissement substantiel des investissements (+18 % par an). Si le plan quinquennal vise prioritairement l'agriculture et le tourisme, l'industrie revient au cœur d'un dispositif d'action publique en faveur du décollage économique. A travers lui, l'État réaffirme un rôle, une ambition et un principe d'intervention dans l'économie. Le rythme de croissance du secteur secondaire est fixé à 11 % par an. Plusieurs leviers sont activés simultanément pour atteindre un tel objectif.

L'investissement public dans l'industrie est le premier d'entre eux. Il passe, en intention, de 11 % du budget dans le plan 1968-1972 à 21,7 % dans le plan 1973-1977. Dans les faits, l'État s'engage plus fortement dans les activités technologiquement avancées à travers la production et le financement de plans sectoriels (chimie, ciment, sucre)(24). Il se dote de nouveaux outils d'intervention publique dans les affaires économiques, le BEPI ayant été mis en sommeil au milieu des années 60. L'Office du développement industriel (ODI), créé en 1973, est un de ces nouveaux leviers de l'action publique(25), chargé de soutenir les entreprises par de nouvelles prises de participation et des actions d'appui-conseil aux activités de transformation. A ce sujet, L. Jaïdi (1992, p. 95) évoque une relance de la substitution aux importations dans les branches de l'industrie légère qui ne sont pas encore saturées pour satisfaire les besoins nationaux en produits alimentaires de base et en produits stratégiques.

22. Les prix à la tonne seront quasiment multipliés par 5 en moins d'une année. Le prix des produits pétroliers sera multiplié par 4 avec des effets réels mais minorés pour le Maroc encore faiblement industrialisé.

23. Entre 1975 et 1977, le taux de croissance des dépenses d'investissement était de l'ordre de 131 %, alors que celui des dépenses de fonctionnement n'était que de 44 %.

24. En particulier, l'OCP bénéficie d'un plan d'expansion, et la production de produits intermédiaires issus des phosphates (acides phosphoriques entrant dans la production d'engrais) est visée.

25. Avec la Société nationale d'investissement (SNI) et la Caisse de dépôt et de gestion (CDG) (Jaïdi, 1992, p. 93).

Face à l'étroitesse du marché intérieur déjà éprouvé, l'État renforce dans le même temps la promotion des exportations. Le plan de 1973 choisit d'appuyer l'expansion industrielle du pays sur la demande externe. Les mesures de soutien visaient jusqu'à présent principalement l'industrie spécialisée dans la mise en valeur des ressources agricoles, halieutiques ou minières. Elles s'étendent dorénavant aux activités manufacturières et aux unités de plus petite dimension. Stratégiquement, au cours de ces années, le Maroc tente de capter les opportunités d'investissement direct étranger qu'ouvrent, au Nord, le redéploiement spatial des industries de première spécialisation et la croissance des activités de sous-traitance (Jaïdi, 1992). La Banque mondiale recommande d'ailleurs d'adopter des mesures favorables à l'investissement direct étranger. On en retrouve dans le Code des investissements du 13 août 1973 – en particulier, la garantie du re-transfert du produit de liquidation et des dividendes, l'exonération des taxes sur les biens d'équipement importés. Pourtant, si une logique d'attractivité commence à orienter la trajectoire industrielle du Maroc, d'autres considérations, opposées pour l'une d'entre elles, sont par ailleurs affirmées dans les documents d'orientation et de programmation de la politique industrielle.

Le Code des investissements de 1973 décline les avantages fiscaux, financiers et douaniers suivant cinq secteurs : industriel, touristique, artisanal, minier et maritime. On retrouve, concernant l'industrie, deux impulsions déterminantes pour le processus d'industrialisation. La première et la plus commentée traduit la loi du 2 mars 1973 relative à la marocanisation (26). Elle contraint la participation maximale du capital étranger dans une société de droit interne et fixe, par voie réglementaire, une liste d'activités qui ne peuvent être exercées que par des personnes physiques ou morales marocaines (27). Des limitations aux bénéfices des entreprises non-marocaines sont instaurées. L'État vise ainsi à corriger une répartition des revenus défavorable aux nationaux en même temps qu'il cherche à limiter le pouvoir des capitaux étrangers sur le processus de développement économique (Belghazi, 1999). Accroître la souveraineté économique nationale revêt aussi une dimension politique majeure. Il convient, pour les autorités marocaines, d'apporter des réponses

26. Loi n° 1.73.2 10 du 2 mars 1973 relative à la marocanisation active l'article 15 de la Constitution qui permet de limiter, en le contrôlant, le droit de propriété des étrangers (N. El Aoufi, 1990). En cela, elle renforce l'état de droit en venant couvrir un état de fait tout aussi prégnant (Belghazi, 1999).

27. L'étude approfondie de ce dispositif montre des possibilités de contournement avec, en lieu et place de filiales, la création de succursales ou d'établissements sans personnalité juridique (Ouiazzane, 2008, p. 23).

aux contestations sociales et politiques grandissantes de l'héritage colonial. Elles visent, en premier lieu, la propriété des terres et, ensuite, la propriété des biens industriels et commerciaux. La marocanisation des biens industriels est partielle. Elle n'exclut pas, nous l'avons souligné, la coprésence d'un capital étranger. La seconde orientation du code traduit le soutien aux industries exportatrices, en excluant les secteurs touristiques et des exportations des restrictions de nationalité. Elle se double, en avril 1976, d'un prolongement des accords commerciaux avec la CEE du 31 mars 1969 (Fejjal, 1986).

Pour l'industrie, les différents travaux consultés concluent à une marocanisation limitée mais loin d'être sans effet. P. Vermeren estime à 30% les biens industriels concernés par cette politique et à 90% des biens tertiaires. Des activités et secteurs entiers en sont exclus. L'ascension d'une nouvelle génération d'industriels semble élargir la base sociale historique de l'entrepreneuriat marocain, des couches traditionnelles aisées vers la classe moyenne (El Aoufi, 1992). Selon L. Jaïdi (1992), elle favorise la reconversion de certains cadres de l'administration. Mais, surtout, elle est à l'origine de la formation de groupes financiers familiaux aux activités diversifiées. En situation de quasi-monopole, ces holdings vont orienter et structurer durablement la dynamique économique du pays (Berrada et Saadi, 1992).

Le programme de privatisation, conduit deux décennies plus tard, aurait pu avoir pour principal enjeu interne un mouvement de déconcentration de la propriété des capitaux privés qui prend naissance à la faveur de la marocanisation. En pratique, on assistera plutôt au mouvement inverse, ces groupes familiaux (28) entretenant une relation privilégiée avec le pouvoir politique et concentrant une grande partie des moyens financiers nécessaires au moment du transfert du capital vers le privé.

On a donc vu que le volontarisme incontestable des années 70 se caractérise par un certain enchevêtrement d'orientations. Considérée indépendamment, chacune semble circonstanciée et répondre à des ordres différents de contraintes sans que ne se dégage l'impression d'une impulsion cohérente en faveur de l'industrialisation. La plus marquante, au cours de ces années, reste l'extension et la diversification de la participation de l'État au capital industriel à travers deux organismes principaux, l'ODI et l'OCP. Quant à la marocanisation, elle relance indéniablement la lente constitution d'un capital privé marocain engagé depuis l'Indépendance, avec l'appui de protections douanières et de la substitution aux importations.

28. A titre d'exemples : l'ONA, le groupe Lamrani, Benjelloun, Wafa de la famille Kettani ou Gueussous.

La trajectoire d'industrialisation visée se caractérise, jusqu'à présent, par la recherche d'une autonomie relative du processus sans recherche de déconnexion et par la sélection d'investissements à effets d'entraînements sur le reste de l'industrie (industrie de base initialement, puis industrie légère avec remontée de filières). Moins que l'accent mis sur les exportations, présent dès les années 60, la stratégie naissante d'attractivité amorce la prochaine bifurcation.

2.3. L'industrie d'exportation, résultante de la stabilisation et de l'ajustement (1978-1998)

En attendant, la conjoncture favorable s'inverse en milieu de décennie. Les prix du phosphate chutent à partir de 1975, révélant les failles et les blocages du processus d'industrialisation. La contrainte de financement public ressurgit et complique l'importation des biens d'équipement nécessaires à l'industrialisation du pays. En réponse, le Plan de transition (1978-1980) réduit la portée des objectifs industrialistes reportés à beaucoup plus tard. La montée en puissance de la dette pousse à privilégier des objectifs de stabilisation et de réduction des importations afin de réduire les déséquilibres macro-économique internes et externes, préparant la phase d'ajustement structurel de l'économie.

Dans un contexte de raréfaction des moyens de financement publics, la loi sur la marocanisation, critiquée pour ses effets repoussoirs sur l'investissement extérieur, est abrogée. Les codes des investissements de 1982 et 1983 puis ceux de 1984 et 1986 traduisent un renversement de tendance puisqu'ils activent un « appel aux capitaux extérieurs ». La condition de marocanité est supprimée, les avantages fiscaux sont étendus à de nouveaux investisseurs, aux activités de services aux entreprises et déclinés par secteur (tourisme, activités maritimes, mines) et par région. Dans un souci de simplification et de facilitation, la Charte des investissements remplacera le principe du Code à partir de 1995.

Le modèle des années 60 et 70 de concentration des investissements publics sur les secteurs modernes est entré en crise-endettement, crise des marchés de destination et dérapage des dépenses publiques (Collectif, 2006). Les premières mesures du Plan de transition n'y changent pas grand-chose. La Banque mondiale et le FMI enjoignent les autorités marocaines de s'engager dans un programme standard de réformes afin de limiter l'endettement et de réduire le déficit de la balance des paiements. Si l'administration et le

gouvernement continuent à produire deux plans quinquennaux (29) jusqu'en 1992, l'ajustement structurel tient lieu de cadre institutionnel, économique et stratégique unique pour la réforme, tant de la politique agricole que de la politique industrielle. La stabilisation, tout d'abord, consiste à ramener la demande globale à un niveau compatible avec la disponibilité en devises et la capacité productive du pays afin de lutter contre l'inflation. Elle donne lieu à une politique de rigueur à la fois budgétaire (réduction des dépenses et réforme fiscale) et monétaire (hausse des taux d'intérêt). Les interventions de l'État, entraînant des distorsions, sont en principe limitées à l'institution des mécanismes de marché. La croissance repose sur les gains de productivité que les producteurs, confrontés à la concurrence locale et internationale, devraient obtenir. Elle se fonde sur le développement d'activités d'exportation. Les réformes structurelles consistent donc à modifier les structures économiques en donnant la priorité à la concurrence interne et à l'ouverture aux échanges internationaux. Contre un engagement à mettre en œuvre une politique de stabilisation et un programme de réformes, l'État endetté reçoit des prêts permettant de financer cette nouvelle politique.

Le manque de devises étrangères pousse le Maroc à engager des négociations avec la Banque mondiale (BM) et le Fonds monétaire international (FMI) en mars 1983 puis à signer, la même année, un premier Programme d'ajustement structurel (PAS). En 1984 et en 1985, un programme de stabilisation et d'ajustement de l'industrie et du commerce extérieur est élaboré avec ces deux organismes. En contrepartie, le pays obtient deux prêts successifs et un rééchelonnement de sa dette.

Les réformes consistent à promouvoir les activités d'exportation de produits industriels en améliorant leur compétitivité-coût par une réduction de la protection douanière favorable à la substitution aux importations. La stratégie s'accompagne d'une dévaluation progressive de la monnaie et d'une série de mesures bancaires et fiscales pour faciliter l'accès des entreprises au financement.

Après que l'État ait favorisé l'émergence d'un secteur privé marocain dans les années 1970 (30) en le protégeant, au cours des années 80, l'accord de coopération productive et commerciale avec la CEE – entré en vigueur

29. Le Plan quinquennal 1981-1985 vise l'augmentation de l'épargne privée et la relance des investissements, l'amélioration de l'équilibre extérieur, la réforme fiscale et la lutte contre le chômage. Le Plan d'orientation de 1988-1992 accentue l'objectif de libéralisation de l'économie, de privatisation, de désengagement de l'État et donne la priorité aux petites et moyennes entreprises.

30. A partir de 1973, l'action croisée de l'ODI, du régime de protection et de la marocanisation est à l'origine de nombreuses créations d'entreprises à capitaux privés marocains.

en 1978 – accélère le développement du secteur des exportations. Le Maroc adhère au GATT en 1987. De très nombreuses PME marocaines sont créées, bénéficiant de la mise en place du Trafic de perfectionnement passif⁽³¹⁾ (TPP) par la Communauté européenne. Ce dispositif, il est utile de le rappeler, favorise le développement de la sous-traitance au sud de la Méditerranée puis à l'est de l'Europe, l'amont de la filière à plus forte valeur ajoutée restant dans les pays d'origine. Au Maroc, la disposition européenne favorise la création d'entreprises par de nouveaux entrepreneurs de catégories sociales plus modestes. Ce sont le plus souvent des entreprises familiales qui se concentrent dans la confection, à tel point que la structure des exportations du pays s'en trouve modifiée.

Se dessine alors une insertion régionale subordonnée et limitée dont le dépassement pourrait bien constituer le but et la principale difficulté de la stratégie industrielle marocaine.

En effet, la croissance tirée par les exportations, telle que l'ajustement structurel et les politiques nationales l'instituent, est diffusée à de nombreuses autres économies du Sud. En même temps que le modèle s'étend, la concurrence entre les anciennes économies du « Tiers-Monde » s'accroît. Or, les relations commerciales et productives asymétriques qui fondent la sous-traitance Nord-Sud suggèrent une probable difficulté pour les entreprises marocaines à sortir rapidement d'une spécialisation productive où l'avantage comparatif reste le bas coût relatif de la main-d'œuvre.

A court et moyen terme, le gain à l'échange demeure problématique (Jaïdi, 2001). La spécialisation productive à laquelle le Maroc accède n'est pas sectorielle. Elle porte sur certaines tâches de la production, les plus intensives en travail, pas sur la conception et le développement commercial, là où les rendements d'échelle sont bien plus élevés. Autre limitation de la spécialisation qui se dessine : l'approvisionnement des entreprises sous-traitantes et des autres entreprises d'exportation se fait principalement à l'extérieur. Les effets d'entraînement sur les autres segments de la production industrielle sont, de ce fait, limités, hypothéquant davantage la possibilité d'un processus dense d'industrialisation.

31. Il s'agit d'un régime douanier d'exportation temporaire en vue de faire « ouvrir, monter ou transformer » un produit dans un pays tiers et de réimporter les produits ainsi obtenus en exonération partielle ou totale de droits de douane. Dans le cas marocain, ce régime concerne principalement la France dans le cadre de quotas sur le textile-habillement et sera pleinement intégré à l'Accords Multi-Fibres III (1982-1986) (Andreff et Andreff, 2001).

Les programmes de stabilisation macro-financière prennent fin en 1993. L'ajustement structurel, à proprement parler, n'est plus à l'agenda des politiques publiques. La politique industrielle prend la forme d'un programme de mise à niveau des industries marocaines et des PME. Il s'agit de conformer l'industrie marocaine aux standards internationaux de la concurrence et de la *corporate governance* afin de la préparer à la libéralisation et à l'ouverture qui se poursuivent. Le gouvernement, en partenariat avec des organismes de coopération bilatérale, des organisations internationales de financement et des structures nationales de formation, propose des programmes d'assistance technique pour aider à la formulation de diagnostics stratégiques, accompagne les entreprises dans la mise en place de leur système de management, subventionne l'analyse des besoins de formation et propose une série de soutiens financiers sous forme d'apports de fonds de garantie, de capital-risque, d'ouvertures de lignes de crédit pour la mise à niveau des équipements, etc.

Les moyens de financement de l'État, soucieux de contrôler le déficit budgétaire, proviennent de son désengagement programmé des actifs industriels. La loi de privatisation est votée en 1989. Mais le programme de vente et de transfert des actifs publics ne débute qu'en 1993. Il progresse lentement. Quant au processus d'ouverture au commerce international, il donne lieu à la signature de premiers accords de libre-échange (ALE). L'accord d'association avec l'Union européenne, signé en 1996, entre en vigueur en mars 2000, avec une première phase de démantèlement tarifaire jusqu'en 2012 avant l'application du libre-échange. Son anticipation par les autorités publiques amène une baisse sensible des droits de douane.

2.4. L'industrialisation, produit d'une stratégie de compétitivité révélée par la demande externe (1998)

L'arrivée au pouvoir d'un gouvernement d'alternance⁽³²⁾ amorce un cycle de réformes institutionnelles qui, tout en s'inscrivant dans la continuité du processus de libéralisation et d'ouverture de l'économie, vise à infléchir la trajectoire en cours. Cette inflexion que l'on peut qualifier d'institutionnelle, s'incarne dans la recherche pragmatique de nouveaux arrangements entre l'État et la sphère des intérêts privés.

32. « L'alternance », mars 1998, désigne l'arrivée à la tête du gouvernement du secrétaire général de l'Union socialiste des forces populaires et opposant historique, Abderrahmane el-Youssoufi, nommé par Hassan II après la victoire de l'USFP aux élections législatives de 1997. L'expérience prend fin en 2002 avec la nomination de Driss Jettou à la primature, dont le parcours d'industriel puis de ministre, hors des partis politiques, lui vaut le qualificatif de « technocrate ».

La politique de privatisation s'enrichit d'une dimension stratégique, exprimée et mise en œuvre dans le cadre d'une planification renouvelée: le Plan 1999-2003. La compétitivité de l'économie nationale et son amélioration deviennent la clef de voûte de la stratégie économique et industrielle. Les privatisations, fortement critiquées dans les années 90, sortent du débat idéologique et de la simple opportunité budgétaire pour devenir l'instrument privilégié du relèvement de la compétitivité.

La politique publique se préoccupe donc de nouveau de l'industrie en assignant, par exemple, aux opérations de transfert de capital la mise en place d'un système d'alliances stratégiques (Belghazi, 1999). Le désengagement de l'État à compter des années 80 n'est pas, en soi, remis en cause, plus exactement en ce qu'il offrait de protection à travers l'emploi public (Catusse, 1999). Mais confronté à la flexibilisation et la précarisation croissantes du rapport au travail après l'ajustement, le gouvernement de l'alternance cherche à consolider et à développer les bases d'une régulation du rapport salarial (El Aoufi, 2000). Les premières assises nationales de l'emploi sont organisées en 1998. Elles aboutissent à la création, en 2000, de l'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC). Suivront des lois sociales majeures sur le code du travail (2002-2003), les accidents du travail (2003) et l'assurance maladie obligatoire (Catusse, 2006).

Il est intéressant de s'arrêter un instant sur les dispositifs nationaux d'appui aux PME qui représentent, au début des années 2000, un pan important de la stratégie nationale d'amélioration de la compétitivité et du tournant institutionnel de la question industrielle. En 2002, l'Agence nationale pour la promotion de la PME, qui succède à la Maison de la jeune entreprise, absorbe l'ODI. Elle a alors pour mission de coordonner les actions de l'État dans ce domaine. Le développement de zones d'implantation dédiées aux PME, l'offre de locaux professionnels, la création de réseaux d'alliances entre ces petites structures privées, les collectivités locales, les organisations professionnelles et les fédérations, les incitations fiscales et les appuis financiers sont à l'agenda de ce nouvel acteur. Le programme national de mise à niveau des PME doit permettre de mener à bien une véritable restructuration compétitive. En plus de dispositifs d'appui financier et d'accompagnement, il propose la mise en place d'infrastructures d'accueil, de délocalisation de projets industriels, d'aménagement de nouveaux sites industriels et de réhabilitation de zones existantes et souvent défailtantes.

Dans une certaine mesure, une longue lignée d'actions publiques d'aménagement et d'urbanisme industriel entamées sous le protectorat se trouve prolongée (Piermay, 2008). Le Programme national d'aménagement

de zones industrielles (PNAZI) au début des années 80 cherchait, dans un contexte politique et économique différent, le rééquilibrage de la croissance industrielle entre les villes du pays. Le PNAZI reprenant cet objectif général identifiait 22 villes avant de céder aux différentes pressions des collectivités et d'étendre son programme à 49 zones industrielles.

Aujourd'hui, la plupart des villes du royaume sont dotées de ces espaces d'accueil des entreprises. Le bilan du programme réalisé à la fin des années 90 reste critique. Les taux d'attribution des parcelles et le degré de valorisation sont faibles, les pouvoirs publics ne parvenant pas à contrôler les logiques spéculatives qui pèsent sur la distribution et l'usage final de ces ressources foncières. De nouvelles initiatives voient le jour : un programme de pépinières d'entreprises et la création de zones à vocation plus artisanale. Les parcs d'activités offrent pour la première fois un accès à des services d'accompagnement en plus de l'accès au foncier. Bénéficiant pour certains d'un statut de zone franche, ils sont localisés dans des sites urbains stratégiques préfigurant d'ailleurs les priorités affichées par le plan Emergence : Casablanca et Rabat, les deux pôles métropolitains du pays, puis Tanger et Nador au nord du pays, proches de la frontière européenne et, dans une moindre mesure, Fès, Agadir et Laâyoune.

Se profile une conception spatialement située et organisée de filières dites innovantes à même de profiter des opportunités offertes par la mondialisation. Cette conception, reprenant les deux principaux ressorts des politiques économiques de la fin des années 90 – approche stratégique de la politique publique et recherche de compétitivité – trouve sa pleine expression dans la définition par les plus hautes autorités du pays d'une stratégie d'émergence industrielle (2005, puis 2009). En 2002, le pays renoue avec un certain volontarisme en matière de politique industrielle. Les autorités publiques, en particulier le ministre du Commerce et de l'Industrie, confient à l'expertise internationale la réflexion nationale pour doter le pays d'une « stratégie industrielle de globalisation » (Piveteau et Rougier, 2011). L'objectif annoncé consiste à développer des activités exportatrices de plus haute valeur ajoutée et l'industrie en général afin de diminuer la dépendance de la croissance marocaine à l'agriculture.

La politique industrielle relève, ici, d'une démarche « experte ». Elle repose sur un diagnostic préalable des forces et faiblesses des secteurs industriels en présence (33) et des principaux freins à leur développement. L'évaluation

33. Le diagnostic est parti des secteurs industriels du ministère du Commerce et de l'Industrie auxquels ont été ajoutés les activités d'offshoring (délocalisation de services de support

des niveaux de compétitivité est « benchmarkée ». Les marchés externes, principalement européens, servent de référent quasi unique à l'évaluation de la compétitivité des firmes marocaines. Les résultats servent à repérer les activités sur lesquelles le pays possède les meilleures chances d'améliorer ses performances à l'exportation. Le diagnostic réalisé par McKinsey va alors préconiser un positionnement de l'économie marocaine sur quatre blocs de compétition pouvant percer sur le marché européen (34).

Le premier Programme d'émergence industrielle (2005-2009) qui s'en inspire très directement va se décliner en contrats d'engagement signés entre les représentants du secteur concerné et l'État (35). Deux des quatre axes prioritaires du programme concernent finalement le tissu productif existant. Il s'agit de moderniser et de relancer les spécialisations productives historiques du Maroc (agro-alimentaire, transformation des produits de la mer, textile) qui deviennent des moteurs mondiaux de la croissance marocaine. Mais le benchmarking, doublé d'études de cas internationaux (36), conduit à identifier des domaines de nouvelles spécialisations. Le premier concerne le développement d'une filière d'offshoring. Il doit permettre au Maroc de devenir leader dans le *nearshore* francophone et hispanophone. Le second a

administratif et de gestion) et l'artisanat (hors services de consommation). Le secteur primaire dans son ensemble (agriculture, sylviculture, pêche), le BTP, l'énergie, l'industrie minière (y.c. la transformation des phosphates) ainsi que le secteur tertiaire hors offshoring sont hors champ de la réflexion. Le secteur du textile n'a pas fait l'objet d'analyses spécifiques en raison de l'existence d'une stratégie déjà arrêtée dans un plan de relance élaboré à partir du livre blanc de l'industrie textile et de l'habillement en 2003.

34. Le niveau de compétitivité du Maroc est mesuré par rapport à 13 pays répartis en 3 groupes (« groupe de compétition », « groupe d'aspiration » et « world class ») sur 12 catégories de facteurs basés sur 104 indicateurs (*scoring* primaire). Dans un second temps, des niveaux de compétitivité théoriques pour chacun des secteurs industriels (*scoring* secondaire) sont dérivés du *scoring* primaire en pondérant l'importance de chaque facteur primaire. Les résultats de ce benchmarking sont utilisés pour identifier les filières sur lesquelles le Maroc possède les meilleures chances de se démarquer d'un point de vue théorique. Si le Maroc se démarque peu de son groupe de compétition, les auteurs concluent à des avantages concurrentiels dus à la proximité logistique avec l'Europe, l'accès aux marchés avec les accords de libre-échange, la qualité de vie et la présence d'une main-d'œuvre moyennement qualifiée. Aucun secteur n'est *a priori* condamné, mais des catégories d'acteurs ne devraient pas survivre à la compétition généralisée. Au final, le Maroc est positionné par rapport à quatre blocs en compétition pour servir le marché européen : l'Europe des Quinze, les nouveaux entrants, la ceinture de proche délocalisation et l'Asie émergente.

35. Cette logique contractuelle est très présente dans la définition des nouvelles modalités de la politique industrielle chez Rodrik (2008), Lin et Chang (2008) ou Robinson (2009). Elle s'inspire du « miracle asiatique ».

36. Les *maquiladoras* au Mexique, la politique de ciblage en Malaisie, les politiques de promotion à Dubaï, etc.

trait à la création de Med zones (37) conçues pour accélérer la sous-traitance industrielle à destination de l'Europe autour de trois secteurs : l'automobile, l'aéronautique et l'électronique. Un plan national de développement des infrastructures doit permettre d'innover les trois zones émergentes de la stratégie industrielle : sous-traitance industrielle au Nord, service et offshoring sur l'axe Casablanca-Rabat et agro-alimentaire dans la région d'Agadir.

En 2015, les 7 ou 8 moteurs mondiaux de la croissance marocaine devraient représenter 70 % de la croissance industrielle. On prévoit la création de 440 000 emplois dont 240 000 emplois directs. Le processus d'industrialisation visé repose sur l'hypothèse centrale d'une intégration croissante de l'appareil industriel régional, de l'augmentation massive des échanges, de délocalisations en accélération. De nombreux projets sont annoncés autour de pôles spécialisés et régionaux.

La stratégie d'émergence industrielle du Maroc reprend les principes de diversification et de montée en gamme qu'ont connus les NPI asiatiques. Identique à celle d'autres pays proche comme la Tunisie, elle revient à doter le territoire, principalement le littoral, de différents pôles de croissance extravertie, espaces d'accueil des IDE et des délocalisations au sein desquels les décideurs tentent d'organiser l'agglomération de divers segments délocalisables de la production manufacturière européenne. Mais un des risques de cette stratégie de compétitivité et d'attractivité spatialisée serait qu'elle ne conduise plus à s'interroger sur une politique de développement industriel de long terme. Plus exactement, l'analyse des opportunités de compétitivité qui est à la base de la stratégie d'émergence s'appuie sur les spécialisations historiques existantes et sur le passage d'une sous-traitance simple à une sous-traitance active. Il ne s'agit pas de stimuler l'apparition de nouvelles exportations mais de faire d'une sous – ou co-traitance – dynamisée le principal vecteur de l'internationalisation de la production marocaine.

Le diagnostic forces-faiblesses réalisé par le cabinet McKinsey inspiré des travaux de Porter (1990, 1999) accorde une place plus importante à ce qui existe en rejetant ce qui peut exister compte tenu des risques et des coûts associés aux nouveaux produits pour les entreprises. La croissance résulte d'une stratégie de conquête de parts de marché constitués et évince une autre conception, plus structurelle, du développement industriel, qui accorde un rôle central au processus de diversification et à l'augmentation du nombre de produits maîtrisés et exportés à l'origine, pourtant, de la réussite des pays émergents. Des auteurs comme Hausman et Rodrik (2003) montrent qu'en présence d'externalités liées

37. Les Med zones ont eu pour première dénomination « Maquiladoras Méditerranée ».

à l'information, la politique optimale pour provoquer la diversification est de soutenir l'investissement dans des activités nouvelles *ex ante*, puis de rationaliser, c'est-à-dire de sélectionner les meilleurs, *ex post*. C'est l'inverse que proposent le diagnostic de McKinsey et le Programme émergence : sélectionner d'abord parmi l'existant et soutenir l'investissement ensuite dans ce petit nombre de secteurs.

Autrement dit, et sans présumer des effets concrets d'une stratégie confirmée bien que légèrement amendée en 2009 (38), la logique qui prévaut continue de vouloir assoir la trajectoire industrielle du Maroc sur des avantages comparatifs acquis plus que construits (Mezouaghi, 2010 ; Banque mondiale, 2007).

Sous cet angle, le Programme d'émergence industrielle reproduit en les étendant, aux plans à la fois géographique et sectoriel, les conditions d'attractivité qui ont dominé depuis les années 80 les politiques et programmes de développement de l'industrie marocaine tournées vers l'exportation : faibles coûts salariaux, flexibilité de la main-d'œuvre, incitations fiscales, établissement de zones offshore échappant à la réglementation douanière et fiscale locale ; conditions que l'on retrouve avec quelques variantes dans les économies non rentières d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient (Mezouaghi, 2010). En 2009, la politique d'émergence est appuyé par de nouvelles institutions. L'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI) travaille au renforcement et à la consolidation de la stratégie de promotion des investissements. Elle mène des actions de promotion et de communication afin d'encourager l'investissement, d'assurer l'accueil des investissements étrangers et de lever les obstacles aux projets. Elle assure le secrétariat de la Commission des investissements dont les missions principales sont l'approbation des grands contrats d'investissement bénéficiant de subventions financières de l'État, l'octroi d'avantages spécifiques et l'identification des entraves à la réalisation des projets d'investissement. Parallèlement, seize Centres régionaux d'investissement (CRI) jouent le rôle de guichets uniques décentralisés.

L'innovation et l'accumulation technologique, sources premières d'une possible remontée en gamme dans la chaîne de valeurs, ne sont pas absentes des politiques annoncées. Elles réfèrent alors aux pôles de compétitivité à la française en accordant de l'importance aux facteurs spatiaux, aux externalités d'agglomération et aux réseaux territorialisés d'acteurs. Plusieurs facteurs pèsent à ce jour sur la possibilité, à court et moyen terme, de voir ces logiques d'agglomération d'activités évoluer vers des logiques de pôles innovants

38. La principale modification porte sur l'offre foncière qui se démultiplie dans les régions sous la forme de plateformes d'activités intégrées généralistes ou dédiées.

(clusterisation). Tout d'abord, elles sont encore très dépendantes des donneurs d'ordre et restent particulièrement sensibles aux décisions de délocalisation-relocalisation des firmes étrangères. Ensuite, les niveaux encore faibles de R&D et de capital humain, la rareté des transferts de connaissance des laboratoires vers les entreprises ou encore la surreprésentation des pratiques concurrentielles par rapport aux pratiques coopératives interentreprises dans les agglomérations existantes (39) suggèrent plutôt un maintien de la dynamiques offshore. Les spécialisations actuelles sur des activités intensives en travail peu qualifié (textile-habillement par exemple) dans des unités de taille moyenne, voire faibles, ou sur des activités de montage et de production de biens intermédiaires à faible valeur ajoutée dans des industries de nouvelles spécialisations (automobile et aéronautique) rendent difficiles les partenariats public-privé et limitent la capacité des technopôle et des logiques d'agglomération à stimuler un développement industriel basé sur la connaissance.

En dépit d'un réel volontarisme des autorités publiques au cours de cette dernière phase, les bifurcations et diversifications sectorielles ciblées pourraient continuer d'être fragiles et de dépendre, en grande partie, du redéploiement spatial des firmes européennes.

L'installation de l'usine Renault à Meloussa en fournit l'exemple. La restructuration de la filière automobile autour d'un grand constructeur n'apparaissait ni dans le rapport McKinsey, ni dans le premier programme Émergence. Le développement du secteur automobile n'était envisagé qu'à travers l'existant, à savoir le renforcement des équipementiers présents à Casablanca et Tanger. Dans cet exemple, la demande externe (marché) et les choix stratégiques des grandes firmes (organisation) conduisent la trajectoire de compétitivité de l'industrie marocaine, la taille réduite du marché interne, en l'absence d'un marché maghrébin intégré, renforçant le poids de ces deux mécanismes de coordination.

La question posée aux autorités publiques marocaines (État), au-delà d'une force stratégique avérée et connue de négociation en direction cette fois-ci des grands donneurs d'ordres internationaux, est celle du rôle d'une politique industrielle transversale qui œuvre à la mise en place de conditions, institutionnelles et industrielles, favorables à l'accumulation de compétences technologiques (formation, innovation, partenariats et transferts technologiques, etc.) et à l'articulation croissante de la dynamique industrielle avec les marchés internes.

39. Cf. entre autres Askour (2011), Piveteau (2009), Assens et Abittan (2010), Mezouaghi (2009).

3. Des trajectoires visées au processus constaté : un faible impact

L'effectivité du processus d'industrialisation est appréhendée à partir de trois statistiques de long terme : la création annuelle de valeur industrielle, l'emploi industriel et le commerce extérieur de produits industriels. Pour des raisons de disponibilité des informations statistiques, les points qui suivent traiteront principalement du processus d'industrialisation au sens strict.

Partant des données de la comptabilité nationale, la mesure de ce processus comme part croissante de l'industrie dans la création de richesses nationales reste dépendante des nomenclatures et des niveaux d'agrégation proposés. Les commentaires qui suivent n'y échappent pas. A cette précaution d'usage il convient d'en ajouter une autre. Le Système de comptabilité nationale marocain a changé plusieurs fois de base. Pour ce qui concerne la présente étude, les séries des comptes de 1980 à 2008 ont pu être consultées, auxquelles ont été ajoutées les données provisoires des années 2009 à 2011. Actuellement, les comptes nationaux sont produits en année de base 1998 (concepts, nomenclatures, système d'évaluation, types de compte et tableaux compilés). Chaque fois que possible, on veillera à n'utiliser que les données rétropléées sur cette base.

Enfin, d'autres sources de données et études que celles produites par la comptabilité nationale seront à l'occasion mobilisées, avec la prudence requise, afin de confirmer ou nuancer les grandes tendances du processus d'industrialisation que l'on cherche à dégager.

3.1. Un processus ancien et bloqué : une lecture en termes de structure

L'indicateur le plus courant du niveau d'industrialisation est celui de la part du secteur industriel dans le produit intérieur brut (PIB). La décomposition sectorielle de la richesse annuelle n'est pas sans poser des difficultés, on y reviendra. Mais au niveau d'agrégation le plus classique et le plus élevé du découpage en trois secteurs, primaire, secondaire, tertiaire (40), on pose l'hypothèse d'une stabilité suffisante sur le long terme des compositions intra-sectorielles.

40. Dans le Système de comptabilité nationale (SCN), classiquement, le « secteur primaire » est composé des branches agriculture, forêts et pêche ; le secteur secondaire regroupe les branches extraction, industries de transformation hors raffinage, énergie et bâtiment et travaux publics (BTP) ; le secteur tertiaire regroupe les activités de services dont les activités de commerce, de transport, de télécommunications, de finance, l'immobilier, l'éducation et l'administration publique. La branche classe les établissements, unité statistique la plus fine du SCN, selon leur activité principale. Ces trois secteurs ne doivent pas être confondus avec les cinq secteurs institutionnels de l'économie nationale qui regroupent les unités institutionnelles selon la nature de leur activité : ménages, sociétés non financières, sociétés financières, administrations publiques, institutions publiques sans but lucratif.

Compte tenu de la variété des sources utilisées, plusieurs illustrations statistiques et graphiques de la distribution sectorielle des branches d'activités au Maroc sont présentées (41). La formation de l'appareil industriel marocain commençant, on l'a vu, pendant le Protectorat, il est intéressant d'en restituer à grands traits la dynamique au moment où les autorités marocaines indépendantes posent les premières pierres d'une politique industrielle nationale.

Tableau 1
Structure du PIB (valeurs ajoutées prix courants) en %

1921-1955					
Francs constants (1952)	1951	1952	1953	1954	1955
Primaire	36,61	34,82	36,54	37,69	34,15
Secondaire	30,06	31,53	30,48	29,03	29,77
Services	33,33	33,66	32,98	33,28	36,08

Sources : *Comptes économiques du Maroc 1951-1955*. D'après Cerich (1964, p. 160).

Dans la lignée des travaux sur le sous-développement, les présentations de l'économie marocaine sous tutelle européenne mettent l'accent sur sa dualité. L'agrégation des activités en trois grands secteurs « clarkiens » recouvre, en la masquant, cette réalité structurelle. En effet, le secteur secondaire comptabilise, d'un côté, les valeurs produites par des activités « traditionnelles » dont la productivité reste faible et la croissance quasi inexistante. Il s'agit essentiellement de l'artisanat urbain, composé des métiers du textile, du cuir, de la céramique et du travail des métaux. De l'autre, des activités secondaires « modernes », aux mains des Européens, avec les industries extractives (mines et énergie), les industries de transformation tournées vers les marchés extérieurs et les activités de production de matériaux de construction.

Durant la phase coloniale, elles participent de la formation de l'appareil industriel du Maroc (Belal, 1980).

Bien que les données du tableau 1 ne couvrent, en dynamique, qu'un petit nombre d'années, que toute la prudence soit de mise quant à la qualité de la mesure de la richesse annuelle créée par les activités traditionnelles – hors circuit économique monétaire pour une très grande part – deux constats peuvent être faits. En structure, tout d'abord, le poids du secteur

41. De 1980 à 2011, on a recours aux Comptes nationaux base 1998 avec rétropolation des données. Pour les périodes précédentes, des sources de données secondaires considérées suffisamment fiables sont mobilisées.

secondaire (comprenant également le BTP) à la fin du Protectorat est loin d'être négligeable. Il représente environ 30 % du PIB ; les activités primaires, principalement l'agriculture, 35 % ; et les activités de services un peu plus du tiers. En dynamique ensuite, si une tendance se dégage, elle préfigure les évolutions de structure à venir. En premier lieu, l'économie coloniale des années 50 se caractériserait par un secteur primaire stationnaire, voire déclinant, au profit d'activités de services plus dynamiques (transport, communication, administration). La croissance des activités classées dans le secondaire le maintenant autour de 30 %.

D'après les statistiques de l'ONU (1958) et les données de recensement de la population 1951-1952 – reprises de Cerisch (1964), en statique, la répartition par branche du secteur secondaire donne à voir l'importance relative des industries de transformation, notamment en termes de productivité, et une certaine diversification du secteur quelques années avant l'Indépendance (tableau 2).

Tableau 2

Structure par branche du secteur secondaire au Maroc (valeurs ajoutées)

1952		
Branches	Nombre de personnes employées *	Valeur ajoutée (en milliards de francs)
Industries extractives	11 %	17 %
dont :		
Phosphates	3 %	9 %
Autres	7 %	8 %
Eau, électricité, gaz	—	3 %
Industries de transformation	20 %	46 %
dont :		
Alimentation	7 %	18 %
Textile et cuirs	3 %	12 %
Chimie	1 %	2 %
Métaux, machines	4 %	8 %
Matériau de construction	2 %	2 %
Divers	3 %	4 %
Bâtiment et travaux publics	27 %	28 %
Artisanat	42 %	8 %

Source : reconstruit à partir de Cerish (1964, p. 163 et 173).

* Emplois permanents.

Cette donnée très générale ne signale pas un processus d'industrialisation sous le Protectorat. Elle restitue ce qui a été rappelé plus haut. Au côté de l'industrie extractive, et ce depuis la Seconde Guerre mondiale, des industries de transformation et de construction se sont développées. Certaines branches ont parfois progressé plus vite que la production minière (cf. *infra*). Pour autant, l'intégration des activités d'extraction et de transformation est inexistante. Le Maroc ne possède pas de grandes usines de transformation des minerais. L'économie dans son ensemble est faiblement intégrée, et la grande majorité des activités de production restent en dehors du circuit monétaire.

A la veille de l'Indépendance, la partie industrielle de l'économie est entièrement induite de l'extérieur. Les produits manufacturés ne représentent qu'une faible part des exportations⁽⁴²⁾ dominées par les produits agricoles et minéraux. «Au Maroc, à la fin du Protectorat on ne dénombrait que 12 industriels marocains et encore uniquement dans des industries correspondant aux anciennes production artisanales.» (Cerish, 1964)

Au cours des deux décennies suivantes, la politique publique marocaine tente d'inverser la tendance. Dans cette première étape du processus d'industrialisation (1956-1977), deux phases distinctes se succèdent. La première, de 1956 à 1972, avec l'industrialisation par substitution aux importations (ISI) pour stratégie principale de l'État. Les cinq premières années d'indépendance (1956-1961), à ce titre les plus marquantes, font figure «d'impulsion primitive» au cours desquelles le nouvel État marocain, sans véritables ressources, tente d'investir le champ économique et industriel. La seconde, de 1973 à 1977, où, retrouvant des marges de manœuvre budgétaire, l'État réinvestit le domaine industriel par un programme combiné d'ISI, de soutien à l'exportation et de marocanisation.

Tableau 3

Structure du PIB marocain (en volume) en moyenne

	1965-1971	1972-1982
Primaire	26,5 %	19,4 %
Secondaire	30,7 %	32,0 %
Services	42,8 %	48,6 %

Source: WDI (2004), Banque mondiale, in HCP (2005), *les Sources de la croissance économique au Maroc*, p. 12.

42. Cet état de fait a fait l'objet de débats. Selon les sources consultées, publication officielle du Protectorat et publication du Maroc indépendant, les « articles industriels et artisanaux » totalisent respectivement 28 % et 2 % des exportations.

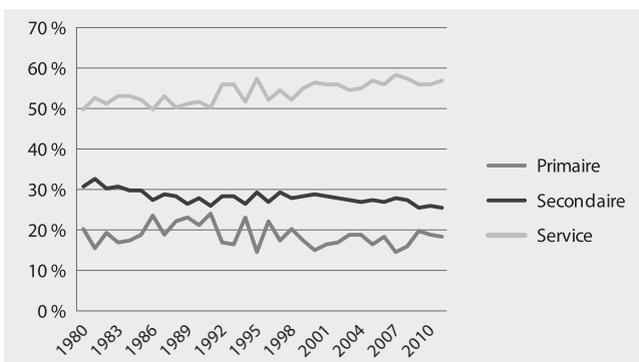
Le tableau 3 permet de constater les effets de ces programmes sur la composition sectorielle du PIB (43). Le phénomène le plus marquant ne concerne pas l'industrialisation de l'économie. En termes de poids relatif, la diminution du secteur primaire profite au secteur tertiaire, à l'inverse de ce que l'on a observé dans les pays industriels. Le secteur des services, depuis 1955 (tableau 1), ne cesse de gagner en importance. Il passe de 35 % du PIB en 1955 à 42 % en moyenne entre 1965 et 1971 et à plus à 48 % avant que le Maroc ne s'engage dans un Programme d'ajustement structurel.

Pourtant, la quasi-stationnarité du secteur secondaire, visible dans les dernières années du Protectorat, semble s'inverser ou, tout au moins, être stoppée. Sa part dans le PIB passe, en moyenne, à 32 % entre 1972 et 1982. Elle tournait autour de 30 % dans les dernières années du Protectorat.

L'évolution de la composition sectorielle du PIB sur la période 1980-2011 ne permet pas de confirmer cette première tendance à l'industrialisation – si tant est qu'elle le soit à l'appui d'analyses plus fines des données de la Comptabilité nationale 1956-1980. Seul le début des années 80, pré-ajustement, semblerait attester d'un « pré-décollage » de l'industrie (graphiques 1 et 2). La place du secteur secondaire dans l'économie marocaine n'augmente pas depuis le début des années 80. Elle semble même entamer une lente diminution jusqu'à 25 % du PIB en fin de période (à prix courants, on constate une meilleure stabilité du secteur autour de 30 %). Cette légère décroissance profite au secteur des services dont l'importance relative augmente à compter du début des années 90.

Graphique 1

Structure du PIB (valeurs ajoutées, prix constants 1998) 1980-2011



Source : calcul des auteurs, *Comptes nationaux 1980-2008*, avril 2010 et *Comptes provisoires 2008 à 2011*.

43. Les données des 2009 à 2001 sont issues des comptes nationaux provisoires.

Graphique 2

Structure du PIB (valeurs ajoutées, prix courants) 1980-2011

Source : calcul des auteurs, *Comptes nationaux 1980-2008*, avril 2010, et *Comptes provisoires 2008 à 2011*.

Le secteur primaire est caractérisé par une volatilité marquée. Les années 1996-1998 semblent être des années « charnières ».

Deux tendances distinctes se détachent de 1980 à 2011 (graphiques 1 et 2) : pendant la phase d'ajustement (1983-1993) et jusqu'à la sécheresse de 1994-1995, le secteur des activités agricoles et de la pêche tend à augmenter au détriment du secteur secondaire ; il entame ensuite une diminution au seul profit du secteur tertiaire, qui passe d'un peu plus de 50 % du PIB au début des années 80 à près de 60 % dans les années récentes.

In fine, depuis l'Indépendance, la stabilité de la contribution directe relative des industries à l'activité économique et à la création de richesses ou une tendance à la baisse en prix constants au profit des activités de services sont le fait le plus marquant.

3.2. La légère décroissance de la part du secteur manufacturier dans le PIB

La décomposition du secteur secondaire rend compte de la baisse progressive de l'activité minière. Elle représente entre 2 % et 3 % du total de la valeur ajoutée créée annuellement. Les industries de transformation n'ont pas pris le relais. Si elles forment une grande partie du secteur industriel hors BTP, elles restent dans une fourchette basse entre 15 % et 19 % de la VA totale.

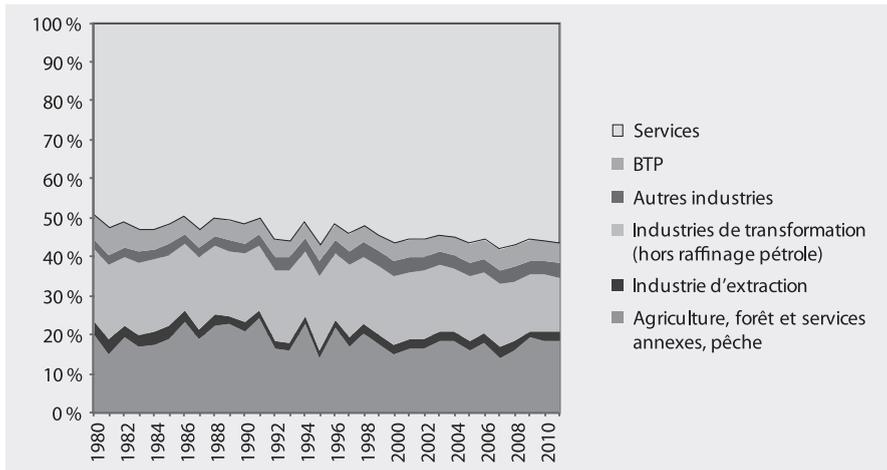
Depuis 1980, la croissance réelle de l'industrie manufacturière peine à suivre le rythme de croissance de l'ensemble de l'économie. Sa part tombe en

dessous des 15 % à partir de 2006. Globalement, la composition sectorielle de la production n'a pas fondamentalement changé depuis l'Indépendance.

La transformation sectorielle de l'économie n'est pas apparente, suivant au mieux un schéma lent comme l'indiquait en 2006 la Banque mondiale.

Graphique 3

Parts sectorielles dans le PIB (valeurs ajoutées, prix constants) 1980-2011



Source : calcul des auteurs, Comptes nationaux 1980-2008, avril 2010 et et Comptes provisoires 2008 à 2011.

3.3. Un processus en panne et un niveau d'industrialisation faible : une (re)lecture en termes de taille du secteur

Avec le précédent indicateur, la somme des parts des trois ou six secteurs étant égale à 1 (100%), mécaniquement, chaque part ne reflète pas nécessairement la taille et l'importance du secteur concerné, mais seulement sa taille relative par rapport aux autres secteurs. De la même façon, pour isoler de l'évolution de l'industrie dans son ensemble la production manufacturière (hors industries extractives et BTP en particulier), il est préférable d'avoir recours à un autre indicateur permettant d'éviter ce biais.

La valeur ajoutée du secteur par habitant (divisée par la population totale) contourne ce biais. Elle permet de voir combien un individu moyen du pays produit de biens appartenant au secteur, en une année. En comparant cet indicateur de taille de l'industrie à ceux d'autres pays et régions du monde, on est en mesure de mieux qualifier le niveau d'industrialisation du Maroc.

Le tableau 4 reprend les résultats moyens obtenus par Goujon et Kafango (2011) pour la période 1990-2008. Afin de situer le Maroc dans le tableau d'ensemble, on a procédé au calcul d'une moyenne simple des valeurs ajoutées par habitant pour la même période.

La relation entre le niveau de revenu et la taille du secteur industriel ou manufacturier apparaît clairement (*op. cit.*). Au vu de la taille d'ensemble de son secteur industriel, le Maroc se positionne au-dessus des pays à revenu intermédiaire faible et en dessous des pays d'Afrique du Nord. Le niveau moyen de valeur ajoutée par tête du secteur manufacturier le repositionne à proximité de la médiane des pays à revenu intermédiaire, à distance des économies très faiblement industrialisées et/ou des économies dont la taille du secteur industriel continue d'être déterminée par l'industrie extractive.

Tableau 4

Valeur ajoutée du secteur industriel par tête (1990-2008)

	Nombre de pays	Industrie		Manufacture	
		Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Afrique	51	364	92	115	29
Afrique du Nord	5	491	440	193	212
Maroc	NC	374		233	
Afrique subsaharienne	46	351	64	106	27
Afrique de l'Ouest	16	77	55	32	20
Revenu faible	28	50	44	23	18
Revenu intermédiaire faible	15	279	189	125	70
Revenu intermédiaire élevé	7	1 287	969	428	259
Revenu élevé	1	3 996	3 996	346	346
Exportateurs de pétrole	8	1 074	539	108	52
Pays les moins avancés	33	193	46	35	21
Petites îles en développement	6	495	151	306	62
Pays enclavés	15	190	44	63	21

Source: en dehors du Maroc, Goujon et Kafango (2011); pour le Maroc, calcul des auteurs.

Le graphique 4 trace l'évolution de cet indicateur de taille pour les années allant de 1965 à 2011. Si l'on s'en tient au secteur secondaire, trois phases rythment le processus d'industrialisation du Maroc.

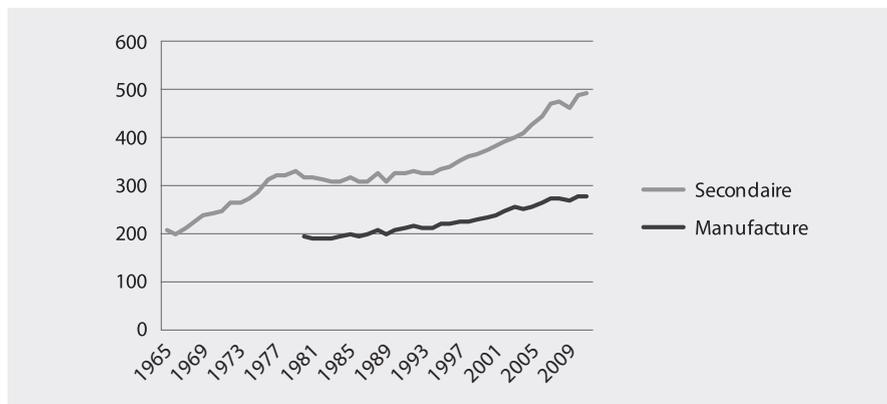
La première correspond à la mise en œuvre des politiques volontaristes, 1965-1977, et en particulier aux politiques de substitution des importations. La valeur ajoutée annuelle du secteur secondaire par habitant passe de 200 à 320 dollars, soit une croissance moyenne annuelle de +4%.

La phase de stabilisation et d'ajustement se traduit par une relative stagnation, soit +0,6% par an.

A partir de 1998, année de l'inflexion institutionnelle de la trajectoire, la tendance repart à la hausse avec une croissance moyenne annuelle de +2,4% jusqu'en 2011. Il n'est pas possible, à partir des données disponibles, de confirmer ces résultats pour l'industrie de transformation. Mais l'évolution tendancielle du secteur manufacturier est comparable à celle de l'ensemble du secteur secondaire. Là encore avec un décrochement perceptible à partir du début des années 2000.

Graphique 4

Valeur ajoutée du secteur industriel par tête, 1965-2011 (44)
(en dollars constants)



Sources : calcul des auteurs ; données de population et de PIB en dollars constants de 2000, Banque mondiale, Perspective monde, Université de Sherbrooke, Online Database.

44. Pour calculer les valeurs ajoutées par tête, on a multiplié le PIB en dollars constants par le poids de chaque secteur dans l'économie (prix constants). Le sous-secteur manufacturier correspond dans le SCN aux industries de transformation (hors raffinage pétrole)

Ces résultats et tendances seraient à confirmer à l'appui d'analyses plus approfondies. Mais d'ores et déjà, ils renvoient de façon très générale à deux débats, complémentaires et d'actualité à propos de l'industrialisation des pays du Sud (45).

Le premier, abordé au début du présent document, questionne la relation entre politique industrielle et processus d'industrialisation. Si l'on s'en tient à la simple correspondance soulignée par le graphique 3, une relation positive se dessine dans le cas du Maroc. Les phases de croissance significative de la taille du secteur industriel marocain correspondent aux phases de politiques industrielles dédiées. La croissance « la plus rapide » a lieu au cours de la décennie où l'ISI est privilégiée mais combinée avec d'autres programmes volontaristes conduits par l'État. Au cours de la décennie 70, les 11 % de croissance annuelle de l'industrie, financée aux deux tiers par le secteur public et semi-public, animent l'expansion de la période (El Malki, 1982).

Le remplacement de politiques industrielles dédiées par des politiques de compétitivité « standard » au début des années 80 avait pour objectif annoncé d'entraîner la diversification du secteur des biens marchands et de réduire la part des produits de base (Banque mondiale, 2006). Indépendamment d'autres considérations sur la capacité budgétaire de l'État marocain à poursuivre l'effort d'industrialisation, l'« impulsion compétitive » a pour premier résultat manifeste de stopper net le processus d'industrialisation en cours – au sens de l'accroissement de la taille du secteur secondaire dans l'économie. Cette simple correspondance recoupe les conclusions d'auteurs comme D. Rodrick en 2007. Elles mettent en évidence, pour les deux décennies 1950-1975, l'effet positif des stratégies d'ISI en termes de croissance du PNB par habitant. Ceci sur une cinquantaine de pays dont le Maroc (de plus de 3 % par an). Quant au récent travail d'histoire économique de A.S. Bénétrix, K.H. O'Rourke et J.G. Williamson (2011) sur les processus d'ajustement – et de diffusion – de l'économie internationale au choc asymétrique de la Révolution industrielle, il permet de situer l'origine des processus actuels d'émergence industrielle, non pas aux années 1990-2007 comme c'est le cas habituellement, mais aux périodes d'ISI (1950-1972) qui deviennent pour les périphéries du Sud, en particulier pour la région MENA, le point haut de l'industrialisation-phase de croissance rapide (46).

45. Cette expression d'usage courant renvoie ici aux ex-pays du Tiers-Monde, quel que soit aujourd'hui leur niveau d'industrialisation.

46. Dans leur travail de comparaison des phases d'accélération et de décélération de la croissance industrielle par grande région, le Maroc se classe comme leader de la région MENA au cours des périodes 1950-1972 (classé 7^e) et 1973-1989 (classé 10^e). (Bénétrix *et al.*, 2011, p. 31).

3.4. Le processus d'industrialisation : quelle(s) performance(s) ?

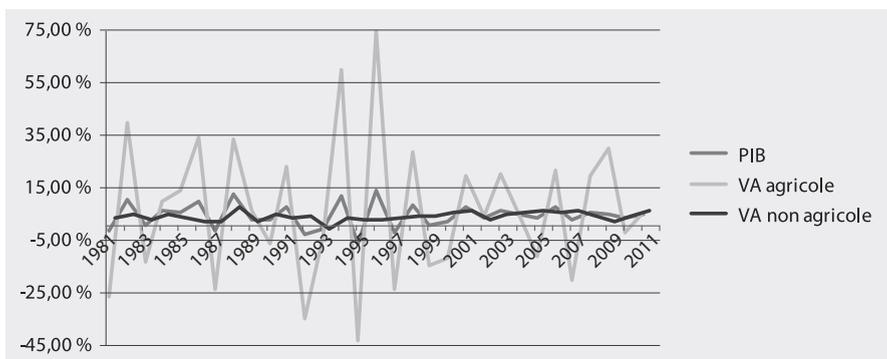
Au cours de la période 1980-2011, le PIB de l'économie marocaine a progressé en volume au rythme de 4,2 % l'an (4 % pour le seul produit non agricole) (47).

3.4.1. Croissance agricole et croissance non agricole

Au cours des seules années 90, ce rythme est peu un plus faible, en raison des répercussions directes de la mauvaise pluviométrie sur la production agricole non irriguée et des effets induits sur le reste de l'économie du niveau moyen de cette dernière. Ainsi, le rythme moyen de croissance a été sur la période 1990-2001 de 2,8 % l'an (3,2 % pour le seul produit non agricole). On assiste, en fin de période, à une accélération de la croissance non agricole (+4,5 % au cours des années 2000). L'observation des taux de croissance enregistrés d'année en année, pour l'agriculture, d'une part, et pour l'activité non agricole, d'autre part, conduit à trois constats (graphique 5) : 1) les fluctuations de la valeur ajoutée agricole sont de très grande ampleur, surtout en milieu de période ; 2) il n'y a pas de corrélation nette entre les fluctuations de la valeur ajoutée non agricole et celles de la valeur ajoutée agricole, même s'il existe des canaux par lesquels la seconde se répercute sur la première (voir *infra*) ; 3) les fluctuations de la valeur ajoutée non agricole sont présentes, sans la même ampleur que celles de la valeur ajoutée agricole en volume ; elles s'estompent, toutefois, très nettement au-delà du milieu des années 90.

Graphique 5

Croissance annuelle en volume du PIB, du PIB agricole, du PIB non agricole 1980-2011



Source : calcul des auteurs, *Comptes nationaux 1980-2008*, avril 2010, et *Comptes provisoires 2008 à 2011*.

47. Les commentaires qui suivent à propos du PIB, composante agricole et non agricole, reprennent en les prolongeant les analyses de B. Billaudot sur la période 1986-2003.

3.4.2. Croissance du PIB par secteur: quelle contribution des industries manufacturières ?

Deux périodes avant 1980, 1973-1977 (Plan quinquennal) et 1977-1980 (Plan de stabilisation), sont retenues. Cette fois-ci, les sources de données diffèrent, et la base retenue pour le chaînage des données n'est pas la même: 1969 pour les données issues de la Banque mondiale (reprise de L. Jaïdi, 1992, p. 102) et 1998 pour les Comptes nationaux. Après 1980, le phasage du suivi des taux de croissance s'articule autour de cinq périodes qui correspondent aux cycles des principales impulsions données par les politiques économiques et industrielles :

- 1980-1983: la fin de l'intervention massive de l'État ;
- 1984-1993: les programmes d'ajustement structurel: le pari de la compétitivité révélée (1985-1993 pour l'agriculture) ;
- 1993-1998: la sortie de l'ajustement, l'ouverture, la privatisation des actifs et la mise à niveau de l'industrie ;
- 1998-2005: l'inflexion institutionnelle: continuité, gouvernance et régulation accrue ;
- 2005-2010: le retour du volontarisme en matière d'industrie (lancement de la stratégie industrielle d'émergence), État stratège et compétitivité « experte ».

Tableau 5

Taux de croissance annuel du PIB par secteur 1973-1980 (prix constants 1969) 1980-2010 (prix constant 1998) en %

	1973-1977	1977-1980	Période 1980-2010	Cycle 1980-1983	Cycle 1983-1993	Cycle 1993-1998	Cycle 1998-2005	Cycle 2005-2010
PIB	7,5	3,6	4,18	3,01	3,78	4,61	3,57	4,82
Agriculture, forêt, services annexes, pêche	-0,8	7,2	3,75	-4,21	2,04	8,81	1,33	7,96
Mines, énergies, eau	2,4	6,3	3,95	2,23	1,99	7,60	3,92	3,88
Industries manufacturières	6,1	3,9	2,88	2,40	2,93	2,95	2,86	2,56
Bâtiment et travaux publics	-11,0	3,86	-0,07	0,16	3,41	3,82	6,81	27,20
Services hors administration	7,8	1,8	4,35	3,92	3,41	2,98	4,45	4,56
Administration publique générale et sécurité sociale	14,4	10,7	3,74	6,86	4,36	2,35	2,75	4,35

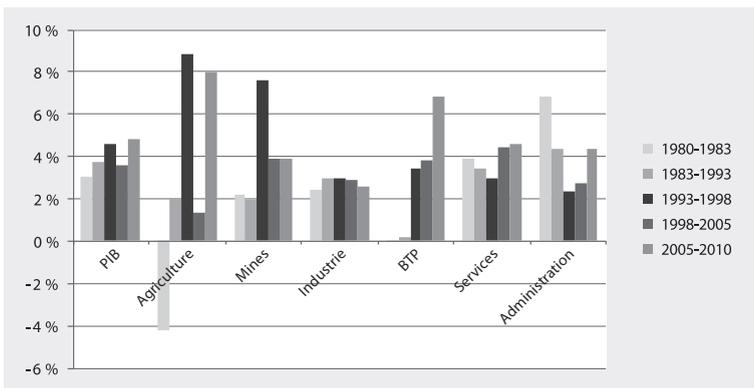
Sources : Comptes nationaux et L. Jaïdi (1992).

Depuis l'Indépendance jusqu'à la fin du Plan 1973-1977, les industries manufacturières ont connu une progression régulière: 3,7% par an entre 1960 et 1967, 5,4% entre 1968 et 1972, avec une nette accélération en fin de période (Jaïdi, 1992). Cette période se caractérise par une injection importante de moyens publics dans le secteur industriel financée par les recettes phosphatières et le recours à l'emprunt. Au programme de stabilisation qui précède l'ajustement structurel correspond une nette décélération de la croissance des industries de transformation (1977-1980) et la fin, dans le processus d'industrialisation du Maroc, d'une courte phase de croissance rapide.

Durant les quatre décennies suivantes (1980-2010), la croissance industrielle est régulière mais faible, la plus faible des croissances sectorielles réelles: entre 2% et 3% par an soit, de 1 à 2 points de moins que la croissance réelle du PIB au cours de ces quatre périodes. La contribution de l'industrie à la dynamique de l'économie marocaine demeure donc modeste et fragile. Ce processus aboutit au constat fait plus haut et resté vrai depuis l'Indépendance: l'industrie continue de n'intervenir qu'au troisième rang après l'agriculture et les services dans la formation du PIB.

La composition sectorielle de la croissance présente un profil déséquilibré (graphique 6). Il s'explique par la variabilité importante du secteur agricole et des mines, mais aussi par la reprise de la croissance du secteur administration au cours du dernier cycle ainsi que par celle du BTP. Après 1983, le secteur primaire fait preuve d'une dynamique proche de l'économie dans son ensemble, avec une plus forte amplitude. Le secteur manufacturier puis celui des services suivent aussi une évolution proche de l'économie: avec un niveau de croissance plus bas pour le premier et plus haut pour le second.

Graphique 6
Croissance réelle sectorielle (1980-2010)



Sources: Comptes nationaux.

Les changements intervenus dans les politiques économiques depuis le début des années 80, ou les différentes impulsions données à la trajectoire, ne parviennent pas à modifier le régime de faible industrialisation dans lequel le Maroc semble enfermé.

Il est bien évidemment trop tôt pour mesurer, au plan macro-économique, l'impact de la toute nouvelle stratégie d'émergence industrielle. Mais les limites, développées plus avant (cf. 2.4), d'une stratégie de compétitivité fondée sur le développement des avantages comparatifs acquis trouvent peut-être à s'exprimer dans le constat suivant (graphique 6 et tableau 6). Au cours du cycle 2005-2010, non seulement la croissance des industries de transformation est la plus faible de la période étudiée, mais l'écart de croissance réelle avec la l'économie dans son ensemble est au plus haut. Le dynamisme des secteurs de nouvelles spécialisations, comme l'automobile et l'aéronautique, ne semble pas compenser l'essoufflement des anciennes spécialisations productives.

Tableau 6

Écarts de taux croissance réelle : industrie/économie 1980-2010
(prix constant 1998)

	1973- 1977	1977- 1980	1980- 2010	1980- 1983	1983- 1993	1993- 1998	1998- 2005	2005- 2010
PIB	7,5 %	3,6 %	4,18 %	3,01 %	3,78 %	4,61 %	3,57 %	4,82 %
Industries manufacturières	6,1 %	3,9 %	2,88 %	2,40 %	2,93 %	2,95 %	2,86 %	2,56 %
Écarts	-1,4	+0,3	-1,3	-0,61	-0,85	-1,66	-0,71	-2,26

Sources : calculs des auteurs, *Comptes nationaux*.

3.4.3. L'évolution de l'emploi industriel

L'industrialisation de l'appareil économique conduit à la croissance de l'emploi dans les industries. Le processus, nous dit la théorie, transforme les paysans en ouvriers et «dope» la croissance (cf. *infra*). L'emploi industriel est donc un des indicateurs de performance du processus d'industrialisation, une des manifestations tangibles d'un changement de structures productives dans l'économie. L'emploi constitue surtout un des défis majeurs et d'avenir du Maroc, comme de la plupart des pays méditerranéens. Confrontées à une forte pression sur le marché du travail, socialement et politiquement déstabilisatrice – croissance démographique et arrivée massive de primo-

accédants qualifiés – les autorités placent la création d'emplois au cœur de la nouvelle stratégie industrielle.

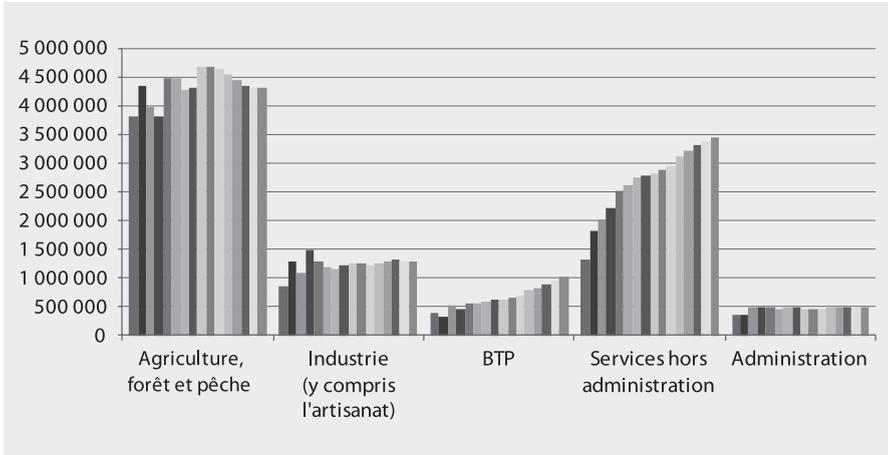
A ce stade du programme de recherche «Made in Morocco», les informations disponibles nous permettront seulement d'observer les tendances les plus évidentes et de poser quelques hypothèses. Dans l'industrie et l'artisanat, hors bâtiment et travaux publics, l'emploi total (permanent et non permanent) est passé de 848 097 personnes en 1987 à 1 276 257 en 2010 (graphique 7). En structure, l'emploi industriel reste stable. Il représente 13% de l'ensemble des emplois tout au long de la période. L'agriculture et la pêche absorbent 41% des emplois en fin de période, contre près de 60% au début. Cette baisse relative profite principalement au secteur des services et, dans une moindre mesure, au BTP. Autre fait marquant : la diminution de l'emploi dans l'industrie entre 1995 et 2001 puis sa très grande stabilité au cours de la décennie 2000.

Autre indicateur de performance industrielle, au sens large, le taux du salariat dans l'économie. Sur la période 1999-2010 pour laquelle nous disposons de données, le taux du salariat reste faible, entre 35% et 40%. Deux sous-périodes sont clairement repérables : la première, de 1999 à 2005, voit le taux du salariat diminuer (39% à 36%) ; la seconde, à compter de 2005, où l'indicateur suit une pente inverse pour atteindre 44% en 2010. Pour mémoire, il passait de moins de 50% à plus de 66% en France pendant la Révolution industrielle et se situe aujourd'hui à 90% de la population active. Une comparaison qui ne vaut pas explication.

L'analyse du rapport salarial proposée par N. El Aoufi met en évidence le paradoxe suivant : la nature «extensive» du régime d'industrialisation en longue période (1956-1990) cohabite avec une salarisation restreinte (El Aoufi, 1992). Cette configuration sous-fordiste se définit par la coexistence de deux modalités d'organisation du travail, l'une de type taylorien et fordiste renvoyant aux grandes firmes et l'autre, plus empirique, non taylorienne et déconnectée du cadre légal, caractéristique des petites et moyennes entreprises (El Aoufi, 1995). La faible salarisation de l'économie marocaine au cours des vingt dernières années suggère la persistance de ce trait de longue période. Dans le cas d'une économie en développement comme le Maroc, elle soulève la question des liens complexes entre l'informalité des modes de mise au travail, la recherche de flexibilité compétitive et la conversion au modèle exportateur (Piveteau, 2009).

Graphique 7

Effectif total par branche d'activité (1982, 1987, 1994, 1995, 1999-2010)



Source: RGPH et enquêtes annuelles emplois.

Faisant écho à la faible salarisation de l'économie, l'emploi manufacturier (industries de transformation) est faible. Il représente 40% du total de l'emploi industriel hors BTP. Que l'on retienne l'effectif permanent ou total, l'industrie manufacturière absorbe invariablement 5% de la population active (11 148 000 en 2007 et 11 647 000 en 2012), soit environ 220 000 personnes en 1980, puis 600 000 en 2011.

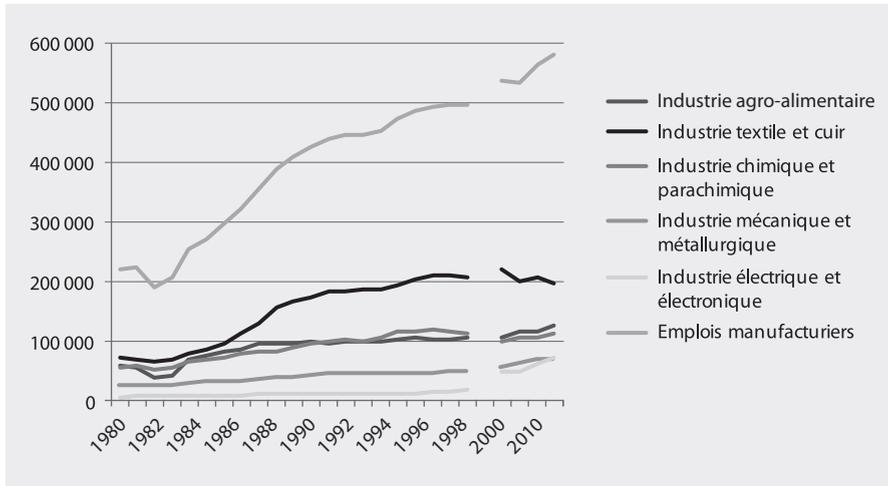
La contribution des cinq grands secteurs de transformation (48), sans être profondément bouleversée depuis le début des années 80, est en passe d'être altérée (graphique 8). Les industries du textile et du cuir fournissent toujours le gros des emplois, entre 30% et 40%, au rythme des accords commerciaux encadrant le secteur et des commandes passées par les grands donneurs d'ordre européens (49). Au cours des années 80, le développement de cette industrie à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée conduit à une évolution rapide du nombre d'emplois. La croissance des effectifs ralentit dans les années 90 et baisse à la fin des années 2000 – 26 000 emplois permanents perdus entre 2008 et 2011.

48. Au sens de l'enquête annuelle du ministère du Commerce et de l'Industrie.

49. Pour une analyse de la contribution du secteur textile au processus d'industrialisation jusqu'à la fin des années 70, on se référera à L. Jaïdi (1979).

Graphique 8

Emplois dans les industries de transformation : 1980-2000, 2008-2011



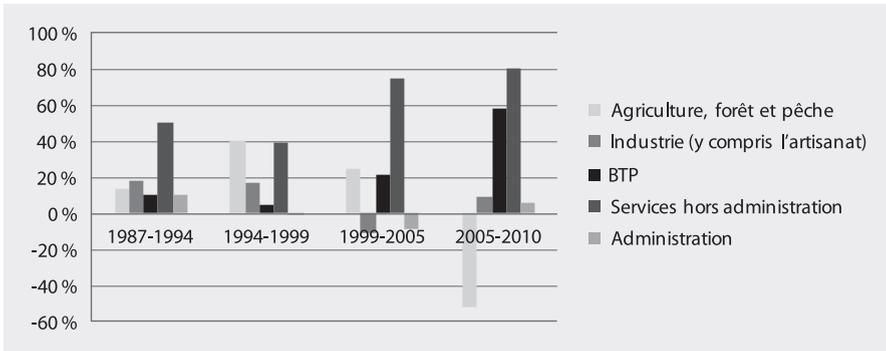
Source : DEPF, avril 2013, p. 9.

Sans égaler en emplois l'importance de ce secteur d'ancienne spécialisation, les effectifs totaux dans l'industrie électrique et électronique, puis dans l'industrie mécanique et métallurgique, augmentent plus vite en fin de période – respectivement +25 131 et +13 324 de 2008 à 2011. Ils ont donc plus que compensé les pertes enregistrées dans le textile. On peut y voir un des effets attendus du Programme Émergence puis du Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI). Le PNEI prévoit de contribuer à la création de 220 000 nouveaux emplois d'ici 2015, soit 40 % des emplois manufacturiers comptabilisés en 2009, son année de lancement ; après que le premier Programme Émergence ait fixé en 2005 à 440 000 le nombre de créations d'emplois directs et indirects. Si le mécanisme de substitution se poursuit, on peut craindre pour l'effet recherché de créations nettes. Et ceci malgré des investissements significatifs dans les secteurs électronique, automobile et aéronautique, multipliés par cinq entre 2004 et 2008 (de 550 millions à 2,2 milliards de dirhams), sans création d'emploi équivalente. A noter enfin que l'industrie agro-alimentaire reste en 2011 le deuxième pourvoyeur d'emplois devant les industries chimiques et parachimiques.

Les indicateurs de contribution à la création nette d'emplois et de valeur ajoutée (graphiques 9 et 10) permettent de mieux saisir les évolutions en cours. Après un cycle d'essoufflement où la dynamique des activités de service

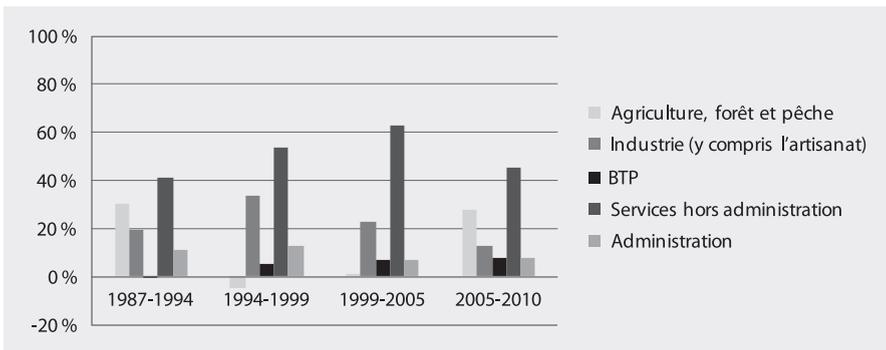
paraissait arriver à saturation (Palméro et Roux, 2010), la tendance s'inverse. En effet, au début des années 2000, la capacité du secteur des services à générer de l'emploi est renforcée. Il passe ainsi de 39% de la création nette d'emplois, entre 1994 et 1999, à 75%, puis 80%, dans les deux cycles suivants. Sa contribution à la création de valeur ajoutée augmente jusqu'en 2005 (de 41% entre 1987-1994 à 63% de 1999 à 2005), pour baisser dans le dernier cycle et atteindre 45%.

Graphique 9
Contribution sectorielle à la variation de la VA réelle totale au Maroc (CSCNE*)



Sources: Comptes nationaux du Maroc et RGPH.
 * CSCNE = (variation de l'emploi du secteur i)/(variation emploi total)

Graphique 10
Contribution sectorielle à la variation de la VA réelle totale au Maroc (CSCNVA*)



Sources: Comptes nationaux du Maroc et RGPH.
 * CSCNVA = (variation de la VA du secteur i)/(variation VA totale)

Les industries (hors BTP) poursuivent une autre trajectoire. Au cours de la période, leur contribution à la création d'emplois baisse. De 17% au cours du premier cycle (fin des programmes d'ajustement structurel), elles passent à une contribution négative en 1999-2005 pour participer modestement à 8% des créations nettes d'emplois entre 2005 et 2010. En revanche, elles contribuent davantage à la création de VA qu'elles ne participent à la création d'emplois, soit 19% entre 1987 et 1994, 34%, 22% et 13% dans le dernier cycle. Sur l'ensemble de la période étudiée, de 1982 à 2010, les industries auront contribué à 11% de la croissance d'emplois et à 17% de la croissance de valeur ajoutée, signe d'une légère amélioration de la productivité apparente.

Si les industries du secteur textile-habillement ne sont plus, dans la période récente, la principale source de création d'emplois industriels au Maroc, elles restent le plus gros pourvoyeur d'emplois industriels. Les relais de spécialisation que l'on voit amorcés n'entraînent pas pour le moment de changements majeurs du processus d'industrialisation, observables au plan macro-économique. A la fin de la décennie 2000, l'enjeu pour le Maroc consiste, comme hier, à ne pas subir un processus de spécialisation sur des secteurs à faible valeur ajoutée pouvant entraîner une baisse de la productivité du travail. D'une certaine façon, le processus d'industrialisation devrait conduire le Maroc à sortir d'une trappe à déqualification ou à bas salaire.

Si les succès asiatiques peuvent servir de modèle, il convient de rappeler deux faits constitutifs des processus d'industrialisation dans cette région : la volonté politique oriente significativement le choix des secteurs industrialisant, et le secteur tertiaire est connecté aux activités industrielles (Palméro et Roux, 2010).

3.4.4. La problématique de la diversification face au « modèle » exportateur

L'analyse des biens produits devra être approfondie par la suite. On se limite, dans les paragraphes à suivre, à quelques rappels concernant les exportations de produits industriels, compte tenu de la place centrale qu'ils occupent dans la stratégie d'émergence et d'ouverture à l'international.

Dans les années 60, le marché intérieur est le principal destinataire des produits industriels. Les exportations sont très largement dominées par les produits de base.

La proportion des produits manufacturés dans les exportations n'augmente qu'au cours de la décennie suivante où se met en place une stratégie de soutien aux activités d'exportation combinée à l'ISI. L. Jaïdi (1992, p. 105)

note ainsi qu'elles passent de 10,7 % des exportations totales au début de la décennie à 25,6 % à la fin, tout en nuanciant la performance puisqu'elle est due, pour partie, à la baisse des exportations de produits agricoles et miniers. Au cours de ces années, la capacité d'exportation repose très fortement sur les produits traditionnels de la confection et du cuir et sur les produits de la transformation, récente, du phosphate.

A partir du début des années 80, la part des exportations dans la production manufacturière devient significative dans de nombreuses branches, même si la demande interne continue d'être le premier marché de cette production, soit 80 % (Jaïdi, 1992). Les articles industriels exportés subissent peu de transformation au regard de la structure des exportations par produit des pays dits semi-industriels (*op. cit.*). Ce sont des produits finis de consommation ou des demi-produits d'origine animale ou minérale.

Avant les années 2000, le tableau 7 montre que le constat demeure globalement vrai. L'ouverture n'a pas modifié la structure des exportations. En premier lieu (38 %), le Maroc manufacturier produit et exporte des articles de bonneterie et des vêtements confectionnés. Viennent ensuite, pour plus de 20 %, les demi-produits issus de l'extraction des phosphates (engrais naturels et chimiques, acide phosphorique). Les produits finis d'équipement ne totalisent que 4,8 % entre 1990 et 1994, puis 7,4 % les cinq années suivantes. Les produits d'alimentation, un peu plus de 20 %.

Tableau 7

**Structure des exportations selon les principaux produits
1990-2012 (en valeur)**

	Moyenne		2000	2006	2012	Moyenne	
	1990-1994	1995-1999				2000-2004	2005-2012
Alimentations, boissons et tabacs	21,2	20,7	21,3	19,6	16,5	20,3	18,1
Énergie et lubrifiants	2,2	1,6	3,7	2,4	4	2,7	2,4
Produits bruts	11,7	10,7	9,6	10,7	12,2	9,1	11,9
Demi-produits	22,0	20,7	21,6	26,3	28,3	23,2	28,6
Produits finis d'équipement	4,8	7,4	6,1	10,7	14,6	6,7	13,0
Produits finis de consommation	38,1	38,7	37,7	31,3	24,3	37,9	25,8

Source: calcul de la DEPF sur la base de données de l'Office des changes, DEPF, 2013.

On perçoit quelques changements à compter de 2005. Le 1^{er} janvier, le système des quotas qui a régi pendant une trentaine d'années le commerce mondial du textile et de l'habillement est aboli. Ce changement d'ordre concurrentiel de l'activité textile a un impact direct sur les exportations marocaines qui chutent de plus de 10 % en 2005, avant de subir la baisse des commandes des donneurs d'ordre en 2008, suite au ralentissement de la demande européenne (15 %). La croissance régulière des exportations de produits finis d'équipement (produits électroniques à destination de l'industrie automobile et aéronautique) au cours de la période, à l'exception de 2009, combinée au ralentissement des exportations des biens alimentaires, élève ces produits industriels à 13 % des exportations (2005-2012). Il s'agit pour partie d'investissements directs étrangers (IDE) réalisés par les équipementiers européens qui, répondant à la pression compétitive croissante de leur marché, redéplient une partie de leur activité dans des périphéries proches à bas coût de main-d'œuvre. On notera d'ailleurs qu'au plan macro-économique, les IDE attirés par les secteurs de l'industrie et des télécommunications ont baissé de 32,8 % et de 38,6 % entre 2000 et 2004 à 14,2 % et 16,8 % entre 2005 et 2011 (DEPF, 2013).

La question est à nouveau soulevée des conditions nécessaires de formation de la main-d'œuvre, d'organisation, d'ancrage, d'intégration productive et de présence suffisante d'acteurs de l'innovation pour voir un cercle industriel vertueux se mettre en place à partir d'une véritable articulation des activités de nouvelles spécialisations avec les tissus productifs locaux et le marché domestique.

Depuis 1999 (tableau 8), les échanges commerciaux de biens manufacturés restent déficitaires. En dehors de l'industrie alimentaire et du textile, le taux de couverture de toutes les autres activités de transformation est inférieur à 100. Le déficit commercial d'ensemble des industries hors extraction s'accroît même à partir de 2003.

L'Europe, et la France en premier lieu, restent les principaux destinataires des produits exportés, respectivement 63,7 % et 24 % des exportations en valeur au cours de la période 2005-2012. Ce partenariat privilégié s'estompe en même temps que s'élargit le panel des partenaires ; l'Europe et la France représentaient 74,8 % et 35,3 % des exportations de 1990 à 1994.

L'ouverture économique des années 1990-2000 s'est accompagnée d'une stratégie d'attractivité des firmes internationales avec l'objectif annoncé de réorienter les industries vers le marché international. Aujourd'hui, bien que l'on ait observé quelques changements sensibles, force est de constater que le processus d'industrialisation ne répond pas encore à cet objectif.

Tableau 8
Solde des échanges commerciaux: 1990-2007
(en millions de dirhams, en volume)

Solde des échanges commerciaux (X-M)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industrie d'extraction	-3 453	-3 592	-4 261	-3 482	-1 804	-4 012	-5 549	-4 036	-4 397
Industries alimentaires et tabac	2 581	2 182	3 674	4 080	4 377	2 877	2 524	1 827	-1 489
Industries du textile et du cuir	10 858	12 228	12 624	12 466	11 380	10 223	12 019	10 923	9 152
Industrie chimique et parachimique	-1 523	-1 379	-1 952	-2 100	-3 689	-2 946	-2 792	-5 134	-5 793
Industrie mécanique, métallurgique et électrique	-31 983	-33 980	-30 659	-33 033	-40 320	-49 811	-55 817	-60 940	-71 798
Autres industries manufacturières hors raffinage de pétrole	-6 722	-6 726	-7 549	-7 693	-10 248	-10 755	-11 786	-13 008	-15 112
Total industrie de transformation	-26 789	-27 675	-23 862	-26 279	-38 500	-50 411	-55 851	-66 332	-85 040

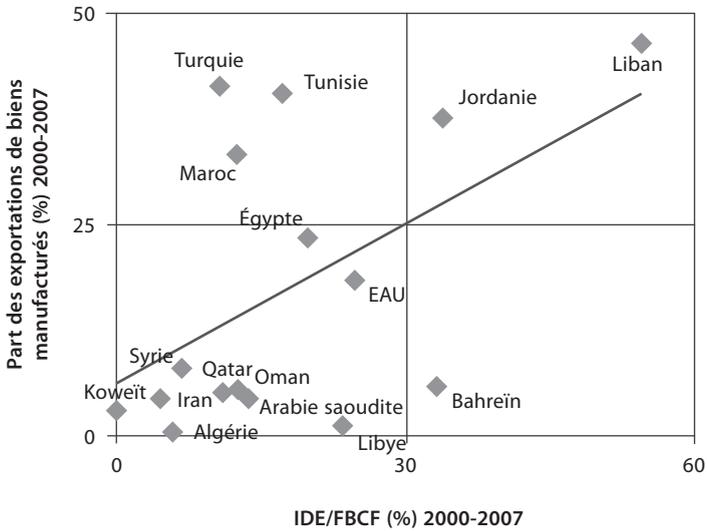
Source: HCP, *Comptes nationaux 1990-2007 (base 1998)*, calculs des auteurs.

La structure des échanges commerciaux laisse entrevoir les grands groupes internationaux comme des vecteurs actifs de l'internationalisation de la production soit, comme dans les années 80, à travers une relation de sous-traitance simple et à distance, soit de façon plus complexe dans le cadre de délocalisation au Maroc des activités de production à destination des marchés externes. Le poids croissant des IDE (graphique 11) dans la formation brut de capital fixe traduit ce phénomène (Mezouaghi, 2010).

Dans ces conditions où l'impulsion et la gouvernance externes jouent un rôle majeur dans l'intégration de la production sur les marchés internationaux, la maîtrise de la diversification des spécialisations productives s'avère difficile et fragile (graphique 12). En dépend pourtant le processus d'industrialisation du Maroc qui, à l'image de la trajectoire d'industrialisation, pourrait gagner en compétitivité à articuler plus profondément marchés extérieurs et marchés intérieurs. Il est question ici d'un dosage qui doit s'adapter de façon dynamique à mesure que le processus progresse.

Graphique 11

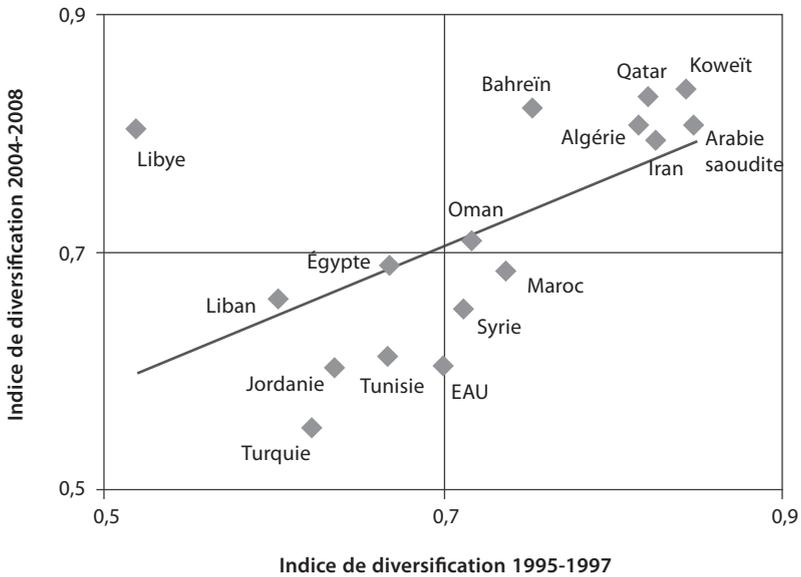
Internationalisation de la production



Source : repris de M. Mezouaghi (2010, p. 139) – données CNUCED et OMC.

Graphique 12

Indicateur de diversification



Source : repris de M. Mezouaghi (2010) – Données CNUCED.

Or, la dynamique des exportations marocaines doit surtout au régime d'Admission temporaire pour perfectionnement actif (ATPA) dont il convient de rappeler qu'il peut, sans autre forme d'accompagnement, contrevenir à l'approfondissement du processus de diversification des exportations. Représentant 35 % de l'ensemble des exportations (FOB) de biens en 1998 (Banque mondiale, 1999), ce régime participe en 2010 pour 70 % des exportations et 35 % des transactions commerciales du pays (Office des changes, 2010, p. 55). Les exonérations tarifaires n'avantageant que la production finale, le système d'ATPA ne favorise pas le développement de relations amont avec les autres industries nationales, et les exportations concernées affichent en général un faible pourcentage de valeur ajoutée domestique (Banque mondiale, 1999). Si la croissance significative des exportations de fils et câbles au cours des dernières années représente un réel changement dans le type d'articles exportés, elle ne paraît pas modifier en profondeur cette réalité structurelle des exportations marocaines.

Conclusion : l'industrialisation du Maroc dans la mondialisation

Sur le temps long, force est de constater que le processus d'industrialisation, fragile, irrégulier et peu soutenu, renvoie à quelques permanences, sans pour autant s'y conformer pleinement : l'ouverture tout d'abord, plus ou moins importante selon les périodes, reste une donnée historique, que l'on songe au commerce extérieur, aux migrations, aux relations politiques (Hibou, 1996) ; l'ancrage à l'espace économique et commercial européen ensuite, sous l'angle premier d'un rapport de domination colonial puis dans le cadre d'une insertion internationale asymétrique ; la logique exportatrice, également, activée très tôt, inscrite dans une relation de sous-traitance et combinée à des dispositifs changeants d'attraction des capitaux extérieurs ; la déconnection de l'industrie domestique, longtemps protégée et continuellement confrontée à l'étroitesse du marché interne ; enfin, pour corollaire, la désarticulation de l'industrie nationale – faible densité des relations interindustrielles – et une industrie de transformation dont le bas niveau du taux de valeur ajoutée est une constante pour les décennies 80, 90, 2000 et 2010 – 27 %, 28 %, 29 % et 30 %, quel que soit le groupe d'activités considéré (50).

50. On fait référence aux cinq grandes « branches » d'activités : agroalimentaire, textile-cuir, chimie-parachimie, mécanique-métallurgie, électricité-électronique.
http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17813728&_dad=portal&_schema=PORTAL

Le constat de carence que l'on vient d'établir fait écho aux limites pointées dans le *Rapport du cinquantenaire* liées au phénomène de discordance entre le modèle de croissance du Maroc et les exigences du développement, plus particulièrement du développement humain (El Aoufi *et al.*, 2006). Il ne fait donc que redoubler l'« impératif » d'industrialisation à l'origine du programme de recherche « Made in Morocco » (Billaudot et El Aoufi, 2012). L'industrialisation n'est pas suffisante, nous rappelle D. Rodrik (2012), mais, ajoute-t-il, sans elle le décollage économique devient problématique. Or, c'est bien dans une relation de concordance entre industrialisation et développement établie par les « pionniers » qu'il faut comprendre l'idée d'impératif.

Au sens large, l'industrialisation de l'économie se traduit par une hausse générale de la productivité, des salaires, et donc *in fine* par ce qu'il est convenu d'appeler un processus de développement. Elle exprime le passage d'une économie reposant sur la communauté, la réputation et l'informel à une économie reposant sur une division du travail élargie, impersonnelle et sur l'extension de la règle de droit. Au sens strict, elle notifie le rôle-clef de la production manufacturière dans le processus général mis en évidence dès 1956 et 1967 par N. Kaldor à travers deux lois empiriques. La première fait du secteur manufacturier le moteur de la croissance économique à chaque étape du développement industriel des pays développés, le seul à même de faire un bond au revenu par habitant et d'absorber la main-d'œuvre. La seconde associe l'augmentation de la productivité dans l'ensemble d'une économie à l'augmentation des activités de fabrication bénéficiant de fortes économies d'échelle. Bien évidemment, ces lois de validité locale, pour reprendre l'expression de R. Boudon (1991), ne valent plus tel quel dans le cas d'une industrialisation tardive et de la « nouvelle économie-monde ». Les technologies de l'information se sont développées. L'amélioration des compétences et les progrès technologiques touchent dorénavant toutes les activités de la fabrication, leur rôle historique d'absorption de la main-d'œuvre s'en trouvant diminué. La grande firme industrielle a été démembrée, ce qui brouille les stratégies « gagnantes » de spécialisation sectorielle. Enfin, les concurrences s'expriment à l'échelle internationale en termes parfois nouveaux d'attractivité, la mondialisation mettant directement en compétition les espaces productifs des pays du Sud. Cependant, les constats empiriques sur les récents succès industriels de pays en développement maintiennent le principe kaldorien d'une industrie manufacturière « ascenseur économique des pays pauvres », tout en soulignant que la concurrence accrue sur les marchés

mondiaux complique l'entrée de nouveaux arrivants dans le club réputé fermé des pays industriels (Rodrik, 2012).

L'enjeu industriel pour le Maroc est celui du passage d'une spécialisation simple vers des composants plus complexes, des tâches de montage à la production de modèles, de l'exécution aux activités de recherche et de développement. Il s'agit d'échapper à une spécialisation autour des activités de fabrication, facilement externalisables, aux rendements d'échelle faibles et intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, vers laquelle la nouvelle division internationale du travail pousse les économies du Sud. Dans ce contexte, les choix faits en matière de politique industrielle sont reconnus pour être déterminants face aux deux manifestations contradictoires de la mondialisation.

Première manifestation, des forces de fragmentation agissent sur les organisations productives de l'ère fordiste. Le démembrement de la firme industrielle engagé dès les années 70, autrement dit l'externalisation d'un certain nombre de tâches et le recentrage sur un cœur de métier, favorise de nouvelles stratégies de localisation. Les ouvertures économiques trouvant leur pleine expression dans la décennie suivante, ces stratégies s'expriment avec plus de force à l'échelle internationale. Ce faisant, elles ne concernent plus des secteurs complets d'activités, mais des tâches interdépendantes réalisées dans des établissements et des lieux différenciés. Cette nouvelle division internationale du travail, selon l'expression consacrée, se traduit pour les économies du Sud, en général, et pour le Maroc, en particulier, *low cost* et proche des anciens centres européens de la production manufacturière, par une série d'opportunités nouvelles apparues sous des formes mêlées d'investissement direct étranger (IDE), de délocalisation et de sous-traitance, d'abord et principalement, dans des opérations de fabrication ou des services faiblement et peu ou moyennement qualifiés. Elle est habituellement considérée comme un facteur de la convergence des appareils productifs dont l'interdépendance croissante finira par gommer les différences initiales, locales, autrement dit géographiques et culturelles. L'échelle mondiale de la production, ajoutée à la globalisation financière, à la mondialisation des échanges, à la constitution d'un imaginaire planétaire de la consommation, sonne comme une promesse d'uniformisation. Sous cet angle restrictif, la politique industrielle est d'abord une politique d'attractivité et de mise à niveau tous azimuts des organisations, des systèmes réglementaires et des lieux d'accueil, selon les standards mondiaux de l'insertion internationale.

Pour autant, si l'unité de lieu de la production fordienne tend à disparaître et, avec elle, l'ancrage spatial initial des firmes, se produisent dans le même

temps des phénomènes de polarisation et d'enracinement des activités dans le local. La désintégration verticale de la production et les forces de fragmentation sont contrecarrées par des logiques d'agglomération qui, tout aussi puissantes, opèrent à des échelles supra- et infra-nationales. Par exemple, les différents maillons d'une chaîne internationale de production ne se localisent pas indépendamment les uns des autres, créant d'ailleurs beaucoup d'espoir au Maroc dans l'automobile et l'aéronautique. Ces mouvements dépendent aussi de besoins de proximités diverses (géographiques, organisationnelles, institutionnelles, technologiques, etc. (51)) que l'on trouvera plus facilement satisfaits dans des agglomérations denses d'activités. L'agglomération continue donc d'être une source de rendement croissant à l'origine du développement productif. Sous cet angle-ci, une variété de réponses locales aux contraintes globalisées trouvent aujourd'hui à s'exprimer avec efficacité (52). La politique industrielle et le développement économique sont alors question de différenciation et d'innovation, une diversité que l'on sait accompagnée d'enracinement et de dynamiques endogènes.

Se dessine pour le Maroc, au moins en théorie, un champ d'actions possibles pour la politique industrielle qui va de la nécessaire prise en compte des changements affectant l'environnement mondial, de la saisie des opportunités immédiates offertes par le jeu productif globalisé à la valorisation des facteurs et des dynamismes locaux, au rôle du marché intérieur et de la demande interne, au renforcement des conditions endogènes de son industrialisation, à l'exigence d'une meilleure répartition des revenus comme fondement même d'une insertion sur les marchés mondiaux favorable car socialement soutenue et maîtrisée.

Dans cette perspective, le programme «Made in Morocco» (Billaudot et El Aoufi, 2012) se donne pour objectif fondamental d'analyser les relations qui se mettent en place dans la période récente – la trajectoire depuis 1998 – entre le processus d'industrialisation, le mode de développement et le régime d'insertion internationale. En effet, les politiques sectorielles, les programmes «structurants» et les changements institutionnels qui caractérisent la période post-ajustement cherchent à transformer la dynamique du système productif national dans le sens d'une plus forte contribution au développement du pays. Pour apprécier le potentiel de contribution au développement de ces nouvelles «configurations industrielles», l'étude macro-historique qui vient d'être livrée confirme l'intérêt d'appréhender la question de la compétitivité des

51. Cf. B. Pecqueur et J.B. Zimmermann (2004).

52. Cf. Fauré *et alii* (2005).

entreprises au Maroc en distinguant, en première approche, la compétitivité à l'exportation de celle qui prévaut sur le marché intérieur. Chaque marché, en effet, institue différemment la qualité technique et sociale des produits dont dépend justement la compétitivité (*op. cit.*). Il s'agit donc de comprendre les effets d'un mode de spécialisation productive orienté vers les marchés externes en analysant les arrangements (spécialisation, diversification, intégration, etc.) auxquels les entreprises sont conduites pour rester compétitives et l'impact de ces arrangements sur le processus d'industrialisation au sens large.

Le Maroc, on l'a vu, a choisi depuis quelques années de doter l'espace national de différents pôles de croissance, véritables portes ouvertes sur l'international et espaces d'accueil des investissements étrangers, au sein desquels doit s'organiser l'agglomération de divers segments de la production manufacturière européenne. Au terme de la présente analyse de la trajectoire et du processus d'industrialisation du Maroc, quatre points de vigilance peuvent d'ores et déjà être soulignés.

En premier lieu, la mutation progressive des dynamiques industrielles, en particulier la sélection des spécialisations productives, doit être intégrée par les politiques économiques, soit pour l'accompagner comme c'est clairement le cas aujourd'hui, soit pour s'y opposer lorsqu'elle dessert l'objectif d'un développement cumulatif de l'industrie et, au-delà, du développement économique.

En deuxième lieu, le centrage de la stratégie d'émergence sur les facteurs d'une compétitivité révélée par les marchés externes ne doit pas conduire la politique industrielle à omettre le fait que le progrès technique et la compétitivité sont des processus endogènes, difficilement transférables, et qu'ils relèvent d'une construction sociale et politique plus que d'un état des différences de dotations factorielles (53). Les facteurs d'amélioration de la compétitivité des entreprises sur les marchés internes peuvent, dans ce sens, être mieux pris en compte avec de probables effets significatifs sur la demande interne.

En troisième lieu, à la lumière des constats précédents, la conception de l'emploi dans la stratégie d'émergence paraît pouvoir mieux intégrer les enjeux de l'innovation, de la remontée en gamme des productions et de la qualité du travail.

En quatrième lieu, une réelle prise en compte des territoires, plus profonde que l'approche en termes de cluster, paraît être une des voies envisageables pour connecter l'industrie marocaine à l'évolution des marchés domestiques.

53. On renvoie aux travaux de Romer (1986) sur la croissance endogène.

L'un des enjeux majeurs pour le Maroc est de pouvoir participer au bon versant de la mondialisation en accumulant suffisamment de facteurs de croissance, échappant ainsi au statut peu envié de périphérie productive en concurrence avec d'autres périphéries du Sud. L'industrialisation exige donc aujourd'hui une véritable politique de développement de long terme visant l'éducation, la formation, l'amélioration du capital humain, l'innovation et la R&D, le développement des infrastructures et l'approfondissement des capacités institutionnelles. Les deux processus, industrialisation et développement, non séquentiels ont dorénavant partie liée.

Références bibliographiques

- ADELMAN I. (2001), « Cinquante ans de développement économique: les principales leçons », *Revue d'économie du développement*, 9 (1-2), numéro spécial, p. 65-113.
- AKESBI N. (2006), « Évolution et perspectives de l'agriculture marocaine », *in Rapport 50 ans de développement humain au Maroc et perspectives pour 2025*, Rabat.
- AMSDEN A. (1989), *Asia's next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.
- ANDREFF M. et ANDREFF W. (2001), « Le trafic de perfectionnement passif entre la France et les pays d'Europe de l'Est: se substitue-t-il au TPP France-Maghreb? », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 32, n° 2, Dossier: Union européenne : sous-traiter en Europe de l'Est, p. 71-94.
- ASKOUR K. (2011), « Agglomérations industrielles et modes spécifiques de développement des territoires au Maroc », *Questions d'économie marocaine*, PUM.
- ASSENS C. and ABITTAN Y. (2010), « Networking et pôles de compétitivité: le cas du Technopark de Casablanca », *Innovations*, n° 1, p. 157-177.
- ASSIDON E. (1992), *les Théories économiques du développement*, Paris, la Découverte, 124 p.
- BALDWIN R.E. (1969), « The Case against Infant Industry Protection », *Journal of Political Economy*, vol. 77, n° 3, p. 295-305.
- BANQUE MONDIALE (1999), « Le secteur privé: moteur de la croissance économique marocaine », *Rapport n° 19975-MOR*, Mise à jour de l'évaluation du secteur privé, Direction du développement des secteurs privé et financier, Bureau régional, Moyen-Orient et Afrique du Nord, 53 p.

- BANQUE MONDIALE (2006), *Royaume du Maroc: promouvoir la croissance et l'emploi par la diversification productive et la compétitivité, memorandum économique pays*, World Bank, Washington DC.
- BAUER P. (1976), *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- BELAL A.A. (1980), *l'Investissement au Maroc (1912-1964) et ses enseignements en matière de développement*, les Éditions maghrébines, Casablanca, 416 p.
- BELGHAZI S. (1993), «Approches de l'industrialisation et politique industrielle au Maroc», in *Actes de la journée d'études de l'AEM*, Mohammédia.
- BELGHAZI S. (1999), «L'expérience de privatisation au Maroc», colloque du CEDROMA, Université Saint-Joseph de Beyrouth, Liban; www.cedroma.usj.edu.lb/pdf/priva/Belgha.pdf.
- BELGHAZI S. (2006), «Politiques sectorielles et développement humain», contribution dans le cadre des travaux du *Rapport du cinquantième*, p. 236-298.
- BÉNÉTRIX A., O'ROURKE KEVIN H. & WILLIAMSON J. G. (2012), «The Spread of Manufacturing to the Periphery 1870-2007: Eight Stylized Facts», *CEPR Discussion Papers 9060*, C.E.P.R. Discussion Papers.
- BERRADA A. et SAADI M.S. (1992), «Le grand capital privé marocain», *le Maroc actuel*, Éditions du CNRS, Paris.
- BILLAUDOT B. (2005), «La dynamique macroéconomique de l'économie marocaine 1986-2003: un état des lieux», *Critique économique*, n° 15, printemps-été.
- BILLAUDOT B. et EL AOUI N. (2012), Développement économique: l'impératif d'industrialisation, Protocole méthodologique du Programme «Made in Morocco», Document de travail, Rabat, 32 p.
- BOUDON R. (1991), *la Place du désordre*, Quadrige / Presses universitaires de France, Paris, 245 p.
- CATUSSE M. (2006), «L'action publique face aux "débordements" du social au Maroc: décharge et métamorphoses d'un "État social"?, colloque international, «État et régulation sociale, comment penser la cohérence de l'intervention publique?», septembre, Paris <http://matisse.univ-paris1.fr/colloque-es/pdf/articles/catusse.pdf>.
- CERYCH L. (1964), *Européens et Marocains 1930-1956. Sociologie d'une décolonisation*, Cahiers de Bruges, Collège d'Europe, Bruges, 430 p.
- COLLECTIF (2006), «Le Maroc possible: une offre de débat pour une ambition collective», *Rapport du cinquantième*, Casablanca, Éditions maghrébines, 288 p.

- DAT (2004), *Rapport de synthèse du Schéma national d'aménagement du territoire*.
- DEPF (2013), *Tableau de bord des indicateurs macro-économiques*, Ministère de l'Économie et des Finances, Maroc, avril, 55 p.
- EL AOUI N. (1990), *la Marocanisation*, éditions Toubkal, Casablanca.
- EL AOUI N. (1992), *la Régulation du rapport salarial au Maroc*, éditions de la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat, 2 volumes.
- EL AOUI N. (1995), « Trajectoires nationales au Maghreb », in Boyer R. et Saillard Y., *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, la Découverte, Paris, p. 459-466.
- EL AOUI N. (1999), « La réforme économique : stratégies, institutions, acteurs », in *Revue Maghreb-Machrek*, A. Roussillon (dir.), « Un Maroc en transition : alternance et continuités », numéro spécial, la Documentation française, n° 164, avril-juin, p. 36-52.
- EL AOUI N. (2000), « L'impératif social au Maroc : de l'ajustement à la régulation », *Critique économique* n° 3, p. 53-79.
- EL AOUI N., HERZENNI A. et BENSÂÏD M. (2006), « Croissance économique et développement humain », in *Rapport 50 ans de développement humain au Maroc et perspectives pour 2025*.
- EL MALKI H. (1982), *l'Économie marocaine. Bilan d'une décennie 1970-1980*, Éditions CNRS, Paris.
- FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40(2), mars, p. 273-328.
- FEJLAL A. (1986), *Industrie et industrialisation à Fès*, Méditerranée, Troisième série, tome 59, 4-1986. *Villes et campagnes au Maroc*, p. 63-74.
- GOUJON M. et KAFANDO C. (2011), *Caractéristiques structurelles et industrialisation en Afrique : une première exploration*, CERDI, Document de travail de la série Études et documents, 16 p.
- HAUSMAN R., RODRIK D. (2003), « Economic Development as Self-Discovery », *Journal of Economic Development*, vol. 72, p. 603-633.
- HAUSMANN R., RODRIK D., VELASCO A. (2008), « Growth Diagnostics », in Stiglitz J., Serra N. (dir.), *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*, New York, Oxford University Press.
- HIBOU B. (1996), *les Enjeux de l'ouverture au Maroc : dissidence économique et contrôle politique*, Document de travail, les Études du CERI, n° 15, avril, 42 p.

- HIRSCHMAN A.O. (1981), « Grandeur et décadence de l'économie du développement », in *Annales, économies, sociétés, civilisations*, 36^e année, n° 5, p. 725-744.
- IKONICOFF M. (1971), « Les sources privilégiées de l'innovation et les nouvelles options industrielles du Tiers-Monde », revue *Tiers-Monde*, Paris, IEDES, Presses universitaires de France, tome XII, n° 47, 564-578.
- JAÏDI L. (1979), *Industrie textile et processus d'industrialisation au Maroc*, éditions de la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat.
- JAÏDI L. (1992), « L'industrialisation de l'économie marocaine : acquis réels et modalités d'une remise en cause », in *le Maroc actuel*, Éditions du CNRS, Paris, p. 91-117.
- JAÏDI L. (1993), « L'évolution du tissu industriel marocain : continuité et changement », in *Actes de la journée d'études de l'AEM*, Mohammedia.
- JENKINS R. (1988), « L'industrialisation de l'Amérique latine et la nouvelle division internationale du travail », in *Tiers-Monde*, 1988, tome 29, n°115. p. 813-836.
- KALDOR N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KALDOR N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- KRUEGER A.O. (1990), « Government Failures in Development », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, n° 3, p. 9-23.
- KRUGMAN P. (1995), « Cycles of Conventional Wisdom on Economic Development », *International Affairs* (Royal Institute of International Affairs, 1944), vol. 71, n° 4, Special RIIA 75th Anniversary Issue, p. 717-732.
- LAHBABI M. (1993), « Actualité de l'œuvre économique d'Abderrahman Bouabid », in *Actes de la journée d'études de l'AEM*, Mohammedia.
- LAROUÏ F. (2011), « Le Maroc : le défi de la mondialisation », *Jeune Afrique*, août.
- LIN J.Y. and CHANG J. (2008), « DPR Debate: Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? », *Development Policy Review*, vol. 27, n° 5, p. 483-502.
- LIN J. Y. (2009), *Economic Development and Transition*, Cambridge University Press, Cambridge.

- MEZOUAGHI M. (2010), « La conversion inachevée des économies d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient au modèle exportateur: quels enseignements dans un contexte de crise? », *Mondes en développement*, n° 150, p. 135-152.
- MEZOUAGHI M. (dir.) (2009), *les Localisations industrielles au Maghreb: attractivité, agglomération et territoires*, Paris, Karthala.
- MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES, Plan Émergence.
- MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET DE LA MISE À NIVEAU DE L'ÉCONOMIE, *Programme Émergence. Une politique volontariste et ciblée au service de l'essor de l'économie nationale*.
- NAUDÉ W.A. (2010a), « Industrial Policy: Old and new issues », *WIDER Working Paper 106*, Helsinki: UNU-WIDER.
- NAUDÉ W.A. (2010b), « New Challenges for Industrial Policy », *WIDER Working Paper 107*, Helsinki: UNU-WIDER.
- OCDE (2010), *Compétitivité et développement du secteur privé, Maroc*. Stratégie de développement du climat des affaires.
- OFFICE DES CHANGES (2010), *Commerce extérieur du Maroc*, édition définitive, 243 p.
- QUALALOU F. (1974), « La politique phosphatière marocaine et ses tentatives d'adaptation aux variations de la demande internationale », in *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Paris: CNRS-Éditions, ISSN 0242-7540, ZDB-ID 2110209, vol. 13, 1974, p. 41-70.
- OUIAZZANE R. (2008), « Tanger, quel régime de zone franche? », Université Paris Dauphine, Master administration fiscale, mémoire, http://www.memoireonline.com/07/10/3720/m_Tanger-quel-regime-de-zone-franche-5.html.
- OVED G. (1961), « Problèmes du développement économique au Maroc », in *Tiers-Monde*, 1961, tome 2, n° 7, p. 355-398.
- PACK H., SAGGI K. (2006), « Is there a Case for Industrial Policy ? A Critical Survey », *World Bank Research Observer*, vol. 21, n° 2, p. 267-297.
- PACK H., WESTPHAL L.E. (1986), « Industrial Strategy and Technological Change: Theory Versus Reality », *Journal of Development Economics*, vol. 22, n° 1, p. 87-128.
- PALMÉRO S. et ROUX N. (2010), « Dynamiques sectorielles et emploi au Maroc », *l'Année du Maghreb*, VI, p. 443-487.
- PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J.B. (2004), *Économie de proximités*, Paris, Lavoisier, 264 p.

- PIERMAY J.L. (2009), «La frontière, un outil de projection au monde. Les mutations de Tanger (Maroc)», in *Espaces et sociétés*, n° 138, p. 69-83.
- PIERMAY J.L. (2009), «De nouveaux lieux de frontière au Maroc: la production d'espaces compétitifs pour l'entreprise», in *les Frontières profitables: les économies de voisinage inégal*, *Critique économique*, n° 25, automne.
- PIVETEAU A. (2009), «Intégration productive transfrontalière ou reproduction d'un rapport de sous-traitance: les confectionneurs tangérois», in *les Frontières profitables: les économies de voisinage inégal*, *Critique économique*, n° 25, automne.
- PIVETEAU A. et ROUGIER E. (2011), «Le retour en trompe l'œil de la politique industrielle : l'expert, l'État et l'économie politique locale», in revue *Tiers-Monde*, n° 208, octobre-décembre.
- RODRIGUEZ-CLARE A. (2007), «Clusters and Comparative Advantage : Implications for Industrial Policy», *Journal of Development Economics*, vol. 82, n° 1, p. 43-57.
- RODRIGUEZ-CLARE A., HARRISON A. (2010), «Trade, Foreign Investment and Industrial Policy», in Rodrik D., Rosenzweig M. (dir.), *Handbook of Development Economics*, vol. 5, Amsterdam, North-Holland.
- RODRIK D. (2003), «Introduction : What Do We Learn from the Country Narratives?», in Rodrik D. (dir.), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- RODRIK D. (2007), «Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?», *Journal of Economic Literature*, XLIV, p. 969-983.
- RODRIK D. (2012), «Adieu les miracles économiques», <http://www.project-syndicate.org/commentary/no-more-growth-miracles-by-dani-rodrik/french>.
- SINGH A. (1998), «La révolution industrielle inachevée du Tiers-Monde. Perspectives et politiques de reprise», *Tiers-Monde*, tome 29, n° 115, p. 909-927.
- STRANGE S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press.
- VEREMEREN P. (2006), *Histoire du Maroc depuis l'Indépendance*, Nouvelle édition, Paris, la Découverte, 122 p.
- WADE R. (1990), *Governing the Market*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.

Piveteau Alain, Askour K., Touzani H. (2019).

L'industrialisation au Maroc : des trajectoires visées au processus observé.

In : El Aoufi N. (ed.), Billaudot B. (ed.) Made in Maroc - Made in Monde. Vol. 1 : industrialisation et développement. Rabat : Economie Critique, p. 59-118

ISBN 9789920382113