

12^e congrès

Colloque thématique

**Les conditions
du développement
industriel**

Le cas du Maroc

Vendredi 29 juin 2018

**Présidence de
l'Université Mohammed V - Irfane**
Avenue Allal El Fassi, Al Irfane, Rabat

12^e congrès

Colloque thématique

**Les conditions
du développement
industriel**

Le cas du Maroc

Vendredi 29 juin 2018

**Présidence de
l'Université Mohammed V - Irfane**
Avenue Allal El Fassi, Al Irfane, Rabat

Association marocaine de sciences économiques

Fondée en 2006, l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE), groupement scientifique, a pour objectif de favoriser les progrès de la science économique au Maroc en développant la recherche fondamentale et appliquée, en diffusant les résultats des travaux universitaires et en multipliant les échanges entre chercheurs au niveau international.

Son programme d'action s'articule autour de l'organisation de conférences, de tables rondes, de séminaires, de colloques, l'animation de groupes de recherche, d'étude et d'expertise, l'édition de publications à comité de lecture, etc.

L'AMSE a créé en 2009 les **Presses universitaires du Maroc** (PUM).

Adresse

Association marocaine de sciences économiques

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

Boulevard des Nations Unies, BP 721, Rabat, Maroc

Compte bancaire

N° 8100009 200 00 04087 85

BMCE Bank, Agence Rabat-Hassan

Conseil d'administration (Mandat 2016-2020)

- AÏT SGHIR Nabil (Université Mohammed V de Rabat)
- AKAABOUNE Mohamed (Université Mohammed V de Rabat)
- AKESBI Azzedine (Centre d'orientation et de planification de l'éducation, Rabat)
- AKODAD Safae (Université Mohammed V de Rabat)
- ASKOUR Khadija (Institut supérieur du tourisme de Tanger)
- BOUSLIKHANE Mohamed (Institut national d'aménagement et d'urbanisme, Rabat)
- EL AOUI Nouredine (Université Mohammed V de Rabat)
- EL HARMOUZI Nouh (Université Ibn Tofail de Kénitra)
- EL HOUMAIADI Adil (Université Mohammed V de Rabat)
- EL MESLOUHI Fedoua (Université Mohammed V de Rabat)
- Frej Driss (Université Mohammed V de Rabat)
- HAFID Hicham (Université Mohammed V de Rabat)
- HANCHANE Saïd (Ecole de gouvernance et d'économie, Rabat)
- LAHLOU Kamal (Bank Al-Maghrib)
- MOUMNI Nicolas (Université d'Amiens)
- RAOUF Radouane (Université Mohammed V de Rabat)
- TAOUIL Rédouane (Université de Grenoble-Alpes)
- TAZI LEBZOUR Kamal (Université Mohammed V de Rabat)
- TOUZANI Hanane (Laboratoire économie du développement/LED)

Comité directeur (Mandat 2016-2020)

- AÏT SGHIR Nabil
- AKAABOUNE Mohamed
- ASKOUR Khadija
- BOUSLIKHANE Mohamed (vice-président)
- EL AOUI Nouredine (président)
- EL HOUMAIADI Adil
- EL MESLOUHI Fedoua
- HAFID Hicham
- RAOUF Radouane
- TAZI KEBZOUR Kamal
- TOUZANI Hanane (trésorière)

ARGUMENTAIRE

L'industrialisation et la politique industrielle redeviennent un impératif du développement. Telle est l'idée qui semble dominer aujourd'hui les débats académiques sur la relation industrie-développement. Pourtant, si cette assertion recueille aujourd'hui un large consensus, ce n'est pas le cas des réponses données à la question qui, inmanquablement, la prolongent. Quelles sont les conditions favorables au développement industriel? En restant suffisamment allusif pour laisser le débat ouvert, on peut au moins admettre en première intention qu'elles ne sont plus ce qu'elles étaient!

Au moment des indépendances, lorsque se mettent en place les premiers programmes de développement, l'impératif industriel nourrit la controverse théorique et politique entre les tenants de la déconnexion (structuralistes et théoriciens de la dépendance) et les tenants de l'insertion (néo-classiques et fondamentalistes du marché). L'épuisement des premiers modèles d'industrialisation, très volontaristes, dans lesquels la puissance publique et la politique industrielle conduisent le changement structurel et organisent le processus d'accumulation, est associé, au début des années 80, à la double défaillance institutionnelle et budgétaire des Etats développeurs. La restauration des équilibres macro-économiques et l'institution du marché par l'Etat deviennent les nouvelles conditions indépassables du développement économique (Consensus de Washington) et éclipsent pendant deux décennies la question des conditions du développement industriel.

Le rôle de l'industrie dans le développement économique se trouve réactivé au cours des années 90, mais à l'appui, cette fois-ci, d'évidences empiriques. En particulier, les succès industriels des quatre Dragons (Corée du Sud, Taïwan, Singapour, Hong Kong), des Tigres (Indonésie, Malaisie, Thaïlande et Philippines), puis des deux Géants que sont devenus la Chine et l'Inde, hier encore nations pauvres et influentes d'un «Tiers-Monde» à la marge du capitalisme mondial, réactualisent et renouvellent en profondeur le débat sur les conditions du développement industriel.

On songe bien évidemment à la controverse sur le rôle de L'Etat et des politiques publiques dans le « modèle asiatique » ou aux travaux sur la maîtrise des changements productifs et sectoriels. Les nouvelles théories de la croissance sont renvoyées à leurs propres faiblesses (Lin et Zhang, 2007), et, cinquante ans plus tard, le développement économique se trouve réhabilité en tant que processus de « transformation structurelle » impliquant « la production et l'exportation de nouveaux biens avec de nouvelles technologies et le transfert des ressources et des activités traditionnelles vers ces nouvelles activités » (Dutt *et alii*, 2008).

Les travaux de D. Rodrik, parmi d'autres, contribuent à ce retour de la question industrielle dans le développement économique. En dehors de quelques pays rentiers exploitant des ressources naturelles, toutes les réussites économiques au cours des 60 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 manufacturier structuré (Rodrik, 2012). « Les pays capables de transformer les paysans en ouvriers d'usine dopent leur croissance (*op. cit.*). »

Pour autant, le débat théorique originel ne refait pas surface à l'identique. Il est réarmé par une accumulation de constats empiriques donnant lieu à de vifs débats interprétatifs et prescriptifs. Dans le cas d'une industrialisation tardive, on peut évoquer ceux qui portent, par exemple, sur l'obligation de se

conformer ou de défier les avantages comparatifs, sur la pertinence ou non d'une stratégie de croissance tirée par les exportations dans tous les pays y compris là où le développement des marchés intérieurs paraît pouvoir prendre le relais, sur le rôle attribué au développement des *capabilities* ou sur la contradiction possible entre le développement d'une industrie *labor-intensive* (compétitivité prix de la main-d'œuvre) et la nécessaire croissance d'emplois de qualité. Si une même exigence de compétitivité semble ordonnée par les marchés extérieurs, la crise financière de 2007-2008 et ses effets économiques sont là pour rappeler qu'il ne s'agit plus de se conformer à un unique principe de dérégulation des marchés et d'Etat faible pour y répondre.

L'observation récente d'une désindustrialisation précoce dans les pays en développement et émergents (Rodrik, 2016 ; McMillan, 2014), la présence d'un piège à revenu moyen dans lequel s'enliseraient les pays à revenu intermédiaire (Agénor *et alii*, 2012) ou la remise en cause, non moins troublante, du rôle de l'industrialisation dans les récents booms de croissance en Amérique latine, en Asie du Sud et en Afrique (Diao *et alii*, 2017) invitent à la prudence.

Dans cette perspective analytique, aucune réussite industrielle et économique, aussi fulgurante soit-elle, ne peut tenir lieu de modèle d'industrialisation invariablement transférable. Face à la mondialisation et à la fragmentation spatiale de la production et des « chaînes de valeur globales » (Veltz, 2017), les pays continuent de différer de par leurs institutions, leur histoire économique et politique et leurs capacités, de sorte qu'une seule et même politique industrielle, une seule et même stratégie, ne convient pas nécessairement à tous les pays. Les conditions du développement industriel dans la mondialisation relèvent de constructions sociales et politiques internes, de politiques publiques et de stratégies nationales, dont les travaux les plus récents attribuent la réussite à un principe longtemps sous-estimé de cohérence d'ensemble du développement productif (agriculture, services, infrastructures, santé, éducation et compétences, technologie, finance).

Le colloque thématique sur « les conditions du développement industriel » s'inscrit pleinement dans cette perspective ouverte et récente de la pensée sur le développement industriel. Elle propose de dresser un état des lieux et des connaissances, empiriques et théoriques, sur les conditions du développement industriel au Maroc en faisant dialoguer les travaux de recherche et études disponibles les plus récents sur le sujet et en les confrontant à d'autres réalités industrielles.

Engagé depuis le milieu des années 2000 dans une stratégie d'émergence industrielle, le Maroc vient d'adopter un Plan d'accélération industrielle devant le propulser à l'horizon 2020 au niveau de l'industrialisation des économies émergentes, alors que le processus d'industrialisation y reste fragile et que le poids de l'industrie dans l'économie est faible. L'ensemble des dispositifs incitatifs, techniques, financiers, sectoriels et de formation qui forment aujourd'hui la politique industrielle du Maroc visent justement à modifier ces conditions restées, jusqu'à présent, peu favorables au développement de l'industrie.

Les différentes communications présentées lors de ce colloque thématique couvrent plusieurs échelles d'observations (macro, micro et méso) et visent à rendre compte, le plus complètement possible, de l'état des savoirs sur la question. Les échanges seront organisés suivant les axes autour desquels se déploie aujourd'hui le débat sur l'identification des conditions favorables au développement industriel.

Références

- AGÉNOR P.R., CANUTO O., JELENIC M. (2012), *Avoiding Middle-income Growth Traps*. Economic Premise No. 9, Washington, D.C.: World Bank. Retrieved. From:<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16954/NonAsciiFileName0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, 11 August 2017.
- ALTENBURG T., LÜKENHORST W. (2015), *Industrial Policy in Developing Countries. Failing Markets, Weak States*, Edward Elgar Pub, 232 p.

- BILLAUDOT B., EL AOUI N. (2016), « Les nouveaux ressorts de l'industrialisation : le cas du Maroc », article soumis à *la Revue de la regulation*.
- BILLAUDOT B., EL AOUI N. (2012), « Développement économique : l'impératif industriel », Document de travail/1/2012, Programme de recherche « Made in Morocco : industrialisation et développement » (programme appuyé par l'Académie Hassan II des sciences et techniques).
- DIAO X., McMILLAN M., RODRIK D. (2017), *The Recent Growth Boom in Developing Economies: A structural Change Perspective* (No. W23132), National Bureau of Economic Research.
- DUTT P., MIHOV I., VAN ZANDT T. (2008), *Trade Diversification and Economic Development*, mimeo INSEAD, 42 p.
- LIN J. Y., ZHANG P. (2007). Development Strategy, Optimal Industrial Structure and Economic Growth in Less Developed Countries, *China Center for Economic Research Working Paper* No. E2007003, 47 p.
- McMILLAN M. (2014). The Myth of Deindustrialization in Sub-Saharan Africa, <http://www.thisisafricaonline.com/News/The-Myth-of-de-industrialisation-in-sub-Saharan-Africa?ct=true>, 06 novembre 2017.
- RODRIK D. (2016), *Premature Deindustrialization*, J Econ Growth, 21, 1-33.
- RODRIK D. (2012), « Adieu les miracles économiques », <http://www.project-syndicate.org/commentary/no-more-growth-miracles-by-dani-rodrik/french>.
- SALAZAR-XIRINACHS J.M., NÜBLER I., KOZUL-WRIGHT R. (editors) (2014), *Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*, International Labour Office. Geneva: ILO, 400 p.
- SALAZAR-XIRINACHS J.M., Nübler I., KOZUL-WRIGHT R. (2014). « Industrial Policy, Productive Transformation and Jobs: Theory, History and Practice », in J. Salazar-Xirinachs, I. Nübler and R. Kozul-Wright (editors), *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, International Labour Office. Geneva: ILO, 1-38.
- VELTZ P., *la Société hyper-industrielle : le nouveau capitalisme productif*, Paris, Seuil, 2017.

PROGRAMME

VENDREDI 29 JUIN 2018

9h00-9h30 *Accueil*

Session 1 (panel) : Industrialisation et développement

Modérateur Nadia BENABDELJLIL (Ecole Mohammadia d'ingénieurs, Rabat)

9h30-9h50 Nouredine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat), *Made in Morocco : industrialisation et développement*

9h50-10h10 Bernard BILLAUDOT (Université de Grenoble-Alpes), *La dynamique macro-sectorielle de l'économie marocaine*

10h10-10h30 Safae AKODAD, Mohamed BIJOU et Hicham GOUMRHAR (Université Mohammed V de Rabat), *L'enquête Made in Morocco : premiers résultats*

10h30-11h00 Discussion

11h00-11h20 Pause-café

Session 2 : Politique industrielle et innovation

Modérateur Hicham HAFID (Institut des études africaines, Rabat)

11h20-11h40 Youssef BELHAJ (Université Moulay Ismail de Meknès), *La stratégie d'accélération industrielle : quel impact sur les exportations marocaines ?*

11h40-12h00 Anass MAHFOUDI (LED, Rabat), *Système national d'innovation et plan d'accélération industrielle : portée et limites*

12h00-12h20 Mohamed BEN DAHMANE EL IDRISSI et Abdelhamid SKOURI (Université Sidi Mohammed Ben Abdellah de Fès), *Les organismes publics de recherche : quel apport à la promotion de l'innovation technologique dans l'entreprise ?*

12h20-12h50 Discussion

13h00-14h30 Repas (sur place)

Session 3 : Territoires économiques et acteurs

Modérateur Nabil AIT SGHIR (Université Mohammed V de Rabat)

14h30-14h50 Jihad AIT SOUSSANE (Université Ibn Tofail de Kénitra) et Marwane EL HALAISSI (Université Mohammed V de Rabat), *Le rôle du management territorial dans la structuration des IDE en agglomération : le cas du secteur industriel*

14h50-15h10 Abderrahman SADDIKI et Nour Eddine EL KADDOURI (Université Abdelmalek Essaadi), *Plan d'accélération industrielle : quelles perspectives pour la région de Al Hoceima ?*

15h10-15h30 Younès AIT HMADOUCH (Université Mohammed V de Rabat), *Marginalisation du secteur industriel dans la conduite de la politique monétaire au Maroc : faut-il adopter un mandat dual ?*

15h30-16h00 Discussion

16h00-16h20 Pause-café

Assemblée générale (16h20-17h00)

16h20-16h40 Rapport d'activité et rapport financier

16h40-17h00 Discussion générale

Comité scientifique

Mohamed AKAABOUNE, Khadija ASKOUR, Mohamed BOUSLIKHANE, Noureddine EL AOUI, Fadoua EL MASLOUHI, Hafid HICHAM, Radouane RAOUF, Kamal TAZI LEBZOUR, Hanane TOUZANI.

Comité d'organisation

Nabil AÏT SGHIR, Khadija ASKOUR, Safaa AKODAD, Adil EL HOUMAI, Hanane TOUZANI.

RÉSUMÉS

Nouredine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat), *Made in Morocco : industrialisation et développement*

Le programme de recherche (appuyé par l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques) porte sur le *processus d'industrialisation dans ses articulations avec le développement*. On est en présence d'un processus d'industrialisation, au sens strict, dans un pays lorsque la part de l'industrie augmente. Le processus d'industrialisation au sens large est l'une des composantes de la modernisation d'un pays. Il se caractérise par le passage d'une production artisanale réalisée, pour l'essentiel, dans un cadre familial, à une production relevant d'une division du travail entre la conception et la fabrication des produits, ainsi qu'au sein de la fabrication, et réalisée par des salariés dans des entreprises (privées ou publiques) détachées de la famille.

Cette proposition est, d'abord, un constat historique à l'échelle mondiale. C'est aussi une proposition dont presque toutes les théories du développement démontrent le bien-fondé. Le débat entre ces théories ne porte pas sur l'existence d'un tel lien entre les deux processus, mais sur le sens et l'ampleur de ce lien. Est-ce l'industrialisation au sens strict qui entraîne l'industrialisation au sens large ou plutôt l'inverse ? Une industrialisation au sens large se conjugue-t-elle nécessairement à une forte industrialisation au sens strict, ou peut-elle se réaliser sans cette dernière ?

Le processus d'industrialisation d'un pays doit être analysé sur la longue période. Et cette analyse doit être conduite en termes de *trajectoires*. Une trajectoire a toujours une impulsion de départ qui est d'ordre politique et qui se traduit, au plan institutionnel, par des changements notables. Pour autant, cela n'implique pas que la trajectoire effectivement suivie soit conforme à la trajectoire visée, c'est-à-dire qu'elle atteigne le but qui était initialement fixé. Dès lors, les inflexions et les ruptures qui peuvent apparaître à l'observation du processus long ne correspondent pas nécessairement à des réorientations de politique économique (ou industrielle), et il se peut même que ces réorientations n'aient pas eu d'effet observable, la principale caractéristique du processus étant la continuité. Tel est le cas du Maroc, en remontant à l'Indépendance : le processus d'industrialisation y est extrêmement lent et sans inflexions marquées. La première trajectoire qui s'inscrit dans le nouveau contexte de la mondialisation économique est celle qui débute par le plan d'ajustement structurel du début des années quatre-vingt. Le processus d'industrialisation qui est pris en compte dans le programme de recherche *Made in Morocco*, celui qui a lieu à partir de 1998, relève d'une nouvelle trajectoire.

Le point de départ retenu, l'année 1998, correspond au moment où le choix d'inscrire le Maroc dans une nouvelle trajectoire de développement économique et social a été acté dans la politique conduite par le gouvernement Abderrahmane Youssoufi (El Aoufi, 2002). Procédant d'une option proprement politique qualifiée « d'alternance consensuelle », cette inflexion prend pleinement acte de la mondialisation économique et du phénomène d'« émergence » des pays (Corée du sud, Taïwan, Chine continentale, Thaïlande, etc.) qui ont contribué au déplacement relatif de la production industrielle des pays du Nord vers ceux du Sud *via* le développement de leurs exportations vers le Nord. Il ne s'agissait pas d'un choix pour l'« ouverture » et contre la « fermeture », mais de la recherche d'une combinaison optimale entre les deux, c'est-à-dire d'une configuration dans laquelle l'insertion internationale serait favorable au développement économique, social et humain du pays.

Made in Morocco fait écho à *Made in America* (Dertouzos, Lester et Solow, 1989) et *Made in France* (Coriat et Taddei, 1993), travaux réalisés à un moment où les pouvoirs publics de ces pays s'interrogent sur les conséquences de l'insertion dans le processus de mondialisation économique en cours, la principale d'entre

elles étant un risque élevé de désindustrialisation. Ces travaux ont consisté à se livrer à une analyse *positive* du système productif national, à établir sur la base de cette analyse un diagnostic des forces et faiblesses de ce système et à tirer de ce diagnostic un certain nombre de propositions de politique économique générale et industrielle à même, d'une part, de remédier aux effets négatifs de cette insertion et, d'autre part, d'en bénéficier en privilégiant telle ou telle spécialisation sectorielle. Il s'agit d'un diagnostic « en termes de redéploiement », à la fois industriel et non industriel (au sens strict).

Une industrialisation tirée par le développement

Si l'enjeu pour le Maroc est de mener une réflexion équivalente – observer et analyser la dynamique d'un système productif national dans le contexte de la mondialisation et porter un diagnostic sur cette dynamique –, ce ne peut être en procédant à une simple duplication de travaux réalisés pour des pays industrialisés de longue date, mais en adaptant l'analyse à la situation du Maroc, c'est-à-dire celle d'un pays en développement faisant le choix de renforcer les conditions endogènes de son industrialisation en correspondance de phase avec les modalités les plus favorables de l'insertion dans le régime international. Cette analyse doit permettre de porter un diagnostic critique sur les politiques sectorielles et les programmes qualifiés de « structurants » mis en œuvre par les pouvoirs publics depuis 1998 (et pour certains depuis le début des années 90), c'est-à-dire sur les « nouvelles configurations industrielles » qui voient le jour dans ce cadre et sur leurs limites. Une telle analyse, à la fois quantitative et qualitative, ne se limite pas, pour autant, à un simple constat aussi exhaustif soit-il, dans la mesure où l'analyse factuelle est sous-tendue, voire tirée par le principe théorique d'une relation consubstantielle entre industrialisation et développement, en considérant que ce dernier articule dans une combinatoire arbitrale les différentes composantes constitutives, économique, sociale et humaine, qui le structurent et lui donnent une cohérence d'ensemble. Bref, il s'agit d'apprécier l'évolution observée sur la base du critère de *la contribution de l'industrialisation au développement économique, social et humain du Maroc*. Le diagnostic visé est donc « en termes de développement ».

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

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

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

Faut-il considérer que le développement économique est la condition du développement social et humain, ou faut-il, au contraire, retenir que le développement humain est primordial pour que se réalise le développement économique ? La controverse en question est au fondement du débat politique concernant la façon de parvenir au développement (1). Mais le critère retenu ne fait pas l'objet du débat. Il est

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

commun à ses protagonistes. Ce critère convient parce qu'il est *partagé*. D'ailleurs, quelle que soit la réponse apportée à cette question, les études réalisées ces dernières années au Maroc en termes de développement rendent manifeste l'ampleur des déficits cumulés depuis l'Indépendance dans les trois domaines (*Rapport du cinquantenaire*, 2006).

La compétitivité externe est fondée sur la qualité et l'innovation

Si le diagnostic du *made in* d'un pays en développement ne peut être formulé dans les mêmes termes que pour un pays développé (déjà industrialisé aux deux sens du terme), il en va *a fortiori* de même pour la façon de mener l'analyse, c'est-à-dire la problématique à retenir. La problématique *made in* dans le contexte d'un pays industrialisé est de type sectoriel. Le diagnostic est porté à partir de l'analyse des données sectorielles, en considérant alors le secteur comme un tout significatif. Sauf exception, l'analyse ne porte pas sur la différenciation intra-sectorielle des entreprises qui opèrent dans un secteur. Ce diagnostic consiste à faire état de secteurs « forts » et de secteurs « faibles », les premiers étant ceux qui résistent bien, tandis que les seconds sont ceux qui éprouvent beaucoup de difficultés à être compétitifs dans le contexte de la mondialisation. Dès lors, la portée programmatique de la recherche s'exprime avant tout en termes sectoriels : définir les secteurs qu'il convient de renforcer ou de sauver.

Il faut comprendre ce qui justifie une telle problématique. L'hypothèse implicite est que la structure et les performances du secteur sont celles d'une « entreprise représentative » de l'ensemble des entreprises qui opèrent dans le secteur. Cela revient à identifier la compétitivité du secteur à celle de cette entreprise représentative. Dès lors que la compétitivité de l'entreprise représentative est appréciée en comparant cette dernière à ses concurrents directs, qu'il s'agisse d'entreprises domestiques ou d'entreprises étrangères, cela revient, en fin de compte, à ne pas faire de distinction entre la compétitivité du secteur à l'exportation et sa compétitivité à l'importation. Cette hypothèse est justifiée par le fait que les produits demandés sur les marchés extérieurs ne sont pas significativement différents des produits demandés sur le marché intérieur dès lors que les échanges extérieurs (exportations et importations) se font avant tout entre pays de même niveau de développement.

Manifestement, cette hypothèse ne peut être retenue pour une économie en voie d'industrialisation comme l'est celle du Maroc. La première raison de ce rejet est son manque de réalisme : les entreprises d'un même secteur sont très différentes, en termes de structure productive (intensité capitalistique, taux de transformation mesuré par la part de la valeur ajoutée dans la valeur de la production, structure de la main-d'œuvre par qualifications, etc.) comme en termes de performance (taux d'exportation, salaire moyen par emploi, valeur ajoutée par emploi, taux de marge, taux de rentabilité économique) (2). On remonte à la raison de fond lorsqu'on relie cette grande diversité au fait que, dans les secteurs marocains qui exportent, certaines entreprises sont spécialisées à l'exportation tandis que beaucoup d'autres, souvent de petite taille, n'exportent pas et que la principale explication *a priori* de cette composition interne à ces secteurs est que les produits qui sont demandés sur les marchés d'exportation (dans la mesure où il s'agit primordialement d'exportations vers les pays du Nord) ne sont pas les mêmes, au moins pour une part importante, que ceux qui sont demandés sur le marché intérieur. De plus, comme l'un des objectifs du programme de recherche est de comprendre les relations existant entre le procès d'industrialisation, d'une part, le mode de développement et le régime d'insertion internationale, de l'autre, il s'avère indispensable de ne pas confondre la compétitivité sectorielle à l'exportation et la compétitivité sectorielle sur le marché intérieur.

(2) Une étude préalable au programme de recherche *Made in Morocco*, prenant en compte les résultats de l'enquête annuelle réalisée par le ministère du Commerce et de l'Industrie, a fait apparaître, pour les industries de transformation couvertes par l'enquête, *une grande diversité* des entreprises, notamment en matière de taux d'exportation.

L'analyse doit, dès lors, porter sur les entreprises et non pas sur les secteurs. Autrement dit, le principal enjeu de l'étude de la dynamique enregistrée sur la période sous revue est de construire des classes d'équivalence en termes de contribution des entreprises au développement du pays et d'analyser les raisons pour lesquelles les entreprises relevant de la catégorie à « contribution très forte ou forte » ont réussi à réaliser une telle performance. Cette catégorie est, en l'occurrence, celle des entreprises qui ont enregistré une croissance rapide de leur valeur ajoutée et de leur productivité en valeur (valeur ajoutée par emploi) avec une progression de l'emploi, une élévation de la qualification des salariés (*via* notamment un effort de formation et l'existence de tâches de conception et de recherche-développement) et une progression des salaires à qualification donnée, sans altération de la rentabilité. Ce ne sont pas nécessairement des entreprises qui exportent la majeure partie de leur production ou qui la vendent à de telles entreprises. En tout état de cause, le constat qui s'impose pour le Maroc est que la contribution au développement économique, social et humain du processus d'industrialisation tirée par la mondialisation (plan Emergence) s'avère insuffisante comme l'attestent à la fois la progression très rapide des importations (hors hydrocarbures) et la faible progression du niveau moyen de qualification de la population active salariée et des salaires à qualification donnée (3).

Pour appréhender la diversité des entreprises, l'analyse mobilise le concept intermédiaire de *monde de production*, en tant qu'il couple une qualité des produits et une qualité de l'emploi salarié (4). La différenciation intra-sectorielle des entreprises tient d'abord au fait qu'un secteur n'est pas homogène en termes de monde de production. Il en comprend le plus souvent plusieurs. Une entreprise se distingue d'une autre selon le monde de production auquel elle se doit d'être adaptée au titre des articles qu'elle vend sur tel marché particulier. Mais elle tient aussi, et même surtout, à la capacité des entreprises marocaines à répondre aux exigences de compétitivité propres au monde de production particulier auquel chacune d'elle se rattache. Les entreprises « à contribution très forte ou forte » sont celles qui ont répondu à ces exigences.

Le programme de recherche se compose de trois volumes :

Volume 1 : *Made in Morocco : industrialisation et développement* comprenant les chapitres suivants : Développement économique : l'impératif d'industrialisation (B. Billaudot et N. El Aoufi), Les trajectoires d'industrialisation : une mise en perspective historique (A. Piveteau, K. Askour et H. Touzani), Industrialisation, croissance et développement (B. Billaudot), Trajectoires industrielles et évolution du rapport salarial au Maroc (L. Baraldi, N. El Aoufi, I. El Filali, A. Mahfoudi), Financement et développement industriel (N. Moumni), Industrialisation, innovation et développement (S. Aissaoui), Développement agricole et industrialisation (A. Mdaghri Alaoui, O. Soussi Noufai), Capital humain, industrialisation et développement (S. Hanchane, E. Verdier, M. Bijou et M. Liouaeddine), Qualité de la croissance et politique macro-économique (R. Taouil et M. Soual), Territoires, industrialisation et développement national (K. Askour et M. Hollard), Diversification et sophistication industrielle (P. Lectard), Investissements directs étrangers (L. El Ameli).

Volume 2 : *Made in Morocco : profils sectoriels et émergence industrielle*. Sont présentées dans ce volume les « études sectorielles » suivantes : La dynamique macro-sectorielle de l'économie marocaine 1998-2015 (B. Billaudot), Industrie textile, cuir et habillement (A. Fadlallah), Industrie électrique et électronique (Mataoui), Industrie chimique et para-chimique (Nouha Berrada), Agro-alimentaire (A. Tlidi), Energie (B. Nahhal), Infrastructures (A. Mdaghri Alaoui), Logistique (M. Mzaiz), Offshoring (I. El Filali), Tourisme (A. Tlidi et M. Boukherouk), Artisanat (M. Liouaeddine), Commerce et distribution (T. Lakhal et H. Ouakil), Secteur financier (H. Baddi), Aéronautique (S. Akodad, N. Bouniya, H. Goumrhar).

(3) D'ailleurs, ces problèmes ne sont pas nouveaux. Ils sont même récurrents depuis l'Indépendance par delà les changements d'orientation stratégique en matière d'industrialisation. Voir Billaudot et El Aoufi, 2012 ; Piveteau, Askour et Touzani, 2013 ; et, pour la période 1986-2003, Billaudot, 2005.

(4) Par « concept intermédiaire », on entend une catégorie d'analyse conçue dans le cadre d'une théorie dont les hypothèses de départ restent à expliquer parce qu'elles n'ont pas le statut d'hypothèses fondamentales et peuvent l'être de diverses façons.

Volume 3 : *Made in Morocco : l'entreprise marocaine entre marché et industrie* composé du rapport analytique de l'enquête (ont participé à l'enquête : S. Aïssaoui, S. Akodad, K. Askour, M. Bijou, B. Billaudot, S. Berhili, Y. Bouzrour, N. El Aoufi, H. Goumrhar, H. Hanchane, S. Hanchane, H. Hossari, H. Slimani, H. Touzani, M. Ziroili) et de monographies : Alpha (L. Kerzazi), Richbond (N. Benabdeljlil), Balzatex (M. Idmansour), Ateliers marocains (N. El Aoufi, M. Hollard, S. Akodad), Promomarbre (N. El Aoufi, M. Hollard, S. Akodad), Pistacherie Rayane (N. El Aoufi, M. Hollard, S. Akodad), Conserves Bio (H. Slimani), Minoterie industrielle (F. Naji et M. Liouaeddine), SBS Porcher (N. Bounya et H. Goumrhar).

Bernard BILLAUDOT (Université de Grenoble-Alpes), *La dynamique macro-sectorielle de l'économie marocaine 1998-2015*

Le programme de recherche *Made in Morocco* comprend trois composantes : enquête auprès des entreprises avec monographies ; études sectorielles ; analyses théoriques et empiriques des relations industrialisation/développement. Ces trois composantes sont réalisées indépendamment les unes des autres. Cette « indépendance » tient au fait que chacune repose sur la mobilisation de données empiriques distinctes. La composante « études sectorielles » comprend elle-même plusieurs volets. Le premier d'entre eux mobilise les données de comptabilité nationale par produits et activités (complétées par les données sur le commerce extérieur de l'Office des changes-Douanes) (5). Il s'agit d'un *cadrage macro-sectoriel* de la dynamique de l'économie marocaine au cours de la période 1998-2015. Il consiste à mettre en évidence ce que nous apprend l'analyse empirique de la dynamique qui a été enregistrée (selon la représentation que nous en donne la comptabilité nationale (6)) en ce qui concerne précisément le *processus d'industrialisation de l'économie marocaine* au cours de cette période, sans chercher à l'expliquer (théoriquement). On se contente donc de « faire parler les chiffres » à propos du constat qui, on va le voir, s'impose à ce sujet : la faible ampleur de ce processus. On ne se focalise pas sur les forces d'impulsion de la croissance (7).

Ce cadrage est dit « macro-sectoriel » parce qu'il consiste, à l'inverse du processus d'établissement des comptes nationaux par agrégation, à procéder par désagréations successives, à passer de l'économie

(5) Ces données sont élaborées en retenant comme nomenclature de produits la nomenclature SH (système harmonisé). Ce n'est pas la même que celle retenue pour les comptes nationaux (NCN du TRE), mais on dispose d'une grille de passage de l'une à l'autre. L'harmonisation est assurée jusqu'au niveau dit de six positions (six chiffres), mais un détail est disponible jusqu'à dix positions (les douanes vont plus finement pour discriminer des produits dans le cadre des accords commerciaux, mais l'information à ce sujet demeure en interne).

(6) Un changement de base de la construction des comptes nationaux a eu lieu au cours de la période passée en revue. On dispose de la série des comptes de 1998 à 2007 en base 1998 et de la série des comptes des années 2007 à 2015 en base 2007. Pour certaines données, on a disposé de rétrapolations en base 2007 pour les années 1998 à 2006. Au-delà des données proprement macro-économiques, j'ai par expérience (BB) une préférence pour les données établies dans le détail « à errements constants » au regard des données rétrapolées qui sont le plus souvent établies « à la serpe ». En tout état de cause, il y a lieu de vérifier que sur la période 1998-2007, les constats établis à partir des données rétrapolées de sont pas très différents de ceux qui le sont (ou l'ont été) sur la base des comptes en base 1998 et que, si le constat est nettement différent, cet écart doit pouvoir être expliqué par les modifications apportées par le changement de base en 2007. Dans le cours de l'établissement de cette note, on procède à cette vérification. Cela concerne en tout premier lieu le point de savoir si, sur la période en revue, on peut faire état d'un processus d'industrialisation.

(7) Cette focalisation sur le processus d'industrialisation laisse entendre que l'analyse empirique de ce processus est préalable à celle des forces d'impulsion de la croissance. Cela s'impose dès lors qu'on adopte le point de vue selon lequel la consommation des ménages suit leur revenu, que celui-ci n'est pas impulsé par des hausses autonomes des salaires (autonomes signifiant « non liées à l'évolution de l'emploi et du chômage ») et que les anticipations qui déterminent l'investissement dans le secteur privé (hors FBCF en logements des ménages) sont dans une large mesure déterminées par les exportations attendues de la demande mondiale, la FBCF ne pouvant alors être considérée comme le siège d'une impulsion autonome. En matière de croissance, l'hypothèse sous-jacente à cette focalisation première est donc que celle-ci dépend essentiellement de la compétitivité à l'exportation des entreprises marocaines qui exportent (ou fournissent les consommations intermédiaires d'entreprises qui exportent) et de la compétitivité sur le marché intérieur face aux importations des entreprises de l'économie marocaine qui y écoulent tout ou partie de leur production, étant entendu que ces deux compétitivités sont tout à fait distinctes dès lors que la façon d'apprécier la qualité des produits sur les marchés d'exportation (qui sont principalement les marchés intérieurs des pays du Nord) n'est pas la même que sur le marché intérieur marocain et que, pour partie en raison de cette différence, certaines entreprises marocaines sont spécialisées à l'exportation tandis que beaucoup ne vendent que sur le marché intérieur.

prise comme un tout à des niveaux d'observation de plus en plus fins (en termes de couples « activité-produit »). A chaque étape, l'une des grandes activités prises en compte au niveau antérieur est détaillée en plusieurs activités, afin de voir si la dynamique enregistrée au niveau antérieur pour la grande activité en question est le produit de dynamiques très *semblables* des diverses activités dont elle se compose ou si elle est à attribuer principalement à une activité particulière (ou quelques-unes) qui a (ont) connu une dynamique *spécifique*. Puisqu'il s'agit de se focaliser sur le processus d'industrialisation, l'affinement réalisé d'étape en étape porte sur les industries de transformation (hors pétrole) en passant par le secteur secondaire, puis l'ensemble des industries de transformation (y compris pétrole) et en débouchant sur une décomposition en cinq branches desdites industries de transformation (hors pétrole). Ce cadrage doit donc permettre de *délimiter et séparer* ce qui est *commun* à toutes les activités de transformation dans la faiblesse constatée et ce qui est *spécifique* à certaines d'entre elles (en positif et en négatif au regard de l'ampleur du processus d'industrialisation) afin de faire porter le second volet de « études sectorielles » sur ces spécificités, notamment la chute de l'activité « textile (y compris habillement) et cuir » après 2007 et un début d'« émergence » dans les industries mécaniques et électriques.

Les principales limites tenant à ces données sont (i) l'absence d'information sur l'emploi par activités (on ne peut donc rien dire concernant la productivité, c'est-à-dire le volume de valeur ajoutée par emploi et la rémunération salariale moyenne par emploi) et (ii) le manque de finesse du découpage par activité au sein des industries de transformation (hors pétrole), tout particulièrement l'absence de distinction au sein de l'activité « textile et cuir » entre le textile, l'habillement et le cuir et au sein de l'activité « mécanique, métallurgie et électrique » entre l'automobile, les industries de matériel électrique, l'aéronautique et les autres.

Les étapes retenues sont donc : 1. l'ensemble de l'économie ; 2. le découpage classique en trois domaines d'activité : primaire, secondaire et tertiaire ; 3. la division du seul domaine secondaire entre les industries d'extraction, les industries de transformation, l'activité « électricité et eau » et l'activité « bâtiment et travaux publics (BTP) » ; 4. la désagrégation des industries de transformation (y compris le pétrole) en « activité pétrolière » et « industries de transformation (hors pétrole) » ; 5. celle au sein des activités de transformation (hors pétrole) en cinq couples « activité-produit » ; 6. la mise en évidence des similitudes et des différences entre ces cinq domaines.

A chacune de ces étapes, on traite successivement de la *croissance* et de l'*inflation* (en termes de valeur ajoutée), puis de l'*insertion internationale* (taux d'ouverture à l'exportation de la production intérieure et taux de couverture de la demande intérieure par les importations (8)). On laisse de côté le *partage de la valeur ajoutée* entre les rémunérations salariales, les impôts sur la production (hors TVA et droits de douane, nets de subventions) et l'excédent brut d'exploitation. En effet, ce dernier comprend le résultat d'exploitation des entreprises à statut juridique d'entreprise dite « individuelle » parce que celui qui la dirige et y travaille (seul ou avec les membres de sa famille) n'est pas un salarié, qu'il s'agisse d'un paysan, d'un artisan, d'un patron de PME ou d'une profession libérale. Ce partage n'est donc pas celui entre les salaires (y compris des charges sociales) et les profits, comme c'est le cas pour une entreprise qui a le statut juridique de société. Par contre, l'information sur la part des salaires dans la valeur ajoutée (nette d'impôts) nous donne une indication sur l'un des aspects de l'industrialisation d'un pays. Le sens courant de ce terme consiste à l'associer à l'« augmentation de la part de l'industrie (secteur secondaire ou seules industries de transformation) dans la production totale ». Mais on peut aussi donner un autre sens à ce processus en associant « industrialisation » à « passage d'une production artisanale (sans division du travail entre la conception et l'exécution de la production) à une production industrielle (au sens où elle comprend une telle division du travail) », passage qui est à même de se réaliser aussi bien dans l'agriculture et les services que dans l'industrie. D'ailleurs, comme l'industrie (en tant que domaine d'activité distinct de l'agriculture et des services) est le domaine dans lequel ce passage s'est effectué dans un premier temps

(8) On s'en tient alors, sauf exception, aux données « à prix courants », les exceptions tenant à des évolutions importantes des prix.

(en Grande-Bretagne au tournant du XIX^e siècle), il semble bien que le sens courant du terme dérive de cet autre sens que l'on a oublié.

En revenant à ce sens premier, on dit alors qu'il y a industrialisation lorsque la part des salaires dans la valeur ajoutée augmente. On s'en tient, dans cette note, au sens courant d'« industrialisation ». La conclusion consiste à lister les points pour lesquels un affinement de l'analyse s'avère nécessaire, tout particulièrement pour étayer certaines hypothèses énoncées dans le cours des six sections.

Les principaux résultats de cette analyse :

La croissance de l'industrie manufacturière (hors pétrole), mesurée en prenant en compte l'activité propre (la valeur ajoutée en volume), a été de 3,4 % par an en moyenne au cours de la période 1998-2015, soit moins que celle de l'ensemble de l'économie qui a été de 4,1 %. Le poids de l'industrie s'est donc quelque peu réduit. Cette croissance a été un peu plus rapide au cours de la seconde sous-période (2007-2015) avec 3,6 % l'an qu'au cours de la première (1998-2007) avec + 3,4 % l'an, mais elle reste inférieure à la croissance globale qui est de 4 % l'an. La baisse du poids de l'industrie ne se limite donc pas à la première sous-période dont la principale caractéristique est qu'elle a été marquée par un fort abaissement des droits de douane qui a favorisé les importations et pesé de ce fait sur la croissance (le taux de couverture de la demande intérieure par les importations augmente fortement, tout particulièrement en matière de produits industriels).

Mais la croissance au cours de la seconde sous-période (2007-2015) est impactée par la « crise de 2008 ». C'est la branche textile-habillement-cuir qui a été de loin la plus impactée avec une croissance négative sur l'ensemble de la sous-période (-2,4 %). Tel n'est pas le cas dans les autres branches qui progressent plus que l'économie globale, notamment en raison d'une élévation forte du taux d'exportation. Tel est le cas des industries mécaniques et électriques, de la chimie et des industries agricoles et alimentaires. L'évolution de l'industrie manufacturière marocaine (hors pétrole) au cours de la seconde sous-période a donc été beaucoup plus favorable, excepté pour les THC. On assiste à une diversification tout à fait remarquable, même si elle n'a pas eu l'ampleur constatée dans les NPI asiatiques.

Safae AKODAD, Mohamed BIJOU et Hicham GOUMRHAR (Université Mohammed V de Rabat)

L'enquête a pour visée de fournir une description des différentes configurations de l'entreprise marocaine sur la base d'une grille d'indicateurs d'« état » et d'« évolution » ayant trait au cadre institutionnel et organisationnel, aux structures productives, à la dynamique du marché, aux facteurs de compétitivité, à l'évolution des grandeurs et aux tendances observées depuis 1998. L'enquête repose sur un questionnaire portant à la fois sur la *situation* de l'entreprise, tout particulièrement en ce qui concerne les marchés, la qualité du travail, la qualité des produits et sur son *évolution* en relation avec les dynamiques du régime industriel au niveau international.

La base utilisée croise quatre critères : région, branche d'activité, chiffre d'affaires, taille de l'entreprise. Les croisements entre ces critères ont été effectués afin de tirer un échantillon représentatif préservant les quotas initiaux de la population. Les niveaux d'inférence recherchés sont le niveau national, le niveau régional et, éventuellement, la branche d'activité.

L'enquête portant sur 540 entreprises s'est déroulé au cours de l'année 2015. Le questionnaire, élaboré eu égard aux hypothèses du programme de recherche, comprend les items suivants : activité et production, innovation, capital humain, normes, financement, stratégie.

Dans cette communication, on présente quelques résultats significatifs du rapport analytique de l'enquête (volume 2 intitulé *Made in Morocco : l'entreprise marocaine entre marché et industrie*) dont on donne, dans ce résumé, un extrait tiré de l'introduction.

La principale hypothèse retenue pour expliquer la faiblesse du processus d'industrialisation du Maroc sur le long terme, et tout particulièrement au cours de la période qui débute en 1998, est qu'elle tient à la diversité des entreprises industrielles marocaines. En l'occurrence, cette faiblesse tiendrait à deux caractéristiques de ce cette diversité : beaucoup d'entreprises à capitaux marocains relèvent encore, à titre principal, du monde de production domestique (une hybridation moderne du monde de production traditionnel), tandis que celles qui s'étaient adaptées de façon dominante au monde de production industriel sont mises en porte-à-faux par le basculement de dominante à l'échelle mondiale au profit du monde de production marchand et, *a fortiori*, par l'apparition de nouveaux mondes qui s'analysent comme des hybridations du monde de production marchand et du monde de production industriel procédant d'une place éminente faite à la *relation* entre client et fournisseur au détriment de la simple concurrence sur le marché reposant sur la mobilisation de savoirs publics – ces mondes de production complexes ont été, respectivement, qualifiés de monde de production marchand-partenarial et de monde de production industriel-inventif (9). C'est la nature de cette diversité qu'il s'agit de mettre en évidence comme préalable à toute politique industrielle qui s'attaque aux causes réelles de la faiblesse constatée. Pour le dire en d'autres termes, si l'hypothèse formulée est validée, cela conduit à *invalidier le choix d'une politique industrielle dite sectorielle*, celle qui consiste à privilégier le développement de certaines branches d'activité au profit d'autres, puisque ces causes sont *transversales* aux diverses branches.

Les résultats de cette enquête permettent, dans la mesure du possible, de décrire cette diversité des entreprises de l'industrie manufacturière marocaine. On expose les arguments qui conduisent à considérer que l'hypothèse en question est pertinente au regard de ces résultats, même si toute dimension sectorielle n'est pas éliminée. Cette corroboration est complétée par l'éclairage apporté par la différenciation régionale captée par l'enquête.

L'objectif visé a impliqué de procéder à la confection d'un *échantillon* dit *représentatif*, afin que l'on puisse dire que les différences constatées au sein de cet échantillon valent pour les entreprises industrielles marocaines dans leur ensemble. Le champ couvert est le secteur industriel manufacturier (industrie hors matériaux de construction, BTP et énergie).

Un tel échantillon a été réalisé à partir de la base de données du ministère du Commerce et de l'Industrie. L'exigence était une représentativité par taille (en termes de nombre d'employés), par position au regard de l'ouverture à l'exportation (entreprise exportatrice/entreprise non-exportatrice), par branche (10) et par région. Par définition, cet échantillon laisse de côté les entreprises de moins de dix salariés. Il s'est avéré, toutefois, que le tirage au sort pratiqué a conduit à inclure dans l'échantillon des entreprises pour lesquelles l'administration du questionnaire a fait apparaître qu'elles comprennent en 2014 moins de 10 salariés. Il a été décidé de conserver ces entreprises dans l'échantillon en les qualifiant de « très petites entreprises ». Cette catégorie n'est pas représentative de toutes les entreprises de moins de 10 salariés, entreprises qui sont principalement des boulangeries situées dans la branche « industries agricoles et alimentaires », mais elle conduit à mettre en évidence des différences significatives entre ces entreprises et celles qui sont de plus grande taille. Dans l'analyse des résultats, on tiendra compte de ce manque de représentativité chaque fois que cela s'avérera nécessaire. Le meilleur exemple en la matière est relatif à l'ouverture à l'exportation. On ne peut accorder de signification au pourcentage des entreprises exportatrices qui ressort de notre enquête (pour l'ensemble de l'industrie manufacturière comme pour chaque branche de cet ensemble) puisque les très petites entreprises sont très peu nombreuses à exporter. Ce pourcentage y est majoré. Par contre, les différences relatives à ce pourcentage selon la taille sont significatives.

(9) Voir Billaudot et El Aoufi, *Développement économique : l'impératif d'industrialisation, Programme de recherche Made in Morocco*, Document de travail 1/2012.

(10) La pratique s'est imposée au Maroc de parler de *secteur* pour les regroupements d'activités productives construits à un niveau d'agrégation élevé (exemples : l'ensemble « textile, cuir et habillement » ou l'ensemble « papier, presse, édition ») et de *branche* pour les regroupements plus fins (exemples : l'industrie textile ou l'industrie de la presse). Nous préférons parler de *branche* à ces deux niveaux, en distinguant alors les grandes branches et les petites branches.

Ultérieurement à la réalisation de notre enquête, le Haut Commissariat au Plan a publié certains résultats de son enquête « structure » portant sur l'année 2014. Nous avons pu vérifier que les très petites entreprises étaient effectivement sous-représentées dans notre échantillon puisqu'elles représentent seulement 5,6 % du nombre total des entreprises pour lesquelles le questionnaire de notre enquête a été administré (30/540), alors que ce pourcentage est de 35 % selon le HCP. Si on retient ce pourcentage (en ajoutant fictivement des TPE en portant ainsi le nombre total à 785 au lieu de 540), il s'avère que les poids respectifs sont, pour notre enquête, de 10,6 % pour les grandes entreprises (plus de 200 emplois), de 23,2 % pour les entreprises intermédiaires (entre 50 et 200 emplois), de 31,2 % pour les petites entreprises (entre 10 et 50 emplois) et, par construction, de 35,0 % pour les très petites entreprises (moins de 10 emplois). Or, les poids données par l'enquête du HCP pour ces quatre groupes d'entreprises sont respectivement 11 %, 21 %, 33 % et 35 %. Les différences entre les deux distributions sont donc extrêmement faibles. On a ainsi pu vérifier que la représentativité par taille de notre échantillon (hors très petites entreprises) est assurée.

Les difficultés rencontrées

La principale difficulté rencontrée tient à la « culture du secret ». Il n'a pas été envisageable (dans la construction du questionnaire) et possible (dans la collecte des réponses) de disposer des informations jugées *a priori* indispensables pour une analyse relativement complète de la différenciation des entreprises. Or, l'industrialisation au sens large procède de la diffusion de connaissances codifiées et, au sens précis, d'une substitution du monde de production industriel au monde de production domestique (hybridation moderne du monde traditionnel) ; elle met en jeu un processus de qualification des produits impliquant principalement des entités extérieures aux entreprises, qu'elles soient professionnelles ou publiques. Tel n'est pas le cas pour le monde de production marchand. Comme la diffusion des connaissances procède principalement d'*externalités* (des interactions non visées entre agents économiques) et que les codifications *publiques* qui sont propres au monde de production industriel impliquent la communication « à l'extérieur » par les entreprises d'informations portant sur leur activité (nature des produits, structures productives et résultats), une telle « culture du secret » est un *obstacle sérieux à l'industrialisation*. Une telle « culture » est d'ailleurs (en ce qui concerne la diffusion d'informations auprès du public) commune au monde domestique et au monde de production marchand. Pour le monde domestique, la circulation des informations reste limitée à un réseau de personnes qui sont connues personnellement par le chef d'entreprise, ce dernier considérant les données en question comme « sa » propriété. Et, pour le monde de production marchand, elle se limite à la relation entre client et fournisseur, surtout lorsque ce dernier réalise des produits dédiés au client.

Les principales informations qu'il n'a pas été envisageable de collecter et dont le manque est très regrettable sont celles qui portent sur 1. la *formation de la valeur ajoutée et sa répartition* ; 2. la structure productive (intensité capitalistique) ; 3. la rentabilité propre, c'est-à-dire la mise en rapport entre le résultat net de l'entreprise (déduction faite s'il y a lieu d'un salaire fictif du chef d'entreprise lorsqu'il s'agit d'une entreprise n'ayant pas le statut de société) et le capital en argent avancé dans l'entreprise (hors endettement financier donnant lieu à versement d'intérêts convenus au départ) (11). On ne peut donc différencier les entreprises selon le niveau de la *productivité apparente du travail* (valeur ajoutée par personne employée) en relation avec l'intensité capitalistique et selon le taux de rentabilité propre. Par ailleurs, sauf exceptions, l'enquête porte sur l'état de l'entreprise au moment de l'enquête (2015) en incluant des informations relatives à l'évolution sur les cinq dernières années dans les domaines de l'innovation, du capital humain et des normes, notamment.

(11) Il n'a pas été envisagé de demander à chaque entreprise de communiquer sa réponse à l'enquête annuelle réalisée par le ministère du Commerce et de l'Industrie ou au recensement industriel réalisé par le ministère du Plan (Direction de la statistique).

S'agissant des informations demandées qui n'ont pu être collectées, on constate avant tout que le montant du chiffre d'affaires n'a été communiqué que par seulement les deux tiers des entreprises enquêtées (375/540). Il en va de même pour le montant du chiffre d'affaires à l'exportation.

Le plan retenu

Le questionnaire permet de distinguer les entreprises selon leur secteur d'activité et selon leur région d'implantation (identifiée par la ville-centre de chacune). Il y a toutefois lieu de ne prendre en compte cette double différenciation que dans un second temps. Dans une première partie, on s'en tient à ce que nous apprend l'enquête concernant *l'ensemble des entreprises*. Les caractéristiques ainsi mises en évidence sont celles des « entreprises industrielles marocaines », dès lors que l'échantillon retenu est dit représentatif. On se préoccupe ensuite de voir dans quelle mesure ces caractéristiques sont communes, d'un côté, à toutes les activités et, de l'autre, à toutes les régions, en ne retenant alors que les différences importantes. D'ailleurs, l'analyse comparative relative aux branches est plus fouillée que celle relative aux régions. Ainsi la deuxième partie porte sur les *différences entre les branches d'activité* et la troisième partie sur les *différences entre les régions*. La *conclusion* traite de l'apport de ces résultats à la problématique de *Made in Morocco*. Cet apport ne se limite pas à mettre en évidence la pertinence de cette problématique. Il opère aussi « en sens inverse » dans la mesure où l'interprétation des résultats de l'enquête a mis en évidence la nécessité d'approfondir la grille d'analyse théorique en termes de mondes de production en ce qui concerne la sous-traitance, c'est-à-dire de caractériser les formes de sous-traitance qui sont propres aux divers mondes de production.

Youssef BELHAJ (Université Moulay Ismail de Meknès), *La stratégie d'accélération industrielle : quel impact sur les exportations marocaines ?*

Le Maroc, à l'image d'un certain nombre de pays en développement, a opté pour un modèle de croissance extravertie dont la promotion des exportations doit permettre une meilleure valorisation des gains de l'échange. L'objectif étant de booster le développement économique. Dans ce sens, des stratégies ont vu le jour afin de promouvoir les entreprises nationales sur les marchés d'exportation et améliorer les conditions de leur développement. En ce sens, la stratégie « Maroc Export Plus » incarne une logique transversale du développement des exportations. Elle vise à accompagner le développement de l'offre exportable nationale afin d'améliorer son positionnement sur les marchés ciblés. Elle cherche aussi à orienter les plans de développement des entreprises marocaines vers l'internationalisation et à faciliter la commercialisation de leurs produits sur les marchés internationaux (12).

Au-delà des mesures sectorielles contenues dans le plan « Maroc Export Plus », le développement économique du pays repose sur des politiques sectorielles volontaristes dont l'une des principales vocations est la réduction du déficit commercial du pays (13). Ce rééquilibrage de la balance extérieure ne se limite pas à la réduction des flux importés mais impose aussi le développement du volume des exportations. Un objectif qui concerne l'ensemble des secteurs économiques dont l'industrie, l'agriculture et la pêche maritime qui se plaçaient comme prioritaires au niveau stratégique. En effet, plusieurs plans et stratégies ont vu le jour, dont la stratégie d'accélération industrielle (2014-2020) qui comporte dix mesures regroupées en trois axes stratégiques, correspondant à des enjeux décisifs. L'amélioration du positionnement des entreprises

(12) Site officiel du Secrétariat d'Etat chargé du Commerce extérieur sur l'adresse : <http://www.mce.gov.ma>

(13) Le déficit commercial a atteint 136 874 millions de dirhams en 2016, soit une augmentation de 20 milliards de dirhams par rapport à 2015 (communiqué de l'Office des changes sur les résultats des échanges extérieurs en 2016, lien : www.oc.gov.ma).

exportatrices à l'international se traduit par trois principales mesures : l'intégration à l'international, l'instauration de la culture du *deal-making* et la valorisation de la vocation africaine du pays.

D'abord, l'exploitation des avantages des accords de libre-échange conclus consiste à évaluer leurs impacts sur les flux exportés, à généraliser l'accès à l'information pour les exportateurs et à faciliter le transport direct vers les marchés ciblés. Ensuite, l'adoption d'une culture *deal-making* incarne une logique agressive d'attraction des IDE par la création de 20 projets potentiels sur trois ans, dont les opérateurs chinois sont des cibles prioritaires (14). Dans ce sens, une équipe de travail doit se pencher sur l'assouplissement des procédures d'investissement, surtout au profit des entreprises chinoises. Enfin, l'amplification de l'expansion africaine doit se traduire par l'accompagnement et l'assistance à la réalisation des grands projets d'investissement en Afrique, la synchronisation des actions promotionnelles (15), le financement des co-investissements et la création d'un cadre institutionnel unique chargé du développement des investissements en Afrique (Casa Finance City) (16). Des actions de promotion des exportations industrielles doivent se refléter aux niveaux du développement qualitatif et quantitatif des flux exportés.

A travers cette communication, nous voulons apprécier l'impact de la stratégie industrielle sur les flux exportés sur la période 2014-2017 et dresser les perspectives de cette influence sur des objectifs assignés et de l'évolution de l'environnement des entreprises exportatrices marocaines. Pour ce faire, on doit traiter les points suivants :

- les problèmes et besoins spécifiques des entreprises exportatrices industrielles marocaines ;
- le poids de la vocation exportatrice dans le cadre de la stratégie d'accélération industrielle (interactions entre la politique industrielle et la politique commerciale du pays) ;
- l'évolution quantitative des exportations par rapport aux objectifs de la stratégie d'accélération industrielle ;
- l'évolution structurelle des exportations industrielles (valeur ajoutée, sophistication, technologie) ;
- les perspectives de l'évolution des exportations industrielles marocaines.

Notre méthode consiste à analyser l'évolution quantitative et qualitative des exportations industrielles par rapport aux objectifs et aux actions de promotion contenues dans la stratégie nationale d'accélération industrielle. En exploitant les données des rapports et évaluations officielles de la politique industrielle, nous serons en mesure de qualifier l'influence des actions de promotion sur les exportations marocaines et en déduire les perspectives d'évolution à moyen terme.

Mots-clés : stratégie industrielle, exportations, entreprises exportatrices, promotion.

Anass MAHFOUDI (LED, Rabat), *Système national d'innovation et plan d'accélération industrielle : portée et limites*

Les schémas de la spécialisation de l'industrie marocaine sont en train de connaître ces cinq dernières années des mutations importantes, sous l'impulsion de la mise en œuvre d'une nouvelle politique industrielle qui non seulement redéfinit les « métiers mondiaux » des secteurs de production mais aussi repense les logiques globales de production, en privilégiant la mise en place « d'écosystèmes industriels », lesquels

(14) Ministère de l'Industrie sur le lien : <http://www.mcinet.gov.ma/~mcinetgov/fr/content/plan-d'acceleration-industrielle>.

(15) La synchronisation consiste à organiser des événements simultanés de promotion de la vocation africaine et d'assurer la coordination conjointe des différents acteurs.

(16) Présentation de la mise en œuvre de la stratégie d'accélération industrielle par Moulay Hafid Elalamy (ministre de l'industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique) le 2 septembre 2014 sur le lien : <http://cdsmaroc.com/sites/default/files/rencontres/présentation>.

favorisent l'intégration des activités et leur insertion active dans l'économie internationale *via*, entre autres, la facilitation de la proximité des marchés.

Ce « recentrage » de la politique industrielle sur certains éléments-clés de la compétitivité industrielle des nations a impacté certaines données « structurales » des industries de transformation. En effet, entre 2013 et 2017, les exportations de la filière « automobile », exprimées en valeur, ont presque doublé, passant de 31 à plus de 57 milliards de dirhams. Celles du secteur aéronautique ont augmenté de 50 %, passant de 7 à plus de 10 milliards de dirhams. Les premières ont même pu dépasser celles de la filière « textile et cuir », considérée jusqu'à une date récente comme premier exportateur industriel du Maroc (17). Sur le registre de la création de la richesse, cette dynamique coïncide avec quelques changements par rapport aux contributions sectorielles à la valeur ajoutée industrielle. On observe, en effet, que la part de l'industrie « mécanique, métallurgique et électrique » tend à égaler progressivement celle des industries alimentaires et tabac, lesquelles se positionnent depuis une dizaine d'années en tant que premiers contributeurs à la valeur ajoutée avec environ 28 % en moyenne annuelle (18). Par contre, au niveau de l'emploi industriel, le secteur « textile et cuir » reste le premier employeur de l'industrie manufacturière, bien que sa part dans l'emploi total tende à régresser depuis 2003 (19).

Toutes ces évolutions expriment des tentatives de rupture avec les spécialisations traditionnelles (*i.e.* des activités productives abondantes en matières premières et en main-d'œuvre peu qualifiée) et des choix de politique industrielle priorisant des activités intensives en connaissances et apprentissage (en particulier les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique et de l'offshoring), en vue de générer une richesse (en capital et en emploi) permettant au Maroc de prétendre accéder au rang des émergents. Ceci corrobore plusieurs études théoriques et analyses empiriques admettant que le changement technologique et l'innovation sont les sources les plus importantes de la croissance de la productivité et de l'accroissement du bien-être matériel (Edquist, 2005 (20)).

Ce mouvement répandu, qui prétend favoriser – au sein des industries de transformation – une impulsion au changement structurel par le biais de la connaissance et de l'apprentissage, interroge la notion de Système national d'innovation (SNI) en tant que « structure » régulant le processus d'innovation et le développement technologique. L'applicabilité de ce concept au contexte marocain offre, à cet effet, une base dialectique pour juger du potentiel de l'économie marocaine à transformer son « avantage concurrentiel » (Porter, 1991) et à réussir une accélération industrielle, *via* l'insertion active dans la division cognitive du travail permise par la globalisation des échanges.

Ces considérations préliminaires cadrent l'objet de cette communication. On propose, à cette fin, de discuter l'état des lieux de cet exercice d'applicabilité, ses difficultés et ses limites. On peut, par ailleurs, l'insérer dans un mouvement théorique global qui vise à employer ce concept dans le contexte des pays moins avancés ou en développement.

Les travaux menés jusqu'ici sur le SNI marocain (*e.g.* Bouoiyour (2003), Cugusi (2008), Hamidi et Benabdeljalil (2013), El Amrani (2016), Gaillard et Bouabid (2017)), en plus d'être peu nombreux, révèlent tous une influence incontestée des approches en termes de SNI, en particulier la perspective procédant à la description du processus d'innovation sur la base des organisations et des institutions composant le système, puis l'analyse de l'interactivité entre ces différentes composantes. Toutefois, ces travaux omettent d'analyser la structure économique dominante (notamment les activités productives) pour voir si ces composantes

(17) Données de l'Office des changes.

(18) D'après des données extraites des comptes nationaux, base 2007, Haut Commissariat au Plan (HCP).

(19) D'après les données du ministère de l'Industrie, du Commerce, des Nouvelles Technologies et du Commerce extérieur.

(20) Edquist C. (2005), « Systems of innovation approach: Their emergence and characteristics », in Edquist C. (ed.) *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, London, Routledg, p. 1-35.

y sont enracinées ou pas. Ils font abstraction également de l’empreinte présumée de la configuration du SNI sur la trajectoire du développement industriel.

En s’intéressant particulièrement à l’analyse des processus d’innovation, à leurs déterminants et également à certaines de leurs conséquences, les approches en termes de SNI représentent un cadre conceptuel qui favorise la compréhension de la complexité sous-tendant le système d’innovation à l’échelle nationale, tout en s’appropriant une perspective historique permettant de saisir les évolutions et de rendre compte des processus cumulatifs étalés dans le temps.

Néanmoins, malgré l’étendue présumée de ces approches, qui ne découle pas seulement de la multitude de leurs emprises théoriques, mais aussi de la diversité des objets d’analyse mobilisés, force est de constater que sur la question du rôle de l’innovation et de l’apprentissage dans le développement humain, économique et social des pays moins avancés, ces approches ne sollicitent que discrètement l’économie du développement. Et pourtant, celle-ci s’impose comme le « partisan » incontesté de cette catégorie de pays, notamment en matière d’appréhension et, surtout, de dénouement des problématiques du développement durable.

L’exigence d’un tel rapprochement gagne aujourd’hui en importance, du moment où le concept SNI est remarquablement évoqué dans les questions du développement économique, sans que cet intérêt ne soit suffisamment cadré sur le plan théorique. En effet, l’applicabilité de ce concept au contexte particulier des pays moins avancés bute sur des difficultés dues à la compréhension des spécificités de ceux-ci en termes de capacités économiques et sociales, laissant souvent inopérantes les approches de l’analyse économique traditionnelle. Ceci est d’autant plus évident quand il s’agit d’assimiler, par exemple, les causes du retard technologique et le manque de capacités d’apprentissage.

L’utilisation de l’économie du développement aux fins précitées est soumise à certaines conditions qu’il convient d’explicitier. Les idées proposées plaident pour un rapprochement qui permet de dépasser les analyses traçant des modèles préconçus pour les pays en développement, qui oublient que, dans le cadre d’une économie globalisée, l’échange doit être égal et profitable à toutes les nations, l’industrialisation n’étant pas une fin mais un moyen au service du développement.

Mots-clés : système national d’innovation, division cognitive du travail, développement industriel, économie du développement.

Classification JEL : L52, O14, O25, O31, O33.

Abdelhamid SKOURI et Mohamed BEN DAHMANE EL IDRISI (Université Sidi Mohammed Ben Abdellah de Fès), *Les organismes publics de recherche : quel apport à la promotion de l’innovation technologique dans l’entreprise ?*

Cette communication tente d’étudier le rôle et la place que tiennent les organismes publics de recherche (OPR) marocains dans le système national de recherche et d’innovation (SNRI). Elle vise à comprendre comment les OPR, guidés par leurs missions et leurs finalités, créent des actions et des interactions avec leur environnement socio-économique, en particulier l’entreprise. Notre objectif consiste à identifier, en fonction de la perception que se font ces deux acteurs, d’un côté, les facteurs qui motivent la production de la connaissance par les OPR et son immersion dans l’environnement socio-économique, en particulier les entreprises, et, de l’autre côté, les facteurs qui favorisent ou inhibent le recours de ces dernières aux résultats des travaux de recherche menés par ces organismes pour résoudre leurs problèmes technologiques et alimenter leurs processus d’innovation.

La question de recherche à laquelle nous tenterons d’apporter des éléments de réponse consiste à savoir si les statuts et positions privilégiés de ces OPR, tournés essentiellement vers la recherche sectorielle à vocation

plutôt appliquée – par leurs rattachements organiques, leurs structures et leurs modes de fonctionnement – leur permettent de nouer des relations organiques avec leur environnement socio-économique pour mieux répondre à ses besoins de développement technologique et industriel.

Pour l'étude de cette relation, nous avons puisé dans la littérature économique pour relever le matériel théorique susceptible de nous guider dans l'opérationnalisation de cette recherche. Ensuite, nous avons mené parallèlement une recherche documentaire sur le SNRI et effectué un recueil de données sur le terrain. Notre approche s'inscrit dans le cadre d'une analyse essentiellement qualitative (étude de cas multiples) dans une optique exploratoire et se fonde sur l'analyse du contenu du discours dans une perspective interprétativiste. Elle porte sur un échantillon raisonné d'OPR marocains et de certaines structures représentatives des entreprises marocaines qui s'intéressent à la question de l'innovation et du transfert technologique.

Mots-clés: innovation, transfert technologique, recherche-développement, interaction, coopération.

Jihad AIT SOUSSANE (Université Ibn Tofail de Kénitra) et Marwane EL HALAISSI (Université Mohammed V de Rabat), *Le rôle du management territorial dans la structuration des IDE en agglomération : le cas du secteur industriel*

Aujourd'hui au Maroc, lorsqu'on observe la dispersion de la carte industrielle, on pourrait constater que la majorité des IDE sont concentrés sur trois régions principales : Casablanca, Rabat et Tanger. Cette concentration ferait de ces régions des agglomérats importants au niveau national. Toutefois, l'attractivité des espaces pourrait s'expliquer par un ensemble de facteurs et dont le plus important est la qualité de leur aménagement territorial.

D'ailleurs, l'absence d'un aménagement territorial efficace freine les flux des IDE qui convoitent les marchés dont les coûts de transaction sont les plus bas. Par conséquent, les régions citées ci-dessus sont les régions les mieux pourvues en matière d'infrastructures, d'offre foncière, de disponibilité de main-d'œuvre et, de zones offshore. Le meilleur exemple que l'on pourrait donner c'est le PAI, dont la majorité des projets sont installés à Rabat, à Casablanca et à Tanger.

Conscient des enjeux de la mondialisation, du progrès technologique et de la recherche de l'efficacité et de l'efficience des entités de production, la délocalisation au-delà des frontières est devenue un mode de compétitivité pour les firmes multinationales. Toutefois, cet enjeu se heurte à la problématique de la disponibilité d'un aménagement sain des territoires d'accueil.

En outre, l'intérêt de cette communication est double : pour la communauté scientifique et pour les décideurs publics. Pour la communauté scientifique, nous cherchons à alimenter la littérature en question tout en dévoilant le rôle joué par le management urbain comme une locomotive dans la promotion des agglomérats industriels et le renforcement du rayonnement des territoires à l'international afin d'attirer les IDE. Pour les décideurs publics, nous cherchons à montrer l'importance du management urbain dans la promotion des agglomérats à partir des mesures incitatives à l'investissement et à la création d'emplois. De surcroît, l'aménagement territorial constitue l'une des manifestations de la bonne gouvernance promulguée par la nouvelle Constitution de 2011 et dont l'intégrité, l'efficience et l'intégrabilité sont les piliers de toute action publique.

Notre communication a pour objectif d'étudier la corrélation entre le management urbain et la promotion des IDE dans les agglomérations. De ce fait, nous tenterons dans la mesure du possible de mettre en relation les dispositifs du Plan d'accélération industrielle, à savoir le foncier, l'humain, le fisc et le logistique, et l'attractivité des IDE qui sont à leur tour des catalyseurs de la valeur ajoutée, de l'emploi, de la production et de l'investissement domestique.

La contribution de notre communication se manifeste dans la mise en relation entre les IDE, les agglomérations et l'industrialisation du Maroc. Conscient des avancées du PAI, à savoir la mise à niveau de l'attractivité des IDE, l'aménagement des écosystèmes performants et la mise en place des politiques d'accompagnement efficaces, notre communication sert à modéliser l'impact de la stratégie industrielle sur la promotion des agglomérations au Maroc.

A la lumière de cette réflexion, notre problématique serait formulée ainsi : Dans quelle mesure le management territorial contribue-t-il à la structuration des IDE en agglomérations industrielles au Maroc ? Dans le but de répondre à la problématique ci-dessus, nous proposons le positionnement positiviste afin d'identifier la relation existante entre le management territorial, la structuration des IDE et la promotion des agglomérations au Maroc. De ce fait, nous nous concentrons sur la démarche de recherche de l'étude de cas dans le cadre de l'approche hypothético-déductive pour le test des hypothèses. Et finalement, nous optons pour l'analyse documentaire comme démarche de collecte des données.

Mots-clés : Investissement direct étranger, agglomération, économie géographique, aménagement territorial, développement industriel.

Classification JEL : F21, L52, O25.

Abderrahman SADDIKI et Nour Eddine EL KADDOURI (Université Abdelmalek Essaadi), *Plan d'accélération industrielle : quelles perspectives pour la région de Al Hoceima ?*

Au-delà de la délocalisation de l'activité industrielle des pays du Nord qui a entraîné une concurrence entre les pays du Sud, le Maroc a signé une série d'accords de libre-échange avec plusieurs pays. Par conséquent, l'organisation de l'activité industrielle, dans une économie où le secteur informel pèse 20 % du PIB, est devenue une nécessité cruciale. C'est pourquoi le Maroc a adopté une stratégie industrielle, appelée « Plan Emergence », sur la base d'une étude réalisée par le cabinet Mc Kinsey & Company. L'objectif de cette stratégie est d'attirer de nouveaux investissements industriels au Maroc, développer les secteurs répondant aux métiers mondiaux pour lequel le Maroc dispose d'un avantage compétitif (l'automobile, l'électronique et l'aéronautique...) et réorienter les exportations vers les marchés à forte expansion. Cette stratégie, qui en est à sa troisième version, à savoir le Plan d'accélération industrielle, présente peu d'opportunités pour les territoires défavorisés qui cumulent un retard dans leur industrialisation, par le biais de la déclinaison de ce plan à l'échelle régionale (2017-2022). La province d'Al Hoceima, qui ne déroge pas à cette règle, a connu une chute de 10 % de sa production industrielle en 2016 par rapport à l'année 2013, malgré la création d'une zone d'activités économiques et la réhabilitation de l'unique zone industrielle.

L'avènement de la mondialisation, qui a coïncidé avec la fin du Plan d'ajustement structurel, a été pour le Maroc l'occasion de réformer sa politique économique, notamment industrielle, basée essentiellement à l'époque sur la sous-traitance internationale des firmes européennes (21), afin de mettre fin aux fluctuations du PIB agricole et d'assurer son ouverture à l'échelle internationale, tout en répondant aux exigences de la compétitivité économique. C'est dans cette dynamique qu'a été créée la première zone industrielle dans la province d'Al Hoceima, en 1998. Cependant, il a fallu attendre le plan « Emergence industrielle » pour que cette zone soit réaménagée en 2011 et que soient valorisés les lots de terrains, tout en créant une nouvelle zone d'activités économiques, Ait Kamra, en 2009. Toutefois, si ces infrastructures industrielles étaient à vocation provinciale et régionale (région Taza-Al Hoceima-Taounate), quelles sont les opportunités de la province d'Al Hoceima pour dynamiser son secteur industriel à la lumière du nouveau découpage territorial et dans le cadre du plan d'accélération industrielle ?

(21) « La sous-traitance : un facteur-clé de notre développement industrie », déclaration de M. Jettou, ex-ministre du Commerce et de l'Industrie ; déclaration à l'occasion de la tenue de la 2^e SISTEP.

Nous essaierons d'analyser cette question en deux axes structurant cette communication. Le premier, intitulé « l'industrie au Maroc : trajectoires et stratégies », traitera les prémisses de l'industrie au Maroc ainsi que les choix économiques et les stratégies élaborées couronnées par le Plan d'accélération industrielle (2014-2020) ; le second portera sur les grandeurs économiques du secteur, en mettant en évidence l'état provincial de l'industrie et son poids à l'échelle régionale qui demeure encore faible, tout en analysant les secteurs des marchés porteurs, afin de déceler les perspectives de développement offertes par le Plan d'accélération industrielle et sa déclinaison à l'échelle régionale.

Mots-clés : industrie, plan d'accélération industrielle, territoire, compétitivité, sous-traitance, métiers mondiaux.

Classification JEL : L5, L52.

Younes AIT HMADOUCH (Université Mohammed V de Rabat), *Statut de Bank Al-Maghrib et développement économique : faut-il adopter un mandat dual ?*

L'analyse de l'évolution du mandat de Bank Al-Maghrib de 1959 à aujourd'hui montre que les autorités monétaires et le législateur au Maroc choisissent de plus en plus d'écarter les objectifs du développement économique et de l'emploi des priorités de la politique monétaire. Le choix de la stabilité des prix comme objectif prioritaire de Bank Al-Maghrib a été inspiré et motivé principalement par l'évolution des mandats des banques centrales des économies avancées entre les années 70 et le début des années 2000, ainsi que par la prédominance de la pensée monétariste en matière de politique monétaire. Pour ces pays développés, l'abandon des mandats qui mettent les objectifs de l'emploi et de l'inflation au même niveau d'importance s'explique par la dynamique inflationniste forte qu'ils ont vécue dans les années 70 et 80. La majorité des pays en voie de développement, dont le Maroc, ont alors suivi ce mouvement en changeant les mandats de leurs banques centrales. Toutefois, cette situation nous pousse à nous poser un certain nombre de questions en relation avec la pertinence du choix du mandat de la politique monétaire :

- (i) Le problème de l'inflation est-il si important au Maroc au point de marginaliser les objectifs de l'emploi et du développement économique dans le mandat de Bank Al-Maghrib ?
- (ii) Les principales banques centrales des pays développés qui influencent les cadres stratégiques de la politique monétaire au niveau mondial respectent-elles vraiment leurs mandats hiérarchiques (à l'exception de la FED) ?
- (iii) La position du FMI dans son rôle de banque centrale dans l'économie a-t-elle toujours été la même avant et après la crise financière internationale ?
- (iv) La stabilité de la courbe de Phillips a-t-elle toujours été significative, sachant qu'elle constitue le premier argument de l'adoption d'un mandat hiérarchique ?
- (v) Un mandat hiérarchique ne constitue-t-il pas une limite en matière de contrôle de Bank Al-Maghrib par le parlement, notamment en cas d'introduction de cette disposition dans ses nouveaux statuts ?

La présente communication se propose de répondre à ces questions afin d'analyser dans quelle mesure l'adoption d'un mandat dual en termes de politique monétaire au Maroc est beaucoup plus favorable au développement économique (incluant le développement industriel) et ne porte pas atteinte à l'objectif de la stabilité des prix.

Le texte définitif ainsi que la communication apporteront les arguments nécessaires qui militent pour l'adoption d'un mandat dual de la politique monétaire, aussi bien théoriquement que pratiquement, en présentant l'évolution du mandat de Bank Al-Maghrib de 1959 à aujourd'hui, tout en montrant ses limites

par rapport aux spécificités de l'économie marocaine. En parallèle, il sera question de montrer que le cadre opérationnel de la politique monétaire au Maroc ne prévoit pas d'instruments qui incitent les banques à orienter le financement vers le secteur industriel, sauf dans le cas du programme de soutien aux TPME qui a été introduit en décembre 2013 et qui prévoit un financement additionnel des banques au profit des entreprises exportatrices et opérant dans le secteur industriel, mais qui n'est pas opérationnel.

La finalité de cette communication est de montrer que pour orienter la politique monétaire vers le financement des secteurs prioritaires comme le secteur industriel, le mandat de Bank Al-Maghrib devrait être dual.

Mots-clés: politique monétaire, politique économique, développement économique, mandat dual, Bank Al-Maghrib.

Classification JEL: E52, E58, O11, O23.

Assemblée générale ordinaire

RAPPORT D'ACTIVITÉ JUIN 2017 - JUIN 2018

Le présent rapport couvre les activités organisées par l'AMSE au cours de la période juin 2017-juin 2018. Les procès-verbaux des réunions peuvent être consultés au Bureau de l'AMSE (Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Université Mohammed V de Rabat, bd des Nations unies, Rabat). Le détail des activités organisées est disponible en ligne sur le site web de l'AMSE (www.amse.ma).

Réunions du comité directeur et du conseil d'administration

1. Comité directeur

- Jeudi 5 octobre 2017 (ordre du jour: programme d'activité de la rentrée 2017-2018).
- Jeudi 7 décembre 2017 (ordre du jour: colloque thématique, Caféco, conférences, Prix de thèse, site web).
- Jeudi 1^{er} mars 2018 (ordre du jour: animation scientifique, QEM, RME, Prix de thèse, site web).
- Jeudi 5 avril 2018 (ordre du jour: animation scientifique, séminaire ESCWA/AMSE, QEM et RME).
- Jeudi 3 mai 2018 (ordre du jour: Caféco, colloque thématique de juin 2018, divers).

2. Conseil d'administration

- Jeudi 2 novembre 2017 (ordre du jour: programme d'activité de la rentrée 2017-2018).
- Jeudi 1^{er} février 2018 (ordre du jour: animation scientifique, QEM, RME, Prix de thèse, divers).
- Jeudi 7 juin 2018 (ordre du jour: 12^e congrès, colloque thématique, divers).

Animation scientifique

1. Débats économiques

- Vendredi 16 mars 2018 (Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Agdal, Rabat), Régime de change flexible: enjeux et limites. *Modérateur*: Mohammed AKAABOUNE (Université Mohammed V de Rabat). *Intervenants*: Idriss EL ABBASSI (Université Mohammed V de Rabat), Saïd TOUNSI (Université Mohammed V de Rabat).

2. Caféco

- Jeudi 26 octobre 2017: Dani RODRIK, *Peut-on faire confiance aux économistes? Réussites et échecs de la science économique*, Editions Deboeck Supérieur, 2017. Présentation: Noureddine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat). Discutant: Radouane RAOUF (Université Mohammed V de Rabat).
- Jeudi 30 novembre 2017: Noureddine EL AOUI et Saïd HANCHANE, *Les Inégalités réelles au Maroc: une introduction*, Editions Economie critique, Rabat, 2017. Présentation: Noureddine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat). Discutant: Mehdi LAHLOU (INSEA, Rabat). Modérateur: Azzedine AKESBI (Centre d'orientation et de planification de l'éducation, Rabat).

- Jeudi 28 décembre 2017 : Mohamed HAKAT, *La Triade tyrannie, corruption et terrorisme : contribution à l'économie politique de la corruption*, Rabat, 2016. Présentation : Mohamed HAKAT (Université Mohammed V de Rabat). Discutant : Fadoua EL MESLOUHI (Université Mohammed V de Rabat). Modérateur : Safae AKODAD (Université Mohammed V de Rabat).
- Jeudi 25 janvier 2018 : Mohamed NACIRI : *Désirs de ville*, Editions Economie critique, Rabat, 2017. Présentation : Mohamed NACIRI (Université Mohammed V de Rabat). Discutant : Mohamed BOUSLIKHANE (Institut national d'aménagement et d'urbanisme, Rabat). Modérateur : Noureddine EL AOUFI (Université Mohammed V de Rabat).
- Jeudi 22 février 2018 à 17 heures : Saïd DKKHSSI, *Le Maroc à l'épreuve de la mondialisation : plaidoyer pour un ajustement historique*, Imprimerie Rabat Net, 2014. Présentation : Saïd DKKHSSI (Université Mohammed V de Rabat). Discutant : Hicham HAFID (Institut des études africaines, Rabat). Modérateur : Mohamed AKAABOUNE (Université Mohammed V de Rabat).
- Mercredi 25 avril 2018 à 17 heures : Driss GUERRAOUI, *Développement : la fin d'un modèle ?* Al-Markaz Al-Takafi Li Al-Kitab, Casablanca, 2018. Présentation : Driss GUERRAOUI (Conseil économique, social et environnemental). Discutant : Mohamed HAKAT (Université Mohammed V de Rabat). Modérateur : Adil EL HOUMAI (Université Mohammed V de Rabat).
- Jeudi 31 mai 2018 à 16 heures : Mustapha CHOUKI, *Un siècle d'urbanisme : le devenir de la ville marocaine*, l'Harmattan, Paris, 2017. Présentation : Mustapha CHOUKI (Université Hassan II de Casablanca). Discutant : Mohamed BOUSLIKHANE (Institut national d'aménagement et d'urbanisme). Modérateur : Khadija ASKOUR (Institut supérieur du tourisme de Tanger).

3. Prix AMSE de thèse

- Prix de thèse 2015-2016 décerné à Anass MAHFOUDI, *Politique industrielle et démographie des entreprises au Maroc : le cas des industries de transformation*.

4. Parti Pris (consultables sur le site : www.amse.ma)

- Parti pris n° 16 (19 février 2018) : Mohammed GERMOUNI, « Kenneth Arrow ou la science au service de la dignité de l'homme ».

PRESSES ÉCONOMIQUES DU MAROC



Statut juridique

Presses économiques du Maroc est une structure éditoriale scientifique et à but non lucratif. Créée en 2009, sous le nom de Presses universitaires du Maroc (PUM) par l'Association marocaine de sciences économiques dont elle dépend sur le plan légal, elle prend en 2014 le nom de **Presses économiques du Maroc (PEM)**.

Domiciliation

Faculté des sciences économiques, juridiques et sociales, boulevard des Nations Unies, BP 721, Rabat.

Objectifs

- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie scientifique d'édition, de publication et de diffusion du livre en sciences économiques.
- Editer des publications (ouvrages, revues, etc.) à « comité de lecture » dans le domaine de l'économie, de la gestion et du management.
- Offrir aux travaux académiques un cadre éditorial et de publication approprié correspondant aux normes scientifiques en vigueur au niveau international.
- Contribuer à la production du savoir économique et à la diffusion des résultats de la recherche universitaire au sein de la communauté des chercheurs, des enseignants et des étudiants.
- Favoriser la publication d'ouvrages de méthodologie, de vulgarisation de travaux scientifiques et d'essais destinés à un public large.

Collections

- Thèses
- Recherches
- Manuels
- Guides méthodologiques
- Digests
- Essais

Comité éditorial

- Azzedine AKESBI
- Khadija ASKOUR
- Mohammed BOUSLIKHANE
- Noureddine EL AOUI
- Fadoua EL MESLOUHI
- Hicham HAFID
- Hanane TOUZANI
- Mounir ZOUITEN

Comité de gestion

- Nabil AÏT SGHIR
- Safae AKODAD
- Adil EL HOUMAI

PUBLICATIONS

Aziz RAGBI, *Ciblage de l'inflation et flexibilisation du régime des changes au Maroc*. Prix de thèse 2013-2014, Rabat, Presses économiques du Maroc (sous presse).

Questions d'économie marocaine 2015-2016, PEM, (en cours).

Questions d'économie marocaine 2014, PEM, Rabat, 2016.

Safae AISSAOUI, *Connaissance et innovation. Pour un partenariat science-industrie*, PEM, Rabat, 2015 (Prix AMSE de thèse 2011-2012).

Rajae MEJJATI ALAMI, *Le secteur informel au Maroc*, PEM, coll. Essais, 2014.

Questions d'économie marocaine 2013, PEM, Rabat, 2014.

Questions d'économie marocaine 2012, PUM, Rabat, 2013.

Questions d'économie marocaine 2011, PUM, Rabat, 2012.

Kamal ABDELHAK, *Concentration urbaine et industrialisation*, PUM, Rabat, 2012.

Khadija ASKOUR, *Les réseaux de coopération au Maroc*, PUM, Rabat, 2011.



Revue Marocaine d'Economie
éditée par
l'Association marocaine de sciences économiques

CHARTRE EDITORIALE

1. La *Revue marocaine d'économie (RME)* est une revue électronique, académique et spécialisée, éditée par l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE).
2. Elle s'adresse à un public de doctorants et de chercheurs universitaires. Elle privilégie les articles qui cherchent à rendre compte de la réalité de l'économie marocaine dans ses différentes dimensions microéconomiques et macroéconomiques (marchés, organisations, institutions, politiques publiques, développement, etc.).
3. La revue est ouverte aussi bien aux contributions de théorie pure et de doctrine économique qu'aux travaux de modélisation et aux approches empiriques et économétriques.
4. Considérant que le pluralisme permet d'enrichir et de développer la recherche économique et d'alimenter le débat public, *RME* prône une ligne éditoriale ouverte à toutes les approches théoriques et méthodologiques.
5. La revue s'engage à respecter les principes de rigueur et d'exigence scientifique ainsi que les normes et procédures conventionnelles en matière de soumission et d'acceptation des articles par les référés et le comité de lecture.

Structure

6. La structure se compose d'un directeur, d'un comité éditorial et d'un comité de gestion.
7. Le directeur a la responsabilité de la revue sur le plan scientifique et éditorial. Il a pour fonctions de :
 - a. animer les réunions du comité éditorial ;
 - b. formuler et organiser le programme éditorial de la revue ;
 - c. suivre les différentes étapes éditoriales de la revue ;
 - d. contribuer au développement des échanges et de la coopération scientifiques de la revue au niveau national et international.
8. Le comité éditorial a pour fonctions de :
 - a. veiller au respect de la ligne éditoriale de la revue et contrôler la rigueur, la qualité et la cohérence scientifiques de la revue ;
 - b. contribuer au développement des échanges et de la coopération scientifiques de la revue au niveau national et international ;
 - c. susciter et proposer des articles ;
 - d. désigner les rapporteurs ;
 - e. discuter le contenu des articles proposés ;
 - f. valider les articles acceptés et la décision de mise en ligne.
9. Le comité de gestion a pour fonction d'assurer l'administration technique du processus éditorial :
 - a. les soumissions d'articles ;
 - b. l'évaluation des référés ;
 - c. la mise en ligne des articles acceptés.

10. Le directeur de *RME* est proposé par le comité directeur et désigné par le conseil d'administration de l'AMSE.

11. Les membres du comité éditorial et du comité de gestion sont désignés, pour une durée de quatre ans, par le conseil d'administration de l'AMSE sur proposition du directeur de la revue.

Fonctionnement

12. Le comité éditorial se réunit une fois par mois. Les réunions sont consacrées à :

- a. la présentation des rapports de lecture ;
- b. la discussion du contenu des articles et des numéros ;
- c. la validation des articles acceptés.

13. Le comité de gestion se réunit une fois par mois sur un ordre du jour proposé par le directeur.

14. Les articles sont soumis de façon anonyme et sont évalués par deux rapporteurs au moins désignés en fonction de leurs domaines de recherche et de leurs spécialisations disciplinaires.

15. L'évaluation des articles soumis porte sur à la fois sur le fond et sur la forme.

16. Les rapports d'évaluation sont présentés et discutés au sein du comité éditorial.

17. Un article est jugé publiable s'il obtient deux avis favorables dûment justifiés.

18. La décision du comité éditorial est portée par écrit à la connaissance de l'auteur par le directeur de la revue au nom du comité éditorial.

19. Les avis des rapporteurs peuvent être de trois types :

- favorable ;
- favorable sous réserves ;
- défavorable.

20. Des numéros thématiques peuvent être proposés au comité éditorial qui se prononce sur la base d'un projet élaboré et proposé par le(s) coordinateur(s) du numéro.

Soumission

21. Les articles soumis à *Revue marocaine d'économie* doivent traiter de travaux originaux n'ayant fait l'objet d'aucune publication antérieure.

22. Un article soumis à *Revue marocaine d'économie* ne doit pas être proposé simultanément à une autre revue.

23. Les articles ne doivent pas dépasser 70 000 signes (y compris tableaux, formules, références bibliographiques). Sont comptabilisés comme signes : caractères, ponctuation, espaces. Les « tapuscrits » sont à adresser en quatre exemplaires à la rédaction de la revue, accompagnés d'un CD, ou envoyés par email à l'adresse de la revue.

24. La page de garde doit comporter, outre le titre du texte soumis, le nom de l'auteur, son appartenance institutionnelle et son adresse complète.

25. Le corps du texte doit être précédé d'un résumé en français, en anglais et en arabe, suivi des mots-clés et des codes de rubriques dont il relève selon la classification JEL (*Journal of Economic Literature*).

26. Dans le corps du texte, les citations doivent être présentées en format Harvard (nom de l'auteur, année de parution).

27. La bibliographie doit comporter les références indiquées dans le texte. Les nom et prénom des auteurs cités sont mentionnés par ordre alphabétique et, pour le(s) même(s) auteur(s), par ordre chronologique décroissant. Les titres d'ouvrage et les noms de revue sont en caractères italiques. Les titres d'article sont en caractères droits et entre guillemets. Chaque référence doit comporter le nom de l'éditeur (pour les ouvrages), le lieu de publication et l'année de publication. Pour les articles de revue ou d'ouvrage collectif, la pagination doit aussi être mentionnée.

28. Les articles exploitant des données statistiques et/ou des enquêtes empiriques doivent mentionner de manière précise l'origine et la propriété des données mentionnées.

Mise en ligne

29. Les articles acceptés sont mis en ligne sur décision du comité éditorial.

La mise en ligne des articles se fait à flux continu.

Directeur

Nouredine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat)

Comité éditorial

- Bernard BILLAUDOT (Université Grenoble-Alpes)
- Mohammed BOUSLIKHANE (Institut national d'aménagement et d'urbanisme, Rabat)
- Nouredine EL AOUI (Université Mohammed V de Rabat)
- Nouh EL HARMOUZI (Université Ibn Tofail de Kénitra)
- Saïd HANCHANE (Ecole de gouvernance et d'économie, Rabat)
- Michel Hollard (Université Grenoble-Alpes)
- Nouzha LAMRANI (Université Mohammed V de Rabat)
- Rajaa MEJJATI ALAMI (Observatoire du développement humain, Rabat)
- Nicolas MOUMNI (Université de Picardie-Jules-Verne)
- Alain Piveteau (Institut de recherche pour le développement, Paris)
- Rédouane TAOUIL (Université Grenoble-Alpes)
- Eric VERDIER (Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, Aix-en-Provence)

Editeur

Nouh EL HARMOUZI (Université Ibn Tofail de Kénitra)

Comité de gestion

Adil EL HOUMAI (Université Mohammed V de Rabat)

الجمعية المغربية للعلوم الاقتصادية

مشروع الجامعة الاقتصادية

اجتماع المجلس الإداري، 5 أكتوبر 2013

اجتماع المجلس الإداري، 11 يناير 2014

1. الأهداف

تهدف الجامعة الاقتصادية إلى :

1. نشر المعرفة الاقتصادية على نطاق واسع يشمل جميع الفئات العمرية والاجتماعية والمهنية.
2. تطوير الوعي لدى المواطن بالإشكاليات الاقتصادية على المستويات المحلية والوطنية، وبالتحديات الدولية المرتبطة بالعمولة، وبرهانات التنمية الشاملة، البشرية والمستدامة في بلادنا.
3. تقوية الإدراك بالبنيات والأنساق والقوانين الاقتصادية، وبآليات اشتغال السوق، وبأنماط التدبير على المستوى الماكرواقتصادي والعمومي، وعلى المستوى الميكرواقتصادي المتعلق بالمقاولات وبالتنظيمات المهنية.
4. تعزيز الثقافة العقلانية والارتقاء بالسلوكات الفردية والجماعية باعتبار كل من المصلحة العامة وقيم الأخلاق والمواطنة.

2. الهيكلة

1. الجامعة الاقتصادية جامعة رقمية، مفتوحة للعموم.
 2. تنتظم الجامعة الاقتصادية على مدار السنة في شكل دروس ومحاضرات وندوات دورية ضمن برنامج عام تضع خطوته اللجنة العلمية للجامعة، يشمل موضوعات مختلفة تهتم العموم، وتصب في اهتمامات المواطن.
 3. يلقي الدروس والمحاضرات أساتذة جامعيون وباحثون متخصصون في ميدان العلوم الاقتصادية؛ ويتم اختيارهم بناء على طلب عروض يعلن عنه كل سنة على الموقع الإلكتروني للجمعية المغربية للعلوم الاقتصادية: www.amse.ma.
 4. تتميز المحاضرات والندوات بالقيمة العلمية العالية من جهة، وبالطبيعة البيداغوجية والتبسيطية من جهة أخرى.
 5. تلقى المحاضرات باللغة العربية أساسا.
 6. تقوم الجامعة الاقتصادية على مبدأ المجانية، كما أن المساهمة في المحاضرات والندوات تطوعية.
3. الدروس والمحاضرات (لائحة أولية، سوف تعمل اللجنة العلمية على تحديد برنامج عام يتضمن المواضيع، والموجهات المتعلقة بالمضامين والمناهج والوسائل والبرمجة الزمنية).

4. الشعب والتخصصات

1. أسواق وأموال.
2. مقاولات ومنظمات.
3. نمو وتنمية.
4. قطاعات وأنشطة.

5. تربية وتكوين وتشغيل.

6. سياسات اقتصادية.

7. إبداع وبحث وتطوير.

8. اقتصاد دولي وعولمة.

5. الموضوعات (المطلوب بلورة المواضيع في شكل إشكاليات ذات علاقة بقضايا المجتمع وبالمعيش الراهن للناس)

1. الفكر الاقتصادي.

2. الاقتصاد الإسلامي.

3. النمو واستراتيجيات التنمية.

4. السياسة الموزنانية.

5. المؤسسات والتطور.

6. دور الدولة والقطاع الخاص.

7. السوق والدولة.

8. دولة الرعاية.

9. السياسة النقدية.

10. السياسة الضريبية.

11. سياسة الصرف.

12. سياسة الخصوصية.

13. الحماية والانفتاح.

6. اللجنة العلمية (تمثيلية علمية وجامعية)

7. لجنة التدبير

8. تمويل

Comité scientifique

- Mohamed AKAABOUNE
- Najib AKESBI
- Mohamed BOUSLIKHANE
- Nouredine EL AOUI
- Nouh EL HARMOUZI
- Driss FREJ
- Radouane RAOUF
- Kamal TAZI LEBZOUR

Comité de gestion

- Nabil Aït SGHIR
- Safae AKODAD
- Adil EL HOUMAI

ASSOCIATION MAROCAINE DE SCIENCES ECONOMIQUES

FICHE D'ADHESION

Adhérent

- Nom et prénom :
- Titres et fonctions :
- Adresse :
- Téléphone :
- Fax :
- E-mail :
- Année d'adhésion :

Les adhésions sont valables pour une année civile, quelle que soit la date à laquelle elles ont été réglées.

Montant de l'adhésion

- Personne physique : 200 Dh
- Institution : 1 000 Dh
- Doctorant : 100 Dh

Les étudiants doivent obligatoirement joindre la photocopie de leur carte d'étudiant.

La demande d'adhésion doit être adressée à :

Association marocaine de sciences économiques, Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, boulevard des Nations Unies, BP 721, Rabat, Maroc

E-mail : amse@menara.ma

L'adhérent reçoit un reçu de son paiement.

ASSOCIATION MAROCAINE DE SCIENCES ECONOMIQUES

FICHE D'INFORMATION

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Titre ou fonction :

Institution :

Adresse professionnelle :

.....

Adresse personnelle :

.....

Téléphone :

E-mail :

Diplôme le plus élevé :

Spécialité(s) :

Titre de la thèse (préciser l'institution) :

.....

Date de soutenance :

Directeur de thèse :

Thèmes de recherche :

.....

.....

Publications académiques (à partir de la plus récente, se limiter à 5 références) :

.....

.....

.....

.....

Rapports et études (à partir du plus récent, se limiter à 5 références) :

.....

.....

.....

.....

Fiche à adresser à :

Association marocaine de sciences économiques, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales,
Boulevard des Nations Unies, BP 721, Rabat, Maroc

E-mail : amse@menara.ma

Site web : www.amse.com

