

Les déterminants territoriaux de la compétitivité : Mis en évidence par l'analyse des entreprises de textile dans la région casablancaise

[The territorial determinants of competitiveness : Highlighted by the analysis of textile companies in the Casablanca region]

Youssef Moflih

Professeur chercheur, FSJES Ain Sebaa Université Hassan II de Casablanca,
Département des Sciences Economiques et Gestion,
Laboratoire de recherche sur la nouvelle économie et développement, Morocco

Copyright © 2017 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: The article aims to highlight the relevance of the territory in the experiences of local development. This article has analyzed the role of territorial determinants of the competitiveness development processes in the sector of textile-clothing inside Casablanca's area (Morocco). Matters relating to territorial dynamics are developed in the social sciences meaning, in particular through research on industrial districts and SPL concepts. Of course, this relative revival of the territory implies questions. How the territorial variable is integrated inside in competitive strategies the economic actors? Which are the space proximity effects on the economic processes in geographically concentrated productive systems? The thought, suggested here, deals with the effects of the geographical proximity on the constitution of a SPL while clarifying as much as possible the institutional and informal articulations of this system and its competitive profile. It turned out that the Casablanca region is overflowing of specific resources, whether of economic process as competition, complementarity or non-economic processes, such as, cooperation, technological externalities, shared values and local regulations. Those resources that are specific to Casablanca region are essential to stimulate the local dynamics of the productive system in question.

KEYWORDS: competitiveness, LPS, Territory, externalities, proximity.

RÉSUMÉ: Cet article met en évidence le rôle du territoire dans les expériences de développement local. Il a pour objet d'analyser le rôle des déterminants territoriaux dans les processus de développement de la compétitivité dans le secteur du textile-habillement dans la région casablancaise au Maroc. Le questionnement relatif à la dynamique territoriale s'est développé au sens des sciences sociales, notamment à travers les travaux sur les districts industriels et sur les SPL. Ce relatif renouveau du territoire suscite évidemment des questions. Comment les acteurs économiques intègrent-ils la variable territoriale dans leurs stratégies compétitives ? Quels sont les effets de la proximité spatiale sur les processus économiques dans des systèmes productifs géographiquement concentrés ? La réflexion proposée ici tente de penser les effets de la proximité géographique sur la constitution d'un SPL en clarifiant autant que possible les articulations institutionnelles et informelles de ce système et son profil compétitif. Il s'est avéré que, que la région de Casablanca déborde de ressources spécifiques, que ce soit des processus économiques comme la concurrence et la complémentarité ou des processus non économiques, tels que la coopération, les externalités technologiques et les valeurs partagées. Les ressources propres à la région de Casablanca sont essentielles pour stimuler la dynamique du système productif en question.

MOTS-CLEFS: Compétitivité, SPL, territoire, externalités, proximité.

Dans cet article on s'intéresse tout particulièrement à la relation territoire et compétitivité. Ce lien trouve sa justification dans l'existence à travers le monde, dans des pays développés comme dans les PVD, de certains systèmes productif compétitifs. « Systèmes productifs localisés » comme on les nomme en France, « distretti industriali » en Italie ou encore « clusters » dans les pays anglo-saxons, ces réseaux de petites et moyennes entreprises se spécialisent autour d'un métier ou d'un produit et développent entre elles des relations de complémentarité, le plus souvent dans un espace géographique restreint. Ces systèmes de production régionalisés peuvent former des nœuds locaux compétitifs dans le contexte d'un marché mondial.

L'ensemble des travaux de l'économiste anglais Alfred Marshall, a été remis à l'honneur lorsque des chercheurs d'Italie et d'autres pays se sont penchés sur le "miracle" des réseaux d'entreprises localisés de l'Italie du Nord (Piore et Sabel, 1989). La concentration géographique des entreprises peut donner naissance à un marché de travail local et spécialisé. La proximité des entreprises offre de collaboration favorables à l'efficacité (réduction des coûts de transactions diverses et d'informations). Par exemple, les réseaux permettent aux entreprises de coopérer dans des domaines aussi divers que la formation, le financement, le développement technologique, la conception des produits, la sous-traitance, la commercialisation, l'exportation et la distribution.

La notion du SPL, développé par l'école grenobloise constituée par Courlet et Pecqueur, s'inscrit dans le prolongement du concept du district industriel et témoigne d'une volonté collective de repérer des formes d'organisations productives localisées comparables au district industriel (Courlet, 2010). Contrairement au concept de district industriel, le SPL ne constitue pas un concept stabilisé et défini de manière unanime.

L'objet de cette communication est de présenter une réflexion sur la pertinence du concept de du territoire dans l'analyse du développement économique du textile-habillement dans la région casablancaise. Il s'agit d'étudier la dynamique de développement positive de « SPL » dont le tissu fonctionne à partir d'un réseau de petites et moyennes entreprises par opposition au déclin des centres industriels traditionnels de production de masse. La question centrale est de savoir si, oui ou non, les SPL constituent un modèle pour la régénérescence des économies locales et régionales au Maroc en général et à Casablanca en particulier.

1 CASABLANCA : L'INDUSTRIE ET LA VILLE, QUELQUES ÉCLAIRAGES MÉTHODOLOGIQUES

Incontestablement, Casablanca est la plus grande agglomération au Maroc. Ceci pourrait être expliqué par plusieurs facteurs comme son histoire et son dynamisme économique et social. Casablanca est une ville récente. Elle est contemporaine d'un choc (plus que d'une rencontre) de cultures et de sous-cultures. Ce qui ne veut pas dire que cette ville n'ait pas d'ancêtre fondateur. Les historiens appelaient indifféremment « Anfa », Anafa ou Anafi l'aire géographique occupée par Casablanca.

Dans les conditions historiques de sa naissance, l'activité industrielle ne pouvait être que littorale et particulièrement casablancaise. Tous les éléments de sa mise en place et son épanouissement sont exogènes et répondent à une stratégie d'exploitation optimale et sélective de l'espace national. Casablanca a été un site d'attraction pour l'industrie coloniale par excellence. Elle satisfaisait les besoins exprimés par les marchés métropolitains : capitaux, hommes, port....

Aujourd'hui, Casablanca est le cœur de l'économie marocaine, avec 44% de la valeur ajoutée en 2013, 37% des investissements et 30% des exportations totales du Pays¹. Elle est la plaque tournante du Royaume et concentre à ce titre un foyer d'activités extrêmement diversifié (Services modernes, commerces de gros, tertiaire de commandement, Industrie, Finance...).

L'activité industrielle y est prépondérante et constitue un puissant catalyseur de la croissance et de l'extension du tissu urbain. De ce fait, l'agglomération concentre 31% des unités productives du pays et près de 37,5% de la main d'œuvre industrielle. Elle domine l'espace industriel national par le poids de son appareil de production, par la diversité des biens fabriqués et sa place au sommet de la hiérarchie des centres industriels du pays. Cette suprématie est encore plus marquée si l'on tient compte des activités qui servent ou accompagnent l'industrie. La région du Grand Casablanca se distingue par l'importance de l'emploi féminin. Ainsi, le taux de l'emploi féminin s'élève à 28% de l'emploi total.

¹ Mcinet (2014), « L'industrie en chiffre ».

La compétitivité du Grand Casablanca est étroitement liée au niveau de performance de l'économie nationale en général est inversement. Il est difficile de dissocier le sort de la compétitivité de Casablanca de celui du développement de l'économie nationale. Casablanca est donc le pool de l'économie marocaine et il est aussi sa locomotive. L'analyse de la structure du maillage industriel par région économique reflète de grande disparités inter et intra-régionales en matière de développement industriel, avec une forte concentration de l'activité industrielle dans la région du Grand Casablanca.

Les organisations professionnelles sont présentes et opérationnelles au niveau local, mais elles souffrent encore des problèmes de financement de leur fonctionnement interne qui limite leur efficacité. Aussi, les chambres professionnelles sont généralement critiquées sur leurs faiblesses en matière d'encadrement, de formation continue et de promotion des secteurs d'activités ainsi que sur la prédominance du rôle politique sur le rôle économique et social que doit jouer toute organisation professionnelle.

Par l'importance de la taille de ses entreprises, la multiplication de ses secteurs de productions et la diversité de la gamme des produits, Casablanca domine toutes les villes du Maroc. A la différence des autres centres industriels du Maroc, La structure de l'industrie sur Casablanca est très diversifiée, tous les secteurs industriels (traditionnels ou modernes) étant présents. Il n'y a pas de spécialisation industrielle. Cette métropole économique dispose d'un tissu industriel assez dense et une gamme de fabrications assez complète en comparaison avec le reste du pays.

L'analyse des données statistiques fait dégager des bassins d'emploi industriel où les, les entreprises n'ont pas la même taille sur toutes les communes de Casablanca. Par exemple, 13% des entreprises industrielles sont installées dans la commune Sidi Bernoussi Zenata et emploient 24% des effectifs employés. Cependant, la région de Fida-Derb Sultan accueille 7% des entreprises industrielles qui n'offrent que 3% des emplois. Dans la première commune chaque entreprise emploie en moyenne 135 personnes et dans la deuxième la moyenne est de 35 personnes. Par la suite, nous avons essayé d'analyser la distribution régionale des entreprises du textile-habillement. Cette analyse a fait ressortir d'autres bassins d'emploi. En d'autres termes, les entreprises du textile-habillement ne sont pas partout à Casablanca, mais concentrées surtout dans des espaces limités. Ces espaces ne sont pas semblables, mais chacun a ses propres caractéristiques.

Tableau : place du secteur textile par rapport aux autres secteurs² dans les communes de Casablanca en 2014

Province	Le pourcentage par rapport à l'agglomération			
	Nbre Etse	CA	Export	Effectif
Ain chock- Hay Hassani	49%	26%	55%	55%
Ain Sebaa- Hay Mohammadi	26%	8%	32%	32%
Al Fida-Derb Sultan	32%	7%	89%	31%
Ben M'sik	55%	64%	77%	77%
Casa-Anfa	28%	15%	61%	41%
Mohammedia	17%	2%	6%	24%
Sidi Bernoussi-Zenata	34%	13%	57%	47%
Total	34%	13%	46%	46%

Source : Etablissement propre à partir de plusieurs documents

Dans la région d'Ain chock et AL Fida Derb Sultan, on retrouve surtout des petites entreprises informelles qui travaillent pour le marché local. Ces entreprises, qui sont familiales, font travailler entre 20 et 50 personnes. Ainsi, dans leur développement, ces entreprises s'ouvrent sur le marché étranger et deviendront par la suite des entreprises exportatrices. Dans cette région, il y a une forte relation de complémentarité le formel et l'informel. La dialectique concurrence/coopération pourrait être clairement remarquée. En plus les réseaux sont caractérisés par une solidarité familiale et ethnique.

² Si on interprète la première colonne de la première ligne on dira, les entreprises du textile représente 49% des entreprises situées dans la région de Ain Chok/

La région de Maârif, selon Kaïoua (1996) « *le développement de la petite industrie connue ou clandestine est à la base des transformations rapides de ce quartiers (Maârif), qui de quartier résidentiel devient depuis quelques années une sorte de « zone industrielle » spontanée très originale* », cependant ces entreprises ont tendance à se délocaliser vers des grandes zones industrielles à la périphérie de Casablanca. Les entreprises restantes sont de tailles différentes (entre 50 et 200) personnes en général. L'existence d'une activité complémentaire dans cet espace encourage les entreprises à entretenir entre elles des relations surtout marchandes.

La zone industrielle de Ben M'Sik : les caractéristiques des entreprises qui s'y retrouvent sont différentes des premières. Ces entreprises sont de création récente entre (1985 et 2000). Ce sont des grandes PME qui font travailler entre 200 et 800 personnes. Il existe un réseau institutionnel de coopération entre ces entreprises. Les relations entre ces entreprises sont plus au niveau professionnel que sur d'autres niveaux (familial et ethnique).

2 LE POST-FORDISME : UNE NOUVELLE CONCEPTION DE LA COMPÉTITIVITÉ

En partant de l'opposition « fordisme et futur prévisible » et « économie cognitive et incertitude croissante », Ascher (2000) considère qu'il existe une rupture forte entre les principes de développement mis en œuvre jusqu'aux années 1970 et ceux qui caractérisent l'économie du début de 21^{ème} siècle. Dans le même sens, Piore et Sabel (1989) mentionnent bien dans leur ouvrage « *Les chemins de la prospérité* », la saturation des marchés de masse, ainsi que le changement de goût des consommateurs de plus en plus amenés à rechercher la diversité ou même la personnalisation des produits. De plus, l'hypothèse d'homogénéisation des consommateurs sur laquelle repose le modèle de production en série, et qui exprime l'idée selon laquelle un individu est disposé à consommer des biens uniformes pourvu qu'ils soient à des coûts de plus en plus limités, devient obsolète. Selon EL Mouhoud (1992), Le modèle de consommation traditionnel est caractérisé par une demande homogène, imposant aux entreprises la maximisation des séries économiques de lancement c'est-à-dire « *la maximisation de la quantité lancée en fabrication de produits intermédiaires strictement identiques ou présentant des analogies permettant de minimiser le coût moyen* » (El Mouhoud, 1992). Par conséquent, les entreprises doivent alors réaliser de petites séries de produits différenciés dans des conditions de rentabilité équivalentes à celles qui prévalent dans un modèle de production standardisé.

La crise du fordisme appelle donc un autre modèle de développement : le post-fordisme ou, selon d'autres, l'« après-fordisme » ou encore l'« accumulation flexible » (Benko, 1995). Veltz (1994) souligne bien que d'autres facteurs interviennent pour modifier les termes de la compétition internationale depuis une quinzaine d'années « *L'ouverture des marchés a transformé l'univers de la concurrence (...) les changements techniques ont, parallèlement, modifié en profondeur les façons d'accéder à ces performances, en discréditant les vieilles méthodes tayloriennes* » (Veltz, 1994). Piore et Sabel (1989) proposent comme deuxième stratégie pour sortir de cette crise « *La spécialisation souple*³ ». Par ses caractéristiques et les principes organisationnels sur lesquels elle se base, cette stratégie se révèle adéquate notamment dans un environnement marqué par l'instabilité et la volatilité des marchés.

Aussi, Plusieurs travaux empiriques ont montré que la maîtrise des coûts ne suffisait pas pour assurer la compétitivité vu que « *l'avantage concurrentiel qui repose sur les coûts des facteurs sera détrôné par l'existence de coûts encore plus bas dans un autre pays, ou par des subventions. Le pays à main d'œuvre bon marché d'aujourd'hui est vite remplacé par celui de demain* » (Porter, 1993). La capacité d'innover, de répondre rapidement aux variations de la demande en volume, de proposer des produits correspondants aux besoins spécifiques des demandeurs constitue aujourd'hui, selon Pecqueur et Colletis (2004) autant de variables essentielles des stratégies concurrentielles, parfois regroupées sous le terme quelque peu imprécis de « flexibilité ».

Ainsi, les exemples des régions dites « gagnantes » attestent de l'importance de la spécialisation souple et l'enracinement territoriale comme éléments déterminants de la compétitivité des systèmes territoriaux de production (Benko et Lipietz, 1992). De ce fait, l'avantage concurrentiel d'une nation, dans une économie mondialisée, ne peut plus reposer sur les seules entreprises globalisées. Il se construit également sur des systèmes d'entreprises ancrées sur leur territoire (Mudard-Franssen, 2001). L'avantage comparatif naît d'une localisation apte à favoriser la productivité et plus particulièrement sa

³ *La spécialisation flexible est une forme d'organisation industrielle fondée sur les nouvelles technologies (microélectronique, informatique, machines à contrôles numériques...). Elle donne lieu à une production en petite série et accroît la capacité de l'entreprise à s'adapter rapidement aux évolutions de la demande. En cela, elle constitue une alternative à la rigidité de la production de masse du modèle fordien.*

croissance. Cette productivité et son accroissement sont plus élevés dans le cas d'un système territorial d'entreprises que de firmes ou de secteurs isolés. L'enjeu économique essentiel semble être l'intégration globale du processus d'innovation. En plus, en 1989, Piore et Sabel ont déjà interprété les succès des districts industriels comme un cas particulier dans une tendance beaucoup plus générale. Ils avancent l'idée selon laquelle un régime fondé sur la spécialisation flexible allait remplacer le régime de production de masse fordiste rigidement structuré. Scott et Storper⁴, affirme que le SPL⁵ résulte d'une nouvelle géographie de l'accumulation flexible en réaction au mode d'accumulation fordiste. Courlet (2001) soutient la même idée en déclarant que « *L'organisation fordiste est remplacée par une organisation territoriale flexible caractérisée par une division de travail entre firmes de taille modeste et un tissu institutionnel favorisant la circulation de l'information, la coordination interne des territoires comme entités propres et leur ouverture à l'extérieur*⁶ ». Schmitz (1997) parle, à propos de la spécialisation flexible dans les SPL, de « rendement collectif » car « *la capacité de s'adapter au changement ne peut être ni valorisée ni comprise si l'on se laisse enfermer dans le cadre de l'entreprise isolée* » (Courlet, Pecqueur, 1996).

En réalité, « *le SPL est une notion synthétique qui est au carrefour de plusieurs approches théoriques tendant à repenser la question de développement à partir d'une réflexion centrée sur les dynamiques productives et organisationnelles et leurs rapports à l'espace* » (Ferguène, 2001). En conséquence, L'organisation fordiste est remplacée par une organisation territoriale flexible caractérisée par une division de travail entre firmes de taille modeste et un tissu institutionnel favorisant la circulation de l'information, la coordination interne des territoires comme entités propres et leur ouverture à l'extérieur. Somme toute, « *La spécialisation flexible et sa projection spatiale, le SPL, peuvent être vu comme un idéal-type conçu comme analyse des formes actuelles d'organisation industrielle (...)*Le SPL peut se rattacher d'abord à une interprétation plus large des phénomènes économiques : soit il est le nouveau paradigme technico-organisationnel de référence consécutive au basculement de mode de production global, soit il est une composante, voire un état intermédiaire de nouvelles organisation industrielles qui se mettent en place. » (Courlet, 2001).

Avant tous ces auteurs, Marshall⁷ a insisté sur les bienfaits d'une organisation productive liée à un territoire « *Lorsqu'une industrie a choisi une localité, elle a des chances d'y rester longtemps, tant sont grands les avantages que présente pour des gens adonnés à la même industrie, le fait d'être près les uns des autres* ». Deux types d'avantages retiennent son attention « (...) *le fait d'être près les uns des autres, les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air, et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux ; (...) si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru, elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles* » (Courlet, 2001). Il parle d'économies externes d'agglomération, et l'efficacité d'un SPL serait en grande partie liée à son inscription territoriale. Hsaïni (2000) a également essayé de montrer qu'en plus des économies externes de type marshalliennes, il existe au moins un autre paramètres qui contribue à l'efficacité des SPL : leur flexibilité.

3 LE SPL : UN TERRITOIRE GÉNÉRIQUE

Le SPL se trouve dans le centre de débats sur les rapports entre industrie et territoire. Il apparaît ainsi comme une synthèse permettant d'appréhender les liaisons entre dynamiques économiques et territoire (Courlet et Pecqueur, 1996). Pour Courlet (2002) ce concept « *provient de la combinaison de différents apports de la littérature récente en la matière : les propositions de F. Wilkinson qui introduit la notion de système productif, celles de G. Garofoli (1983) avec l'idée de système productif local pour marquer la profonde symbiose entre les phénomènes économiques et socio-culturels, enfin, celles de*

⁴ Cité par Courlet C (2002) *Les systèmes productifs localisés : Un bilan de la littérature. Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, INRA Editions, 2002, pp.27-40.

⁵ Le système productif localisé (SPL) apparaît comme une synthèse permettant d'appréhender les liaisons entre dynamiques économiques et territoire. Cf. Courlet C Pecqueur B (1996) « *Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement* » in Abdelamalki L, Courlet C, « *les nouvelles logiques de développement* » coll. « *logiques économiques* », Paris, Harmattan, p 96.

⁶ Veltz (1994) insiste également sur le rôle des relations intra-territoire comme une clé de voûte pour la nouvelle compétitivité des entreprises. Il souligne que « *les coopérations de toutes natures sont la clé de la nouvelle compétitivité, est que le développement économique des territoires, comme le développement en général, passe aujourd'hui par la densité et la qualité des maillages entre les acteurs. Il dépend plus de la pertinence des cadres collectifs d'action, de la vigueur des projets et des anticipations du futur, que des infrastructures ou des équipements* » (Veltz P,1994).

⁷ Mudard-Franssen N (2001) « *La question des « systèmes de production localisés » Local is Beautiful* » LAB.RII, document de travail n° 37 Février 2001.

certains auteurs français avec le terme le système productif localisé pour introduire le rôle des régulations locales (Raveyre, Saglio, 1984 ; Courlet, Pecqueur, 1991 ; Ganne, 1992 ; Courlet, Soulage, 1994) ».

La notion de système productif localisé se présente donc comme un ensemble d'activités interdépendantes, techniquement et économiquement organisées, et territorialement agglomérées. Ce concept désigne également « *une manière collective de vivre, de penser et de produire, propre à une société à un espace, à un milieu. Il exprime des dispositions, des pratiques et des manières particulières d'organisation sociale et économique. Il définit une structuration spécifique du jeu des relations économiques et sociales entre les acteurs d'un espace géographique et socio-culturel délimité* » (Dimou, 1994). Le SPL permet de rendre compte du rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné sans négliger les effets de proximité et le contexte socio-culturel local.

Les systèmes productifs localisés mettent, donc, en scène essentiellement la PME au sein d'un système d'entreprises. La proximité des agents appartenant au même espace d'implantation, par opposition au lointain et à l'extérieur est une caractéristique fondamentale des systèmes productifs localisés. En effet, le SPL se distingue du district industriel entre autres par le fait que les entreprises ne sont pas nécessairement concentrées dans une seule branche, ni spécialisées dans la production des composants d'un seul produit. De plus, dans le SPL, il peut s'agir de relations territorialisées entre PME mais aussi entre grande entreprise et PME et même entre grandes entreprises. Autrement dit, on parlera de SPL dans la mesure où les relations entre les entreprises ne se réduisent pas à celles de la sous-traitance traditionnelle (Courlet et Soulage, 1994). Par ailleurs, les entreprises du SPL se caractérisent également par leur grande flexibilité et leur capacité de répondre à une demande variable et différenciée dans le temps et l'espace. En effet, les SPL peuvent trouver leur origine dans une longue tradition artisanale qui bascule progressivement vers un processus d'industrialisation, s'inscrire dans une dynamique liée à la « décentralisation territoriale de la production » (Garofoli, 1992) ou à la « désintégration verticale » (Leborgne et Lipietz, 1991) et être présents dans des environnements peu denses comme dans des aires métropolitaines⁸.

Proximité, réseaux, concurrence et coopération sont les ingrédients de base d'une organisation industrielle caractérisée par une concentration spatiale de la production. En ajoutant à ces composantes la spécialisation des entreprises autour d'un métier et/ou d'un produit, les principales caractéristiques des systèmes productifs localisés, telles que définies par la DATAR, sont réunies. Ainsi, la DATAR s'appuie globalement sur la définition de Courlet (1994) du Système Productif Localisé pour définir l'un de ses programmes d'aide au développement économique local, dans un cadre global d'aménagement territorial : « *Le système Productif Localisé peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'insertion. Ces relations ne sont pas totalement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. Le métier industriel dominant n'exclut pas la possibilité de plusieurs branches industrielles* ».

Le SPL est également constitué d'un ensemble de PME en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises situées dans un même espace de proximité (local ou sous-régional) autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels. Il existe un réseau dense d'interdépendances entre les diverses entreprises appartenant au SPL. Ces relations « *vont de la recherche d'une production spécialisée, qu'une seule entreprise n'est pas capable de réaliser, au développement d'économies d'échelle importantes* » (Courlet et Soulage, 1994). Par conséquent, les relations entre les entreprises sont particulièrement marchandes dans le cas de la production spécialisée, et de la coopération dans le cas de la recherche d'économies d'échelle externes. Pour les biens et services sans oublier l'emploi, le SPL repose sur un système de régulation qui fait appel non seulement aux règles du marché mais aussi à un code social, à des formes sociales: règles, valeurs, etc.

Le SPL est une organisation spécifique créatrice de technologies dont *les capacités d'innovation propres apparaîtraient au cours de leurs histoire et en expliqueraient la dynamique* (Ragni, 1997). Aussi, le SPL est un milieu où le processus de l'innovation pourrait être en permanence puisque les divers intervenants cherchent « *à déterminer les conditions extérieures, nécessaire à la naissance de l'entreprise et à l'adoption de l'innovation* » (Benko, 1996). L'innovation est un produit de l'activité (Courlet, 2010), et généralement en continuité avec l'expérience acquise par le milieu (Courlet et Soulage, 1994), et en plus « *des firmes proches géographiquement ont plus de chances d'échanger formellement ou informellement des connaissances (...) tout cela confirme l'importance de la proximité géographique entre acteurs économiques, et incite à tenir compte du poids des réseaux spatialisés de connaissances*» (Courlet, 2001).

⁸ Cité par Benko G (1996).

Ces systèmes d'entreprises présentent de nombreux atouts économiques et sociaux. Tout d'abord, cette organisation renforce les performances économiques des entreprises dans les domaines de l'innovation, de la compétitivité, de la production, de l'exportation, de l'efficacité et de la spécialisation. Dans le nouveau contexte économique, la compétitivité d'un territoire dépend des infrastructures, des ressources humaines et de l'innovation, pas seulement technologique mais aussi l'innovation du milieu (coordination, implication).

4 LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE DU TEXTILE-HABILLEMENT À CASABLANCA : LE RÔLE DU TERRITOIRE

Il faut d'abord rejeter d'emblée l'idée que Casablanca puisse être le territoire pertinent pour la constitution d'un SPL. Pour être opératoire, la notion du SPL ne peut s'appliquer qu'au niveau des secteurs géographiques bien délimités. De ce fait, la nécessité de répartir Casablanca sur de nombreuses zones d'étude s'impose avec force dans notre étude. Par ailleurs, cette idée renvoie à la thèse de spécificité des SPL dans les pays en voie de développement. Ces derniers, à la différence des districts industriels ou les SPL en Europe qui ont émergé dans des zones rurales, sont surtout basés dans des milieux urbains et n'ont pas vraiment une histoire longue d'industrialisation. (Samson, 2004)

4.1 L'INDUSTRIE DU TEXTILE-HABILLEMENT AU MAROC : UNE INDUSTRIE MENACÉE

Des menaces sérieuses pèsent sur le textile marocain, dont les principaux débouchés ont été créés artificiellement par le régime des quotas qui a prévalu durant ces trente dernières années. La libéralisation des échanges, la fin de l'accord Multifibres qui a eu lieu le 1er janvier 2005, l'adhésion de la Chine à l'OMC ont changé incontestablement toutes les données précédentes et ont intensifié la concurrence au sein de ce secteur. Dans le temps où les pays asiatiques, et la Chine en particulier, sont présentés comme les bénéficiaires de ces ajustements mondiaux inédits, l'industrie du textile marocaine ne semble pas prête à affronter cette concurrence directe. En particulier, la stratégie de compétitivité prix actuellement poursuivie par les acteurs marocains n'est pas soutenable, car les coûts de production du Maroc sont supérieurs à ceux de ses concurrents asiatiques.

L'industrie marocaine du textile souffre d'une compétitivité insuffisante liée à un ensemble de facteurs dont l'étroitesse du marché intérieur, les faiblesses persistantes des infrastructures publiques (transports, électrification, disponibilité des terrains industriels) et l'insuffisance de capital humain, ce qui se traduit par un déficit commercial récurrent. Par ailleurs, les productions industrielles marocaines sont à faible valeur ajoutée, peu diversifiées et fortement dépendantes du marché européen (ses produits textiles sont destinés à 80 % au marché européen).

Cependant, certains facteurs viennent modérer cette vision pessimiste. La compétitivité d'un produit d'habillement ne se limite pas à la seule comparaison des coûts de main d'œuvre et des prix à l'échelle mondiale. Ce produit est constitué d'un ensemble d'attributs à savoir le prix, délais, qualité, matière, style. Les écarts de prix reflètent les données relatives aux salaires, à la productivité et aux coûts indirects comme le transport.

Nonobstant, Si le prix reste important, notamment dans la distribution et pour les produits dits « standardisés », la compétitivité hors prix est devenue déterminante pour les produits « mode », plus « risqués », qui donnent lieu à des petites séries avec possibilité de réassortiment. Les délais rapides, adaptés au circuit court et à l'accélération de la mode, sont désormais une exigence des donneurs d'ordre. Autre composante très valorisée, la qualité des produits, que l'on peut lier à la « créativité ». Or, les collections « créatives », qui nécessitent un important travail de mise au point, sont d'autant mieux réalisées que les usines de production sont proches des donneurs d'ordre.

Ceci reflète selon nous deux idées majeures. D'une part, la proximité géographique dont jouit le Maroc pourrait rester encore un avantage décisif pour la compétitivité de cette industrie. D'autre part, les acteurs du textile marocain devraient explorer des niches de production autres que celles basées seulement sur les prix. En d'autres termes, ces acteurs devraient éviter une mauvaise spécialisation qui est considérée comme une option non tenable à terme. L'objectif sera donc de renforcer la compétitivité du secteur et de le placer sur des marchés porteurs. Ils devraient d'ores déterminer quels seront ses avantages compétitifs vis-à-vis de ses concurrents en Asie et dans le reste du monde.

À la crainte doit donc se substituer le volontarisme pour deux raisons. La première est que le textile marocain doit développer une politique volontariste pour une meilleure adaptation de son offre de produits et de services. Cette politique sera fondée sur des principes d'excellence et de différenciation. Elles devraient notamment viser à affranchir le secteur textile-habillement de son rôle actuel, très menacé, de sous-traitants de l'Europe et être résolument orientées vers la valorisation de l'offre, condition impérative pour relever le double défi de la mondialisation des marchés et de la concurrence asiatique. Pour répondre aux enjeux de nouveau contexte, des solutions sont déjà envisageables par les acteurs: Elles

supposent un effort considérable de la part du gouvernement marocain pour remédier à certaines lacunes. Par exemple, Le textile marocain pourrait aussi essayer de « remonter la filière », pour certains types de textiles élaborés où elles auraient un avantage compétitif.

La deuxième raison est que l'analyse statistique des rapports officiels (ministère de l'industrie du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique) ou des études des associations professionnelles (CGEM, AMITH) ou des recherches universitaires donne une vision dramatique du secteur textile-habillement marocain en général. Cependant, nous avons été frappés par l'abondance de la production, toutes les entreprises fonctionnent à plein temps, tous les marchés regorgent de produits divers, variés et de différentes gammes : produits de base ou intermédiaire. En plus, le mouvement des entrées/sorties des produits textile au niveau du port de Casablanca reste plus ou moins constant.

Ainsi, cette vision est paradoxale par rapport aux indicateurs fournis par les rapports officiels et les rapports des associations professionnelles. Pourtant, le paradoxe n'est qu'apparent : la dynamique économique de Casablanca s'explique par la dynamique de l'économie et du secteur textile-habillement et que ne saisissent pas les rapports officiels. Aujourd'hui, on ne peut pas nier les points dynamiques engendrés par le secteur textile-habillement, aussi bien sur le plan social qu'économique. Ses activités stimulent la production et la consommation. Elles sont génératrices d'emploi, de revenu, d'apprentissage....

De ce fait, une inscription spatiale du textile habillement marocain dans l'espace géographique nous donne, en plus d'une lisibilité des faits, un cadre d'analyse plus riche à leur observation. Ainsi, l'analyse statistique des concentrations d'entreprises à l'intérieur de la région casablancaise a reflété une grande disparité intra-régionale. Cette analyse nous permet de dégager des bassins d'emploi spécialisés dans cette région. Trois régions spécialisées dans le textile-habillement ont été déterminées à savoir la région de Ben M'sik, Ain chok-Al Fida et Maârif. Ces trois régions sont très hétérogènes et reflètent de différentes caractéristiques.

4.2 LE RÔLE DES SPL DANS LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES DU TEXTILE-HABILLEMENT À CASABLANCA

Ces cinq dernières années, la crise de textile international, après avoir créé une situation de stagnation parmi les économies nationales aussi bien des pays développés que des PVD, a suscité des formes de réaction et un processus d'adaptation et d'innovation face au changement brutal des capacités des systèmes productifs et marchés mondiaux. Les mutations spatiales, économiques et sociales se développent. Elles sont animées par des stratégies d'acteurs et de leurs comportements entrepreneuriaux qui créent, localement, de nouvelles formes de développement. Aujourd'hui, dans l'ensemble des pays industrialisés, la fonction d'entrepreneur et la PME se trouvent revalorisées dans les discours politiques et économiques. En conséquence, il est incontestable que la crise économique crée plus de potentialités de développement pour les PME ancrées localement qui, grâce à leur souplesse et leur capacité d'adaptation, sont favorables à l'innovation. Elles ont un privilège crucial par rapport aux grandes entreprises : elles sont capables d'avoir un temps de réponse de plus en plus court pour réorienter les productions vers les nouvelles demandes du marché.

Ces changements organisationnels ne débouchent pas sur un modèle de production unique. Les dynamiques de ces systèmes de développement sont représentées par les dynamiques entrepreneuriales des chefs d'entreprise. Dans le modèle de production, il existe une cohérence entre l'organisation de la production, la qualité des produits et le savoir-faire local. Les prix des produits sont référés aux temps de travail (calculé à la minute) et à la quantité produite. La qualité des produits dépend de la matière utilisée, des investissements techniques de l'entreprise et du savoir-faire de la main-d'œuvre locale. L'appellation de SPL pourrait prendre tout son sens.

De ce fait, l'application d'une grille d'identification des SPL permet de comprendre que les trois zones étudiées constituent des SPL. Chaque région a ses propres caractéristiques (type d'entreprises, jeu d'acteurs, emploi...). Mais un constat est évident, c'est que le territoire a joué un rôle moteur dans le développement compétitif du textile-habillement. Ce qui semble constituer la spécificité pionnière du textile-habillement à Casablanca, et le plus important à noter, c'est le comportement réactif et la réponse corrective des acteurs face à la crise. Les dynamismes et capacités d'adaptation qui l'animent sont à la base de constitution d'un tissu socio-économique à Casablanca.

4.3 LA STRATÉGIE CORRECTIVE DES ACTEURS

Actuellement, la dynamique de développement est exo-endogène. Elle prend sa source dans la capacité de renouvellement et d'innovation dont font preuve certaines entreprises d'une part, et du transfert de savoir-faire stimulé par les grands distributeurs d'autre part. Désormais, ces formes de développement sont amplement inclinées par les mouvements qui touchent l'ensemble de l'activité textile au niveau international, notamment ceux qui proviennent de la

pression jouée par les nouvelles formes de distribution. Cette transformation de contexte se répercute sur la qualité des produits. Cette dernière devient de plus en plus liée au raccourcissement des cycles de production et à la créativité. En plus, les prix sont évalués en fonction des produits asiatique, et non plus en fonction du temps de fabrication des entreprises.

Cependant, il existe toujours une spécificité locale liée à l'histoire du textile à Casablanca, et si nombre d'atouts de l'organisation industrielle locale était démantelé avec ces changements, d'autres néanmoins resteront consistants. Nous sommes d'ailleurs dans un certain savoir-faire local. Le système de production souple qui caractérise ces trois régions est parfaitement ajusté aux besoins revendiqués par la nouvelle organisation de la production qui privilégie le raccourcissement des cycles de production et le renouvellement continu et permanent des collections. La multitude des entreprises de toutes tailles à proximité les unes des autres constitue un des piliers de l'organisation actuelle. Les entreprises les plus compétitives se basent sur la souplesse d'un tel système et sur le savoir-faire local.

Toutefois, la souplesse de la production repose en grande partie sur la flexibilité du travail des jeunes ouvriers et surtout ouvrières, et sur leur inscription à ces formes de travail. Or, aujourd'hui, les jeunes hésitent de travailler dans le textile et s'orientent vers d'autres emplois qui sont moins durs. L'analyse des différentes dynamiques nous a permis de saisir la complexité et la spécificité des facteurs intervenant au développement du textile à Casablanca, ainsi que les caractéristiques propres des entreprises qui le constituent et plus précisément celles des entreprises de confection.

Toutes les observations que nous avons relevées ne peuvent être considérées comme des conclusions ayant un caractère définitif tant que la réalité du secteur étudié est en constante évolution. Elle est fonction de l'espace pratiqué et de son histoire, des relations qui s'établissent entre les acteurs dans leur environnement immédiat et des liens qui se forment entre l'amont et l'aval de la filière. Certaines entreprises doivent leur développement en partie à des avantages autres qu'une main d'œuvre moins chère (recherche d'adaptation, innovation, réactivité). Ces entreprises reflètent une certaine dynamique de transition. Elles arrivent à satisfaire de nouveaux besoins et conquérir de nouveaux marchés au niveau international, en empruntant des moyens à la fois de l'entreprise traditionnelle et de l'organisation moderne. Ceci constitue un comportement réactif de la part des acteurs, privés ou publics, avec des réponses correctives. Ces acteurs exploitent, selon leurs modalités et spécificités propres, les possibilités susceptibles d'être dégagées de ce contexte. Pourtant, ils rencontrent toujours de nombreux obstacles et entraves à leurs initiatives.

Les logiques professionnelles restent, dans la majorité des cas, marquées par des valeurs traditionnelles. Malgré cela, les chefs d'entreprises arrivent à s'adapter et à concilier « traditionnel » et « modernité », et nous dirions même, à profiter des différentes situations et modèles de production. Dans le modèle traditionnel, ils puisent leur force, leur souplesse et les soutiens nécessaires qui les aident à évoluer (solidarité familiale et ethnique, système d'apprentissage, financement familial et endogène...). Ainsi, dans le modèle moderne, ils empruntent des méthodes de fonctionnement, d'organisation, de production qui leur permettent de suivre des voies de passage et d'évolution dans un contexte économique incertain.

A travers la dynamique territoriale, les entreprises de textile s'appuient sur des formes de solidarité spatiale, en d'autres sens, l'ensemble de liens spécifiques qui réunissent les acteurs dans un milieu favorable à leur évolution. Ainsi, dans les trois zones étudiées, le territoire reste la base de la compétitivité des entreprises d'habillement. Elle est le lieu historique d'accumulation de plusieurs formes d'organisations sociales et économiques où les avantages compétitifs de ce secteur se développent, où les acteurs réagissent et s'adaptent aux menaces exogènes. Le rôle de territoire renvoie à son image sociale et économique et crée une dynamisation entre les entreprises de textile avec la création de plusieurs entreprises chaque année.

4.4 LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENARIAT

Des axes nouveaux de développement du secteur textile à Casablanca émergent, et ceci est reflété par une évolution concrète d'un petit nombre d'entreprises de textile vers des entreprises de plus en plus développée, à vocation internationale tout en profitant des spécificités de leurs territoires. Aujourd'hui, les territoires étudiés sont contrastés et composites à la fois figés et dynamiques où évoluent à la fois des activités involutives et des activités évolutives. Ces dernières étant capables de réaliser des mutations spatiales, sociales et économiques. Des variations apparaissent donc au sein de ces territoires et montrent que les entreprises n'ont pas la même logique de fonctionnement.

Aussi, il existe une variété de situations des entreprises qui évoluent dans ces territoires. Ceux-ci apparaissent comme le lieu d'une articulation instable d'entreprises hétérogènes qui trouve dans le territoire qui les rassemble une sorte d'asile commun. Toutes les entreprises restent ancrées sur leur territoire et seulement une minorité qui se réorganise de façon capitaliste et se développent au niveau international. Ainsi les entreprises étudiées se présentent donc dans notre travail comme deux grands groupes d'entreprises, avec des formes de production spécifiques :

- Le groupe des entreprises sous-traitante ou émergente ;
- Le groupe des entreprises en transition ou intermédiaires ;

Les différences entre ces deux groupes d'entreprises sont loin d'être négligeables, même si au départ ces entreprises ont fonctionné sur des modèles de production spécifiques identiques liés au territoire. De plus, à travers la dynamique entrepreneuriale, une rupture se manifeste entre ces deux groupes et celle qui existe entre des unités de production fordiste et des unités en transition vers un des modèles de production post-fordiste basés sur l'innovation, la réactivité ainsi que la flexibilité.

Dans ces territoires, il évolue donc des entreprises fordistes qui confèrent leurs spécificités aux territoires et d'autre part des entreprises en transition destinées à en sortir. Le groupe des entreprises émergentes est formé des entreprises sous-traitantes non organisées qui relèvent de l'économie de subsistance qui néanmoins avec un très faible capital de départ et une activité incertaine, font preuve des capacités d'adaptation. Ces entreprises s'adaptent aux fortes variations du marché, du rythme de travail et des revenus. En revanche, le groupe des entreprises en transition laisse des comportements entrepreneuriaux parmi les chefs d'entreprises qui le composent. Ces derniers doivent eux, du fait de l'évolution dans le processus de production, de gestion, de commercialisation.... Non pas s'adapter, mais tenir compte de façon plus immédiate des variations du marché et de leur environnement social, économique et institutionnel. Cela se traduit par des transformations évolutives à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise et donc des impératifs d'adaptation. Progressivement, ces entreprises procèdent à des innovations : elles introduisent de nouveaux produits dans le processus de production et de nouveaux procédés. Elles utilisent de nouveaux produits. Elles approchent et négocient de nouveaux marchés, avec des relations de concurrence ou de complémentarité avec les entreprises voisines.

Dans les zones étudiées, chaque forme d'entreprise engendre ses propres mécanismes d'adaptation aux contraintes du marché. Ces entreprises démontrent cependant leur potentiel d'adaptation et de réaction en fonction de sollicitations locales et globales. Certaines entreprises, réussissent le passage vers des fonctions de production supérieures. Elles réalisent l'évolution grâce à un « dépassement graduel » en passant de l'entreprise sous-traitante à l'entreprise innovante. Ces entreprises débouchent sur des formes originales d'entreprises en transition.

Il apparaît que les différentes dynamiques portent en elles des essors qui permettent un développement économique est social du secteur textile habillement à Casablanca et créent dans certains cas des conditions favorables au développement de sa compétitivité internationale. Ces formes de développement bien distinctives évoluent grâce à un milieu économique et s'appuient sur l'insertion locale et une cohésion sociale. Elles se développent en marge de la crise du secteur, bien internationale que nationale, et créent leurs propres mécanismes d'adaptations qui leur permettent à la fois une autonomie relative et des résistances aux contraintes de la crise. Ces entreprises sont donc la source d'un certain entrepreneuriat dynamique. L'avantage, pour l'avenir de ces systèmes est que les pôles de création deviennent entièrement internes à la région et que le savoir-faire local ne se réduira pas à la flexibilité du système de production. A ce moment là on pourrait parler d'un système productif localisé.

5 CONCLUSION

L'approche territoriale de la compétitivité des entreprises de textile-habillement à Casablanca est absolument systémique. Cette approche requiert des outils d'analyse qui dépassent de loin la seule sphère économique. De ce fait, ce n'est pas difficile de comprendre pourquoi économistes, géographes et sociologues s'intéressent tous ensemble par la question du territoire. Egalement, la transition économique de ce secteur reste conditionnelle. Des perspectives positives se dessinent pour le futur mais cela sera conditionné par des stratégies compétitives basées sur des facteurs majeurs tels que la qualité, la créativité, la réactivité et la flexibilité. De ce fait, les politiques des pouvoirs publics et leur intervention économique à l'égard du textile-habillement ne peuvent trouver de sens qu'en s'insérant dans le mouvement dynamique et la logique d'ensemble de ce secteur, c'est-à-dire en intégrant le territoire, comme nouvelle donnée, dans leur matrice d'analyse de ce secteur. Ce relatif renouveau du territoire nous a poussés évidemment à s'interroger, d'une part, si les acteurs économiques casablancais pourraient intégrer à bien la variable territoriale dans leurs stratégies compétitives basées sur l'innovation et la créativité, et d'autre part, sur les effets de la proximité sur les processus économiques et, particulièrement, sur la production de l'innovation dans des systèmes productifs géographiquement concentrés.

La filière textile de Casablanca se trouve sur une trajectoire intermédiaire entre un *état de Weak competitiveness*, ce qui se traduit par la prédominance de stratégies compétitives basées sur des avantages/coûts, l'absence de réseaux territoriaux consistants, une articulation locale globale à caractère essentiellement passif et la faible capacité d'innovation; et un *état de strong competitiveness*, essentiellement basé sur l'existence de conditions conjoncturelles favorables d'encadrement économique, qui permettent l'affirmation, dans les marchés internationaux de gammes de produits à profil innovateur

émergent et en logiques de spécialisation flexible et de capacité des entreprises provenant de phénomènes d'émulation et de reproduction sectorielle basés sur les salaires.

REFERENCES

- [1] Achy L (2003) « Quel potentiel compétitif pour les Industries Textile Habillement au Maroc? Simulation d'impact à l'aide d'un modèle d'équilibre partiel » Conférence Femise 4, 5 et 6 décembre, Marseille.
- [2] Ascher F (2000) *Ces évènements nous dépassent, feignons d'en être les organisateurs, essai sur la société contemporaine* éditions de l'aube.
- [3] Benko G (1996) « Géographie économique et théorie de la régulation » in *Finesterra* n° 62.
- [4] Benko G, (1995) « Les théories du développement local » in *Sciences humaines* – Hors série n°8, Février mars.
- [5] Benko G, Lipietz A (1992), *Les régions qui gagnent, District et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique* PUF, Paris.
- [6] Billaudot B (2004) « Territoire et institutions » in acte de colloque quatrième journée de proximité, Marseille.
- [7] Chaponnière J-R (2004) « Les enjeux du Textile et de l'après textile pour les PSM » acte de troisième conférence du Femise.
- [8] Chaponnière J-R (2003) « revue d'élargissement spécial textile-habillement » Dree, Dossier n° 32, avril.
- [9] Courlet C, (2010) *Territoire et développement économique : le cas des systèmes productifs localisés*, édition Economie critique
- [10] Courlet C (2001) *Territoires et régions les grands oubliés du développement économique* L'Harmattan, Paris.
- [11] Courlet C (2002) Les systèmes productifs localisés : Un bilan de la littérature. Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, INRA Editions, 2002, pp.27-40.
- [12] Courlet C (1994) « le SPL de quoi parle-t-on » in Courlet et Soulage (1994).
- [13] Courlet C Férguène A (2001) « Globalisation et développement : le cas des SPL dans les pays en développement » Colloque « Economie sociale et développement local » Université Mohamed V– Souissi, Salé- Rabat 5-6 et 7 avril.
- [14] Courlet C, Pecqueur B (2001) « Développement économique et territoire : quels rapports ? » Colloque ASRDLF, Bordeaux.
- [15] Courlet C Pecqueur B (1996) « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement » in Abdelamalki L, Courlet C, « les nouvelles logiques de développement » coll « logiques économiques », Paris, Harmattan, pp 91-102.
- [16] Courlet C et Soulage B (1994) *Industrie, territoires et politiques publiques* Paris, l'Harmattan.
- [17] Dimou M (1994) « La dynamique d'évolution des systèmes productifs locaux, une interprétation marshallienne du développement » thèse de doctorat de l'UPMF, sous la direction de Courlet Claude.
- [18] Férguène A (2004) *Gouvernance locale et développement territorial : le cas des pays du Sud* éd L'Harmattan, Paris.
- [19] Férguène A (2001), « Dialectique global/local et dynamisme endogène dans les pays en développement : exemples tunisiens » in revue Perspectives (URTSD), université Badji Mokhtar d'Annaba, n° 5, mars.
- [20] Garofoli G (1992) « Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène », in Benko G. et Lipietz A (1992).
- [21] Hsaïni A (2000) « Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés » in RERU n° 2.
- [22] Joffre P., Koenig G. (1992) *Gestion stratégique* Litec, Paris.
- [23] Kaïoua A (1996) *Casablanca. L'industrie et la ville* éd urbana, Tours.
- [24] Klein O (2000) « des districts industriels à la proximité : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale » in RERU, n°2.
- [25] Ministère de l'industrie du commerce et de l'énergie et des mines (2014) « les industries de transformation » Décembre.
- [26] Mouhoud E-M (1992) *Changement technique et division internationale de travail* Ed Economica, Paris.
- [27] Mudard-Franssen N (2001) « La question des « systèmes de production localisés » *Local is Beautiful* » LAB.RII, document de travail n° 37 Février 2001.
- [28] Novarina G, Bagnasco A et Courlet C (2010) *société urbaines et nouvelle économie* édition la Librairie des humanités.
- [29] Pecqueur B (2004) « Territoire et gouvernance : quel outil pertinent pour le développement » in Férguène A (2004).
- [30] Pecqueur B (2000) *Le développement local : pour une économie des territoires* éd Syros ; Dijon.
- [31] Pecqueur et Colletis (2004) « "Révélation de ressources spécifiques et coordination située", Colloque international sur " l'économie de proximité ", Marseille, 8-9 juin 2004, Revue Economie et Institution.
- [32] Piore M Sabel C (1989) *Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation flexible* Collection Mutations, Hachette, Paris.

- [33] Porter M (1993) *L'avantage concurrentiel des nations* Interéditions, Paris.
- [34] Ragni L (1997) « Systèmes localisés de production : une analyse évolutionniste » in *Revue d'économie industrielle* Vol 81 numéro 1.
- [35] Rallet A, Torre A (1995) « Economie industrielle et Economie Spatiale : un état des lieux », in Rallet A, Torre A « Economie industrielle et Economie Spatiale », Economica, Paris.
- [36] Samson I (2004) « Territoires et systèmes économique » communication pour les quatrièmes journées de proximité, Marseille.
- [37] Schmitz H (1997) « collective efficiency and increasing returns » IDS Working Paper 50 Mars.
- [38] Veltz P (1996), *Mondialisation villes et territoires* PUF, Paris.
- [39] Veltz P (1994) *Des territoires pour apprendre et innover* éditions de l'aube, La Tour d'Aigues.